

طیب‌زاده رییس اتاق کرمان در گفت‌وگو با استقامت:

وضعیت صادرات استان راضی‌کننده نیست!

● اگر کاری نکنیم از بازارها حذف می‌شویم

● باور جدی برای حمایت از صادرات وجود ندارد!

● موتور محرکه اقتصاد استان را صادرات می‌دانیم

● نیاز جدی به وجود تشکل‌های صادراتی حرفه‌ای داریم

محمد لطیف‌کار - در آستانه‌ی برگزاری مراسم تجلیل صادرکننده‌های برتر استان بود که با سیم‌مهدی و مسائل حوزوی اقتصاد و به ویژه صادرات به قدری زیاد است که گاه این تصور برآید ایجاد می‌شود که ما با وضعیت مطلوب فرسنگ‌ها فاصله داریم، و شاید هیچ‌وقت نتوانیم این فاصله را پر کنیم. وقتی از او در مورد وضعیت صادرات سوال می‌کنم، می‌گوید «واقعاً در این دنیای پراشوب، صادرکننده‌ی ما رهاسات، باید بجنگد تا کالای با چه مسائلی روبه‌روست. سرنوشت صادرکننده‌ی معروف خرمای کشور در یم را ببینید، سرنوشت صادرکنندگان بنام پسته‌ی استان را ببینید که چگونه کنار کشیدند؛ سراسر این گفت‌وگو بیان همین نگرانی‌ها و هشدارهاست. با توجه به این‌که طیب‌زاده در راس پارلمان محلی بخش خصوصی قرار دارد و انسان بسیار مطلعی در حوزه‌ی اقتصاد و صادرات استان است، نباید نگران باشیم!»

در ادامه، گفت‌وگوی من را با این مدیر با تجربه بخوانید. به گمان من حتماً درس‌های یادگرفتنی زیادی در این مصاحبه خواهید یافت.

■ **آقای مهندس طیب‌زاده برای شروع گفت‌وگو لطفاً تصویری از وضعیت صادراتی استان طی سال ۹۸ تاکنون را ارائه فرمایید؟**

ببینید، موتور محرکه‌ی اقتصاد، تجارت است و بهترین تجارت هم تجارت خارجی و صادرات است. اگر کشوری بخواهد پیشرفت کند باید خود را با بازارهای خارجی تنظیم کند. به این دلیل که قاعده‌ی بازی و رقابت و تکنولوژی را یاد گرفته و با کشورهای قوی رقابت می‌کند که این، باعث تقویت داخلی نیز می‌شود. هیچ جامعه‌ای نمی‌تواند زنده بماند مگر این‌که به صادرات به‌عنوان یک فعالیت ویژه توجه کند. امروزه، به قدری دنیا متحول و متنوع شده که هیچ کشوری بی‌نیاز از صادرات نیست. با این اهمیت و جایگاه است که ما در اتاق بازرگانی، موتور محرکه‌ی اقتصاد استان را صادرات می‌دانیم و تمرکز ویژه‌ای نیز بر آن داریم. با وجود این‌که در همدی برنامه‌ها، لایح، قانون و مقررات و سخنرانی‌ها از صادرات گفته می‌شود ولی در عمل اتفاقی نمی‌افتد و به نظر می‌رسد هرچه می‌گویند شعار است و باوری در آن نیست و کسی به این یقین نرسیده که کشور برای رشد و رونق به صادرات نیاز دارد.

