



ماجرای درک این حقیقت که چه فاصله‌ای میان آنچه می‌گوییم با آنچه انجام می‌دهیم وجود دارد را می‌توانید از گفت‌وگوی زیر پیدا کنید. در ضمن توجه داشته باشید که این گفت‌وگو می‌تواند نکات مهم دیگری را آشکار کند که روشن شدن آنها می‌تواند راه‌های عملی دستیابی به توسعه را برای ما روشن کند.

گروهی که پولی در بساط ندارند و از اعتباری که شامل یک حساب بانکی درشت است بی‌بهره‌اند، با زحمت زیاد توانستند دانش و تکنولوژی تولید محصولی را که از خارج وارد می‌شود به دست آورند. طبعاً آنچه که می‌تواند این مجموعه دارای شوق و این دانایی ویژه را به تحرک آشکار ساز توسعه و ادارد، پول است که صاحب آن نیستند. پول در کجاست؟ : در بانک. در تصور اینان موقعیت کاملاً برجسته است و بانک باید با شوق پذیرای آنها شود. دلایل کاملاً روشن است:

- آنها توانسته‌اند دانشی را که خرید آن مستلزم خروج میلیون دلاری ارز است، در کشور خودشان به دست آورند.  
- به علاوه آنها نیاز به واردات ماشین‌آلات و رآکتورها را هم برطرف کرده و این مهم را در کشور به سرانجام خواهند رساند.  
- سرانجام مجموعه نیروی آنها نیرویی است باتجربه مدیریت یک نهادهای صنعتی.

پس تنها چیزی که می‌تواند این مجموعه را به حرکت وا دارد، دسترسی به منبعی مالی است. آنها به بانک می‌روند و گفت‌وگوی زیر میان آنها با رئیس اعتبارات یکی از بانک‌ها انجام می‌شود. البته آنها قبلاً به این موضوع واقف هستند که نباید زیاد هم امیدوار باشند. درخواست‌کننده: برای تولید فلان محصول، به تقریباً یک میلیارد تومان وام نیاز داریم.

**رئیس بانک: البته که وام می‌دهیم. اما به شروط زیر:**

۱- اولاً ۲۵ تا ۳۰ درصد آن را باید اول خودتان سرمایه‌گذاری کنید و کار را شروع کنید تا نوبت ما برسد.  
۲- برای آن که وام عملی شود باید ضمانت کافی معتبر داشته باشید.

درخواست‌کننده: این طرحی است که با توجه به تمامی شرایط واقعی کشور و نیازهایش تهیه شده می‌تواند علاوه بر رفع وابستگی به خارج، سالانه نزدیک به یک میلیارد تومان سود داشته باشد. به علاوه ما توانسته‌ایم دانش آن را با قیمت بسیار ارزان‌تر در داخل تأمین کنیم و همچنین برای تهیه ماشین‌آلات آن نیز نیازی به ارز نداریم چرا که تماماً در داخل تولید خواهند شد.  
مدیر بانک: خوب اگر از خارج می‌خریدید بهتر بود، دستان هم بازتر.

**درخواست‌کننده: یعنی چه؟**

مدیر بانک: ببینید بانک‌ها برای هزینه‌هایی چون خرید دانش در داخل کشور وامی تأمین نمی‌کنند. یعنی این مورد را در جزء



## پول در دست

### کیست؟

## سرمایه در

### کجاست؟

توان‌های کارآفرینی آشکار کند، به این روحیه محافظه‌کارانه و ناتوان از ریسک‌پذیری، می‌خواهد نقش او را شریکی بازی کند که علی‌القاعده احتیاجی به او ندارد. هر چند که کسانی که با بانک‌ها در ارتباطند آنهایی هستند که پول دارند، نه آنهایی که بی‌پولند. از این رو به مدیر بانک می‌گوید: اگر برای ارائه خدمات مالی به این پروژه‌ها، هم سرمایه اولیه و هم پشتوانه اعتباری کافی لازم است، پس دیگر چه لزومی دارد که طرح را نگاه کنید. تنها کافی است کسی صاحب این دو باشد، دیگر طرحی لازم نیست آنچه مهم است آن است که در زمان مقتضی فرد وام‌گیرنده ثروتمند، بتواند تعهدات خود را انجام دهد و بانک هم بدون ریسک صاحب سود پول خود شود. به راستی هیچ سرمایه‌ای چون سرمایه‌های بانک‌ها از این نعمت فرار از ریسک و سود قطعی شده بهره‌مند است!

اگر چنین است پس چرا طرح را گرفته و مطالعه می‌کنید؟ چرا با ما مصاحبه می‌کنید؟ به قابلیت‌های ما می‌اندیشید؟ آنچه برای شما مهم است اطمینان در اجرای تعهدات توسط وام‌گیرنده است که آن را از طریق انتخاب فرد ثروتمند و دارای اعتبار تأمین می‌کنید. پس دیگر چه فایده که طرحی را بگیرید و این همه کارشناس و کارمند استخدام کنید؟ فکر نمی‌کنید از اهداف مهم خود دور افتاده باشید؟

در این لحظه تلفن دفتر و موبایل مدیر بانک توأمان به صدا درآمدند و وی گفت: به هر حال من راهنمایی خودم را کردم. بقیه‌اش مربوط به شماست.

