

نگاهی به پایانه‌های صادراتی و عوامل کارآمدی آنها در توسعه صادرات غیرنفتی

الناز میان‌دوآبچی، پژوهشگر موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

جوان

تقویت صادرات غیرنفتی همواره به عنوان یک راهبرد اولویت‌دار در برنامه‌های توسعه‌ای کشور، در راستای کاهش وابستگی به صادرات نفتی مطرح بوده است. تحقق این راهبرد در گرو سیاست‌گذاری‌ها و اقدامات دولت‌ها به منظور تقویت و تسهیل صادرات این کالاهاست. ایجاد پایانه‌های صادراتی از جمله اقداماتی است که از سال ۱۳۸۳ توسط سازمان توسعه تجارت در دستور کار قرار گرفته است. پایانه‌های صادراتی را می‌توان در زمره زیرساخت‌های لجستیکی با رویکرد صادراتی طبقه‌بندی نمود که با هدف کاهش هزینه‌های صادراتی، تسهیل در دسترسی صادرکنندگان به بازارهای جهانی و افزایش رقابت‌پذیری محصولات تولید داخل معرفی شده‌اند. طبق تعریف سازمان توسعه تجارت ایران، پایانه‌های صادراتی با متمرکز نمودن خدمات صادراتی نظیر حمل‌ونقل، گمرک، بیمه، استاندارد و غیره کاهش هزینه‌های پنهان فرآیند صادرات با هدف ایجاد مزیت رقابتی برای تولیدات داخلی ایجاد می‌گردند.

با توجه به اینکه برخی از گروه‌های کالایی نیازمندی‌های خاصی را در خصوص تجهیزات و خدمات صادراتی دارا هستند، ایجاد پایانه‌های تخصصی و پایانه‌های عام هر دو در دستور کار سازمان توسعه تجارت قرار گرفته‌اند. کالاهای گروه پتروشیمی، کشاورزی، فلزات، سیمان، انواع کانی‌های غیرفلزی و البته منسوجات در زمره اقلام عمده صادرات غیرنفتی کشور قرار دارند. ایجاد پایانه‌های تخصصی برای محصولاتی چون گل و گیاه، محصولات ساختمانی، محصولات کشاورزی و سنگ‌های تزئینی از جمله اقداماتی است که در راستای بهره‌گیری هر چه بیشتر از مزیت‌های صادراتی در این زمینه صورت گرفته است. ایجاد پایانه‌های صادراتی در کشور را قطعاً می‌توان گام مثبتی در تسهیل صادرات غیرنفتی دانست. اما میزان تاثیرگذاری و کارآمدی این زیرساخت‌ها به عوامل متعددی وابسته است. این نوشته بر آن است که عوامل فیزیکی را در این زمینه مورد بررسی قرار دهد.

مقوله آمایش و مکان‌یابی مناسب را می‌توان به عنوان اولین عامل تاثیرگذار دانست. به دلیل گستردگی کشور و اینکه توانمندی‌های صادراتی در مناطق مختلف پراکنده شده‌اند، منطقی است که پایانه‌های صادراتی با رویکرد خدمت‌دهی

متمرکز در مناطق مربوطه مکان‌یابی شوند. مسئله قابل تأمل در این خصوص، پراکندگی و عدم تمرکز در تلاش‌ها و اقدامات در سطح کشور برای ایجاد این پایانه‌هاست که در واقع به همت بخش خصوصی و بخش دولتی در سطح استان‌ها وابسته است. به نظر می‌رسد برخورد سیستماتیک و نظام‌مند با موضوع ایجاد پایانه‌های صادراتی در سطح کشور به دلیل نقش حمایت‌کننده و تسهیل‌گر سازمان توسعه تجارت تاحدودی مغفول مانده است. اجرای یک طرح مطالعاتی جامع به منظور مکان‌یابی (به صورت کلان) ایجاد پایانه‌های صادراتی در سطح کشور می‌تواند نقش تاثیرگذاری در نظام‌مند و هدفدار نمودن ایجاد این زیرساخت‌ها داشته باشد. با انجام این طرح ضمن بررسی پتانسیل‌های صادراتی در کلیه مناطق کشور، نیازهای هر استان به ایجاد یا عدم ایجاد پایانه‌های صادراتی تخصصی یا عام شناسایی خواهد شد. پایانه‌های صادراتی که هم اکنون در کشور ایجاد می‌شوند عموماً محدوده جغرافیایی پیرامون خود در استان مربوطه را در برمی‌گیرند. با انجام چنین طرحی، محدوده جغرافیایی خدمت‌دهی پایانه‌های مربوطه با توجه به مزیت‌های منطقه مورد تاسیس و سایر استان‌های مجاور که دارای مزیت‌های مشابهی هستند تعیین خواهد شد. برآیند کلی چنین رویکردی، جهت‌دهی هدفمند اقدامات احداث پایانه‌های صادراتی، جلوگیری از انجام اقدامات همپوشانی کننده یا غیرضروری در مناطق مختلف کشور و بهره‌گیری از کلیه پتانسیل‌های موجود به صورت یکنواخت و منسجم خواهد بود.

