



تأسیس: ۱۳۷۴ شماره ثبت: ۸۰۷۷

جامعه مدیران و متخصصین صنعت کفش ایران

تاریخ: ۱۴۰۰/۰۵/۱۸

شماره: ۱۴/۰۱/۲۲۵۸

پیوست: گزارش صادرات

بسمه تعالی

سرکار خانم مهندس افسانه محرابی

مدیر کل محترم دفتر صنایع نساجی، پوشاک و سلولزی وزارت صنعت، معدن و تجارت

با سلام

احتراما ضمن آرزوی سلامتی برای سرکار عالی و سایر همکاران؛ عطف به نامه شماره ۶۰/۱۱۷۳۷۷ مورخه ۱۴۰۰/۰۵/۰۵ بدینوسیله گزارش ظرفیت‌های تولید صادراتی در گروه کالایی انواع پایپوش (ردیف تعرفه ۶۴ با زیرگروه‌های ۶۴۰۱، ۶۴۰۲، ۶۴۰۳، ۶۴۰۴، ۶۴۰۵ و ۶۴۰۶) به پیوست، تقدیم حضور می‌گردد.

خاطر نشان می‌سازد در این گزارش، علاوه بر ارائه آمار و اطلاعاتی از وضعیت موجود در حوزه تولید و صادرات صنعت کفش، راهکارهایی درخصوص ارتقای حجم وزنی و ارزش دلاری صادرات انواع پایپوش پیشنهاد شده است که از جمله این پیشنهادات می‌توان به "بهره‌گیری از مفاد سند برنامه عملیاتی توسعه زنجیره پوشاک و کفش"، "تقویت زنجیره ارزش چرم و کفش به منظور ریل گذاری در جهت افزایش سهم کفش‌های با ارزش افزوده بالاتر و با رویه چرمی"، "تاسیس کنسرسیوم صادراتی از طریق مشارکت و اتصال برندهای معتبر و واحدهای تولیدی صنفی که تولیدات آنها قابلیت عرضه به بازارهای جهانی را دارند"، "تسهیل ورود ماشین آلات به روز دنیا"، "استفاده از ظرفیت اتحادیه‌های اقتصادی مانند اوراسیا و کشورهای قاره آفریقا" و همچنین "تضمین دسترسی مستمر تولیدکنندگان واقعی فعال در زنجیره ارزش چرم و کفش به مواد اولیه (از طریق بورس کالای ایران یا منابع داخلی یا در صورت ضرورت از محل واردات توسط بازرگانان شناسنامه‌دار و متعهد) با قیمت غیررقابتی و عرضه منظم توسط شرکت‌های پتروشیمی در بورس کالا" اشاره نمود.

امید است انعکاس موضوعات مطروحه در این گزارش در جلسات کارگروه توسعه صادرات، بتواند زمینه تحرک و رشد صادرات انواع کفش را فراهم آورد.

پیشاپیش از حسن توجه و همراهی شما و سایر همکاران سپاسگزاریم.

با احترام

مصطفی طالقانی

رئیس هیات مدیره

رونوشت جهت استحضار

اعضای محترم هیات مدیره جامعه صنعت کفش ایران

بسمه تعالی



گزارش ظرفیت‌های تولید صادراتی در گروه کالایی انواع کفش

(ردیف تعرفه ۶۴)

تهیه و تدوین: دبیرخانه جامعه صنعت کفش ایران - مردادماه ۱۴۰۰

مقدمه

نگاهی به آمار و اطلاعات مربوط به صادرات انواع کفش (ردیف تعرفه ۶۴) در چند سال اخیر حاکی از آن است که با برنامه‌ریزی مدون و ایجاد بسترهای مناسب جهت ارتقای سطح کیفیت و قیمت رقابتی کفش‌های تولید داخل، می‌توان حجم قابل توجهی از انواع پایپوش ایرانی را به بازارهای هدف صادر نمود.

