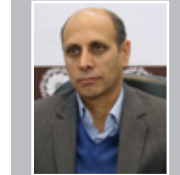


تحلیل الزامات و نیازهای رشد ۸/۵ درصدی

بررسی چشم انداز رشد در بخش صنعت و معدن کرمان



عباس جبالبازری

بر اساس سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه ابلاغی مقام معظم رهبری برای داشتن اقتصادی شتابان و پایدار در طول این برنامه (۱۴۰۰-۱۳۹۶)، متوسط رشد اقتصادی ۸ درصد تعیین شده است. بی شک تحقق این رشد، مستلزم برنامه ریزی و اقدامات صحیح و اصولی توسط دولت محترم و کلیه دستگاه‌های مرتبط با محیط کسب و کار می باشد که اگر به درستی و در زمان خود انجام نشود قطعاً تحقق این رشد اقتصادی را با مشکل روبرو خواهد کرد.

بخش صنعت و معدن به عنوان یکی از بخش‌های پیشران اقتصاد کشور در سیاست‌های مقاومتی و همچنین در سیاست‌های کلی بخش معدن نیز به آن توجه ویژه شده است و وظیفه سنگینی به دوش دارد. در این نوشتار سعی شده است به اقدامات اساسی که نیاز است صورت گیرد تا امکان رسیدن بخش صنعت و معدن به رشد مورد نظر فراهم گردد، پرداخته شود:

۱- بهبود فضای کسب و کار: بر اساس آخرین گزارش بانک جهانی (Doing Business ۲۰۱۷) رتبه ایران در بین ۱۹۰ کشور ۱۲۰ می باشد که البته نسبت به سال ۲۰۱۳ که رتبه کشورمان ۱۵۲ اعلان شده بود ۳۲ پله ارتقا داشته‌ایم. همچنین بر اساس گزارش آبان ماه ۹۵ مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی که از ۲۶۴ تشکل اقتصادی سراسر کشور در بهار همین سال نظر سنجی شده نمره کسب و کار داده شده ۱۰/۱۱ از ۱۰ می باشد. (عدد ۱۰ بدترین ارزیابی) که عمدتاً این گزارش‌ها نشان دهنده نامناسب بودن محیط کسب و کار برای فعالیت‌های مولد است. لذا بهبود فضای کسب و کار و بهبود این رتبه به دورقمی زیر ۵۰ در کوتاهترین زمان ممکن یکی از الزامات اصلی رشد ۸ درصدی است.

۲- کاهش نرخ بهره بانکی: در حال حاضر نرخ بهره بانکی برای بخش تولید ۱۸ درصد می

باشد که عملاً با هزینه‌های جنبی آن به ۲۰ درصد و در مواردی در برخی از بانک‌ها به ۲۴ درصد، می رسد و این در شرایطی است که نرخ تورم زیر ۱۰ درصد و همچنین متوسط نرخ بهره برای تولید کنندگان در کشورهای منطقه و چین که به نوعی رقیب تولید کنندگان داخلی می باشند حداکثر ۴ تا ۵ درصد است. نرخ ۲ برابری بهره نسبت به نرخ تولیدات صنعتی و رقابت با کالاهای وارداتی را برای تولید کنندگان بسیار سخت کرده است. کاهش نرخ بهره متناسب با نرخ تورم یکی از اصلی ترین درخواست‌های بخش صنعت و معدن برای ایجاد رقابت عادلانه با رقبای خارجی خود است.

۳- نرخ ارز: یکی از عوامل اصلی اثر گذار در صادرات غیر نفتی نرخ ارز می باشد. از ابتدای دولت یازدهم تاکنون به طور میانگین نرخ رشد تورم سالانه بین ۱۰ تا ۱۵ بوده است که انتظار می رفت نرخ ارز نیز متناسب با تفاضل تورم داخلی از تورم خارجی افزایش یابد که عملاً این اتفاق نیافتاده و محصولات تولیدی بنگاه‌های صنعتی (مخصوص بنگاه‌های کوچک و متوسط) قابلیت رقابت با صادر کنندگان کشورهای رقیب را ندارند. همچنین با توجه به اینکه در حال حاضر وضعیت منابع ارزی کشور با توجه به افزایش درآمدهای نفتی مناسب می باشد انتظار می رود ارز برای همیشه تک نرخی شود. غیر واقعی بودن نرخ ارز و همچنین ارز دو نرخی یکی از آفت‌های اصلی تولید و صادرات و همچنین رشد اقتصادی پایدار است.

۴- حمایت از ایجاد و فعالیت شرکت‌های مدیریت صادرات: از حلقه‌های مفقوده در صادرات محصولات صنعتی و معدنی بخصوص در بنگاه‌های کوچک و متوسط نبود یک واسطه حرفه‌ای آشنا به بازاریابی و بازاریابی است. تشکیل شرکت‌های مدیریت صادرات و حمایت هدفمند از این شرکت‌ها توسط دولت از ضروری ترین نیازهای رشد صادرات صنعتی می باشد. وجود جوانان تحصیل کرده در رشته‌های مدیریت از پتانسیل‌های بالقوه در خصوص تشکیل و

قابل توجهی از این نیازها از خارج استان تامین می شود.

