

# محصولات آبریان ایران به سهولت وارد بازار اتحادیه اروپا می‌شود

اشاره:

برنامه‌ریزی برای بسیج تمامی توانمندی‌های اقتصادی کشور برای ایجاد جهش در صادرات غیرنفتی، از محورهای اصلی سومین برنامه توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی ایران می‌باشد.

در این راستا شناسایی مزیت‌های نسبی موجود و قابل خلق با توجه به استعدادها و بالقوه و بالفعل، تشویق سرمایه‌گذاری‌های صادرات‌گرا و ایجاد اشتغال برای نیروی کار جوان، تحصیل کرده و مستعد کشور، ضروری است. در همین حال ایجاد و توسعه تشکلهای تجاری برای غلبه بر محدودیت‌ها و موانع راهیابی به بازارهای هدف، حایز اهمیت است و می‌تواند در پویایی صادرات غیرنفتی نقش مؤثری داشته باشد.

یکی از تشکلهای فعال کشور در امر صادرات، اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران است که توانسته در خصوص راهیابی به بازارهای هدف، فعالیت شایسته‌ای داشته باشد.

خب‌نگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای سید کریم‌الله حسینی، رئیس هیأت مدیره اتحادیه، در خصوص نحوه شکل‌گیری و فعالیت اتحادیه، موانع توسعه صادرات آبریان، بازار جهانی آبریان و نقش ایران در این بازار و راه‌های گسترش سرمایه‌گذاری‌های صادرات‌گرا در بخش پرورش آبریان، گفت‌وگویی دارد که ماحصل آن را با هم می‌خوانیم.

تلاش فعال و همکاری نزدیکی با سازمان‌های مسؤول در تدوین مقررات و روش‌های صنعت آبریان دارد.

اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران همچنین اقدام به تشکیل اعضا در استان‌هایی که با آنان همکاری دارد، کرده است. استان‌های موردنظر عبارتند از: بوشهر، هرمزگان، سیستان و بلوچستان، گیلان و مازندران است.

اعضای اتحادیه در استان‌های یاد شده در قالب تشکلهای فعالیت می‌پردازند و این تشکلهای به عنوان شعب

از این مجمع یک هیأت‌مدیره انتخاب شد و از میان هیأت‌مدیره یک نفر دبیرکل انتخاب گردید. بر این اساس، تمامی تشکلهای موجود در صنعت آبریان کشور دارای نماینده‌ای در جامعه شیلات می‌باشند.

**■ اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران چه خدماتی را به اعضا ارائه می‌دهد؟**

□ این اتحادیه ۴۶ عضو فعال دارد که بیش از ۹۰ درصد صادرات این صنف توسط آنها صورت می‌گیرد. این اتحادیه

**■ صنعت آبریان دارای تشکلهای مختلفی است، هماهنگی و همکاری بین این تشکلهای به چه صورت است؟**

□ در راستای مشارکت مردم در برنامه‌های اقتصادی، صنعت آبریان کشور نیز دارای ۱۲ تشکلهای

اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران یکی از این تشکلهای محسوب می‌شود. از هر یک از تشکلهای دوازده‌گانه، یک نفر به عضویت جامعه شیلات ایران درآمدند و مجمع عمومی این جامعه را تشکیل دادند.

اتحادیه انجام وظیفه می‌کنند.

اولین شعبه اتحادیه در استان بوشهر در سال ۷۹ تشکیل شد. این تشکل‌ها با هدف توسعه صادرات و ارزآوری بیشتر به کشور شکل می‌گیرد.

### ■ به صنعت آبریان به صورت چه نوع صنعتی تگرسته می‌شود؟

اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران به صنعت شیلات به صورت یک صنعت ارزآور و اشتغال‌زا نگاه می‌کند. دولت قبلی از این صنعت حمایت مطلوبی کرد و زمینه را برای آبریزپوری فراهم آورد و پرورش میگو با فعالیت سازمان‌های جهانی، کار خود را در ایران آغاز کرد. این صنعت قادر است تا دو میلیون هکتار زمین را در سواحل ایران تحت پوشش آبریزپوری ببرد.

امید ارزآوری صنعت آبریان در برنامه‌های ۱۰ تا ۲۰ ساله با برنامه‌ریزی‌های منسجم و دقیق تا دو میلیارد دلار در سال است.

