

گفت‌وگو با «مهرداد عباد» عضو هیئت نمایندگان و نایبرئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق تهران

نفع دولت یا نفع فعالان اقتصادی

مهرداد عباد، عضو هیئت نمایندگان و نایبرئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی تهران می‌گوید که تجارت خارجی مناسب برای هر کشور، به این معنا که بتواند به راحتی صادرات و واردات انجام دهد، موجب تأمین ارز موردنیاز آن کشور می‌شود. ما در چند دهه اخیر بیشترین میزان خام فروشی در منابع مربوط به نفت و گاز و در چند سال اخیر خام فروشی مواد معدنی و صادرات انرژی مجازی ارزان را داشته‌ایم. تمرکز بر تحقیق و توسعه و تمرکز بر روی واردات تکنولوژی و فناوری‌های موردنیاز برای گذر از خام‌فروشی ضرورت دارد. کشور ما سال‌هاست که از تجارت بین‌المللی دور بوده و شاید روابط تجاری خیلی ساده برای بازرگانان ما خیلی سخت باشد. ما در هر دو حوزه صادرات و واردات ضعیف عمل کرده‌ایم؛ نه توانسته‌ایم کالای موردنیاز کشورمان را وارد کنیم و نه توانسته‌ایم که صادرات خیلی قوی داشته باشیم. حوزه تجارت خارجی کشور بویژه در زمینه سیاست‌های ارزی، ثبت سفارش و تخصیص ارز در واردات و نقش بانک‌ها نیاز به اصلاحات اساسی دارد.



کنند و کمترین مقدار ریزش در مشتریان را داشته باشند؛ به عبارتی اصولاً شرکت‌های پیشرو سعی دارند زنجیره تأمین همان صنعتی را که فعالیت می‌کنند، کامل‌تر کنند تا مشتری بتواند تمام نیازهای خود را از طریق شرکت برطرف کند.

در مورد کشور ما که شرایط کسب‌وکار متفاوت‌تری دارد، اگر بخواهیم تمایزی بین سبد محصولات و مشتریان قائل شویم باید بگوییم در تجارت خارجی ایران، در اصل سبد مشتریان برای صادرکنندگان ما اهمیت بیشتری دارد تا سبد محصولاتشان؛ چون محصولاتی که از ایران صادر می‌شود، محصولات زیادی نیست و یا اینکه مشتری راغب نیست که محصول موردنیاز

◆ به نظر شما امروزه در جهان، سبد محصولات مهم‌تر است یا سبد مشتریان و دیگر این‌که ارزیابی شما از تجارت خارجی ایران در رابطه با این موضوعات چیست؟

در دنیای امروز سبد محصولات و سبد مشتریان هر دو اهمیت دارند و نمی‌توان گفت که کدام یک مهم‌تر است، شاید این دو مکمل یکدیگر هستند. سبد محصولات موجب می‌شود شرکت‌ها بتوانند مشتریان بیشتری پیدا کنند و سبد مشتریان موجب پایداری و دوام شرکت‌ها می‌شود؛ به همین دلیل باید این دو را باهم در نظر گرفت. تجارت خارجی در دنیا روی هر دو این‌ها کار می‌کند و شرکت‌ها سعی دارند، سبد مشتریان خود را کامل و مشتریانی که وجود دارند را وفادار

خود را از ایران به‌واسطه قیمت و کیفیت خریداری نماید. به همین دلیل محصولات محدودی از ایران صادر می‌شود و از آن طرف به‌واسطه تحریم‌های خارجی، مشتریان به شدت محدود هستند و اگر یک شرکت صادراتی یک سبد مشتریان وفادار داشته باشد که حتی در شرایط سخت تحریم بتواند با آن‌ها کار کند، شاید به نسبت دیگر رقبا شرایط بهتری داشته باشد.

