

تبعات صادرات پسته توسط خودروسازان

پسته را انجام داده و ارز صادراتیشان را به خودروساز به‌عنوان واردکننده بدهند. «احمدرضا فرش‌چیان رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی ایران نیز درباره این موضوع گفت: «با پیگیری اتاق بازرگانی واتحادیه‌خشکبار قراردادی برای تعامل صادرکنندگان و خودروسازان بسته شد که ارز حاصل از صادرات پسته در اختیار واردکنندگان قرار گیرد و صادرکنندگان بتوانند رفع تعهد ارزی خود را توسط خریداران ارز انجام دهند.»

سابقه صادرات پسته خودروسازان

سعید مدنی، مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا در گفت‌وگو با «آتی‌نو» با اشاره به اینکه از سالیان قبل صادرات پسته و برخی محصولات دیگر توسط خودروسازان صورت گرفته، گفت: «با توجه به نیاز مبرم خودروسازان به ارز برای واردات قطعات، مواد اولیه و ماشین‌آلات تولیدی، آن‌ها در چند سال گذشته اقدام به صادرات پسته، فرش، فولاد،...، برای تأمین نیازهای خود کردند. هرچند در دهه ۷۰ نیز این کار صورت می‌پذیرفت.»

او افزود: «با توجه به اینکه امروز حجم صادراتی فرش و یا پسته ایران حداکثر یک میلیارد دلار در سال است، رقم ارزی که این اقلام می‌توانند در اختیار خودروسازان قرار دهند، در قیاس با نیاز آن‌ها به هیچ‌عنوان چشمگیر نیست، بنابراین در چنین حالتی این مسئله تنها بخشی از نیاز شرکت‌های جاده مخصوص را پوشش می‌دهد و آن‌ها مجبور هستند با توسل به روش‌های مختلف اقدام به تهیه ارز کنند.»

مدنی با تأکید بر اینکه تحریم‌ها خودروسازان را با مشکلات متعددی روبه‌رو کرده، ادامه داد: «با توجه به تقاضای ارزی خودروسازان، اگر این نهایت پنج میلیارد دلاری که تولیدکنندگان به آن احتیاج دارند، مهیا شود، دیگر آن‌ها اقدام به صادرات پسته و یا هر محصول دیگری نخواهند کرد.» مدیرعامل اسبق گروه خودروسازی سایپا توضیح داد: «با توجه به میزان اشتغالی که خودروسازان ایجاد کرده‌اند، به تبع نیز باید به نیازهای صنعتگران توجه صورت گیرد. در غیر این صورت تولید خودرو با افت مواجه می‌شود، همان‌گونه که امروز با این وضعیت مواجه هستیم. در چنین حالتی صنعت خودرو و قطعات نیاز به یک برنامه‌ریزی درست و اصولی دارد تا این صنعت لطمه بیشتری نبیند.»



کشاورزان در پی دارد. بنابراین ضروری است که با تدبیر و همکاری بین دولت، صادرکنندگان و تولیدکنندگان، برنامه‌ای جامع و هدفمند برای صادرات پسته تدوین و اجرا شود تا این محصول بتواند همچنان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین محصولات صادراتی ایران در بازارهای جهانی حضور داشته باشد و سهم بازار خود را حفظ کند.

توافق خودروسازان و صادرکنندگان پسته

محمدامین حاج کاظمیان، عضو اتحادیه خشکبار ایران با اشاره به اینکه بر اساس دستورالعمل جدید، خودروساز قادر است از محل صادرات پسته نسبت به واردات خودرو و قطعات آن اقدام کند، گفت: «این مسئله موجبات آن را فراهم آورده تا خودروساز به حوزه صادرات خشکبار ورود کند که باعث شده هم کیفیت کالای صادراتی زیر سؤال برود و هم با توجه به سود بسیار بالایی که واردات خودرو و قطعاتش دارد، پسته ایرانی را با پایین‌ترین قیمت ممکن در بازار به فروش برساند. در نهایت این کار به اعتبار پسته ایرانی در بازارهای جهانی لطمه می‌زند.»

