



گفت و گو با دکتر «بابک اسماعیلی» عضو هیئت نمایندگان اتاق، رییس کمیسیون صنعت و معدن اتاق کرمان و مدیرعامل هلدینگ ایبکو

چرا کشور این قدر راحت تحریم می‌شود؟

ما باید بدانیم که اقتصاد بر سیاست ارجح است. سیاست یک ابزار برای بهبود اقتصاد است. برای این‌که در بازار عرضه محصولات جهانی چشم‌اندازی داشته باشیم باید رویکردمان را در ارتباط با بقیه جهان تغییر دهیم. ما روابط تجاری نداریم؛ یعنی نه صادرکننده و نه واردکننده هستیم. در شرایط کنونی که پول کشور ضعیف شده، کشور ما محل مناسبی برای ساخت و جای ارزانی برای تولید است و با تحول در روابط بین‌المللی قابلیت تبدیل شدن به هاب جهانی تولید را داریم. در شرایط بحرانی که در حال حاضر وجود دارد، نمی‌توانیم مردم کشورمان را پولدار کنیم، اما می‌توانیم بیکاری را ریشه‌کن نماییم.

بابک اسماعیلی عضو هیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان در گفت‌وگو با ما با ارائه نمونه‌های عینی به مسائل و محدودیت‌های تولیدی و به‌ویژه تجاری موجود پرداخته و خروج از اقتصاد دولتی، توسعه روابط بین‌المللی و حضور رقابتی در اقتصاد جهانی را نیاز اجتناب‌ناپذیر اقتصاد کشور می‌داند. او می‌گوید: به دلیل چالش موجود ما در زنجیره عرضه محصولات جهانی، حتی در کالاهایی مانند پسته، خرما و زعفران وضعیت قابل قبولی نداریم و کشور ما صرفاً فروشنده کالاهای اولیه این محصولات است. در واقع ما کالاهایی با ارزش افزوده نداریم؛ به‌عنوان نمونه خرمای عربستانی در برند «Bateel» در امارات که در مقایسه با خرمای ایرانی باید گفت بسیار بی‌کیفیت است، در هر کیلو با قیمت ۱۲۰ برابر قیمت خرمای ایرانی به فروش می‌رسد. او همچنین یادآوری می‌کند که در سال گذشته محصول پیاز کشاورزها کیلویی ۲۰۰ تومان خریداری می‌شده و در همان موقع پیاز در امارات یعنی فقط ۴۰۰ کیلومتر آن طرف‌تر به کیلویی چهار درهم یعنی ۳۲ هزار تومان فروخته می‌شده. چقدر این وضعیت تلخ است؛ ثروتمندیم ولی نمی‌توانیم از این موهبت استفاده کنیم. اسماعیلی مقایسه‌های عینی متعددی از کارکرد تجاری کشورمان در مقایسه با برخی کشورها در بازار منطقه ارائه می‌دهد که در مشروح این گفت‌وگو قابل ملاحظه است. او همچنین می‌گوید ما در حال دادن گنجینه ژنتیکی‌مان هستیم. به‌طور مثال خودشان در شهر کرمان در یک کلاس ۱۸ نفره در مدرسه علامه حلی درس خوانده‌اند، الان از آن کلاس ۱۸ نفره تنها ۲ نفر در ایران هستند. این‌ها همه‌شان ژن خوب بودند و حالا دیگر بچه‌هایشان ایرانی نیستند. این فعال اقتصادی عنوان می‌کند که طبق آمار در کشور در دو سال گذشته روزی ۱,۵ بخشنامه دولتی داشته‌ایم و من به حمایت دولت اعتقاد ندارم. از دولت خواهش می‌کنم پنج سال اوضاع را ثابت نگه دارد، دولت خوب در مملکت ما دولتی است که کاری به تاجر و تولیدکننده نداشته باشد، ما هیچ حمایتی نمی‌خواهیم. من به‌عنوان یک شخص در بخش خصوصی که ۷۰۰ نفر بیمه‌شده مستقیم دارم، دستم را بالا می‌گیرم و می‌گویم هیچ حمایتی نمی‌خواهم؛ فقط ثبات. برای منی که قصد ایجاد شغل دارم، دردسر ایجاد نکنند. سه سال و نیم است که من دنبال یک جواز تأسیس برای کارخانه هستم. وی می‌گوید دولت با وضع عوارض گمرکی بالا باعث می‌شود که محصول وارداتی با کیفیت بالا غیرقابل رقابت با محصول داخلی بی‌کیفیت شوند؛ سی سال است که از دو خودروساز خواسته در این بازار بفروشند بدون این‌که این شرکت‌ها تضمین کنند که مثلاً بعد از بیست سال به کیفیتی قابل رقابت با هیوندای برسند. تولیدی که قابلیت صادرات ندارد تولید نیست.

اینک مشروح این گفت‌وگو پیش روست.



◆ هنوز کالاهایی چون فرش، پسته و زعفران کماکان کالاهای معروف ایران در بازار جهانی هستند. چشم‌انداز جایگاه کشورمان را در زنجیره عرضه تولیدات صنعتی جهان چگونه می‌بینید؟

درست است که فرش، پسته و زعفران ایران معروف است اما کشور ایران صرفاً فروشنده کالای اولیه این محصولات است. فردی در جواب این سؤال من که چقدر در سال صادرات فلان محصول در ایران وجود دارد؟ در پاسخ عدد ۷۰ هزار تن را مطرح کرد؛ یعنی حرف از واحد تن بود نه دلار، نه تومان! دلیل این امر این است که ما اصولاً در برند سازی ضعیف هستیم؛ برای مثال یک برند ایرانی زعفران مثال بزنید که بیرون از کشور خیلی معروف است. واقعیت این است که ما برند معروف زعفران در جهان نداریم. آری پسته و زعفران ما معروف است، اما به شکل کامودیتی معروف است؛ به این معنی که این محصولات از ما خریداری می‌شوند و در خارج از ایران بسته‌بندی شده و با برند همان‌جا به فروش می‌رسند. درست است که سنگ کروم ما معروف است، ولی آیا تولیدی از فولاد که در آن سنگ کروم باشد داریم؟! ذکر این سؤال به‌صورت اولیه نشان‌دهنده رویکرد اشتباهی است که ما داریم و در واقعیت ما کالای با ارزش‌افزوده نداریم.

در امارات یک برند خرما به نام بتیل وجود دارد. خیلی جالب است بدانید که یک کیلو خرما بتیل، یک خرما خیلی معمولی و در مقابل خرما ایرانی باید گفت بدون کیفیت! بسته‌بندی شده و با اضافه کردن مغز و یا روکش شکلات با قیمت ۲۶۰ درهم به فروش می‌رسد؛ به عبارتی بر اساس پول کشور ما یک میلیون هشتصد و بیست هزار تومان. حال خرما مرغوب ایرانی با چه قیمتی به فروش می‌رسد؟ برای مثال متوسط کیلویی پانزده هزار تومان. اگر این دو عدد را مقایسه نماییم می‌بینیم که خرما معمولی عربستانی در مقایسه با خرما ایرانی، ۱۲۰ برابر بیشتر به فروش می‌رسد. ما سالی ۲۰۰ هزار تن صادرات خرما داریم؛ حال اگر عدد ۲۰۰ هزار تن را بر ۱۲۰ تقسیم نماییم، به این نتیجه می‌رسیم که رقیبای ما کافی است ۱۶۰۰ تن خرما بفروشند تا کارکرد ۲۰۰ هزار تن خرما ما را داشته باشد!

این به معنی توان اقتصادی است. بتیل در زنجیره ارزش تولید خرما جهان است، ما نیستیم. محصول خرما ما در حال حاضر در زنجیره عرضه تولیدات صنعتی جهانی جایگاهی ندارد؛ قرارگیری در این زنجیره یعنی این‌که یک محصول با برند تولیدکننده آن، در قفسه فروشگاه به فروش رسد.

در مورد فرش ایرانی، متأسفانه ما فرش را به سمت صنعتی کردن برده‌ایم، در صورتی که فرش باید به‌صورت کاریماتیک به فروش برسد؛ چون در صنعتی کردن رقیب ما کشور چین است و ما نمی‌توانیم با چین رقابت کنیم. نه تنها ما، آمریکا هم توان مقابله با چین را ندارد. ما وارد یک رقابت اشتباه شده‌ایم؛ شبیه این‌که یک آدم ۶۰ کیلویی در مقابل یک آدم ۲۵۰ کیلویی قرار گرفته باشد و مرتب مشت بزند ولی غافل از این‌که با یک چرخش آدم بزرگ‌تر، کوچکی به زمین خواهد خورد و نابود خواهد شد. اما راه‌حل چیست؟ ما باید به سمت این برویم که ایران هستیم و فرشان دستباف است. باید مانند گذشته فرش را به خانه‌ها ببریم، پشت دار قالی به‌صورت سنتی فرش را ببافیم و با همان ریواس رنگ بزنیم و بعد قیمت‌گذاری کنیم و از هویت فرشان استفاده نماییم.