◆ مزیت تجارت خارجی ما در اندیشه توسعه بازارهای خارجی چیست؟



منازل سوخته می‌شود، ماده اولیه‌ای است که می‌توان از آن ده‌ها گاز که ارزش افزوده خیلی بالایی دارند، جداسازی شود و برای کشور سودآوری بالایی داشته باشد. علاوه بر گازی که در منازل مصرف می‌شود، گازی که در فلزهای گازی سوخته می‌شود و عملاً به هوا می‌رود، همچنین میزان آبی که در برخی محصولات کشاورزی مثل هندوانه استفاده می‌شود که به‌نوعی صادرات آب مجازی و خام فروشی آب محسوب می‌شود هم بدون اینکه ارزش افزوده‌ای از آن حاصل شود، به هدر می‌روند.

بنابراین برای جلوگیری از خام فروشی، اول تمرکز روی تحقیق و توسعه در کشورمان است تا بتوانیم از مواد خام، ارزش افزوده بالایی ایجاد کنیم و در گام بعد تمرکز روی واردات تکنولوژی و فناوری‌های موردنیاز است.

◆ چه تحلیلی از روند تغییرات سهم کشاورزی، صنعت و خدمات در صادرات ایران در چند دهه اخیر دارید؟

به‌طوری کلی روند صادرات در کشور ما در چند دهه اخیر از دو عامل تأثیر زیادی گرفته است: عامل اول، نرخ ارز است، هر زمان که نرخ ارز بالا رفته، صادرات در برهه‌هایی افزایش پیدا کرده است. عامل دوم ناشی از ارتباطات بین‌المللی کشور ما است؛ به‌طوری‌که در برهه‌هایی که شرایط بین‌المللی کشور ما مناسب نبوده و ارتباط ما با خیلی از کشورها قطع شده، روند صادرات اُفت پیدا کرده است. از طرف دیگر شرایط سخت داخلی و قوانین و مقررات دست و پاگیر در برخی دولت‌ها باعث شده که صادرات ما کاهش پیدا کند.

• در مورد سهم صادرات در سه حوزه کشاورزی، صنعت و خدمات در چند دهه اخیر می‌توان گفت که در حوزه کشاورزی به این دلیل که این حوزه جزو محصولات تحریمی نبوده، رشد نسبتاً خوبی را داشته‌ایم، ولی سهم ما از بازار منطقه بسیار پایین است، علی‌رغم اینکه در حوزه خلیج فارس بازار بسیار مناسبی برای صنایع کشاورزی وجود دارد که از آن

◆ ما نسبت به چند دهه گذشته چقدر از خام فروشی فاصله گرفته‌ایم، رفع مسئله خام فروشی، در تجارت بین‌المللی درگرو چه عوامل بسیار مهم و تعیین‌کننده‌ای است؟

بیشترین میزان خام فروشی در کشور ما در چند دهه اخیر در منابع مربوط به نفت و گاز که جزو منابع عمده ما بوده، صورت گرفته است که البته در چند سال اخیر خام فروشی مواد معدنی و صادرات انرژی مجازی ارزان نیز داشته‌ایم.

اگر تکنولوژی و فناوری‌های لازم وجود داشته باشد، کالاهایی که امکان ایجاد ارزش افزوده بیشتری در داخل برای آن‌ها وجود دارد، نمی‌بایست صادر شوند. ما در کشورمان در این سال‌ها مجبور شده‌ایم به‌واسطه عدم وجود فناوری و تکنولوژی‌ها، مواد اولیه از جمله نفت و گاز را به‌صورت خام صادر کنیم و علاوه بر خام فروشی، خام‌سوزی نیز داشته‌ایم؛ یعنی گاز طبیعی که الان در

داشتن روابط بین‌الملل و تجارت خارجی خوب برای یک کشور در بلندمدت موجب می‌شود، صنایع کشور تقویت شود و کیفیت محصولات تولیدی به‌واسطه رقابتی که با دنیا و با کیفیت‌های روز برقرار می‌شود، افزایش یابد. از طرفی مواد اولیه باکیفیت بالاتری وارد کشور می‌شود که برای تولید موردنیاز می‌توان از آن استفاده نمود و در نتیجه این امر موجب افزایش کیفیت و بهره‌وری کالاها می‌گردد.

