



تولید برای صادرات

گفت و گو با رحمان پور قربان - دبیر کل انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی ایران

اشاره:

تولید برای صادرات یکی از راهبردهای مهم گذراندن رکود تورمی اقتصاد ایران است. نگاه به بازارهای جهانی و صادرات محصولات با کیفیت با توجه به قوانین و مقرراتی که سازمانهای مختلف علی الخصوص گمرک برای تولیدکنندگان و صادر کنندگان وضع می‌کنند همواره به عنوان فرصت و در عین حال تهدید تلقی می‌گردد و از سویی دیگر عواملی چون اختلافات شدید نرخ تورم داخلی در قبال افزایش ناچیز قیمت دلار، صادر کنندگان را با مشکلات بسیاری روبرو ساخته است اگر چه دولت تاکتیک جوایز صادراتی را برای رفع این نقیصه به کار گرفته اما درصد پایین این جوایز از یکسو و عدم پرداخت به موقع آن از سوی دیگر عملاً این تاکید را نا کارآمد کرده است برای بررسی این قبیل مشکلات صادر کنندگان با رحمان پور قربان - دبیر کل انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی ایران - گفت و گویی ترتیب دادیم که از نظر تان می‌گذرد:

انجمن را به طور کامل معرفی نمایید.

انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی ایران با عضویت بیش از ۱۹۰ شرکت و ۱۱ تشکل یکی از نهادهای مدنی است که در ایران و در وزارت کشور به ثبت رسیده ضمن اینکه چند تشکل از کشورهای ترکیه و امارات نیز با این انجمن در ارتباط هستند و هدف اساسی خود را صادراتی نمودن تولیدات کشور و حضور بیشتر ایران در بازارهای جهانی و هماهنگ سازی و تحکیم کوشش های مبتنی بر صادرات فرآورده های صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی قرار داده اند. این انجمن در سال ۱۳۸۰ نخستین مجمع عمومی خود را با حضور وزیر محترم بازرگانی، جمعی از مقامات و مدیران عالی رتبه و تعداد قابل توجهی از صادر کنندگان نمونه کشور برگزار نمود تا با انتخاب هیات مدیره به سیاست‌ها و استراتژی‌های خویش رسمیت دهد و تشکلی جدید را در عرصه اقتصادی کشور بوجود آورد.

هدف تمام اعضای این انجمن ایجاد درآمدهای صادراتی برای کشور است به این صورت که بخش اعظم اعضای این انجمن شرکتهایی هستند که در کار تولید کالاها یا خدماتی و صادرات آن فعالیت دارند. بخشی هم در فعالیت های معدنی حضور دارند و در استخراج معادن و همچنین صادرات این بخش‌ها

فعالیت دارند. گروه دیگر شرکت‌های مهندسی صادراتی هستند که فعالیت های مهندسی و اجرای پروژه‌های فنی در خارج از کشور را بر عهده دارند و در کل می‌توان گفت تمامی این بخش‌ها، با هدف ارز آوری برای کشور تلاش نمایند. چنانکه بخش عمده ای از رشد صادرات غیر نفتی در سال‌های اخیر به دست اعضای این انجمن صورت گرفته است.

بیش از ۱۹۰ شرکت و تشکل صادراتی استانی و کشوری در این انجمن عضو هستند که قراردادهای تفاهم نامه‌ها و اطلاعات اقتصادی را با یکدیگر مبادله می‌کنند و با طرح مشکلات در گروه‌های کارشناسی مسائل را بررسی نموده و راهکارهای کاربردی را به اطلاع مسئولین کشوری می‌رسانند. از آنجا که نهادهای مدنی در واقع یکی از اصلی ترین بخش‌های توسعه در هر کشور هستند و توسعه صادرات غیر نفتی در مقایسه با برخی کشورها، از محورهای عمده در توسعه اقتصادی کشور می‌باشد؛ ضروری است در جای جای نهادهای کشور اعم از خانواده‌ها، مدارس، دانشگاه‌ها و تمامی ارگان‌های دولتی و خصوصی به عنوان بخشی قابل احترام نگریسته شود.

همچنین باید کشورهایی را که همراه با توسعه صادرات، اشتغال‌زایی را افزایش داده و رفاه نسبی را

برای مردم خود فراهم نموده‌اند؛ به عنوان الگو مطرح شوند چرا که اکثر این کشورها بسیاری از نیروهای تحصیلکرده و منابع ما را در اختیار ندارند ولی به درجه‌ای از توسعه اقتصادی دست یافته اند که امروز در دنیا مطرح هستند.

