ورود محصولات کشاورزی همدان به بورس کالا، فرصتی برای حذف واسطه‌ها

سپهرغرب، گروه کشاورزی – طاهره ترابی‌مهوش: در گفت‌وگو با دانش‌آموخته دکتری اقتصاد کشاورزی مشخص شد؛ ورود محصولات کشاورزی همدان به بورس کالا، فرصتی برای حذف واسطه‌ها به‌شمار می‌رود.

استان همدان با ۱۱۷ هزار بهره‌بردار بخش کشاورزی و تولید چهار و نیم میلیون تن انواع محصولات، ۲۹ درصد اشتغال استان را به خود اختصاص داده است. جالب‌تر اینکه ۲۴ درصد از ارزش افزوده استان همدان مربوط به بخش کشاورزی است که ۳٫۲ ارزش افزوده کشاورزی کشور را تشکیل می‌دهد. از سوی دیگر بر اساس آخرین آمارهای منتشرشده در سال ۱۴۰۲ ارزش ریالی تولیدات کشاورزی استان همدان معادل ۶۶ هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال است که در این بین استان همدان در تولید محصولاتی همچون سیب‌زمینی با تولید ۸۸۰ هزار تن، سیر با تولید ۴۲ هزار تن و گردو با تولید ۵۶ هزار تن، رتبه نخست کشوری را دارد.

از طرفی این استان همچنین در تولید جو با ۲۳۰ هزار تن، انگور با تولید ۴۲۰ هزار تن و یونجه با تولید ۳۸۰ هزار تن رتبه سوم و در گیاهان دارویی با تولید ۳۳ هزار تن رتبه دوم را در کشور به خود اختصاص داده است.

بر این اساس با توجه به ظرفیت‌های موجود در محصولات زراعی و باغی، لزوم ورود به بازارهای نوین که امروز در سطح دنیا در فروش محصولات کشاورزی رایج شده، یک ضرورت است. به همین منظور مهرماه سال ۹۸ علی اسکندری؛ مدیر بورس منطقه‌ای همدان در همایش تأمین مالی برای سرمایه‌گذاری در واحدهای تولیدی و صنعتی از تلاش برای ورود محصولات کشاورزی همدان به بازار بورس کالا خبر داد و گفت: این محصولات شامل گردو، سیر، سیب زمینی و داروهای گیاهی است و مهم‌ترین مزیت وارد شدن در بورس، شفافیت قیمت این محصولات به‌شمار می‌رود. کشاورزان از این طریق علاوه بر کسب سود بیشتر، می‌توانند با امنیت کامل و بدون دخالت واسطه‌گران نسبت به فروش محصولات خود اقدام کنند.

متأسفانه با گذشت چندین سال از این موضوع، هیچ خبری از رسمیت یافتن این گفته نیست و همچنان روی بازار بورس به محصولات کشاورزی همدان بسته، این در حالی است که ایجاد بورس کالاهای کشاورزی در جهان قدمتی ۱۵۰ ساله دارد و پیش‌تر در کشورهای توسعه‌یافته ایجاد شده و عمده‌ترین علت پیدایش این بازارها پیداری مشکلات بر سر راه داد و ستد سنتی محصولات کشاورزی بوده است.

جالب‌تر اینکه بورس کالای کشاورزی در ایران نیز یک قدم مهم به سوی توسعه اقتصادی است که با همکاری وزارت جهاد کشاورزی، سازمان بورس اوراق بهادار و بانک کشاورزی در سال ۱۳۸۳ راه‌اندازی شده است.

بر این اساس با توجه به اهمیت موضوع برآن شدیم تا در این خصوص با دانش‌آموخته دکتری اقتصاد کشاورزی و استاد دانشگاه تربیت مدرس گفت‌وگویی ترتیب دهیم که در ادامه می‌خوانید:

حامد نجفی علمدارلو؛ در واکنش به اینکه به‌نظر شما بازاریابی و حضور محصولات ویژه زراعی و باغی استان در بازارهای نوین به‌ویژه بورس چقدر می‌تواند راهگشا باشد؟ گفت: بدون شک محصولات کشاورزی ویژه همدان مانند گردو یکی از مهم‌ترین تولیدات ایران به‌شمار می‌رود و این استان به‌عنوان یکی از قطب‌های اصلی تولید این محصول در کشور شناخته می‌شود.

