

گزارش صورتجلسه

عنوان جلسه: یازدهمین کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات

روز: یکشنبه

تاریخ: ۱۴۰۴/۱۰/۷

حاضرین در جلسه:

جناب آقای بیگی یزدی، رئیس محترم کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی یزد
جناب آقای شیشه بری، عضو محترم هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی یزد
جناب آقای عشقان ملک، عضو محترم هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی یزد
جناب آقای قاسم پور، مدیرکل محترم اداره گمرکات استان یزد
جناب آقای نصیری، رئیس محترم اداره بازرگانی اداره صمت استان یزد
جناب آقای ابراهیمی صدر آبادی، مدیرعامل محترم کاشی نارین میبد
جناب آقای توکلی، مدیرعامل محترم مارینا پلاستیک یزد
جناب آقای خالقیه، مدیرعامل محترم گرانیت آریا EMG
جناب آقای زارع، نماینده محترم اتاق بین المللی جوانان
جناب آقای سبزرکاری، رئیس محترم هیئت اجرای ایفا سرام
جناب آقای شهوازیان، مدیرعامل محترم گروه نیک بسپار یزد
جناب آقای عشقان ملک، رئیس محترم اتحادیه صادرکنندگان استان یزد
جناب آقای قاسمی، مدیرمحترم بازرگانی کران ماکارون
جناب آقای محمدی، مشاور محترم مدیرعامل چینی مروارید
جناب آقای مه لقا، مدیرعامل محترم گرانول مروارید یزد
سرکار خانم انصاری فر، کارشناس محترم اداره بازرگانی اداره کل صمت استان یزد
سرکار خانم معتمد، معاون محترم خانه صمت استان یزد
سرکار خانم نظری، مدیر محترم بین الملل اتاق بازرگانی یزد
سرکار خانم نصیریانی، رئیس محترم هیئت مدیره شرکت سیرنگ

دستور جلسه:

نشست تخصصی هم‌اندیشی صادرکنندگان یزد برای رفع موانع صادرات به ترکمنستان

علی اصغر بیگی، رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی یزد با تأکید بر تغییر رویکرد این کمیسیون از کلی گویی به سمت اقدامات اجرایی و تخصصی، از انتخاب کشور ترکمنستان به عنوان نخستین هدف استراتژیک برای توسعه صادرات مصالح ساختمانی استان خبر داد و تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی را شرط اصلی موفقیت در این بازار دانست.

علی اصغر بیگی با اشاره به لزوم بازنگری در بازارهای هدف صادراتی استان اظهار داشت: با توجه به تغییر شرایط در بازارهای سنتی ما نظیر عراق و افغانستان و افزایش ریسک‌های تجاری و تعرفه‌ای در این کشورها، کمیسیون تصمیم گرفته است تا با عبور از مباحث کلی، بر روی کشورهای خاصی که پتانسیل توسعه صادرات دارند، تمرکز کند. در همین راستا و پس از رایزنی با رئیس اتاق مشترک ایران و ترکمنستان، این کشور به عنوان اولین اولویت بررسی و اقدام انتخاب شده است.

بیگی با بیان اینکه بازار ترکمنستان فرصتی بکر برای محصولات ساختمانی یزد است، افزود: هم‌مرز بودن از طریق استان خراسان شمالی و مسافت زمینی مناسب، مزیت لجستیکی قابل توجهی است. اگرچه سهم ایران در بازار ساخت‌وساز ترکمنستان در حال حاضر مطلوب نیست و بیشتر در اختیار رقبایی مانند ترکیه است، اما تمایل طرف ترکمنی به همکاری با استان یزد و پتانسیل بالای ساخت‌وساز در عشق‌آباد، فرصتی است که نباید از دست داد.

رئیس کمیسیون تسهیل تجارت با انتقاد از فرهنگ صادرات انفرادی و تک‌روی در بین تجار ایرانی گفت: تجربیات تلخ گذشته، از جمله در دوران تهاثر گاز با کالا، نشان داده است که ورود انفرادی و ناهماهنگ، نه تنها سودی ندارد بلکه به اعتبار کالای ایرانی لطمه می‌زند. در مقابل، شرکت‌های ترکیه‌ای با تشکیل کنسرسیوم‌های بزرگ شامل ده‌ها شرکت زیر یک پرچم وارد بازار شده و موفق عمل کرده‌اند. ترکمن‌ها صراحتاً اعلام کرده‌اند که ورود تک‌تک شرکت‌های ایرانی باعث آشفتگی بازار می‌شود و باید از مدل موفق ترکیه الگوبرداری کنیم.

