

اشاره:

تجدید ساختار اقتصادی با هدف دستیابی به رشد و توسعه پایدار، اساس تفکر اقتصادی امروز در ایران اسلامی را تشکیل می‌دهد.

تجدید ساختار اقتصاد کشور بدون توجه به اندیشه‌های نوین و راهبردها و راهکارهای پیشنهادی کارشناسان ارشد اقتصادی، به هدر دادن نیروهای مادی و معنوی جامعه خواهد انجامید. به همین منظور مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی مبادرت به برگزاری میزگردی با حضور کارشناسان مسایل اقتصادی نمود.

میزگرد «اندیشه‌های نوین اقتصادی» با حضور دکتر قاسمی مدیرکل توسعه صادرات وزارت صنایع، دکتر فریدون برکشلی سرپرست پژوهشکده بین‌المللی انرژی، دکتر رحیم رحیم‌زاده اسکویی محقق و عضو هیأت علمی سازمان مدیریت صنعتی و دکتر محمدرضا رفعتی عضو هیأت علمی - پژوهشی مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی برپا شد. در این میزگرد، عمده‌ترین مشکلات برنامه‌ریزی تجدید ساختار اقتصادی و صنعتی و بازرگانی کشور مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفت. با هم گزارش این میزگرد را می‌خوانیم.

۲۱ میلیارد دلار صادرات داشته باشیم، یعنی به‌طور متوسط برای هر سال ۷ میلیارد دلار. باید بپذیریم که کار مشکلی است و با در نظر گرفتن ضربه‌ای که در سال ۱۳۷۴ به بدنه صادرات وارد آمد، به نظر می‌رسد برای دستیابی به هدف پیش‌بینی شده، باید یک تلاش همه‌جانبه صورت بگیرد.

از کل صادرات غیرنفتی پیش‌بینی شده، بخش صنعت و معدن یعنی وزارتخانه‌های صنایع، معادن و فلزات و نیز پتروشیمی و چند بخش دیگر متعهد به تأمین ۸ میلیارد دلار صادرات صنعتی هستند و وزارت صنایع متعهد است که ۴/۵ میلیارد دلار درآمد ارزی داشته باشد.

○ دکتر قاسمی:

برای ده سال آینده، باید به‌طور متوسط در هر سال ۷ میلیارد دلار صادرات صنعتی داشته باشیم که باید بپذیریم کار مشکلی است.

ارزش صادرات صنعتی در سال ۱۳۷۴ به میزان ۷۵۹ میلیون دلار، در سال ۱۳۷۵ به میزان ۱۱۷۰ میلیون دلار و در شش‌ماهه اول سال ۱۳۷۶ به رقم ۶۲۱ میلیون دلار رسید. به این

بحث را با طرح سؤالی از آقای دکتر قاسمی آغاز می‌کنیم. لطفاً سیاست صادراتی وزارت صنایع و چشم‌انداز آن را با در نظر گرفتن علل و عواملی که در دستیابی به اهداف پیش‌بینی شده تأثیرگذار می‌باشد، مطرح بفرمایید.

دکتر قاسمی: با تشکر

از مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی و نشریه «بررسی‌های بازرگانی» که به این مهم توجه کرده و صادرات صنعتی را به بحث گذاشته است، ابتدا به سپیش‌بینی‌های برنامه دوم می‌پردازم و در جای دیگر مسایل و مشکلات و پیشنهادها را مطرح می‌کنم.

در دومین برنامه توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی ایران، ارزش صادرات غیرنفتی ۲۷/۵ میلیارد دلار پیش‌بینی شده بود. در سال ۱۳۷۴ به حدود ۳۱۶۰ میلیون دلار از این رقم و در سال ۱۳۷۵ به حدود ۳۲۱۰ میلیون دلار دست پیدا کردیم. به این ترتیب برای سه سال آینده باید حدود

میزگرد

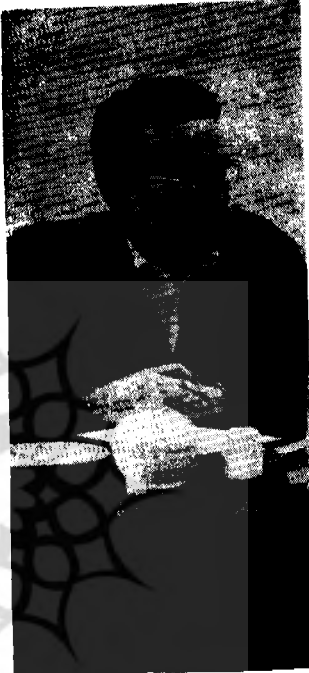
اندیشه‌های نوین اقتصادی



ترتیب ارزش صادرات صنعتی در این مدت به ۲۵۵۰ میلیون دلار رسید و طی دو سال آینده باید حدود ۲ میلیارد دلار صادرات داشته باشیم که البته این ارقام جدا از صادرات فولاد و پتروشیمی است.

بر اساس پیش‌بینی‌ها، بخش صنعت می‌تواند در سال آینده ۲۲۳۰ میلیون دلار و در سال آخر برنامه ۲۸۵۰ میلیون دلار صادرات داشته باشد. البته تحقق این ارقام و دستیابی به آن به اما و اگرهای بسیاری بستگی دارد.

دکتر اسکویی: بنده بحث را از بعد کلان ادامه می‌دهم و در ابتدا به ساختار کلی صادرات صنعتی می‌پردازم. از دیدگاه نظری، جوامع از دو نیروی اجتماعی تشکیل می‌شود. گروهی متعلق به مناسبات ماقبل صنعتی و گروهی دیگر به بعد از آن تعلق دارند. تفاوت این دو نیرو در نوع نگرش آنها به مناسبات صنعتی است. در اقتصاد، قوانین اقتصادی مانند قوانین فیزیک خارج از اراده انسان عمل می‌کند. بنابراین جامعه‌ای



توسعه و گسترش می‌یابد که ترکیب نیروهای اجتماعی آن به گونه‌ای باشد که از نیروی ماقبل صنعتی قوی‌تر عمل کند و این اتفاق در کشورهای توسعه‌یافته روی داده است.

○ برای دستیابی به اهداف پیش‌بینی شده در صادرات صنعتی به یک تلاش همه‌جانبه نیاز داریم.

