



پایان فصل خطا

فرصت تکرار اشتباهات گذشته را نداریم





محمد علی محمد میرزاییان

عضو هیأت نمایندگان و رییس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی کرمان



برای تحلیل دقیق وضعیت، ابتدا باید نگاهی مجدد به زنجیره صادرات بیندازیم و اجزای آن را تفکیک کنیم: تأمین مواد اولیه و تولید، حمل و نقل داخلی و دسترسی به مبادی خروج، حمل و نقل بین المللی، تسویه مالی و نقل و انتقال ارز و حفظ بازار و اعتماد مشتری، پنج حلقه‌ی زنجیره صادرات هستند که جنگ عملاً هر پنج حلقه را تحت تأثیر قرار داده و در ادامه، بسته شدن یا ناامن شدن مسیرهای دریایی، افزایش نرخ بیمه، تأخیر در تخلیه و بارگیری و محدودیت‌های ناگهانی در خطوط کشتیرانی، هزینه صادرات را به صورت تصاعدی افزایش داده است، لذا صادرکننده‌ای که با حاشیه سود محدود فعالیت می‌کند، در چنین شرایطی یا مجبور به کاهش قیمت برای حفظ بازار می‌شود و یا بازار را واگذار می‌کند. از طرفی خریدار خارجی هم در شرایط ناامن، ریسک گریز می‌شود؛ حتی اگر تولیدکننده آماده تحویل باشد، طرف مقابل ممکن است قرارداد را تعلیق کند یا شروط جدیدی مطالبه کند. این مسئله بویژه در محصولات کشاورزی که مسئله زمان برای آن‌ها حیاتی است واقعاً خسارت‌بارتر است. بازارهای جهانی به شدت حافظه‌دار هستند؛ یعنی اگر یک صادرکننده یا تاجر نتواند در موعد مقرر تعهدات خود را انجام دهد، اعتمادسازی مجدد زمان‌بر خواهد بود؛ به قول معروف «از دست دادن بازار، بسیار آسان‌تر از بازپس‌گیری آن است».

در چنین شرایطی، ما به عنوان فعالان صادراتی کشور، در خط مقدم یک جنگ اقتصادی قرار داریم. حفظ این سنگر وظیفه ماست، اما باید بپذیریم که با ابزارهای قدیمی نمی‌توانیم در میدان‌های جدید پیروز شویم. کرمان استانی غنی از منابع خدادادی در کشاورزی، معدن و منابع زیرزمینی است؛ اما این ثروت طبیعی الزاماً به معنای قدرت اقتصادی پایدار نیست.

جنگ برای هر کشوری پیش از آنکه یک مسئله نظامی باشد، یک شوک اقتصادی است. شوکی که نه فقط زیرساخت‌ها، بلکه اعتماد بازارها، قراردادهای بلندمدت، مسیرهای حمل و نقل و حتی ذهنیت خریداران را هدف قرار می‌دهد. در چنین شرایطی، صادرات نخستین بخشی است که فشار را احساس می‌کند و آخرین بخشی است که به وضعیت عادی بازمی‌گردد. استان کرمان نیز از این قاعده مستثنا نیست. از همان روزهای ابتدایی بروز تنش‌ها و محدود شدن مسیرهای دریایی، در کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی کرمان سعی کردیم به صورت مستمر پیگیری‌هایی داشته باشیم تا مسیرهای جایگزین، راهکارهای جبرانی و سناریوهای احتمالی بررسی شود. ما منتظر نماندیم تا بحران عمیق‌تر شود؛ اما واقع بینانه باید بپذیریم که بخشی از خسارات وارده، به دلیل ماهیت ناپایدار شرایط جنگی، اجتناب‌ناپذیر است.