وی ادامه داد: دومین محصول، کشمش است که یک فرآورده پردازش‌شده محسوب می‌شود و کارخانه‌های مجهزی در این زمینه در همدان فعال هستند، سومین مورد نیز سیر است که استان همدان در تولید آن نیز با کیفیتی متمایز از سایر استان‌ها، قطب به‌شمار می‌رود.

وی با تأکید بر اینکه به لحاظ اقتصادی این سه محصول ویژگی‌ها و چالش‌های متفاوتی دارند، اظهار کرد: برای مثال، سیر پس از برداشت باید به سرعت خشک و فرآوری شود تا قابلیت انبارداری پیدا کند؛ اما دو محصول دیگر (گردو و کشمش) به‌دلیل ماندگاری بالاتر، انعطاف‌پذیری بیشتری برای برنامه‌ریزی در بورس کالا دارند.

این اقتصاددان با اشاره به اینکه متأسفانه در کشور ما به‌دلیل مشکلاتی مانند نبود سیستم‌های حسابداری شفاف در مزارع، ضعف در زیرساخت‌های انبارداری استاندارد و عدم شکل‌گیری فرهنگ مشارکت در بورس میان کشاورزان و زنجیره تأمین، بورس کشاورزی چندان فعال نیست عنوان کرد: با این حال، این محصولات ظرفیت بالایی برای حضور در این بازار دارند، مشروط بر آنکه اطلاعات شفاف از تولید تا فروش ارائه و خریداران و فروشندگان به‌درستی شناسایی شوند و زمان و مکان تحویل کالا مشخص باشد.

نجفی‌علمدارلو با بیان اینکه در حال حاضر، به‌نظر می‌رسد تمرکز بر ظرفیت‌های صادراتی این محصولات، راهبرد بهتری باشد عنوان کرد: متأسفانه برخی کشورها مانند ترکیه با بازاریابی قوی، محصولاتی مانند کشمش ایران را با ویژند خود به بازارهای جهانی عرضه می‌کنند و سود اصلی را به‌دست می‌آورند، در حالی که کشمش و گردوی ایران از نظر کیفیت و تنوع در سطح بین‌المللی زبانزد است.

وی با ابراز اینکه برای بهبود این وضعیت، لازم است نهادهایی مانند سازمان جهاد کشاورزی، وزارت صنعت، معدن و تجارت و سایر مراجع ذی‌ربط برنامه‌ریزی دقیقی برای شناسایی بازارهای هدف، قیمت‌گذاری مناسب، جلوگیری از رقابت ناسالم بین تجار و احیای ویژند ایرانی انجام دهند تشریح کرد: در مورد سیر نیز مهم‌ترین چالش، نبود شفافیت در قیمت‌گذاری و ضعف در بازاریابی است.

وی ادامه داد: از طرفی این محصولات به کشورهای همسایه صادر می‌شوند اما شفافیت قیمتی در این حوزه چندان وجود ندارد. به عبارت دیگر، اختلاف یا حاشیه بازار بین قیمتی که مصرف‌کننده نهایی پرداخت می‌کند و آنچه به دست تولیدکننده می‌رسد، قابل توجه است.

این استاد دانشگاه شهید مدرس با اشاره به اینکه راهکار این مسئله، استفاده از سیستم‌های حراج است یعنی باید سازو کاری طراحی شود که خریدار نهایی و فروشنده بتوانند در یک بستر برخط یا فیزیکی با یکدیگر تعامل داشته باشند. در چنین فضایی، شفافیت قیمتی ایجاد می‌شود و در عین حال اطلاعات و قیمت‌ها به شکل شفاف کشف خواهند شد، این موضوع طبیعتاً به نفع مصرف‌کننده و تولیدکننده خواهد بود.