در کشورهای توسعه‌نیافته، مانند کشور ما نیز حضور این نیروها احساس می‌شود. یک گروه آینده کشور را در گرو رشد مناسبات صنعتی می‌بیند و گروه دیگر دیدگاهی متفاوت با آن دارد. یکی از علل توسعه‌نیافتگی ما، قدرت نیروهای مخالف رشد مناسبات صنعتی است.

همین نیروها با پیشنهاد دو راهبرد در قالب راهبرد جانشینی واردات و توسعه صادرات به فکر تداوم حضور خود

هستند که در برنامه‌های عمرانی پیش از انقلاب و در برنامه توسعه پس از آن، این راهبرد را در پیش گرفتند.

در حالی که دو سیاست یادشده، اساس راهبرد توسعه بازرگانی کشورهای صنعتی پیشرفته است که به عنوان راهبرد صنعتی به کشور ما تحمیل شده است.

حال چرا این دو سیاست که باید از دیدگاه خرد مطرح شود، بار دیگر به عنوان راهبرد کلان مطرح می‌شود، روشن است. به دلیل قدرت نیروهای متعلق به مناسبات ماقبل صنعتی، اینکه چرا در این مرحله بار دیگر چنین اتفاقی در کشور ما روی می‌دهد، پاسخ به این سؤال نیز به همان سؤال پیش برمی‌گردد و این بار به این دلیل که نیروهای اجتماعی مناسبات ماقبل صنعتی متوجه شده‌اند که در حال از دست دادن جایگاه اجتماعی خود هستند. بنابراین، به عنوان آخرین تلاش‌ها برای ادامه حضور خود چنین سیاست‌هایی را در پیش گرفته‌اند. در حالی که باید توجه کنند آینده آنها برای حضوری کم‌رنگ‌تر در جامعه، همراهی با نیروهای موافق مناسبات صنعتی است، نه ایستادگی در برابر آنها.

درک این واقعیت چندان دشوار نیست که ایران کشوری است با موقعیت راهبردی جغرافیایی فوق‌العاده. حدود ۶۴ درصد انرژی جهان از تنگه هرمز خارج می‌شود و حضور همسایگان شمالی به ما اجازه نمی‌دهد که دیواری به دور خود بکشیم. گذشته از این، ۹۰ درصد نیازهای ارزی کشور از خارج تأمین می‌شود. این موضوع نیز ما را بر آن می‌دارد که روابط بین‌المللی گسترده داشته باشیم.

حال باید دقت کنیم که کدام یک از نیروهای اجتماعی ما شرایط برقراری ارتباط را داراست.

به تجربه ثابت شده است هر گاه نیروهای اجتماعی مناسبات توسعه صنعتی ایران با نیروهای مناسبات اقتصادی پیشرفته، ارتباط برقرار کرده‌اند، یک رابطه متجانس به وجود آمده است، که نتیجه آن، توسعه کشور و امکانات بین‌المللی آن بوده است. زیرا نیروهای اجتماعی صنعتی قدرت چانه زدن و انتخاب دارد و منافع فردی مورد نظرش نیست، زیرا منافع را جامعه به او می‌دهد. در صورتی که نزدیکی نیروهای اجتماعی ماقبل صنعتی با نیروهای صنعتی پیشرفته برای ما یک رابطه نامتجانس در پی داشته است. زیرا این نیرو قدرت چانه زدن و دانش ارتباط ندارد و حضور او یعنی تأمین منافع برای خودش در خارج، که منافی برای کشور دربر ندارد

بوده است که نشانه افزایش سرمایه‌گذاری در بخش صنعت در مقایسه با رشد سرمایه‌گذاری در کشور است.

همین حرکت‌ها سبب شده است که سازمان‌های بین‌المللی نیز متوجه ایران بشوند، به طوری که سازمان عمران ملل متحد «یونیدو» کشور ما را به عنوان یکی از چهار کشور نامزد پیوست به جرگه کشورهای تازه صنعتی شده در دهه اول قرن بیست و یکم معرفی می‌کند. از سوی دیگر این را هم می‌دانیم که طی سال‌های ۱۳۵۷ تا ۱۳۷۵ در یک دوره ۱۸ ساله سهم ایران در صادرات جهان افت داشته و از رقم ۶۹ صدم درصد به ۲۴ صدم درصد کاهش یافته است. این بحث آقای دکتر اسکویی بسیار اساسی و جدی است.

در اقتصاد سیاسی توسعه، دامنه رشد هر فعالیتی تابع میزان قدرتی است که متولیان آن فعالیت در نظام حکومتی به دست می‌آورند. چنانچه در زمانی کشاورزان قدرت بگیرند، بخش کشاورزی متحول می‌گردد. اما آنچه در حال حاضر در کشور می‌بینیم حاکی از آن است که معلوم نیست در حال حاضر متولیان اقتصادی کشور از کدام فعالیت اقتصادی حمایت می‌کنند، زیرا روحيات آنها منبعث از هیچیک از این خواسته‌ها نیست و این مطلب در نظام برنامه‌ریزی به‌روشنی دیده می‌شود.

اما بحث اساسی‌تر در مورد توسعه صادرات این است که سیاست ما در این خصوص مشخص نیست. آیا قرار است مازاد مصرف و آنچه بر اساس جایگزینی واردات تولید می‌گردد، صادر شود، یا می‌خواهیم یک نظام صادرات صنعتی طراحی کنیم، یا طراحی گسترده بر اساس مزیت‌های نسبی یا آنچه طی سال‌ها از نیروی کار و انرژی ارزان به عنوان پشتوانه‌های اصلی به‌کار گرفتیم؟ مزیت نسبی یک مقوله ایستا نیست، بلکه پویا است.

○ نباید یک‌باره روی سیاست جایگزینی واردات خط کشید. ما در اجرای سیاست جایگزین واردات، تا حدی موفق بوده‌ایم و انتقال این سیاست به راهبرد توسعه صادرات، راه نجات است.

مخالفت یا موافقت کردن با جانشینی واردات و توسعه صادرات، مسأله‌ای را حل نمی‌کند. باید دید آیا این شرایط در کشور آماده است که نیروهای اجتماعی جدا شده از صنعت و موافق مناسبات صنعتی، به فعالیت بپردازند، یا اینکه قوانین به‌گونه‌ای تدوین شده که اگر تصمیم گرفته شود نفت بر اساس این قوانین صادر شود، تنها روزی یک بشکه نفت اجازه صدور خواهد یافت. زیرا نیروهای اجتماعی ماقبل مناسبات صنعتی در برنامه‌ریزی دست داشته‌اند.

