



گزارش جلسه شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی استان یزد

شماره نشست: ۸۰	تاریخ جلسه: ۱۴۰۲/۰۲/۲۱	ساعت شروع: ۷:۳۰	ساعت خاتمه: ۱۰	محل نشست: سالن اتاق
----------------	------------------------	-----------------	----------------	---------------------

دستور جلسه

پیش از دستور

- سخنان ریاست اتاق
- سخنان معاونت هماهنگی امور اقتصادی استانداری

دستور جلسه:

- بررسی عوامل مغل در توسعه صادرات استان یزد
- بررسی توانمندیهای صادراتی استان یزد
- تمدید عضویت هشت نفر از اعضای بخش خصوصی و تعاونی شورا
- بیان نقطه نظرات اعضا محترم شورا
- بیانات ریاست محترم شورا



مشروح مذاکرات

پیش از دستور:

محمدرضا قمی رئیس اتاق بازرگانی و دبیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان: هشتاد جلسه از نشست شورای گفتگو با دولت را میزبانی کرده و این آخرین جلسه با میزبانی بنده است که به موضوع صادرات خواهیم پرداخت. با اشاره به اهمیت این موضوع با توجه به شعار سال «مهار تورم و افزایش تولید» دو بازوی صادراتی در استان اول اتحادیه صادرکنندگان با ۲۰۰ نفر عضو است که فعالیت های خوبی را نیز انجام داده و همچنین ارتباطات خوبی ایجاد کرده است اما همه گیری ویروس کرونا باعث کاهش فعالیت های این اتحادیه شد که اخیرا خوشبختانه انتخابات این اتحادیه برگزار شده و تیم جدید روی کار آمده اند و امید است که رسالت خود را پی گرفته و برای استان در حوزه صادرات رونق ایجاد کنند. دومین بازوی صادراتی استان نیز یک شرکت خصوصی بوده که در کشورهای آفریقا، کنیا، غنا و اتیوپی و منطقه قطر و گرجستان پایگاه ایجاد کرده است و از همین رو حوزه واردات و صادرات رونق گرفت که این حوزه نیز به دلیل همه گیری ویروس کرونا و همچنین مشکلات مربوط به تبادلات ارزی و مالی کشور به ویژه با کشورهای آفریقایی با چالش روبه رو شد زیرا کشورهای آفریقایی از طریق سیستم بانکی فعالیت میکنند اما این امکان در کشور ما وجود ندارد و باید به صورت نقدی فعالیت کنیم که این خود مشکلات خاص خود را دارد.

یکی از مهم ترین چالش های استان یزد در حوزه صادرات را عدم اجرای تعهدات تولیدکنندگان استان دانست. این مشکل زمانی رخ می دهد که با تجار در کشورهای دیگر پیگیری های لازم صورت می گیرد اما تولیدکنندگان داخلی متعهد به انجام وظیفه خود در موعد مقرر نیستند و این جای تاسف دارد این در حالی است که برای طرف قرارداد زمان و قیمت اهمیت ویژه ای دارد، تولید کنندگان کالا ها را در زمان تعیین شده تحویل نمی دهند و همچنین با توجه به وضعیت اقتصادی استان قیمت ها در حال تغییر است هر چند که این نوسانات قیمت قابل پیشبینی است و می تواند مبلغ پیشبینی شده در قرارداد آورده شود اما مشکل این است که تولیدکنندگان پس از دریافت پول فراموش می کنند که باید به تعهدات خود عمل کنند. در همین لحظه سه کانتینر پارافین استان یزد در گمرگ اتیوپی دپو شده است زیرا تعهد زمانی به موقع انجام نشده و صادرکننده مجوز واردات را از دست داده و متاسفانه از این دست موارد زیاد است.

یکی دیگر از چالش های حوزه صادرات را تمایل تولیدکنندگان به کار فردی به جای کارگروهی خواند و گفت: این در حالی است که انجام کار گروهی می تواند قراردادهای بهتری ایجاد و معاملات بهتری را صورت دهد در حالی که عدم کار گروهی رقابت داخلی ایجاد می کند که مفید نخواهد بود. اکنون بازار صادرات بیشتر در پاکستان، افغانستان و عراق برقرار است اما کشورهای آفریقایی ظرفیت بسیار خوبی دارند که باید به این منطقه توجه ای ویژه داشت.

