

اولویت دولت افزایش صادرات غیرنفتی باشد

یکی از مهم‌ترین اهداف استکبار جهانی و آمریکا برای تحریم اقتصادی ایران کاهش چشمگیر درآمدهای ارزی از طریق فروش نفت بوده است. به‌طوری‌که در دولت‌های اخیر ایالات متحده آمریکا روند صادرات نفت ایران همیشه تحت فشار تحریم‌ها بوده است.

به گزارش سایت خبری پرسون، یک کارشناس اقتصادی درباره ضرورت توسعه اقتصاد غیرنفتی در ایران گفت: علاوه بر به‌دست‌آوردن بازارهای جدید می‌بایست بازارهای صادراتی کنونی را نیز حفظ کنیم.

افزایش فشارهای اقتصادی به کشور، مسئولان دولتی را بار دیگر متوجه کسب درآمدهای ارزی از طریق صادرات غیرنفتی کرد. برای دهه‌ها اقتصاد ایران و بودجه دولت‌ها وابستگی کاملی به درآمدهای فروش نفت داشت. کاهش این وابستگی و افزایش تنوع کالاهای صادراتی همیشه از دغدغه‌های کارشناسان اقتصادی کشور بوده است اما در هیچ دوره‌ای به این مسئله توجه نشده است.

دولت سید ابراهیم رئیسی در کنار پیگیری مذاکرات رفع تحریم‌ها، خنثی‌سازی اثر آن‌ها بر اقتصاد کشور بوده است، بر همین اساس سازمان توسعه تجارت باهدف رشد دیپلماسی اقتصادی بخصوص با کشورهای همسایه برای توسعه تجارت خارجی اقدامات جدیدی را آغاز کرده است.

از همین رو میثم مهرپور کارشناس اقتصادی درباره ناپایداری درآمدهای نفتی در طول تاریخ اقتصادی ایران گفت: برنامه‌ریزی اقتصادی کشور را نمی‌توان بر پایه درآمدهای نفتی انجام داد زیرا اختیارات لازم در خصوص میزان فروش و قیمت نفت صادراتی در دستان دولت ایران نیست؛ در دهه اخیر باتوجه‌به مشکلاتی که برای درآمدهای نفتی به وجود آمده کشور باعث ناترازی‌های ارزی شده است که بهترین راه‌حل این مسئله افزایش صادرات غیرنفتی است.

مهرپور ساختارهای نامناسب اقتصادی را یکی از دلایل عدم موفقیت صادرات غیرنفتی کشور خواند و گفت: معمولاً برای تولیدات داخلی برنامه‌ریزی صادرات محور صورت نمی‌گیرد و عموماً مازاد مواد غذایی و محصولات کشاورزی تولید شده صادر می‌شود؛ طبیعی است که در این حالت کشور به صادرکننده‌ای قدرتمند، پیوسته و پایدار تبدیل نخواهد شد.

این کارشناس اقتصادی تأمین بلندمدت نیاز کشورهای مقصد را از ویژگی‌های مهم صادرات عنوان کرد و گفت: یکی از ضعف‌هایی که در حوزه محصولات کشاورزی به‌صورت محسوس مشخص است این است که غالب اوقات محصولات صادراتی به‌صورت محموله‌ای یا موردی به کشور مقصد فرستاده می‌شود بنابراین امکان تأمین بلندمدت نیاز کامل سایر کشورها را نداریم.

کشورهای همسایه متقاضی کالاهای ایرانی

وی با اشاره به تقاضای بالای محصولات کشاورزی در بازار توسط کشورهای همسایه گفت: به دلیل کیفیت و همچنین حمل‌ونقل راحت و قیمت پایین‌تر، محصولات کشور مشتری‌های زیادی را در بازار کشورهای همسایه دارد؛ اما به دلیل اینکه برای هر یک از محصولات کشاورزی هزار تولیدکننده و بالتبع آن هزار صادرکننده خرد وجود دارد، تجمع آن‌ها کار سختی است لذا به همین منظور ایجاد یک شرکت بزرگ دولتی یا خصوصی ضروری است تا برنامه‌ریزی، سفارش یا به‌نوعی پیش‌خرید محصولات کشاورزی را در کشور انجام دهد و با نیازسنجی بازار داخلی و پیشنهاد صادرات، برنامه‌ریزی و سفارش تولید را در حد انبوه انجام دهد تا اعتماد کشوری را که خواهان واردات کالاهای ایرانی است در درازمدت به دست بیاورد.