پیش از جلسه به درآمد ارزی ایران و ترکیه نگاه می‌کردم. در سال ۷۵ کل درآمد ارزی ایران ۲۰ میلیارد دلار و ترکیه هم در همین حدود بود. با توجه به اینکه ما فروشنده نفت و گاز هستیم و ترکیه خریدار این دو ماده. چه چیز سبب شده است که ترکیه چنین درآمدی داشته باشد؟ به نظر بنده قدرت نیروهای اجتماعی موافق مناسبات صنعتی و بین‌المللی که از نظر تاریخی قادر به درک این مناسبات هستند.

دکتر برگشلی: آقای

دکتر اسکویی به قدری جامع و کامل بحث کردند که دیگر نیازی به ادامه بحث نمی‌بینم. البته باید توجه داشت که با تمام مشکلات موجود، جنبه‌های مثبتی نیز وجود دارد. صادرات غیرنفتی کشور در فاصله سال‌های ۶۸ تا ۷۵ به‌طور متوسط سالانه ۲۰ درصد رشد داشته است و سهم صادرات غیرنفتی از ۹/۷ درصد در سال ۶۸ به ۱۸/۶ درصد در سال ۷۵ رسیده است. متوسط رشد سرمایه‌گذاری در این سال‌ها ۱۱ درصد و متوسط رشد در بخش صنعت حدود ۲۰ درصد



○ مکانیزم قیمت‌گذاری ما اصولی و منطقی نیست. پیمان ارزی نیز مشکل دیگر صادرکننده است. قوانین و مقررات خلق‌الساعه دست و پای صادرکننده را می‌بندد. باید راهکارهای مناسب را پیدا کرد.

در بخش مهمی از ارزش افزوده صنعت کشور، انرژی ارزانی نهفته است که به گونه‌ای دیگر صادر می‌شود. در حالی

مشکل، صادرات متوقف می‌شود. در حالی که امروزه پیمان‌های اقتصادی منطقه‌ای نقش مهمی در توسعه اقتصادی، صنعتی و صادرات دارد.

○ نیروهای اجتماعی صنعتی قدرت چانه زدن و انتخاب دارند. برای این نیرو، منافع فردی موردنظر نیست، زیرا منافع را جامعه به آنها می‌دهد.

ما طی این سال‌ها توانستیم از سازمان همکاری اقتصادی بهره‌برداری مناسبی داشته باشیم. هنوز وحشت داریم که به روی کالاهای کشورهایمانند قفقاز مرز را بکشاییم و تصور می‌کنیم اقتصاد ما مورد تهاجم قرار گیرد. ایران می‌تواند در صنعت پتروشیمی که مزیت نسبی دارد، به انبار فرآورده‌های پتروشیمی در منطقه تبدیل شود و محصول دیگری در پاکستان یا ترکیه انبار شود تا تبادلات منطقه‌ای به سهولت انجام گیرد. اینجا به بحث دکتر اسکویی نزدیک می‌شویم که موتور توسعه صنعت، بازرگانی است. اگر صنعت نتواند از توانمندی‌های بازرگانی مدد بگیرد، برای توسعه، آینده‌ای نخواهد داشت.

دکتر رفعتی: دوستان به بازرگانی اشاره کردند. این مشکل سال‌هاست در کشور وجود دارد و شاید علت آن بی‌توجهی به صادرات بوده است.

آقای دکتر برکشلی به موضوع نفت اشاره کردند، درآمد نفتی ما در طرح ایران ۱۴۰۰ به میزان ۱۵ میلیارد دلار در سال فرض شده است ولی می‌دانیم دلار سال ۱۳۵۳ با دلار سال ۱۴۰۰ قابل قیاس نیست و با لحاظ کردن این عامل، قدرت

خرید سرانه درآمد نفتی ما از ۵۸۰ دلار به ۱۵ دلار خواهد رسید. بنابراین، باید به طرف صادرات غیرنفتی برویم. اگر این تفکر صادراتی جا بیفتد، بی‌تردید به سمت صنعت خواهیم رفت. چرا؟ چون صنعت تنها جایی است که می‌تواند بار صادرات ما

که بازار فولاد در جهان راکد است ما می‌خواهیم فولاد صادر کنیم و می‌دانیم ۳۰ درصد ارزش افزوده فولاد، انرژی است و خریدار هم متوجه این موضوع هست که نفت بشکته‌ای حدود ۲۰ دلار را نیم دلار از ما می‌خرد. ما نفت رایگان را در اختیار صنعت می‌گذاریم و سال‌هاست تحت‌عنوان صنعت نوزاد از آن حمایت می‌کنیم و همچنان نیز نوزاد مانده است.

از نیروی کار ارزان به‌عنوان مزیت نسبی یاد می‌کنیم، در حالی که بازده آن پایین است و همین امر دستمزدها را پایین نگه داشته است. اگر می‌خواهیم صنعت موتور توسعه باشد باید مزیت‌های نسبی جدید طراحی کرده تا اقتصاد ملی از این مسیر تحرک لازم را به‌دست آورد.

○ دکتر اسکویی:

راهبرد جانشینی واردات و توسعه صادرات، راهبرد توسعه بازرگانی کشورهای صنعتی پیشرفته است که به عنوان راهبرد صنعتی به کشور ما تحمیل شده است.

صادرات به‌صورت عام و صادرات صنعتی به‌طور خاص، یک مقوله مجزا نیست و نباید مستقل از بقیه اقتصاد به آن نگاه کرد. ما به متغیرهای کلان اقتصاد توجه نداریم در حالی که برای توسعه صادرات برنامه‌ریزی می‌کنیم، سیاست‌های پولی، مالی و تحقیقاتی جداگانه بررسی می‌شود. همه این سیاست‌ها در ترکیب با یکدیگر باید به توسعه صادرات منتهی گردد و متأسفانه این ترکیب وجود ندارد. بر اساس مزیت‌های نسبی که مطمئن نیستیم دیگر وجود داشته باشد، با سرمایه‌گذاری عظیم صنعت پتروشیمی راه‌اندازی شد. یعنی یک صنعت سرمایه‌بر و کاربر با مصرف انرژی فراوان و با تکیه بر نفتی که تا ۱۵ سال دیگر ممکن است برای صادرات چیزی نداشته باشیم.