از طرفی وقتی کشورها بتوانند تعاملات تجاری خوبی داشته باشند، علاوه بر کیفیت می‌توانند روی مزیت‌های دیگر مثل بسته‌بندی تمرکز کنند که نتیجه آن در اختیار نگه‌داشتن بازارهای جهانی خواهد بود. همچنین تجارت خارجی مناسب برای هر کشور، به این معنا که بتواند به‌راحتی صادرات و واردات انجام دهد، موجب تأمین ارز موردنیاز آن کشور می‌شود.



تجاری منفی دارند، کشورهای مثل آمریکا و چین بزرگ‌ترین واردکنندگان هستند. ما در کشور باید بررسی کنیم که آیا واقعاً در عمل کالاهایی که مورد نیاز کشور بوده وارد شده یا خیر؟ که این موضوع اهمیت بیشتری دارد و از آن طرف پتانسیلی که ایران برای صادرات داشته، آیا تحقق پیدا کرده است یا خیر؟ به اعتقاد من ما در هر دو حوزه ضعیف عمل کرده‌ایم؛ یعنی نه توانسته‌ایم کالاهای مورد نیاز کشورمان را وارد کنیم و نه توانسته‌ایم صادرات خیلی قوی داشته باشیم و هردوی این‌ها به دلیل وجود تحریم‌ها بوده است. در موضوع واردات، شاید این مسئله که تراز تجاری کشور مثبت شود را تکلیف خود نمی‌دانیم، اما باید روند موجود را اصلاح کنیم. قوانین و مقررات واردات، نیاز به اصلاح دارد و این‌که چه کالاهایی واقعاً باید وارد شود، مشخص شود. قبلاً لیست کالاهایی که واردات آن‌ها ممنوع بوده است شامل ۱۰۰۰ قلم کالا می‌شده، اما در حال حاضر با وجود افزایش‌های سالانه تعداد این اقلام به حدود ۲۰۱۶ قلم کالا رسیده، درحالی‌که قرار بر این بوده کالاهایی که با کیفیت بالا در کشور تولید می‌شوند در این لیست قرار بگیرند و دیگر وارد نشوند. اشکال از اینجا شروع می‌شود که انتخاب اقلام موجود در این لیست به‌درستی انجام نشده؛ به‌طور مثال یک سری از کالا که نیاز کشور است و باید وارد کشور شود در این لیست جزء کالاهای ممنوعه برای واردات است، یک سری از کالا که در کشور تولید می‌شوند و کیفیت مناسب هم دارند، جهت حمایت نیاز به ممنوعیت واردات کالاهای مشابه دارند، اما در لیست کالاهای ممنوعه نیستند و وارد می‌شوند، هم‌چنین یکی سری کالاها به دلیل ماهیتشان هیچ‌وقت وارد کشور نمی‌شوند و باز هم با وجود وضوح این مورد، در این لیست قرار گرفته‌اند؛ بنابراین باید روی اصلاح این موارد کار نمود تا بتوان مواد اولیه مورد نیاز و کالاهایی که مورد نیاز کشور هستند را وارد کرد و از آن طرف با واردات کالاهای باکیفیت، تولیدکنندگان داخلی را به

بین‌المللی دور بوده و شاید روابط تجاری خیلی ساده برای بازرگانان ما خیلی سخت باشد. با وجود این‌که کشور روسیه در تحریم‌های بین‌المللی است، ولی اگر بخواهد یک ارتباط بانکی بین ایران و روسیه شکل بگیرد، باید قوانین و مقررات مربوط به FATF در آن رعایت شود و بانک‌ها بتوانند یک حساب LC باز کنند. البته اخیراً صحبت شده که بتوانند لاین‌های پولی (بین دو کشور) را راه‌اندازی کنند، ولی در وهله اول به اعتقاد من خوب است که شناخت بازرگانان ایرانی را از بازار روسیه بیشتر کنیم و در این خصوص اتفاق مشترک ایران و روسیه باید فعال شود و در این زمینه همراهی و کمک کند.

◆ برای جلوگیری از روند منفی تراز تجاری کشور چه تدابیری باید اندیشیده شود؟

در مورد روند منفی تراز تجاری کشور دو دیدگاه وجود دارد؛ گروهی معتقدند که کشور نباید ترازش منفی باشد و همیشه باید صادرات بیشتر از واردات باشد و این در واقع استراتژی است که در حال حاضر کشور ما دارد، ولی خیلی از اقتصاددانان و صاحب‌نظران دیگر این موضوع را الزاماً باعث برتری و توسعه کشور نمی‌دانند و خیلی‌ها اعتقاد دارند که در مسیر توسعه لازم است تراز تجاری کشور منفی باشد و در واقع میزان واردات آن بیشتر از صادرات باشد.