سید مسعود عظیمی معاون هماهنگی امور اقتصادی استاندار یزد: نیز ضمن تشکر از دبیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی به خاطر زحماتی که تاکنون برای برگزاری منظم جلسات این شورا کشیده اند، بیان کرد: زحمات آقای قمی باعث شده است که استان یزد یکی از منظم ترین جلسات شورای گفتگو را در کشور داشته باشد و در راستای برگزاری این نشست جلسات تخصصی متعددی برگزار می شود تا یک دستور کار منظم به صحن شورا بیاید. در این ۸۰ جلسه ای که از شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی برگزار شده مصوبات اجرای خوبی چه در سطح استان و چه در سطح ملی داشتیم و همچنین این شورا توانست همگرایی خوبی بین فعالان اقتصادی استان ایجاد کند و همه جوانب را مورد توجه قرار دهد.



این جلسات همچنین رویکرد علمی پیدا کرده و از دانشگاهیان نیز برای تبیین مصوبات به خوبی کمک گرفته شد. وی تغییر دستور کار این شورا را با توجه به شعار سال را ضروری دانست و عنوان کرد در این راستا باید به صورت جدی اعزام هیئت های اقتصادی با توجه به اینکه مانع کرونا پشت سر گذاشته شده است در دستور کار قرار گیرد و همچنین ارتباط اتاق های استان یزد با اتاق استان های دیگر نیز جدی گرفته و جلسات بین استانی برقرار شود. لازم است که اگر چالشی در سطح ملی وجود دارد و امکان دعوت وزیر مربوطه به استان وجود ندارد با حضور نمایندگان ذی ربط هماهنگی برای برگزاری جلسات در تهران صورت گیرد تا تسریع در اقدام انجام شود.

دستور کار اول

محمدرضا شهنه پور، عضو شورا و مدیر شرکت بسته بندی شهنه پور: در حوزه صادرات عوامل زیادی دخیل است که باید به آن پرداخته شود که یکی از مهم ترین آن ها بالا بودن تعرفه های گمرکی برای اکثر کشور های هدف است. پیمان های همکاری از جمله پیمان شانگهای و اوراسیا امضا شده است اما مشکلات همچنان به ویژه در حوزه اوراسیا پابرجا است زیرا تعرفه های مرزی ما به صفر رسیده است در حالی که مالیات ارزش افزوده حدود ۱۸ درصد است و ارزش گذاری کالاهای داخلی واقعی نیست برای مثلا اکنون برای زعفران تعرفه گمرکی ۱۰۰ درصد گذاشته شده است در چنین شرایطی مبرهن است که خریدار مایل به همکاری با صادرکننده ایرانی نیست زیرا قیمت تمام شده بسیار بالاست.

به گفته وی، ارزش گذاری کالاها دو برابر شده اما برای واردات تغییری نکرده و برای کشورهای دیگر نیز ثابت بوده است. شهنه پور همچنین به محدودیت های حمل و نقل کشور اشاره کرد و گفت: با وجود اینکه بسیاری از مناطق ظرفیت صادرات را دارد اما به دلیل هزینه های بالای حمل و نقل و بعضا فساد پذیری کالا و نبود زیرساخت لازم برای انتقال درست از این ظرفیت بالقوه استفاد نشده است برای مثال در قسمت روسیه به بخش جنوبی توجه بیشتری داریم زیرا به خاطر فساد پذیری کالا امکان جابه جایی به مناطق دور تر وجود ندارد و همچنین در کالای صنعتی نیز هزینه بارگیری و تخلیه زیاد است.