نجفی علمدارلو عنوان کرد: حلقه مفقوده در حوزه صادرات این محصولات، نبود یک راهبرد یکپارچه و حمایت نهادی است که باید با همکاری تمامی ذینفعان برطرف شود.

وی در پاسخ به این پرسش که اگر تمام محدودیت‌های عنوان‌شده رفع شود و ما بتوانیم محصولاتمان را در بازار بورس عرضه کنیم، چه مزیت‌هایی برای استان کشاورزی‌محور ما به همراه خواهد داشت؟ ابراز کرد: طبیعتاً مهم‌ترین مزیت نه‌تنها در بورس، بلکه در هر اقدام دیگری، این است که فاصله قیمتی بین پرداختی مصرف‌کننده و دریافتی کشاورز، کاهش خواهد یافت.

وی افزود: این موضوع حاشیه‌ها را کمتر کرده و باعث افزایش شفافیت بازار می‌شود، علاوه بر این، رصد زنجیره تأمین نیز ممکن خواهد شد؛ یعنی اگر به هر دلیلی در نقطه‌ای از زنجیره مشکلی به‌وجود بیاید، می‌توان آن را شناسایی کرد؛ مثلاً می‌توان فهمید که یک بسته خاص که توسط عمده فروش، خرده‌فروش یا مصرف‌کننده خریداری شده در کجا تولید و چه فرآیندهایی روی آن انجام شده، تولیدکنندگان آن چه کسی بوده و در نهایت، چه میزان از پولی که پرداخت شده، به دست تولیدکننده واقعی رسیده است؟

این اقتصاددان با اشاره به اینکه موارد ذکرشده مهم‌ترین کارکرد چنین سیستم‌هایی است که در نهایت باعث افزایش دریافتی تولیدکننده می‌شود و طبیعتاً سودآوری کشاورز را نیز افزایش می‌دهد خاطرنشان کرد: نکته دیگر اینکه بورس‌های کالایی یک ویژگی بسیار خوب دارند و آن، ایجاد روشی برای تأمین مالی است.

نجفی علمدارلو در توضیح اهمیت تأمین مالی از طریق بورس عنوان کرد: اگر دقت کنید، یکی از مشکلات اصلی در حوزه کشاورزی استان‌ها، کمبود نقدینگی و مشکلات تأمین مالی برای کشاورزان و تولیدکنندگان است که اگر بورس‌ها فعال شوند، سازوکارهایی ایجاد می‌شود که از طریق آن‌ها تأمین مالی صورت می‌گیرد در نتیجه، زنجیره‌های تأمین و ارزش محصولات کشاورزی به نقدینگی کافی در زمان مناسب دسترسی خواهند داشت.

مع‌الوصف با توجه به آنچه گفته شد؛ بورس دارای فضایی است که منجر به شفافیت قیمتی می‌شود؛ بنابراین اگر کالایی در بورس کالا معامله شود، قیمت‌ها بر اساس واقعیت بازارها کشف شده و در عین حال سود حاصل بدون واسطه به جیب تولیدکننده رفته و قدرت مالی آن را افزایش می‌دهد، به دیگر سخن به هر میزان که عرضه محصولات کشاورزی در بورس کالا افزایش یابد، زمینه رانت و سوءاستفاده از آن بازارها کاهش یافته و شفافیت در مبادلات برقرار می‌شود. امروز در بورس‌های کالایی دنیا شاهد رونق معاملات محصولات کشاورزی هستیم و در کشور ما نیز بورس کالا چند سالی است که با ورود به این حوزه، زمینه عرضه کالاهای کشاورزی را فراهم کرده است.

پس اگر حضور تولیدکنندگان و کشاورزان در بورس کالا افزایش یابد، کشف قیمت درست محصولات کشاورزی انجام می‌شود و در نتیجه نوسانات قیمتی شدید ناشی از رفتار واسطه‌ها و بازارهای غیرشفاف همیشگی، به حداقل می‌رسد، این امر در استانی همچون همدان که بخش اعظمی از اقتصاد آن (حدود ۳۰ درصد) بر محور کشاورزی می‌چرخد از اهمیت بالایی برخوردار است.