یادآوری می‌شود ویتنام ده سال پیش از سنت آبریان ۱۰۰ میلیون دلار درآمد ارزی داشت که این رقم اینک به یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار در سال رسیده است. اکثر ارزآوری ویتنام از راه پرورش میگو است.

در ایران نیز ویژگی‌های موجود در ویتنام وجود دارد و نیروهای آموزش دیده مستعدی نیز به وفور وجود دارند.

چنانچه دولت برنامه‌ای دقیق، منسجم، همه‌جانبه و حمایت‌شده‌ای با استفاده از فناوری روز تدارک ببیند، به راحتی تجربه ویتنام در ایران پیاده خواهد شد.

سواحل جنوبی ایران زمین‌هایی دارد که هیچ‌گونه استفاده کشاورزی ندارند، اما می‌توانند به پرورش میگو اختصاص یابند. رشد صنعت پرورش میگو در چند سال اخیر مؤید این امر است که با برنامه‌ریزی دقیق، به راحتی می‌توان به

رقم دو میلیارد دلار درآمد ارزی در سال دست یافت.

### ■ صادرکنندگان آبریان با چه موانع و مشکلاتی در امر صادرات مواجه هستند؟

□ مقررات و روش‌های معمول در صادرات باید به سرعت از سوی دولت اصلاح شود. دولت باید مقررات و روش‌ها را در جهت توسعه صادرات تدوین کند تا صادرکنندگان با مقررات دست‌وپاگیر مواجه نشوند.

در اکثر کشورهایی که صادرکننده آبریان هستند، بانک‌ها بیش از ۸۰ درصد تسهیلات مالی موردنیاز صادرکنندگان را با شرایط سهل در اختیار سرمایه‌گذاران می‌گذارند.

در ایران شاید کمتر از ۳۰ درصد نیازهای صنعت پرورش آبریان از سوی بانک‌ها تأمین می‌شود. البته از حرکت‌های چند سال اخیر بانک توسعه صادرات ایران باید تقدیر شود، هر چند که این بانک یک جوان به حساب می‌آید.

مسئولان این بانک سعی می‌کنند مقررات را روان کرده و پوشش بالاتری را به صادرات بدهند. لازم است دولت در بخش صادرات از طریق تمامی بانک‌ها پوشش لازم را به صدور آبریان بدهد.

صنعت آبریان با چندین نهاد و سازمان در ارتباط است که به‌طور خلاصه عبارتند از: دامپزشکی، گمرک و مرکز توسعه صادرات ایران.

این نهادها در زمینه صادرات قدم‌های مطلوبی برداشته‌اند، اما هنوز کافی نیست. سازمان‌ها و نهادهای ذی‌ربط باید به موازات توسعه صادرات متحول شوند. صدور آبریان ایران به بازارهای جهانی رشدی آشکار و سریع دارد، نهادهای ذی‌ربط دولتی باید با ایجاد نظام سازمانی، عملیات صادرات را پشتیبانی کنند.

برای مثال امروزه صدور آبریان تازه و زنده به بازارهای جهانی از ارزش

افزوده بسیار بالایی برخوردار است. دولت باید صنعتی که مرتبط با صادرات آبریان تازه و زنده است را شکل دهد. این صنعت با هواپیمایی و حمل‌ونقل هوایی ارتباط دارد و فرودگاه‌های کشور باید به سردخانه‌های عظیم تجهیز شوند. در کشورهایی که صادرکننده آبریان تازه و زنده هستند، دولت با همکاری بخش خصوصی سردخانه‌های زیادی را تدارک دیده و مقررات بسیار روانی را ایجاد کرده است. در امارات و در فرودگاه دبی یک صادرکننده می‌تواند محصول زنده و یا تازه آبریان را در فرودگاه نگهداری کند و یک ساعت قبل از پرواز، تحویل هواپیمای باری دهد. اما در ایران به دلیل ضعف امکانات و روان نبودن مقررات، محصول صادراتی ۱۰ تا ۱۲ ساعت قبل از پرواز به مسئولان تحویل می‌شود و در فضای غیرسردخانه‌ای و آزاد نگهداری می‌شود. در حالی که محصول صادراتی به‌شدت لطمه می‌بیند.

مقررات مناطق بندری از جمله مشکلات مبتلا به صادرات آبریان است. در این مناطق امکانات کاتینری برای نگهداری محصولات آبریز وجود ندارد. دولت در این زمینه باید اقدامات اساسی انجام دهد.