وی تصریح کرد: پیشنهاد مشخص ما تشکیل کنسرسیوم صادراتی زیر نظر اتاق بازرگانی است. این کار هزینه‌های بازاریابی و حضور در نمایشگاه‌ها که در عشق‌آباد بسیار گران است را سرشکن می‌کند و در صورت بروز مشکل حقوقی یا مالی، قدرت چانه‌زنی گروهی و حمایت اتاق مشترک بسیار کارگشایتر از پیگیری‌های شخصی خواهد بود.

علی اصغر بیگی در خصوص نگرانی فعالان اقتصادی از صدور ویزا و بازگشت پول گفت: ریاست اتاق مشترک ایران و ترکمنستان قول مساعد داده‌اند که در صورت معرفی تجار از طریق اتاق بازرگانی یزد، صدور ویزای تجاری با سهولت و تضمین صددرصدی انجام شود. همچنین در پروژه‌های ترکمنستان، برخلاف برخی بازارهای داخلی، اگر قرارداد صحیح منعقد شود، نگرانی بابت بلوکه شدن پول وجود ندارد و نقدینگی پروژه‌ها تأمین شده است.

بیگی در پایان با اشاره به تغییر رفتار خریداران بین‌المللی خاطرنشان کرد: دوران سفارش‌گذاری برای تولید سپری شده است. خریدار امروزی، به ویژه در حوزه CIS، کالای موجود و قابل رویت را می‌خواهد. اگر بتوانیم با کمک کنسرسیوم، پایگاه و انباری در کشور هدف مانند ترکمنستان یا ازبکستان دایر کنیم تا کالا در دسترس خریدار باشد، حجم صادرات استان می‌تواند تا ده برابر افزایش یابد. این مدلی است که باید جایگزین روش‌های سنتی شود.

محمدرضا نصیری، رئیس اداره بازرگانی خارجی سازمان صنعت، معدن و تجارت استان یزد با ارائه تحلیلی از وضعیت تجاری استان با ترکمنستان، از کاهش روند صادرات در سال جاری خبر داد و بر لزوم واردات مواد اولیه نساجی از این کشور و ایجاد پایگاه‌های دپوی کالا برای حفظ بازار تاکید کرد.

محمدرضا نصیری با اشاره به آمار صادراتی سال گذشته اظهار داشت: مجموع صادرات استان یزد به ترکمنستان در سال گذشته حدود

۹ میلیون و ۶۰۰ هزار دلار با وزن تقریبی ۵۳ هزار تن بوده است. این آمار نشان می‌دهد که میانگین صادرات ماهانه ما حدود ۸۰۰ هزار دلار بوده است.

نصیری با ابراز نگرانی از پایین بودن ارزش واحد کالاهای صادراتی گفت: میانگین ارزش هر کیلو کالای صادراتی ما به ترکمنستان کمتر از یک دلار است. دلیل این امر، غلبه کالاهای سنگین و با ارزش افزوده پایین در سبد صادراتی استان است. عمده محصولات صادر شده شامل کاشی و سرامیک، محصولات فولادی (میلگرد و کلاف)، سیم و کابل، آلومینیوم و حتی سنگ‌های کار نشده (سنگ کوه) بوده است؛ محصولاتی که بعضاً به دلیل خام‌فروشی مشمول عوارض صادراتی نیز می‌شوند.

رئیس اداره بازرگانی خارجی صمت یزد با مقایسه آمار سال جاری افزود: در ۸ ماهه سال جاری، میزان صادرات استان به ترکمنستان به حدود ۵ میلیون و ۴۰۰ هزار دلار رسیده است که در مقایسه با مدت مشابه و کل سال گذشته، کاهش تقریباً ۵۰ درصدی را نشان می‌دهد. اگرچه بخشی از این کاهش ناشی از روند کلی منفی صادرات در سطح کشور است، اما مشکلات ناشی از "رفع تعهدات ارزی" باعث شده تا صادرکنندگان استان نیز با احتیاط بیشتری عمل کرده و به اصطلاح ترمز صادرات را بکشند.