او افزود: «برای جلوگیری از این آسیب، با خودروسازان توافق شده که صادرکنندگان اصلی خشکبار، صادرات

ظرفیتی که نیاز دارند صادر می‌کنند و مابقی پسته‌ها می‌ماند و خریداران خارجی متأثر از قیمت‌هایی که قبلاً از این شرکت‌ها خریده‌اند، حاضر نیستند به قیمت روز از صادرکنندگان اصلی پسته خرید کنند. این امر به مرور جایگاه پسته ایران در بازارهای جهانی را متزلزل می‌کند. در شرایط فعلی، کارشناسان و فعالان صنعت پسته تأکید دارند که باید برنامه‌ریزی دقیقی برای بازگرداندن این محصول به جایگاه شایسته‌اش در بازارهای جهانی صورت گیرد. این امر تنها در صورتی ممکن است که شرکت‌های خودروساز از عرصه صادرات پسته خارج شوند و وظیفه صادرات این محصول استراتژیک بر عهده صادرکنندگان تخصصی و باتجربه قرار گیرد. از سوی دیگر، دولت باید با وضع قوانین و نظارت دقیق، جلوی صادرات غیرمنطقی و به زیان کشور را بگیرد و تلاش کند تا بازار پسته ایران دوباره به جایگاه اول خود بازگردد.

پسته یکی از محصولات راهبردی ایران است که همواره نقش مهمی در درآمدزایی ارزی و ایجاد اشتغال در مناطق تولیدکننده این محصول داشته است. با توجه به این اهمیت، هرگونه تصمیم‌گیری نادرست در مورد صادرات آن پیامدهای جدی و بلندمدتی برای اقتصاد کشور و معیشت



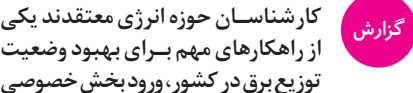
گزارش

خودروسازان با توجه به نیازهای ارزی که برای واردات با آن روبه‌رو بودند، طی یک سال اخیر اقدام به صادرات پسته کردند که این موضوع انتقاد صادرکنندگان را در پی داشت. مظفر محمدی، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، ضمن تأکید بر ضرورت توقف صادرات پسته توسط واحدهای خودرویی، گفت: «صادرات پسته توسط شرکت‌های خودروساز از مهرماه سال گذشته آغاز و در این مدت بالغ بر ۸۰ تا ۹۰ درصد محصول پسته ایران توسط همین واحدها صادر شده است. بدون شک تداوم این روند موجب می‌شود بازارهای صادراتی پسته کشور از دست برود.»

او اقدامات اخیر خودروسازان را عامل نابودی تدریجی بازار پسته کشور توصیف کرد و افزود: «افزایش تعرفه گمرکی پسته از ۶ به ۹ دلار و واردات خودرو و قطعات آن با ارز حاصل از صادرات پسته، ضربه سنگینی بر پیکره کشاورزی است.» عضو هیئت نمایندگان اتاق ایران بیان کرد: «در حقیقت با پیگیری خودروسازان، تعرفه گمرکی پسته از ۶ به ۹ دلار افزایش یافت تا با افزایش تعهدات ارزی، بتوانند قطعات خودروی بیشتری وارد کنند؛ غافل از اینکه با این اقدام، صادرکنندگان اصلی پسته زمین گیر شدند.»

تبعات صادرات غیرتخصصی یک محصول

فعالان صادراتی بازار پسته معتقدند که اقدامات خودروسازان در صادرات پسته، باعث شده جایگاه این محصول صادراتی روزبه‌روز در بازار جهانی تنزل پیدا کند و صادرات راهبردی به‌صورت هدفمند و برنامه‌ریزی شده، دنبال نشود. شرکت‌های خودرویی، محصول پسته دسترنج کشاورزان را زیر قیمت تمام شده صادر کرده و بازار پسته را به شدت تحت تأثیر قرار داده‌اند. سود این گروه، در واردات خودرو یا قطعات آن است، چون ۲۰ تا ۳۰ درصد از واردات خودرو سود به همراه داشته و ضرر ۵ تا ۱۰ درصدی در صادرات پسته برای آن‌ها می‌آید. همچنین ایجاد شهرک‌های صنعتی در مرز دو کشور از اهمیت بسزایی برخوردار بوده، قرارداد مربوط به این پروژه منعقد و جانمایی این شهرک‌ها هم انجام شده اما تا اجرایی کردن آن فاصله داریم. با این حال اراده آن بین طرفین شکل گرفته است.



کارشناسان حوزه انرژی معتقدند یکی از راهکارهای مهم برای بهبود وضعیت توزیع برق در کشور، ورود بخش خصوصی به این حوزه از طریق ابزارهای بازار سرمایه است. این اقدام نه تنها می‌تواند رقابت سالمی در بازار برق ایجاد کند، بلکه به کاهش قیمت برق و بهبود کارایی توزیع نیز کمک خواهد کرد.