در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از تولید، تجارت و بازرگانی کشور در اختیار بخش دولتی است و تنها نزدیک به ۲۵ درصد از این فعالیت‌ها بر عهده بخش خصوصی است و به واسطه همین بخش خصوصی است که افزایش اشتغال‌زایی و ایجاد ارزش افزوده را شاهد هستیم و همواره باید این نکته را مد نظر قرار دهیم که پایه توسعه اقتصادی، تولید و صادرات است و ضروری است تا تمام نهادها اعم از آموزشی، رسانه‌ای، خصوصی، نهادهای دولتی و... بر تولید و صادرات در داخل کشور اهتمام ورزند. خوشبختانه اکنون با اعطای جایزه صادراتی، صادرات در زمره اصلی ترین فعالیت‌ها به شمار می‌رود چرا که اندیشه جایزه صادراتی خود اولین گام در فرهنگ سازی برای صادرات به شمار می‌رود.

تشکل‌ها در این رابطه چه خدماتی می‌توانند ارائه دهند؟

تشکل‌ها در حقیقت برای حفظ منافع اعضای خود ایجاد شده‌اند و می‌توانند آسانترین راه برای دریافت

اطلاعات اقتصادی و بررسی مسائل و مشکلات اعضا باشند همچنین اعضا راه حل‌های کاربردی را به دولت پیشنهاد نمایند.

در حال حاضر هر کدام از اعضا انجمن صادر کنندگان ایران می‌توانند در جایگاه یک کارشناس عمل نمایند چرا که صادرات و مسائل و مشکلات آن را با دل و جان مشاهده می‌کنند. در عرصه صادرات نیز اکنون بر خلاف ۱۰ سال گذشته اکثر صادر کنندگان افراد با تجربه و در زمره متخصصین هستند تا جایبکه می‌توان گفت تمام مشکلات بحران اخیر تنها به دست خود این صادر کنندگان رفع گردیده و در حقیقت بخش خصوصی در این عرصه نه تنها مشکلی ایجاد نکرده است؛ بلکه مشکلاتی که بر سر راهش بود را نیز برطرف نموده است.

بحث بسیار مهم دیگر در خصوص مشاوران صادراتی دولت است. در سال ۱۳۸۶ طی نشست به ریاست جمهوری پیشنهاد انتخاب مشاور صادراتی شد و بسیار هم مورد استقبال واقع شد ولی متأسفانه این موضوع پیگیری نشد در حالیکه ما هنوز علاقه‌مندیم تا بخش خصوصی مشاوران صادراتی در اختیار دولت قرار دهد و آن تعداد از صادر کنندگان که برای چند سال متمادی به عنوان صادر کننده نمونه انتخاب شدند و مورد تقدیر قرار گرفتند به عنوان مشاوران صادراتی کشور

در بخش‌های دولتی انتخاب شوند؛ بنابراین در ارتباط با توسعه اقتصادی کشور که زیر بنای آن، تولید و صادرات است از هیچ کمکی دریغ نخواهیم کرد و تمام تلاش ما بر این است که از نقطه نظرات بخش خصوصی استفاده شود تا کشور از قید و بند ارزهای حاصل از صادرات نفت رهایی یابد.

برنامه های آتی انجمن چیست؟

ساختار انجمن عبارت از مجمع عمومی است که اکثریت اعضا در آن شرکت می نمایند و یک هیأت مدیره ۷ نفره را انتخاب می کنند. این هیأت مدیره نیز رئیس، نائب رئیس، خزانه دار و اعضا را انتخاب می کند. هیأت مدیره هر دو هفته یکبار جلساتی برگزار می کند که در آن جلسات نقطه نظرات و خط مشی های انجمن مطرح می شود. همچنین برقراری ارتباطات با سازمانهای مختلف دولتی علی الخصوص سازمان توسعه تجارت ایران در دستور کار انجمن است.

در انجمن جلسات عمومی و جلسات تخصصی هم برگزار می شود که جلسات عمومی با بانک ها و وزارت خانه ها و با حضور چند مقام مسئول علی الخصوص مقامات دولتی برگزار می شود و مسائل کلان در آن مطرح می شود. جلسات تخصصی هم در کمیته های تخصصی مطرح می شود. این کمیته ها، مواد بهداشتی، مواد غذایی، مواد شوینده، مواد دارویی و... را بر می گیرد و بعضاً با حضور مسئولین تشکیل می شود به عنوان مثال تعدادی از صادر کنندگان در این کمیته شرکت می کنند و نقطه نظرات خود را اعلام می دارند، این نظرات در تمامی جلسات تخصصی، جمع بندی و به مسئولین منعکس می گردد.