وی سرمایه در گردش واحدهای صنعتی را از دیگر چالش های مهم حوزه صادرات خواند و بیان کرد: بحث سرمایه در گردش همواره قبل از مرحله صادرات مطرح بوده است در صورتی که اکنون روش های نوینی منوط به تامین سرمایه به وسیله اعتبارسنجی در سطح جهان در حال استفاده است که این اعتبارسنجی را صندوق ضمانت صادرات انجام میدهد به این صورت که ریسک صادرات را بررسی کرده و با انجام اعتبارسنجی ۸۰ درصد سرمایه در گردش واحد صنعتی را تامین می کند، در این مدل ریسکی برای بانک ها نیز وجود ندارد. این مدلی است که در بسیاری از کشورهای دنیا در حال انجام است و باید این ضمانت نامه برای صادرات ایران در نظر گرفته شود. صادرات امروز در کشور به صورت نقدی انجام می شود، این بدان معنا است که ما در بخش بانکی و بازار هایپرمارکت ها وارد نمی شویم در حالی که هایپرمارکت ها یک کالا را در بازه ۵ ماهه ۸۰ درصد بالاتر از قیمت پایه خریداری می کنند و این حوزه سود خالص است و صادرکنندگان ما به دلیل نداشتن سرمایه در گردش کافی نمی توانند به این حوزه وارد شوند زیرا هایپر مارکت ها قرارداد را منوط به ۵ ماه تامین امضا می کنند. اگر این سازوکار مورد استفاده قرار گیرد ریسک آن برای دولت صفر است زیرا صندوق ضمانت صادرات ریسک ها را پوشش می دهد به گونه ای که اگر طرف قرار داد پول ندهد صندوق ضمانت آن را پرداخت می کند و تحقق این مهم تلاشی را در مجموعه دولت می طلبد و در صورت تحقق این موضوع صرفه جویی در حوزه واردات نیز لحاظ می شود زیرا اکنون در کشور از طریق کشورهای دیگر تامین مالی صورت می گیرد که این ۵ درصد هزینه واردات را افزایش می دهد. برخی کشورها اطلاعات واردات را ثبت می کنند و سال آینده صادرات خود را طبق واردات انجام می دهند که متاسفانه الان در بحث صادرات به دلیل خلا در این حوزه هماهنگی وجود دارد و این باعث می شود منابع کشور هدر برود بنابراین لازم است به صورت جدی به این حوزه پرداخته شود.



مرتضی محمودی، مدیرکل دفتر هماهنگی امور سرمایه گذاری و اشتغال استانداری یزد: با اشاره به اهمیت بحث صادرات استان از خلا صندوق ضمانت صادرات در یزد سخن گفت و افزود: در نمایشگاهی که اخیراً در ایران برگزار شد رایزنی هایی با صندوق ضمانت انجام گرفت تا همکاری صورت گیرد اما یکی از گله هایی که مطرح شد نبود یک نمایندگی صندوق در استان یزد بود، بنابراین یکی از مصوبات این نشست می تواند این باشد که رایزنی هایی برای تشکیل یک کارگزاری صندوق ضمانت صادرات در یزد انجام شود زیرا این صندوق برای همکاری اعلام آمادگی کرده است. نیاز است که یک کارگزاری در استان وجود داشته باشد و اصفهان نیز این اقدام را انجام داده است.

محمودی از تجربه تلاش خود برای دریافت کارگزاری صندوق ضمانت سخن گفت و بیان داشت: در این راه با شکست مواجه شدم زیرا آنان نیز از تجربه ناموفق دو نمونه سابق نگران بودند اما نکته قابل توجه عدم تمایل آنان به ایجاد نمایندگی در یزد بود و احساس می شد به کارگزاران جدید به چشم رقیب می نگرستند اما اگر اتاق بازرگانی و اتحادیه صادرات برای اخذ کارگزاری وارد شوند در این حوزه موفق تر خواهند بود.

محمدرضا قمی رئیس اتاق بازرگانی و دبیر شورای گفتگو: انتقاداتی به این صندوق وارد است به گونه ای که برای نمونه بیمه، خطای صادرات را پوشش نمی دهد اما استان فارس و اصفهان تجربه موفق داشتند و دلیل آن نیز نزدیکی به مرکز بوده است یزد اما متأسفانه از مرکز فاصله دارد.

دستور کار دوم

حبیب زارع، عضو هیئت علمی دانشگاه یزد: به ارائه یک مطالعه علمی که در سال ۲۰۱۷-۲۰۱۸ در این خصوص انجام شده بود پرداخته و گفت: این مطالعه در راستای سند توسعه روابط بین الملل استان انجام گرفت که در بخشی از آن به بحث توسعه بازار بین الملل در حوزه صادرات و واردات پرداخته شد و در نتیجه این مطالعه به یکسری برنامه راهبردی رسیدیم.

در حوزه توانمندی صادرات یک شاخصی به نام توانمندی تجارت بین الملل ایران مطرح است که مبتنی بر یک مدل بین المللی با شاخص هایی نظیر واردات داخلی، مدیریت مرزی و زیرساخت ها می باشد که طبق این بررسی ایران به طور کلی رتبه ۱۳۱ را داشته، در شاخص دسترسی به بازار رتبه ۱۳۸، مدیریت مرزی ۱۱۹، زیرساخت ها ۹۲ و در شاخص محیط عملیاتی رتبه ۱۲۵ ام را بین سایر کشورها کسب کرده است که جایگاه مناسبی به شمار نمی رود به گونه ای که در بسیاری از شاخص ها با کشورهای منطقه مانند امارات که برترین کشور است فاصله زیادی داریم، بهترین امتیاز ما محیط عملیاتی است اما در بسیاری از شاخص ها مثل ایجاد دسترسی به فضای بین الملل و کیفیت خدمات حمل و نقل ضعف عمده داریم.