در طرح ایران ۱۴۰۰، رقم صادرات غیرنفتی ۲۰۰ میلیارد دلار پیش‌بینی شده است که برای رسیدن به آن ارزش صادرات غیرنفتی باید سالانه ۲۵ درصد رشد یابد. ولی به نظر می‌رسد با سیاست‌های فعلی چنین رشدی اتفاق نمی‌افتد. زیرا هر وقت در داخل با پدیده‌ای روبه‌رو می‌شویم، تمام سرمایه‌گذاری‌های انجام شده فراموش می‌گردد و انگیزه و اعتماد صادرکننده نیز نادیده گرفته می‌شود. نمونه آن طراحی صادرات به آسیای میانه و قفقاز است که با بروز کوچک‌ترین

ما در تجارت جهانی در سال ۱۹۷۴ بعد از شوک نفتی ۲/۴ درصد بوده و در حال حاضر به ۴/۰ درصد رسیده است. با توجه به جمعیت، مساحت و انرژی و منابع موجود، سهم ما باید به بالای یک درصد برسد که هدفی دست‌نیافتنی نیست. بر اساس پیش‌بینی، ۱۷۰ میلیارد دلار از رقم فوق برعهده صنعت است. اما کدام صنعت، با چه ارزش واحد صادراتی؟ ارزش واحد صادرات صنعتی ما رقمی در حدود ۳۰ سنت برای هر کیلو است. اگر همین ترکیب حفظ شود، باید ۵۱۰ میلیون تن کالا صادر کرد که به هیچ عنوان صنعت ما چنین ظرفیتی را ندارد. هم‌اکنون سیمان و کلینکر هم جزء صادرات صنعتی ماست و به قیمت کمتر از ۱۰ سنت برای هر کیلو، اینها واقعاً صنعت نیست. اگر کوه را بکنیم و بار کنیم برود، هیچ‌وقت صنعت توسعه نمی‌یابد. حمایت بخش بازرگانی باید هدفمند باشد، در غیر این صورت صنایع نوزاد، کماکان نوزاد باقی خواهند ماند.

○ در مورد محوریت توسعه، بحث اصلی نوین‌سازی تولیدات است. در صورت تحول نهادهای یک جامعه، آن جامعه به سمت صنعتی شدن حرکت خواهد کرد.

دکتر اسکویی: این بحث مزیت‌های نسبی، توضیح واضحی است، ولی اگر قرار باشد کشوری با پشتوانه مزیت‌های نسبی صنعتی شود، بفرمایید ژاپن چه مزیتی داشته که صنعتی شده است. یا آلمان کدام مزیت را داشت. استفاده از مزیت‌های نسبی درست، قرار نیست ما را صنعتی کند. بحث اینجاست که در چه زمینه‌هایی باید مزیت نسبی ایجاد کنیم. آقای دکتر برکشلی در مورد مزیت نسبی نیروی کار گفتند که بهره‌وری پایین است. به تازگی مطالعاتی انجام داده‌ام که نشان می‌دهد به طور متوسط با تمام بهره‌وری پایین نیروی کار در ایران، هزینه نیروی کار در قیمت تمام‌شده کالای صنعتی ۳ تا ۵ درصد است. در بخش‌هایی از صنایع این رقم تا ۲۵ درصد افزایش می‌یابد. هزینه نیروی کار در انگلستان در کلان ۴۰ تا ۴۵ درصد است. به هر حال مشکل ما در بهره‌وری نیروی کار نیست، مشکل در بهره‌وری مدیریت است. در کدام کشور دیده‌اید که قبل از کاهش هزینه‌ها برای جبران زیان، افزایش قیمت بدهند و در پاسخ این پرسش که چرا قیمت فلان کالا افزایش یافته بگویند: «هزینه تولید را نمی‌پوشاند.» در حالی که باید ابتدا هزینه را کاهش داد. بعد افزایش قیمت داده

را بر دوش بکشد و اگر می‌خواهیم به افلاس نیفتیم باید صنعت محور توسعه باشد.

دوستان به بحث مزیت نسبی اشاره داشتند، البته تا حدودی حق با آنهاست، اما وقتی برای اقتصاد کلان، مبانی خرد را می‌پذیریم، برای سیاست‌های توسعه نیز باید مبانی خرد وجود داشته باشد. برای راهبرد توسعه صنعتی هم باید به محاسبه مزیت نسبی بپردازیم.

موضوع اصلی جهت‌دار نبودن سرمایه‌گذاری‌ها است. بارها مشاهده شده است که مسؤولان، پروژه‌های را افتتاح می‌کنند و عنوان می‌شود این طرح، فلان رقم از نیاز داخلی را تأمین خواهد کرد و مازاد آن نیز صادر خواهد شد.

ذهنیت چیست؟ آنکه هر چه لازم داریم، می‌توانیم تولید کنیم و مازاد آن را صادر کنیم. آیا در همه کالاهای مزیت نسبی داریم؟ این موضوعی است که در هیچ جای دنیا سابقه ندارد.

○ ژاپن با استفاده از چه مزیت نسبی، صنعتی شده است؟ استفاده از مزیت‌های نسبی درست، ولی قرار نیست مزیت نسبی، ما را صنعتی کند.

خودروسازی ما ناکارآترین بخش صنعت است، اما باز می‌بینیم طرح توسعه پیکان اعلام می‌شود. بدون تردید این برنامه باز هم با هدف استفاده از حمایت دولت طراحی شده است و این‌گونه، نمی‌توان صنعتی شد. در حالی که توسعه صنعتی وابسته به همین بحث مزیت نسبی است، زیرا مهم‌ترین عاملی است که از هدر رفتن منابع جلوگیری می‌کند.

ما تا زمانی که انرژی ارزان داریم، صنایع انرژی بر ما دارای مزیت نسبی‌اند و صدور فلزات و کانی‌های غیرفلزی نیز بر همین اساس است.

بر اساس آمارهای موجود، ما در سطوح پایین توسعه هستیم و در این سطح باید صادرات از صنایع سبک شروع شود. بیشترین رشد در منسوجات و پوشاک و صنایع غذایی است، اما در مورد صنایعی که مواد اولیه آن در داخل وجود دارد، تأکیدی نشده است. مزیت‌های ما در این بخش‌هاست و همین منابع محدود نیز باید صرف آنها شود.