وی با اشاره به ظرفیت‌های وارداتی ترکمنستان تصریح کرد: بررسی نقشه‌های تجاری (Trade Map) نشان می‌دهد که عمده پتانسیل صادراتی ترکمنستان که می‌تواند نیازهای استان یزد را پوشش دهد، در حوزه پنبه، کتان و بذر است. با توجه به قطب بودن یزد در صنعت نساجی، واردات این اقلام می‌تواند فرصت مناسبی برای تعاملات تجاری دوطرفه باشد.

محمدرضا نصیری خاطر نشان کرد: برای موفقیت در صادرات مصالح ساختمانی و تغییر این روند نزولی، صرفاً ارسال کالا کافی نیست. همان‌طور که پیش‌تر نیز تاکید شده، ایجاد پایگاه و انبارهای دپوی کالا در خاک ترکمنستان می‌تواند تضمین‌کننده حضور پایدار و رقم زدن اتفاقات مثبت برای تجارت استان یزد باشد.

توکلی از فعالان اقتصادی استان با تشریح تجربیات حضور در بازار ترکمنستان، به واکاوی چالش‌های لجستیکی، ویزا و پیچیدگی‌های نقل و انتقال ارز پرداخت و نسبت به انگیزه‌های غیرتجاری برخی سفارش‌های کلان در این کشور هشدار داد.

وی با اشاره به سابقه حضور خود در بازار ترکمنستان از سال ۱۳۹۴ اظهار داشت: صنعت چاپ و بسته‌بندی نیازمند تعامل دوطرفه و حضور نمایندگان خریدار در ایران برای نظارت بر فرآیندهاست؛ اما نبود پرواز مستقیم و دشواری تردد زمینی از مسیر مشهد به مرز باجگیران یا لطف‌آباد، همواره یکی از موانع جدی بوده است.

توکلی با بیان اینکه فضای حاکم بر مرزها و شهرهای ترکمنستان همچنان متأثر از نگاه‌های کنترلی شدید و مشابه سیستم‌های کمونیستی سابق است، گفت: دریافت ویزا یکی از بزرگترین چالش‌هاست. در تجربه‌های نخست، حتی با ویزای توریستی با محدودیت‌های شدید حرکتی مواجه شدیم و اجازه خروج از محدوده مشخص شده را نداشتیم. تجربه ثابت کرده است که برای موفقیت در اخذ ویزا و حضور در نمایشگاه‌ها، باید از کانال تسهیل‌گران و افرادی که نفوذ و ارتباطات قوی با بدنه دولتی این کشور دارند استفاده کرد، چرا که سیستم آنجا کاملاً رابطه محور است.

این فعال اقتصادی به یک پدیده عجیب در بازار ترکمنستان اشاره کرد و افزود: نکته قابل تامل، حجم بالای سفارشات نسبت به جمعیت

واقعی این کشور است. اگرچه جمعیت رسمی حدود ۶ میلیون نفر اعلام می‌شود، اما جمعیت ساکن واقعی کمتر است. با این حال، حجم تقاضا برای کالا بسیار بالاست.

وی دلیل این امر را «شکاف عمیق ارزی» در ترکمنستان دانست و تصریح کرد: اختلاف فاحش میان نرخ ارز دولتی و بازار آزاد در ترکمنستان که بسیار شدیدتر از ایران است باعث شده برخی تجار آنجا صرفاً برای دریافت ارز دولتی اقدام به واردات کنند. در واقع، هدف اصلی برخی خریداران، کالا نیست، بلکه دسترسی به ارز ارزان است؛ تا جایی که گاهی کالا را معدوم می‌کنند اما از سود تفاوت نرخ ارز بهره می‌برند. صادرکننده ایرانی باید نسبت به این مکانیزم آگاه باشد.

توکلی در خصوص نحوه بازگشت ارز حاصل از صادرات گفت: در پروژه‌های کوچک و متوسط، سیستم بانکی کارایی ندارد و عمده نقل و تنقلات به صورت چمدانی و توسط مرزنشینان یا صرافی‌های محلی انجام می‌شود که ریسک‌های بالایی نظیر ادعای اشتباه در واریز وجه و مشکلات حقوقی را به همراه دارد.