مهرپور با ابراز تأسف بابت عدم توانایی در خصوص تأمین بلندمدت نیازهای وارداتی برخی کشورها گفت: از آنجایی‌که تولیدات کشور صادرات محور نبوده وقتی کالایی صادر می‌شود آن محصول در کشور کم شده و با افزایش قیمت روبرو می‌شود پس از آن نیز طبق بخش‌نامه‌هایی منع صادراتی آن کالا اعلام می‌شود؛ همین موارد باعث ازدست‌دادن بازارهایی است که خواهان محصولات ما هستند.

نقش رایزن‌های بازرگانی در حجم مبادلات تجاری

این کارشناس اقتصادی به نقش مهم رایزن‌های بازرگانی جهت صادرات غیرنفتی اشاره کرد و گفت: چندین برابر هزینه‌های انجام شده در این حوزه به اقتصاد کشور برمی‌گردد؛ به طور مثال چین ۱۵ رایزن تجاری در کشور همسایه خود ویتنام دارد از همین رو حجم مبادلات تجاری این دو کشور به بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار رسیده است.

وی ادامه داد: در اواسط دهه ۹۰ به کشور ویتنام رایزن اقتصادی اعزام کردیم و به علت معرفی خوب زعفران حتی با وجود فاصله میان دو کشور، صادرات محصول در مدت دو سال از عددی نزدیک صفر به ۸۵ میلیون دلار رسید.

ضرورت اعزام رایزن‌های بازرگانی متخصص

مهرپور گفت: اگر در حداقل ۱۵ کشور همسایه تمام رایزن‌های بازرگانی با برنامه‌ریزی صحیح محصولات و ظرفیت‌های تولیدی کشور را به‌خوبی به سایر کشورها معرفی کنند در اقتصاد کشور از لحاظ درآمدهای ارزی تحول بزرگی پدید می‌آید؛ البته پیش‌نیاز این موضوع شرایط پایدار اقتصادی داخل کشور است.

این کارشناس اقتصادی تصریح کرد: دولت با برنامه‌ریزی باید در شرایط اقتصادی کشور ثبات برقرار کند و همچنین اولویت دولت افزایش صادرات غیرنفتی باشد.

وی با بیان اینکه حداقل باید در ۱۵ کشور همسایه یک رایزن بازرگانی، حتی برای تعدادی از مناطق رایزن‌های متفاوت و متعددی اعزام شوند، گفت: به‌شرط تخصّص رایزن‌های بازرگانی هزینه اعزام آن‌ها به اقتصاد کشور برمی‌گردد؛ البته اینکه افرادی صرفاً فعال یا کارشناس اقتصادی باشند کافی نبوده بلکه به اشخاصی با انگیزه، مسلط بر فن مذاکره، تجارت، بازاریابی و مسلط به زبان کشور اعزامی نیاز است و درضمن لزومی ندارد که افراد اعزامی از کارمندان سازمان توسعه و تجارت بوده و حقوق ثابت دریافت کنند.

مهرپور در ادامه گفت: اقتصاد دنیا بدین صورت است که گرفتن بازار از کشوری که برای اولین بار کالایی را وارد کرده خیلی مشکل بوده همان‌طور که اگر بازاری را هم از دست دهد شروع دوباره در همان حوزه خیلی سخت است؛ لذا علاوه بر حقوق ثابتی که به رایزن‌های بازرگانی داده می‌شود می‌بایست درصد مشخصی از سودافزایش صادرات غیرنفتی نیز به آن‌ها داده شود.

این کارشناس اقتصادی اظهار کرد: هدف امروز اقتصاد ایران می‌بایست به‌دست‌آوردن بازارهای جدید در کنار بازارهای صادراتی قبلی باشد؛ در ضمن افراد اعزامی به‌عنوان رایزن باید شناخت خوبی از ظرفیت‌های اقتصادی کشور داشته باشند زیرا در این صورت می‌توان از ظرفیت عظیم اقتصاد کشور استفاده کرده تا بدون صادرات نفت، کشور بتواند همه نیاز ارزی خود را و حتی بیشتر از آن را از این طریق تأمین کند.

منبع: مهر