طبق بررسی‌های بعمل آمده، متوسط سالیانه صادرات انواع کفش طی ده سال گذشته حدود ۱۰۰ میلیون دلار بوده است. همچنین مهم‌ترین بازارهای صادراتی به ترتیب کشورهای عراق، افغانستان و آذربایجان می‌باشد. از سوی دیگر، نظرات کارشناسی بیانگر آن است که با مانع‌زدایی از تولید، ریل‌گذاری جهت صادرات کفش‌های با ارزش افزوده بالاتر (رویه چرمی) و همچنین توسعه بازارهای جدید صادراتی (از جمله کشورهای اوراسیا و آفریقا) می‌توان میزان صادرات انواع پایپوش را تا سطح دو برابر افزایش داد.

با عنایت به این اطلاعات؛ در این گزارش سعی بر آن است تا ضمن ارائه تصویری از وضعیت موجود در حوزه تولید و صادرات انواع پایپوش، راهکارهایی را به منظور ارتقای ارزش دلاری و حجم وزنی صادرات این گروه کالایی ارائه نماییم.

لازم بذکر است تمامی آمارهای مندرج در این گزارش از منابع رسمی (وزارت صمت و گمرک) و توسط کمیسیون آمار و مطالعات راهبردی جامعه صنعت کفش ایران با اخذ نظرات کمیسیون توسعه صادرات این تشکل، تهیه و تدوین گردیده است.

بخش اول) وضعیت موجود در تولید و صادرات انواع کفش

• میزان اشتغالزایی در زنجیره ارزش چرم و کفش

مهم‌ترین ویژگی راهبردی صنعت کفش، ظرفیت بالای آن برای اشتغالزایی است. بر اساس بررسی‌های میدانی و همچنین استناد بر گزارش طرح تکاپو (وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی و جامعه صنعت کفش ایران) میزان اشتغالزایی مستقیم و غیر مستقیم واحدهای بزرگ، متوسط، کوچک و خرد و خانگی (صنعتی و صنفی جوازدار، بدون جواز و در دست اقدام) مرتبط با زنجیره ارزش تولید و توزیع چرم طبیعی و مصنوعی، انواع کیف، کفش و صنایع وابسته معادل ۵۰۰ هزار نفر است.

همچنین تحقیقات کارشناسی نشان می‌دهد که صنعت کفش، در میان ۷۱ رسته کاری حائز رتبه ۴ به لحاظ ظرفیت اشتغالزایی می‌باشد. نکته ضروری در اینجا آن است که به عقیده کارشناسان، در صورت رفع موانع، این عدد می‌تواند تا دو برابر افزایش یابد.

• حجم تولید و مصرف انواع پایپوش

بر اساس آخرین آمار اعلام شده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، حجم تولید انواع کفش (شامل انواع کفش چرمی و ورزشی، صندل و سرپایی و کفش پلاستیکی) در سال ۱۳۹۹ حدود ۲۶۵ میلیون زوج بوده است. برآوردها نشان می‌دهد که از این میزان، حدود ۶۵ میلیون زوج متعلق به گروه صندل و سرپایی، حدود ۷۰ میلیون زوج گروه کفش‌های چرمی و مابقی نیز متعلق به گروه کفش‌های ورزشی و اسپورت و سایر انواع پایپوش می‌باشد.

همچنین بر اساس گزارش مقدماتی آمار واحدهای صنعتی و صنفی فعال در صنعت و چرم که با همکاری کارگروه ساماندهی صنعت کفش ایران تهیه گردید، آمار مجموع حدود ۵۲۰۰۰ واحد صنعتی و صنفی در سراسر کشور در این زنجیره مشغول به فعالیت، استخراج شد که از این میزان حدود ۹۵۰۰ واحد در رسته تولید و ۴۲۵۰۰ واحد نیز در رسته توزیع و فروش فعال هستند.

