

در گفت‌وگو با «ایران اقتصادی» مطرح شد

ساماندهی اشتغال کولبران پس از ۴۰ سال

برنامه دولت سیزدهم برای رفع مشکلات مربوط به کولبران در حال اجراست

گفت‌وگو

فرزانه پیری

روزنامه نگار

علاوه بر رونق بازار و رواج کسب و کار موجب ساماندهی کولبران و وضعیت معاش آنان نیز می‌شود.

یکی دیگر از سیاست‌ها بحث بازارچه‌های مرزی است که می‌تواند نه تنها در راستای گسترش همکاری‌های منطقه‌ای به عنوان بخشی از یک راه‌حل اقتصادی برای کاهش بحران‌های منطقه‌ای مورد توجه قرار گیرد، بلکه به عنوان بازاری برای کسب درآمد کولبران باشد. این بازارچه‌ها یکی از راهکارها به منظور توسعه روستاهای مرزی و اشتغالزایی در آن و نیز جلوگیری از روند مهاجرت مرزنشینان و گرایش به مشاغل غیر رسمی بویژه کولبری است.

در این باره خبرنگار «ایران اقتصادی» با علیرضا طهمورثی کارشناس اقتصادی به گفت‌وگو پرداخته است.

۲

مزیت مهم

تشکیل و توسعه تعاونی‌های مرزنشین ۲ مزیت مهم برای کولبران فراهم می‌کند؛ این امر باعث می‌شود تا وضعیت مشاغل کولبران ساماندهی شود و از مشاغل غیر رسمی به سمت مشاغل رسمی در بازارچه‌های مرزی سوق داده شود. این موضوع موجب می‌شود که منافع به صورت عادلانه در بین آنها تقسیم شود



● نقش تعاونی‌های مرزنشین رادر ساماندهی اشتغال کولبران چطور ارزیابی می‌کنید؟

تعاونی به معنای اتحاد، همکاری و تجمیع منافع برای دست یافتن به برنامه‌های توسعه‌ای کسب و کار و بازارهای بزرگ‌تر بویژه در عرصه جهانی است. در صورتی که تعاونی‌های مرزنشین در مناطق مرزی کشور تشکیل و توسعه پیدا کنند، کولبران برای به دست آوردن منافع بیشتر به سمت این تعاونی‌ها سوق پیدا می‌کنند و از این نوع مشاغل غیررسمی به سمت مشاغل رسمی گرایش پیدا خواهند کرد.

دلیل به کارگیری تعاونی در مشاغل خرد و جاهایی که محروم‌تر است برای تجمیع ظرفیت‌ها و اتحاد رویه بین اعضای تعاونی است. دیگران گونه نیست که هر کسی به خاطر منافع خود کار کند بلکه باید منافع جمع دیده شود. تعاونی‌ها باعث می‌شوند که بعضی از هزینه‌ها کاهش پیدا کند و در مقابل سود حاصل در بین اعضا تقسیم شود.

تشکیل و توسعه تعاونی‌های مرزنشین ۲ مزیت مهم را برای کولبران فراهم می‌کند، این امر باعث می‌شود تا وضعیت مشاغل کولبران ساماندهی شود و از مشاغل غیر رسمی به سمت مشاغل رسمی در بازارچه‌های مرزی سوق داده شوند. این موضوع موجب می‌شود که منافع به صورت عادلانه در بین آنها تقسیم شود. اکنون در کشورمان، لایه‌های قانونی این موضوع را پذیرفته‌اند که مجوزهایی را برای کولبران اختصاص دهند، از این رو کولبران هر کدام سهمیه‌ای دارند و هفته‌ای ۲ بار مجوز دارند که کولبری کنند اما در مقابل بخش قابل توجهی از کولبران نیز به صورت غیر قانونی کولبری می‌کنند.