از شیرینی‌های منحصربه‌فرد و خاصی استان میتوان از سوهان زرد، مسقطی سیرجان، کلمبه و کماج کرمان و... نام برد. قطعاً ظرفیت خالی و فرصت سرمایه‌گذاری و بهره‌گیری در این بخش به انتها نرسیده است. در خصوص صنعت گردشگری سخن بسیار گفته شده و تنها در این مطلب اشاره ای گذرا خواهیم داشت به لحاظ فرصت‌های موجود و استفاده از آنها، از منطقه جیرفت و شهداد برای فصل پاییز و زمستان گرفته تا منطقه وسیع بافت و رابر برای بهار و تابستان... ارگ تاریخی بم، آبخار راین، باغ شاهزاده ماهان، منطقه سیرج، باغ فتح آباد و به تازگی خانه حاج آقا علی در رفسنجان و... مزیت مکانی از جمله مزایای بسیار با اهمیت است که علم «استراتژی» به آن می پردازد. امروزه فاکتور حمل و نقل و هزینه‌های آن بخش قابل توجهی از هزینه تمام شده محصول را بر عهده دارد و چه بسا نزدیکی به محل، و مکان یابی دقیق و صحیح در رقابتی شدن و در آمد حاصل موثر واقع شود.

موارد فوق تنها بر اساس داده‌های تحقیق شده است و کسانی که از نزدیک مناطق مختلف را زیر نظر دارند بهتر می توانند این مفاهیم را بر شرایط منطبق کرده و به نتیجه مطلوب برسند. امید است مطالعه این مطلب گامی هر چند کوچک در جهت شناخت بهتر و نگاه متفاوت تری به اطراف و اکناف، کشف استعدادها، قابلیت‌ها، و توانمندی‌ها بماند.

نهایتاً باید اعتراف کرد مقوله «استراتژی» که در باره آن کتاب‌ها، مقالات، کنفرانس‌ها و تحقیقات بی شمار انجام شده، در مطلب کوتاه و فشرده این چنینی قابل بحث نیست، تنها کوشش شده تا واژه‌های کلیدی و کاربردی آن گوشه‌نویس شود، با این هدف که برای صاحبان مشاغل و کسب و کارهای گوناگون تلنگری باشد تا در صورت احساس نیاز بیشتر برای هر چه پیشتر علمی کردن حوزه کاری و بهره‌وری افزون تر در دنیای رقابتی با آمادگی

بیشتری، رو به پیش حرکت کنند.

* کارشناس ارشد (MBA) دانشجوی دکتری کسب و کار (DBA) حوزه استراتژی

به فکر راه‌های میان بر باشیم. از آنجا که پرداختن به نقاط قوت استان کرمان در مناطق مختلف از حوصله این مطلب خارج است تنها برای درک بهتر و پویای مطلب فوق به ذکر چند مورد بسنده می شود: قطعاً کشف مزیت رقابتی مناطق مختلف و تبدیل آن به شاخص اقتصادی کار زیاد پیچیده ای نیست. ظرفیت‌های استان به قدری زیاد است که حتی برای مثال زدن، هم انتخاب کار ساده ای نیست. از جنوب استان و پتانسیل کشاورزی شروع کنیم. منطقه جیرفت به هندوستان ایران مشهور است. شرایط آب و هوایی فوق العاده آن مزیتی کم نظیر است اما به راستی چقدر از این شرایط خاص و استثنایی بهره‌گیری می شود؟ اگر شرایط بالقوه را با عدد ۱۰۰ قیاس کنیم برآستی در صد بالفعل در حال حاضر چه عددی است؟ شاید به زحمت بتوان آن را دورقمی دید و اگر چنین موهبتی در کشورهای صنعتی و پیشرفته وجود داشت چه؟ جای صنایعی چون بسته بندی، تبدیلی، نگهداری خالی است، امکانات حمل و نقل اعم از جاده‌ای و ریلی مناسب و منطبق با ظرفیت‌ها در شرایط مطلوب نیست. وقتی صحبت از امکانات زیر ساختی به میان می آید انگشت اتهام به سمت دولت نشانه می رود اما اگر مفاهیم «استراتژی» را بر ظرفیت‌های منطقه منطبق کنیم چه؟ قطعاً به نقاط قوت و فرصت‌های خالی می‌رسیم که هرگز روی آنها فعالیتی نشده است. در مورد کشت‌های جایگزین، محصولات خاص چقدر کار تحقیقی صورت گرفته است؟ باندکی فاصله، در شهر بم در زمینه خرما باز هم در مورد بسته بندی مناسب و مشتری پسند، صنایع تبدیلی و تنوع محصول، چقدر کار تحقیقی صورت گرفته است؟ در بحث گردشگری به ظرفیت‌های منطقه جیرفت و بم باز خواهیم گشت.

شرایط جغرافیایی سیرجان و مزیت خاص آن در صنعت حمل و نقل بر هیچ کس پوشیده نیست، آیا از تمام این ظرفیت استفاده می شود؟ صنعتگران بخش خصوصی در تامین قطعات یدکی مورد نیاز مجموعه‌های صنعتی بزرگی چون مس سرچشمه، گل گهر سیرجان لاستیک بارز، تشکيلات بزرگ زغال سنگ، خودرو سازی بم و... چقدر نقش دارند؟ ظرفیت خالی در این بخش به وفور دیده می شود و بخش