بحث و نظر: توسعه صادرات غیر نفتی از شعار تا عمل

اکنون دیگر-خوشبختانه-این نکته نه تنها بر مسئولین‏ امر بلکه بر مردم کوچه و بازار نیز روشن است که پیشرفت‏ واقعی و پایدار اقتصادی کشور تا حد بسیار زیاد به توسعهء صادرات و بدست آوردن بازارهای مطمئن در کشورهای‏ گوناگون وابسته است.البته هنوز هم هستند کسانی که‏ گرانی این یا آن کالا را ناشی از صدور آن بخارج می‏دانند و به صادرات کینه می‏ورزند،اما تعداد این افراد با مباحثی که‏ تقریبا بطور روزمره در رسانه‏های گروهی منعکس و منتشر می‏شود،روبه نقصان می‏گذارد.در گذشته‏ای نه چندان‏ دور،بحثی راجع به صادرات توت فرنگی در یکی از روزنامه‏های یومیه درج شده بود.سردبیر اقتصادی آن‏ روزنامه معروف،فریاد برآورده بود که:ما خودمان‏ توت فرنگی برای خوردن نداریم،این مختصر را هم‏ صادر کنیم؟!نویسنده به آن عزیز گفتم:اگر نیازهای‏ وارداتی هم بدستت نرسد،همین فریاد را خواهی زد؟گفت‏ چطور؟گفتم خیلی ساده است،اگر کالائی صادر نکنی وارزی‏ بدست نیاوری قدرتی برای خرید کالای خارجی نخواهی‏ داشت،حال این کالا ممکن است یک وسیلهء مصرفی کم‏ دوام یا پردوام یا یک وسیلهء سرمایه‏گذاری باشد که خود بعدا ارزش اضافی و ثروت تولید خواهد کرد.

حقیقتا از چه مرحله‏ای می‏بایست شروع می‏کردیم؟از مرحله‏ای که حتی سردبیر اقتصادی یک روزنامه یومیه‏ معتبر صادرات را موجب قحطی و گرانی می‏دانست؟غافل‏ از آنکه همین صادرات است که موجب تضمین سطح‏ اشتغال و توزیع عادلانه درآمدها می‏شود.خوشبختانه آن‏ طرز تفکر بتدریج مانند برف در آفتاب تابستان در حال‏ ناپدیدن است.

در کنفرانس‏"بررسی مشکلات و پیشنهاد تدوین نظام‏ صادراتی کشور"،در تبریز،آقای دکتر کلانتری وزیر کشاورزی گریزی به اقدامات گاه ناگزیر در فداکردن‏ صادرات زد که بنظر نویسنده این بحث،خوب تفسیر نشد و باید گفت که این سوء تعبیر ناشی از آن بود که مقدمهء بحث ایشان با مؤخره آن نمی‏خواند،یعنی ایشان،که ابتدا سیاستهای وزرات کشاورزی برای توسعهء صادرات‏ فرآورده‏های کشاورزی و صنایع تبدیلی وابسته به آن را تشریح می‏کرد،ناگهان محور سخن را تغییر داد،و این‏ تغییر،ظاهرا بدون آنکه نامی برده شود،ناشی از سیاست‏ انقباضی اخیر بانک مرکزی و دفاع از تعیین نرخ ارز و الزام‏ همهء افراد به انجام کلیه عملیات ارزی از طریق مکانیزم‏ بانک مرکزی بود.ایشان در قسمت پایانی سخنان‏ خود گفتند:"دولت همه چیز را برای کشور می‏خواهد در بعضی مواقع مجبورند سیاستهای کوتاهی را خلاف آنچه‏ به آن اعتقاد دارید سیاستهای کوتاهی را خلاف آنچه‏ به آن اعتقاد دارید اتخاذ کنید...گاه بر اثر فشارهائی که وارد می‏شود مسئولین ناچارند الزاما تصمیماتی بگیرند و از متلاشی شدن اقتصاد کشور جلوگیری کنند...هر جا برسیم دولت کشور را بیشتر از صادرات دوست دارد و آنجا که‏ برسیم مرزها جدا می‏شود.دولت در خدمت شماست."

مسأله اینست که در هیچ شرائطی،صادرات صحیح‏ و اصولی کالاهای استاندارد شده و قابل رقابت،با حفظ اصول مربوط به مزیت نسبی،مخالف منافع اساسی‏ و حیاتی حال و آیندهء کشور نیست بلکه تضمین کنندهء چنین‏ منافعی است و دولتی که به گفته وزیر کشاورزی کشور را دوست دارد ناچار می‏یابد توسعهء صادرات را دوست‏ داشته باشد و از آن استقبال نماید.دوست داشتن هم اگر با اقدامات اجرائی مناسب که به توسعهء صادرات کمک کند همراه نباشد،جز شعار بی‏محتوی چیزی نخواهد بود.

