

# در سیاست‌های انقباضی هم می‌توان هوای صادرات را داشت

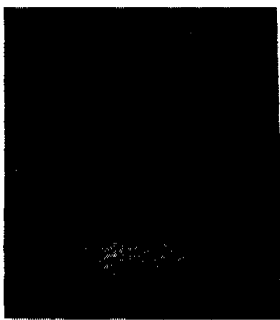


اشاره:

با وجود دورنمایی نه‌چندان امیدوارکننده از وضعیت بازار جهانی نفت و نیز ذخایر نفتی کشور، ادامه حیات اقتصادی کشور، چیران عقب‌ماندگی‌ها و پیشبرد اهداف توسعه اقتصادی - اجتماعی، نیازمند بازنگری در شرایط کنونی، بررسی تنگناها و طراحی برنامه‌ای اقتصادی برای بلندمدت است.

با وجود افزایش جمعیت و رشد تقاضای داخلی، روزه‌روز نیاز به واردات برای تأمین تقاضای بخش‌های تولیدی و نیز مصرف‌کنندگان، گسترش پیدا می‌کند و تحصیل منابع لازم برای پرداخت هزینه‌های واردات، مستلزم به‌دست آوردن ارز از صدور کالاهای غیرنفتی و عرضه خدمات به بازارهای خارجی است. بنابراین سهم ایران در تجارت جهانی باید گسترش پیدا کند تا بتواند نیازهای آینده را پوشش دهد.

در رابطه با نحوه افزایش صادرات ایران به بازارهای جهانی، بررسی وضعیت کنونی و چگونگی ایجاد فضای مساعدی برای رشد صادرات غیرنفتی، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای دکتر محمدرضا رفعتی از پژوهشگران مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی به گفت‌وگو نشست. ماحصل این گفت‌وگو را با هم می‌خوانیم.



طی ۳۰ سال گذشته سهم صادرات ایران در جهان به لحاظ تغییرات قیمت نفت در سال‌های ۷۴-۱۹۷۳ به ۲/۳ تا ۲/۴ درصد هم رسید. این رقم‌ها مربوط به زمانی بود که قیمت نفت افزایش چشمگیری داشت، اما از آن پس رو به

باشد. میانگین رشد حجم تجارت جهان در بیست سال گذشته ۶ درصد در سال بود و برای رشد سهم ایران در این مبادلات، باید رشد صادرات ایران بیش از ۶ درصد باشد.

■ اگر قرار باشد سهم تجارت ایران در تجارت جهان افزایش یابد، چه روش‌هایی را باید دنبال کرد؟

□ اگر قرار باشد سهم ایران در تجارت جهان افزایش یابد، باید میانگین رشد صادرات کشور، سالانه بیش از ۶ درصد

کاهش نهاد. به طوری که در سال گذشته جمع ارزش صادرات نفتی و غیرنفتی کشور به ۱۸/۵ میلیارد دلار رسید. ارزش مبادلات جهان نیز در سال گذشته ۵۱۰۰ میلیارد دلار ثبت شد.

بنابراین سهم ایران در تجارت جهانی حدود ۰/۳۶ درصد بود که نسبت به سال‌های ۷۴-۱۹۷۳ حدود ۲ درصد کاهش یافته است.

برای افزایش سهم ایران در بازارهای جهانی در شرایط موجود، روی نفت نمی‌توان حساب کرد. باید به سوی صادرات غیرنفتی گام برداشت.

صادرات غیرنفتی ایران باید رشد زیادی داشته باشد تا رکود درآمدهای نفتی را جبران کند و مجموع درآمدهای کشور را بالا ببرد.

با نگاهی به آمارهای جهانی مشاهده می‌شود جمعیت، مساحت و منابع طبیعی ایران بیش از یک درصد آمارها را به خود اختصاص داده است. در زمینه نیروی انسانی تحصیل کرده نیز ایران وضعیت چندان بدی ندارد و از نظر موقعیت جغرافیایی وضعیت خوبی را داراست. ایران در یک منطقه تقریباً راهبردی قرار گرفته و به آب‌های آزاد کاملاً دسترسی دارد و به‌عنوان پل ارتباطی با کشورهای آسیای مرکزی مطرح است.

این عوامل نشان می‌دهد که کشوری چون ایران برای به‌دست آوردن یک درصد صادرات جهان، نباید مشکلی داشته باشد.