مصداق همین آن است که در حوزه‌ی صادرات با ابتدایی‌ترین مسائل و مشکلات روبه‌رو هستیم که همیشه هم تکرار می‌شود و سالیان سال هنوز موانع صادراتی همان مسائلی است که ۳۰ سال پیش گفته می‌شد. مگر می‌شود باور قوی به حمایت از صادرات باشد و هنوز در ابتدایی‌ترین مسائل مانده باشیم. چه کارخانه و چه مزرعه و کانون خدمات از میدا تا مقصد مشکل داریم. در قیمت تمام‌شده و حمل‌ونقل و گمرک و مرادرات خارجی و دیپلماسی اقتصادی مشکل داریم. بنابراین صادرکننده‌ی ما رهاسات. ضمن این‌که ذهنیتی منفی نیز به صادرکننده وجود دارد. در اخیر چند روز قبل شنیدم که هرکس تمهید ارزی خود را ایفا کند، از معافیت مالیاتی برخوردار می‌شود. این، یک قانون است که صادرکنندگان معافیت داشته باشند ولی حالا آن را مشروط به تمهید ارزی کردند بماند؛ جالب نگاه کسانی بود که با رادیو تماس می‌گرفتند؛ مثلاً فردی می‌گفت من مغازه‌ی کوچکی دارم باید مالیات بدهم صادرکننده با آن امکانات و توانایی، نباید بدند؟ این، نشان می‌دهد کسی متوجه اهمیت صادرات نیست که چه نقشی در اقتصاد دارد. این ذهنیت در عامه‌ی جامعه هست و فکر می‌کنم در مسئولین هم همین نظر باشد این در حالی است که در همدی دنیا به صادرکنندگان سوسید می‌دهند. در حال حاضر، قیمت تمام‌شده‌ی تسهیلاتی که به صادرکنندگان می‌دهیم برابر با کارمزدها تسهیلات کشورهای همسایه است یعنی تولیدکننده‌ی ما باید تسهیلات صادراتی بگیرد که پنج برابر گران‌تر است، حمل‌ونقل هم گران و به‌رهوری هم پایین است بنابراین، قیمت تمام‌شده‌ی کالای ما از ایران، اگر صرفاً نسبت نداشته باشد و مثلاً انرژی ارزان و آب ارزان صرف آن نشده باشد هیچ توان رقابتی در بازارهای صادراتی نداریم. ترکیه سهم عمده‌ی بازارهای مصرفی کالاهای کشاورزی و صنایع غذایی روسیه را تأمین می‌کند؛ ترکیه‌ای که انرژی ندارد و ما از ما می‌خرد، کارگرش هم حتماً از ما گران‌تر است اما می‌تواند رقابت کند ولی ما نمی‌توانیم. ما در عراق نمی‌توانیم با اردن رقابت کنیم و با اسپانیا و ترکیه و مصر و نیروی انسانی توانمند؛ چه‌طور است با مصر و ترکیه و اردن و اسپانیا نمی‌توانیم رقابت کنیم؟ چون باور جدی برای حمایت از صادرات وجود ندارد به همین دلیل، ما همیشه سعی کردیم در همدی محافل و مجالس این نکته را یادآوری کنیم که صادرات با شعار و حرف و سخنرانی عمل نمی‌شود. در حال حاضر، ما برای صادرات محصولات جنوب یا ترکمنستان و تاجیکستان مشکل داریم و گاهی با عراق و افغانستان با هم مشکل پیدا می‌کنیم؛ وزارت عریض و طولیل خارجه کشور که باید دیپلماسی اقتصادی را فعال کند، نتوانسته طی چندسال اخیر مرادوات ما را طوری تنظیم کند که صادرکننده‌ی ما بتواند به راحتی در این کشورها محصول خود را ارائه کند؟ چرا ما این همه انباشت کالا در انبارها داریم؟ انباشت کالاها در انبارها بیداد می‌کند و راه صادرات باز نیست. این موضوع خیلی پیش‌پا افتاده است که هر کشوری برای مرادوات با دنیا باید دیپلماسی اقتصادی فعالی داشته باشد. سفیر کره وقتی وارد ایران می‌شود، قبل از اینکه استوارنامه ارائه دهد، با ساسونگ و ال‌جی در ایران صحبت می‌کند که چه مشکلاتی دارند؟ ما همیشه حرف از صادرات غیرنفتی می‌زنیم. آن‌ها چه هستند؟ تعداد کالاهایی که صادر می‌کنیم چند تا هستند؟ به چند کشور صادر می‌کنیم؟ اصلاً چند صادرکننده داریم؟ اگر سوسید انرژی، آب