از صادرات آبریان پشتیبانی خارجی نمی‌شود. در این زمینه اتحادیه با وزارت امور خارجه مکاتبات عدیبه‌ای انجام داده است. در معاونت اقتصادی وزارت امور خارجه باید بخش ویژه‌ای برای صادرات آبریان تشکیل شود و این بخش در کشورهای مصرف‌کننده از منافع اقتصادی صادرکنندگان حمایت کند. در ایران هنوز سفارتخانه‌ها نتوانسته‌اند حمایت‌های لازم را از صادرکنندگان به‌ویژه صادرکنندگان آبریان به‌عمل آورند. سفارتخانه‌های ایران در خارج از کشور باید بازارهای مصرف را به‌خوبی بشناسند و اطلاعات را به کشور منتقل

صنعت آشنا هستند. صنایع شیلات ایران بسیار پرانرژی و جوان است و زمینه کار در آن فراوان است.

### ■ چند درصد محصولات آبرزی ایران به طریق گشایش اعتبار اسنادی صادر می‌شود؟

[۱] به راحتی می‌توان گفت بیش از ۹۵ درصد محصولات آبرزی ایران با گشایش اعتبارات اسنادی به بازارهای جهانی صادر می‌شود. دلیل آن ویژگی صاحبان صنعت آبرزی کشور است.

مدیریت آنان به صورتی است که از دانش و اطلاعات روز این صنعت در بازارهای جهانی آگاهی کامل دارند. محصولات آبرزی ایران از آنچنان کیفیتی برخوردار است که تمامی بازارهای جهانی طالب آن هستند.

محصولات آبرزی ایران جزو کشورهای طراز اول جهان است. اگرچه حجم محصولات صادراتی آبریان زیاد نیست، اما از چنان شرایطی برخوردار است که در مذاکرات موجود بین صادرکنندگان و خریداران خارجی، قدرت نزد طرف ایرانی است که محصول خود را بدون گشایش اعتبار به طرف خارجی بفروشد، لذا اکثر صادرکنندگان محصولات آبرزی در ایران قبل از آنکه محصول صادراتی‌شان به دست مشتری برسد، پول آن را دریافت کرده‌اند.

### ■ بخش خصوصی بیشتر در زمینه صدور آبریان پرورشی فعالیت دارد یا محصولات صیادی دریایی؟

[۱] تا سال ۱۳۷۸ بخش عمده‌ای از صادرات میگو و ماهی که در تخصص بخش خصوصی است، از محصولات دریایی بود، اما در سال جاری صادرات محصولات دریایی و پرورشی تقریباً برابر شده است، به طوری که ۵۵ درصد صادرات مربوط به آبریان پرورشی و ۴۵ درصد مربوط به آبریان دریایی است.

به نظر می‌رسد در سال آینده این نسبت به شدت به سوی صدور آبریان

### مشکلات برون‌مرزی در زمینه صدور آبریان به بازارهای خارجی دارند؟

□ یکی از بازارهای هدف صنعت آبریان ایران، کشورهای اروپایی هستند. دولت‌های اروپایی از سال‌ها قبل مشکل عمده‌ای را برای آبریان ایران ایجاد کردند و شرایط سختی را از لحاظ بهداشتی برای محصولات دریایی ایران اعمال کردند.

با تلاش مستمر شرکت شیلات ایران و دامپزشکی کشور در چند سال اخیر با همکاری صنعت جوان آبریان ایران، محصولات شیلاتی کشورمان وارد فهرست اول اروپا شد و محصولات دریایی ایران جزو محصولات بهداشتی ایده‌آل دریایی که از سطح بسیار بالای کیفیت برخوردار است، قرار گرفت و پذیرفته شد.

محصولات دریایی ایران هم‌اینک مشابه کشورهای اروپایی در تمامی بازارهای اروپا به راحتی وارد می‌شود و مورد معامله قرار می‌گیرد. بنابراین صنعت شیلات ایران از نظر کیفی و بهداشتی در بازارهای جهانی هیچ‌گونه مشکلی ندارد.

در این زمینه موانع اصولی حل شده است، اما وزارت امور خارجه و بخش‌های دولتی باید با مذاکرات خود، حمایت‌های قانونی را در بازارهای جهانی به عمل آورند.