در ادامه وی به تحلیل مجمع جهانی اقتصاد اشاره کرد و بیان داشت: در این تحلیل از مشتریان درباره چالش اصلی حوزه صادرات ایران پرسیده شده که عمده مشکلات اعلام شده شناسایی خریداران و بازار بالقوه، دسترسی به منابع مالی، مهارت و تکنولوژی تولید نامناسب، عدم دسترسی به داده های قیمت رقابتی، استانداردها، موانع تعرفه ای، هزینه بالا با تاخیر زمانی، قوانین الزامات مبدا در خارج کشور، تغییر در قوانین و تغییر قوانین در مرزها بوده است. در واردات نیز مسائل دیگری چون رویه دشوار واردات، هزینه بالا، فساد در مرزها مطرح است که از نتایج به دست آمده از تحلیل مجمع جهانی اقتصاد در حوزه واردات و صادرات ایران می باشد. مطالعه ای نیز بر روی کالاهایی که تجربه صادرات دارند مثل کاشی، سیمان، فولاد، منسوجات و فرش و پسته بر اساس یک مدل پیچیده بین المللی انجام شد که در آن پتانسیل صادرات را در بخش کشورهای همسایه و کشورهای مستعد اروپا و آفریقا سنجیده شد.

بررسی های انجام شده نشان می دهد ۵۴ درصد از پتانسیل صادراتی حوزه کاشی و سرامیک محقق شده و نیمی از پتانسیل استان در حوزه کاشی و سرامیک محقق نشده و این درصد برای پسته ۶۰ درصد، کاشی و سرامیک ۵۶ درصد و فولاد ۴۲ درصد است. بر اساس این آمار در قاره



آسیا بیشتر باید روی محصولات کشاورزی، فولاد و محصولات شیمیایی تمرکز شود این در حالی است که بررسی‌ها نشان می‌دهد اروپا ظرفیت خوبی برای محصولات کشاورزی، کاشی و سرامیک دارد.

زارع همچنین بر اهمیت اطلاعات در حوزه صادرات تاکید و تصریح کرد: نکته‌ای که باید در بحث سیاست‌گذاری توسعه صادرات به آن توجه شود مرکز پایش مستمر روند صادرات است تا روند اطلاعاتی مناسب از نقطه صادرات تا تصمیم‌گیری ایجاد شود. چین، امارات، هند، ترکیه، عراق، روسیه، افغانستان و ترکمنستان از جمله مقاصد هستند که می‌توان از ظرفیت‌هایشان استفاده شود که تاکنون از آنها بهره‌مند نشدیم. پتانسیل صادراتی پوشش داده شده استان تاکنون ۹۴ درصد افغانستان، ۸۸ درصد عراق و ۷۶ درصد پاکستان را شامل می‌شود. در آماری که از سهم کشورهای جهان از کل صادرات ایران به دست آمده، عراق با ۶۶/۴ درصد رتبه اول را در حوزه کاشی و سرامیک در اختیار دارد و پس از آن پاکستان با ۱۱/۳ و افغانستان با ۷/۷ درصد قرار گرفته‌اند. همچنین این نکته نیز حائز اهمیت است که صادرات ایران از نظر ارزش هر تن کالا به صورت متوسط به عراق ۲ دلار و به امارات دو نیم برابر این مقدار بوده است که نشان از ظرفیت خوب امارات به عنوان بازار هدف دارد.

به گفته وی، به طور کلی از جهت پتانسیل صادرات کاشی و سرامیک به بازار خاورمیانه، بخش عمده‌ای از این منطقه مغفول مانده و همچنین در اروپای شرقی و آسیای مرکزی نیز نتوانستیم رتبه موفقیت آمیزی داشته باشیم، داده‌ها نیز نشان می‌دهد در حوزه کاشی و سرامیک کشورهای امارات، عمان، سوریه، آذربایجان، ترکمنستان، چین، هند و قرقاستان برای صادرات مناسب بوده و این مناطق را باید به عنوان هدف صادرات در نظر گرفت. دانشگاه آمادگی دارد که این پروژه را به روزرسانی کرده تا تحلیل دقیق‌تر و جامع‌تری انجام شود و همچنین می‌توان در یک بازار هدف مشخص تحلیل اطلاعاتی و تحلیل میدانی دقیق صورت داد.

