



## صادرات از سوی بالاترین مقام اجرایی حمایت شود

نایب رئیس اتاق ایران با بیان این مطلب که در دنیا صادرات و صادرکنندگان از سوی بالاترین مقام اجرایی هر کشوری حمایت و تقویت می‌شوند، گفت: اگر قرار باشد صادرکنندگان ایرانی برای توسعه صادرات کشور قدمی بردارند باید در سطح بین‌المللی توان رقابت با رقبای خود را داشته باشند و این مهم تنها با حمایت جدی بالاترین مقام اجرایی محقق می‌شود.

نشست بررسی مشکلات و دغدغه‌های صادرکنندگان به همت معاونت کسب و کار اتاق ایران و با حضور رئیس سازمان توسعه تجارت، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه، مدیرکل دفتر صادرات گمرک ایران، سرپرست اداره صادرات بانک مرکزی و جمعی از صادرکنندگانی که طی سال‌های اخیر به عنوان برگزیده روز ملی صادرات انتخاب شدند، برگزار شد. بر اساس اظهارات علی ملایی، معاون کسب و کار اتاق ایران قرار بود در مراسم روز ملی صادرات که 22 دی ماه برگزار شد، فرصتی در اختیار صادرکنندگان قرار بگیرد تا مشکلات خود را در حضور مسئولان کشور تشریح کنند که در نهایت با توجه به همه‌گیری کرونا و شرایط متفاوت در برگزاری این مراسم، مقرر شد تا سلسله نشست‌هایی با حضور دست‌اندرکاران حوزه صادرات در دستگاہ‌های مختلف برگزار شده و مشکلات موجود به صورت دقیق‌تر و جزئی‌تر بررسی شود.

او اظهار امیدواری کرد که در قالب این نشست‌ها بتوان تا حد قابل توجهی از مسائل را مطرح کرد و برای آن راهکار ارائه داد.

### صادرات را حمایت و صادرکننده را تقویت کنیم

محمد رضا انصاری، نایب رئیس اتاق ایران و رئیس کمیته ارزی با بیان این نکته که در مراسم روز ملی صادرات که نشست رسمی است، نمی‌توان آن طور که باید، دغدغه‌ها و مشکلات را تشریح کرد و انتظار حل آن را داشت. بنابراین تصمیم گرفته شد تا نشست‌هایی را برگزار و در چارچوب آنها به صورت فنی‌تر مسائل را مطرح و بررسی کنیم. به باور این فعال اقتصادی معیشت مردم و بهبود زندگی آنها ارتباط غیرمستقیمی با صادرات دارد. اگر به این رابطه توجه داشته باشیم، پس باید به لشکر صادرکنندگان بها داده و برای رشد و تسهیل فعالیت آنها برنامه ریزی کنیم. لازمه رونق تولید، توسعه صادرات است، هرچند این نکته همچنان در بین مسئولان نهادینه نشده است. او به افزایش بهای ارز طی چند سال گذشته اشاره کرد و گفت: گرچه این تشدید قیمت موجب گرانی‌ها شد؛ اما ظرفیتی به وجود آورد تا بتوانیم صادرات را رشد دهیم. حدود ۴۰ میلیارد دلار صادرات انجام شد و این نشان داد ما می‌توانیم بدون اتکا به فروش نفت، سطح درآمدهای ارزی خود را افزایش دهیم. بر اساس گفته‌های انصاری علی‌رغم همه تلاش‌ها و استدلال‌ها، متأسفانه در این دوره زمانی برعکس عمل کردیم و دست‌وپای لشکر خودی را بستیم و آنها را درگیر معضلات سامانه نیما کردیم. اتاق روی این موضوع بسیار وقت گذاشت تا روند را برعکس کند.

نایب رئیس اتاق ایران با اشاره به حمایت دولت‌ها از صادرکنندگان خود و در اولویت قرار دادن آنها، تصریح کرد: در صحنه جهانی رقابتی صادراتی از سوی دولت‌های خود تقویت می‌شوند؛ اما صادرکنندگان ایرانی برعکس بدون حمایت و با انواع محدودیت‌ها باید پا به عرصه این کارزار بگذارند. حمایت یعنی مشکلات را با سرعت بالا رفع و بروکراسی‌ها را کم کنیم تا انرژی‌ها تنها صرف صادرات شود.