۳۲ سم از ۲۸۵ آفت‌کش استاندارد اجباری دارد

سپهرغرب، گروه کشاورزی: رئیس گروه آزمایشگاه‌های کنترل کیفی مرجع سموم سازمان حفظ نباتات گفت: امسال سازمان ملی استاندارد برای ۳۲ آفت‌کش استاندارد اجباری تدوین کرد. اگر هر یک از تدارک‌کنندگان این استانداردها را رعایت نکنند متولی امر مانع توزیع آن‌ها در کشور می‌شود.

نرگس دجله‌دوست، درباره اینکه سالانه چقدر از سموم وارداتی و تولید داخل در آزمایشگاه مرجع سازمان حفظ نباتات آزمایش می‌شود، گفت: نمونه‌هایی که برای آزمایش به این آزمایشگاه می‌آید هر سال بیشتر از سال گذشته است چراکه تعداد شرکت‌های فعال در حوزه تولید و واردات سموم در کشور افزایش یافته است.

وی افزود: تمام سموم تولید داخل و وارداتی در حال رصد است. همچنین سمومی که کشاورزان در عرصه کشت نسبت به کیفیت و عملکرد آن شکایت داشته باشند یا یک سری از نمونه‌هایی که از سطح کشور به عنوان نمونه‌های منقضی شده وارد آزمایشگاه می‌شوند، همگی پایش و رصد می‌شوند.

این کارشناس حوزه آزمایشگاه درباره وضعیت سموم وارداتی عنوان کرد: بیشتر این سموم از چین و هند وارد کشور می‌شود. این محصولات هم رصد شده و چنانچه مشکلی داشته باشند از توزیع آن در کشور جلوگیری می‌شود.

دجله‌دوست درباره استانداردهای تعیین‌شده در خصوص سموم در کشور، اظهار کرد: استانداردهای کشور بر اساس استانداردهای فائو است. در حال حاضر سازمان ملی استاندارد برای ۳۲ قلم آفت کش استاندارد تدوین رعایت این استانداردها را اجباری کرده است. اگر هر یک از تدارک کنندگان این استانداردها را رعایت نکنند در گمرک جلوی ورود آن‌ها گرفته یا در داخل از توزیع آن جلوگیری می‌شود.

■ استانداردهای سموم تولیدی چه زمانی اجباری می‌شود؟

در حال حاضر در کشور حدود ۲۸۵ قلم آفت‌کش تولید و به مصرف می‌رسد. عدد ۳۲ نسبت به کل آفت‌کش‌های مصرفی رقم بسیار پایینی است. وی در این خصوص گفت: اداره استاندارد در کشور برای تمام سموم در حال تدوین استانداردهای لازم است و طی مصوبه‌ای که در اختیار دارد در حال اجباری کردن این استانداردها به مرور زمان است.

رئیس گروه آزمایشگاه‌های کنترل کیفی مرجع سموم ادامه داد: سازمان حفظ نباتات بر اساس ماده ۳۸ و ۴۳ آیین‌نامه اجرایی این سازمان مسئول کنترل و کیفیت سموم تولید کشور است. همچنین استانداردها از سازمان حفظ نباتات برای سازمان ملی استاندارد ارسال و مؤلفه‌ها تدوین و ابلاغ می‌شود.

بازارچه فروش، نیاز مغفول خوشه صنعتی پوشاک کردآباد

قبضه تأمین مواد اولیه توسط واسطه‌ها

سپهرغرب، گروه اقتصادی – طاهره ترابی‌مهوش: در گفت‌وگو با مدیر خوشه صنعتی پوشاک کردآباد مشخص شد؛ برای فراهم کردن بستر فروش و معرفی هرچه بیشتر این خوشه صنعتی، می‌بایست بازارچه فروشی با جانمایی درست فراهم شود.