و کود را برداریم آیا محصولات صادراتی ما قابل رقابت هستند؟ خیر. ما داریم منابع کشور را صادر می‌کنیم و نتوانستیم بازار متنوع و کالاهای متنوع با تکنولوژی بالا صادر کنیم. صادرات ما پسته، خرما، فرش، سنگ‌ها، کندله، کنسرتزه، کالاهای نفتی و پتروشیمی است. کره و ژاپن و ترکیه که نفت ندارند چه صادر می‌کنند؟ ترکیه بیش از ۲۰۰ میلیارد صادرات دارد. از کجاست؟ تکنولوژی صادر می‌کند ما دل خوش کرده‌ایم به ۳۰ و ۴۰ میلیارد دلار صادراتی که اگر ارزش واقعی کالاهای مصرفی لحاظ شود، صادرات آب و انرژی و اقلیم و خاک و منابع است. با این روند و رویه، صادرات به جایی نخواهد رسید. این شرایط در کشور و استان کرمان جاری است. کرمان چه کالاهایی صادر می‌کند؟ کالای عمده‌ی ما پسته است. پسته‌ای که با این قیمت گران به دست می‌آید. خرما و مس تا حد کاند است. سنگ‌ها و کنسرتزه صادر می‌کنیم. به چند کشور؟ به تعداد محدودی کشور. چند صادرکننده داریم؟ هرسال می‌خواهیم صادرکننده‌ی نمونه انتخاب کنیم. گاهی از لحاظ تعداد افرادی که ثبت‌نام کرده‌اند با کمبود مواجه می‌شویم. این وضعیت کلی صادرات است و تا زمانی که در کشور، به باور جدی درباره‌ی صادرات نرسند و این باور در قوانین کشور اعمال نشود همین وضع ادامه خواهد یافت. یک زمانی تحریم نفتی پیش می‌آید، همه فشار بر صادرات غیرنفتی می‌آوردند، تحریم که برمی‌گردد، دوباره صادرات فراموش می‌شود. از سال ۹۷ ماجرای تمهید ارزی صادرکنندگان را مطالعه کنید. هیچ کشوری با سربازان خط مقدم خود در جبهه‌های اقتصادی این‌طور رفتاری دارد؟ بخشنامه‌های شدید و معرفی و معرفی صادرکننده به دستگاه قضایی کشور آیا حمایت از صادرات است؟ صادرکننده‌ی که تحریم است و مسیر درست و کوتاهی برای انتقال ارز ندارد، کالا را باید از راه‌های مختلف به بازار برساند و ارز را ریسک وارد کشور کند را به‌عنوان متمم به سیستم قضایی کشور معرفی کردن؛ آیا حمایت از صادرات است؟ چرا صادرکنندگان به‌نام صادرکننده به نام کشور کنار کشیدند؟ از ترس این بگیر و ببندهاست. من در جلسه‌ی شاهد بودم آقای الفت معاون قوه قضاییه گفتند از ۲۶۰ نفری که بانک مرکزی به‌عنوان متهمانی که ارز به کشور برنگردانند را معرفی کرده است، اکثریت قریب به اتفاق آنان حرف برای گفتن داشتند و مشکل از آنان نبوده، بلکه مشکلاتی ناشی از تحریم بوده، ولی بانک مرکزی درکی از این مشکلات نداشتند. همدی سیاست‌های کشور حمایت از صادرات نیست. امیدواریم در برنامه‌ی هفتم توسعه رویکرد کشور صادرات‌محور باشد و قوانین و مقررات را بازنگری و تسهیلات فراهم کنند تا بتوانیم رقابت کنیم. ما همیشه با خلف‌وعده روبه‌رو بوده‌ایم؛ جایزه‌ی صادراتی را هیچ‌وقت به‌درستی اجرا نکردند، پانگه‌های صادراتی در کشورهای مختلف را ایجاد نکردند و موارد زیاد دیگری نیز بود که انجام ندادند. واقعاً در این دنیای پراشوب، صادرکننده‌ی ما رهاسات. باید بجنگد تا کالای خود را بفروشد و بعد، ارزی که وارد می‌کند هم ببینند که با چه مسائلی روبه‌روست. سرنوشت صادرکننده‌ی معروف خرمای کشور در یم را ببینید، سرنوشت صادرکنندگان بنام پسته استان را ببینید که چگونه کنار کشیدند. مجموع، باید بگوییم که اگر می‌خواهیم کشور رشد کند، باید در عمل به صادرات توجه کنیم و در قوانین خود را نشان دهد و حمل‌ونقل و گمرکات سهل شود. تسهیلات با نرخ رقابتی داده شود. صادرکنندگان تشویق بشوند و از معافیت مالیاتی برخوردار شوند، دیپلماسی اقتصادی در دنیا فعال و از صادرکنندگان حمایت شود.

خوشبختانه امکانات خدادادی زیادی داریم، فعلاً به نسل آینده هم که توجهی نداریم و منابع آن‌ها را مصرف و کالایی که صادر می‌کنیم حالا این‌که آینده چه خواهد شد؟ خدا داند! صادرات ما صادرات به شکلی که کره جنوبی و تایلند و بنگلادش دارد نیست.

■ **تصویری که ارائه کردید بیشتر ناظر به کل کشور بود. با توجه به اینکه استان کرمان مزیت‌های خوب صادراتی دارد، در حال حاضر و با توجه به تحریم‌ها، وضعیت کرمان چگونه است؟**

در صادرات یک فرمول طلایی وجود دارد که اگر کشوری صادرات کالاهای فناوری‌لغش بیشتر از کالاهای صنعتی، و صنعتی بالاتر از کشاورزی و کشاورزی بالاتر از مواد خام باشد؛ این کشور صادراتی است. صادرات استان کرمان از لحاظ عددی خوب است و جایگاه خوبی در کشور دارد. حدود ۲۶ میلیارد دلار صادرات سالانه در استان داریم که بخشی از گمرکات کرمان و بخشی، کالاهای کرمانی است که از دیگر گمرکات صادر می‌شود. کالاهای صادرات ما چه هستند؟ ۷۰ تا ۸۰ درصد آن پسته است، خرما و مس است. کالاهای متنوعی نداریم،