اگر این امر برای یک دوره بلندمدت مورد محاسبه قرار گیرد، مشاهده می‌شود که با میانگین رشد سالانه ۶ درصد برای صادرات، تا سال ۱۴۰۰ که حجم تجارت جهانی به ۲۰ هزار میلیارد دلار بالغ می‌شود، ایران باید حدود ۲۰۰ میلیارد دلار صادرات نفت و کالاهای غیرنفتی داشته باشد.

البته روی صادرات نفت در آینده نمی‌توان حساب کرد، چون طی ۲۵ سال آینده، مصرف افزایش خواهد یافت و ذخایر ایران نیز آرام آرام به پایان خواهد

رسید و با نگاهی خوشبینانه اگر تولید به اندازه کنونی باشد و صادرات نیز به اندازه امروز انجام شود، باید ۱۸۵ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی صورت گیرد تا سهم ۲۰۰ میلیارد دلاری را در تجارت جهانی کسب کنیم.

این صادرات غیرنفتی ایران در سال‌های ۱۴۰۰ می‌تواند کالا یا خدمات فنی - مهندسی یا درآمد گردشگری باشد. برای دستیابی به این میزان صادرات در سال ۱۴۰۰، صادرات غیرنفتی کشور باید سالانه حدود ۱۸ درصد رشد کند. رسیدن به چنین حجمی از صادرات با ترکیب و روند کنونی کالاهای صادراتی میسر نیست.

کالاهای صادراتی ایران به جز چند قلم پسته، زعفران، فرش و خاویار، عمدتاً از کالاهای خام، سستی و با ارزش افزوده پایین تشکیل شده است. با نگاهی به آمار صادرات ایران مشاهده می‌شود در سال گذشته ایران ۸ میلیون تن کالای غیرنفتی صادر کرد که ماحصل آن حدود ۲/۹ تا ۳ میلیارد دلار بود. بنابراین هر کیلو صادرات ایران با محاسبه فرش حدود ۳۵ سنت ارزش داشت.

برای دستیابی به ۲۰۰ میلیارد دلار صادرات در سال ۱۴۰۰ با ترکیب فعلی، باید حدود ۶۰۰ میلیون تن کالا صادر شود که این رقم بسیار سرسام‌آور و غیرقابل حصول است. بنابراین ابتدا باید ترکیب صادرات ایران تغییر یابد و صادرات به سمت کالاهای نهایی بروند. کالاهایی که دارای ارزش افزوده بالا باشند و قیمت آنها در سطح جهان بالاست.

صادر کردن میوه، سبزی و تره‌بار، مشکل صادرات ایران را به‌طور کامل رفع نمی‌کند. آمار نشان می‌دهد متوسط قیمت میوه، سبزی و تره‌بار صادراتی کشور هر کیلو ۱۰ سنت است. بنابراین اگر تمام میوه، سبزی و تره‌بار کشور که حدود ۳۰ میلیون تن است، صادر شود، حدود ۲ تا ۳ میلیارد دلار تحصیل خواهد شد که در مقایسه با رقم ۲۰۰ میلیارد دلار سهم ایران در سال ۱۴۰۰ ناچیز خواهد بود.

برای افزایش درآمدهای صادراتی باید به سوی صنعت و معدن رفت و کالاهایی صادر کرد که دارای ارزش افزوده بالا هستند.

در زمینه صنعت نیز باید دید که کشور در چه رشته‌هایی مزیت نسبی دارد و می‌تواند با دیگر کشورها رقابت کند. سپس آن کالاها را تولید و صادر کرد.

با وجود رشد صادرات صنعتی در سال‌های اخیر، اکنون سهم کالاهای صنعتی در صادرات غیرنفتی به حدود ۶۰ درصد رسیده که رقم مطلوبی است. اما کماکان صنعت در ایران از موقعیت خوبی برای صادرات برخوردار نیست. زیرا صنایع موجود در ۳۰ سال گذشته با توجه به نیاز بازار داخلی و در پناه حمایت‌های دولتی تجهیز شده و قیمت‌های تمام‌شده محصولات آن بالا است، اما کیفیت آنها مناسب نیست و استانداردهای آنها با استانداردهای جهانی مطابقت ندارد که خودروی سواری پیکان از آن جمله است. بنابراین لازم است در برنامه‌های آتی، ابتدا صادرات محور توسعه کشور قرار گیرد، سپس توجه ویژه‌ای به صنعت شود. البته هر صنعتی نباید موردنظر باشد، بلکه به صنایعی باید توجه شود که دارای مزیت نسبی بالفعل و یا بالقوه است.