در حال حاضر بسیاری از کشورهای درحال توسعه و حتی توسعه‌یافته، تراز

در مورد سهم صادرات در سه حوزه کشاورزی، صنعت و خدمات در چند دهه اخیر می‌توان گفت که در حوزه کشاورزی به این دلیل که این حوزه جزو محصولات تحریمی نبوده، رشد نسبتاً خوبی را داشته‌ایم، ولی سهم ما از بازار منطقه بسیار پایین است، علی‌رغم این‌که در حوزه خلیج فارس بازار بسیار مناسبی برای صنایع کشاورزی وجود دارد که از آن استفاده نکرده‌ایم.

استفاده نکرده‌ایم.

• سهم بخش صنعت نسبت به سایر بخش‌ها کمتر است، در این خصوص متأسفانه آمار خیلی دقیقی نداریم، ولی در عمل صادرات صنعتی ما روزبه‌روز کمتر شده است. اگر روابط بین‌المللی‌مان با کشورهای دیگر حسنه شود، مسلماً صادرات کشور ما در حوزه صنعت هم حرفی برای گفتن خواهد داشت. • در حوزه خدمات به‌خصوص در حوزه IT به‌واسطه اینکه در ۱۰ سال اخیر این صنعت در کشورمان رشد چشمگیری داشته و توانسته در بعضی از بازارهای منطقه نفوذ کند، امیدواریم که این موضوع در آینده ادامه داشته باشد و بتوانیم علاوه بر IT در بخش‌های دیگر هم فعالیت نماییم.

◆ آمریکا و اروپا از بازار روسیه خارج شده‌اند، تغییرات روند صادرات ایران به روسیه با توجه به این جریان را چگونه توضیح می‌دهید؟

بازار روسیه، بازار بسیار بزرگی است که متأسفانه ایران به چند دلیل نتوانسته در این سال‌ها از آن بهره‌برداری؛ ریسک بالای کار با بازار روسیه، عدم شناخت ایرانی‌ها از بازار روسیه و ترسی که به ذات در بازرگان ما نسبت به تجارت با روسیه وجود داشته است، از دلایل آن هستند. لذا شرکت‌ها و صنایع محدودی با روسیه در دو موضوع واردات و صادرات کار می‌کنند و خیلی گسترده نیستند.

روسیه جزو کشورهای بزرگ است و دارای فناوری و تکنولوژی‌های به‌روز می‌باشد و کشور ما می‌تواند از این پتانسیل استفاده کند، بویژه اخیراً که ارتباط ایران با روسیه بهتر شده است و می‌توان از این پتانسیل چه در بحث ورود فناوری‌های نو که در ایران نیست و چه در بحث صادرات استفاده نمود. در موضوع صادرات به روسیه خیلی ضعیف عمل شده است، فقط در بعضی حوزه‌ها از جمله مواد غذایی و برخی صنایع مانند مخازن تحت فشار موفق به صادرات به این کشور شده‌ایم.

از طرفی کشور ما سال‌هاست از تجارت

در حوزه تجارت خارجی، کشور در چند بخش نیاز به اصلاحات اساسی به شرح زیر وجود دارد:

• در حوزه سیاست‌های ارزی کشور، سیاست‌های مربوط به چگونگی اختصاص ارز به واردکننده و چگونگی برگرداندن و فروش ارز توسط صادرکننده در سال‌های اخیر چندین و چند بار تغییر کرده است و همه ناکارآمد بوده‌اند. لذا برای تقویت تجارت خارجی کشور نیاز است که این سیاست‌ها را تسهیل کنیم و آن‌ها را به نفع واردکنندگان و صادرکنندگان وضع کنیم، نه به نفع دولت.