می‌گوییم ۴۰ کالا صادر می‌کنیم اما رقم خیلی از این کالاها کم است. رقم عمده مربوط به پسته و خرما و مس و سنگ‌ها است. در طول سالیان گذشته این تنوع ثابت باقی مانده و رشد کالاهای تکنولوژیکی نداشتیم. از لحاظ نسبی در کشور جایگاه خوبی داریم؛ ولی پسته در واقع صادرات آب است. کل تناژ و درآمد ما از محل صادرات پسته را با میزان آب مصرف شده مقایسه و محاسبه کنیم می‌بینیم که ما منفی بوده‌ایم! وضعیت صادرات استان راضی‌کننده نیست. استان نیاز به برنامه‌ی توسعه‌ی صادراتی با محصولات دانش‌بنیان دارد. الان داریم سرمایه‌های تجدیدناپذیر کشور را صادر می‌کنیم که با تمام می‌شوند یا از لحاظ تکنولوژی در دنیا جایگزین‌هایی برای آن پیدا می‌شود؛ مثلاً پلیمرهایی رسانا تولید کنید که دیگر نیاز به مس نباشد؛ آن زمان چه باید کنید؟ الان چه کرده‌ایم تا جایگزینی برای منابع تجدیدناپذیر داشته باشیم؟ به هیچ وجه وضعیت صادرات استان مطلوب نیست. حتماً صادرات استان نیاز به تحول جدی در تعداد صادرکنندگان و بازارهای هدف و تکنولوژی و کالاها دارد. اگر کاری نکنیم از بازارها حذف می‌شویم و دیگر نمی‌توانیم رقابت کنیم. در پسته، ببینید که آمریکا چه‌طور روز به روز عرصه را دارد بر ما تنگ می‌کند.

■ **استان ظرفیت‌های صادراتی خوبی دارد اما بالفعل نیست. مثلاً درمورد جنوب سال‌هاست که گفته می‌شود پتانسیل خوبی در حوزه‌ی کشاورزی دارد ولی زیرساخت‌ها فراهم نیست. اتاق بازرگانی به‌عنوان معین اقتصادی جنوب فعالیت داشته که حتماً در جریان مسائل و مشکلات این منطقه است برای ارتقای صادرات این‌جا چه کرده است؟**

اصل اول ماندن، توانایی رقابت است. نباید یک کار خاص انجام دهیم بلکه باید شرایط را طوری فراهم کنیم که محصول ما بتواند رقابت کند و این اصل، در همدی دنیا پذیرفته شده است. بازار داخل را با کارهایی غیراصولی مثل خرید تضمینی کنترل می‌کنیم اما در بازارهای جهانی باید توان رقابت داشته باشیم یعنی قیمت تمام‌شده‌ی محصولات ما پایین باشد، یا قیمت محصول صادراتی در بازار مقصد قابل رقابت باشد.

■ **آیتم‌های تشکیل‌دهنده‌ی قیمت تمام شده چه هستند؟**

اول به‌رهوری است که هیچ آموزشی برای آن نداریم، نرخ تسهیلات است که برای ما چهار تا پنج برابر رقابت، حمل‌ونقل است، قیمت یک کامیون از جیرفت تا روسیه دوه، سه هزار دلار است و حمل‌ونقل داخل به‌قدری گران است که ما باید دو برابر این مقدار یعنی شش هزار دلار را بپردازیم. ما تعرفه‌ی ترجیحی نداریم در حالی که کشوری مثل ترکیه در توافق با روسیه، یک‌سری تسهیلات گمرکی گرفته‌اند و ما این را نداریم و برای گمرکات روسیه باید بیش از ترکیه بپردازیم. ارزی که باید برگردانیم هم که داستان خیلی جالبی دارد؛ می‌گویند صادرکننده قیمت تمام‌شده را با نرخ آزاد تنظیم کن ولی ارز را به سیستم می‌آوری به آن قیمتی بده که ما می‌گوییم اجازه دهید مصداقی‌تر صحبت کنیم؛ محصولات جنوب استان کرمان برای اینکه به بازارهای دنیا برسند باید شرایط حضورشان فراهم شود و دیپلماسی اقتصادی فعال شود. ما الان از ترکمنستان نمی‌توانیم وارد تاجیکستان شویم و باید از افغانستان وارد شویم؛ این یعنی هزار کیلومتر مسیر و هزینه‌های بیش‌تر. یا مثلاً امکان این را نداریم کامیون‌ها مستقیم به مقصد بروند بلکه باید در مرز تغییر کنند و این یعنی تاخیر و تلفات و هزینه. الان در جنوب استان، محصولات گلخانه‌ای با کیفیت خوب و استاندارد داریم ولی صادرکننده نمی‌تواند صادر و رقابت کند. همیشه صحبت بر سر سرب و پیاز و گوجه و خیار تولیدی جنوب بوده است. کل مصرف پیاز کشور روزی پنج هزار تن است اما امسال ۵۰۰، ۶۰۰ هزار تن مازاد داریم. قطعاً بازار داخل نمی‌تواند این تولید را پوشش بدهد. می‌گویند تعاون روستایی نباید و توزیع کند؛ چه‌قدر می‌توانند توزیع کنند؟ باید این پیاز به عراق و افغانستان و تاجیکستان صادر شود که با همدی این کشورها مشکل داریم. عراق مرز را می‌بندد و از مزارع خودش برداشت یا از اردن وارد می‌کند. روزی بازی می‌کند که پیاز ما نابود شده است. مشکل دیگر ما، تصمیمات خلق‌الساعه‌ی ستاد تنظیم بازار است. می‌گویند صادرات خرما از امروز ممنوع است. کامیون‌هایی که چند روز قبل از این تصمیم، به گمرک رفت‌اند هم معطل می‌شوند. کسی که چنین تصمیمی می‌گیرد نه می‌پرسد چه ظرفیتی داریم؟ توجه می‌کند که ما چه‌قدر انبار داریم؟ و نمی‌پرسد صادرکننده‌ی که قرارداد بسته و باید محصول را به مشتری برساند، چه باید بکند؟ یا سال گذشته، قیمت پیاز ۱۵۰۰ تومان بود و