در کنار این بحث، عوامل دیگری را نیز باید در نظر گرفت. اصولاً کشوری که بخواهد در صحنه بین‌المللی و در بازارهای جهانی فعال باشد و یک درصد از سهم تجارت جهانی را به خود اختصاص دهد، نمی‌تواند از ترتیبات تجارت بین‌الملل دور بماند.

عضویت در سازمان جهانی تجارت (WTO) باید به‌طور جدی دنبال شود، زیرا اگر تمام کشورها عضو این سازمان باشند و ایران عضو آن نباشد، آنها برای یکسدیگر تسهیلات، تخفیف‌ها و ترجیحات تعرفه‌ای قایل می‌شوند و برای صادراتشان در مقابل ایران مزیتی ایجاد می‌کنند. در این صورت، اگر ایران بخواهد به این کشورها کالا صادر کند، باید ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ درصد تعرفه پرداخت کند، در

صورتی که کشورهای عضو این سازمان، چنین مبالغی را نباید بپردازند. این امر قدرت رقابت ایران را کاهش و تحت تأثیر قرار می‌دهد. به‌طور کلی باید به‌سوی عضویت در چنین مجامعی رفت و از امتیازات آن برخوردار شد. برای عضویت در این گونه سازمان‌ها، باید ابتدا سیاست‌های اقتصادی کشور را با آنها هماهنگ کرد. برای این منظور از هم‌اکنون باید حمایت‌ها را به‌صورت صحیح اعمال کرد، نحوه سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف را طوری ترتیب داد که وقتی عضو سازمان جهانی تجارت شدیم، فشار زیادی به اقتصاد کشور وارد نشود و با رقابت شدید دیگر کشورهای عضو این سازمان روبه‌رو نشویم.

با به‌کارگیری این روش‌ها، هنگامی که ایران عضو سازمان جهانی تجارت شد، به‌طور عمده دارای صنایعی خواهد بود که مزیت‌های نسبی دارند و در صحنه جهانی می‌توانند رقابت کنند و مشکل حمایتی نخواهند داشت.

بحث دیگری که باعث افزایش صادرات کشور می‌شود، مناطق آزاد است. اصولاً باید وضعیت مناطق آزاد در ایران اصلاح شود.

در تمامی جهان مناطق آزاد با دیدگاه صادرات تشکیل می‌شود، ولی در ایران مناطق آزاد طی ده سال گذشته دروازه واردات بوده‌اند. البته در سال گذشته این مناطق موفق به صدور چند میلیون دلار کالا شدند، اما طی سال‌های اخیر این مناطق حدود ۲/۵ میلیارد دلار واردات داشته‌اند.

مناطق آزاد تجاری - صنعتی ایران نه تنها به صادرات کشور کمک نکرده‌اند، بلکه از طریق کالاهایی که از راه غیررسمی وارد

کشور می‌شوند، به تولید داخلی نیز ضربه زده‌اند. اگر ایران درصدد ادامه صادرات با

رشد سالانه ۱۸ درصد باشد و بخواهد سهم خود را در تجارت جهانی به یک درصد در سال ۱۴۰۰ برساند، باید به تمامی سیاست‌های اقتصادی با دید صادراتی بنگرد و از تمامی مزیت‌ها و امکانات موجود برای توسعه صادرات استفاده کند.

در تشریح این روش باید اشاره کرد، اگر ایران پل ارتباطی کشورهای آسیای میانه است، از این موقعیت برای گذر (ترانزیت) کالا باید حداکثر استفاده را کرد و کاری کرد که ایران به واقع پل ارتباطی شود و تمام کالاها از این مسیر (ایران) عبور کند.

از سوی دیگر باید به بحث صنعت گردشگری (توریسم) توجه بیشتری شود و مانند ترکیه، ایتالیا و اسپانیا درآمدهای کلانی از این راه کسب گردد.

اگر هدف توسعه صادرات باشد، باید سیاست‌ها و جهت‌گیری‌های اقتصادی کشور شفاف، قابل پیش‌بینی و روشن باشد تا سرمایه‌گذاران بدانند که می‌توانند در بخش‌های صادراتی سرمایه‌گذاری کنند و مطمئن باشند سیاست‌ها تغییر نمی‌کند. برای مثال با وجود تورم در اقتصاد کشور نمی‌توان نرخ ارز را تثبیت کرد و انتظار داشت صادرات افزایش یابد. باید نرخ ارز متناسب با شرایط تغییر یابد، به نحوی که قابلیت رقابت کالاهای صادراتی کشور حفظ شود.