آقای دکتر برکشلی به ۲۰۰ میلیارد دلار صادرات برنامه ایران ۱۴۰۰ اشاره داشتند، این رقم پیشنهادی بخش بازرگانی است و برای رسیدن به آن این‌گونه عمل کردیم. سهم

شود. اما صنایع ما همواره درباره افزایش قیمت فکر می‌کند. به هر حال ما در کشور مزیت‌های نسبی فراوانی داریم که باید تولید شوند، از جمله حمل و نقل.

در مورد محوریت توسعه، به نظر بنده این بحث‌ها انحرافی است. بحث اصلی، صنعتی کردن تولید است. قبل از اینکه تولیدات صنعتی شود، باید کشاورزی صنعتی شود. فرهنگ، تجارت و صنعت نوین‌سازی گردد و در صورت تحول نهادهای یک جامعه، آن جامعه به سمت صنعتی شدن حرکت خواهد کرد. اگر چه کشور ما ۷۵ سال است که ادعای پیشرفت دارد، اما باید بررسی کنیم که چرا ۳۰ سال پیش اسمی از کره نبود، اما اکنون به این درجه از پیشرفت رسیده است. کره‌ای که کارشناسان آن در شرکت دوو در سال ۱۳۳۷ در بانک صنعت و معدن ایران امور مالی را آموزش می‌دیدند و ده سال بعد کارشناسان فنی همان شرکت (در سال ۱۳۴۶) در ایران خودرو آموزش فنی می‌بینند. این همان کره است که ما می‌خواهیم در آینده به سطح او برسیم، البته اگر بنگلادش نشویم. هر چند که این کشور توانسته است ظرف یک سال صادرات کنف را از ۸ میلیارد دلار به ۱۲ میلیارد دلار برساند یعنی ۴ میلیارد دلار افزایش. بنابراین در برنامه‌های توسعه و پیشرفت ما اشکال وجود دارد.

○ آینده کشور وابسته به صنعت است. صنعت هم، به ورود به بازارهای جهانی و صادرات بستگی دارد.

در اینجا ارقامی ارائه شد که به نظر بنده ارقام بحران اقتصادی کشور است. بر اساس ارقام رسمی ۱۶/۸ درصد تولید ناخالص ملی میزان سرمایه‌گذاری ما است یعنی در واقع ۸۳/۲ درصد تولید ناخالص ملی را مصرف کرده‌ایم. ارقام مشابه کشورهای دیگر را در نظر بگیریم. مالزی ۴۶ درصد، کره جنوبی ۴۴ درصد و آمریکا امسال میزان سرمایه‌گذاری‌اش به ۲۴/۹ درصد رسیده است و این کشور اعلام بحران اقتصادی کرده است، در حالی که بر اساس اسناد رسمی، استهلاک سرمایه در کشور ما ۱۸ درصد است و به عبارت دیگر ما همچنان از بنیادها استفاده می‌کنیم.

موضوع دیگر، تولید همه چیز در کشور است. آیا این درست است که واحد صنعتی در کشور ایجاد شود که درآمد ارزی نداشته باشد. شما می‌دانید یک بار در دنیا تولید همه چیز

به هر قیمت اجرا شد و شکست خورد و ما هم‌اکنون همین سیاست را انجام می‌دهیم.

○ دکتر برکشلی:

متوسط نرخ رشد ۲۰ درصدی در بخش صنعت و افزایش رشد سرمایه‌گذاری سبب شده که جمهوری اسلامی ایران یکی از چهار کشور نامزد پیوستن به جرگه کشورهای تازه صنعتی شده در دهه اول قرن ۲۱ از طرف «یونیدو» معرفی شود.

دکتر قاسمی: نباید یک‌باره روی سیاست جایگزینی

واردات خط کشید. به هر حال مملکت را همین واحدهای صنعتی که بر اساس همین سیاست تأسیس شده‌اند، می‌سازد. این درست است که ما عقب ماندیم، ولی به هر حال حرکت‌هایی هم صورت گرفته، هر چند قانع‌کننده نبوده است. در بخش‌هایی سیاست جایگزینی موفق بوده است. در پایان جنگ، تولید سیمان ۱۲ میلیون تن بود، در حالی که کارخانه‌ها عمر ۴۰ ساله داشتند. امروز تولید به ۲۲/۵ میلیون تن رسیده است و تا سال ۱۳۷۷ به ۳۰ میلیون تن خواهد رسید. سیمان هم به اندازه فولاد، ماده اولیه است. صنعتی شدن کشور نیاز به پل دارد. بنابراین ما در اجرای سیاست جایگزین واردات تا حدی موفق بودیم و انتقال این سیاست به راهبرد توسعه صادرات، راه نجات ما خواهد بود.

آقای دکتر رفعتی درباره کیفیت نامطلوب پیکان سخن گفتند باید توجه داشت: ده سال این محصول بدون رقیب بود و با هر کیفیتی که تولید می‌شد، خریدار داشت. اما همین که حرکت‌هایی برای تولید حتی به صورت مونتاژ محصولی مشابه مطرح شد، این واحدها نیز به حرکت‌های درستی دست زدند و تولیدکنندگان صنعتی با حضور در بازارهای جهانی، می‌توانند به مشکلات کیفی خود آگاه شوند. به یاد آوریم که زمانی هیچ کس حاضر نبود کالای ژاپنی خریداری کند. بنابراین راهبرد توسعه صادرات، باز شدن درهای اقتصادی مملکت را به دنبال دارد که در نتیجه، تجارت خارجی مملکت تحول می‌یابد.

دکتر برکشلی: از حرکت اقتصادی کشور بر اساس

سیاست جایگزینی واردات، شش سال می‌گذرد و ماهیت این سیاست، رشد افقی آن است و قرار نیست که عمودی رشد کند.

تدوین گردد تا رشد ۲۰ درصدی صادرات تأمین شود. آنگاه این اجبار پدید می‌آید که بخشی از مشکلات را از پیش راه صادرات برداریم. این پایان ماجرا نیست و آغاز راه است.

مزیت نسبی، سیاست ارزی و اعتباری کشور را تعیین می‌کند و سیاست‌های ارزی و پولی کشور باید تابع سیاست‌های بازرگانی شود.

در حال حاضر با این تضاد منافع بین دستگاه‌ها، امکان ندارد بتوانیم در سال‌های پایانی برنامه دوم به ۷ میلیارد دلار درآمد صادراتی دست پیدا کنیم، زیرا هنوز جهت‌گیری درستی برای صادرات نداریم. حمایت و تخصیص ارز باید مشروط به عملکرد صادراتی باشد.