زمانی که تشکیل تعاونی‌ها برای مرزنشینان مورد توجه قرار گیرد نه تنها



ساماندهی کولبران با تشکیل تعاونی‌ها برای مرزنشینان

زمانی که تشکیل تعاونی‌ها برای مرزنشینان مورد توجه قرار گیرد نه تنها کولبران ساماندهی می‌شوند و سرریز منافع عادلانه بین اعضای تعاونی‌ها تقسیم می‌شود بلکه آن دسته از مافیا و افرادی که پیشتر این جریان‌ها را هدایت می‌کردند، حذف می‌شوند.

شدن باید بازارچه‌های مرزی ساماندهی شوند و برای تسهیل در تجارت مرزی در اختیار تعاونی‌ها قرار گیرد. وقتی تعاونی‌ها شکل بگیرند این نوع جریان رسمی است که مورد تأیید حاکمیت است از این رو مردم عادی هم می‌دانند که در مناطق مرزی بازارچه‌های مرزی وجود دارد که توسط تعاونی‌ها اداره می‌شوند و می‌توانند از این بازارچه‌ها برای رفع نیازهای خود بهره‌مند شوند.

برای تشکیل تعاونی‌های مرزی و ساماندهی وضعیت کولبران باید یک سری ملزومات و قوانین بازنگری شود و امکاناتی را در اختیار کولبران در قالب قانون و چهارچوبی صحیح قرار داد تا خیلی از افراد که کولبری می‌کنند، در این فرودگاه‌ها و بازارچه‌ها مشغول به کار شوند.

همچنین نباید تعارض منافع در کشورمان ایجاد شود تا این امر منجر به واردات بی‌رویه یا قاچاق نیز نشود. باید تدابیری اندیشه شود تا تعاونی‌ها فقط اجازه فروش در لب مرز و جاهایی را که دولت تعیین کرده است داشته باشند. بر این اساس باید چهارچوب‌ها تعیین و تدبیر درست اتخاذ شود تا آسیب‌هایی اجتماعی و اقتصادی ایجاد نشود. باید مزیت بازارچه‌های مرزی را تبیین کرد و با تعاونی شدن این منافع بر اساس اساسنامه به صورت مشخص بین همه اعضا تقسیم شود و توزیع عادلانه ثروت صورت گیرد.

● آیا تشکیل تعاونی‌های مرزی به توسعه کسب و کار و اشتغال پایدار کولبران کمک خواهد کرد؟

پیش از تشکیل تعاونی باید ماهیت کسب و کار را بررسی کرد که آیا نیاز به تشکیل تعاونی دارد یا خیر. شاید در بعضی از رسته‌ها اصلاً نیازی به تشکیل تعاونی‌ها نباشد. وقتی بدون بررسی تعاونی‌ها شکل می‌گیرند، می‌بینیم که رقابتی نیستند و کارکردی ندارند. این در حالی است که تعاونی‌ها ابزاری است برای توسعه کسب و کار ولی ما این ابزار را به مدل توسعه تبدیل کرده‌ایم، یعنی کسی که می‌خواهد تعاونی تشکیل دهد باید اول روش توسعه کسب و کار را بیاموزد و بعد اقدام به تشکیل کند. به جای اینکه دست روی کمیت تعاونی‌ها بگذاریم باید روی کیفیت آنها توجه و تعاونی‌ها را رسته‌محور کنیم. در تشکیل یا توسعه تعاونی‌ها باید بر زنجیره‌های ارزش تمرکز کنیم و به گلوگاه و ارزش افزوده تعاونی‌ها بپردازیم چرا که شکل‌گیری تعاونی‌ها بدون اتصال به بازار محقق نمی‌شود.

یکی از کارهایی که در قالب تعاونی‌ها باید انجام دهیم، این است که افراد را شبکه‌ای کنیم تا به بازارهای بزرگ‌تر دست پیدا کنند. برای ساماندهی این تعاونی‌ها باید به ارزش افزوده توجه کنیم. اکنون می‌بینیم که تعاونی‌ها کنار یکدیگر حرکت می‌کنند و به صورت جزیره‌ای، کارکردهای پراکنده‌ای دارند. در حالی که تعاونی‌ها در رسته‌های مختلف شبیه به یکدیگر هستند این تعاونی‌ها باید در کنار یکدیگر تجمیع شوند و با رقابت‌سازی به بازارهای هدف دست پیدا کنند.