لازم به ذکر است که ظرفیت بسیار بالایی در صادرات فنی و مهندسی در کشور وجود دارد که باید مورد توجه بیشتری قرار گیرد و امیدواریم با توجه بیشتر، صادر کنندگان بتوانند در مناقصات بیشتری برنده شوند.

به عقیده من برای توسعه صادرات مهندسی، بخش های صادرات مهندسی دولتی می توانند پروژه ها را در خارج از کشور به دست صادر کنندگان مهندسی بخش خصوصی بیاورند چرا که اینان مجربان و پیمانکاران معتبری هستند که انجمن می تواند در زمینه های آب، برق، ساختمان سازی و... معرفی نماید. نکته دیگر اینکه ضروری است تا توجه ویژه ای نسبت به صادرات به کشورهای همسایه صورت گیرد چرا که این فعالیت از جهات مختلف چون ارسال کالا، ارتباطات و تردد و دریافت وجه برای صادر کنندگان حائز اهمیت است ضمن اینکه کالا ارزانتز به دست مشتریان می رسد. همچنانکه بازار عراق و توسعه صادرات به این کشور افزایش یافته، امیدواریم این سیاست در خصوص دیگر کشورها نیز اعمال شود.

انجمن چه راهکارهایی را در حفظ نمودن بازار کشورهای همسایه توصیه می کند؟

همسایگان ما در صورتی که روابط اقتصادی تنگاتنگی با ما داشته باشند خود به خود روابط حسن همجواری خوبی نیز خواهند داشت چرا که این روابط به دلایل مختلفی که در بالا عنوان شد محاسن بسیاری را در بر خواهد داشت این تبادلات با کشورهای همسایه برای ما از نظر فرهنگی، اجتماعی و ارتباطات، کمربند امنیتی خوبی به وجود می آورد و به عبارت دیگر

می توان گفت کشورهای همسایه کالاهای ایرانی را خوب می شناسند و نفوذ فرهنگی، تاریخی، مذهبی و زبانی ایرانیان در همه جا هویداست پس ضروری است تا این امر در اولویت قرار گیرد تا به توسعه اقتصادی خوبی دست یابیم و علاوه بر صادرات به کل دنیا، باید اولویت را بر صادرات به کشورهای همسایه گذاریم.

آیا در حال حاضر استراتژی توسعه صادراتی مناسبی در کشور وجود دارد و نگاه دولت به این تشکل چگونه است؟

به عقیده من سئوالات تخصصی را تنها متخصصین

را بدانند. متأسفانه اکنون وضع به گونه ای است که ممکن است امروز قانونی وضع شده و از فردا اجرا شود. این به چه معناست که سالانه صدها قانون وضع شده و هر روز تغییر کند قوانین باید از زمان تصویب تا اجرا مدت زمانی را طی کند. متأسفانه اکنون کمیته ای برای نظارت بر اجرای قوانین وجود ندارد و تنها در جلسات مربوط در این خصوص مباحثی مطرح می شود.

در بحث صادرات، با توجه به نسبت نرخ تورم به نرخ ارز، بسیاری از صادر کنندگان موجود ترجیح دادند دست از صادرات

علاقه مندیم تا بخش خصوصی مشاور صادراتی در اختیار دولت قرار دهد و آن تعداد از صادر کنندگان که برای چند سال متمادی به عنوان صادر کننده نمونه انتخاب شدند و مورد تقدیر قرار گرفتند به عنوان مشاوران صادراتی کشور در بخش های دولتی انتخاب شوند؛ بنابراین در ارتباط با توسعه اقتصادی کشور که زیر بنای آن، تولید و صادرات است از هیچ کمکی دریغ نخواهیم کرد و تمام تلاش ما بر این است که از نقطه نظرات بخش خصوصی استفاده شود تا کشور از قید و بند ارزهای حاصل از صادرات نفت رهایی یابد.

بکشند چه راهکارهایی برای این امر در نظر گرفته شده است؟

در این میان همواره صادر کنندگان خواهان افزایش و وارد کنندگان خواهان کاهش نرخ ارز هستند با توجه به اهمیت نرخ ارز برای صادر کنندگان و وارد کنندگان، افزایش نرخ ارز در سال باید متناسب با افزایش نرخ تورم باشد چرا که با این تعادل وارد کنندگان نیز متضرر نخواهند شد و سود متعادل خود را به دست خواهند آورد در این خصوص نیازمند آگاهی از نظرات و ایده های متخصصین هستیم.