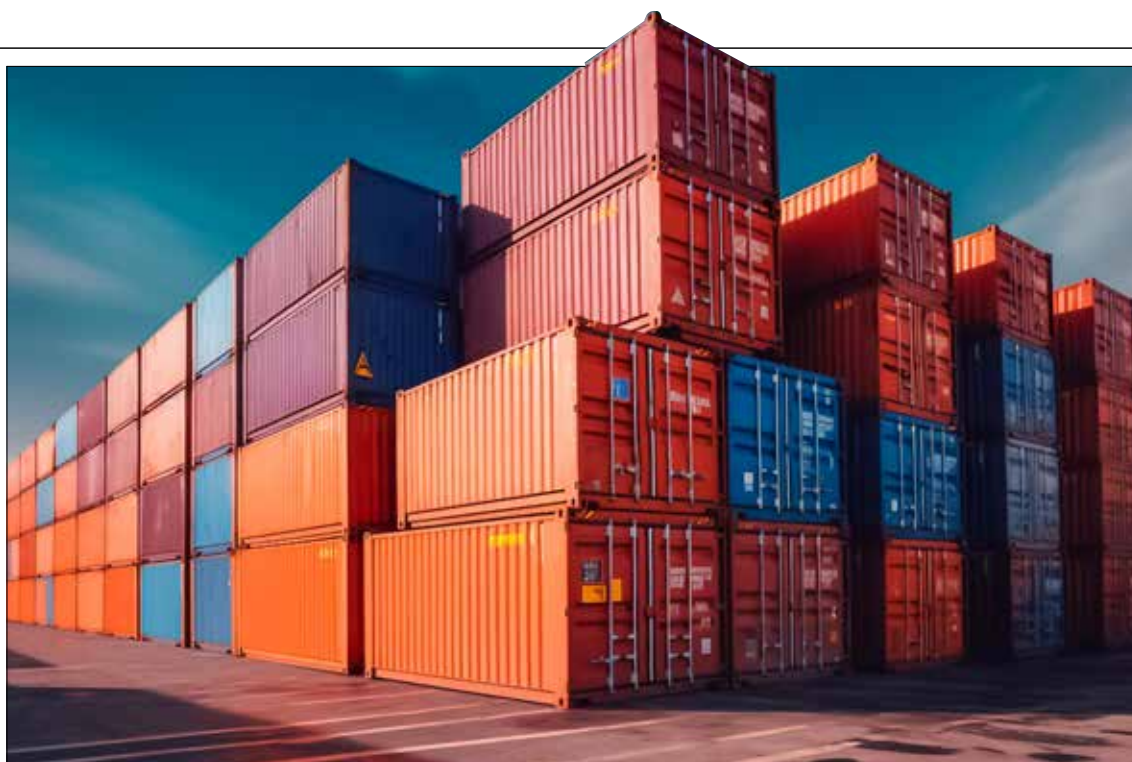
سرمایه‌گذار خارجی در شرایط بی‌ثباتی اقدام به سرمایه‌گذاری نمی‌کند. در واقع سرمایه‌گذار واقعی به دنبال امنیت و پیش‌بینی پذیری است، اگر ما بتوانیم در داخل استان زنجیره ارزش را تکمیل کنیم، ساختار لجستیک را بهبود دهیم و بازارهای هدف را تثبیت کنیم، سرمایه‌گذاری، چه داخلی و چه خارجی، به صورت طبیعی شکل خواهد گرفت.

نقشه (پلن) B دارد و مسیر دوم فعال می‌شود؛ اما در سطح استانی به پهناوری کرمان، ما چنین آمادگی ساختاری را نداشته‌ایم و یا حداقل کافی نبوده است. خاطرم هست باهدف تنوع‌بخشی به بازارهای استان، چند سال پیش پیشنهاد ایجاد دفتر تجاری در کراچی پاکستان را مطرح کردیم. این پیشنهاد صرفاً ایجاد یک دفتر اداری نبود، بلکه به معنای حضور دائمی، رصد بازار، شبکه‌سازی، بازاریابی فعال و ایجاد کانال توزیع بود. اگر امروز در بازار پاکستان یک دفتر فعال و ساختارمند داشتیم، بسیاری از چالش‌های کنونی را می‌توانستیم راحت‌تر مدیریت نماییم.