### ■ آیا صنعت آبریان ایران پیشرفته است؟

□ صنعت آبریان ایران بسیار جوان و پیشرفته است. این صنعت دارای کارشناسان تحصیل کرده زیادی است که در تمامی جهات، از آگاهی‌های لازم برخوردارند. در این صنعت اکثر مدیران تولید و مدیران کارخانه‌ها دارای تحصیلات کارشناسی و بالاتر هستند. در این صنعت تجربه و تحصیلات عالی در کنار یکدیگر قرار دارند و کارشناسان مجرب آن با تمامی مباحث جهانی این

کنند. این سفارتخانه‌ها باید در زمینه مقررات کشورهای خارجی از صادرکنندگان ایرانی دفاع کنند. برای مثال اتحادیه اروپا برای کشورهای مشابه ایران که در حال توسعه هستند، به صورت ترجیحی هیچ‌گونه عوارضی را به اجرا نمی‌گذارد. اما برای ارزش افزوده محصولات دریایی ایران تا ۲۵ درصد عوارض تعیین کرده است. این میزان عوارض صادرکننده ایرانی را در بازار رقابت عقب می‌راند.

وزارت خارجه وظیفه دارد با اتحادیه اروپا پیرامون عوارض ارزش افزوده بر محصولات دریایی به مذاکره بنشیند و آن را کاهش دهد و یا به کلی حذف کند.

### ■ چرا در ایران محصولات تازه و زنده آبرزی صادر نمی‌شود؟

□ برای توسعه صادرات محصولات تازه و زنده آبرزی بحران وجود دارد. در دنیا ۳۵ درصد محصولات آبرزی کشورها به صورت زنده و تازه صادر می‌شود. ارزش آبرزی این نوع صادرات ۳۰ تا ۵۰ درصد بالاتر از صدور محصولات منجمد شده است.

برای مثال قیمت هر کیلو ماهی تن منجمد ۱/۸ دلار است، در صورتی که تازه این ماهی به بهای هر کیلو ۷ تا ۱۳ دلار صادر می‌شود.

لازم است صنایع مرتبط با محصولات آبرزی تازه و زنده در ایران شکل داده شود. این صنعت با حمل و نقل هوایی و تجهیزات لازم در فرودگاه‌ها از جمله سردخانه‌های مجهز به‌طور مستقیم سروکار دارد.

### ■ آیا محصولات آبرزی ایران به آمریکا هم صادر می‌شود؟

□ آمریکا به تازگی تلاش کرده است یک سری از محصولات دریایی ایران را وارد کند، اما عوارض مترتب بر این محصولات به قدری بالا است که به هیچ‌وجه نمی‌توان صادرات را انجام داد.

### ■ آیا صادرکنندگان ایرانی

پرورشی رشد پیدا کند و ۷۰ درصد محصولات پرورشی و ۳۰ درصد محصولات دریایی صادر شود.

این نسبت به جایی خواهد رسید که سهم صادرات آبریان دریایی به ۱۰ درصد مجموع صادرات آبریان کاهش یابد. خاویار نیز در انحصار دولت است و بخش خصوصی در آن فعالیت ندارد. البته متأسفانه صید ماهیان خاویاری هر ساله کاهش می‌یابد و در این رهگذر صادرات خاویار نیز با کاهش روبه‌رو است.

### ■ آیا کیفیت محصولات پرورشی در حد استانداردهای جهانی است؟

□ به‌طور قطع کیفیت محصولات آبرزی پرورشی ایران در حد جهانی است. کارشناسان ایرانی توانسته‌اند دانش و تجارب دنیا را به ایران بیاورند. ایران در غذا، لارو و پرورش میگو از استانداردهای بسیار مطلوبی برخوردار است و موفق شده است بالغ بر ۸۰ درصد محصولات آبرزی پرورشی را به جامعه اروپا صادر کند. جامعه اروپا مشکل‌ترین استاندارد بهداشتی و عمل‌آوری را دارد.

### ■ اقلام عمده صادرات آبریان را ذکر فرمایید.

□ اقلام عمده صادرات آبریان، ماهیان غیرمأکول و میگو می‌باشد. البته ماهیان غیرمأکول درصد بسیار ضعیفی را تشکیل می‌دهد.