تورم داخلی و بازار داغ مصرف، به صادرات لطمه می‌زند، بنابراین برای آنکه به قدرت رقابت کالاهای صادراتی

○ صنعت در ایران از موقعیت مناسب برای صادرات برخوردار نیست، زیرا صنایع موجود در پناه حمایت‌های دولت، بر اساس نیاز بازار داخلی و در سی سال گذشته پایه‌گذاری شده و استانداردهای قابل قبول جهانی ندارد.

لطمه‌ای وارد نشود، باید سیاست‌های پولی و مالی کشور با انضباط باشند و به تبع

آن تورم ایجاد نشود و قدرت رقابت کالاهای ایرانی از بین نرود.

به‌طور کلی برای دریافت سهم یک درصد از صادرات جهان در سال ۱۴۰۰ باید سیاست‌های ارزی، پولی، مالی و اعتباری با صادرات هماهنگ باشد. اگر قرار است اعتباری به صنایع تعلق گیرد، باید به صنایعی داده شود که دارای توانمندی‌های صادراتی باشند. اگر این سیاست‌ها اعمال شد به یقین به سهم واقعی خود در صحنه تجارت جهانی خواهیم رسید، ولی اگر سیاست‌ها متضاد باشند، رشد موردنظر حاصل نخواهد شد. البته در کنار این موارد، سیاست‌های کوتاه‌مدت از قبیل شناسایی بازارهای هدف و صدور کالا به آنها، بهبود کیفیت کالاهای صادراتی، بالا بردن ارزش افزوده کالاها، بسته‌بندی مناسب و رعایت استانداردهای کالاها باید مورد توجه قرار گیرد.

■ **صادرکنندگان بخش خصوصی و دولتی همواره بیان می‌کنند که تثبیت نرخ ارز بر صادرات آنان اثر منفی دارد. به نظر شما چرا این نرخ از سوی دولت تا پایان برنامه دوم توسعه، ثابت اعلام شده است؟**

۱۱ نرخ ارز برای هر دولتی یک وجهه سیاسی دارد. هیچ دولتی علاقه‌مند به کاهش ارزش پول کشورش نیست. وقتی نرخ ارز بالا رود، نشان‌دهنده این است که عملکرد اقتصاد آن کشور نسبت به اقتصاد جهان ضعیف بوده و در داخل مشکلاتی وجود داشته و این امر باعث تضعیف پول آن کشور شده است.

بنابراین دولت‌ها همواره آگاه یا ناخودآگاه سعی دارند از افزایش نرخ ارز جلوگیری کنند. در ایران شرایط با دیگر کشورها متفاوت است. تجربیات نشان می‌دهد بازار ارز ایران یک بازار متعادل

و معقول نیست. در ایران نقدینگی کلانی در دست مردم است و عده‌ای سودجو

مترصد آن هستند به مجردی که روند نرخ ارز روبه افزایش رود، یک حمله سوداگرانه به بازار کنند و ناگهان همه ریال‌ها به دلار تبدیل می‌شود. این امر بی‌ثباتی و افزایش نرخ ارز را تشدید می‌کند. در نتیجه دولت همواره با احتیاط روی نرخ ارز تصمیم می‌گیرد.

اشاره به این نکته ضروری است که نرخ ارز ثابت نبوده است. از سال ۱۳۷۴ پس از اعلام مقررات جدید ارزی، نرخ ارز ۳۰۰۰ ریال تعیین شد و واریزنامه و واردات در مقابل صادرات نیز وجود نداشت. در آن زمان ارزش دلار حاصل از صادرات فقط ۳۰۰۰ ریال بود. از آن پس تاکنون نرخ ارز حاصل از صادرات برای هر دلار ۳۰۰۰ ریال نبوده است. هم‌اینک دلار از سوی دولت به قیمت ۳۰۰۰ ریال خریداری می‌شود، ولی واریزنامه صادراتی را می‌توان در بورس حدود ۲۷۰۰ ریال برای هر دلار معامله کرد و در نتیجه قیمت ارز از ۳۰۰۰ ریال به ۵۷۰۰ ریال افزایش یافته است.

در ضمن اگر صادرکننده‌ای نخواهد دلار خود را در بورس معامله کند، می‌تواند از آن برای واردات استفاده کند. بنابراین به این نتیجه می‌رسیم که طی چند سال گذشته نرخ ارز از ۳۰۰۰ ریال به ۵۷۰۰ ریال افزایش یافته است.