• ظرفیت‌ها و فرصت‌های پیش روی صنعت کفش

با مرور آمار و اطلاعات ارائه شده و همچنین بررسی نظرات کارشناسی، ظرفیت‌های بالقوه صنعت کفش را می‌توان موارد زیر دانست که در صورت رفع موانع پیش روی صنعت، می‌تواند موجب رونق و توسعه صنعت چرم و کفش گردد:

- تبدیل ایران به هاب کفش منطقه غرب آسیا (در حوزه مواد اولیه و محصول نهایی)
- ظرفیت بالای اشتغالزایی (تا سطح دو برابر رقم فعلی)
- نیاز به سرمایه گذاری کمتر برای استقرار و توسعه کسب و کار (در مقایسه با سایر صنایع)
- توان بالای تولید انواع گسترده پایپوش (رویه چرم، چرم مصنوعی، ورزشی-اسپرت، چکمه، بوت و نیم بوت، صندل و سرپایی، پوتین و ایمنی) با توجه به شرایط اقلیمی و آب و هوایی کشور و مصارف تخصصی
- توان ارزآوری و رشد صادرات (با تمرکز با صادرات انواع کفش رویه چرمی)
- ارتقای صادرات وزنی و دلاری انواع کفش تا سطح دو برابری از میزان فعلی
- ظرفیت بالای کشورهای همسایه جهت صادرات کفش ایرانی (بطور مثال حجم واردات این کشورها در سال گذشته حدود ۵ میلیارد دلار بوده است و صادرات ایران تنها ۱۰۰ میلیون دلار می‌باشد)
- وسعت بازار داخل (جمعیت ۸۰ میلیونی و ظرفیت مصرف ۲۵۰ میلیون زوج در سال)
- توان تولید قابل توجه در حوزه چرم طبیعی و چرم مصنوعی (با کیفیت و قیمت در کلاس جهانی)
- توان تامین مواد اولیه در داخل (از طریق شرکت‌های پتروشیمی و شیمیایی)
- توان بالای تولید پلی اورتان و مواد پایه PU توسط تولیدکنندگان داخلی (در حالیکه در سال‌های گذشته و عدم تولید این ماده اولیه در داخل، سالیانه بیش از ۱۰۰ میلیون دلار صرف واردات این ماده اولیه می‌گردید)

• صادرات انواع کفش

الف) میزان حجم وزنی و ارزش دلاری صادرات انواع پاپیوش

همانگونه که در جدول زیر مشاهده می‌گردد؛ متوسط صادرات چهار ساله انواع کفش در بین سالهای ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۹ به لحاظ ارزش حدود ۱۰۰ میلیون دلار و از نظر وزنی ۳۲۱۰۰ تن با متوسط قیمت هر کیلو ۳,۳ دلار بوده است. همچنین در سال ۱۳۹۹ میزان ۴۶۰۰۰ تن به ارزش ۱۰۵ میلیون دلار با متوسط قیمت ۲,۹ دلار در هر کیلوگرم، صادرات انواع کفش از ایران صورت پذیرفت که در مقایسه با سال ۱۳۹۸ از نظر ارزش و وزن به ترتیب ۲۸,۹ و ۳۶,۷ درصد افزایش داشته است.

سال	وزن (تن)	ارزش (میلیون دلار)	متوسط قیمت (دلار به کیلوگرم)
۱۳۹۶	۱۸۸۰۱	۹۲۰۶۴	۴,۹
۱۳۹۷	۳۰۱۹۵	۱۱۵۰۰۴	۳,۸
۱۳۹۸	۳۳۶۴۱	۸۱۸۳۲	۲,۴
۱۳۹۹	۴۵۹۷۶	۱۰۵۵۱۰	۲,۳

همچنین در تازه‌ترین آمار منتشرشده، مجموع صادرات انواع پاپیوش (ردیف تعرفه ۶۴) در سه ماهه اول سال ۱۴۰۰ به ارزش ۱۸ میلیون دلار با حجم ۷,۳۴۵ تن و متوسط قیمت ۲,۴۷ دلار در هر کیلوگرم بوده است. مقایسه این ارقام با مدت مشابه در سال گذشته، حاکی از آنست که ارزش دلاری صادرات سه ماهه، به میزان ۸,۶ درصد و حجم وزنی نیز حدود ۱۶,۲ درصد کاهش یافته است. از سوی دیگر، متوسط قیمت دلاری هر کیلوگرم کفش صادراتی با رشد ۸,۳ درصدی همراه بوده که نشان از صادرات پاپیوش‌های کمی گرانتر نسبت به سه ماهه نخست سال ۱۳۹۹ دارد.