توسعه روستاها و تحقق اشتغال پایدار روستایی با تکیه صرف بر بخش کشاورزی، در شرایطی که با بحران آب مواجه هستیم، امری دشوار بوده و لزوم یافتن جایگزین‌هایی در صنعت و خدمات در این مناطق ضروری به‌نظر می‌رسد. به دیگر سخن بخش غیرکشاورزی روستایی به‌دلیل نقش مهمی که در کاهش فقر روستایی می‌تواند داشته باشد، از اهمیت بالایی برخوردار است، به نحوی که راه‌اندازی و گسترش صنایع روستایی با توجه به نقش مؤثری که در راستای توسعه اقتصادی و اجتماعی دارد، یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین راه‌حل‌ها برای غلبه بر معضلات اقتصادی و در عین حال اجتماعی و فرهنگی مناطق روستایی محسوب می‌شود؛ چراکه توسعه فرصت‌های شغلی در مناطق روستایی، توزیع عادلانه‌تر درآمد، کاهش شکاف درآمدی بین شهر و روستا، کاهش فقر و مهاجرت، امکان استفاده بهینه از منابع، امکانات موجود و مواد اولیه و همچنین کمک در تسریع روند توسعه را در روستاها به‌دنبال خواهد داشت.

در این بین خوشبختانه استان همدان از تجربه قابل توجهی در شکل‌گیری خودجوش خوشه‌های صنعتی روستایی برخوردار است که ازجمله آن می‌توان به خوشه پوشاک در کردآباد کبودراهنگ اشاره کرد که طی چند سال گذشته رونق قابل توجهی را تجربه کرده است.

بر این اساس با توجه به اهمیت موضوع برآن شدیم تا با مهدی حمیدی؛ مدیر این خوشه صنعتی گفت‌وگویی ترتیب دهیم که در ادامه می‌خوانید:

■ شرایط فعلی تولید و فروش محصولات، بازار و فضای کاری خوشه صنعتی کردآباد را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

طی دو سال اخیر به‌ویژه در سال ۱۴۰۳، وضعیت بازار فروش پوشاک نه‌تنها در این خوشه صنعتی بلکه در کل کشور خوب نبود، تأسف‌بارتر اینکه در این زمینه حمایتی نیز وجود ندارد، تنها حمایت مسئولان به بازدید از کارگاه ختم شده و دیگر هیچ!

■ درحال حاضر در این خوشه چند نفر مشغول به کار هستند؟

حدود دو هزار و ۵۰۰ نفر در ۱۰۰ فروشگاه و ۴۰۰ کارگاه مشغول به‌کار هستند. درواقع از جمعیت دو هزار و ۹۰۰ نفری روستا تنها ۴۰۰ نفر آن هم به‌دلیل کهولت سن فعالیتی ندارند وگرنه از کودک هفت ساله گرفته تا مرد و زن ۶۰ ساله همگی در کارگاه‌های دایرشده مشغول به‌کار هستند.

البته ذکر این نکته هم ضروی است که حدود ۱۰ هزار نفر نیز از روستاهای اطراف، همچون فامنین، کبودآهنگ و حتی همدان نیز در این خوشه صنعتی فعالیت دارند به طوری که بعضی از این افراد کارگاه دارند، بعضی دیگر نیز پارچه‌های برش داده‌شده را از اینجا برده و بعد از دوخت دوباره تحویل می‌دهند.

■ ظرفیت تولیدی شما در حال حاضر چگونه است؟

خوشبختانه نسبت به سال‌های قبل پیشرفت زیادی داشته‌ایم، اکنون ۴۰۰ کارگاه در زمینه تولید، برش، بسته‌بندی و دوخت فعال هستند. علاوه بر این، ۱۲ واحد بافندگی پارچه، ۱۲ واحد گلدوزی و پنج واحد اتوبخار داریم؛ عملاً زنجیره تولید پوشاک در منطقه تکمیل شده، تنها مشکل ما نبود واحدهای ریسندگی و رنگرزی است.

■ عمده تولیدات شما چیست؟

پوشاک تریکو، شلوار اسلش، بلوز و شلوار بچه‌گانه (دخترانه و پسرانه) عمده محصول تولیدی ماست.