در مورد پسته، باید گفت یک معضل بسیار بزرگ داریم، فکر می‌کنیم خودکفایی یعنی همه‌چیز در مرزها تولید شود. BMW یک برند آلمانی است، اما ماشینی را که در بازار آمریکا به فروش می‌رساند، جایی خارج از آلمان تولید می‌کند. این موضوع تنها برای کشور آلمان نیست، خیلی از خودروسازان اروپایی یا آمریکایی، خودروهای خود را در خارج از کشور خود، مثلاً در کشور مکزیک تولید می‌کنند. یا محصولات سامسونگ؛ برای مثال گوشی موبایل این شرکت که یک برند کره‌ای است در کشور چین تولید می‌شود.

مشکل اصلی این است که در حال حاضر کشور ما ارتباط سیاسی با جهان ندارد، چیزی که روی آن «Made In Iran» زده شده باشد را نمی‌خرند و یا اجازه ورود آن را به کشورهایشان نمی‌دهند. محصولاتی مانند زعفران، برنج، چای و پسته را به‌صورت کالای خام خرید و در خارج از ایران بسته‌بندی می‌کنند و به فروش می‌رسانند. اخیراً مطلبی

مشکل اصلی

این است که

در حال حاضر

کشور ما ارتباط

سیاسی با جهان

ندارد، چیزی که

روی آن «Made

In Iran» زده

شده باشد را

نمی‌خرند و یا

اجازه ورود آن را

به کشورهایشان

نمی‌دهند.

محصولاتی مانند

زعفران، برنج،

چای و پسته را

به‌صورت کالای

خام خرید

و در خارج از

ایران بسته‌بندی

می‌کنند و

به فروش

می‌رسانند.

را می‌خواندم (در مورد اعداد مطمئن نیستم)، زعفرانی که از ما کیلویی ۳۰۰ دلار می‌خرند را در بسته‌بندی‌های کوچک با قیمت هفت هزار دلار به فروش می‌رسانند. ما به‌طور کلی جایگاهی در عرضه تولیدات جهانی نداریم. حال اگر از من در مورد چشم‌انداز می‌پرسید، با همین روش و همین فرمان هیچ چشم‌اندازی نخواهیم داشت.

اما چرا؟ دقت کنید ما روش‌هایمان درست نیست، مملکتی با اقتصاد حکومتی هستیم. اقتصاد کشور، عمدتاً خصوصی نیست، روش‌هایمان خصوصی نیست. یک مثال ساده می‌آورم زمانی که روابط کشور قطر با کشورهای عربی قطع شد و مرزهای این کشور که با عربستان و امارات مشترک است را بستند و حتی عربستان تهدید کرد که دور کشور قطر کانال می‌کند و آن را تبدیل به جزیره می‌کند. در چنین شرایطی کشور ایران تنها باقی‌مانده هم‌مرز با قطر بود که می‌توانست از این وضعیت استفاده کرده و بازار آنجا را به دست گیرد. از آن طرف کشور ترکیه نیز می‌توانست از طریق ایران با قطر ارتباط برقرار کند. حال چه اتفاقی افتاد؟ در کشور ما یک ماه بعد از این آگاهی در مورد استفاده از این فرصت در اتاق بازرگانی مرتب جلسه برگزار شد، در فلان وزارت خانه، جلسه تشکیل شد و ناه دو ماه بعد از این ماجرا به این نتیجه رسیدیم که قطر جای مناسبی برای صادرات است، اما ما کالای صادراتی داریم؟ نه! می‌بایست برند بسازیم و نتیجه این شد که کشور ترکیه کل بازار قطر را به دست گرفت. مدتی قبل در وینناری با موضوع «گسترش چگونه باید اتفاق بیفتد؟» که مهندس جلال‌پور و دکتر کلانتری‌پور حضور داشتند، بنده عنوان کردم که گسترش زمان ندارد، باید مترصد گسترش باشیم.

برای ورود به زنجیره عرضه جهانی یک اصل باید وجود داشته باشد - امکان تبادل پول - اگر شما وارد یک فروشگاه شوید اولین امکان برای خرید در آن فروشگاه، امکان دادن پول است. آیا ما در بازار جهانی امکان پول گرفتن و پول دادن داریم؟! اگر به فکر عرضه محصولاتمانند خرما، زعفران و پسته در جهان هستیم باید به دنبال یک بازنگری کلی در روابط سیاسی کشورمان با دنیا باشیم و نا زمانی که روابط فعلی وجود دارد، باید بپذیریم که نمی‌توانیم نقل‌وانتقال پول را انجام دهیم و در نتیجه نه می‌توانیم کالایی بفروشیم و نه می‌توانیم کالایی بخریم. در واقع توان فروش کالا به قیمت واقعی را نخواهیم داشت؛ شبیه آدمی می‌شویم که یک کالای زدی را می‌خواهد بفروشد یا قصد فروش یک کالا به‌صورت غیرقانونی را دارد. ما نمی‌توانیم به اسم کشورمان خریدوفروش انجام دهیم

و این قصه سیاسی نیست، اقتصادی است. کشوری به اسم آمریکا وجود دارد که بزرگ‌ترین اقتصاد دنیاست و طبیعی است اگر کسی قصد خرید یک کالا را داشته باشد ترجیح می‌دهد که از یک بازار بزرگ‌تر با قابلیت‌های بیشتر خرید کند. ما مجبوریم به سمت شرکت‌هایی با کیفیت پایین، کشورهایی که توان عرضه کالا در بازارهای بزرگ دنیا را ندارند، حرکت کنیم. ما روابط تجاری نداریم؛ یعنی نه صادرکننده و نه واردکننده هستیم و فکر می‌کنیم این وضع یعنی خودکفایی! برعکس این یعنی جدا شدن یعنی ایزوله شدن.

از طرفی در شرایط کنونی که پول کشور ضعیف شده، کشور ما محل مناسبی برای ساخت است و در حال حاضر توانمندی تولیدات صنعتی؛ تولیدات با تکنولوژی پایین صنعتی را داریم و کشورمان جای ارزانی برای تولید است و اگر روابط سیاسی‌مان را تغییر بدهیم قابلیت آن را داریم که به یک هاب جهانی تولید تبدیل شویم. این چند دلیل دارد: اولاً این که ما در کشور توانایی تولید با کیفیت‌های خوب را داریم؛ برای مثال فولاد داریم، بنابراین توان عرضه کالاهایی که با فولاد ساخته می‌شود را داریم. دوم این که دستمزدها در کشور ما خیلی پایین است. به این نکته توجه کنیم با شرایط بحرانی که در حال حاضر وجود دارد، ما نمی‌توانیم مردم کشورمان را پول‌دار کنیم، ولی می‌توانیم بیکاری را ریشه‌کن نماییم، اما چطور؟ پایه حقوق در کشور در حال حاضر یک میلیون و هشتصد هزار تومان است. فرض کنید یک پایه حقوق سه میلیون تومان را تعریف کنیم که ۱۲۰ دلار می‌شود (با این مقایسه که حداقل حقوق در یک کشوری مانند امارات نه یک کشور اروپایی، تقریباً ۶۰۰ دلار است). حال یک کمپانی فولادسازی با پنج هزار نفر نیروی کار را در نظر بگیرید و فاصله بین ۱۲۰ و ۶۰۰ دلار که ۴۸۰ دلار است را به ازای پنج هزار نفر حساب کنیم که عدد ۲,۴ میلیون دلار به دست می‌آید. در واقع سالی سی میلیون دلار در هزینه پرسنل این کمپانی صرفه‌جویی می‌شود. فرض کنید با یک کشور مذاکره کنیم و با تعریف یک منطقه آزاد تولید با این پیش‌فرض که هیچ امکاناتی در اختیار آن شرکت قرار نداده و باید آن کشور جهت استفاده از آب، از آب شیرین‌کن استفاده کند، برق به قیمت جهانی به شرکت فروخته شود، اگر ماده بدی تولید می‌کند خود شرکت مدیریت نماید، فقط موظف است پنج هزار نفر نیروی کار ایرانی استخدام و در ماه سه میلیون تومان حقوق به آن‌ها پرداخت نماید (این دقیقاً کاری است که کشور چین انجام می‌دهد). حال اگر این شرکت در ایران مستقر شود و

در شرایط کنونی

که پول کشور

ضعیف شده،

کشور ما محل

مناسبی برای

ساخت است و

در حال حاضر

توانمندی

تولیدات صنعتی؛

تولیدات با

تکنولوژی پایین

صنعتی را داریم

و کشورمان جای

ارزانی برای تولید

است و اگر روابط

سیاسی مان

را تغییر بدهیم

قابلیت آن را

داریم که به یک

هاب جهانی

تولید تبدیل

شویم.