وی افزود: اما در پروژه‌های بزرگ زیرساختی، مدل‌های تهاتری موفق بوده است. به عنوان مثال، یک شرکت ایرانی پیمانکار گاردریل‌های بزرگراه عشق‌آباد-ماری، توانست از طریق تهاتر گاز میان دولت‌های ایران و ترکمنستان، مطالبات خود را از وزارت نفت ایران دریافت کند.

توکلی افزود: با شیوع کرونا و بسته شدن مرزها، بخش بزرگی از بازار ایران تقدیم رقبای ترک شد. اگرچه اخیراً فعالیت‌ها از سر گرفته شده، اما هنوز به سطح مبادلات قبل از کرونا بازنگشته‌ایم و احیای این بازار نیازمند حمایت‌های دیپلماتیک و تسهیل‌گری در صدور ویزا و حمل و نقل است.

رامین زارع، رئیس اتاق بین‌المللی جوانان یزد با توصیف بازار ترکمنستان به عنوان بازاری «جذاب اما سخت»، سه راهکار عملیاتی شامل «حمل و نقل ریلی تجمیعی»، «حضور هدفمند نمایشگاهی» و «استفاده از ظرفیت صادرات مجدد» را برای توسعه نفوذ کالاهای یزدی در این کشور پیشنهاد داد.

رامین زارع با اشاره به حجم صادرات استان و چالش‌های لجستیکی موجود اظهار داشت: اگرچه بازار ترکمنستان دشواری‌های خاص خود را دارد، اما نباید از ظرفیت‌های زیرساختی موجود غافل شد، وجود خط ریلی مستقیم از سرخس به عشق‌آباد، پتانسیل عظیمی برای کاهش هزینه‌های حمل و نقل و تسهیل مبادلات ارزی است.

زارع با ارائه پیشنهادی مشخص برای صنعت پیشران استان گفت: یکی از بهترین راهکارها، به‌ویژه برای محموله‌های سنگین مانند کاشی و سرامیک، تجمیع بارهای صادراتی است. اگر بتوانیم با هماهنگی صادرکنندگان، محموله‌ها را در یزد بارگیری کرده و به صورت یک رام قطار اختصاصی، ماهیانه یا هر دو ماه یکبار به مقصد ترکمنستان ارسال کنیم، هم هزینه‌ها به شدت کاهش می‌یابد و هم امنیت ارسال کالا تضمین می‌شود.

رئیس اتاق بین‌المللی جوانان یزد با اشاره به نمایشگاه سالانه صنعت ساختمان در عشق‌آباد که معمولاً در آبان‌ماه برگزار می‌شود، بر لزوم تغییر شیوه حضور در این رویداد تأکید کرد و افزود: اعزام هیئت تجاری نباید صرفاً به بازدید محدود شود. ما نیازمند تعریف

ضوابط مشخص برای هیئت‌ها هستیم تا در کنار حضور در نمایشگاه، جلسات B2B هماهنگ شده و بازدیدهای میدانی از پروژه‌های در حال ساخت و بازارهای اصلی فروش کاشی در ترکمنستان انجام شود. این اقدام برای درک واقعی نیاز بازار و سلیقه مصرف‌کننده حیاتی است.

زارع در پایان به موقعیت ژئوپلیتیک ترکمنستان اشاره کرد و گفت: نباید به ترکمنستان صرفاً به عنوان مقصد نهایی نگاه کرد. این کشور بستر بسیار مناسبی برای صادرات مجدد است. با توجه به تعرفه صفر گمرکی ترکمنستان با کشورهای همسایه‌اش، می‌توان از این کشور به عنوان پلی برای دسترسی آسان‌تر و کم‌هزینه‌تر به بازارهای بزرگتری مانند قزاقستان و سایر کشورهای CIS استفاده کرد.

محمدعلی مه‌لقا، مدیرعامل شرکت گرانول مروارید یزد با انتقاد شدید از پدیده «تولیدنماها» و عرضه کالاهای بی‌کیفیت به نام برندهای معتبر، از کلاهبرداری ۱۱۰ میلیارد تومانی اخیر در یزد خبر داد که موجب بی‌اعتمادی تجار خارجی شده است. وی همچنین بازارهای شمال آفریقا و شرق اروپا را جایگزین‌های سودآورتری نسبت به همسایگان شرقی دانست.