• در مورد ثبت سفارش و تخصیص ارز در واردات در حال حاضر مشکلات بسیاری وجود دارد و پروسه زمان‌بری است. در واقع موضوع ثبت سفارش و تخصیص ارز یک پروسه دوماهه است، در صورتی که در تجارت خارجی این موضوع اصلاً معنی ندارد، اختصاص یک مجوز به شخصی که با پول خودش می‌خواهد یک محصولی را وارد کند، دو ماه به تعویق بیندازد!

• نقش بانک‌ها در موضوع تخصیص ارز بسیار تأثیرگذار است و هزینه‌های زیادی را به شرکت‌های واردکننده و صادرکننده تحمیل می‌کنند. بانک‌ها پول‌هایی را به‌عنوان ضمانت می‌گیرند که در قبال آن هیچ خدماتی نمی‌دهند؛ برای مثال در مورد تخصیص ارز برای واردات، بعد از ثبت سفارش، واردکننده اول باید ۵ درصد را پرداخت کند و بعد از اینکه ارز تخصیص داده می‌شود، باید ۳۰ درصد هم در این مرحله پرداخت نماید و این پول چند ماه نزد بانک می‌ماند بدون اینکه به واردکننده اجازه دهد که پول را به صرف دهد (که به بانک هم ربطی ندارد) و کالا را وارد کند. در واقع بانک‌ها فقط به‌عنوان یک ناظر و ناظم ابتدا یک ۵ درصد و بعد ۳۰ درصد و همین‌طور بیشتر را که پلکانی بالا می‌رود را دریافت می‌کنند و در عوض باعث اختلال در سرمایه در گردش واردکننده می‌شوند و سرمایه او بلوکه شده بدون این که برایش سودآوری داشته باشد. ♦♦



نمی‌توانند ملاک باشند.

♦♦ مهم‌ترین اصلاحات در حوزه تجاری کشور که نقش و الزامات تسهیل تجاری را ایفا کند، چیست؟

در حال حاضر بسیاری از کشورهای در حال توسعه و حتی توسعه‌یافته، تراز تجاری منفی دارند، کشورهایی مثل آمریکا و چین بزرگ‌ترین واردکنندگان هستند. ما در کشور باید بررسی کنیم که آیا واقعاً در عمل کالاهایی که مورد نیاز کشور بوده وارد شده یا خیر؟ که این موضوع اهمیت بیشتری دارد و از آن طرف پتانسیلی که ایران برای صادرات داشته، آیا تحقق پیدا کرده است یا خیر؟ به اعتقاد من ما در هر دو حوزه ضعیف عمل کرده‌ایم؛ یعنی نه توانسته‌ایم کالاهای مورد نیاز کشورمان را وارد کنیم و نه توانسته‌ایم صادرات خیلی قوی داشته باشیم و هردوی این‌ها به دلیل وجود تحریم‌ها بوده است.

رقابت وادار کنیم تا بدین‌وسیله سعی کنند کیفیت را افزایش دهند.

در بحث سیاست‌های ارزی و قوانین و مقرراتی که برای صادرات وضع شده، در خصوص برگرداندن ارز حاصل از صادرات، باید تسهیلات بیشتری برای صادرکنندگان قائل شد تا بتوانند صادرات بهتری داشته باشند. از طرفی صادرکنندگان ما نیاز به ثبات دارند، بخصوص ثبات نرخ ارز تا بتوانند کالاهایشان را صادر کنند. به‌طور کلی در مورد تراز تجاری مثبت، الزامات خیلی زیادی وجود دارد، این که هدف این باشد که میزان واردات یا صادرات را به‌صورت عددی بیشتر کنیم، به اعتقاد من استراتژی خوبی نیست و از طرف دیگر آمار و ارقام دقیق نیستند و خیلی از کالاها و ارزش‌هایی که وارد می‌شود، الزاماً باید ارزشی باشد که در سامانه گمرک ثبت شده است و سامانه تا یک حدی را قبول می‌کند، چون واردکنندگان برای اینکه ارز ارزان بیشتری بگیرند، خیلی از کالاهایی را که وارد می‌کنند کمتر از ارزش واقعی و خیلی‌ها هم بیشتر از ارزش واقعی‌شان ثبت می‌کنند؛ بنابراین این موارد بسیار تأثیرگذار هستند و در نتیجه اعداد