### ■ چرا افزایش قیمت ارز در رشد صادرات غیرنفتی بی‌اثر بوده است؟

□ چند دلیل عمده دارد:

۱- تورم داخلی تمامی این افزایش نرخ را خنثی کرده است. از سال ۷۳ به این سو تورم داخلی از ۵۰ درصد شروع شده، سپس به بیش از ۳۰ درصد و در سال ۷۵ به بیش از ۲۰ درصد و در سال گذشته به بیش از ۱۷ درصد رسیده، جمع این میزان تورم به مراتب بیشتر از افزایش نرخ دلار از ۳۰۰۰ ریال به ۵۷۰۰ ریال که ۵۳ درصد است، می‌باشد.

۲- مشکل دیگر این است که همگان فکر می‌کنند نرخ ارز ثابت بوده، در صورتی که این یک تصور غلط است، نرخ ارز صادراتی ثابت نبوده، نرخ دلار

صادراتی ثابت بوده است. دولت ریال را در مقابل دلار ثابت نگه داشته است، ولی چون نرخ برابری دلار در مقابل سایر ارزها افزایش یافته است، سایر ارزها نیز در مقابل ریال ارزان شده‌اند. به‌طور مثال یک صادرکننده در دو سال قبل، مارک

است. اگر به‌طور تصنعی نرخ ارز ثابت نگه داشته شود، تبعات آن لطمه به صادرات است.

من معتقد به این امر نیستم که نرخ ارز را باید آزاد گذاشت. معتقدم نرخ مؤثر واقعی ارز باید در جامعه اعمال شود تا آن

## ○ سیاست‌های ناپایدار، تثبیت نرخ ارز، وضعیت موجود صنایع و تولید برای بازار داخلی، سبب شده که موقعیت ایران در بازارهای جهانی تضعیف شود.

چیزی که قابلیت رقابت کالاهای ایرانی را با کالاهای خارجی ثابت نگه می‌دارد، ثابت باشد. نرخ اسمی را نمی‌توان با تورم ثابت نگه داشت. باید سعی کرد نرخ مؤثر واقعی ارز را تثبیت کرد.

نرخ مؤثر واقعی ارز است که نشان می‌دهد قابلیت رقابت کالاهای ایرانی با محصول جهانی چگونه است. من به این موضوع اعتقاد ندارم که نرخ دلار باید مثلاً به ۲۰۰۰۰ ریال افزایش یابد، بلکه معتقدم آن چیزی را که قوانین اقتصاد و فشارهای اقتصادی حکم می‌کند، باید بشود.

اگر عرضه بیش از تقاضا است، قیمت‌ها باید کاهش یابد و اگر تقاضا بیش از عرضه است، قیمت‌ها باید افزایش یابد، در حدی که عرضه و تقاضا با یکدیگر متعادل شوند.

### ■ سیاست‌های انقباضی که از سوی بانک مرکزی در چند ساله اخیر اعمال می‌شود، باعث کاهش صادرات ایران شده است. آیا این به صلاح اقتصاد کشور است؟

□ با اعمال سیاست‌های انقباضی چند سال اخیر بانک مرکزی موافق هستم. در سال‌های پس از پیروزی انقلاب، کشر دچار تورم تقریباً بالایی بوده است. انتظارات تورمی در کشور به اصطلاح «ته‌نشین» شده و می‌خواهد خود را برای همیشه حفظ کند. برای از بین بردن این انتظارات تورمی باید یک سری

آلمان را به دولت ۲۱۰۰ تا ۲۲۰۰ ریال می‌فروخت. اما اینک برای آن ارز صادراتی، دولت ۱۸۰۰ تا ۱۷۰۰ ریال برای هر مارک به صادرکننده پرداخت می‌کند. در نتیجه سیاست‌های ارزی کشور با اهداف صادراتی هماهنگ نبوده است و به صادرات غیرنفتی کشور ضربه زده است.

### ■ دولت فکر می‌کند افزایش نرخ ارز باعث تورم می‌شود. آیا این امر صحیح است؟

□ از مطالعاتی که در مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی انجام شده، این نتیجه حاصل شده است که تورم به علت افزایش نرخ ارز نیست، بلکه برعکس تورم باعث افزایش نرخ ارز می‌شود. در تأیید این امر باید گفت: قیمت کالا در داخل کشور بالا می‌رود، اما نرخ ارز ثابت نگه داشته می‌شود. در خارج قیمت‌های کالا ثابت است، به تدریج کالاهای داخلی نسبت به کالاهای وارداتی گران‌تر می‌شود. بنابراین مردم با توجه به اینکه کالاهای خارجی عموماً مرغوب‌تر و ارزان‌تر است، به سمت خرید کالاهای خارجی گرایش پیدا می‌کنند. این امر باعث افزایش تقاضا برای ارز می‌شود و متعاقب آن قیمت ارز بالا می‌رود.