بعضی از رسته‌ها نیز نیازی به تشکیل تعاونی‌ها ندارند. باید کارهای کارشناسی صورت گیرد تا ساماندهی مشاغل غیر رسمی در قالب تعاونی‌ها در مسیر توسعه‌ای قرار گیرد از این رو باید تعاونی‌ها برای رسته‌هایی که دارای بیشترین آمار اشتغال هستند تشکیل شود تا به آن اهداف مورد نیاز دست یابد.



توسعه تعاونی‌های مرزنشین یکی از نقاط قوت استان‌های مرزی است که موجب رونق کسب و کار و معیشت بومیان می‌شود.

وجود تعاونی‌های مرزنشین علاوه بر رونق بازار و رواج کسب و کار موجب ساماندهی کولبران و وضعیت معاش آنان نیز می‌شود

● برای تشکیل تعاونی‌ها در مناطق مرزی، دولت چه اقداماتی باید انجام دهد؟

اگر کولبران در قالب تعاونی‌ها ساماندهی شوند شاهد بهره‌وری از مناطق مرزی و تجارت مرزی خواهیم شد که وضعیت زندگی کولبران را نیز متحول می‌کند. اما پیش از تعاونی‌کردن کولبران، باید فعالیت‌های میدانی و مطالعات کارشناسی صورت بگیرد و نقاط قوت و ضعف مورد بررسی قرار گیرد و بعد اقدام به تشکیل تعاونی‌ها کرد.

ایجاد تعاونی در رسته‌های مختلف نیز به بررسی ابعاد احتیاج دارد. پیش از تعاونی‌سازی باید کارهای تخصصی شکل گیرد. تعاونی‌ها باید توانمند شوند تا بتوانند به بقای خود ادامه دهند. از این رو هر عضو به همان مقداری که آورده یا تلاشی انجام می‌دهد سود را از آن تعاونی کسب خواهد کرد. معتقد نیستم که تعاونی‌ها در سال‌های گذشته موفق عمل کرده‌اند، بلکه باید همکاری بین اعضای تعاونی‌ها صورت بگیرد. مشارکت در توسعه تعاونی‌ها ابعاد مختلفی دارد که موضوعات بسیار ارزشمندی دارد که در کشورمان مغفول مانده است که مهم‌ترین مزیت آن انتقال دانش، افزایش مهارت و دسترسی به بازارهای جهانی است. باید کارکردها و مزیت‌های تعاونی مورد توجه قرار گیرد تا به سمت توسعه تعاونی‌ها قدم برداشته شود. این در حالی است که در گذشته تعاونی‌ها شکل گرفته بودند که خریدهای بالا را انجام دهند تا سود ببرند یا اینکه از رانت آن - که معافیت‌های مالیاتی یا سایر موارد است - استفاده کنند. افراد به دنبال استفاده از یکسری مشوق‌ها در کاهش هزینه‌ها بودند. از این رو شاهد افزایش تعداد تعاونی‌های توزیعی نسبت به سایر تعاونی‌های تولیدی یا خدماتی هستیم. یکی از انواع تعاونی‌ها، تعاونی‌های توزیعی است که در گذشته رانت حاکمیتی داشتند؛ یعنی اعضا دور یکدیگر جمع می‌شدند که تخفیف بگیرند بدون اینکه کارکرد قابل توجهی در سطح جامعه داشته باشند. وقتی وضعیت تعاونی‌ها را بررسی می‌کنیم، متوجه می‌شویم که فعالیت آنها نیز مانند قالب‌های مختلفی از شکل‌ها از جمله اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و سایر موارد است که همه آنها عملکرد یکسانی دارند بدون اینکه پیشرفتی برای اقتصاد یا جامعه داشته باشند. در واقع به جای اینکه تعاونی‌ها به سمت تعالی و پیشرفت حرکت کنند عملکرد آنها برای کاهش هزینه‌های پیش پا افتاده است. دلیل اینکه تعاونی‌ها بازار ندارند به خاطر این است که بازار با ارزش افزوده بیشتری را ایجاد نکرده‌اند و برای کیفیت کار و تولید اهمیت قائل نشده‌اند در غیر این صورت با رقابتی شدن تعاونی‌ها شاهد افزایش سطح کیفیت و دستیابی به بازارهای جهانی می‌شویم. تعاونی‌ها اگرچه از لحاظ تعداد، رشد و تکثیر کرده‌اند اما دستاوردهای قابل توجهی نداشته‌اند. باید بررسی شود که آیا تعاونی‌هایی که در کشور داریم کفایت می‌کند یا خیر. یا باید همین‌گونه به تعداد آنها افزوده شود بدون اینکه به جایگاه واقعی خود در اقتصاد دست یابند.