محمدعلی مه‌لقا اظهار داشت: اگرچه کیفیت جلسات اتاق یزد در کشور کم‌نظیر است، اما خروجی عملیاتی آن به دلیل عملکرد اشتباه برخی فعالان اقتصادی مخدوش شده است. بزرگترین معضل امروز ما، ظهور افرادی است که تولیدنما هستند؛ دلالاتی که کاشی درجه ۳ را از کارخانه خریده و با بسته‌بندی و نام برندهای معتبر صادر می‌کنند. متأسفانه کارخانه‌ها نیز نباید اجازه دهند اعتبارشان با خروج کالای بی‌کیفیت به نام صادرات بازیچه شود.

مه‌لقا با رد ساده‌انگاری در خصوص صادرات مجدد (Re-export) تصریح کرد: این تصور که کالا را به آذربایجان ببریم و از آنجا به نام کالای آذری به ازبکستان صادر کنیم تا از تعرفه ترجیحی استفاده کنیم، عملی نیست. قوانین مبدأ کالا در این کشورها بسیار سخت‌گیرانه است و نیاز به اسناد مثبت تولید (مانند لیست بیمه و قبض برق) برای اثبات حداقل ۳۰ درصد تولید در کشور واسط دارد که عملاً راه را می‌بندد.

وی همچنین افزود: بازار روسیه و CIS بازاری نیست که بتوان به صورت انفرادی و پارت به پارت به آن ورود کرد. روس‌ها سیستم خرید قراردادی و تضمین تامین سالانه دارند و با نوسانات مقطعی کار نمی‌کنند.

مدیرعامل گرانول مروارید یزد با تحلیل حاشیه سود بازارها گفت: تجار افغانستانی و پاکستانی اکنون با ماشین حساب نرخ لحظه‌ای دلار را رصد می‌کنند و کالای ما را با کمترین قیمت ممکن و بر مبنای افت ارزش ریال می‌خرند. در مقابل، بازارهایی مانند الجزایر، مراکش، رومانی، مجارستان، لهستان و قبرس وجود دارند که دسترسی مستقیم کمتری به ایران دارند و درگیر محاسبات ارزی ما نیستند.

وی افزود: تجربه نشان داده است اختلاف قیمت فروش محصول در این بازارها نسبت به افغانستان و پاکستان، ۳۰ تا ۴۰ دلار در هر تن به نفع صادرکننده است. اما ورود به این بازارها با دلال‌بازی ممکن نیست.

محمدعلی مه‌لقا پیشنهاد داد: به جای حضور انفرادی و صرف هزینه‌های گزاف برای غرفه‌های کوچک ۳۰۰ دلاری، باید پویون‌های قدرتمند استانی در نمایشگاه‌های هدف (شمال آفریقا و اروپا) تشکیل شود. مهم‌تر از آن، اتاق بازرگانی باید نقش تضمین‌کننده را ایفا کند و تنها به شرکت‌هایی اجازه حضور در این پویون‌ها را بدهد که از نظر سلامت کاری و کیفیت محصول تأیید شده باشند تا خریدار

خارجی بداند طرف حسابش معتبر است. در غیر این صورت، خریداران ترجیح می‌دهند کالای مشابه را از رقیب ترک یا آذری گران‌تر بخرند اما ریسک معامله با ایرانی‌ها را نپذیرند.

گلسا صالحی، دبیر کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی یزد با ارائه گزارشی از پایش موانع تجاری با ترکمنستان، دشواری در صدور ویزا، هزینه‌های گزاف حمل‌ونقل جاده‌ای و ممنوعیت‌های یک‌شبه را از چالش‌های اصلی برشمرد و از تغییر تاکتیک صادرکنندگان یزدی به سمت حمل‌ونقل دریایی خبر داد.

گلسا صالحی ضمن تشریح نتایج بررسی‌های کارشناسی در خصوص بازار ترکمنستان اظهار داشت: نخستین و شاید بزرگترین چالش پیش روی تجار، فرایند فرسایشی صدور ویزای تجاری است. علیرغم وعده‌های همکاری که در جلسات پیشین داده شده، بروکراسی اداری طرف ترکمنی همچنان بسیار زمان‌بر است و عملاً تردد تجار و بازاریابی میدانی را با دشواری جدی مواجه کرده است.