منبع است و روزی تمام خواهد شد و کاری هم نمی‌توانیم انجام دهیم.

همچنین سنگ لاشه را اگر امارات از ما نخرد، چه کشوری از ما خواهد خرید؟ من در جواب این سؤال که آیا خام فروشی خوب است یا بد؟ می‌گویم خام فروشی بد نیست، اما مهم این است که پولی را که از خام فروشی به دست می‌آوریم، صرف چه چیزی می‌کنیم؟ آیا ما این پول را صرف ایجاد ارزش افزوده کردیم؟! سنگ لاشه فروختن مهم نیست، چون این یک بازار است. ما در حال حاضر می‌توانیم آهک بفروشیم. خوب اگر الان نفروشیم، پنج سال آینده که متقاضیان ساخت‌وسازهایشان را انجام دادند، دیگر به این محصولات نیاز نخواهند داشت. کشورهای عربی در حال حاضر به شدت در حال ساخت‌وساز هستند، چه چیزی از این بهتر که ما به آن‌ها آهک، سیمان، سنگ ساختمانی و ... بفروشیم؟

◆ بازار ایران یک بازار ۸۰ میلیونی در جهان است، برای گشایش اقتصاد کشورمان و حضور مؤثر در بازارهای جهانی چه رویکردی باید اتخاذ نمایم؟

برای پاسخ به این سؤال دو وضعیت را در نظر بگیرید. وضعیتی که باید در آن کالا خریداری کنیم و وضعیتی که باید در آن کالا را به فروش برسانیم. در وضعیت اول، کشور ما در حال حاضر بازار خوبی برای کشورهای دیگر نیست؛ چرا چون ارزش پول در کشور ما افت کرده است. به یک قانون خیلی ساده توجه نمایید، هر کشوری که پول قوی دارد، کشور خوبی برای واردات است و از آن طرف کشورهای که ارزش پول آن‌ها افت می‌کند، کشورهای خوبی برای صادرات هستند، چون هزینه تولید در این کشورها پایین است.

بنابراین کشور ما کشور خوبی برای واردات نیست؛ برای مثال یک عدد آب‌معدنی که در اروپا تولید می‌شود و در تهران به قیمت ۸۰ هزار تومان فروخته می‌شود را کسی می‌تواند خریداری کند؟ البته ناگفته نماند کشور ما بازار هدفی برای کشورهای دیگر نخواهد بود، مگر این که با کشورهایی وارد معامله شویم که کالای «بُنجل» تولید می‌کنند و این کالاها در مقایسه با کالاهای مشابه ساخت داخل به شدت از کیفیت پایین‌تری برخوردار خواهند بود. نکته بسیار مهم این است که این مسئله یک ایراد نیست؛ این می‌تواند یک ارجحیت باشد که در کشور صادرات انجام گیرد. برایتان یک مثال جالب بگویم، در کشور ما در فروشگاه‌ها باقی‌مانده پولمان را چه چیزی می‌دهند؟ ویفر رنگارنگ! که قیمت این محصول در کشور

فولاد تولید کند، کسی فولاد ایرانی می‌خرد؟ تبادلات پولی به چه شکل خواهد شد؟! بنابراین همه‌چیز به اقتصاد برمی‌گردد.

با شرایطی که در حال حاضر وجود دارد، یعنی دور مملکت‌مان را بسته‌ایم و چنین موضعی انتخاب کرده‌ایم که به این شکل زندگی کنیم، باید بپذیریم با این شکل زندگی، هواپیما سوار نشویم، چون هواپیمای با کیفیت را باید از بوئینگ و ایرباس بخریم، روسیه هم نمی‌تواند به ما بفروشد، چون اگر شرکت روسی هم شرکت امنی باشد، تلاش دارد به اروپا و آمریکا بفروشد و آن‌ها هم می‌گویند اگر می‌خواهی هواپیما به ایران بفروشی به ما نمی‌توانی بفروشی. تحریم یعنی همین! تحریم ظالمانه نیست! من روال‌های سیاسی را نمی‌دانم از بُعد اقتصادی عرض می‌کنم. اگر بتوانیم هواپیماهای بوئینگ و ایرباس را سوار شویم باید هواپیماهای خودمان را سوار شویم که از چپ و راست می‌افتند! و یا باید برگردیم و با پژو و پراید مسافرت کنیم. موبایل پیشرفته نداشته باشیم، این موضعی است که آقای ظریف می‌گوید: اما آیا در این هجمه مصرف‌گرایی که از اینترنت ناشی می‌شود و از چند سال بعد با توجه به کارهایی که توسط «ایلان ریو ماسک» در حال انجام است، بیشتر خواهد شد، وقتی در آینده بالای سر همه افراد اینترنت موبایل فعال خواهد شد و اینترنت به‌جای مسیر کابل زیررئایی از بالای سرمان خواهد آمد! می‌توان اینترنت را فیلتر کرد؟ ایلان ماسک پیش‌بینی کرده است که تا سه چهار سال آینده این پروژه اجرایی خواهد شد. تهاجم که حرف وجود آن در کشورمان بسیار مطرح می‌شود، آیا ما می‌توانیم جلوی آن را بگیریم؟! باید بالای سرمان هم سقف فلزی قرار دهند! باید دنبال راه‌حل دیگری باشیم. من این روش و راه‌حل را نمی‌دانم، این مسئله به سیاستمداران ما برمی‌گردد، سیاستمداران ما باید بدانند که اقتصاد بر سیاست ارجح است. اقتصاد است که مملکت را می‌چرخاند، سیاست یک ابزار برای بهبود اقتصاد است. برای این که در بازار عرضه محصولات جهانی چشم‌اندازی داشته باشیم، باید در روال‌هایمان در ارتباط با برخورد با بقیه جهان تغییر ایجاد کنیم. با این روالی که بر کشورمان حاکم است، هرچقدر هم تولید کنیم نمی‌توانیم بفروشیم. مگر ما نفت تولید نمی‌کنیم! ولی واقعیت این است که نمی‌توانیم نفت بفروشیم. کشور ما بزرگ‌ترین منابع گازی مشترک با کشور قطر را دارد؛ مانند طرفی که دو عدد نی در آن گذاشته شده ولی کشور ما نمی‌تواند از آن استفاده کند، گلیوی ما را گرفته‌اند، کشور قطر در حال استفاده از این

سیاستمداران ما باید بدانند که اقتصاد بر سیاست ارجح است. اقتصاد است که مملکت را می‌چرخاند، سیاست یک ابزار برای بهبود اقتصاد است. برای این که در بازار عرضه محصولات جهانی چشم‌اندازی داشته باشیم، باید در روال‌هایمان در ارتباط با برخورد با بقیه جهان تغییر ایجاد کنیم. با این روالی که بر کشورمان حاکم است، هرچقدر هم تولید کنیم نمی‌توانیم بفروشیم. مگر ما نفت تولید نمی‌کنیم! ولی واقعیت این است که نمی‌توانیم نفت بفروشیم.

ما حدود ۱۰۰۰ تومان یعنی یک بیست و پنجم دلار با به عبارتی چهار سنت است! در هیچ جای دنیا نمی‌توان بیسکویت چهار سنتی پیدا کرد. از آنجایی که ظرفیت تولید، زیرساخت حمل و بسته‌بندی این محصول در کشور فراهم است، می‌توانیم آن را در خارج از ایران برای مثال در کشور هند با قیمت ۱۰ هزار تومان یعنی ۴۰ سنت (نسبتاً هیچ) به فروش برسانیم.

