

لذا با توجه به این نوع سرویس، ورود به بازارهای جدید یا توسعه بازار و همچنین توسعه محصول در بازارهای متنوع با ریسک پایینی صورت خواهد گرفت. بنابراین آشنایی فعالان اقتصادی استان با روش های پوشش ریسک های مرتبط با صادرات (مدیریت ریسک صادرات) می تواند در توسعه بازارها و محصولات صادراتی استان نقش مهمی را ایفا نماید.

بر اساس آنچه که ذکر شد، نبود نقشه راه تجارت خارجی استان کاملاً احساس می شود. بنابراین پیشنهاد می گردد با توجه به افق پیش رو و استفاده موثر از موقعیت پیش آمده رفع تحریم ها، تدوین برنامه جامع تجارت خارجی استان در اولویت قرار گیرد و در این مسیر، ضمن اولویت بندی محصولات صادراتی با در نظر گرفتن موضوعات مهمی همچون بحران کم آبی و... توسعه محصولات صادراتی برنامه ریزی گردد. بازارهای هدف صادراتی شناسایی و با توجه به معیارهای مختلف مانند اشتراکات، همسایگی، موافقت نامه ها، مزیت های اقتصادی، روابط سیاسی و... اولویت بندی شوند. نقدینگی و سرمایه در گردش واحدهای تولیدی و صادراتی توسط شبکه بانکی و به خصوص بانک های توسعه ای مانند بانک صنعت و معدن و بانک توسعه صادرات با نرخ بهره یک رقمی و رقابتی تامین شود و تسهیلات متنوع و متناسب با زمان مورد نیاز پرداخت گردد و به صادرکنندگان مطرح استان امتیازات ویژه ای از جمله کوتاه کردن پروسه اعطای تسهیلات، بالا بردن سقف تسهیلات و اعطای وام های صادراتی تنها با اخذ سفته اختصاص یابد. مشوق های صادراتی برای اولویت های صادراتی استان نظیر کالاهای فراوری شده، خدمات فنی و مهندسی و فعالان اقتصادی در حوزه توریسم در نظر گرفته شود. قوانین و مقررات و فرآیندها و رویه های صادرات کالاهای و خدمات در جهت تسهیل صادرات و اعمال شفافیت اصلاح و از ثبات لازم برخوردار شوند. زمینه توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی، ICT، توریسم و توریسم سلامت، ترانزیت و نیز صادرات محصولات دانش بنیان و مغزافزار از طریق اعمال معافیت ها و برقراری مشوق ها و تسهیلات فراهم شود و تدابیری برای جلوگیری از خام فروشی اندیشیده شود. چاره ای برای رفع بروکراسی نسبتاً طولانی برای مراحل تولید و تجارت اندیشیده شود زیرا هدر رفتن زمان در تجارت نقش بسیار مخربی در قدرت رقابت فعالین اقتصادی دارد. از آنجایی که صادرکنندگان کالاها و خدمات در سیستم های چند نرخ ارز معمولاً مجبور به فروش ارز ناشی از فعالیت های خود به نرخ پایین تر از نرخ بازار می گردند و این امر موجب کاهش عرضه ی صادرات در قیمت های موجود می انجامد و درصد قابل توجهی از ارز ناشی از صادرات به علت سندی سازی برای کم نشان

دادن صادرات در مجاری رسمی جریان نمی یابد، بنابراین تک نرخی شدن ارز و ثبات بازار ارز و پوشش نوسانات احتمالی نرخ ارز در برابر ریال با استفاده از سازوکار هجینگ بایستی مدنظر قرار گیرد. با توجه به شرایط رقابتی شدید در تجارت خارجی جهت افزایش قدرت رقابت فعالین اقتصادی نرخ کارمزد بیمه های اعتبار صادراتی و همچنین ضمانت نامه های صادراتی کاهش یابد و جذب سرمایه گذاری خارجی و انجام سرمایه گذاری مشترک صورت پذیرد.