به گفته کارشناسان، اگر دولت به دنبال رفع مشکلات فعلی در حوزه برق است، باید اجازه ورود فعالان خصوصی به شبکه توزیع را به‌عنوان یکی از گام‌های اساسی خود در نظر بگیرد. در همین رابطه رضا علیزاده، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس گفت: «در صورتی که بخش خصوصی از طریق مکانیسم‌های موجود در بازار سرمایه بتواند به حوزه توزیع برق ورود کند، قدر مسلم در اثر رقابتی که ایجاد می‌شود، مشکلات حوزه برق کاهش می‌یابد.»

این درحالی است که در سال‌های اخیر مسئله ناترازی برق، به‌ویژه اثر آن بر صنایع بورسی و کاهش تولیدات ناشی از قطعی‌های مکرر برق، به یک چالش اساسی در حوزه تولید و صنعت تبدیل شده است. رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس با اشاره به اینکه یک سری سیاست‌گذاری‌های غلط در گذشته، باعث شده که امروز با معضلی تحت عنوان ناترازی برق به‌خصوص برای صنایع مواجه شویم، افزود: «به همین دلیل ریشه‌ها و راهکارهای رفع ناترازی برق در حوزه‌های تولید، توزیع و مصرف از جمله مباحثی به‌حساب می‌آید که سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران دولت چهاردهم باید آن را بررسی کنند. ناترازی انرژی موضوعی جدی است؛ زیرا این مسئله در سال‌های آینده به یک تهدید جدی برای صنایع تبدیل خواهد شد.»

او ادامه داد: «صنایع نباید در اولویت قطعی برق قرار بگیرند. این مسئله منجر به بروز خسارت در بخش صنعت و اقتصاد کشور می‌شود. هرچند ساخت نیروگاه‌های جدید، تا حدودی، مشکل ناترازی برق را برای مصارف خانگی حل می‌کند اما این کار کافی نیست. برای این امر نیازمند تدابیر لازم از سوی وزارت نیرو و همچنین وزارت صمت هستیم.»

علیزاده با بیان اینکه در شرایط خاص باید تأمین گاز و برق مورد نیاز صنایع در اولویت باشد، بیان کرد: «اجرای طرح‌های برنامه هفتم، برای توسعه صنعت برق نیازمند

ابزارهای بازار سرمایه در خدمت کاهش قیمت برق



به کارایی بیشتری در این حوزه دست یابند.» به گفته احمدلو، تجربه کشورهای دیگر نشان می‌دهد که خصوصی‌سازی در حوزه توزیع برق و ایجاد یک محیط رقابتی به بهبود کارایی، کاهش هزینه‌ها و حتی افزایش رضایت مشتریان منجر می‌شود. از سوی دیگر، دولت از این قابلیت برخوردار است که نقش نظارتی خود را حفظ کند تا از عدالت در دسترسی به برق و جلوگیری از تبعیض قیمتی اطمینان حاصل کند.

او با اشاره به ابزارهایی که به تأمین مالی و ورود بخش خصوصی به حوزه‌هایی مانند توزیع برق کمک می‌کنند، توضیح داد: «شرکت‌ها از طریق عرضه اولیه سهام در بورس اوراق بهادار تهران یا فرابورس ایران، به تأمین مالی می‌پردازند. با عرضه سهام به عموم، شرکت‌های فعال در حوزه توزیع برق می‌توانند منابع مالی مورد نیاز خود را برای توسعه زیرساخت‌ها یا افزایش ظرفیت‌های توزیع جذب کنند. این روش برای شرکت‌هایی که قصد دارند بخش قابل توجهی از سرمایه خود را از طریق مشارکت عموم فراهم کنند، بسیار کارآمد است.»

این کارشناس اقتصادی اوراق بدهی نظیر اوراق مشارکت، اجاره و سلف موازی استاندارد را یکی از ابزارهای مؤثر برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ دانست و اضافه کرد: «اوراق مشارکت برای تدارک مالی پروژه‌های بزرگ زیربنایی

از جمله پروژه‌های مرتبط با صنعت برق، قابل استفاده است. شرکت‌های فعال در حوزه توزیع برق قادرند این اوراق را برای توسعه زیرساخت‌های توزیع شبکه‌های برق به کار گیرند.»

احمدلو گفت: «در اوراق اجاره، شرکت توزیع برق دارایی‌های خود را به‌صورت اجاره‌ای در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد و در ازای آن تأمین مالی می‌کند. این اوراق به دلیل شرعی بودن در ایران محبوبیت بالایی دارند.»