ذکر امار و ارقامی که در ظاهر حاکی از پیشرفت واقعی‏ است،لیکن فقط القاءکننده پیشرفت است،جز گمراهی‏ چیزی ببار نمی‏آورد.دستگاههای آماری ما باید مسئولین‏ امر و همهء افراد ملت را با آمارهائی که واقعیت عینی‏ دارند در جریان جزئیات امر قرار دهند.مثلا در مورد صادرات‏ فرش ظاهرا آمار حکایت از افزایش وزن و ارزش صادرات‏ آن در 34 سال گذشته دارد،اما بنا به آمار دقیق و تجزیه و تحلیل شده‏ای که رئیس اتاق کاشان‏ ارائه داد قیمت فرش ایران در بازارهای جهانی با کیفیت مشابه،در مقایسه با قیمت طلا، ظرف مدت مذکور به یک دوازدهم تنزل کرده است.اگر در مورد یکایک اقلام صادراتی به همین نحو نگریسته شود آنوقت روشن می‏گردد که کجا بوده‏ایم و حالا کجا هستیم.خرمائی که تا دو سال پیش تنی 1200 دلار فروش‏ می‏رفت سال گذشته یک صادرکنندهء خرمشهری- ناگزیر-به تنی 600 دلار فروخت و حالا با نرخ دلاری‏ 3000 ریال نمی‏تواند تعهدات خود را واریز نماید و از طرف‏ همکاران خود نیز به رقابت شکنی متهم شده است.اگر همین محاسبه با قیمت طلا انجام می‏شد نشان می‏داد که‏ ضرر و زیان این صادرکننده،که بعنوان مثال ذکر شد،تا چه‏ حد افزایش پیدا می‏کرد.در اینجا اگرچه ممکن است از بحث اصلی کمی دور شویم،لیکن ضروری می‏دانیم به‏ کلیه سازمانها و دست‏اندرکاران تهیهء آمار توصیه و از آنها تقاضا کنیم در تهیه آمار از جهت‏گیری یا ارائه آمار گنگ که‏ نتوان از آنها نتیجه‏گیری منطقی کرد خودداری نمایند.

برگردیم به بحث اصلی:بدون صادرات،اقتصاد و تولید ما تکیه گاهی نخواهد داشت.فکر کنید صنعت نفت ما اگر بازار صادراتی نداشت آیا می‏توانست به این درجه از پیشرفت برسد؟صنعت فرش ما اگرچه دارای تکیه گاه‏ قوی ملی است در طول تاریخ،در فراز و نشیبهای گوناگون‏ موجودیت خود را حفظ کرده است،لیکن پیشرفت اساسی‏ خود را مرهون بازارهای صادراتی می‏داند،چنانکه در دو جنگ گذشته که بازارهای صادراتی فرش از بین رفت‏ تولید این کالا به بدترین کیفیت و کمترین میزان تنزل‏ یافت.تجدید حیات فرش ایران و اعتلای هنری آن نیز به‏ همت گروهی کثیر از دست‏اندکاران این رشته اعم از تولیدکنندگان مواد اولیه-طراحان-زنگرزان- استادکاران-بافندگان و بازرگانان،وابسته بود که به‏ بازاریابی مجدد برای این اثر صنعتی-هنری کشور به‏ تلاش برخاستند.در این میان سهم دانشجویانی که یک‏ قطعه ایرانی را از این روستا به آن روستای آلمان‏ می‏بردند و با تشریح هنری جزئیات تهیه فرش ایران، خریدار احتمالی را به خریدار بالفعل بازاریابی و یافتن‏ نباید احتمالی را به خریدار بالفعل مبدل می‏ساختند بازارهای صادراتی جدید،فرش ایران احتمالا فراموش‏ شده باقی می‏ماند.

نکته‏ایکه در عطف توجه به صادرات غیر نفتی نباید از نظر دور داشته باشیم بلندنظری و آینده‏نگری است. بدیهی است نباید به صادرات فرش و خشکبار و چند قلم‏ دیگر کالای سنتی قانع باشیم.اما این قانع نبودن به هیچ‏ وجه به معنی آن نیست که حتی اگر می‏توانیم از صدور همین کالاهای سنتی یکبار یا یک سنت بیشتر بدست‏ آوریم آنرا فراموش کنیم.زیرا که به‏هرحال داشتن مزیت‏ نسبی امری ثابت نیست،بلکه خود موضوعی است نسبی. ممکن است امروز ما در صدور یک کالا مزیت نسبی داشته‏ باشیم لیکن بعلت سهل‏انگاری و عدم توجه به اقتصادی‏ بودن تولید و قابل رقابت بودن محصول در بازارهای‏ جهانی،و یا غفلت از پیشرفتهای فنی و تکنیکی و هزینه‏ تمام شده محصولات مشابه در کشورهای رقیب،آن مزیت‏ نسبی را از دست بدهیم.همچنان‏که در مورد پارچه‏های‏ دستباف ایران و ده‏ها کالای صادراتی دیگر چنین شد. در جهت عکس نیز می‏توان و باید مزیتهای نسبی جدید بوجود آورد و سطح این مزیت‏ها را از طریق ایجاد ارزش‏ افزودهء بیشتر و کاهش معقول هزینه‏ها و بالا بردن کیفیت‏ و ایجاد رقابت‏پذیری افزونتر،بالا برد،ملاحظه می‏کنید مزیت نسبی یک امر دینامیک است که دائما از دیگر عوامل تأثیر می‏پذیرد و بر آنها تاثیر می‏گذارد.بازاریابی‏ دینامیک هم باید با توجه به عمل و عکس العمل‏ تولیدکنندگان و عرضه‏کنندگان کالاهای مشابه یا قابل‏ جایگزینی در عرصه جهانی صورت گیرد.این کاری است‏ بسیار پرهزینه و وقت‏گیر.سالها باید تلاش مستمر و پی‏گیر بخرج داد تا بازاری مطمئن برای یک کالای صادراتی‏ فراهم آید.پیوسته نیز باید مراقب کار رقبا بود تا قدرت‏ رقابت آن کالا حفظ شود و مزیت نسبی برقرار بماند.