صالحی با اشاره به مشکلات لجستیکی گفت: در حوزه حمل‌ونقل جاده‌ای، بسته بودن طولانی‌مدت مرز باجگیران باعث تراکم شدید در سایر مبادی خروجی شده است. معضل بزرگتر این است که غالباً به کامیون‌های ایرانی اجازه ورود به عمق خاک ترکمنستان داده نمی‌شود. این مسئله صادرکننده را مجبور به ترانشیپمنت (تخلیه بار از کامیون ایرانی و بارگیری مجدد در کامیون ترکمنی) در نقطه مرزی می‌کند.

وی افزود: این فرایند نه تنها زمان‌بر است، بلکه ریسک آسیب‌دیدگی کالا و خسارت را به شدت افزایش می‌دهد. هرچند صادرات محصولات کشاورزی که فسادپذیرند سهم کمی در سبد صادراتی یزد دارد، اما این رویه برای سایر کالاها نیز هزینه‌زاست.

دبیر کمیسیون توسعه صادرات اتاق یزد با تحلیل آمارهای گمرکی تصریح کرد: به دلیل موانع جاده‌ای و همچنین عوارض سنگینی که دولت ترکمنستان از کامیون‌های ایرانی در جاده‌های خود دریافت می‌کند، شاهد تغییر مسیر صادرات استان هستیم. بررسی اظهارنامه‌های صادراتی نشان می‌دهد که بسیاری از صادرکنندگان یزدی مسیر دریایی و ارسال از طریق بندر امیرآباد را به عنوان میانبری مطمئن‌تر و کم‌هزینه‌تر جایگزین مسیرهای پرچالش زمینی کرده‌اند.

گلسا صالحی به نبود ثبات در قوانین تجاری ترکمنستان اشاره کرد و گفت: علاوه بر مشکلات بانکی و تحریمی که چالشی عمومی است، ما با پدیده ممنوعیت‌های ناگهانی واردات از سوی دولت ترکمنستان مواجهیم. از آنجا که ترکمنستان عضو اتحادیه اوراسیا نیست، الزامی به رعایت پروتکل‌های تعرفه‌ای ندارد و گاهی یک‌شبه واردات کالاهایی نظیر سیمان یا محصولات کشاورزی را ممنوع می‌کند. اگرچه این ممنوعیت‌ها فعلاً کالاهای استراتژیک صادراتی فعلی استان یزد را کمتر هدف قرار داده، اما برای برنامه‌ریزی بلندمدت باید این ریسک را در نظر گرفت.

محمدرضا شه‌ننه‌پور، رئیس کمیته واردات کالاهای اساسی کمیسیون بازرگانی داخلی اتاق بازرگانی یزد با تشریح موانع ترانزیتی در مرزهای شمال شرقی، مسیر ترکمنستان را به دلیل ریسک‌های مسیر آستارا، گزینه‌ای اجتناب‌ناپذیر اما دشوار خواند و از عدم پایبندی طرف ترکمنی به قراردادهای تجاری انتقاد کرد.

محمدرضا شه‌ننه‌پور با اشاره به گلوگاه‌های موجود در مسیر صادرات و ترانزیت گفت: ترکمنستان همچنان در بحث ترانزیت با مشکلات

ساختاری روبروست، سخت‌گیری شدید در صدور ویزا برای رانندگان ایرانی و توقف‌های طولانی مدت (بین یک هفته تا ۱۰ روز) در مرز سرخس، نه تنها تجارت دوجانبه، بلکه دسترسی ما به بازارهای هدف بعدی نظیر ازبکستان، تاجیکستان و قزاقستان را که لزوماً باید از خاک ترکمنستان عبور کنیم، با کندی مواجه کرده است.

شهنه‌پور با اشاره به تجربه‌های تجاری اخیر از جمله واردات گوشت شترمرغ از این کشور افزود: متأسفانه یکی از چالش‌های جدی کار با طرف‌های ترکمنی، عدم پایبندی به اصول حرفه‌ای قراردادهاست. رفتار تجاری آنها شباهت‌هایی به برخی مشکلات داخلی خودمان دارد؛ به طوری که با کوچک‌ترین نوسان یا تلورانس قیمتی، کل تعهدات قراردادی را زیر پا می‌گذارند و توافقات قبلی را تغییر می‌دهند.