عوارض صادراتی را کیلویی ۱۰ هزار تومان تعیین کردند. این تصمیم، فاجعه نیست؟ در نتیجه، پیاز صادر نشد. همدی سیاست‌ها و برنامه‌هایی که باید تسهیل‌کننده‌ی صادرات باشد در جهت ممانعت از صادرات است. در این شرایط، وقتی همچنان صادرات داریم، نشان از همت عالی صادرکنندگان است که با همدی این مشکلات و ناملازمات ادامه می‌دهند و باید مورد تشویق قرار گیرند، نه بی‌مهری.

■ **در صحبت‌هایتان به بسیاری از ظرفیت‌های صادراتی استان اشاره کردید. مدتی پیش درباره‌ی صادرات صنایع‌دستی استان اظهارنظری داشتید که صفر است. در این‌باره چه پیشنهادی دارید تا این ظرفیت را بالفعل کرد؟**

گردشگری هم پتانسیل بسیار زیادی داریم که از آن غافل مانده‌ایم. این وضعیت نشان می‌دهد مولع‌ی اساسی در استان وجود دارد. آمار گمرکات استان از صادرات صنایع‌دستی ما با این تنوع و سابقه و کیفیت صفر است. مشکل کجاست؟ ما یاد نگرفته‌ایم هرکسی کار خود را انجام دهد. تولیدکننده باید تولید و صادرکننده صادر کند، ما اما می‌خواهیم همدی کارها را خودمان انجام دهیم. گاهی رقابت تاجران ایرانی در بازار با یکدیگر مشکل‌زا می‌شود. پیش آمده که خرما در بازار مسکو ارزان‌تر از یم عرضه شده است! چون صادرکننده نتوانسته عرضه کند، حراج زده است. یکی از مشکلات جدی در این حوزه این است که تشکل‌های صادراتی نداریم. کسی که پسته می‌دوزد نباید به صادرات فکر کند. باید تشکل‌ها شکل بگیرد، رقبا را تحلیل و برند معرفی کنند و به بازار اطمینان‌خاطر بدهند و محصول را با قیمت عادلانه عرضه کنند. بنابراین، بین تولیدکننده و بازار یک حلقه‌ی مفقوده داریم که ضعف بزرگی است. یک مشکل دیگر این است کار تیمی بلد نیستیم که از طریق آموزش قابل رفع است. در مجموع، در زمینه‌ی صادرات، نیاز جدی به وجود تشکل‌های صادراتی حرفه‌ای داریم که بازاریابی و بازاریسازی و برندسازی و همدی الزامات حضور در بازارهای بین‌المللی را بدانند. کاری که دنیا انجام می‌دهد.

■ **به گردشگری اشاره‌ای داشتید. در دوران کرونا هستیم و اینکه گردشگر نمی‌آید، جای اعتراض ندارد.**

قبل از کرونا هم گردشگر نداشتیم.