### ■ آخرین آمار صادرات آبریان را ذکر فرمایید.

□ آخرین میزان صادرات میگوی پرورشی ایران ۴۰۰۰ تن و میگوی دریایی ۳۰۰۰ تن بوده است که مجموع آن به ۷۰۰۰ تن بالغ می‌شود.

میزان صادرات ماهیان غیرمأکول ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ تن بوده است. خرچنگ، کری‌فیش (شاه‌میگوی آب شیرین)، لایستر، قزل‌آلا، گوشت ماهیان خاویاری نیز در سطح کمی صادر شده

است.

### ■ ارزش صادرات آبریان ایران را اعلام فرمایید.

□ ارزش صادرات انواع آبریان در سال ۱۳۷۸ حدود ۱۰۰ میلیون دلار بود که نسبت به سال قبل از آن رشدی حدود ۴۰ درصد داشت.

### ■ بازارهای عمده محصولات آبرزی ایران کدام‌ها هستند؟

□ اسپانیا، فرانسه، انگلستان، ایتالیا، بلژیک، پرتغال، آلمان و نیز کشورهای اسکاندیناوی (دانمارک، سوئد، نروژ) از خریداران محصولات آبرزی ایران هستند. ژاپن نیز خریدار خوبی برای محصولات آبرزی ایران است. این کشور خواهان محصولات آبرزی تازه و با کیفیت بالا است. ژاپن از مشتریان دائمی محصولات آبرزی ایران است.

کشورهای چین، تایوان و تایلند نیز از خریداران محصولات آبرزی ایران هستند. در سال جاری محصولات آبرزی ایران به کانادا و آمریکا نیز صادر شده است.

### ■ آیا بازاریابی محصولات آبرزی ایران با مشکل مواجه است؟

□ از آنجا که به موازات افزایش تولید، افزایش کیفیت تحصیل شده و استاندارد بهداشتی محصولات آبرزی ایران در حد بالایی است، هیچ‌گونه مشکل بازاریابی وجود ندارد. صادرکنندگان محصولات آبرزی ایران در بازارهای جهانی مشکل بازاریابی ندارند.

### ■ سهم ایران در بازار جهانی آبریان چه میزان است؟

□ سهم ایران در بازار جهانی محصولات آبریان کمتر از ۴۰ درصد است و این یک ضعف محسوب می‌شود. زیرا هر کشوری که از لحاظ مقداری در بازارهای جهانی سهم بیشتری داشته باشد، به‌طور طبیعی در بازارهای دنیا جایگاه بهتری خواهد داشت.

### ■ نگاه بازارهای جهانی به صنعت آبریان ایران چگونه است؟

□ ویژگی مثبت ایران در صنعت آبریان، استعداد بالقوه‌ای است که در این صنعت وجود دارد. بازارهای جهانی به این امر واقف هستند که ایران در سال‌های آینده توان آن را دارد که بتواند حدود یک میلیون هکتار زمین را زیر کشت میگو ببرد.

البته این زمین‌ها هیچ‌گونه ارتباطی با زمین‌های کشاورزی ندارند و برای زراعت، آلودگی ایجاد نمی‌کنند. در همین حال فعالیت کشاورزی برای کشت و پرورش میگو آلودگی ایجاد نمی‌کند.

در سال جاری بیماری‌های میگو و ماهی به اکوادور، تایلند، مالزی، اندونزی و کشورهای دیگر سرایت کرده، اما در زمین‌های پرورش میگو ایران به دلیل شرایط مطلوبی که دارند، این نوع بیماری‌ها به هیچ‌وجه وجود ندارد. زمین‌ها از شرایط مناسبی برخوردار است، بنابراین امروزه جهان به کشوری نگاه می‌کند که اگرچه تولید آن کم است، اما بالقوه این استعداد را دارد که به‌زودی یک عنصر تعیین‌کننده‌ای در بازار میگوی پرورشی باشد.

از آنجا که کارخانه‌ها و نیروهای شاغل در این صنعت خود را با استانداردهای جهانی منطبق کرده‌اند، با وجود تولید کمی که انجام می‌شود، جایگاه خوبی در بازارهای جهانی یافته‌اند.