ایجاد دفاتر بازاریابی و تجاری در کشورهای هدف باید از مرحله ایده و رویاپردازی به سمت اجرایی شدن پیش برود. حضور فیزیکی در بازار مقصد یعنی کاهش وابستگی

در کرمان، ما سال‌ها بر استخراج و فروش مواد خام تکیه کرده‌ایم؛ همین امر باعث شده در بسیاری از محصولات معدنی و کشاورزی، چیزی به اسم زنجیره ارزش نداشته باشیم و یا ناقص باشد.

ما نه استانی بندری هستیم که دسترسی مستقیم به آب‌های آزاد داشته باشیم و نه استانی مرزی که بتوانیم از امتیازات تجارت مرزی بهره ببریم. این محدودیت جغرافیایی، یک واقعیت است؛ اما مشکل اصلی اینجاست که این واقعیت را قبول داریم ولی تاکنون دنبال راه‌حل نبوده‌ایم! صادقانه باید بگویم که در موضوعات تنوع‌بخشی به بازارها، ایجاد برند منطقه‌ای، توسعه صنایع تبدیلی و تکمیل زنجیره ارزش، کوتاهی کرده‌ایم و شرایط جنگی امروز، این ضعف‌ها را بیش از پیش آشکار کرده است. یک تاجر حرفه‌ای، همیشه اگر مسیر اول مسدود شود،





پیش‌بینی‌شده برای این ستاد شامل: شناسایی ظرفیت‌های صادراتی قابل تهاتر، احصای نیازهای وارداتی استان، طراحی سازوکار شفاف تسویه و کاهش وابستگی به منابع ارزی محدود هستند. البته موضوع تهاتر اگر ساختارمند و نظارت‌پذیر اجرا شود، می‌تواند هم به حفظ بازارهای صادراتی کمک کند و هم امنیت تأمین کالاهای اساسی استان را ارتقا دهد. همیشه مشکلات و موانع باعث می‌شوند راه‌های جدیدی پیش روی ما گذاشته شود؛ به عنوان مثال،

به واسطه‌ها، دسترسی مستقیم به اطلاعات بازار، توان چانه‌زنی بیشتر و واکنش سریع‌تر به بحران‌ها که باعث می‌شود با تسلط بیشتری بر بازار حرکت کنیم. در شرایط جنگی، کشور و یا افرادی موفق‌تر هستند که نزدیک‌تر به بازار هدف ایستاده باشند، نه آنکه از فاصله هزاران کیلومتری بخواهند تصمیم بگیرند و توقع پیشرفت هم داشته باشند.

در ادامه‌ی ایجاد دفاتر خارجی و برای توسعه بازارهای صادراتی استان باید با جدیت دنبال ایجاد یک پایانه صادراتی اختصاصی برای استان کرمان باشیم که شاید بهترین گزینه برای ایجاد این ساختار در «مرز ریمدان در استان سیستان و بلوچستان» باشد. شاید اگر در گذشته چنین پایانه‌ای با مدیریت منسجم و زیرساخت مناسب شکل گرفته بود، امروز بخشی از فشار ناشی از محدودیت‌های دریایی چه در بحث صادرات و چه در بحث واردات قابل جبران بود. در صورت پیگیری، این پایانه می‌تواند باعث تجمع خدمات گمرکی و لجستیکی، کاهش زمان ترخیص، کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل و افزایش هماهنگی بین صادرکنندگان استان شود.