■ **بله، کرمان خیلی استان باظرفیتی در این حوزه است ولی عملاً نسبت به بسیاری استان‌های دیگر کمتر عقب مانده است. در این زمینه چه باید کرد؟**

برای کرمان تبلیغ نمی‌شود. بررسی‌ای دوستان انجام داده بودند و از ۱۰۰ نفر در تهران راجع به کرمان پرسیده بودند. ۷۵ نفرشان به کرمان سفر نکرده و قصدی هم نداشتند بیایند! کرمان را به چه می‌شناختند؟ زلزله‌ی بم و گرمای سوزان و خاک‌گیر. کسی از دانشمندی استان خبر ندارد و این یعنی کرمان فقط درون خودش تبلیغ می‌کند و به روش‌های حرفه‌ای نشان داده نمی‌شود. ما از یک شرکت اسپانیایی خواستیم از دید توریست‌های خارجی بگوید کرمان چه مزیت‌هایی دارد؟ ممکن است خود ما بگوییم باغ‌ها شازده ولی برای توریست جذاب نباشد و کویر برایش جذاب باشد. ما براساس سلیقه‌ی خودمان کار می‌کنیم و به سلیقه‌ی دنیا توجهی نداریم، یکی از نیازهای جدی ما در استان، طرح جامع گردشگری است و باید از زبان و دید توریست‌های داخلی و خارجی جاذبه‌های استان یاد شناخته و بر روی آن تبلیغ شود. دنیای بررقات فعلی به مطالعات و توجه به سلاقی و ایجاد زیرساخت‌ها نیاز دارد. محصولات گردشگری کرمان هنوز معرفی نشده است. گفتنی‌ها زیاد است اصل آن اما توجه و باور به این حوزه است.

■ **اشاره به طرح جامع گردشگری کردید. چندین سال همیشه این صحبت مطرح بوده است. در مورد فرش و صنایع‌دستی و گیاهان دارویی هم مسائل مشابهی مطرح است. جمع‌بندی این است که باید نقشه‌ای برای صادرات استان داشته باشیم و دیگر بخش‌ها، ذیل این نقشه‌ی جامع قرار بگیرد. اتاق بازرگانی در این زمینه چه کرده است؟**

اولین کاری که ما انجام دادیم پاسخ به این پرسش‌ها بوده که ما چه ظرفیت‌هایی داریم؟ مشتریان و رقبا ما چه کسانی هستند؟ چه‌طور محصول را به راحتی به دست مشتری برسانیم؟ اولویت را بر کشورهای گذاشتیم که می‌توانند هدف صادراتی ما باشند و کشورها را براساس فضای سوداک و سلاقی و علائق و رقبا تحلیل کردیم. تعدادی از کشورها را مطالعه کردیم و اینکه چه‌طور ارتباطات را با آن‌ها برقرار کنیم؟ اتاق‌های بازرگانی را تشکیل دادیم، با سفرای آن‌ها ارتباط گرفتیم و پذیرش و اعزام هیات‌های تجاری را نیز داشتیم. ولی وقتی حمل‌ونقل یخچال‌دار در استان کرمان نداریم و بسیاری مشکلات دیگر وجود دارد. الان تحلیل از بازارهای هدف داریم ولی شرط این است بتوانیم از مرز عبور کنیم. شاید ریشه‌ی این مشکلات این باشد که نقشه‌ی راه کلی کشور در حوزه‌ی صادرات ترسیم نشده و یا اگر شده هماهنگی برای اجرای آن نبوده است.

سرفصله

نگاه غیراصولی به

صادرات و برگشت ارز



مهندس جلال‌پور

حدود ۲۲ ماه از نخستین تصمیم ارزی سیاستگذاران برای صادرکنندگان می‌گذرد. تصمیمی که موجب شد تا بار دیگر پیمان‌سپاری به چرخه‌ی تجارت خارجی برگردد. با گذشت این مدت با توجه به بخشنامه‌هایی که دامنا از سوی بانک مرکزی صادر می‌شود، به نظر می‌رسد هنوز سردرگمی در این باره وجود دارد. یعنی از یک سو همچنان برخی از مشکلات صادرکنندگان که ۲۲ ماه پیش مطرح می‌کردند به قوت خود باقی است و از سوی دیگر سیاستگذار دامنا محدودیت‌های جدیدی را برای بازگشت ارز در نظر می‌گیرد و عرصه را بر صادرکننده تنگ‌تر می‌کند.

صادرکننده در طول سال‌های متعددی با مشکلات، مسائل و سیاست‌گذاری‌های منفطی، ضدتوقیف و غلط زیادی روبه‌رو بوده، اما این ۲۲ ماه لوخ نا اطمینانی در صادرات بوده است. از فروردین ۹۷ یعنی آغاز اتفاقات که اثر آن تاکنون باقی است و اعلام نتیجه‌ی جلسه‌ی مهمی که از آن دلار ۴۲۰۰ تومانی متولد شد و بعد از آن هم کسی مسئولیت‌اش را به عهده نگرفت، تا امروز دوران برجستگی را تجربه کرده‌ایم. این در حالی بود که می‌شد در شرایطی که قیمت ارز رو به افزایش بود، صادرات رونق بگیرد. چراکه همواره صدور کالای ایرانی به دلیل ثبات دستوری در نرخ ارز طی سال‌های گذشته، صادرکنندگان را با مشکلات و چالش‌هایی روبه‌رو و آن‌ها را در رقابت، فروش، خرید و هزینه‌ها دچار مشکل می‌کرد. اما به هر روی زمانی که نرخ ارز بالا می‌رود همدی کالاها می‌توانند کالاهای صادراتی و رقابت‌پذیر باشند. حال آن‌که از همان لحظه‌ای که قیمت ارز افزایش پیدا کرد، سیاستگذاران با قوانین نادرست و شرایط سختی که برای صادرات به وجود آوردند، عملاً مانع از افزایش صادرات تا امروز شدند.