دولت در دو سه سال اخیر تلاش چندان زیادی برای مهار تورم نداشته است. اما انتظار دارد با چنین نرخ تورمی، نرخ ارز ثابت بماند که این امر غیرممکن

سیاست‌های انقباضی به کار گرفته شود تا گرایش به تورم در اقتصاد از بین برود.

البته باید به این امر نیز توجه کرد که اگر بانک مرکزی سیاست‌های انقباضی را اعمال نکند و قیمت‌ها افزایش پیدا کنند و تورم ایجاد شود، به صادرات کشور لطمه می‌زند. موضوعی که باید مورد نظر باشد و قبلاً نیز به آن اشاره شد، این نیست که سیاست انقباضی نباشد. شاید بحث باید این‌گونه مطرح شود که با وجود مشکل نقدینگی، اگر سیاست انقباضی اتخاذ می‌شود، ایجاب می‌کند که نقدینگی به نحو بهینه‌ای تخصیص یابد.

در سیاست‌های انقباضی نیز می‌توان به صادرات مطلوب پرداخت و به اصطلاح «هوای صادرات را داشت». به این ترتیب که در تخصیص اعتبارات، صنایع صادراتی اولویت داشته باشند.

در شرایط انقباضی باید تخصیص اعتبارات به سمتی که در صادرات مؤثر باشند، بروند. این امر تا حدود زیادی می‌تواند تأثیر سیاست‌های انقباضی را خنثی کند. شاید برای هیچ‌کس سیاست انقباضی خوشایند نباشد، ولی در این شرایط که برای دو دهه تورم داشته‌ایم و انتظارات تورمی به صورت ساختاری درمی‌آید، راه دیگری وجود ندارد.

باید یک سری فشارهای انقباضی به اقتصاد کشور وارد شود تا ولع برای خرید بی‌مورد کالا و افزایش قیمت‌ها به صورت لحظه‌ای از بین برود و آرام آرام زمینه رقابت به وجود آید و قیمت‌ها شروع به ثابت ماندن کنند و یا حتی مقداری کاهش پیدا کنند، تولید نیز به صورت منطقی درآید و قیمت، کیفیت کالا و خدمات پس از فروش آن شکل واقعی خود را به دست آورد و رقابت بین تولیدکنندگان ایجاد شود که این امر به طور غیرمستقیم به صادرات کشور در آینده کمک می‌کند.

**■ به نظر شما دوره اعمال سیاست‌های انقباضی در کشور طولانی نشده است و ادامه آن لطمه به صادرات نمی‌زند؟**

|| البته اجرای این سیاست به شرایط

اقتصادی کشور بستگی دارد. اگر امکانات ارزی و درآمد دولت زیاد باشد و کسری بودجه نباشد، دولت امکان دارد حتی هزینه‌های خود را افزایش دهد، بدون آنکه حجم پول افزایش پیدا کند. شرایط اقتصادی ایران هم‌اکنون بسیار دشوار است.

تورم از قبل وجود داشته و کاهش قیمت نفت بر بودجه دولت فشار آورده و آن را دچار کسری کرده است. در چنین شرایطی اعمال سیاست انبساطی تبعات تهورمی شدیدتری را به دنبال خواهد داشت. درآمد دولت کاهش یافته، دلار کمتری نیز وجود دارد و واردات کمتری نیز انجام خواهد شد. بنابراین تولید کمتری وجود خواهد داشت. در چنین شرایطی اجرای سیاست انبساطی باعث می‌شود برای کالاهای تولیدی که محدود است تقاضای بیشتری به وجود آید و در نتیجه قیمت‌ها به سرعت بالا خواهد رفت. البته سیاست‌های انقباضی هیچ‌گاه دایمی نیست و برای دوره خاصی که فشارهای تهورمی وجود دارد، اعمال می‌شود. به محض آنکه فشارهای تهورمی از بین رفت و به اصطلاح دست دولت باز شد، به یقین بانک مرکزی دست از ادامه سیاست‌های انقباضی برخواهد داشت.