با توجه به سیاست‌ها و فعالیت‌هایی که دولت در بحث تنش‌زدایی انجام داده است، تعداد زیادی سرمایه‌گذار صنعت آبرزی به ایران مراجعه کرده‌اند و در حال بررسی برای سرمایه‌گذاری در ایران هستند. چنانچه دولت و مسئولان برنامه‌ریز و تصمیم‌گیرنده بتوانند تصمیمی مناسبی در تدوین سیاست‌ها و مقررات اتخاذ و از سرمایه‌گذاران خارجی حمایت کنند، می‌توان مانند ویتنام،

تایلند و فیلیپین، جهش اساسی و سریعی را در تولید آبزیان و ارزآوری به وجود آورد.

### ■ صنعت آبزیان در ایران تا چه میزان قادر به جذب سرمایه‌گذاری خارجی است؟

□ این امر بستگی به سیاست دولت دارد. این توان وجود دارد که به راحتی حدود یک میلیون هکتار زمین مستعد با سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی برای پرورش آبزیان اختصاص یابد.

سرمایه‌گذاری ارزی - ریالی این میزان زمین زیر کشت آبی حدود ۶۰۰۰ میلیارد ریال تخمین زده می‌شود.

### ■ در صنعت آبزیان میزان سرمایه‌گذاری‌های ریالی - ارزی به چه نسبتی است؟

□ در مرحله اول در این صنعت ماشین‌آلاتی لازم است که باید وارد کشور شود، اما در مراحل بعدی این ماشین‌ها را می‌توان در داخل ساخت.

در شرایط موجود در کوتاه‌مدت صنعت پرورش میگو را می‌توان با ۸۰ درصد سرمایه ریالی و ۲۰ درصد سرمایه ارزی توسعه داد.

در میان‌مدت و بلندمدت تمامی سرمایه‌گذاری‌ها را می‌توان ریالی انجام داد. ویژگی این سیاست این است که ارز جذب می‌شود و از بانک‌های کشور ریال دریافت می‌شود. در این رهگذر اشتغال ایجاد می‌شود و تحرک صنعتی به وجود می‌آید، زیرا ماشین‌آلات در داخل ساخته می‌شود.

یک شرکت بزرگ مشاوره‌ای فرانسوی از ایران گزارشی تهیه کرد که در آن آمده است: در ایران تمامی امکانات لازم برای توسعه صنعت آبزیان و پرورش میگو با قیمت مناسب وجود دارد و نیاز به واردات هیچ‌گونه امکاناتی از خارج نیست.

تولید میگوی پرورشی در ایران قیمت تمام‌شده‌ای به مراتب پایین‌تر از دیگر کشورها دارد. همین امر جاذبه سرمایه‌گذاری در ایران را افزایش

می‌دهد. امسال صنعت آبزیان ایران کارشناسان و متخصصان زیادی را از خارج دعوت کرده است تا با کار خرید میگو و نظارت بر عمل‌آوری و پرورش میگو از نزدیک آشنا شوند. این عده در سال‌های آینده حتماً جزو نامزدهایی خواهند بود که حاضر به سرمایه‌گذاری در ایران هستند.

### ■ آیا صنعت آبزیان در ایران دارای ارزش افزوده است؟

□ مواد خام آبی ایران در بسته‌بندی‌های بزرگ به کشورهای اروپایی صادر می‌شود، کشورهای صنعتی این محموله‌ها را در بسته‌بندی‌های کوچکتر و یا با عمل‌آوری آن به دیگر کشورها صادر می‌کنند.

صادرکنندگان ایرانی باید به منظور ایجاد ارزش افزوده بیشتر و اشتغال و ارزآوری، محموله‌ای را صادر کنند که به مرحله مصرف نهایی نزدیکتر باشد.

تصرفه‌های کشورهای اروپایی صادرکنندگان ایرانی را وادار می‌کند، محصولات آبی را بدون ارزش افزوده صادر کنند، زیرا اگر به کالای صادراتی خود ارزش افزوده بدهند و در بازارهای اروپایی نتوانند رقابت کنند، متحمل ضرر و زیان خواهند شد. اگر دولت این مشکل را حل کند، می‌توان محصولات آبی با ارزش افزوده بالاتر صادر کرد و سود بیشتری به دست آورد.

فروآوری محصولات آبی ایران ارزش افزوده آن را ۳۰ تا ۶۰ درصد افزایش خواهد داد.