حتماً به یاد دارید که که اعلام شد ارز غیر از ۴۲۰۰ تومانی قاچاق محسوب می‌شود. بعد از آن هم که سیل بخشنامه‌ها جاری شد. این رویه موجب شد نه‌تنها صادرکنندگان به‌راهی از افزایش نرخ ارز نبینند، بلکه صادرکننده‌های اصلی و قدیمی که دچار شرایط بغرنج بودند و در بین خود و رجا فعالیت کنند. صادرکنندگان از یک سو می‌ترسیدند که اگر کالایی صادر کنند به دلیل بخشنامه‌های عجیب و غریب، بنام شوند و اگر هم صادر نکنند، بازار را از دست بدهند. شرایط آن زمان تجار را سردرگم کرده بود. البته این سردرگمی همچنان ادامه دارد.

به اتفاق غلط و در تصمیم اشتباه اگر در همان ابتدا اصلاح نشود، پشت آن اشتباهات بعدی به طور مداوم تکرار می‌شود. در بحث صادرات همین است. همین امروز هم تا چالش ارز ۴۲۰۰ تومانی و قوانینی که حول آن شکل گرفته، اصلاح نشود، همین گرفتاری‌ها را خواهیم داشت. حتی اگر ۲۲ سال هم بگذرد؛ تا زمانی که سرچشمه‌ی مشکلات را به صورت اساسی و علمی حل نکنیم، امیدی به بهبود شرایط وجود ندارد.

در این ۲۲ ماه ده‌ها تصمیم گرفته شد ولی هیچ کدام نه تنها کمکی به کشور نکرد، بلکه مشکلات جدیدی به وجود آورد. در تمام ۲۲ ماه بنا به اعتراض صادرکنندگان، ممکن است مشکلی هم حل شده باشد، ولی مشکل دیگری افزوده شده است. سیاست‌هایی که در سال ۹۷ برای بازگشت ارز صادراتی یک شبه اتخاذ می‌شد و مدتی بعد تغییر می‌کرد. زمان‌های زیادی را به صادرکنندگان وارد کرد. به عنوان مثال، تصمیمی که صادرکنندگان را برای بازگشت ارز بر اساس میزان صادرات گروه بندی کرده بود، صادرات را خرد و پدیداره «کارت فروشی» را افزایش داد. بعد از مدتی هم این تصمیم ملغی شد. چه کسانی زمان دیدند؟ صادرکنندگان با هویتی که از میدا بیرون رفتند و بازاریابیان را از این دور دانند. ولی آن‌هایی از این تصمیم کوتاه مدت و اشتباه منفعت برندند که قانون را رعایت نکردند. این تغییر قوانین باعث می‌شود آن کسانی که قانون را اجرا می‌کنند همیشه آخر خط باشند و آن‌هایی که قانون را اجرا نمی‌کنند به دلیل منفعتی که از جهت این تغییرات حاصل می‌شود، جلوتر قرار بگیرند و قانون شکنی جذب شود.