موضوع مهمی که وجود دارد این است که ما در اولین قدم برای صادرات کالا باید یک بازنگری در روابط سیاسی با ارجحیت اقتصاد بر سیاست داشته باشیم. با طرح این سؤال که آیا از روابطمان با یک کشور سود اقتصادی به دست می‌آوریم یا خیر؟ ببخشید یک مثال ساده می‌زنم، ما که نمی‌خواهیم با این کشور ازدواج کنیم! می‌خواهیم روابط سیاسی داشته باشیم و منافع موردنظرمان حاصل شود. این‌که اعتقادات ما به هم می‌خورد یا خیر موضوع جداگانه‌ای است بازهم تأکید می‌کنم به مسائل سیاسی وارد نیستیم.

نکته بعدی جهت حضور مؤثر در بازارهای جهانی، این است که کشور ما باید به سمتی حرکت کند که مزیت رقابتی داشته باشد؛ چرا نباید کالا را از ما بخرند در حالی که ما در برخی کالاها کیفیت بسیار بالایی داریم؛ برای مثال برند دریس کولس که تقریباً بازار کشورهای حاشیه خلیج فارس را در کالاهایی مانند توت‌فرنگی، بلوبری، بلک‌بری، گوس‌بری و... در دست دارد، یک برند آمریکایی است. این برند میوه‌های از لحاظ ظاهری بسیار زیبا ولی بی‌مزه مطلق را صادر می‌کند. نکته همین‌جاست که مزه محصولات این برند، کاملاً غیرواقعی است، برعکس مزه میوه‌ها در کشور ما. این نکته به‌عنوان مزیت رقابتی برای کشور ما مطرح می‌شود. فاصله بین شهر قشم با شهر رأس الخیمه در کشور امارات ۶۰ کیلومتر است. ولی ما نتوانستیم به این بازار چیزی بفروشیم (البته اخیراً در این زمینه کارهایی انجام شده است). در عوض برند دریس کولس از آفریقا به کشورهای همسایه ما میوه صادر می‌کند. فکر می‌کنید با چه قیمتی؟! برای مثال قیمت یک کیلو توت‌فرنگی در حال حاضر در کرمان چقدر است؟ حدود ۸۰ هزار تومان برای یک کیلو توت‌فرنگی؛ یعنی ۱۱ درهم (گران‌ترین قیمت توت‌فرنگی در کشور)، ولی بالاترین کیفیت توت‌فرنگی به ازای هر کیلو در امارات ۶۵ درهم است؛ یعنی شش برابر قیمت در کشور ما. چقدر فاصله با کشور امارات داریم؟ تقریباً ۴۰۰ کیلومتر فاصله هوایی؛ یعنی با یک سری هواپیماهای کوچک با برد کم می‌توانیم به راحتی ارتباط برقرار کنیم، ولی دریس کولس

باید جامبوجت قاره‌پیما داشته باشد تا بتواند این کالا را به کشورهای حاشیه خلیج فارس صادر کند! چرا نمی‌توانیم از این بازار استفاده کنیم؟ چون یک: روابط سیاسی نداریم، دو و سه: روابط سیاسی نداریم و چهار برند نداریم.

چند وقت پیش در یک خانه بوم‌گردی در یکی از شهرستان‌های کرمان بودم. این خانه همه‌چیز داشت، اما تنها مشکل آن این بود که یک شخص شهرستانی این خانه را طراحی کرده بود، ولی اگر ما بخواهیم برای یک توریست اروپایی بوم‌گردی درست کنیم باید یک طراح اروپایی بیآوریم، کاری که امارتی انجام می‌دهد. اگر اماراتی‌ها با مغز عرب پنجاه سال پیش خود می‌خواستند طراحی کنند، چیزی بهتر از ما نبودند؛ برای مثال در امارات بازاری برای توریست‌های آمریکایی در فرودگاه ایجاد کرده اند، در سال حدود ۹۰ میلیون نفر از فرودگاه دبی استفاده می‌کنند اگر این ۹۰ میلیون نفر، نفری حداقل ۱۰ دلار هزینه کنند، سالی ۹۰۰ میلیون دلار از یک فرودگاه درآمد کسب می‌کنند. این همان جایی است که به دست آوردن پول یعنی به دست آوردن ارزش افزوده.

محصول خرما در کشور ما کیلویی ۱۲ یا ۱۳ هزار تومان از باغدار خریداری می‌شود که این رقم هزینه آب، زمین و کود باغدار است و در واقع پول کالای اولیه است، اما رقیب ما در خارج از کشور یک شکل و شمایل به خرما می‌دهد و با همان خرما در کیلویی یک میلیون و هفتصد و هشتاد و هفت هزار تومان ارزش افزوده به دست می‌آورد که پول کالای اولیه نیست؛ اما پول باغدار ما کالای اولیه است و به همین دلیل است که لباس و ماشین باغدار ما نو نمی‌شود؛ چون پول کالای اولیه باید صرف کالای اولیه شود. ارزش افزوده است که موجب گسترش می‌شود، موجب خرید لباس و ماشین نو برای باغدار و تراکتور برای زمین و... خواهد شد. اگر باغدار ما بخواهد با فروش خرمای ۱۲ و ۱۳ هزار تومان، لباس نو بخرد باید سال بعد به‌جای مثلاً ۲ کیلو خرما، ۱،۵ کیلو خرما تولید کند.

بزرگ‌ترین معضل ما در کشور این است که ما اقتصاد نداریم ما در حال فروش کالا به‌صورت کالای اولیه هستیم و این موجب خواهد شد که شاید در ۱۵۰ سال آینده تنها منبعی که بتوانیم در سیستم بین‌المللی از آن پول در بیآوریم فقط کارگر باشد. درآمد پولی است که از خارج از کشور می‌آید، پولی که بین مسافر و راننده در تاکسی جابه‌جا می‌شود، درآمد نیست، یک کار خدماتی است و پول به‌صورت درونی جابه‌جا می‌شود.

سؤالی که مطرح کردید بر پایه این است که ما کشوری هستیم که مرزهایمان باز است و بسیار وضعیت خوبی

بزرگ‌ترین معضل

ما در کشور

این است که ما

اقتصاد نداریم ما

در حال فروش

کالا به‌صورت

کالای اولیه

هستیم و این

موجب خواهد

شد که شاید

در ۱۵۰ سال آینده

تنها منبعی که

بتوانیم در سیستم

بین‌المللی از آن

پول در بیآوریم

فقط کارگر باشد.

درآمد پولی است

که از خارج از

کشور می‌آید،

پولی که بین

مسافر و راننده در

تاکسی جابه‌جا

می‌شود، درآمد

نیست، یک کار

خدماتی است

و پول به‌صورت

درونی جابه‌جا

می‌شود.

داریم، همه چیز خوب و گل‌وبلبل است، نه این‌طور نیست. ما صادرات نداریم و توان صادراتی هم نداریم. ایراد ما این است که جلسه برگزار می‌کنیم و مرتب از امید حرف می‌زنیم که در سطح جامعه و تلویزیون اشکالی ندارد، اما چرا در جلساتی که مسئولین کشور برگزار می‌کنند، واقعیت را می‌پوشانیم، آقا دست راست ما کنده شده باید فکر کنیم که با دست چپ کار انجام دهیم. در جلسات کمی که در اتاق بازرگانی شرکت می‌کنم گاهی اوقات می‌پرسم چرا طوری رفتار می‌کنید که همه چیز نرمال است! هیچ چیز نرمال نیست؛ البته این دلیلی بر ناامیدی نیست این دقیقاً همان نقطه‌ای است که اگر کسی دارد غرق می‌شود، بپذیرد که دارد غرق می‌شود ممکن است بتواند نجات پیدا کند، ولی اگر در حال غرق شدن باشیم و بگوییم همه چیز خوب است، هیچ چیز خوب نخواهد شد و همه غرق خواهیم شد. مرتب جلسه برگزار می‌کنیم و می‌گوییم همه چیز خوب است و سال آینده فلان کار را گسترش بدهیم. الان زمان گسترش نیست، زمان زنده ماندن است. ما باید اول بتوانیم نهادهای اقتصادی را زنده نگه داریم بعد به فکر گسترش آن باشیم. در یک جلسه در اتاق بازرگانی به این نتیجه رسیدند که به واحدهای نیمه تعطیل یا تعطیل وام داده شود. همه تحسین کردند، که چه کار خوبی است، اما من معتقدم این اشتباه است و اعلام کردم، اما چرا؟ فرض کنید می‌خواهیم در یک مسابقه شرکت کنیم و دو اسب داریم که یکی لنگ و دیگری سالم است و می‌تواند بدود، آیا درست است که کاه و یونجه‌هایی که داریم را به اسبی بدهیم که لنگ است؟ اسب لنگ، لنگ است و هر چه قدر هم کاه و یونجه بخورد باز هم فردا در مسابقه لنگ است و یک اسب هم که سالم است کاه و یونجه نخورده و فردا در مسابقه گرسنه است و نتیجه این می‌شود که در مسابقه بازنده هستیم. پس چه راه‌حلی وجود دارد؟ باید تفنگ را برداشته و سراغ اسب لنگ رفته و بگوییم اسب لنگ عزیز خیلی دوستت دارم ولی متأسفم. تقی! و کل کاه و یونجه را به اسب سالم بدهیم که در مسابقه بدود؛ بنابراین در وضعیت موجود باید بگردیم ببینیم چه کسی کار می‌کند و او را حمایت کنیم، نه کسی را که زمین خورده است. الان زمان حمایت از کسی که زمین خورده نیست، چرا؟ چون او در شرایط عادی زمین خورده است و در این شرایط اقتصادی نمی‌تواند او را از زمین بلند کرد. یک کارخانه‌ای که هشت سال در شرایط اقتصاد نرمال بدون تحریم، نتوانسته از جای خود بلند شود، آیا با این اوضاع با تزریق پول می‌تواند بلند شود؟ با تزریق پول به این کارخانه اتفاق بدتری خواهد