لازمه تجارت بین‌المللی، خرید ارزان و فروش گران است. چرا برای تولید به نیاز داخلی نگاه می‌کنیم؟ در این صورت فاتحه تجارت بین‌المللی خوانده است. باید نگاه به بازارهای بیرون داشت و عزم صادراتی و اجبار به نوآوری را مدنظر قرار داد.

در بسیاری زمینه‌ها مشکل تولید نداریم، اما کیفیت آن پایین است. اگر باید از دانش خارجی استفاده شود، این کار را بکنیم.

باید واقعیت را پذیرفت. همه مزیت‌های نسبی در ایران نیست. باید از مزیت‌های دیگران نیز استفاده کرد. بنده با اختصاص بخش اعظم منابع به نیروی انسانی به‌عنوان محور توسعه موافق نیستم، زیرا در آن صورت انقلاب صنعتی اروپا نباید پیش می‌آمد.

دیگر زمان صبر کردن برای فراهم شدن کلیه شرایط گذشته است. باید از یک نقطه شروع کرد تا با توسعه آن ساختار و فرهنگ ایجاد شود.

○ در حالی که برای توسعه صادرات برنامه‌ریزی می‌کنیم، سیاست‌های پولی، مالی و تحقیقاتی جداگانه بررسی می‌شود. در حالی که همه این سیاست‌ها در ترکیب با یکدیگر باید به توسعه صادرات منتهی شود.

دکتر قاسمی: متأسفانه نتوانستیم بازرگانی خارجی قوی داشته باشیم. متوسط سن کارت بازرگانی حدود پنج سال است. به عبارت دیگر تعداد کسانی که کارت بازرگانی دارند، زیاد است. ولی بازرگان به معنی واقعی نداریم. لازمه یک

وقتی وزارت صنایع مجوز پروانه ساخت را منوط به کشتش بازار داخلی می‌کند، یعنی قرار نیست سیاستی برای صادرات داشته باشیم و آنچه نیاز داخلی است، تولید می‌شود و مازاد آن برای صادرات خواهد بود.

دنیای امروز روی دو اصل قیمت و کیفیت بسیار حساس است و این دو عامل تعیین‌کننده چگونگی حضور در بازارهای جهانی هستند. در همین مرحله است که ما با محدودیت صادرات روبه‌رو می‌شویم.

○ مزیت‌های نسبی، یک مقوله ایستا نیست، بلکه پویاست. سال‌هاست با عنوان صنعت نوزاد با انرژی ارزان از آن حمایت می‌کنیم که همچنان نیز نوزاد مانده است. اگر می‌خواهیم صنعت موتور توسعه باشد، باید مزیت‌های نسبی جدیدی طراحی کنیم.

زمانی که کشورهای تازه صنعتی شده در این مقطع (که ما در حال پشت سر گذاشتن آن هستیم) قرار می‌گیرند، امنیت سرمایه‌گذاری معنی‌دار می‌شود، خصوصی‌سازی، سرمایه‌گذاری خارجی و مشارکت‌های بین‌المللی متعدد، مقررات‌زدایی و تمرکززدایی صورت می‌گیرد. در اوایل دهه ۸۰ میلادی وقتی جهان با سرعت سرسام‌آوری به سمت این مکانیزم‌های اقتصادی روی آورد ما در همان مقطع، به سرعت در جهت مخالف حرکت کردیم. یعنی در جهت دولتی‌کردن، ایجاد تمرکز، مقررات‌گوناگون و ... در نتیجه فاصله ما بیشتر و بیشتر شد و این مکانیزم‌ها حتی در قانون اساسی ما نیز تبلور یافت تا جایی که با مشکل قانونی روبه‌رو شدیم.

به هر حال تعجب‌آور نخواهد بود اگر در سال ۱۴۰۰ به ۲۰۰ میلیارد دلار صادرات دست یابیم و توان ما بیش از این خواهد بود. با این شرط که چقدر نقش خرد و اندیشه در سیاست‌های ما محوریت داشته باشد و تا چه اندازه از سیاست‌های مقطعی و کوتاه‌مدت منبث از محدودیت‌های قانونی فاصله بگیریم.

دکتر رفعتی: دوستان در مورد صادراتی شدن کشور اشاره کردند. حدود ۳۰ سال است که در برنامه‌ریزی‌ها بحث بر سر تولید ناخالص داخلی و تعیین نرخ رشد آن است. بیایید برنامه‌ریزی را روی این اصل قرار دهیم که چه مقدار صادرات داشته باشیم، چه کالاهایی را باید صادر کنیم و چه برنامه‌ای

بازرگانی قوی، وجود امنیت است.

آثار انتشار و آثار بازدارنده. یعنی وقتی انگلستان صنعتی می‌شود، آثار این حرکت به تدریج بر دیگر کشورها هم سایه می‌اندازد و یکی پس از دیگری آثار آن در سراسر اروپا انتشار می‌یابد.

در کشور ما هم این مسأله صادق است. ما در منطقه‌ای قرار داریم که انتشار نیروهای مولد منطقه در سطح انتشار نیروهای مولد کشور ما نیست، ما جنبش تنباکو را داریم، انقلاب مشروطیت، ملی کردن نفت، پیروزی انقلاب اسلامی در سال ۵۷ و دوم خرداد سال ۷۶ را داریم. این نقاط عطف تاریخی، کشور ما را در منطقه متمایز ساخته است و نمایانگر سطح خاص جامعه ما است که هیچ کشوری در منطقه دارا نیست. انکشاف نیروهای مولده در جامعه نسبت به منطقه بسیار زیاد است. برای امپریالیزم دو راه وجود دارد. یا باید به نیروهای مولد ما اجازه انکشاف بدهد که آثار انتشار منطقه را در پی خواهد داشت، بنابراین ۶۴ درصد انرژی خامی که از منطقه خارج می‌شود، به مخاطره خواهد افتاد. یا اینکه ایران را هم سطح سایرین سازد. بنابراین فشارهای بین‌المللی که بر ایران وارد می‌آید، به همین دلیل است. چگونه باید از این وضع بهره‌برداری کرد؟ پاسخ این است: با توجه به این فشارها و با توجه به حضور حاکمیتی که می‌تواند ۲۵ درصد از امکانات بالقوه تولیدی را بالفعل سازد، تنها راه، مهندسی مجدد در سطح مدیریت کلان کشور خواهد بود، تا مدیریتی بر جامعه اعمال گردد که حداقل از ۷۵ تا ۸۰ درصد توانمندی‌های کشور بهره‌برداری کند. آن مدیریت کدام است؟

○ دنیای امروز روی دو اصل قیمت و کیفیت بسیار حساس است و این دو عامل تعیین‌کننده چگونگی حضور در بازارهای جهانی هستند. در این مرحله ما با محدودیت صادرات روبه‌رو می‌شویم.

