

گفت‌وگو با «محمد علی محمد میرزاییان»
عضوهیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون بازرگانی اتاق کرمان

رفع موانع و عمل بر قاعده در صادرات



محمد علی محمد میرزاییان، عضوهیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون بازرگانی اتاق کرمان، در گفت‌وگو با سپهر اقتصاد کرمان می‌گوید به علت مقدم داشتن سیاست بر اقتصاد، درگیر مشکلات فراوان در تولید و تجارت و اقتصاد مردم هستیم. وی معتقد است که بهبود سیاست‌گذاری در تجارت خارجی از جمله الزامات مهم در فرآیند اصلاحات اقتصادی است. او فضای موجود کسب‌وکار را مانع تولید صادراتی و تجارت کارا می‌داند. در ادامه مشروح این گفت‌وگو را مطالعه نمایید.

به نظرم امر اقتصاد بر سیاست مقدم است، اما متأسفانه این اصل در کشور ما رعایت نمی‌شود و ما اغلب سیاست را مقدم‌تر بر اقتصاد دانسته‌ایم و این خود موجب مشکلات فراوانی برای تولیدکنندگان و تجار و مردم شده است.

سیطره سیاست ارزی کشور اثرات بسیار بدی داشته است. این سیاست باعث فشار به صادرکنندگان کشور گردیده است. در همه این سال‌ها در پی بی‌ثباتی قیمت‌ها توپ را در زمین تجارت انداخته و با فشار قانون و تبلیغات القا می‌نمایند. صادرکنندگان، ارزش حاصل را به کشور باز نمی‌گردانند. این روند برای واردات هم صادق است. تا با ایجاد مشکلات برای ثبت سفارش واردات توسط بانک مرکزی، تقاضا برای ثبت سفارش‌ها کم شده و واردات نیز روند نزولی یافته است. از جمله لوازم اصلاحات اقتصادی، بهبود سیاست‌گذاری در تجارت خارجی است. این نکته قابل توجه است که صادرات کشور در شش ماهه اول سال جاری ۲۱ میلیارد دلار صادرات است که نسبت به عملکرد مدت مشابه سال گذشته کاهش یافته در حالی که قیمت دلار روندی افزایشی داشته است.

ارزیابی شما از قدرت پشتیبانی تجاری کشور چیست؟ در همین زمینه در مورد استان کرمان چه نظری دارید؟
در کل پشتیبانی تجاری کشور از قدرت چندانی برخوردار نیست، البته

به نظر شما نهادهای کارآمد در موفقیت اقتصاد بازار کدام‌اند؟

با توجه به شناختی که دارید، تقریباً چند درصد تولیدات بخش‌های صنعت، معدن و کشاورزی استان کرمان به صورت مجزا، در وضعیت پذیرش بازار جهانی قرار دارد؟

برای بررسی دقیق وضعیت پذیرش جهانی محصولات بایستی مزیت‌های نسبی محصولات در بخش‌های مختلف مورد بررسی قرار گیرد تا بتوان آمار دقیقی در این خصوص ارائه کرد.

به‌عنوان مثال در حال حاضر محصول خرما به دلیل این‌که مصرف داخلی بالایی دارد با توجه به آمار موجود، ۱۰ درصد آن صادر و ۹۰ درصد آن مصرف داخلی دارد، در حالی که برای پسته، وضعیت کاملاً بالعکس است، ۹۰ درصد صادرات و ۱۰ درصد آن در داخل مصرف می‌شود.

حول و حوش ۷۰ یا ۸۰ درصد محصولات صنعتی استان هم در بازارهای کشورهای همسایه می‌توانند پتانسیل مناسبی برای صادرات داشته باشند.

محصولات معدنی خام، همیشه وضعیت مناسبی برای صادرات داشته، اما سیاست صادرات باید به سمت صادرات محصولات فرآوری شده پیش برود.

با عنایت به آمار صادرات و واردات کشور، چه تحلیلی از سیاست‌های تجاری دارید؟

تنوع محصول، کیفیت و عبور از مواد خام چه تغییراتی کرده است؟ در همین زمینه ارزیابی شما از وضعیت استان کرمان در تناسب با کشور چیست؟

با بررسی صادرات ۵۰ سال اخیر درمی‌یابیم که به سمت صنعتی شدن پیش رفته‌ایم، اما سرعت صنعتی شدن مطلوب نبوده است و به نظر من چون استان کرمان همواره از مزیت‌های فراوان در بخش کشاورزی دارا بوده است، برخلاف پتانسیل‌های زیاد برای صنعتی شدن، حرکت به سمت صنعتی شدن بسیار کند بوده است.

تحلیل شما از چگونگی بهره‌وری در بخش بازرگانی کشور و نیز استان کرمان چیست؟

با توجه به شرایط دائماً در حال تغییر فضای اقتصاد و سیاست‌های مالی و اجرایی کشور، عملاً یک بنگاه اقتصادی امکان برنامه‌ریزی و ایجاد یک نظام هدفمند بهره‌وری را ندارد.

سلامت حوزه صادرات در کشور را چگونه ارزیابی می‌نمایید؟

تا زمانی که شفافیت مالی و اقتصادی در تمام ارکان مالی اقتصادی کشور ایجاد نشود و نظام‌های دستوری و بخشنامه‌های چند نرخ وجود داشته باشند نمی‌توانیم از سلامت سخن به میان آوریم. در امر صادرات کشور ایران متأسفانه رویه‌های غیراخلاقی و غیرمنصفانه همانند عدم مشتری‌مداری، حفظ نکردن حقوق مالکیت معنوی، تخریب یکدیگر و ... وجود دارد. یکی از دلایل این موضوع می‌تواند وجود تحریم‌های غیرمنصفانه اقتصادی باشد که البته منطقی نیست.