محمد رضا پاکدل، سرپرست دفتر هماهنگی اقتصادی استانداری یزد: مهم‌ترین عامل چالش صادرات را عدم معرفی بازارهای بالقوه دانست و گفت: بخش خصوصی فعالیت‌های مربوط به خود را تاکنون انجام داده اما در اینجا به بخش دولتی انتقاداتی وارد است و بسیاری از مباحثی که در استان از آن سخن گفته می‌شود صرفاً جنبه کلامی دارد و به مرحله عمل نمی‌رسد برای نمونه در نمایشگاهی که به تازگی برگزار شد ۱۲۰۰ هیئت تجاری شرکت کردند که ظرفیت خوبی برای شناسایی بازار بود اما متأسفانه یزد حضور پررنگی نداشت همچنین دسترسی به منابع مالی یکی از بخش‌های مهم این نمایشگاه بود که از استان یزد کسی در آن شرکت نکرد در حالی که حضور در مجامع مرتبط و پذیرش هیئت‌های اقتصادی اهمیت زیادی دارد. استفاده از فرصت‌های اینچنینی باید به صورت جدی مورد توجه قرار گیرد و گزارش داده شود.

محمد شهوازیان، مدیرعامل شرکت نیک بسپار: یکی از مزیت‌های صادراتی برای هر کشور استفاده از امکانات همان کشور است، در صنعت پایین دستی پتروشیمی یک مزیتی وجود داشت به نام مواد اولیه پتروشیمی که به پشتوانه آن صنایع پایین دست بازار فروش پیدا کردند و با مشقت زیاد این مشتریان را حفظ کردند اما ارائه این مواد اولیه در بورس آغاز مشکلات بود. عرضه در بورس برای یک اقتصاد آزاد عرضه و تقاضایی است نه برای کشوری که تحت تحریم است و حق انتخاب مواد اولیه نیز از تولیدکننده گرفته شده و رقابتی وجود ندارد. امروز مواد اولیه ۳۵ تومانی را باید ۷۰ هزار تومان خرید.

به طور کلی هرکالایی که در بورس عرضه شده، بازار آن کالا را نابود و رانت گسترده‌ای ایجاد کرد این درحالی است که پتروشیمی‌ها از رانت خوراک و انرژی ارزان استفاده می‌کنند و محصولات خود را سه برابر قیمت تمام شده می‌فروشند. اکنون بحث رقابتی کردن در بورس نتیجه‌ای جز از بین رفتن صنایع پایین دستی ندارد و تا بهبود شرایط اقتصادی دولت باید وضعیت عرضه به حالت قبل از بورس باز گردد. مواد اولیه ایرانی در بورس گران‌تر از خرید همان مواد از کشور کره جنوبی در می‌آید این درحالی است که در کالاهای محدود باید سهمیه بندی صورت گیرد تا مواد اولیه راحت‌تر به دست تولیدکننده برسد.



مجتبی دستمالچیان، رئیس انجمن نساجی کشور: هر نمایشگاهی که شرکت کردیم جز رزومه سازی برای برگزار کنندگان هیچ فایده ای نداشته است و این نکته که ۱۲۰۰ هیئت تجاری در نمایشگاه شرکت کرده اند نیز به دور از باور است. جدا از همه اینها باید به این توجه شود که در برخی از صنایع برند هستیم مانند فرش اما متأسفانه در حال از دست دادن بازار این محصول هستیم که یکی از دلایل و چالش های مهم آن بازگشت پول و سیستم بانکی کشور است و واردات نیز با همین مشکلات مواجه است.

مواد اولیه در بورس عرضه شده است و تولید کننده مجبور است ۲۰ درصد بالای قیمت جهانی مواد مورد نیاز خود را خریداری کند و در برخی مواد اولیه تا ۱۰۰ درصد رقابت می خورد که تولید کننده باید دو برابر بپردازد در ادامه نیز دولت از صادرکننده انتظار دارد ارز را با قیمت کمتر بازگرداند، این یکی از چالش های مهم این حوزه است که باید به آن رسیدگی شود زیرا عرضه مواد اولیه در بورس چیزی جز فساد و رانت ندارد و صنایع پایین دست دچار مشکل می شوند. تولید کنندگان داخلی در حال از دست دادن بازار خود هستند در حالی که کشورهای دیگر مواد اولیه را از ایران ارزان تر میخرند.