درخواست‌کننده از جا بلند شد در حالی که مدیربانک مشغول صحبت با موبایل خود بود و به گرمی می‌گفت: عرض کردم وام حاضر است. اعتبار شما برای خرید مواد اولیه تأمین شده می‌تواند تا ۹۰ درصد مشمول وام شود.

درخواست‌کننده خیزان و حسرت‌زده در حالی که به این می‌اندیشید که چگونه است برای استمرار کار یک شرکت تا ۹۰ درصد وام می‌دهند ولی برای تأسیس یک صنعت تا ۷۵ درصد وام در نظر گرفته‌اند. از این فکر خود خندید و تکانی به خود داد و درحالی که رئیس بانک اشاره‌ای به معنی خداحافظی از وی می‌کرد، به خود گفت: پس برویم برای پیدا کردن شریک پولدار! چرا که پول در جای دیگری است نه در بانک. همه چیزها را چنین شریکی حل می‌کند و بانک تنها می‌تواند با او وارد گفت‌وگو شود. به صورتش که نگاه می‌کردی سرخ و سیاه شده بود. معلوم نبود از عصبانیت است یا از بالارفتن فشار خون و یا هر دو. او اکنون ناچار بود خود را شمات کند که چرا به دنبال دانش رفت و به پول حاصل از دلالتی زمین و روابط آنچنانی. اگر پول داشت شاید اکنون این دانش هم در مجموعه نظام صنعتی قرار می‌گرفت. او اکنون فهمیده بود محلی که باید نیاز مالی‌اش را تأمین کند جای دیگری است نه بانک!! ■

سردبیر

هزینه‌های سرمایه‌گذاری قرار نمی‌دهند. برای ماشین‌آلات هم اگر از خارج باشند با سهولت بیشتری می‌توان اقدام کرد.

درخواست‌کننده که بسیار تعجب کرده است به سرعت دچار گیجی می‌شود. چرا که آنها بر روی هزینه دانش فنی به دلیل کمبود منابع مالی حساب بسیار کرده بودند، ضمن آن که مطمئن بودند بانک‌ها علی‌القاعده برای نیروی زایای دانش فنی در داخل باید مزیت بیشتری قائل شوند. اکنون وضع کاملاً معکوس شده است. به همین دلیل درخواست‌کننده می‌گوید: برای چه؟

مدیربانک با خونسردی می‌گوید: در دسر دارد. به علاوه چه ضرورتی دارد، دانشی را که دیگران در خارج به دست آورده‌اند در داخل وقت خود را گرفته و آن را دوباره تولید کنیم؟

درخواست‌کننده: بالاخره برایش ارزشی که از کشور خارج می‌شود و این دانش جدای از ارزش علمی و معنوی آن ارزش مادی دارد! آیا بهتر نیست که آن را در داخل به دست آورده و برای آن حداقل ارزشی معادل یک پنجم تا یک دهم ارزش فرنگی قائل شویم؟

مدیربانک: ما به این مباحث کاری نداریم. اینها شعار است و به درد روزنامه‌ها می‌خورد. من خواستم شما را راهنمایی کرده باشم. نظر بانک این است. اگر پول ندارید وارد این جریان نشوید و اگر می‌خواهید کارتان پیش رود دانش را از خارج خریداری کنید.

درخواست‌کننده که کاملاً متعجب و عاجز شده است نمی‌داند تشکر کند یا فریاد اعتراضش را بلند کند. سرانجام خود را کنترل کرده و می‌گوید: پس چگونه باید در این کشور نهادهای زایای دانش فنی پدید آیند؟ چگونه باید این کشور بتواند از تمامی توانمندی‌های خود در جهت توسعه سود جوید؟ این که بسیار طبیعی است، آن که پول و اعتبار دارد خود می‌تواند برود و بدون نیاز به بانک‌ها کارش را انجام دهد. به نظر می‌رسد آنچه که حضور یک بانک را در عرصه توسعه معقول می‌کند، آن است که پول را به دست آن کس رساند که پول ندارد، اما توان و شوق انجام کاری را دارد و اتفاقاً هرچه بر درصد میزان تولید دانش و ماشین‌آلات داخلی افزوده شود، این روند باید با سهولت بیشتر و امکانات بهتری انجام شود.

مدیربانک: گفتم که این حرف‌ها به درد روزنامه‌ها و رادیو و تلویزیون می‌خورد. همان طور که خدمت شما عرض کردم اگر می‌خواهید موفق شوید، اولاً یک شریک پولدار گیر بیاورید که بتواند سرمایه اولیه و اعتبارات لازم را تدارک کند و بعد هم این تخم لقی دانش فنی به دست آمده از داخل را هم از بیخ و بن کنده و به کنار بگذارید تا کارتان انجام شود.

درخواست‌کننده فکر می‌کند. عجب نه تنها برای دانش و فن ارزش قائل نشد بلکه اکنون نقش واسطه را برای پیوند ما به شخصی پولدار هم بازی می‌کند. به جای آن که نقش خود را در یافتن