### ■ اشتغال‌زایی صنعت آبزیان چه میزان است؟

□ در صنعت پرورش میگو و ماهی در هر ۲۰ هکتار به طور مستقیم ۱۵ نفر اشتغال دارند. ضمناً در مقابل این میزان زمین ۵ نفر نیز در صنایع شیلات مشغول به کار هستند. در حمل و نقل نیز برای ۲۰ هکتار زمین زیرکشت میگو و ماهی دو نفر مشغول خواهند بود، بنابراین در مجموع در هر هکتار زمین پرورش میگو و ماهی حداقل ۱/۵ تا ۲ نفر اشتغال به کار

خواهند داشت.

اگر یک میلیون هکتار زمین زیر پوشش پرورش میگو قرار گیرد، حداقل ۱ تا ۱/۵ میلیون نفر به کار گمارده خواهند شد.

البته در جامعه صیادی کشور در بخش دریاهای، اشتغال مناسبی وجود دارد. در سال‌های اخیر، به دلیل استفاده و برداشت بی‌رویه از آب‌های دریاهای ذخایر ماهیان و آبزیان ایران کاهش یافته و به تدریج در این بخش بیکاری ایجاد شده است.

شرکت شیلات ایران بخشی از نیروهای صیادی بیکار شده را به سوی حرفة پرورش ماهی و میگو هدایت می‌کند.

### ■ حمایت‌های دولتی در زمینه تولید و صادرات آبزیان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

□ دولت آقای خاتمی در سه سال اخیر توسط وزارت بازرگانی و مرکز توسعه صادرات ایران، اقدامات اساسی در تثبیت مقررات انجام داده است. این اقدامات جای تقدیر دارد، اما در بخش مالی سیستم بانکی تصمیمات خلق‌الساعه‌ای می‌گیرد که ضربات جبران‌ناپذیری به صنعت آبزیان زده است.

در ماه‌های اخیر با افزایش درآمد نفت، بانک مرکزی تصمیماتی را اتخاذ کرد که باعث شده است خسارات زیادی به صنعت وارد شود و متعاقب آن صادرات تحت‌الشعاع قرار گیرد.

### ■ آیا قیمت‌های صادراتی برای محصولات آبی مناسب است؟

[۱] صادرکنندگان محصولات آبی با قیمت‌های صادراتی مشکلی ندارند. صادرکنندگان با تلاش خودشان هر جا که قیمت‌ها نامناسب و پایین بوده است، آن را افزایش داده و متعادل کرده‌اند.

در صنعت آبزیان به دلیل آنکه صادرکنندگان به طریق گشایش اعتبار اسنادی به معامله می‌پردازند، با پیمان‌سپاری مشکلی ندارند و آن را

موضوع مضر نمی‌داند. البته مشروط بر آنکه پیمان‌سپاری مانعی در جهت انجام صادرات نشود.

پیمان‌سپاری باید دارای این هدف باشد که دولت بتواند اطلاعات صادرات را ثبت و ضبط و حسن انجام ورود و خروج ارز را با تسهیلات و حمایت‌های کاملی که به صادرکننده می‌دهد، کنترل کند.

### ■ آیا صنعت آبریان در معاملات خارجی خود از روش نوین تجاری (تجارت الکترونیکی) استفاده می‌کند؟

□ اکثر صادرکنندگان محصولات دریایی از روش‌های نوین تجاری استفاده می‌کنند. البته این گروه در آغاز راه هستند، اما مانند تمامی صادرکنندگان در سطح جهان محصولات خود را از طریق اینترنت به نمایش می‌گذارند و از این طریق مذاکره کرده و معامله می‌کنند.

### ■ آیا رابطه صادرکنندگان محصولات آبرزی با گمرک، سازمان دامپزشکی کشور و بیمه رضایت‌بخش است؟

□ سازمان دامپزشکی کشور، سازمانی است که در موقعیت مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران به این رشته می‌پردازد.

کار کنترل کیفیت محصولات دریایی را سازمان دامپزشکی کشور انجام می‌دهد. این سازمان تلاش زیادی برای انطباق خود با شرایط کشور کرده است و جای تقدیر دارد. البته این سازمان برای توسعه صادرات باید متحول شود که هنوز در آغاز راه است.

شرکت شیلات ایران نیز در ایجاد زیرساخت‌های لازم برای صادرات مانند احداث جاده، تأمین آب، برق و ساخت موج‌شکن‌ها و اسکله‌ها همت می‌گمارد. این سازمان نیز باید متحول شود تا بتواند نقش خود را بهتر ایفا نماید.