■ محل فروش محصولاتتان کجاست؟

۷۰ درصد تولیدات در کردآباد و ۳۰ درصد در تهران به فروش می‌رسد؛ یعنی همشهریان ما در تهران فروشگاه داشته و محصولات ما را می‌فروشند.

■ روزانه چند دست لباس تولید می‌شود؟

بسته به شرایط بازار متغیر است. هر واحد تولیدی می‌تواند روزانه ۵۰۰ دست لباس تولید کند. میانگین تولید هفتگی حدود سه هزار دست لباس در هر واحد است.

درواقع با ۴۰۰ کارگاه فعال، مجموع تولید هفتگی به ۱۲۰ هزار دست لباس می‌رسد. البته برخی کارگاه‌ها تا ۵۰ هزار دست در هفته هم تولید می‌کنند، در حالی که برخی دیگر تنها ۵۰۰ دست تولید دارند. آنچه مسلم است اینکه میزان تولید بستگی به مدل، نوع پارچه و سفارش‌های بازار دارد.

■ آیا در این خوشه بازارچه فروش هم دارید؟

خیر، بیش از دو سال است که برای جبران رکود بازار و معرفی و تبلیغ هرچه بیشتر این توانمندی ما، پیگیر احداث یک بازارچه فروش در مقابل شهرک صنعتی ویان هستیم اما متأسفانه مسئولان همکاری نمی‌کنند؛ درواقع جلساتی که تاکنون با فرمانداری، نماینده مجلس و دیگر ارگان‌های مرتبط داشته‌ایم، خروجی مشخصی نداشته است.

■ علت عدم همکاری چیست؟

به بهانه‌های مختلف جلسات خروجی ندارد؛ برای مثال در برخی موارد یکی از مسئولان اصلاً در جلسات شرکت نمی‌کند. در جلساتی هم که برگزار می‌شود، بیشتر وقت‌کشی می‌کنند.

البته به ما پیشنهاد داده‌اند که بازارچه را در شهرک صنعتی مستقر کنیم، اما این برای ما کارایی ندارد. ما به یک بازارچه فروش در مسیری پرتردد نیاز داریم تا محصولاتمان بهتر دیده شود وگرنه چه تفاوتی بین کارگاهای ما با داخل شهرک صنعتی ویان وجود دارد؟

جالب است بدانید که این اراضی متعلق به روستای کردآباد است و سازمان منابع طبیعی در این زمینه ما همکاری می‌کند، به طوری که برای اجرای این طرح ۴۰ هکتار زمین آماده داریم؛ مشکل این است که ایجاد زیرساخت‌هایی مثل برق، گاز و تلفن در توان بخش خصوصی نیست و نیاز به حمایت دولت دارد.

■ این بازارچه چه نقشی در بهبود وضعیت شما دارد؟

اگر بازارچه‌ای کنار جاده ایجاد شود، تبلیغات مؤثرتری خواهیم داشت و فروش رونق می‌گیرد، این بازارچه می‌تواند بنا به دسترسی که دارد سه روستای مهم در تولید پوشاک منطقه یعنی کردآباد (تریکو و پوشاک کودک)، ویان(دارای کارگاه‌های مانتودوزی) و نوآباد (تولیدی‌های زیرپوش) را متحد کرده و یک قطب تولید و فروش پوشاک را در استان رقم بزند.

■ آیا فعالان عرصه پوشاک در این سه روستا، حاضر هستند برای فراهم کردن زیرساخت‌ها سرمایه‌گذاری کنند؟

در حال حاضر این کار برای ما به‌عنوان فعالان این عرصه هزینه‌بر است، با این وجود ما پیشنهاد داده‌ایم همچون شهرک صنعتی بوعلی دو زیرساخت فراهم شود و از طریق فروش واحدها، فعالان این عرصه نسبت به خرید اقدام کنند.

حتی به‌نظر می‌رسد در فاز نخست اجرای این شهرک فروشگاهی، تأمین زیرساخت در ۱۰ هکتار کافی است.