افتاد؛ بدهکارتر می‌شود، خراب‌تر می‌شود. باید در این شرایط بد اقتصادی یک قدم عقب ایستاد؛ یعنی در سطح کلان اقتصادی کشور، با پذیرش این وضعیت که اوضاع خوب نیست، ببینیم چه کسانی می‌توانند کشور را از این اوضاع دریاورند و پول کشور را دست آن‌ها بدهیم و از آن‌ها بخواهیم کار کنند.

بنده یک فضای کاری به نام «خان خاتون» دارم که ۲۶ فضای کاری در کنار آن یک گروه شرکت‌ها به اسم «اییکو» را می‌سازند. امروز اگر من پول نداشته باشم، در سیستم کاری می‌نویسم فقط و فقط خریدهای فوری یکی و دوی خان خاتون انجام شود، بقیه فضاهای کاری دیگر می‌خواهند بپذیرند، بپذیرند. به عبارت دیگر سیستمی که در حال پول در آوردن است باید پابرجا باشد. کل هنری که در مجموعه کاری خود می‌کنم این است که ریز هزینه‌های مجموعه کاری را به‌روز اولویت‌بندی می‌کنم. بنابراین توصیه من این است به اطراف خود نگاه کنیم ببینیم چند سیستم لنگ در حال کار است؟ چند کارمند لنگ از بی‌کفنی دارند حقوق می‌گیرند؟ این‌ها را مدیریت کنیم، این‌ها معضل ما هستند، ما واقعیت‌ها را نگاه نمی‌کنیم.

♦ کشورمان با ۱۵ کشور همسایه است که خود مزیت بزرگی است، سیاست توسعه تجاری هم که عمدتاً بر توسعه مبادلات با کشورهای همسایه است، چرا سهم ایران از این بازار چند صد میلیون نفری در حدود نیم (۰،۵) درصد است؟

در جواب این سؤال شما یک سؤال مطرح می‌کنم، کشور ما با چند تا از این ۱۵ کشور روابط سیاسی نزدیک دارد؟ چند عدد از این ۱۵ کشور با آمریکا روابط اقتصادی نزدیک دارند؟ اگر این دو عدد را بدانیم دلیل ۰،۵ درصد آشکار می‌شود. بیایید با هم وضعیت این کشورها را بررسی کنیم، از جنوب شروع کنیم: کشور عمان، این کشور با وجود این‌که خیلی هم تمایل دارد با ایران رابطه داشته باشد، روابط سیاسی، اقتصادی نزدیکی با آمریکا دارد وضعیت عمان را برای یک تاجر ایرانی با مثال شرح می‌دهم: من در عمان شرکت دارم، شرکت من در عمان حساب بانکی ندارد، چرا؟ در کشور عمان بانک مجبور نیست برای یک تاجر حساب بانکی باز کند. وقتی یک تاجر ایرانی به بانک مراجعه می‌کند، در جواب درخواست افتتاح حساب می‌گویند شما ایرانی هستید و بانک در عمان به صورت دلاری کار می‌کند و بانک آمریکایی به او ایراد خواهد گرفت. کشورهای امارات، عربستان و کویت تکلیفشان کاملاً

در وضعیت موجود

باید بگردیم

ببینیم چه کسی

کار می‌کند و او را

حمایت کنیم، نه

کسی را که زمین

خورده است.

الان زمان حمایت

از کسی که زمین

خورده نیست،

چرا؟ چون او در

شرایط عادی

زمین خورده

است و در این

شرایط اقتصادی

نمی‌توان او را از

زمین بلند کرد.

یک کارخانه‌ای

که هشت سال

در شرایط اقتصاد

نرمال بدون

تحریم، نتوانسته

از جای خود بلند

شود، آیا با این

اوضاع با تزریق

پول می‌تواند بلند

شود؟ با تزریق پول

به این کارخانه

اتفاق بدتری

خواهد افتاد؛

بدهکارتر می‌شود،

خراب‌تر می‌شود.

مشخص است. کشور قطر یک مقداری به سمت ما آمده ولی دوباره به سمت عربستان برگشته است. کشور عراق، کشوری است که آمریکا در آن مستقر است ولی ارتباطات کمی شکل گرفته و شاید بخش مهمی از ۰.۵ درصد صورت سؤال مربوط به همین ارتباط باشد. کشور ترکیه در حال حاضر روابط خوبی با آمریکا ندارد، اما مسئله‌ای که هست این است که ما کالای قابل‌عرضه به ترکیه نداریم، چون ترکیه خود کالای صنعتی و تجاری از جمله لباس تولید می‌کند. از طرفی ما خودمان واردکننده کالا از ترکیه هستیم. کشورهای ارمنستان و گرجستان کاملاً آمریکایی هستند. کشور پاکستان که زیر نظر ناتو است. کشور افغانستان کشوری است که آمریکا در آن حضور دارد. بنابراین اگر بخواهیم روابط با این کشورها را داشته باشیم، باید بدانیم این کشورها تجارت با ما را ترجیح می‌دهند یا تجارت با آمریکا؟ تحریم به همین معناست، تحریم یعنی این که آمریکا می‌گوید اگر با من تجارت می‌کنید با ایران نمی‌توانید تجارت کنید و اگر این اتفاق بیفتد حساب‌های آن‌ها مسدود خواهد شد. این نقطه‌ای است که باید اقتصاد را بر سیاست ترجیح دهیم. یا همان راه‌حلی که آقای ظریف به نمایندگی از حکومت پیشنهاد دادند، سقف پیراید و پژو! و هرکسی که با این راه‌حل و انتخاب (سته ماندن مرزها مشکل دارد)، بیرون برود! فکر می‌کنید چه کسانی از کشور بیرون می‌روند؟ ما در حال از دست دادن چیزهای با ارزش هستیم و آن گنجینه ژنتیکی مان است. شوخی نداریم، ژن خوب وجود دارد، من کاری ندارم ژن خوب پسر عارف است یا خیر؟ من در شهر کرمان در یک کلاس ۱۸ نفره در مدرسه علامه حلی درس خوانده‌ام، الان از آن کلاس ۱۸ نفره، دو نفر در ایران هستند. این‌ها همه ژن خوب بودند و حالا دیگر بچه‌هایشان ایرانی نیستند و آمریکایی، انگلیسی یا کانادایی‌اند. گنجینه ژنتیک ما از سنگ‌آهن مهم‌تر است و این همان چیز باارزشی است که ما در حال از دست دادنش هستیم. به طور مثال یکی از دوستان صمیمی بنده در آمریکا در «سیلیکون ولی» الگوریتم‌های وایفای موبایل اپل را می‌نویسد. او ایرانی است و در دانشگاه صنعتی شریف درس خوانده ولی فرزندان آمریکایی هستند و مطمئناً سه نسل بعد از او اصلاً پادش نیست که از کجا آمده است.