صنایع وابسته به پتروشیمی مزیت ماست که باید روی آن کار شود اما این تبدیل به رانتی برای صنایع بالا دست شده و صنایع پایین دست دچار مشکل اند. نکته دیگر نیز بازگشت ارز ناشی از صادرات است که بسیار کار پر ریسک و دشواری است و به این مهم نیز باید توجه شود. همچنین باید هم افزایی بین واحدهای تولیدی صورت گیرد زیرا الان همه علاقه مند به کار فردی هستند و این در حوزه های مختلف قابل لمس است در حالی که هم افزایی می تواند بسیار کمک کننده باشد و هزینه ها را کاهش دهد.

علیرضا حسنی، رئیس اتاق اصناف مرکز استان یزد: در سخنان خود دولت را رقیب صادرات عنوان کرد و گفت: رقیب صادرات دولت است و دولت به جای کمک به صادرکنندگان برایشان مشکل درست می کند. برای بهبود این وضعیت لازم است نگاه دولت به صادرات تغییر کند و دید حمایتی داشته باشد همچنین باید اتاق فکری برای توسعه صادرات داخلی استان ایجاد شود.

محمود امانت، رئیس سابق اتحادیه صادرکنندگان استان یزد: در آغاز سخنان خود از عرضه مواد اولیه در بورس انتقاد کرد و بیان داشت: عرضه مواد اولیه در بورس و ایجاد رقابت دو مشکل عمده ایجاد می کند؛ یک اینکه با ایجاد تفاوت قیمت سرمایه در گردش جذب می شود و دیگر اینکه با فروش کالاهای خود به دلیل تغییر قیمت ها هفته آینده نمی توانند مواد اولیه را جایگزین کنند و این باعث نگرانی تولید کنندگان شده است. آمار صادرات سال ۱۴۰۱، ۴۷۴ میلیون دلار بوده است. مقایسه این آمار با ده سال گذشته یک سیر نزولی را نشان می دهد به طوریکه میزان صادرات سال ۱۳۹۱ ۴۸۵ میلیون دلار فقط از گمرک یزد بوده است و از جمله دلایل سیر نزولی عدم تنوع سازی بازارهای هدف، تغییر ترکیب سبد کالایی استان، و نبود آمار دقیق از حوزه صادرات بوده است بنابراین نتوانستیم خلاهای موجود را در این حوزه پر کنیم.

وی از دیگر دلایل عدم موفقیت در حوزه صادرات را بحث حمل و نقلی استان دانست و گفت: حمل و نقل استان بسیار ضعیف است و همچنین هزینه های بازاریابی در هر کشور هدف برای یک کالا بسیار بالا است. سازمان توسعه تجارت نیز بودجه ای که برای حمایت از صادرات دریافت می کند را به طور عادلانه بین استان ها توزیع نمی کند.

هر واحد کالا تا سال ۱۳۹۱ ۴۸/۴ سنت بوده اما امروز رسیده به ۱۴/۵ سنت یعنی یک سوم کاهش یافته است که نشان دهنده ی این است که ارزش افزوده ای در کار نیست. بحث دیگر نیز این است که بالغ بر ۹۲/۸ درصد کالاهای کشور فقط به سه کشور یعنی افغانستان، عراق و پاکستان صادر می شود که پیش بینی می شود تا ۵ سال آینده کشور هند بازار دو کشور را از ما خواهد گرفت و اگر ما از الان به فکر تنوع سازی بازار نباشیم با مشکل روبه رو خواهیم شد.



وی ادامه داد: اگر برنامه ای برای برون رفت صادرات از این وضعیت وجود دارد نیاز است کمیته ای متشکل از افراد خبره استان با حضور مشاورینی که تجربه فعالیت میدانی در حوزه صادرات را دارند و با بازار و حقوق بین الملل آشنا هستند تشکیل شود تا برای صادرات پنج سال آینده استان ریل گذاری شود.

امانت ایجاد دفتر های تجاری در کشورهای هدف را بسیار کارآمد دانست و اظهار کرد: برخی شرکت ها این اقدام را انجام دادند که بسیار نجات بخش بوده است و همچنین برگزاری نمایشگاه های داخلی و خارجی برای صادرات کنندگان، آموزش و ارسال تیم های تجاری نیز اهمیت ویژه ای دارد که متاسفانه تاکنون در استان مغفول مانده است. تعرفه ها با سایر کشورها تفاوت عمده ای دارد بنابراین برای کشور هدف به صرفه نیست که از تولید کننده ایرانی خرید کند، تعیین تعرفه ها نیز به عهده دولت است و متاسفانه این موضوع نیز تا کنون مغفول مانده است.