■ در تأمین مواد اولیه مشکل دارید؟

بله، همیشه مشکل داشته‌ایم. بیشتر نخ‌های مصرفی از چین وارد و با نخ‌های ایرانی ترکیب می‌شود و ما مجبوریم مواد اولیه را از واسطه‌ها تهیه کنیم، چون امکان واردات مستقیم نداریم.

مثلاً نخ مورد نیاز برای پارچه‌های کشی در ایران تولید نمی‌شود و ما مجبوریم با قیمت دلار آن را خریداری کنیم، قیمت آن در دو سال گذشته کیلویی ۱۷۰ هزار تومان بود، اما سال ۱۴۰۳ به ۵۰۰ هزار تومان رسید، آن‌هم اگر بتوانیم پیدا کنیم!

■ پیش‌تر به کشورهای همچون عراق و ارمنستان صادرات داشتید، آیا هنوز هم صادرات دارید؟

بله، بیشتر به عراق صادر می‌کنیم. قبلاً ارمنستان هم بود اما حالا عراقی‌ها هم خودشان مترجم می‌گیرند و مستقیم از روستا خرید می‌کنند؛ البته در حال بررسی و رایزنی هستیم تا از طریق شهرک صنعتی بتوانیم با تجار افغان از طریق شرکت شهرک‌های صنعتی استان خراسان رضوی ارتباط بگیریم.

درواقع همانطور که پیش‌تر عنوان شد؛ مشکل ما تأمین مواد اولیه و نبود بازار فروش مناسب است وگرنه بخش دوخت و تولید مشکلی ندارد، فروش واقعاً سخت شده به طوری که بسیاری از کارگاه‌ها تعطیل شده‌اند، قبلاً این مشکلات را نداشتیم.

■ آیا شرکت شهرک‌های صنعتی استان واکنشی برای رفع مشکلات داشته است؟

در بین نهادها و سازمان‌های مسئول و مربوطه استان تنها سازمانی که در حد توان ما را حمایت کرده، شرکت شهرک‌های صنعتی است به طوری که از طریق دایر کردن نمایشگاه و فراهم کردن تورهای بازدید داخلی و خارجی، برگزاری کلاس‌های آموزشی در زمینه طراحی و دوخت، بازاریابی و در نهایت فراهم کردن بازار فروش مجازی، نهایت تلاش خود را در این زمینه به کار گرفته است.

مع‌الوصف با توجه به اینکه خوشبختانه به دست توانمند اهالی آوازه خوشه صنعتی کردآباد امروز در سطح ملی و بین‌المللی پیچیده، انتظار می‌رود در شرایط بغرنج اقتصادی کنونی که این خوشه صنعتی به بلوغ‌رسیده، با آن دست و پنجه نرم می‌کند، به معنای واقعی شهرک فروشگاهی در شأن و منزلت این خوشه فراهم شود.

جزئیات تجارت خارجی ایران در سال ۱۴۰۳:

ثبت ۵۷٫۸ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی

چرا تراز تجاری منفی شد؟

سپهرغرب، گروه اقتصادی: معاون برنامه‌ریزی و امور بین‌الملل گمرک ارزش صادرات غیرنفتی کشور در سال گذشته را ۵۷٫۸ میلیارد دلار اعلام کرد و گفت: سال گذشته بیش از هشت میلیارد دلار شمش طلای خام وارد کشور شد تا مجموع ارزش واردات کشور به ۷۲٫۴ میلیارد دلار برسد.

ابوالفضل اکبرپور درباره گزارش آمار تجارت خارجی غیرنفتی کشور طی ۱۲ ماهه ۱۴۰۳ گفت: در سال گذشته بیش از ۱۵۲ میلیون تن صادرات غیرنفتی به ارزش ۵۷٫۸ میلیارد دلار داشتیم که نسبت به سال قبل از آن (۱۴۰۲) افزایش ۱۰ درصدی در وزن و ۱۵٫۶۲ درصدی در ارزش دلاری داشته است.