مزیت تعاونی‌های مرزنشین برای کولبران در آینده

باید کارهای تخصصی شکل گیرد. تعاونی‌ها باید توانمند شوند تا بتوانند به بقای خود ادامه دهند. از این رو هر عضو به همان مقداری که آورده یا تلاشی انجام می‌دهد سود را از آن تعاونی کسب خواهد کرد. معتقد نیستم که تعاونی‌ها در سال‌های گذشته موفق عمل کرده‌اند، بلکه باید همکاری بین اعضای تعاونی‌ها صورت بگیرد. مشارکت در توسعه تعاونی‌ها ابعاد مختلفی دارد که موضوعات بسیار ارزشمندی دارد که در کشورمان مغفول مانده است که مهم‌ترین مزیت آن انتقال دانش، افزایش مهارت و دسترسی به بازارهای جهانی است. باید کارکردها و مزیت‌های تعاونی مورد توجه قرار گیرد تا به سمت توسعه تعاونی‌ها قدم برداشته شود. این در حالی است که در گذشته تعاونی‌ها شکل گرفته بودند که خریدهای بالا را انجام دهند تا سود ببرند یا اینکه از رانت آن - که معافیت‌های مالیاتی یا سایر موارد است - استفاده کنند. افراد به دنبال استفاده از یکسری مشوق‌ها در کاهش هزینه‌ها بودند. از این رو شاهد افزایش تعداد تعاونی‌های توزیعی نسبت به سایر تعاونی‌های تولیدی یا خدماتی هستیم. یکی از انواع تعاونی‌ها، تعاونی‌های توزیعی است که در گذشته رانت حاکمیتی داشتند؛ یعنی اعضا دور یکدیگر جمع می‌شدند که تخفیف بگیرند بدون اینکه کارکرد قابل توجهی در سطح جامعه داشته باشند. وقتی وضعیت تعاونی‌ها را بررسی می‌کنیم، متوجه می‌شویم که فعالیت آنها نیز مانند قالب‌های مختلفی از شکل‌ها از جمله اتحادیه‌ها، انجمن‌ها و سایر موارد است که همه آنها عملکرد یکسانی دارند بدون اینکه پیشرفتی برای اقتصاد یا جامعه داشته باشند. در واقع به جای اینکه تعاونی‌ها به سمت تعالی و پیشرفت حرکت کنند عملکرد آنها برای کاهش هزینه‌های پیش پا افتاده است. دلیل اینکه تعاونی‌ها بازار ندارند به خاطر این است که بازار با ارزش افزوده بیشتری را ایجاد نکرده‌اند و برای کیفیت کار و تولید اهمیت قائل نشده‌اند در غیر این صورت با رقابتی شدن تعاونی‌ها شاهد افزایش سطح کیفیت و دستیابی به بازارهای جهانی می‌شویم. تعاونی‌ها اگرچه از لحاظ تعداد، رشد و تکثیر کرده‌اند اما دستاوردهای قابل توجهی نداشته‌اند. باید بررسی شود که آیا تعاونی‌هایی که در کشور داریم کفایت می‌کند یا خیر. یا باید همین‌گونه به تعداد آنها افزوده شود بدون اینکه به جایگاه واقعی خود در اقتصاد دست یابند.



برش

