

کاهش واردات کالاهای ساخته شده صنعتی از توفیق‌های دولت در برنامه دوم است

اشاره:

در آستانه تصویب لایحه سومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور قرار داریم. لایحه‌ای که سمت و سوی حرکت اقتصاد کشور در پنج سال آینده را روشن می‌سازد و نه تنها برای مسئولان و مردم بلکه برای کارآفرینان اقتصادی حایز اهمیت است.

این زمان بهترین فرصت برای ارزیابی آنچه تاکنون در قالب دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور انجام شده و دستاوردهای آن می‌باشد. با نگاهی کارشناسی به توفیق‌ها و ناکامی‌ها و علل بروز آنها می‌توان تجربه کافی برای ارزیابی‌ها و پیش‌بینی‌های واقع‌بینانه‌تر برای آینده را به دست آورده و از این تجربیات در شناسایی مانع و تنگناها و یافتن راهکارهای عملی جهت مقابله با آنها بهره جست.

کارشناسان مسایل اقتصادی (دولتی و غیردولتی) نقطه‌نظرات گوناگونی درباره عملکرد برنامه دوم دارند که دریافت و ارزیابی دقیق آنها می‌تواند راهگشای رفع بسیاری از معضلات پیش رو و آینده باشد.

در همین راستا خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای احمد صفاروردی مدیر اجرایی پروژه توسعه پایدار صادرات غیرنفتی در معاونت بازرگانی وزارت بازرگانی گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم.

پرونده علم انسانی و مطالعات فرهنگی

است. اما به طور کلی باید گفت: سه بخش ساختاری کردن صادرات، اطلاع‌رسانی و تسهیلات تجاری که پایه‌های اصلی تجارت خارجی کشور است، در این سه تبصره در برنامه دوم توسعه دیده شده است.

روح کلی تبصره ۲۶ بحث اطلاع‌رسانی و اطلاعات متمرکز بازرگانی است که طرح جامع بازرگانی به وزارت بازرگانی محول شده است و معاونت برنامه‌ریزی و اطلاع‌رسانی این وزارتخانه مجری آن است.

■ در برنامه دوم توسعه چه تبصره‌هایی در زمینه بازرگانی خارجی و به‌ویژه صادرات منظور شده است؟

در این برنامه تبصره‌های ۲۵ و ۲۶ و ۲۷ مربوط به بازرگانی خارجی به‌ویژه صادرات کالاهای غیرنفتی می‌باشد.

تبصره ۲۵ یک شرح وظیفه ساختاری و اجرایی را برای دست‌اندرکاران تجارت خارجی به‌ویژه صادرات کشور مشخص می‌کند. چهره شاخص این تبصره، وجود شورای عالی صادراتی است که زیر نظر مستقیم مقام ریاست جمهوری باید فعالیت می‌کرده

روح کلی در این تبصره، دیدن مسایل اطلاعاتی و اطلاع‌رسانی در امر بازرگانی خارجی می‌باشد. تبصره ۲۷ پایه دیگری از تجارت خارجی به‌ویژه بخش صادرات را در نظر می‌گیرد که دادن تسهیلات و اعتبارات به بازرگانی خارجی است.

در تبصره ۲۷ اصولاً به خدمات درآوردن واردات در جهت صادرات کالاهای غیرنفتی مدنظر است.

■ موفقیت‌ها و ناکامی‌های دومین برنامه توسعه اقتصادی در بخش‌های مختلف چه میزان بوده است؟

ا. در برنامه دوم توسعه اگر به صورت بخشی در نظر بگیریم، در صادرات محصولات کشاورزی ۷۵ درصد به اهداف برنامه دست پیدا کرده ایم. در بخش کالاهای معدنی ۸۵ درصد، در بخش پتروشیمی ۱۳۷ درصد، در بخش فرش و صنایع دستی ۵۵ درصد و در بخش فلزات اساسی تا ۶۵ درصد اهداف برنامه محقق شده است.