امانت در نهایت خاطر نشان کرد: باید بررسی هایی صورت گیرد تا چرایی این مشکلات روشن شود زیرا ۳۵ درصد از مشکلات صادرات به نظر تولیدکنندگان ناشی از تحریم است و مابقی مشکلات داخلی است اگر مشکلات داخلی رفع شود تحریم ها را می شود دور زد.

امانت تجربه یزد در حوزه صندوق ضمانت صادرات را ناموفق خواند و گفت: در استان دو تجربه ناموفق در این باره وجود دارد زیرا با وجود حمایت های دولت از این صندوق سهمی که به استان ها داده می شود عادلانه نیست و توزیع عادلانه صورت نیم گیرد در حالی که دلت به این صندوق برای صادرات کمک رسانی می کند اما سهم استان ها پرداخت نمی شود. درسازو کار صندوق اعتبار سنجی مشتری در بازار هدف صورت می گیرد و درصد ریسک پذیری مشخص شده و در نهایت بیمه نامه صادراتی صادر می شود که می توان به عنوان ضمانت اجرا از آن استفاده کرد اما این تجربه در یزد ناموفق بوده است.

مهدی کرباسی، مدیرعامل شرکت تعاونی چینی بهداشتی ایساتیس: بر لزوم به زور رسانی زیرساخت ها و دستگاه ها تاکید کرد و گفت: در قدم اول صادرات از تولید کننده پرسیده می شود که با چه ماشین آلاتی تولیدات صورت می گیرد. با زیرساخت های کنونی نمیتوان استانداردهای جهانی را رعایت کرد زیرا زیرساخت ها به روز رسانی نشده و با آن دستگاه ها نمیتوان در بازار جهانی رقابت کرد.

رامین زارع، مدیرعامل پایانه صادراتی کاشی و سرامیک: شناسایی خریداران و بازار هدف به دلیل نواقص رایزنی های بازرگانی وزارت امور خارجه نیز می باشد که باید به این رسیدگی شود. دستیابی به تکنولوژی های نوین با توجه به تحریم ها کار دشواری است و دیگر مشکل این است که تولید کننده هر قدمی که برای صادرات بر میدارد دولت خود را در آن سهیم می کند و این نحو صادرات هیچ سودی برای تولید کننده ندارد.

برای توسعه صادرات نباید به سمت نهادسازی پیش برویم زیرا به اندازه کافی نهادهای مرتبط با بحث صادرات در کشور وجود دارد بلکه باید از ظرفیت های نهادهای موجود استفاده شود و آنها وظایف خود را انجام دهند، به طور کلی باید باز مهندسی و معماری مجدد همین نهادهای موجود در دستورکار قرار گیرد بنابراین اتحادیه صادرکنندگان باید فعال تر عمل کند اما متاسفانه این اتحادیه همچنان در بحث انتخابات نیز با چالش روبه رو است.

محمد زاده رحمانی، مشاور اقتصادی استانداری یزد: رصد بازار بسیار مهم است و باید به آن به صورت ویژه توجه شود، ایران در شاخص زیرساخت ها رتبه ۹۲ را دارد اما در استفاده از این زیرساخت ها رتبه ۱۳۸ را اخذ کرده است بدین معنا که ۴۰ واحد تولیدی دیگر نیز می توانند از این زیرساخت ها استفاده کنند. امسال سال خوبی برای کشاورزی و صادرات پسته است بنابراین لازم است زیرساخت های لازم برای این مهم فراهم شود.



الهه افضلیه رئیس هیئت مدیره خانه خلاق و نوآوری: یکی از موارد در پتانسیل های صادراتی را بحث صنایع نرم، خلاق و صنایع دستی عنوان کرد و افزود: این ظرفیت از قدیم الایام در شهرستان های یزد وجود داشته اما اصلا به آن پرداخته نشده است به گونه ای که تا سال ۱۴۰۱ فقط ۲ درصد صادرات استان مربوط به این بخش بوده که درصد پایینی است. چالش هایی که بیان شد در سطح کوچک تر برای این حوزه نیز وجود دارد به ویژه بحث سرمایه در گردش که اگر این موضع رفع شود، این بخش در صادرات موفق تر خواهد بود.