یک نکته مهم این است که این پروژه‌ها نباید در حد طرح باقی بمانند؛ البته هنوز هم دیر نشده اگر امروز آغاز کنیم، ثمرات آن را در آینده خواهیم دید. راه‌های ایجاد تنوع و توسعه در تجارت استان بسیار متنوع هستند؛ به‌طور مثال، علاوه بر ایجاد دفاتر خارجی و پایانه‌های صادراتی، توجه به موضوع تهاتر هم می‌تواند به توسعه تجارت استانی مانند کرمان کمک کند. این راهکار در شرایطی که نقل و انتقال ارزی با محدودیت مواجه است و تأمین کالاهای اساسی دغدغه استان است، می‌تواند یک راهکار راهبردی باشد. در همین راستا پیگیری‌های صورت گرفته تا به امروز منتج به پیشنهادی مبنی بر تشکیل «ستاد تهاتر استان» شده است که کارکردهای





سرمایه‌گذار خارجی در شرایط بی‌ثباتی اقدام به سرمایه‌گذاری نمی‌کند. در واقع سرمایه‌گذار واقعی به دنبال امنیت و پیش‌بینی پذیری است، اگر ما بتوانیم در داخل استان زنجیره ارزش را تکمیل کنیم، ساختار لجستیک را بهبود دهیم و بازارهای هدف را تثبیت کنیم، سرمایه‌گذاری، چه داخلی و چه خارجی، به صورت طبیعی شکل خواهد گرفت.

شاید یکی از ظرفیت‌هایی که ما تاکنون کمتر به آن توجه کرده بودیم، ظرفیت حمل‌ونقل ریلی و توان استان در این بخش است. در شرایطی که مسیرهای دریایی با اختلال مواجه هستند، شبکه ریلی اهمیت دوچندان پیدا می‌کند. خوشبختانه کرمان علیرغم مشکلات زیرساختی و فرسودگی برخی خطوط، از زیرساخت ریلی خوبی برخوردار است، اما این ظرفیت نیازمند توسعه و سرمایه‌گذاری جدی است. در این زمینه امکان حمل ریلی از مسیر چین، کشورهای

CIS، ترکیه و حتی پاکستان نیز وجود دارد. در نتیجه اگر بتوانیم حمل ریلی را تقویت کنیم، بخشی از ریسک‌های حمل‌ونقل دریایی کاهش خواهد یافت که البته این موضوع باید به عنوان یک اولویت استراتژیک مدنظر قرار گیرد، نه یک پروژه عمرانی معمولی. در این شرایط نباید شعار بدهیم. نباید با وعده‌های جذب سرمایه‌گذار خارجی، فضای غیرواقعی ایجاد کنیم. سرمایه‌گذار خارجی در شرایط بی‌ثباتی اقدام به سرمایه‌گذاری نمی‌کند. در واقع سرمایه‌گذار واقعی به دنبال امنیت و پیش‌بینی پذیری است، اگر ما بتوانیم در داخل استان زنجیره ارزش را تکمیل کنیم، ارزش افزوده ایجاد کنیم، ساختار لجستیک را بهبود دهیم و بازارهای هدف را تثبیت کنیم، سرمایه‌گذاری، چه داخلی و چه خارجی، به صورت طبیعی شکل خواهد گرفت. این یعنی که سرمایه به سمت فرصت می‌رود، نه شعار.

جنگ، بی‌تردید یک مصیبت است؛ اما می‌تواند به یک نقطه عطف نیز تبدیل شود. امروز زمان آن رسیده که مدل صادراتی استان کرمان را بازتعریف کنیم. ما باید به صورت جدی از خام فروشی فاصله بگیریم، دفاتر تجاری فعال در بازارهای هدف ایجاد کنیم، پایانه‌های صادراتی اختصاصی راه‌اندازی کنیم، تهاتر را ساختارمند کنیم و حمل‌ونقل ریلی را توسعه دهیم تا بتوانیم این عقب‌ماندگی‌ها را در استان جبران کنیم. به طور کلی به عنوان سربازان خط مقدم اقتصاد کشور، مسئولیت ما حفظ این سنگر است؛ اما حفظ سنگر به معنای ایستادن در جای خود نیست، بلکه به معنای پیشروی هوشمندانه است.

اگر برای استان خلق ارزش و موقعیت کنیم، اگر از منابع خدادادی به جای اتلاف، ارزش افزوده بسازیم، آنگاه نه تنها از این شرایط عبور خواهیم کرد، بلکه پایه‌های یک صادرات پایدار و مقاوم را برای آینده کرمان بنا خواهیم گذاشت.