**■ برای جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی که توسعه صادرات را به همراه داشته باشد، چه باید کرد؟**

|| مشکل اساسی کشور، قدیمی بودن صنایع است. این صنایع، صنایع جایگزین واردات بوده و کیفیت و قیمت تمام‌شده محصولات آنها مناسب نیست و نمی‌توانند در بازارهای جهانی رقابت کنند.

فن‌آوری موجود در صنایع نیز به طور عمده به ۱۰ تا ۳۰ سال قبل برمی‌گردد. اگر صنعت کشور بخواهد وارد رقابت‌های جهانی شود، باید کالاهایی را تولید کند که فن‌آوری روز داشته باشد.

این فن‌آوری چون در ایران وجود ندارد، باید از خارج وارد شود. محاسبات انجام شده نشان می‌دهد که با میزان

بیکاری که اینک در کشور وجود دارد و نرخ پس‌انداز موجود، نمی‌توان به موفقیت در ارتقاء فن‌آوری و تولید محصولات مناسب برای بازارهای جهان امیدوار بود. زیرا اولاً کمبود پس‌انداز داخلی وجود دارد و در نتیجه سرمایه‌گذاری در داخل کم است.

اگر پس‌انداز ریالی هم وجود داشته باشد، با ریال نمی‌توان فن‌آوری روز جهانی را وارد کرد و نیاز به ارز می‌باشد. ارز کشور نیز در شرایط فعلی بسیار محدود است، بنابراین با توجه به وجود صنایع قدیمی، نیاز کشور و علاقه‌ای که به افزایش اشتغال در کوتاه‌مدت وجود دارد، استفاده از سرمایه‌گذاری‌های خارجی در ایران در این مقطع امری لازم و ضروری است.

سرمایه‌گذاری‌های مشترک که منتج به آن شود که از محل تولیدات این سرمایه‌گذاری سهم ایران مستهلک شود، در این برهه امری حیاتی است، این موضوع نباید با استقراض خارجی اشتباه شود. البته قانون جلب و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی که مربوط به دوران گذشته است، هنوز معتبر است، ولی به‌تازگی لایحه‌ای در این زمینه در حال تنظیم و ارایه به مجلس است.

سرمایه‌گذاری خارجی تا حدود زیادی به وجهه کشور بستگی دارد، متأسفانه پس از انقلاب در اثر وقایع پیش‌آمده، سرمایه‌گذاری خارجی در ایران شکل خوبی نداشته است. البته با روی کار آمدن دولت آقای خاتمی تغییر وجهه‌ای برای کشور پیش آمده است، ولی ترسیم وضعیت ایران در نظر خارجی‌ها، و عدم قبول مخاطره (ریسک) از سوی سرمایه‌گذاران خارجی، باعث شده است این امر به نحو مطلوب در ایران صورت نگیرد.

البته به این ترتیب که ایران حرکت می‌کند شرایط بهبود یافته و حقایق ایران بر خارجی‌ها بیشتر مشخص شده و به سرمایه‌گذاران خارجی کمک خواهد کرد تا به ایران بیایند.

دولت باید هر چه زودتر موانع موجود بر سر راه سرمایه‌گذاری خارجی را بردارد. در این زمینه نیز باید مانند صادرات یک وحدت‌نظر به وجود آید. اصولاً باید جهت‌گیری‌های ایران برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی شفاف باشد. چنانچه اقتصاد ایران برای سرمایه‌گذاران شفاف شد، آنان خواهند توانست برنامه‌ریزی کنند و با اطمینان سرمایه‌گذاری نمایند.

تغییر دایمی قوانین و صحبت‌های ضدوتقیض مسئولان باعث می‌شود سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی قایل به سرمایه‌گذاری در ایران نشوند.

### ■ نظر شما در زمینه بازاریابی، تبلیغات و شرکت در نمایشگاه‌ها در جهت افزایش سهم صادراتی ایران در صحنه تجارت جهانی چیست؟

□ اگر کالای قابل فروش در بازارهای جهانی به صورت انبوه وجود داشته باشد، آن وقت باید سراغ بازاریابی و تبلیغات و شرکت در نمایشگاه‌ها رفت. اصولاً صادرکنندگان ایرانی نوعاً کوچک هستند. یک صادرکننده کوچک نمی‌تواند هزینه بازاریابی، تبلیغات و شرکت در نمایشگاه‌های خارجی را به تنهایی عهده‌دار شود. ایجاد شرکت‌های تجاری بزرگ می‌تواند این مشکل را حل کند.