ب) سهم گروه‌های تعرفه‌ای در حجم وزنی و ارزش دلاری صادرات انواع کفش

به لحاظ سهم گروه‌های تعرفه در صادرات انواع پاپیوش، در سال ۱۳۹۹ گروه تعرفه ۶۴۰۲ (انواع پاپیوش با رویه PVC و لاستیک) و ۶۴۰۵ (عموما صندل و سرپایی و همچنین سایر انواع کفش از جمله ایمنی) دارای بیشترین میزان دلاری و وزنی در صادرات کفش بوده‌اند که جزئیات آن در جدول زیر قابل مشاهده می‌باشد.

شماره تعرفه	۱۳۹۶		۱۳۹۷		۱۳۹۸		۱۳۹۹	
	وزن	ارزش	وزن	ارزش	وزن	ارزش	وزن	ارزش
۶۴۰۱	۱۶۶۶	۵۵۲۵	۱۸۹۸	۵۰۱۸	۱۰۸۸	۲۴۵۹	۱۲۳۰	۱۸۷۲
۶۴۰۲	۱۱۷۰۰	۴۰۱۸۹	۲۰۴۳۸	۵۶۸۰۰	۲۴۰۲۱	۴۱۴۸۱	۳۰۴۴۰	۵۱۶۲۱
۶۴۰۳	۳۴۲	۲۵۶۷	۲۲۷۰	۱۳۷۹۲	۶۲۸	۲۴۱۷	۳۷۰۳	۱۳۱۷۵
۶۴۰۴	۱۱۳۸	۱۳۴۳۰	۱۴۰۵	۱۲۰۰۱	۲۹۷۴	۱۳۴۴۹	۳۹۸۳	۱۵۲۸۴
۶۴۰۵	۳۲۷۰	۲۹۱۸۳	۳۵۰۲	۲۵۹۷۷	۳۹۷۱	۱۹۹۰۴	۵۲۳۰	۲۰۸۹۹
۶۴۰۶	۶۸۴	۱۱۶۸	۶۷۹	۱۴۱۴	۹۵۸	۲۱۲۰	۱۳۸۸	۲۶۵۶
جمع	۱۸۸۰۱	۹۲۰۶۴	۳۰۱۹۵	۱۱۵۰۰۴	۳۳۶۴۱	۸۱۸۳۲	۴۵۹۷۶	۱۰۵۵۱۰

(واحد وزن: تن و واحد ارزش: میلیون دلار)

همچنین در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۰ از نظر سهم گروه‌های تعرفه، بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که بیشترین ارزش دلاری صادرات به گروه تعرفه ۶۴۰۲ (عموما انواع پایپوش با رویه PVC و لاستیک) و پس از آن به گروه تعرفه ۶۴۰۴ (عموما کفش‌های ورزشی با رویه پارچه‌ای) تعلق دارد که جزئیات این آمار، در جدول زیر آمده است.

ردیف	گروه تعرفه	شرح گروه کالایی	ارزش صادرات (میلیون دلار)
۱	۶۴۰۲	انواع پایپوش با رویه PVC و لاستیک	۹
۲	۶۴۰۴	انواع کفش با زیره مواد پلیمری و رویه پارچه‌ای	۳,۲
۳	۶۴۰۳	انواع کفش با زیره مواد پلیمری و رویه چرمی	۳
۴	۶۴۰۵	عموما صندل و سرپایی و همچنین سایر انواع کفش (از جمله ایمنی)	۲,۴
۵	۶۴۰۶	اجزا و ملزومات کفش	۰,۳
۶	۶۴۰۱	انواع کفش‌های ضدآب یک تکه	۰,۲۶

ج) مهم‌ترین بازارهای هدف صادراتی کفش ایران

همانطور که در جدول زیر مشهود است؛ در سال گذشته بیش از ۹۰ درصد صادرات کفش ایران به سه کشور عراق، افغانستان و آذربایجان بوده که این موضوع را می‌توان نتیجه تعامل مستمر تولیدکنندگان ایرانی با تجار این کشورها دانست. البته ذکر این نکته در اینجا ضروری است که به منظور متنوع‌سازی بازارهای هدف صادراتی، باید توسعه بازار به کشورهای جدید (از جمله اوراسیا و آفریقا) مدنظر قرار گیرد.