رئیس کمیته ارزی اتاق ایران مثالی از وضعیت امروز و دیروز کشورهای آسیایی نظیر کره جنوبی، مالزی، ترکیه و غیره زد. او گفت: صادرات سالانه مالزی بین ۲۰۰ تا ۲۶۰ میلیارد دلار است و این رقم با جمعیتی برابر با ۳۰ میلیون نفر به دست آمده است؛ آیا توان مردم مالزی از ما بیشتر است؟ همین موضوع درباره ترکیه هم وجود دارد. این کشورها پیش از آنکه صادرات را برای خود به عنوان یک اولویت در نظر بگیرند، تنها حدود 3 تا 4 میلیارد دلار صادرات داشتند. چگونه آنها به این حجم از صادرات رسیدند؟ انصاری تأکید کرد: مکانیسم توسعه، مکانیسم حمایت از صادرات است. اتاق ایران به دنبال رفع گره‌هایی است که در این سال‌ها به پای صادرات و صادرکنندگان بستند. همه ما باید به این پرسش پاسخ دهیم که آیا ایرانیان استحقاق رسیدن به ۶۰۰ میلیارد دلار صادرات در یک سال را دارند؟ بله، با توجه به جمعیت و توانی که در این کشور نهفته است، رسیدن به این حجم از صادرات باید اتفاق افتد.

بر اساس اظهارات نایب رئیس اتاق ایران پشتیبانی از صادرات در رقابت‌های جهانی ضروری است و این مسئله در کشورهای پیشرفته اتفاق می‌افتد؛ صادرات از سوی بالاترین مقام اجرایی پیگیری می‌شود و بدون شک این سطح از حمایت‌ها، حضور در رقابت‌های صادراتی را سخت‌تر می‌کند.

### اصلاح ساختارهای اداری سازمان توسعه تجارت را دنبال می‌کنیم

در ادامه حمید زادبوم، رئیس سازمان توسعه تجارت ضمن تأکید بر اینکه رتبه بندی صادرکنندگان و حمایت از آنها بر رشد صادرات اثرگذار است، گفت: در حال حاضر به دنبال به روزرسانی چارچوب‌های سازمان توسعه تجارت بر اساس مطالعات انجام شده روی سازمان‌های توسعه تجارت سایر کشورها هستیم. ساختارهای اداری و زیرمجموعه‌های دستگاه‌های اجرایی دچار اختلال‌های جدی هستند و باید اصلاح شود. متأسفانه در این بخش دچار عقب‌افتادگی و شکاف جدی هستیم. ساختار اداری در نظام تجاری مشکلات زیادی ایجاد کرده است و برای اصلاح این موضوع باید فرهنگ عمومی، مجلس و دیگر ارکان همراه شده و گام‌های جدی در راستای تجهیز توان اداری و ساختاری کشور بردارند. او تولید را جنبه مهمی از صادرات عنوان کرد و گفت: از ۲۱۰۰ میلیارد دلار واردات چین، در تولید ۷۰۰ میلیارد دلار آن پتانسیل داریم که با تقویت توان تولید می‌توانیم سهم صادراتی خود را به این کشور افزایش دهیم.

این مقام مسئول در ادامه به انفجار اخیر در مرز دوغارون و آسیب‌های وارد شده اشاره کرد و افزود: ماهانه ۱۰ تا ۱۵ میلیون دلار از ایران به افغانستان صادر می‌شود که ۷۰ درصد آن فرآورده‌های نفتی هستند. این مشکل وقفه‌ای را در روند صادرات ایجاد کرد و باید هرچه سریع‌تر شرایط از سرگیری صادرات را مهیا کرد. طبق برآوردهای اولیه ۵۰۰ تا ۶۰۰ تریلیون از بین رفتند که ۱۲۰ مورد ایرانی بودند؛ ولی فرقی نمی‌کند، چون تمام این تریلیون‌ها بار ایران را حمل می‌کردند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه آماری از حجم تعهدات ارزی که تا انتهای آذر ایفا شده‌اند، ارائه داد. بر اساس گفته‌های او در این مدت ۵۸ میلیارد یورو تعهد ارزی صورت گرفته که ۴۰ میلیارد یورو از آن ایفا شده و از این رقم ۳۶ میلیارد یورو از سوی تولیدکنندگانی که صادرات هم انجام می‌دهند، ایفا شده است. بر این اساس ۱۸ میلیارد یورو تعهد ارزی باقی مانده است.