تولیدکنندگان باید با یکدیگر در جهت تأسیس چنین تشکیلاتی برای معرفی تولیدات خود به بازارهای جهانی گام بردارند. این شرکت‌ها می‌توانند مثلاً ۵۰۰ صادرکننده ایرانی را تحت پوشش قرار دهند و به جای اینکه تبلیغ فروش یک صادرکننده را بکنند، تبلیغ فروش ایران را انجام دهند.

به‌طور کلی تبلیغات، بازاریابی و شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی و بین‌المللی، امر مهمی است، به شرط آنکه بتوان کالای قابل رقابت در بازارهای جهانی تولید کرد. اگر قیمت و کیفیت یک کالای ایرانی تواند در بازارهای جهانی

مطلوب باشد، رقبا آن کالا را از بازار خارج می‌کنند.

### ■ چه توصیه‌ای به صادرکنندگان ایرانی در جهت افزایش سهم صادراتی ایران دارید؟

□ دو توصیه اهمیت دارد:

۱- آموزش‌های علوم جاری جهان:

تجار ایرانی باید بدانند هم‌اکنون مذاکرات تجاری در سطح جهان چگونه است. در این زمینه این تشر باید از نحوه خرید و فروش و روش‌های آن آگاهی کامل داشته باشند و آنها را به کار بندند.

۲- حذف دید کوتاه‌مدت از صادرات کالا:

صادرکنندگان ایرانی شاید در اثر شرایط داخلی و سیاست‌های اقتصادی کشور در زمینه صادرات، دارای دید کوتاه‌مدت هستند.

آنها فکر می‌کنند این محموله اگر صادر شود، چه میزان پول نصیبشان می‌شود. در صورتی که آنها باید در بخش صادرات، دارای یک دید بلندمدت باشند. وقتی وارد یک بازار می‌شوند، نباید به درآمدهای یک سال قانع باشند، باید با این هدف وارد بازار شوند که لااقل برای ۲۰ سال آن بازار را برای خود حفظ کنند. این امر نیاز به یک برنامه‌ریزی بلندمدت و حساب‌شده دارد. در این برنامه‌ریزی باید سعی شود کالای بهتر و با کیفیت بالاتر صادر کرد و ارایه خدمات پس از فروش آن را تضمین نمود.

اما اگر دید یک تاجر به یک بازار کوتاه‌مدت باشد ممکن است به چندین تاجر دیگر لطمه وارد کند و به وجهه کالاهای صادراتی ایران ضربه بزند. استفاده تجار ایرانی از روش‌های نوین تجاری باعث حذف مراحل مختلف تشریفات اداری شده و روند تجارت کشور را جهانی می‌کند.

حضور ایران در صحنه تجارت جهانی مستلزم آن است که تجار ایرانی خود را با استانداردها و عرف‌های جهانی وفق دهند.

### ■ مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی در افزایش سهم صادراتی ایران در بازارهای جهانی چه فعالیت‌هایی انجام داده است؟

□ این مؤسسه در تمامی زمینه‌ها در جهت توسعه صادرات به فعالیت پرداخته است.

- آموزش‌های لازم در جهت فنون مذاکرات تجاری، مدیریت صادرات، بازاریابی، زبان تجاری، سازمان جهانی تجارت و... در این مؤسسه ارایه شده است.

- مرکز آموزش بازرگانی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی، مدیران و کارشناسان کشور را با آخرین تحولات تجاری در جهان آشنا کرده است.

- در این مؤسسه برای آشنایی با روش‌های تجارت نوین کلاس‌ها و همایش‌های مختلفی برپا شده است.

- این مؤسسه تحقیقات مختلفی در زمینه بازارهای هدف انجام داده است و مشخصات و توانمندی‌های بازارهای هدف را برای صادرکنندگان و مدیران واحدهای تولیدی تجزیه و تحلیل کرده است.

- در زمینه تعیین سیاست‌های ارزی و تجاری نظرات این مؤسسه به هیأت دولت و مجلس منتقل شده است، تا در جهت بهبود صادرات اقدام کنند.

- در زمینه کارآیی تجاری، انتشارات مختلفی در مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی انجام شده که طی آن چگونگی متحول کردن سیستم تجاری مدنظر بوده است.

- این مؤسسه در زمینه‌های مختلف آموزشی، تحقیقی و تحقیقات کاربردی که از آن سیاست‌های قابل اجرا بیرون بیاید و در جهت برطرف کردن نیاز روز بازرگانی کشور، قدم‌های مستمری برداشته است.