ردیف	کشور	وزن (تن)	ارزش (میلیون دلار)
۱	عراق	۲۶,۶۱۶	۵۹.۵
۲	افغانستان	۱۰,۴۱۴	۲۷.۱
۳	آذربایجان	۴,۵۹۷	۹.۴
۴	پاکستان	۱,۹۸۹	۳.۸
۵	ترکمنستان	۱,۳۰۸	۳.۳
۶	ارمنستان	۵۷	۰.۱
۷	سایر	۹۹۴	۲.۲
جمع		۴۵,۹۷۶	۱۰۵.۵

در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۰ نیز همچنان سه کشور عراق، افغانستان و آذربایجان، مهم‌ترین شرکای تجاری ایران در صادرات انواع کفش بوده‌اند که جزئیات سهم هر کشور به لحاظ ارزش دلاری و حجم وزنی، در جدول زیر آمده است.

ردیف	نام کشور	درصد سهم از وزن	درصد سهم از ارزش
۱	عراق	۵۲.۴۰٪	۵۰.۶۰٪
۲	افغانستان	۱۶.۹۰٪	۱۸.۳۰٪
۳	آذربایجان	۱۵.۰۰٪	۱۳.۸۰٪
۶	پاکستان	۵.۵۰٪	۴.۸۰٪
۵	ترکمنستان	۴.۱۰٪	۵.۳۰٪
۴	ارمنستان	۰.۲۰٪	۰.۲۰٪
۷	سایر	۵.۹۰٪	۷.۰۰٪
جمع		۱۰۰٪	۱۰۰٪

ذیل این جدول، تدقیق در ارزش دلاری گروه‌های تعرفه‌ای که بیشترین سهم را در صادرات انواع پایپوش در سه ماهه نخست سال ۱۴۰۰ داشته‌اند؛ حاکی از آن است که بازارهای عمده هدف صادراتی برای گروه تعرفه ۶۴۰۲ (با مجموع صادرات ۹ میلیون دلار) به ترتیب کشورهای عراق، آذربایجان، افغانستان، ترکمنستان و پاکستان بوده است. همچنین کشورهایی که بیشترین کفش‌های گروه تعرفه ۶۴۰۴ بدانها صادر گردیده به ترتیب عراق، آذربایجان، افغانستان، ترکمنستان و گرجستان می‌باشند. کفش‌های با رویه چرمی با گروه تعرفه ۶۴۰۳ (که دارای بالاترین ارزش افزوده صادراتی هستند) نیز عمدتاً به کشورهای عراق، افغانستان، پاکستان، عمان و ارمنستان صادر شده‌است که جزئیات این اطلاعات در جدول زیر می‌آید.

ارزش صادرات (میلیون دلار) به تفکیک گروه‌های تعرفه‌ای	عراق	افغانستان	آذربایجان	پاکستان	ترکمنستان	گرجستان	عمان	ارمنستان
۶۴۰۲	۴,۱	۱,۵	۱,۷	۰,۴۹۰	۰,۶۳۰			
۶۴۰۴	۱,۶	۰,۳۲۰	۰,۶۱۰		۰,۲۷۵	۰,۲۰۰		
۶۴۰۳	۱,۸	۰,۷۷۰	۰,۲۵۳				۰,۰۶۴	۰,۰۱۳

نکته جالب توجه در این خصوص، حضور کشورهایی از جمله گرجستان، عمان و ارمنستان است که با وجود آنکه سهم ناچیزی در مجموع صادرات کفش ایران دارند؛ ولی در گروه‌های تعرفه‌ای خاص، بخش قابل توجهی از سهم بازار صادرات را دارا می‌باشند که این موضوع نشان از ظرفیت بالای این کشورها برای صادرات انواع کفش‌های ایرانی خواهد بود.

بخش دوم) راهکارهای ارتقای حجم وزنی و ارزش دلاری صادرات انواع کفش

پس از بیان توصیف کلی از وضعیت موجود تولید و صادرات انواع کفش، در ادامه به ارائه راهکارهایی با هدف افزایش صادرات انواع پایپوش در دو بخش راهکارهای مرتبط با عوامل اقتصاد کلان و راهکارهای مرتبط با عوامل درون صنعتی می‌پردازیم.