◆ گفته می‌شود بهبود و افزایش قابل توجه صادرات کالاها در گرو حمایت دولت از فعالان این بخش است، حمایت‌های مورد انتظار صادرکنندگان دقیقاً کدامند؟ من اصلاً به حمایت دولت اعتقاد ندارم و به نظرم حمایت

دولتی نباید وجود داشته باشد. جایی دیگر هم به این مطلب اشاره کردم، من بایک اسماعیلی که یک دست من را بریده‌اید، یک تیر در پهلوئی راست من زده‌اید، پای مرا شکسته‌اید، ولی با همه این اوضاع دارم راه می‌روم و کار می‌کنم. از دولت خواهش می‌کنم پنج سال اوضاع همین‌طور بماند و کاری ندارم دلار ۲۵ هزار تومان است، اصلاً دلار ۲۵۰ هزار تومان شود، من بلد هستم کار کنم. ولی فقط پنج سال همین مقدار بماند؛ ثبات. من حمایت نمی‌خواهم همین شرایطی که هست خوب است. بد، افتضاح، گل‌وبلبل، همین شرایط پنج سال ثابت بماند. طبق آمار در کشور ما در دو سال گذشته روزی ۱،۵ بخشنامه دولتی صادر شده است. چند وقت قبل برای صادرات محصولی با گمرک تماس گرفتیم، در جواب گفتند: زمانی که بارتان آماده صادرات شد، تماس بگیرید، چون بخشنامه‌ها به‌روز هستند و فرق می‌کنند. این مسئله بزرگ‌ترین جُک است. شخص می‌خواهد آن محصول را بکارد و صادر کند، باید چهار روز قبل از صادرات، بپرسد که صادرات آن آزاد است یا خیر؟!

در مملکت ما دولت خوب، دولتی است که کاری به تاجر و تولیدکننده نداشته باشد، ما هیچ حمایتی نمی‌خواهیم. من به‌عنوان یک شخص که ۷۰۰ نفر بیمه‌شده مستقیم دارم، دستم را بالا می‌گیرم و می‌گویم هیچ حمایتی نمی‌خواهم. فقط ثبات! امروز وضعیت را برای من مشخص کنند، بگویند تو صادرکننده‌ای و روزی یک‌بار جلوی اداره صمت یک سیلی به تو می‌زنیم و بعد برو!! همین را معلوم کنید بعد من شرایط خود را درست می‌کنم. سیستم من داینامیک است سیستم من دیکتاتوری است و هیئت‌مدیره‌ای نیست. من صبح اگر تصمیم بگیرم کارخانه بخرم، شب چک دادم و کارخانه را خریدم و دلیل موفقیت من همین است، سریع عکس‌العمل نشان می‌دهم و تا حال هم ظاهراً تصمیم‌گیرنده خوبی بوده‌ام که سیستم زنده مانده است. فقط تنها حمایت دولت، ایجاد ثبات باشد، بزرگ‌ترین ضربه را زمانی می‌توان به آدم‌ها زد که آدم‌ها در ثبات نباشند. برای مثال اگر یک صندلی اینجا باشد که سه میخ روی آن زده شده باشد و مجبورتن کنند که روی آن بنشینید، راهی پیدا می‌کنید، اما سختی کار زمانی پیش می‌آید که کسی زیر آن صندلی نشسته و مرتب میخ را می‌کشد و میخ دیگری در جای دیگر جایگزین می‌کند، این دقیقاً وضعیت یک آدم در شرایط بی‌ثباتی است. در واقع در حال حاضر ما نقش آدم‌هایی را داریم که در فیلم‌های «وسترن» تیر به پایانشان می‌زنند و باید برقصند! وقتی حمایت برداشته شود، آن‌هایی که باید بمیرند، می‌میرند،

از دولت خواهش

می‌کنم پنج سال

اوضاع همین

طور بماند و کاری

ندارم دلار ۲۵

هزار تومان است،

اصلاً دلار ۲۵۰

هزار تومان شود،

من بلد هستم

کار کنم. ولی فقط

پنج سال همین

مقدار بماند؛

ثبات. من حمایت

نمی‌خواهم

همین شرایطی

که هست

خوب است.

بد، افتضاح،

گل‌وبلبل، همین

شرایط پنج سال

ثابت بماند. طبق

آمار در کشور

ما در دو سال

گذشته روزی ۱،۵

بخشنامه دولتی

صادر شده است.



حزار گفت: این آدم‌هایی که حاضرند گردن دیگران را بزنند اشرار هستند، من گفتم من بابک اسماعیلی هم اشرارم، اگر شروری که در این منطقه با ۳۰۰ هزار تومان، سی کیلو هروئین جابه‌جا می‌کند، شَر است من هم شَرَم. من هم اگر زن و بچه‌ام گرسنه باشند این کار را حتماً و قطعاً انجام خواهم داد. شما یک شغل سه میلیون تومانی به این آدم شَر بدهید، بعد ببینید اشرار می‌شود یا نه؟ من معدن کار هستم. آدم شَر در معدن کار نمی‌کند، یک روز سرکار می‌آید و چون راحت‌طلب است، نمی‌ماند. شخصی که فرغون ۱۰۰ کیلویی را در معدن خاتون‌آباد برای ماهی چهار میلیون تومان جابه‌جا می‌کند با شرف است و این «ش» و «ر» شَر نیست، شرف است. یا اگر یک نفر تفنگ برمی‌دارد و قوچ را در کوه می‌زند این از سبیری نیست، این آدم گرسنه است و بچه‌اش چهار ماه است که گوشت نخورده است، نباید این آدم را با تفنگ کشت. کسی که از سبیری قوچ می‌زند هزارتا بادیگارد دارد و هزار آدم را می‌شناسد و مسئول ما دستش به او نمی‌رسد که تیر به سمتش بزند. اشتباه ما این است که می‌خواهیم

به عقیده بنده
باید در کشور یک
سری آدم کم‌ریسته
و به صورت واقعی
ملی وجود داشته
باشند که بعد از
شناخت وضعیت
موجود، به
اقتصاد فکر کنند.
این آدم‌ها اگر
شب در خیابان
رانندگی می‌کنند و
یک هم‌وطن خود
را تا کمر در سطل
زباله می‌بینند
احساس شرم
کنند.

اسب‌های لنگ می‌میرند و اسب‌هایی که دنده‌اند میدان برایشان بیشتر باز می‌شود و تندتر می‌دوند. به عقیده بنده باید در کشور یک سری آدم کم‌ریسته و به صورت واقعی ملی وجود داشته باشند که بعد از شناخت وضعیت موجود، به اقتصاد فکر کنند. این آدم‌ها اگر شب در خیابان رانندگی می‌کنند و یک هم‌وطن خود را تا کمر در سطل زباله می‌بینند احساس شرم کنند، آدم‌هایی که ایجاد شغل برای آن‌ها مهم باشد، آدم‌هایی که زمانی به من تولیدکننده می‌رسند و می‌گویند تو در فلان منطقه زمین‌خواری می‌کنی، بدانند فلان منطقه (دارزین) یعنی کجا؟ باید دست‌های یکی از همین آدم‌ها را بست و شبانه او را وسط آن منطقه رها کرد تا بفهمد که وقتی به کسی تهمت زمین‌خواری می‌زند، بدانند آن زمین کجاست؟ منطقه دارزین‌گردنه حیران نیست که شب آنجا بمانی و خوش بگذرانی. دارزین یک بیابان است که اگر یک‌شب یک نفر آنجا بخوابد ممکن است مشکلی توسط همان آدم‌هایی که سه سال شغلشان را به تعویق انداخته، برایش ایجاد شود. در جلسه‌ای صحبت می‌شد یکی از

قوانین حاکم در اروپا را در ایران با این وضعیت اقتصادی پیاده کنیم.