این مقام مسئول در اتاق بازرگانی یزد با ترسیم تغییرات ژئوپلیتیک در مسیرهای تجاری تصریح کرد: باید بپذیریم که مسیر غربی روسیه (مرز آستارا) به مسیری بسیار پرریسک تبدیل شده است و ما ناچاریم استراتژی ترانزیتی خود را به سمت مسیر شرقی و استفاده از خاک ترکمنستان تغییر دهیم. اما این تغییر مسیر، نیازمند رفع موانع عجیب کنونی است.

محمدرضا شهنه‌پور در پایان به معضل «خلاء اطلاعاتی» در مسیر ترانزیتی ترکمنستان اشاره کرد و گفت: یکی از نگرانی‌های عمده صادرکنندگان، قطع ارتباط کامل با محموله در خاک این کشور است. از لحظه‌ای که کامیون وارد ترکمنستان می‌شود تا زمانی که خارج شود که گاهی یک هفته طول می‌کشد، هیچ خبری از راننده و وضعیت بار در دسترس نیست و عملاً امکان ردیابی وجود ندارد. ضروری است رایزنی‌های دیپلماتیک برای حل این "نقطه کور ترانزیتی" انجام شود تا طرف ایرانی حداقل از موقعیت مکانی بار خود آگاه باشد.

مدیرکل گمرک استان یزد با اشاره به ضعف زیرساخت‌های قانونی و فرسودگی ناوگان در برخی کشورهای آسیای میانه، به تشریح دشواری‌های ترانشیپمنت کالا در مرزهای شمالی پرداخت و از بندر امیرآباد به عنوان گزینه‌ای راهگشا یاد کرد.

قاسم‌پور یکی از مشکلات ریشه‌ای در حوزه آسیای میانه را «عدم نهادینه شدن مقررات دقیق راهداری» دانست و اظهار داشت: متأسفانه در بسیاری از مسیرهای این منطقه، قوانین استاندارد حمل‌ونقل که در سطح بین‌المللی مرسوم است، اجرا نمی‌شود و تجار ما با شیوه‌های سنتی و بعضاً عجیب جابجایی کالا مواجه می‌شوند.

پیشنهادات / مصوبات جلسه

مجری	پیشنهاد / مصوبه ۱
امور بین الملل اتاق بازرگانی یزد	مصوب گردید در راستای بررسی صادرات مجدد محصولات استان از ترکمنستان به سایر کشورهای حوزه اوراسیا، اطلاعات لازم طی تعامل با اتاق مشترک و رایزن بازرگانی ایران در ترکمنستان جمع‌آوری گردد.
مجری	پیشنهاد / مصوبه ۲



<p>مسئولیت میز سرمایه‌گذاری اتاق یزد</p>	<p>مقرر گردید با توجه به مزیت نسبی استان یزد در تولید مصالح ساختمانی (کاشی، سرامیک و شیشه)، امکان‌سنجی ایجاد یک انبار یا مرکز دپوی محصولات در ترکمنستان (به‌عنوان هاب توزیع منطقه‌ای) در دستور کار قرار گیرد. در این راستا ضمن هماهنگی با اتاق مشترک ایران و ترکمنستان، مدل‌های سرمایه‌گذاری مشترک برای ایجاد این زیرساخت بررسی و گزارش آن به کمیسیون ارائه گردد.</p>
<p>مجری</p>	<p>پیشنهاد / مصوبه ۳</p>
<p>مرکز آموزش اتاق بازرگانی یزد</p>	<p>مقرر گردید به‌منظور هم‌افزایی توان صادراتی واحدهای خرد و متوسط، کارگاه آموزشی ویژه‌ای با محوریت انتقال تجربه برگزار گردد. در این دوره، از تجربیات موفق اتاق بازرگانی اصفهان در تشکیل کنسرسیوم‌ها استفاده شده و مدرسین یا مدیران کنسرسیوم‌های فعال آن استان جهت ارائه راهکارهای عملی و اجرایی دعوت شوند.</p>
<p>مجری</p>	<p>پیشنهاد / مصوبه ۴</p>
<p>دبیرخانه کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی یزد دبیرخانه شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان یزد</p>	<p>با توجه به مشکلات موجود در زمینه حمل‌ونقل جاده‌ای به ترکمنستان که مانع اصلی رقابت‌پذیری کالاهای یزدی در بازار اوراسیا است، مقرر گردید مشکلات جهت تصویب و پیگیری از نهادهای حاکمیتی، در دستور کار یکی از جلسات «شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان یزد» قرار گیرد.</p>