بحث پایانه صادرات صنایع دستی پیشنهادی است که می توان به آن فکر کرد که البته اکنون ایده نپخته ای است و باید نظرات کارشناسی روی آن اعمال بشود تا نه تنها بازار خود یزد بلکه بازار اطراف را نیز بتوان در اختیار گرفت و همچنین احداث «شو روم ها» در بازار کشورهای هدف نیز می تواند برای توسعه صادرات این حوزه کمک کننده باشد.

سخنان استاندار

مهران فاطمی استاندار یزد در آغاز سخنان خود حوزه صادرات را با توجه به شعار سال «مهار تورم و افزایش تولید» حیاتی خواند و این مهم را یکی از مهم ترین برنامه های ابلاغی استان عنوان کرد و اظهار داشت: توسعه صادرات و رسیدن به یک اقدام عملیاتی و راهگشا از اولویت های اصلی استان یزد است.

در خصوص انتقادات بیان شده درباره ناکارآمدی صندوق ضمانت صادرات و عدم توزیع عادلانه منابع بیان داشت: اگر امکانی در کشور برای حمایت از صادرکنندگان ایجاد شده معنا ندارد که یک استان به دلیل تعارض منافع نتواند از این امکان منتفع شود و در این راستا باید به گونه ای عمل شود که بتوان از این امکان نهایت استفاده را ببریم که این خود به زمینه هایی نیاز دارد که یکی از مهم ترین اقدامات ایجاد یک کارگزاری قوی و پیگیری های لازم از صندوق ضمانت صادرات برای استفاده از امتیازات این نهاد است.

به تاکید وی؛ اخذ کارگزاری صندوق ضمانت صادرات با محوریت اتاق بازرگانی باید در کوتاه ترین زمان ممکن پیگیری شود تا بتوان یک کارگروه توسعه صادرات برقرار و این موضوع پیگیری شود.

استاندار یزد همچنین به اهمیت آموزش تاکید کرده و یکی از ارکان مهم موفقیت اتاق بازرگانی استان یزد را آموزش دانست و گفت: دوره های آموزشی خوبی در اتاق ها جهت توانمندسازی برگزار شود و باید به این مهم به صورت جدی توجه کرد.

وی همچنین بیان داشت: اگر اتاق بازرگانی ما خوب و عالمانه عمل کند مسائل گفته شده قابل رفع خواهد بود. نقش مجموعه دولت بسترسازی، حمایت و پشتیبانی است و هر بسته ای که برای توسعه بازار و صادرات چه در سطح استان و ملی ارائه شود پشتیبانی قاطع بخش دولت را خواهد داشت. رشد تولید بدون توسعه بازار و صادرات محقق نمی شود زیرا این دو لازم و ملزوم یکدیگر اند.

اتحادیه صادرکنندگان به موازی جلسات اتاق بازرگانی جلسات خود را برگزار می کردند اما متاسفانه اکنون بدنه این نهاد دچار ضعف انگیزه و اراده شده است. بنابراین انتظار می رود تیم جدید که با انرژی و انگیزه های بیشتر روی کار آمده اند اقدامات مناسب و عملیاتی را در این حوزه انجام دهند.

وی همچنین بر ارائه پیشنهادهای عملیاتی در حوزه صادرات تاکید کرد و گفت: ترکیب کمیته نیز باید در اسرع وقت مشخص شود و این کمیته می تواند به عنوان پشتیبان کارگروه توسعه صادرات استان عمل کند و همچنین باید از یافته های مطالعات ارائه شده نیز بهره گرفته شود زیرا اعداد و ارقام دروغ نمی گویند اما لازم است با تجربیات میدانی تولید کنندگان ترکیب شود تا تصمیمات در این راستا اتخاذ گردد.



استاندار یزد همچنین در نهایت تاکید کرد: جلساتی در این خصوص با اتاق بازرگانی استان یزد، اتحادیه صادرکنندگان، دانشگاه و دفتر اقتصادی استانداری برگزار شود تا یک بسته علیاتی در جلسه بعدی این شورا ارائه گردد. مشکلات قابل حل است اما پیگیری ویژه می‌طلبد. به گفته استاندار یزد؛ امسال تمرکز استان بر صادرات خواهد بود و توسعه این حوزه با راهکارهای خلاقانه، نوآورانه، میانبر، ساختارشکن و تحول آفرین ممکن خواهد شد تا بتوان با عبور از چالش‌ها به جایگاه مناسبی در این حوزه دست یابیم.

موضوعات ملی و فراگیر		
ردیف	عنوان دستور	تصمیمات
۱		
۲		

مصوبات استانی		
ردیف	عنوان دستور	پیشنهادات
۱		