پیشنهاد من این است آینده کشور ما وابسته به صنعت است. صنعت هم به صادرات بستگی دارد و ورود به بازارهای جهان. آن مدیریتی که مسؤولیت را به دست می‌گیرد، باید توان اجرای این سیاست‌ها را داشته باشد. برای این منظور نیز باید وظایف برخی از سازمان‌ها بار دیگر تعریف شود. مسؤولیت‌های سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در سال ۱۳۴۶ تعیین شده و ۳۰ سال از آن می‌گذرد. در آن زمان

○ موتور صنعت، بازرگانی است. اگر صنعت نتواند از توانمندی‌های آن مدد بگیرد، برای توسعه، آینده‌ای نخواهد داشت.

دولت سال‌ها از صدور کارت بازرگانی خودداری کرد و سپس کارت‌ها بدون توجه به سرمایه افراد واگذار شد. رقم کار یک بازرگان ۵۰ هزار دلار است که در دنیا چنین فردی بازرگان شناخته نمی‌شود. از سوی دیگر آموزش مدیران در زمینه بازرگانی بسیار ضعیف است. حدود ۱۵ استاد در ۸ کلاس در سال به امر آموزش اشتغال دارد. در حالی که نیاز بسیار بالاتر از این ارقام است. در این میان نبود یک تشکیک صادراتی برای صنعت، مشکل‌آفرین است. همان اتحادیه‌های بزرگ و کوچکی هم که وجود دارد، قدرت حضور ندارد. حتی یک مدیر کل به سختی برای شنیدن حرف‌های رییس یک اتحادیه وقت می‌گذارد. تمام اینها نشانه بی‌اعتقادی به صادرات است.

سیاست‌های بازرگانی و پولی کشور با رشد اقتصادی ناسازگار است. بانک مرکزی تنها مسؤولیت سه موضوع را برعهده دارد.

نرخ تورم بالا نرود، برابری دلار و ریال که حرف اول و آخر تاریخ پولی جهان است ۱ دلار = ۳۰۰ تومان، در حالی که به تورم ۵۰ و ۲۵ درصدی نیز اعتراف می‌شود. باید توجه داشت که دلار هم کالاست. سیاست بازرگانی با سیاست پولی سازگاری ندارد. این یکی از توسعه و واقعی شدن نرخ‌ها می‌گوید، آن دیگری بر سیاست ثابت پولی اصرار دارد. مشکل بانکی و اعتباری ما بسیار زیاد است. در همه جای دنیا سرمایه‌های خرد جمع می‌گردد تا به صورت کلان در تولید سرمایه‌گذاری شود. در حالی که در سیاست‌های ما رابطه معکوس است. مردم ترجیح می‌دهند سرمایه‌های خود را برای سود بیشتر در محل‌هایی غیر از بانک جمع‌آوری کنند.

از سوی دیگر بی‌ثباتی در قوانین و مقررات اصلاً اجازه برنامه‌ریزی صادراتی را نمی‌دهد. به طور مثال برای صدور لاستیک بازاریابی می‌شود. در همان زمان صدور دو اندازه لاستیک ممنوع اعلام می‌شود. مگر نماینده کارخانه ایرانی و خریدار زیر بار چنین شرطی می‌رود.

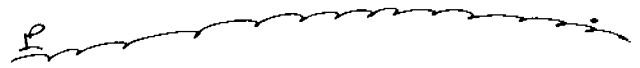
دکتر اسکویی: در اقتصاد توسعه، واژه‌ای داریم به نام

هم می‌تواند بیشتر از مصرف باشد. در صورت حرکت مناسب، کسری بودجه هم نخواهیم داشت. بنابراین دو عامل فرهنگی در ابتدا مطرح است و سپس دو عامل اقتصادی. پس می‌توان با مدیریت قوی و با تکیه بر عوامل فرهنگی موجود و به‌دست آوردن دو عامل اقتصادی به ابرقدرت آینده جهان بدل شد.

دکتر رفعتی: بسیاری از پیشنهادهایی که از ارایه می‌شود، مورد توجه قرار نمی‌گیرد به این دلیل که گفته می‌شود مشکل را ریشه‌ای حل نمی‌کند.

البته این بحث درستی است، ولی بسیاری مواقع اگر منتظر یافتن راهکارهای ریشه‌ای بشویم، زمان از دست می‌رود. بنابراین ضمن تأیید زمینه فرهنگی و فرهنگ صنعتی، همگام بودن تحول صنعتی با تحول سیاسی و اقتصادی، بهتر است برای فراهم شدن شرایط صبر نکنیم. آیا در کره جنوبی وقتی حرکت آغاز شد، آزادی وجود داشت؟ تا همین چند سال پیش که حکومت نظامی داشتند.

اگر مسایل پولی حل شود و دید صادراتی برقرار گردد و دستگاه‌های اجرایی از هماهنگی لازم برخوردار شوند به بسیاری از اهداف دست خواهیم یافت.



○ دکتر رفعتی:

باید به طرف صادرات غیرنفتی برویم و صنعت تنها جایی است که می‌تواند بار صادرات ما را به دوش بکشد. اگر می‌خواهیم به افلاس نیفتیم، باید صنعت، محور توسعه باشد.

زمانی سرمایه‌دار برای سرمایه‌گذاری آمادگی می‌یابد که احساس کند «باور» و «دید» صادراتی ایجاد شده است و عزم ملی برای این کار وجود دارد. با ایجاد چنین حرکتی باید سیاست‌ها نیز ثابت گردد و اگر تغییری پدید می‌آید، در جهت تشویق صادرات باشد. باید هدف صادرات باشد و سیاست‌ها هم بر همین اساس شکل بگیرد و سازمان‌ها نیز موظف شوند با برنامه در جهت هدف حرکت کنند.