او اضافه کرد: «سلف موازی استاندارد نیز یکی دیگر از روش‌های تأمین مالی از طریق پیش‌فروش محصولات آینده است. در صنعت برق، این روش می‌تواند به پیش‌فروش خدمات یا انرژی تولیدی آینده در شبکه‌های توزیع کمک کند.»

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه صندوق‌های سرمایه‌گذاری پروژه‌ای نیز ابزار مناسبی برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ زیربنایی مانند توسعه شبکه توزیع برق هستند، گفت: «این صندوق‌ها سرمایه مورد نیاز برای یک پروژه خاص را از سرمایه‌گذاران جمع‌آوری می‌کنند و در صورت موفقیت پروژه، سود حاصل را بین آن‌ها توزیع می‌کنند. دولت می‌تواند با ارائه مشوق‌های مالیاتی و حمایتی، شرکت‌های توزیع برق را ترغیب کند تا از این صندوق‌ها برای توسعه زیرساخت‌های خود بهره بگیرند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر هم برای شرکت‌های به دنبال توسعه فناوری‌های نوآورانه در حوزه برق، مناسب هستند. این صندوق‌ها از این قابلیت برخوردارند که در شرکت‌های فعال در زمینه هوشمندسازی شبکه‌های توزیع برق، توسعه سیستم‌های مدیریت انرژی و استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری کنند. با توجه به اهمیت نوآوری در بهبود کارایی توزیع برق، به کارگیری این نوع صندوق‌ها می‌تواند بسیار مؤثر باشد.»

این کارشناس بازار سرمایه یادآور شد: «یکی دیگر از ابزارهای جذب سرمایه در بازار سرمایه ایران، افزایش سرمایه شرکت‌ها از طریق آورده نقدی سهام‌داران یا مطالبات حال‌شده به حساب می‌آید. شرکت‌های توزیع برق قادرند با افزایش سرمایه، منابع مالی بیشتری برای پروژه‌های توسعه‌ای خود جذب کنند. این روش به‌خصوص برای شرکت‌های بورسی که از پشتوانه قوی سهام‌داران برخوردارند، بسیار مناسب است.»

در رابطه با اینکه بازرگانان ایرانی با وجود چالشی مانند الزام به تعهدات ارزی چگونه توانستند صادرات به عراق را رشد دهند نیز باید گفت، سیاست پیمان‌سنجی ارزی هرچند قدرت بانک مرکزی در مدیریت منابع ارزی کشور را بالا برده اما از سوی دیگر سبب شده در چند سال اخیر هر سال به‌طور متوسط ۱۰ میلیارد دلار ارز حاصل از صادرات هیچ‌گاه وارد کشور نشود.

همچنین وقتی خط‌مشی پیمان‌سنجی ارزی با تخصیص ارز به‌صورت متمرکز و ایجاد سامانه‌های تخصیص ارز همراه شد و توافق را در فضای تجاری کشور رقم زد؛ نخست اینکه صادرکنندگان ترجیح می‌دهند برای اینکه تعهد کمتری داشته باشند ارزش کالای صادراتی را تا جایی که قادرند پایین‌تر اعلام کنند و در مقابل واردکننده برای اینکه بتواند ارز بیشتری بگیرد به بیش‌اظهاری روی می‌آورد. آنچه در پی کم‌اظهاری در صادرات و بیش‌اظهاری در واردات حاصل می‌شود همین منفی درآمدن تراز تجاری کشور است. با وجود این‌ها سه عامل، افزایش صادرات ایران را در نیمه اول امسال رقم زد؛ اول اینکه دولت جدید عراق در تدوین بودجه سه ساله ۴۵۰ میلیارد دلار رشد داشته و تخصیص این منابع، تقاضا برای انواع کالا از جمله کالاهای ایرانی که در عراق مزیت رقابتی دارد را افزایش داده، دوم اینکه با وجود محدودیت‌های برآمده از تحریم‌ها عراق همچنان یکی از بازارهای امنی است که صادرکننده با اطمینان بیشتری می‌تواند در آن به پول برسد. این امر برای ورود به بازار عراق انگیزه‌افزین است و دلیل سوم برآمده از ورود بازرگان جدید به عرصه صادرات کالا به عراق در نظر گرفته می‌شود. به این سه عامل باید اراده دولت‌های عراق و ایران جهت توسعه روابط تجاری را هم افزود.