### صادرات هنوز اولویت تصمیم‌گیران کشور نیست

سیدرسول مهاجر، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه با بیان این مطلب که اغلب کشورهای پیشرفته آسیایی در یک زمان تصمیم گرفتند و روند صادرات خود را متحول کردند، گفت: هیچ‌گاه ایران صادرات محور نبوده و همیشه با تکیه بر درآمدهای نفتی جلو رفته است. حداقل تحریم‌ها ما را مجبور کرد که به ضرورت توسعه صادرات بیندیشیم. برای رونق و توسعه صادرات باید آن را اصل نظام تصمیم‌گیری خود در نظر بگیریم؛ صادرات باید اصل باشد و نه اینکه برآوردی از نیاز داخل. بدون شک نیاز داخلی سیری ناپذیر است و نباید نظام صادراتی خود را بر اساس این نیاز به

صورت مداوم تغییر دهیم.

این مقام مسئول با توجه به تجهیز بخش اقتصادی و بسایت وزارت امور خارجه براساس اطلاعات سفارت خانه های کشور در کل دنیا تصریح کرد: کار در این بخش آغاز شده و پیگیر تکمیل آن هستیم. امیدواریم با نهای شدن این پروژه امکان کسب اطلاعات به روز از وضعیت نیاز بازارهای هدف از طریق این وبسایت برای فعالان اقتصادی و صادرکنندگان فراهم شود.

#### قیمت های پایه صادراتی را اصلاح کنید

کیوان کاشفی، عضو هیات رئیسه اتاق ایران نیز با انتقاد از ناهماهنگی های موجود بین تصمیم گیری های انجام شده با تغییراتی که در سطح روانی جامعه رخ می دهد، گفت: حدود دو سال است که درباره قیمت پایه صادراتی صحبت کردیم و یک فرمول خیلی ساده و دقیق را پیشنهاد دادیم تا این مشکل را برای همیشه و به صورت ریشه ای حل کنیم؛ هنوز هیچ یک از دستگاه های متولی پای کار نیامده اند و همچنان مشکلات این بخش به قوت خود باقی است.

این فعال اقتصادی وجود یک پورتال به منظور رصد وضعیت تعهدات ارزی هر صادرکننده را ضروری دانست و تاکید کرد: زمانی که موضوع تعهد ارزی مطرح شد باید زیرساخت های آن را هم فراهم می کردید. بعد از مدت ها که از اجرای تعهد ارزی می گذر همچنان صادرکننده نمی تواند از طریق یک سامانه و یا پورتالی، وضعیت تعهدات ارزی خود را رصد کند و هر بار باید با مراجعه به سازمان های مختلف از شرایط خود مطلع شود.

او با بیان این مطلب که بخش خصوصی دغدغه های دولت را درباره مسئله ارز و تحریم درک کرد و علی رغم همه فشارها پای کار ماند، تاکید کرد: همه واردکنندگان و صادرکنندگان را درگیر مسائل امنیتی کردید، امروز یک پای تجار ما در دادگاه هاست و دیگری در سازمان ها و دستگاه های مختلف تا بتوانند تجارت خود را زنده نگه دارند. تقاضای اتاق ایران شکستن این جو سنگین است که مانع از پیشرفت تجارت می شود.

در این بین سخنرانان جلسه ضمن بیان دیدگاه ها و آنچه برای توسعه صادرات ضرورت دارد به دغدغه ها و چالش های صادرکنندگان حاضر در نشست توجه کردند. تدوین استراتژی صادرات، یک نقشه راه مشخص و تعیین متولی برای این بخش، اولین خواسته صادرکنندگان بود که در این نشست مورد تاکید قرار گرفت.

ارتقای سطح کمی و کیفی لجستیک کشور، برنامه ریزی برای کاهش هزینه های انتقال پول در جریان تجارت، حمایت از صادرکنندگان برای حضور در نمایشگاه های بین المللی و هزینه هایی که صرف برندینگ می شود، برقراری ارتباط مستمر و مستقیم بین سفارت خانه ها و تشکل های اقتصادی زیرمجموعه اتاق ایران، برگزاری نشست &IRM:های تخصصی برای بررسی چارلش های صادراتی هر گروه کالایی و در نهایت تعیین سهمیه صادراتی در هر گروه کالایی برای جلوگیری از ممنوعیت های یکباره و غیرکارشناسی، دیگر مسائلی بودند که در این نشست مطرح شد. در پایان قرار شد نشست های دیگری با هدف بررسی چالش های صادرات و بررسی میزان بهبود در آنچه طی این نشست و جلسات بعدی عنوان می شود، برگزار شود.