عامل تاثیرگذار دوم از منظر فیزیکی، کیفیت و سطح زیرساخت‌های خدماتی پایانه‌هاست. طیف خدمات پایانه‌ها را نباید صرفاً محدود به امکانات حمل‌ونقل و ذخیره‌سازی دانست. با توجه به پتانسیل‌های موجود جهت تجمیع فعالیت‌های پیش از صادرات و بهره‌گیری از مزیت‌های صرفه‌جویی در مقیاس، این پایانه‌ها را می‌توان به عنوان نقاطی جهت ارائه خدمات ارزش افزوده دانست. این خدمات در طیف وسیعی شامل سورتینگ، بسته‌بندی، کنترل کیفیت، مشاوره بازاریابی و حتی فرآیندهای پردازش پیش از صادرات محصولات قابل ارائه هستند. ارائه چنین خدماتی در این مراکز مزایای فراوانی را به دنبال خواهد داشت که برخی از آنها عبارتند از: امکان دسترسی یکسان تولیدکنندگان به خدمات با هزینه مناسب، کنترل و حفظ کیفیت مطلوب در محصولات جهت رعایت استانداردهای بازارهای صادراتی و بهره‌گیری از خدمات مشاوره تحقیق در بازار به منظور حضور موثرتر در بازارهای جهانی.

عامل سوم حایز اهمیت در کارآمدی پایانه‌های صادراتی، وجود زیرساخت‌های لجستیکی پشتیبانی کننده برای پایانه‌های صادراتی است. چنانچه پایانه‌های صادراتی را نقاط واسط میان بازارهای صادراتی و تولیدکنندگان داخلی بدانیم، ارتباطات

پسین و پیشین این مراکز بین مبادی و مقاصد کالاهای صادراتی باید به نحو مطلوب برقرار باشد. در مواردی که گستردگی قابل توجهی در محدوده جغرافیایی مبادی تولیدی کالای مرتبط با پایانه صادراتی وجود داشته باشد، مطلوب است که چنین پایانه‌ای توسط سلسله مراتبی از مراکز ادغام و جمع‌آوری کالا پشتیبانی شود. این مراکز به عنوان زیرساخت‌های واسط بین مبادی تولید کالا و پایانه‌های صادراتی عمل می‌کنند که وجودشان بخصوص در مورد محصولات کشاورزی می‌تواند مفید باشد. مراکز جمع‌آوری در محدوده جغرافیایی تحت پوشش پایانه صادراتی پراکنده شده و وظیفه جمع‌آوری و ادغام کالاها و انجام برخی عملیات ارزش افزوده و نیز مشاوره برای تولیدکنندگان نواحی مختلف را به صورت خوشه‌ای عهده دار خواهند بود. این مراکز می‌توانند مستقیماً با پایانه صادراتی یا یک مرکز جمع-آوری بزرگتر مرتبط باشند. مشابه این تجربه در خصوص هاب‌های لجستیکی محصولات کشاورزی¹ به عنوان پایانه‌هایی با رویکرد توزیع داخلی و صادرات این محصولات در مناطق مختلف کشور هندوستان موجود است.

وجود زیرساخت‌های حمل‌ونقل مطلوب در ارتباطات پسین پایانه‌های صادراتی را می‌توان از دیگر عوامل موثر بر کارایی و تاثیرگذاری آنها دانست. نزدیکی پایانه‌ها به بنادر تجاری و یا مرزهای خروجی زمینی می‌تواند بخصوص یک مزیت عمده برای استان‌های مرزی کشور باشد. در مورد پایانه‌هایی که از این مزیت بهره‌مند نیستند، وجود شبکه‌های حمل‌ونقل مناسب ضروری است. خطوط بزرگراهی و ریلی در مجاورت پایانه‌ها و یا مراکز جمع‌آوری مرتبط با آنها، می‌توانند ارتباطات پسین را به سریع‌ترین و ارزان‌ترین نحو با مبادی خروجی کشور برقرار نمایند.

در انتها باید اشاره نمود که پایانه‌های صادراتی در واقع مدل‌های ساده‌تری از انواع هاب‌های لجستیکی پیشرفته هستند. پایانه‌های صادراتی عام به طور ویژه پتانسیل تبدیل شدن به هاب‌های لجستیکی با رویکرد صادرات، واردات، ترانزیت و ترانشیپ در استان‌های مرزی و با رویکرد تامین و توزیع کالا در سطح ملی برای سایر استان‌ها را دارا هستند. در صورت دستیابی به توسعه مطلوب در پایانه‌های صادراتی، تجربیات حاصل می‌تواند راه را برای قدم بعدی در تحقق هاب‌های لجستیکی در کشور هموار کند.

¹ Agri-Logistics Hub