الف) راهکارهای مرتبط با عوامل اقتصاد کلان

- ایجاد ثبات بلندمدت در قیمت ارز به منظور ارائه قیمت رقابتی جهت صادرات انواع محصولات تولید داخل به بازارهای هدف
- تقویت توانمندی و رفع موانع تولیدکنندگان ایرانی در جهت افزایش قدرت رقابت‌پذیری و توسعه تولید صادرات محور
- اعطای معافیت‌های مالیاتی و بیمه‌ای (علاوه بر آنچه در رویه‌های فعلی موجود است) به صادرکنندگان پویا
- اعطای تسهیلات و خدمات خط سبز در مبادی ورودی گمرک جهت تسهیل واردات مواد اولیه مورد نیاز واحدهای صادراتی
- عودت مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان در موعد مقرر
- پرداخت ۵۰ درصد از مجموع هزینه‌های حضور تولیدکنندگان و برندهای معتبر ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی (شامل هزینه‌های بلیط هواپیما، هتل، فضای نمایشگاهی و تجهیز غرفه) توسط سازمان توسعه تجارت جهت حمایت از واحدهای صادراتی که قصد شرکت در رویدادهای تجاری بین‌المللی را دارند.
- ایجاد بسترهای زیرساختی و فنی به‌منظور توسعه بازارهای صادراتی از کشورهای همسایه سطح یک (دارای مرز مشترک زمینی) به سایر کشورهای نزدیک (سطح دو) و همچنین کشورهای قاره آفریقا
- استفاده از ظرفیت کشورهای عضو گروه D8 (ملت‌های مسلمان در حال توسعه) و آسیای مرکزی (CIS) با توجه به اشتراکات فرهنگی و سیاسی با این کشورها
- استفاده حداکثری از ظرفیت‌های رایزنان بازرگانی سفارت جمهوری اسلامی ایران در کشورهای میزبان به منظور توسعه بازارهای بین‌المللی
- تقویت دیپلماسی اقتصادی به منظور تسهیل حضور مستمر تجار و بازرگانان فعال بازارهای هدف صادراتی در نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری داخلی
- انجام تحقیقات بازاریابی مستمر در بازارهای هدف صادراتی به منظور شناخت فرهنگ و رفتار تجاری کشور میزبان

ب) راهکارهای مرتبط با عوامل درون صنعتی

- بهره‌گیری از مفاد سند برنامه عملیاتی توسعه زنجیره پوشاک و کفش بعنوان "نقشه راه" با هدف تسهیل‌گری تجارت و توسعه صادرات در زنجیره ارزش چرم و کفش
- تقویت زنجیره ارزش چرم و کفش به منظور ریل‌گذاری در جهت افزایش سهم کفش‌های با ارزش افزوده بالاتر و با رویه چرمی (گروه تعرفه ۶۴۰۳) از کل صادرات انواع پایپوش
- تاسیس کنسرسیوم صادراتی (با اهداف صرفاً تجاری و بازرگانی بین‌المللی) در صنعت کفش از طریق مشارکت و اتصال برندهای معتبر و واحدهای تولیدی صنفی که تولیدات آنها قابلیت عرضه به بازارهای جهانی را دارند.
- تسهیل ورود ماشین‌آلات به روز دنیا توسط تولیدکنندگان معتبر و صادرکنندگان فعال در صنعت چرم و کفش
- تضمین دسترسی مستمر تولیدکنندگان واقعی فعال در زنجیره ارزش چرم و کفش به مواد اولیه (از طریق بورس کالای ایران یا منابع داخلی یا در صورت ضرورت از محل واردات توسط بازرگانان شناسنامه‌دار و متعهد) با قیمت غیررقابتی و عرضه منظم توسط شرکت‌های پتروشیمی در بورس کالا
- استفاده از ظرفیت اتحادیه‌های اقتصادی مانند اوراسیا و قرار دادن ردیف تعرفه ۶۴ (انواع کفش) در موافقتنامه تجارت ترجیحی جهت صرفاً صادرات از جمهوری اسلامی ایران به کشورهای عضو اوراسیا
- تعیین جایزه صادراتی ویژه به صادرکنندگان شناسنامه‌دار در حوزه چرم و کفش