سال گذشته زمانی که یک مزرعه کشاورزی را خریدیم، صاحب قبلی زمین به مرحله‌ای رسیده بود که گوجه‌ها را در این زمین گذاشته و رفته بود؛ چون برداشت این محصول با هزینه کارگر برای او صرف نمی‌کرد. محصول پیاز در سال گذشته از کشاورز کیلویی ۲۰۰ تومان خریداری می‌شد، در همان موقع پیاز در امارات ۴ درهم یعنی ۳۲ هزار تومان فروخته می‌شد. در واقع ۴۰۰ کیلومتر آن‌طرف‌تر از کشورمان پیاز کیلویی ۳۲ هزار تومان فروخته می‌شد. چقدر این وضعیت تلخ است. ما مملکتی ثروتمند هستیم ولی از این موهبت استفاده نمی‌کنیم. با این همه ثروت مردم چطور دارند زندگی می‌کنند؟ شبها زمان عبور از خیابان چقدر آدم می‌بینید که مانند گربه زندگی می‌کنند؟ آدمی که در سطل زباله به دنبال غذا می‌گردد چه فرقی با گربه دارد؟ مسئولان ما در تهران زندگی می‌کنند و این آدم‌ها را نمی‌بینند؟ حداقل اگر این آدم‌های «سر در سطل زباله» را نمی‌بینند، برای منی که قصد ایجاد شغل دارم در دسر ایجاد نکنند و مجوز احداث کارخانه بدهند، سه و نیم سال است که من دنبال یک جواز تأسیس برای کارخانه هستم. هفت ساعت پشت در اتاق یک مسئول در محیطزیست در تهران ایستادم، حتی اجازه نشستن به من نداد، چون می‌خواست بروم! من چیزی نمی‌توانستم بگویم، چون کماکان پای آن‌ها روی گردن من است و اگر بالاتر از گل به آن‌ها بگویم فردا صبح نفسم را می‌برند. در چهار سال گذشته ۷۰۰ شغل ایجاد کرده و در حال زیاد کردن آن هستم. شاید اگر هرکسی جای من بود سرمایه‌اش را از کشور خارج می‌کرد، ولی من معتقدم این پول که از معدن درمی‌آید باید در همین کرمان، همین خاک شغل ایجاد کند. آیا منی که چنین اعتقادی دارم باید سه سال درگیر مجوز احداث یک کارخانه که موجب ایجاد شغل برای کلی آدم بی‌کار می‌شود، باشم؟

به اعتقاد من در کشور ما دو نوع تحریم وجود دارد، تحریم داخلی و خارجی. از دید من تحریم داخلی سخت‌تر از تحریم خارجی است. تحریم خارجی یعنی چه؟ آمریکا ۵ سال یک قانون گذاشته است و اگر از این قانون که در حال اجرا است، تخطی نکنیم می‌توانیم بیرون از ایران کار کنیم؛ برای مثال من ذغال صادر می‌کردم در صادرات ذغال مشکل پیدا شد و آمریکا گفت این کالا جز صادرات نفتی است و من آن را کنار گذاشتم و به جای آن یک محصول دیگر صادر کردم، این می‌شود تحریم خارجی، اما تحریم داخلی، قانون می‌شود که سیب‌زمینی نمی‌توان صادر

کرد، ولی آیا پیاز می‌توان صادر کرد یا توت‌فرنگی؟ آیا ما می‌دانیم فردا قیمت پنیر چقدر می‌شود؟ در یک کشور درست‌وحسابی اگر قرار باشد فردا اتفاق خاصی بیفتد، برای مثال مسیر بسته شود، با برنامه‌ریزی و اطلاع‌رسانی مسیره‌های جایگزین را معرفی می‌کنند.

کشور پیشرفته یعنی کشوری که همه مردم با هر سطح اقتصاد در آن به راحتی زندگی کنند. برای مثال در کشورهای اروپایی همه مردم با هر سطح اقتصادی می‌توانند یک‌شب در هفته به رستوران بروند، یک ماشین داشته باشند، لباس نو بخرند، خانه داشته باشند و کیفیت و سطح استفاده از هر کدام از این امکانات به نسبت سطح اقتصادی مردم فرق می‌کند اما در آمریکا به این شکل نیست. در فضای اروپا اوضاع این‌قدر انسانی است.

در کشور ما اگر من نوعی ماشین BMW سوار شوم، همه به من می‌گویند این آقا دزد است! در صورتی که من که ماشین BMW سوار می‌شوم و در کنار آن ۷۰۰ شغل ایجاد کرده‌ام. من باید این ماشین را سوار شوم تا در وقت صرفه‌جویی شود، در آرامش بتوانم خوب فکر کنم و کار بیشتر تولید کنم. در مجموع تا زمانی که در کشور راحت زندگی کردن را نقد کنیم، اقتصادمان درست نخواهد شد، دزد را باید گرفت، دزدها در این مملکت ماشین BMW سوار نمی‌شوند، دزدها در این مملکت دمپایی به پا دارند و تاکسی سوار می‌شوند! چند وقت پیش ماشین لوکسی را در خیابان دیدم که پشت آن نوشته بود «من دزد نیستم و این تعداد کارخانه دارم».

در مورد حمایت دولت باید بگویم حاضرم با سند ثابت کنم که تا به حال حتی هزار تومان از دولت نگرفته‌ام. برعکس اگر مشکلی پیش آمده، حمایت کردم؛ برای مثال از ابتدای شیوع ویروس کرونا، تقریباً ماهی دو هزار بسته غذایی به ارزش ۲۰۰ میلیون تومان بین مردم پخش نموده‌ایم. کسی مرا موظف به انجام این امر نکرده است.

◆ **کرونا ضربه‌های مهلکی بر بازرگانی جهانی وارد کرده است، تأثیر این فروپاشی بر تجارت خارجی کشور و استان کرمان چگونه است و برای مقاومت‌پذیری و کاهش آسیب‌پذیری آن، چه اقداماتی انجام شده است؟**
مدت‌هاست در اتاق بازرگانی بحث کمک به آسیب‌دیدگان کرونا مطرح شده است، اما به اعتقاد من بهترین کار در این شرایط این است که سراغ صنایع و بنگاه‌های مختلف رفته و از آن‌ها بخواهیم روی فرصت‌هایی که بر اثر شیوع ویروس کرونا به وجود آمده است، مطالعه کنند. به اعتقاد من، تأثیر بحران کرونا برای کشور ما در تجارت

ما مملکتی

ثروتمند هستیم

ولی از این موهبت

استفاده نمی‌کنیم.

با این همه ثروت

مردم چطور دارند

زندگی می‌کنند؟

شبها زمان عبور

از خیابان چقدر

آدم می‌بینید که

مانند گربه زندگی

می‌کنند؟ آدمی که

در سطل زباله به

دنبال غذا می‌گردد

چه فرقی با گربه

دارد؟ مسئولان

ما در تهران

زندگی می‌کنند

و این آدم‌ها را

نمی‌بینند؟

بگیریم؟

کشوری مانند امارات در شروع بحران کرونا، به این فکر کرده است که بالاخره واکسن کرونا کشف می‌شود و هشت میلیارد انسان به آن نیاز پیدا می‌کنند و با این پیش‌بینی، امارات در حال حاضر جز کشورهایی است که مجهز به سیستم حمل‌ونقل تخصصی جابه‌جایی واکسن فایزر است. جابه‌جایی واکسن فایزر نیازمند به دمای منفی ۷۰ درجه است و کشور امارات سیستم حمل‌ونقل هوایی خود را مجهز به حمل‌ونقل تا دمای منفی ۱۵۰ درجه کرده است و این فرصت‌طلبی است. ما در کشورمان چه کار انجام دادیم؟ بعد از سه سال بخشنامه و مجوز صادر کردن، بیماری کرونا رفته و نوع بعدی آنفلوانزا شیوع پیدا می‌کند و ما هنوز «اندر خم یک کوچه مانده‌ایم».

از طرف دیگر نکته‌ای که وجود دارد و باعث شده است که ما از کرونا خیلی ضربه نخوریم، ناشی از این است که ما با شرایط ناپایدار وفق داده شده‌ایم. به عبارتی سیستم‌هایی که در کشور با وجود بحران کرونا زنده مانده‌اند، به شدت انعطاف‌پذیر بوده و هستند.

♦♦ **واردات یک طرف جاده دو طرفه تجارت خارجی است، مسائل و مشکلات جدی حوزه واردات و راه‌حل رفع آن‌ها چه هستند؟**

همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردم، در حال حاضر واردات در مملکت ما معنی ندارد؛ برای اینکه ارزش پول ما اُفت کرده است و به اعتقاد من به غیر از کالاهای اساسی نباید سمت واردات رفت چون بازار خوبی نخواهد بود و کالایی هم که وارد می‌شود، «بُنجل» خواهد بود و قطعاً ما می‌توانیم معادل این بازار با کیفیت بهتر را با سرمایه‌گذاری در کشور انجام دهیم، جز برای محصولاتی که تکنولوژی آن را نداریم.

از جمله مشکلات دیگری که واردات به وجود می‌آورد کمک به کاهش رقابت محصولات داخلی با محصولات خارجی است، فرض کنید گمرک در کشور ما اطراف یک محصول را محصور می‌کند و عوارض گمرکی بالایی برای آن وضع می‌کند، با این کار عملاً محصول وارداتی با کیفیت بالا غیرقابل رقابت با محصول داخلی با کیفیت پایین می‌شود. مثال واضح آن در کشور، سایپا و ایران‌خودرو است - همان پراید و پژویی که قبلاً در موردش صحبت کردیم - دولت با این کار در واقع بازار را به دو قسمت تقسیم نموده و آن را در اختیار دو شرکت سایپا و ایران‌خودرو قرار داده و از آن‌ها خواسته که سی سال در این بازار بفروشند.