دکتر قاسمی: همان‌طور که گفتم مسایل و مشکلات بخش صنعت بسیار است، اما آنچه می‌تواند تحرکی در صادرات، کیفیت و رشد آن پدید آورد، حرکت و تصحیح اشتباهات است. باید شهامت ورود به بازار را داشت. صادرکننده برای چنین حضوری نیازمند اعتماد است، باید

فکر می‌کردیم باید نفت بفروشیم و غذا یا صنعت بخریم، یا سازمان صنایع ملی یک عمر ۲۰ ساله را پشت سر گذاشته است و یک عمر انقلابی دارد که مسئولیت‌های آن نیز باید مورد ارزیابی مجدد قرار گیرد. وزارت صنایع دیگر نباید مسئول دادن موافقت اصولی باشد. باید نظارت مدیریتی با هدف حضور در بازارهای جهانی برعهده بگیرد.

با جمله‌ای از رییس گروه آموزش اقتصادی دانشگاه ویرجینیا به سخنانم خاتمه می‌دهم. این اقتصاددان پیر می‌گوید: ابرقدرت در قرن آینده باید از نو تعریف شود. وی می‌گوید: ابرقدرت کشوری خواهد بود که مردمش راستگو و درستکار باشند، تولیدات مازاد بر مصرف داشته باشد و کسری بودجه نداشته باشد. خواه این کشور کوچک باشد یا بزرگ.

در فرهنگ ملی و مذهبی ما دو خصیصه درستکاری و راستگویی محور و اساس زندگی ما بیان شده است. تولیدات ما

دولت و مسؤولان را حامی خود بیابد. ما با انواع مشکلات دست صادرکننده را می‌بندیم. مکانیزم قیمت‌گذاری ما اصولی و منطقی نیست. پیمان ارزی نیز مشکلی دیگر برای صادرکننده است. البته بحث لغو پیمان ارزی نیست، اما مراحل و چگونگی اجرای آن بازدارنده صادرات است. آن چنان با قوانین و مقررات خلق‌الساعه دست صادرکننده را بسته‌ایم که طرف‌های آنها در آسیای میانه با آگاهی از این موضوع که این صادرکننده برای بار دوم مشکل صدور خواهد داشت، از پرداخت بدهی خود سر باز می‌زنند. ما آنقدر که صادرات مکتوب به این کشورها داریم، دو برابر آن طلبکاریم. همه پول بازرگانان ایرانی را خورده‌اند، بروید در زندان‌ها ببینید چه تعداد بازرگان به دلیل صدور کالا به این کشورها زندانی هستند. موضوع پیمان ارزی نیز مشکل جداگانه‌ای است. اینها مشکلاتی است که وزارت بازرگانی باید راهکارهایی برای آن بیابد.

○ وقتی برای اقتصاد کلان، مبانی خرد را می‌پذیریم، برای سیاست‌های توسعه نیز باید مبانی خرد وجود داشته باشد. برای تعیین راهبرد توسعه صنعتی هم باید به محاسبه مزیت‌های نسبی بپردازیم.

جمع‌بندی بحث:

در جمع‌بندی مباحث ارائه شده از سوی کارشناسان و اساتید محترم در میزگرد «اندیشه‌های نوین اقتصادی» می‌توان گفت: راهبرد توسعه بازرگانی خارجی و افزایش سهم تجارت ایران در تجارت جهانی دست‌کم به یک درصد، اساسی‌ترین راه برای پیشبرد اهداف اقتصادی و دستیابی به رشد و توسعه پایدار می‌باشد.

اما آنچه که می‌تواند در رشد صادرات غیرنفتی و افزایش سهم تجارت خارجی کشور در تجارت بین‌المللی مؤثر واقع شود، صدور کالاهای با ارزش افزوده بیشتر می‌باشد. این امر نشان می‌دهد که رشد صادرات محصولات صنعتی، یگانه راه پیشبرد اهداف صادراتی کشور است. در این راستا ضرورت دارد «صنعت» به عنوان محور توسعه برگزیده شود و مجموعه سیاست‌های اقتصادی، پولی و ارزی و... در جهت توسعه بخش صنعت و رونق صادرات محصولات صنعتی

شکل گیرد.

در بعد توسعه صنعت، توجه به مقوله سرمایه‌گذاری هدفمند، از بین بردن سوءمدیریت‌ها، ارتقاء بهره‌وری نیروی انسانی، شناخت مزیت‌های نسبی موجود و خلق مزیت‌های نسبی جدید و... ضرورت دارد. سیاست حمایت از صنعت باید مورد بازبینی قرار گیرد و حمایت‌های واقعی از بخش‌هایی که قابلیت تولید محصولات صادراتی را دارند، صورت بگیرد.

ایجاد مزیت‌های نسبی، باید سیاست ارزی و اعتباری کشور را تحت‌تأثیر قرار دهد و این سیاست‌ها نیز تابع سیاست بازرگانی باشد. باید از فرصت‌های تجاری طلایی به نحو بهینه بهره‌گرفت و بازارهای منطقه اکو (سازمان همکاری اقتصادی) و آسیای میانه همواره مدنظر باشد و به‌عنوان بازارهای هدف مورد ارزیابی و فعالیت قرار گیرد.

ایران اسلامی در آستانه «خیز اقتصادی» است و به همین جهت به تفکر بین‌المللی و نوین اقتصادی نیاز دارد. باید فرصت برای ارائه تفکرات جدید به کارشناسان داده شود. باید روند تجارت جهانی و چگونگی انجام معاملات تجاری همواره مدنظر دست‌اندرکاران به‌ویژه صادرکنندگان کالا باشد. ایجاد تشکل‌های صادراتی که قدرت بازاریابی، راهیابی به بازارهای نوین، چانه‌زنی و... را دارند به وجود آیند.

○ باید صادرات ما از صنایع سبک شروع شود. بیشترین رشد در منسوجات، پوشاک و صنایع غذایی است، اما برای صنایعی که مواد اولیه آن در داخل وجود دارد، تأکیدی نشده است.

آینده اقتصاد ایران به رونق صادرات غیرنفتی و آینده صادرات به بخش صنعت و ورود آن به جرگه رقابت جهانی بستگی دارد. کارشناسان، برنامه‌ریزان و مسؤولان اجرایی کشور باید در نظر داشته باشند که برای تقویت قدرت رقابت و رشد صادرات، اهداف کلان اقتصادی را در جهت تجارت خارجی تدوین کنند و موانع و مشکلات صادرات را از پیش راه بردارند.