ایجاد تشکیلات های قوی صادراتی برای افزایش توان نفوذ در بازارهای هدف می تواند نقش بسیار مهمی در توسعه تجارت خارجی استان ایفا نماید. به اصلاحات لازم در سیستم حمل و نقل و کاهش نرخ تعرفه ها در جهت رقابتی تر شدن کالاهای صادراتی استان در بازارهای جهانی توجه شود. در راستای شناسایی بهتر کالاهای صادراتی استان، تبلیغات مناسبی از طریق شرکت در نمایشگاه های تخصصی خارجی، برپایی نمایشگاه، تبلیغ در رسانه های گروهی، تشکیل شرکت های بازاریابی بین المللی، تبلیغ از طریق شبکه اینترنت و... انجام گیرد. ساخت مراکز تجاری استان در خارج به ویژه در بازارهای عمده صادراتی و عرضه محصولات مختلف در آن از دیگر راهکارهایی است که می تواند در بازاریابی بهینه محصولات استان موثر باشد. افزایش ارتباط بین دانشگاه ها، سازمان ها، موسسات دولتی و خصوصی تجاری و استفاده بهینه از توان پژوهشی دانشجویان کارشناسی ارشد، دکتری و اساتید دانشگاه ها و حمایت همه جانبه از آن ها جزو راهکارهایی است که می تواند به ارتقاء توان تحقیقاتی کشور مساعدت نماید. افزایش حضور سازمان های دولتی و تشکیلات ها و اتحادیه ها در بازارهای هدف و تلاش آنها برای جمع آوری اطلاعات جامع در خصوص بازارهای هدف و توجه بیشتر نمایندگی های ایران در خارج از کشور به امر جمع آوری اطلاعات تجاری. ایجاد یک بانک اطلاعاتی جامع و کامل در خصوص نتایج پژوهش های مرتبط با امور اقتصادی، تجاری و اطلاع رسانی بهنگام و سرویس دهی منظم به تمامی سازمان ها، اتاق ها و موسسات مرتبط با این امور، مانع از هزرت رفتن استعدادها، هزینه ها و امکانات می گردد. عضویت و مشارکت فعال دولت در کنوانسیون ها و سازمان های تجاری جهانی در تسهیل نفوذ در بازارهای جهانی تاثیر عمده ای دارد. انعقاد قراردادهای کاهش متقابل تعرفه با کشورهای هدف، مزایای زیادی در جهت گسترش بازارهای صادراتی ایجاد می نماید.

دولت برای تشویق بیشتر صادرکنندگان به ویژه صادرکنندگان موفق و نمونه استان و دارندگان عنوان های جهانی کیفیت و مدیریت تسهیلات مالی و یا غیرمالی بیشتری را در نظر گیرد. کاهش و یا معافیت از افزایش بی رویه در نرخ تعرفه ها و هزینه های دریافتی سازمان های دولتی از صادرکنندگان در کاهش قیمت تمام شده محصولات استان موثر می باشد. نظارت دقیق و مستمر بر کیفیت و استاندارد مواد اولیه مورد مصرف که از طریق بازار داخلی و بازار خارجی وارد کشور می گردد، امری بسیار مهم است.

محیط کسب و کار باید از طریق کاهش اسناد، زمان و هزینه های تجارت و در مجموع اصلاح برخی قوانین اصلاح شود. شناسایی و حذف قوانین و مقررات دست و پاگیر و کاهش دخالت سازمان های متعدد در امر تولید و تجارت که در سرعت گردش کار و سرمایه موانع عمده ای ایجاد می کند، امری بسیار ضروری است.

و در نهایت موضوع بسیار مهم دیگری که بایستی در تدوین برنامه جامع تجارت خارجی استان کرمان لحاظ گردد، لزوم توجه ویژه به اخلاق تجارت و همچنین فرهنگ مطلوب صادرات است چرا که همه مردم باید خود را در امر صادرات دخیل و ذینفع دانسته و صادرات را جزئی از فلسفه زندگی روزمره خود بدانند. مردم باید این مطلب را با تمام وجود و از صمیم قلب درک کنند که صادرکننده، یک سرمایه و یک قهرمان ملی است و صادرات، یعنی ایجاد درآمد، پول و بودجه برای مملکت و در نتیجه، یعنی سربلندی و خودکفایی و استقلال. صادرات باید تبدیل به یک ارزش شود تا نهادینه گردد. همانطور که در جنگ تحمیلی نجات وطن و دین و هم چنین شهادت از نظر مردم ایران ارزش بود که تبدیل به حماسه و ارزش شد، ما برای نهادینه کردن فرهنگ مطلوب صادرات نیز به چنین حرکتی نیاز داریم. فرهنگ مطلوب صادرات، فرهنگی است که در چارچوب اصول و ضوابط حرفه ای، که همان چارچوب مبادلات بین المللی است، عمل کند و اجازه فعالیت صحیح و سالم را به صادرکنندگان بدهد.