خارجی (نه در تجارت داخلی)، خوب بوده است. به این مورد توجه کنیم که کشور ما بر اثر تحریم و مسائل سیاسی ارتباط چندانی با بیرون مملکت نداشته است، اما بعد از همه‌گیری کرونا فرصت تجارت با کشورهای حاشیه خلیج فارس به وجود آمده است، به دلیل آن که این کشورها تا قبل از بیماری کرونا مواد غذایی موردنیاز خود را از طریق «بلی کارگو» وارد می‌کردند، اما با شیوع بیماری کرونا و کاهش مسافرت‌ها، این کشورها مجبور شدند که از طریق لنج مواد غذایی خود را وارد نمایند. بنابراین این فرصت برای کشور ما فراهم شده و محصولاتی نظیر میوه جات به این کشورها صادر می‌شوند، اما در مورد این که با مسائل سیاسی موجود، چقدر توانسته‌ایم به این کشورها کالا بفروشیم، باید نگاهی به اعداد و ارقام بیندازیم. در امارات بسیاری از تاجرها پیشنهاد دادند که برای واردات، پذیرای هر نوع ماده خوراکی هستند. حالا بگذاریم که انتقال پول و مسائل دیگر به چه شکل خواهد شد، اما وقتی چنین درخواستی دارند، می‌توان نتیجه گرفت که کمبودی وجود دارد و این برای ما فرصت است. در مورد مقاومت‌پذیری و کاهش آسیب‌پذیری باید گفت، ما اصولاً اول به دیوار برخورد می‌کنیم و بعد به این فکر می‌کنیم که چه شد و چه کاری باید انجام دهیم؟ برای مثال می‌زنم در یک افتتاحیه در دوحه قطر بعد از حدود چهل سال، باران بارید و جالب است بدانید که سقف استادیوم به‌وسیله Rain Cover که از قبل پیش‌بینی شده بود بسته شد، دقت کنید در کشوری که ۴۰ سال بارندگی نداشته است، شرکت برگزارکننده مسابقات به این مسئله که ممکن است بارندگی باشد، فکر کرده است. وقتی که از شرکت پرسیده بودند چطور شد که به این امکان فکر کردید؟ در جواب (عدد دقیق خاطر نیست)، گفته بودند که ما سی مورد دیگر شبیه این امکان را نیز پیش‌بینی کرده بودیم که اتفاق نیفتادند؛ بنابراین آسیب‌پذیری ناشی از این است که پیش‌بینی صورت نمی‌گیرد. در کشور ما چون اکثراً کارها به‌صورت کارشناسی انجام نمی‌شود، پس پیش‌بینی انجام نمی‌شود و همیشه با مغز به دیوار برخورد می‌کنیم و زمانی که بلند می‌شویم تازه دنبال راهکار هستیم. بحران کرونا اولین بحران در کشور ما نبوده و آخرین بحران نیز نخواهد بود. نه تنها در کشور ما، در کل دنیا این مسئله صادق است. پس اگر ما در کشور پیش‌بینی و ظرفیت‌های اضافه داشته باشیم، آسیب نخواهیم دید. اعتقاد بنده بر این است برای این که آسیب‌پذیر نباشیم باید پیش‌بینی کنیم. برای مثال اگر مرزهای جنوبی ما بسته شوند چه راهکاری باید پیش

آسیب‌پذیری
ناشی از این است
که پیش‌بینی
صورت نمی‌گیرد.
در کشور ما
چون اکثراً
کارها به‌صورت
کارشناسی
انجام نمی‌شود،

پس پیش‌بینی
انجام نمی‌شود
و همیشه با مغز
به دیوار برخورد
می‌کنیم و زمانی
که بلند می‌شویم
تازه دنبال راهکار
هستیم. بحران
کرونا اولین بحران
در کشور ما نبوده
و آخرین بحران
نیز نخواهد بود.
نه تنها در کشور
ما، در کل دنیا
این مسئله
صادق است.
پس اگر ما در
کشور پیش‌بینی
و ظرفیت‌های
اضافه داشته
باشیم، آسیب
نخواهیم دید.



با خرید از تولیدکنندگان در کرمان این اجازه را می‌دهند که هر نوع قطعه با هر کیفیت و قیمتی تولید شود. باید تولیدکنندگان را به تولید قطعه با کیفیت رقابتی (مثلاً با اصفهان) تشویق کرد. در چنین حالتی شرکت گل‌گهر و مس سرچشمه بدون پیشنهاد اتاق بازرگانی از شرکت کرمانی خرید خواهند نمود. قصه واردات هم همین است؛ زمانی که دولت می‌خواهد محصولی را وارد کند، یک شیر پاک خورده‌ای ادعا می‌کند که من همین محصول را تولید می‌کنم، از طریق گمرک ورود محصول خارجی ممنوع می‌شود و زمینه رقابت حذف می‌گردد. همه این‌ها به هم پیوسته است و نشان‌دهنده عدم ثبات است؛ بنابراین واردات، خود می‌تواند موجب توسعه و بهبود کیفیت تولید داخل در رقابت با محصول خارجی شود، ولی ما در کشورمان این کار را انجام نمی‌دهیم و اصرار ما بر یک مفهوم اشتباه از خودکفایی است. خودکفایی در دنیای امروز این مفهوم را ندارد، یک کشور ممکن است واردکننده مطلق باشد ولی خودکفا باشد، خودکفا بودن در دنیای امروز یعنی ارتباط اقتصادی یک کشور با بقیه دنیا چند میلیارد دلار است؟ هر قدر این عدد بزرگ‌تر باشد آن کشور خودکفاتر خواهد بود. این مسئله در معادلات دنیا وجود دارد. چرا ما این قدر تحریم می‌شویم؟ به عبارتی چرا کشور این قدر راحت تحریم می‌شود؟ چون ما از نظر اقتصادی مهم نیستیم، نه چیزی به کسی می‌فروشیم و نه چیزی از کسی خریداری می‌کنیم. ♦♦

خودکفا بودن در
دنیای امروز یعنی
ارتباط اقتصادی
یک کشور با بقیه
دنیا چند میلیارد
دلار است؟ هر قدر
این عدد بزرگ‌تر
باشد آن کشور
خودکفاتر خواهد
بود. این مسئله
در معادلات دنیا
وجود دارد. چرا
ما این قدر تحریم
می‌شویم؟ به
عبارتی چرا کشور
این قدر راحت
تحریم می‌شود؟
چون ما از نظر
اقتصادی مهم
نیستیم، نه
چیزی به کسی
می‌فروشیم و نه
چیزی از کسی
خریداری می‌کنیم.

ایده اولیه این کار خیلی خوب بوده، ولی در کنار آن می‌بایست انتظارات و درخواست‌هایی نیز برای پیشرفت این شرکت‌ها در نظر گرفته می‌شده؛ برای مثال این شرکت‌ها تضمین کنند که بعد از بیست سال به کیفیتی قابل‌رقابت با هیوندای برسند. این شرکت‌ها با این بازار، درآمد هنگفتی درمی‌آورند و قانوناً باید این پول درشت در مسیر بهبود کیفیت محصولات هزینه شود و دولت هم بعد از بیست سال به این کاری نداشته باشد که پسر چه کسی هستی یا نیستی، درب بازاری که بسته شده است را باز کند و بدون پرداخت عوارض گمرکی خودرو وارد نماید. در این شرایط اگر شرکت‌های داخل توانستند با محصولات با کیفیت خارجی رقابت کنند که عالی است و گرنه باید بمیرند، این همان‌جایی است که اسب لنگ را نباید نگه داشت. واقعیت این است که ما تولیدکننده خوبی برای خودرو نیستیم و باید تولید را رها کنیم چون تولیدی که قابلیت صادرات ندارد، تولید نیست.

من یکی از مخالف‌ترین افراد با این دیدگاه «آز خودمون ورخودمون» هستم. اتاق بازرگانی یکی از پیشنهادهایی که مرتب با شرکت‌های بزرگ استان مانند شرکت گل‌گهر و مس سرچشمه مطرح می‌کند، این است که این شرکت‌ها قطعات مورد استفاده خود را از شرکت‌های تولید قطعات در داخل استان خریداری کنند. چرا باید این شرکت‌های بزرگ این کار را انجام دهند؟ در حالی که شرکت تولیدکننده‌ای مثلاً در اصفهان کیفیت بهتر و قیمت بهتری دارد؟ طبیعتاً باید از اصفهان بخرند چون که