نظر شما در مورد عملکرد تخصصی صادرکنندگان استان چیست؟

عملکرد تخصصی صادرکنندگان استان نسبتاً خوب است، زیرا با وجود همه ناملایمات و دشواری‌ها همچنان مشغول به کار هستند و همواره نشان داده‌اند که علیرغم همه مشکلات پیش رو با تمام سعی خود حتی‌الامکان راه‌های خروج از بحران را پیدا کرده‌اند، اگرچه در حوزه مدیریت صادرات بسیاری از صادرکنندگان نیازمند توسعه و بهبود عملکرد تخصصی خود می‌باشند.

در پایان چه سازوکارهایی را برای حمایت تجاری استان پیشنهاد می‌نمایید؟

به نظر بنده در شرایط حاضر بهترین سازوکار برای حمایت تجاری استان رفع موانع صادراتی فعالان اقتصادی و کاهش خام‌فروشی، محاسبه چندبعدی موضوعات و برنامه‌ریزی هدفمند برای تولید محصولات صادراتی با نگاه محدودیت آب و محیط‌زیست، آموزش افراد مؤثر در فرآیند تجارت، کاهش بروکراسی‌ها و تصمیمات ناگهانی دولت و ایجاد فضای تعامل با نگاه توسعه صادرات برای کشور می‌باشد. فعالان اقتصادی در حال حاضر شرایط سختی را سپری می‌نمایند هم به لحاظ تحریم‌های ظالمانه و هم به لحاظ مشکلات مرتبط با فضای کسب‌وکار استان؛ بنابراین بهترین حمایت، رفع موانع و اتخاذ بهترین سازوکار برای قواعد ذکر شده می‌باشد. ●

برای نمونه اخیراً شاهد امضاء توافقنامه بین ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا بودیم که می‌تواند برای توسعه صادرات و در مجموع توسعه تجارت کشور با ۵ عضو این اتحادیه بسیار مؤثر باشد. ما نیازمند توافق‌نامه‌هایی این‌چنین هستیم.

در دنیا بسیاری از کشورها از توافقات تجارت آزاد و تعرفه‌های ترجیحی بهره‌مند هستند که امیدواریم با برنامه‌ریزی صحیح و فعالیت بیشتر در دیپلماسی اقتصادی کشور شاهد پیشرفت‌هایی در این زمینه باشیم.

علاوه بر چالش‌های بخش بازرگانی کشور که مرتباً تکرار می‌شود و به تبع آن نه تنها برخورداری استان‌ها نیز از این چالش‌ها اجتناب‌ناپذیر است، بلکه برخی مشکلات

و چالش‌های محلی نیز به آن‌ها اضافه می‌شود. در مورد مشکل‌ها، چالش‌ها و محدودیت‌های محلی صادرات در استان کرمان توضیح دهید.

چالش اصلی ما در کرمان بحث آب هست اگر بخواهیم به رشد بلندمدت در استان برسیم باید در اسرع وقت فکری به حال این موضوع داشته باشیم چرا که هر قدر هم بازرگانی قوی شود تا محصول باکیفیت و پایداری نباشد این سیکل ناقص دوباره تکرار می‌شود.

باید این دغدغه موضوع اول کرمان شود و در اسرع وقت فکری برای برداشت‌ها از ذخایر آبی شود سپس به تولید محصول پایدار فکر کنیم. اگر ضعف بهره‌وری در بخش کشاورزی را حل کنیم، تولید چند برابری محصول را شاهد خواهیم بود و این محصول اگر با کیفیت جهانی باشد و شرکای جهانی نیز در تولید مشارکت داشته باشند، به راحتی به فروش خواهد رفت و رشد به سراغ کرمان می‌آید.

در بخش‌های مختلف باید از خام‌فروشی به شدت جلوگیری کنیم و با رعایت اصول حفظ محیط‌زیست به سمت تولید محصول نهایی برویم. باید از بروکراسی‌های اداری در کرمان تا حد امکان بکاهیم؛ به‌طور مثال ایجاد پنجره واحد می‌تواند در این مورد کمک شایانی باشد. پرداخت تسهیلات به تجار برای صادرات نیز امری ضروری است.

وضعیت فضای کسب‌وکار استان در شرایط مطلوبی نیست، وقتی فضای کسب‌وکار دچار مشکل باشد، مطمئناً تولید صادرات و تجارت نیز محدود شده و نمی‌توان به کارایی لازم در امر صادرات دست یافت.

چرا در صادرات به کشورهای همسایه موفق نمی‌شویم؟ این

عدم موفقیت چه اندازه ناشی از عملکرد حوزه حکمرانی و چه اندازه به بخش خصوصی مرتبط می‌شود؟

اگرچه برخی از دلایل عدم توفیق صادرات به کشورهای همسایه ناشی از مسائل بین‌المللی مرتبط با تحریم‌ها می‌شود، اما به ضرس قاطع می‌توان گفت به دلیل عدم برنامه‌ریزی‌های مناسب، متأسفانه نتوانستیم حضور متناسب با پتانسیل‌های موجود استان در کشورهای همسایه داشته باشیم.

صادرات کشورمان با صادرات ۵۰ سال پیش خود از نظر