گمرک نیز در دو سه سال اخیر گام‌های مؤثری در جهت روان‌سازی عملیات گمرکی برداشته است، اما هنوز در آغاز راه است و باید به صورت

گسترده این کار ادامه یابد.

شایان ذکر است که در گمرک ایران مانند گمرکات خارج، کارشناسان گمرکی در محل گمرک کالای صادراتی را بازدید می‌کنند و اجازه صادرات می‌دهند. اما این امر باید در تمام ایام هفته، حتی تعطیلات به صورت شبانه‌روزی انجام شود تا در امر صادرات وقفه‌ای به وجود نیاید. در این زمینه گمرک ایران ضعف دارد.

در فرودگاه‌های کشور سازمان دامپزشکی و گمرک باید به‌طور شبانه‌روزی ارزیاب داشته باشند تا محموله‌های صادراتی را از نظر کیفیت کنترل کنند.

کشور فیجی حتی از جزیره کیش کوچکتر است اما به‌طور شبانه‌روزی به صادرات محصولات دریایی می‌پردازد و از این راه سالانه حدود دو میلیارد دلار درآمد ارزی دارد.

### ■ آیا سرمایه‌گذاری در صنعت آبریان با دید صادرات‌گرا صورت می‌گیرد؟

□ اصولاً نگاه عمده بیش از ۹۰ درصد سرمایه‌گذاران در رشته آبریان، نگاه صادراتی است. به دلیل دید وسیع سرمایه‌گذاران در این رشته از صنعت، اکثر آنها موفق هستند.

### ■ آیا صاحبان صنایع آبرزی و صادرکنندگان این رشته در نمایشگاه‌های جهانی شرکت می‌کنند؟

□ صنعت آبریان کشور از صنایعی است که در اکثر نمایشگاه‌های مهم جهانی که با آنها ارتباط مستقیم دارند، شرکت می‌کنند. صاحبان این صنایع و صادرکنندگان این رشته به غیر از آمریکا در نمایشگاه‌های اروپا، کانادا، چین و ژاپن که نمایشگاه‌های مهمی در صنعت شیلات هستند، شرکت می‌کنند.

علت موفقیت صنعت آبریان ایران در بازارهای جهانی، حضور موفق صادرکنندگان این صنعت در نمایشگاه‌های جهانی است.

### ■ چه توصیه‌ای به صادرکنندگان

### آبریان دارید؟

□ توصیه می‌کنم به سرعت خود را با تشکل‌های صنفی همراه و همفکر کنند و در این راستا از دانش یکدیگر برخوردار شوند. صادرکنندگان صنعت آبریان ایران باید با استانداردهای بهداشتی جهانی خود را منطبق کرده و دانش روز تجارت را بیاموزند تا در ارتقاء سطح تجارت آبریان نقش مؤثرتری ایفا کنند و بدون هر گونه مشکلی به ارزآوری در این رشته بپردازند.

### ■ آیا شرکت‌های صادرکننده محصولات آبریان به صورت دسته‌جمعی و با یک سیاست واحد به امر صادرات می‌پردازند؟

□ در مجموعه صادرات آبریان، شرکت آبدشت به همراه ۵ واحد صادراتی که با یکدیگر همفکری دارند، تشکلی ایجاد کرده‌اند و نام آن را A.K.A. گذاشته‌اند.

این گروه با یک برجسب (لیبل) وارد بازارهای جهانی شده است و این اقدام نقش مؤثری در بازاریابی و توسعه صادرات آنها داشته است.

### ■ آیا تشکل صادراتی آبریان از قدرت کافی برخوردار است؟

□ اصولاً تشکل‌های موجود در صنعت آبریان از تشکل‌های جوان محسوب می‌شوند. فعالیت بخش خصوصی در صنعت آبریان از سال ۱۳۷۰ و تشکل‌های صنفی در این رشته از سال ۷۳ آغاز شده است. اما با وجود عمر کم آنها، تشکل‌های مطلوبی هستند. به نظر من تشکل‌های صادراتی موجود از حمایت و قدرت کافی برخوردار نیستند و اتحادیه صادرکنندگان آبریان نیز از این قاعده مستثنی نیست. دولت باید از اتحادیه صادرکنندگان آبریان ایران و دیگر تشکل‌ها، حمایت‌های مالی، معنوی و حقوقی کند.