وی با بیان اینکه در سال گذشته ۳۹٫۳ میلیون تن کالا به ارزش ۷۲٫۴ میلیارد دلار وارد کشور شد، گفت: واردات کالا در سال ۱۴۰۳ کاهش ۷۷ صدم (۰٫۷۷) درصدی در وزن و افزایش ۸٫۲۲ درصدی در ارزش دلاری در مقایسه با سال قبل از آن (۱۴۰۲) داشته است.

معاون برنامه‌ریزی و امور بین‌الملل گمرک ایران عمده‌ترین کالاهای صادراتی غیرنفتی کشور در سال ۱۴۰۳ را شامل گاز طبیعی، پروپان مایع‌شده، بوتان مایع‌شده، متانول، گازهای نفتی و هیدروکربورهای گازی‌شکلِ مایع‌شده و میعانات گازی دانست و گفت: در ۱۲ ماهه سال ۱۴۰۳ عمده‌ترین کالای صادراتی گاز طبیعی بود که متوسط ارزش گمرکی هر تن از آن ۳۱۴ دلار بوده است.

اکبرپور خاطرنشان کرد: از دیگر اقلام صادراتی سال ۱۴۰۳ می‌توان به قیرنفت، اوره، شمش آهن و فولاد غیر ممزوج، میله‌های آهنی یا فولادی و پلی‌اتیلن اشاره کرد.

*چین، عراق و امارات عمده ترین مقصد صادراتی ایران

وی تصریح کرد: عمده‌ترین مقصد صادراتی غیرنفتی ایران در سال گذشته چین با ۱۴٫۸ میلیارد دلار، عراق با ۱۱٫۹ میلیارد دلار، امارات با ۷٫۲ میلیارد دلار، ترکیه با ۶٫۸ میلیارد دلار، پاکستان و افغانستان هر یک با ۲٫۴ میلیارد دلار و هند با ۱٫۹ میلیارد دلار بوده است که در مجموع با ۴۷٫۶ میلیارد دلار توانستند ۸۲٫۳ درصد ارزش دلاری صادرات غیر نفتی را به خود اختصاص دهند.

معاون برنامه‌ریزی و امور بین‌الملل گمرک ایران درباره اقلام وارداتی کشور در سال ۱۴۰۳ نیز گفت: معادل ۱۰ میلیون تن طلا به ارزش بیش از ۸ میلیارد دلار یکی از مهم‌ترین اقلام وارداتی کشور بود که ۱۱٫۱۲ از کل ارزش دلاری واردات کشور را دربرمی‌گرفت؛ همچنین کالاهای اساسی شامل ذرت دامی، کنجاله‌های سویا، دانه سویا تراریخته، برنج، روغنِ دانه آفتابگردان به همراه تلفن گوشی هوشمند، تراکتور و قطعات منفصله خودرو در میان اقلام برتر وارداتی سال گذشته قرار داشتند.

*امارات در صدر کشورهای صادرکننده به ایران

اکبرپور اصلی‌ترین کشورهای صادر کننده کالا به ایران در سال ۱۴۰۳ را امارات با ۲۱٫۹ میلیارد دلار، چین با ۱۹٫۳ میلیارد دلار، ترکیه با ۱۲٫۴ میلیارد دلار، آلمان با ۲٫۴ میلیارد دلار، هند با ۱٫۷ میلیارد دلار، هنگ کنگ با حدود ۱۴ میلیارد دلار و روسیه با ۱٫۳ میلیارد دلار معرفی کرد.

به گفته وی این هشت کشور با ۶۰٫۷ میلیون دلار درمجموع ۸۳٫۸ درصد از ارزش دلاری کل کالاهای وارداتی ایران را به خود اختصاص داده‌اند.

معاون گمرک ایران تأکید کرد: در سال گذشته در حالی تراز تجاری غیرنفتی کشور به منفی ۱۴٫۶ میلیارد دلار رسید که بیش از هشت میلیارد دلار آن را واردات شمش طلای خام تشکیل می‌داد.