سیاستگذاران اصولاً نگاه غیراصولی به صادرات و چرخه‌ی برگشت ارز دارند. به یاد دارم سال ۸۱ که برای اولین بار رئیس اتاق کرمان شده بودم، در جلسه‌ی در استان شرکت کردم. این اولین جلسه‌ی من با مقامات دولتی بود. زمانی که در جلسه نشستیم برآیم عجیب بود که می‌دیدم همدی آن چیزی که حصار از سازمان‌های مختلف از آن صحبت می‌کنند مغایر با واقعیت‌های صادرات است. زمانی که به پایان جلسه نشستیم می‌دیدم از استاندار وقت صادرات اجازه گرفتیم و خواستیم که ایشان یک کاغذ سفید به تمام حضار بدهند و از آن‌ها بخواهند تا پروسه‌ی صادرات را صفر تا صد روی آن بنویسند. ایشان منظور من را از این درخواست پرسید و گفتیم هر یک از کسانی که این‌جا حضور داریم فقط در مورد بخش خود مطلع هستند؛ پس هر کسی بر اساس نگاه حاکم بر بخش خود، درباره‌ی صادرات صحبت کند و بقیه‌ی بخش‌ها را نمی‌بینند. از این رو در عمل، دچار تناقض و مشکلات اساسی می‌شویم. به ایشان گفتیم این ناهماهنگی‌ها به این دلیل است که هیچ کس از کار و مسائل سازمان دیگر و از پروسه‌ی صادرات اطلاع ندارد. البته استاندارد هم عاقل‌تر از آن بود که درخواست من را اجابت کند. چون می‌دانست هیچ یک از آن‌ها از صادرات به طور کامل مطلع نیستند. همان‌جا عرض کردم که این تصمیماتی که گرفته می‌شود باید عملیاتی باشند. اگر تصمیمات غلط، منفطی و موزده باشد نمی‌توانیم آن را اجرا کنیم. دقیقاً همین اتفاق از سال ۹۷ تا کنون در جریان ملاقات با مقامات ذیربط در بانک مرکزی داشتم و چند مرتبه هم با وزرای وزارتخانه‌های که از آن روز تا امروز ۳ وزیر عوض کرده، جلسه داشتیم. نگاه بانک مرکزی اشراف بر چرخش ارز صادراتی در سیستم این نهاد سیاستگذار پولی و بانکی آن هم به شیوه‌ای است که خودشان اعلام می‌کنند. اما چنانچه این ارز بر اساس ساختاری که بانک مرکزی تعریف می‌کند، در اقتصاد کشور نچرخیده باشد، از نظر آن‌ها خروج سرمایه محسوب می‌شود و نه تنها منفعتی برای کشور ندارد که ضرر دارد. دقت کنید که این نگاه، متفاوت از نگاهی واقعی به صادرات است.

واقعیت این است که یک صادرکننده در زمان تحریم که حتی خود دولتی‌ها هم برای حقوق یک مربی و پرداخت‌های جزئی گرفتار می‌شوند، باید پروسه‌های محدودکننده را دور بزند و نهایتاً از طرق غیرمستقیم در فضای تجارت جهانی حرکت کند تا بتواند از خود را به ریل تبدیل کند. صادرکننده واقعی با این نگاه سیاستگذار از بازار بیرون می‌رود. کسی که ۳۰ سال کار صادرات کرده مگر می‌تواند هر ۳۰ سال پولش را از کشور خارج کرده باشد؟ پس چگونه سرمایه دارد و چگونه می‌تواند خرید کند؟ او حتی اگر به خزانه و بانک مرکزی هم وصل باشد باز هم یک کار نمی‌آورد. من به عنوان صادرکننده در هر کانتینر کالای صادراتی‌ام حداکثر ۲ تا ۳ درصد منفعت می‌برم که خیلی وقت‌ها کمتر از این هم هست. ۹۷ تا ۹۸ تا درصد این پول باید در چرخه‌ی صادراتم بچرخد. پس زمانی که قانون می‌گذارند که این ارز باید فقط در فلان سامانه و زیرنظر خودشان بچرخد، صادرکننده می‌بیند که نمی‌تواند با شرایط آن‌ها خودش را هماهنگ کند. او نمی‌تواند زیر نظر جایی کار کند که زیر ذره بین تحریم است. چراکه هر لحظه ممکن است یکی از صادرکننده‌ها زیر این ذره بین برود و قطعاً از بازار حذف شود. حتی آن شرکتی که با او کار می‌کند نیز زیر ذره بین تحریم می‌رود. کم‌این‌که در باره‌ی این سال‌ها به طرف حساب‌های خارجی‌مان اعلام شده که ما می‌دانیم شما از ایران جنس می‌آورید؛ اما اگر بدانیم چگونه پول را به ایران می‌فرستید و راه غیرقانونی برای این کار وجود دارد، حتماً شما هم در دچار گرفتاری می‌کنیم. در واقع شرایطی خارجی ما رشادت می‌کند که با ما کار می‌کنند. نتیجه این که صدورکننده‌ی واقعی وقتی می‌بینم نتوانم شرایط را بر اساس قوانین هماهنگ و همراه کنم و چون دور وزن قانون در کارم نیست و نمی‌خواهم بنام و قاچاقچی ارز شوم، مجبور می‌شوم کنار بنشینم. در این صورت، عندی موقت به بازار می‌آیند و با کارت‌های دیگران و با بدون تمهد و با دورزدن بانک با قاچاقی، کالا می‌فرستند و منابع انبوهی را می‌برند. بخشنامه‌های قانونی که مرکز در مورد بازگشت ارز، برای سبب استفاده گران فرش فرمزی بود که مزبور شد چندین میلیارد دلار ارز به کشور بازنگردد. در واقع همین تصمیمات بود که خروج سرمایه را رقم زد.