

که در ایران تولید می‌شود و شرکت‌های پیمانکاری در این بخش فعالیت دارند. ما بازار آفریقا را خوب نمی‌شناسیم و از استانداردهای تجارت جهانی عقب هستیم و ممکن است خیلی از مدیران جوان ما ندانند که سوئیفت و ال سی چیست. الان خیلی از قوانین تغییر کرده و انتقال پول و برنامه‌ها تغییر کرده و ما خوب است به سراغ این بازارها برویم ولی قبل از آن باید شرکت‌های بازرگانی ما خودشان را تقویت کنند و رقابتی خیلی سختی در آفریقا حضور دارند و بهتر است روی کالاهای دارای مزیت کار کنیم.



در مسأله حمل‌ونقل این ارتباطات با آفریقا چگونه می‌تواند شکل بگیرد؟

چند سال قبل به دلیل تغییرات نرخ سوخت کشتی‌ها قرار شد اینها از سوخت‌هایی استفاده کنند که گوگرد کمتری داشته باشد در نتیجه هزینه سوخت خیلی گران شد و هزینه‌های حمل در مسافت‌های زیاد باعث

حوزه برندینگ کاری انجام نشده است.

از سویی در بحث قیمت ارز روی صادرات مشکل داریم، اینکه صادرکننده با چه نرخی باید ارز را محاسبه کند یک مسأله است که باعث شده تا بخشی از بازارها از دست برود.

حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی در اردیبهشت امسال باعث شد که برخی کالاها دیگر امکان صادرات نداشته باشند؟ تأثیر حذف ارز ۴۲۰۰ تومانی بر صادرات چه بوده است؟

ارز ۴۲۰۰ تومانی مشکلی بود که باید متوقف می‌شد و این کار انجام شد و البته که به صورت واقعی برداشته نشد و این نرخ الان به نرخ ارز بازار نزدیک شد. این نرخ ارز وقتی برداشته شد روی کالاهایی که مثلاً از غلات استفاده می‌کردند تأثیر گذاشت. البته ما با سیاست قیمت‌گذاری دستوری به این مسأله دامن زدیم. در خیلی از کالاها این قیمت‌ها واقعی نیست و خیلی از تولیدکننده‌ها با ضرر می‌فروشند.

جراحی واقعی ارز ۴۲۰۰ تومانی این بود که واقعاً یک نرخ داشته باشیم و تک نرخی بودن ارز جای تصمیم‌گیری را برای صادرکننده و واردکننده راحت می‌کند. الان شاید بتوانیم ۲۰ نرخ بگوییم برای ارز از هرات و فردایی و نیماپی و... به خاطر همین برای تولیدکننده‌ها مسأله زیادی ایجاد شد و از سویی نیز باید قیمت‌گذاری دستوری را به نحوی دنبال کنند که فقط دید حمایت از مصرف کننده نباشد و تولیدکننده نیز باید بتواند هزینه‌های خود را تأمین کند.

برای حضور در بازار آفریقا صحبت‌هایی مطرح است. آیا پتانسیل حضور صادراتی ما در این بخش وجود دارد؟

آفریقا بازار بسیار خوبی است که چین و ترکیه روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند و این بازار نیازمند کالاهایی است

دوره و دوره قبل یکی از ارکان دولت بود که همکاری خوبی با بخش خصوصی داشت و در این دوره نیز عملاً از بخش خصوصی حمایت می‌شود. در بخش رایزن‌ها که قبلاً توسط دولت تعیین می‌شد الان آمدند مراکز تجاری در برخی کشورها با همکاری بخش خصوصی و اتاق بازرگانی راه‌اندازی کردند که این مراکز بتواند فعالیت بهتری داشته باشد. در حوزه رایزنی باید ارتباط خوبی داشته باشیم و از سویی نیز سعی می‌کنند با تعامل و برگزاری همایش‌ها این ارتباطات برقرار شود. به صورت کلی در این زمینه موفق بودند و امیدوارم مسیر ادامه داشته باشد.

انتقادی وجود دارد که تولیدات ما محلی است و استاندارد صادراتی ندارد؟ این مشکل چگونه قابل حل است؟

در بحث تولید ما این فرهنگ را دنبال کردیم که باید همه کالاها را تولید کنیم. اما اینکه به حدی تولید پتانسیل داشته باشد که بتواند جایگاه صادراتی پیدا کند باید از نظر رقابتی و کیفیت از حد قابل قبولی برخوردار باشد.

ما اگر بخواهیم به آن سطح کیفی برسیم که بخشی از بازار کشورهای صادراتی را بگیریم باید کالایی تولید کنیم که رقابتی باشد. از مشکلات اخیر ما افزایش قیمت مواد اولیه بوده و این باعث شد که خیلی از کالاهای تولید داخل به دلیل نیاز به مواد اولیه با افزایش قیمت مواجه شد.

در مواردی نرخ ارز باعث شد که قیمت تمام شده کالای ایرانی پایین بیاید. ما باید روی کالاهایی در بخش صادرات کار کنیم که مواد اولیه آنها داخلی باشد و از سویی نیز کالاهای آنها بتواند در کیفیت و بسته‌بندی رقابت کند. ما عملاً کالایی که قابل رقابت در منطقه باشد نداریم و شاید یکی دو شرکت داروسازی باشند که قوی عمل کرده‌اند و صادرات انجام می‌دهند ولی در