یکی از مباحث مطرح در صادرات، صرف هزینه های تبلیغات و بازاریابی برای صادر کنندگان است آیا انجمن برای خوشه های صادراتی هم برنامه هایی دارد؟

برای هر کاری نیاز به ابزاری است این ابزار برای صادر کنندگان همان بازاریابی و شرکت در نمایشگاه است که خوشبختانه سازمان توسعه تجارت با تخصیص نمایشگاه ها و اعطای بخشی از هزینه ها هم در این بخش و هم در بازاریابی و تبلیغات کمک نموده است بنابراین صادر کننده مجبور است از این ابزار استفاده نماید و باید مطمئن باشد که این سود را در قیمت تمام شده لحاظ می کند. اگر چنین کمک هایی به صادر کنندگان می شود تنها در جهت حمایت از صادرات است و در حال حاضر با وجود رقبای بزرگ فرصت مناسبی برای جذب کالای ایرانی در کشورهای آفریقایی پیش رو داریم که لزوم برخورداری از این کمک ها را بیشتر می کند.

انجمن چه بستری برای ابرای این کار تدارک دیده است؟

انجمن بودجه ای برای این امر در دست ندارد ولی صندوقی برای توسعه صادرات تشکیل داده است که به واسطه این صندوق تسهیلاتی را به صادر کنندگان اعطا می کند. این صندوق که خود اعضا آن را به وجود آورده اند یکی از اولین صندوق های توسعه

صادرات است و تاکنون نیز موفق بوده است. یکی از مهمترین مباحث در صادرات ارتباط و تعامل مستمر با سفارت خانه های کشورهای خارجی با هماهنگی وزارت خارجه است که اینک وزارت امور خارجه اکنون دفتر اقتصادی خود را فعال تر نموده است و بر پیمان های منطقی ای و جهانی نظارت دارد. آیا این انجمن برای سفارت خانه ها و همکاری با وزارت امور خارجه برنامه هایی دارد؟

در سال ۱۳۸۵ بیش از ۱۱ بار به وزارت امور خارجه مراجعه نمودیم و با کارشناسان وزارت خارجه جلساتی را در جهت معرفی انجمن برگزار نمودیم که بسیار هم مثمر ثمر بود. به عقیده من این عامل که از کلیدی ترین و اصلی ترین فاکتورهای توسعه اقتصادی به شمار می رود همکاری بخش های مختلف وزارت خارجه علی الخصوص سفارت خانه ها را می طلبد و در صورتی که با تشکل های تخصصی تعامل داشته باشند کمک بسیار موثری در توسعه صادرات خواهد بود و ارتباطات تجاری را تسهیل نموده می تواند بسیار موثر واقع شود. خوب است که مسئولین اقتصادی سفارت خانه ها، انجمنهای تخصصی به خصوص انجمن های صادراتی را بشناسند و با آنها در ارتباط باشند.

عمده مشکلات صادراتی چیست؟

۱. امروزه صادر کنندگان به خصوص در برخی گروه های کالایی به شدت دچار کمبود نقدینگی هستند که ضروری است تا تسهیلات بانکی به آسانی در اختیار آنان قرار گیرد.
۲. این صادر کنندگان، بدهی هایی دارند که به سبب کاهش قیمت های جهانی قادر نیستند این بدهی ها را پرداخت نمایند بنابراین بانکها نباید به محض سر رسید اقساط، بهره های آن را محاسبه نمایند بلکه در جهت رفاه این بدهی ها را تمدید نموده و تسهیلات جدید به آنان اعطا نماید.
۳. دیگر اینکه شرکت های بزرگ دولتی که به نوعی مواد اولیه تولیدات داخلی کشور را تأمین می کنند مواد اولیه را با شرایط مناسب و اعتباری در اختیار تولید کنندگان قرار دهند.

سخن آخر؟

شمار انجمن صادر کنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی ایران "تولید برای صادرات" است ولی متأسفانه این عبارت هنوز مفهوم صحیح خود را در اذهان عموم پیدا نکرده است تا جایی که در جلسه ای یکی از شرکت کنندگان در این خصوص عنوان کرد: "تولید نباید برای صادرات باشد این نشان دهنده عدم درک صحیح از صادرات است در حالی که تولید برای صادرات به معنی کیفیت بالا، قیمت مناسب و قابل رقابت بودن محصول است.

در پایان با تشکر از زحمات شما در اطلاع رسانی در این زمینه ما امید است با تأسیس یک هلدینگ بتوانیم اقدامات خوبی را در جهت توسعه صادرات صورت دهیم و از این پس هر بار به انجمن صادر کنندگان مراجعه می کنید سخنی نو و برنامه ای تازه در دست باشد.