در چنین شرائطی نمی‏توان و نباید برنامه‏های صادراتی‏ کشور را شتاب‏زده فدای تصمیمات خلق الساعه نمود.این‏ سیاست دولت که تمام فعالیتهای ارزی کشور مانند همهء کشورهای مترقی دیگر باید از طریق نظام بانکی صورت‏ گیرد صحیح است.اما صحت سیاست الزاما بستگی‏ بانکداری مغرب زمین نگاه کنیم متوجه می‏شویم که این‏ نظام از تکامل صرافیهای خصوصی نشأت گرفته و تکامل‏ یافته است همچنان‏که در کشور ما نیز سابقه عملیات‏ صرافی خصوصی بمراتب بیش از سابقه بانکداری است. دولتی شدن همهء عملیات بانکداری سراسر کشور یک‏ مسأله است و نظارت دولت و بانک ناشر اسکناس‏ بر بانکهای خصوصی مسأله دیگر.ما فعلا فاقد بانکهای‏ خصوصی هستیم.که اگرچه جای بحث دارد،اما بهرحال‏ جای آن در این مقاله نیست.اما آنچه باید در همین جا گفته‏ شود اینست که لااقل هر بانک به کاری که برای آن بوجود آمده است بپردازد و فرضا بانک صادرات یا بانک توسعهء صادرات منحصرا به فعالیتهای مربوط به توسعهء صادرات‏ سرگرم باشند و احیانا مجمتع سازی را به بانک مسکن‏ واگذار کنند.اگر قرار باشند هر کسی کا دیگری را انجام دهد ما هرگز متخصصان مورد نیازمان را تربیت نخواهیم کرد. در همین راستا اگر قرار باشد که برنامه‏های مقطعی در روی‏ برنامه‏های بلند مدت ما تأثیر نامطلوب برجای بگذارد.به‏ پیشرفت مستمر و مداوم و مطمئن دست نخواهیم یافت. در زمینه صادرات همواره باید در نظر داشته باشیم که‏ خصلت این رشته با رشته تولید برای مصرف داخلی متفاوت است.انعقاد قراردادهای بلند مدت و میان مدت که‏ شالودهء اطمینان بخش صادرات محسوب می‏شود تنها در صورتی ممکن خواهد بود که خریدار از ثبات قوانین‏ و مقررات کشور متبوع فروشنده و عمل به آن قوانین‏ و رسیدگی عادلانه و فوری به دعاوی مطورحه و احقاق حق‏ آنکس که حق او تلف شده است کالای ما قبلا اطلاعات‏ لازم در مورد این نکات را بدست می‏آورد،سپس با ما بر سر میز مذاکره می‏نشیند و به امضای قرارداد تن در می‏دهد. خلاصه آنکه،سخن صادرات،تا آنجا که بتوان برای آن‏ برنامهء بلندمدت تنظیم کرد و در عین حال مشکلات روزمره‏ راهم در نظر گرفت،گفته شده است.اکنون موقع عمل است. به ببینیم مسئولین اجرائی چگونه به هدف 27 میلیارد دلار صادرات غیرنفتی در برنامه دوم دست نخواهند یافت و از آن بمراتب پیشی خواهند گرفت.این جملهء آخر آرزو نیست‏ بلکه نگاهی به طرحهای به ثمر رسیده و در دست اتمام‏ برنامهء اول و طرحهای برنامه دوم نشان می‏دهد که‏ ما بزودی در ردیف صادرکنندگان عمده بسیاری از فرآورده‏های عمده صنعتی و استراتژیک از جمله مس- آهن-آلومینیوم-سیمان-کودهای شیمیائی- محصولات متنوع پتروشیمی انواع دارو و سرم بسیاری‏ کالاهای دیگر در خواهیم آمد،مشروط بر آن که سیاستهای‏ صادراتی مستمر و پایدار داشته باشیم و نظام پولی و بانکی‏ ما بر توسعهء صادرات غیر نفتی با هدف دیگر خودگرانی و آتی‏ اصرار داشته باشد.