در کل عملکرد بخش صادرات نسبت به اهداف برنامه دوم ۳۵ درصد کمتر است. اگر به اعداد و ارقام برنامه اول نگاه کنیم، می بینیم در برنامه اول یک سری هدف های کلی در نظر گرفته شده که متأسفانه در برنامه دوم پیش بینی نشده بود.

در این برنامه در بخش صادرات محصولات کشاورزی ۱۱۵ درصد برنامه محقق شده است، یعنی ۱۵ درصد بیشتر از هدف تعیین شده صادرات انجام شد. در بخش صنعت ۷۸ درصد ناکامی برنامه وجود دارد و ۲۲ درصد هدف صادراتی برنامه محقق شده است. در بخش فرش و صنایع دستی ۱۰۳ درصد یعنی ۳ درصد بیش از برنامه موفقیت ایجاد شده است. در بخش معادن و فلزات ۱۳۰ درصد که ۳۰ درصد بیش از هدف مورد نظر محقق شده است. در بخش مواد دارویی ۸۸ درصد انحراف به چشم می خورد، یعنی ۱۲ درصد هدف های کمی برنامه محقق شده است. در کل اهداف تعیین شده در نخستین برنامه توسعه اقتصادی برای صادرات کالاهای غیر نفتی ۱۷ میلیارد و ۸۳۶ میلیون دلار بود که ۱۱ میلیارد و ۷۱۷ میلیون دلار آن محقق شد. به دیگر سخن ۶۶ درصد اهداف برنامه تحقق یافت.

■ در برنامه دوم توسعه واردات به چه صورت بوده است؟

ا. در برنامه دوم در بخش واردات

به ویژه واردات وسایل الکترونیکی و صنعتی بین ۱۲۰ تا ۱۴۰ درصد بیشتر از سقف مصوب شورای اقتصاد عمل شده است. در برخی ارقام دیگر مانند مواد غذایی ۸۶ درصد سقف تعیین شده از سوی شورای اقتصاد عمل شده است.

آمار نشان می دهد مثلاً در سال ۱۳۷۷ وزارت صنایع بالاترین سقف مصوب از سوی شورای اقتصاد را برای واردات داشته است، پس از آن وزارت معادن و فلزات و وزارت بازرگانی به لحاظ کالاهای اساسی مصرفی در ردیف های بعدی قرار داشتند.

■ عملکرد وزارتخانه ها نسبت به سقف تعیین شده از سوی شورای اقتصاد چگونه بوده است؟

□ سقف مصوب از سوی شورای اقتصاد باید در صادرات نیز خود را نشان دهد. به دیگر سخن صادرات کالاهای صنعتی باید رقم بالایی را به خود اختصاص دهد. در این زمینه باید گفت هدف عمومی برنامه، پی گیری استراتژی جایگزینی واردات بود.

به عبارت دیگر باید دید ورود کالاهای ساخته شده صنعتی به کشور کاهش یافته است یا خیر. اعداد و ارقام نشان می دهد در این زمینه دولت موفق بوده است و ورود کالاهای ساخته شده صنعتی در برنامه دوم توسعه نسبت به برنامه اول کمتر شده است. اما هدف تبصره ۲۷ در برنامه دوم که افزایش صادرات است و واردات به خاطر صادرات انجام می گرفته، متأسفانه محقق نشده است، چون ورود کالاهای صنعتی بیشترین رقم را به خود اختصاص داده، اما انتظار صادراتی در این بخش محقق نشده است.

■ موازنه تجاری ایران با کشورهای مختلف در برنامه دوم توسعه به چه صورت بوده است؟

□ اعداد و ارقام نشان می دهد در طول دومین برنامه توسعه اقتصادی، واردات ایران از تمامی کشورها حتی کشورهای غرب آسیا بیشتر از صادرات بوده است. به دیگر سخن موازنه تجاری با بسیاری از کشورها به ضرر ایران و به نفع کشور مقابل است. برای مثال صادرات ایران از کشورهای عضو اتحادیه اروپا (EU) در سال ۱۳۷۷ حدود ۵ برابر صادرات به کشورهای یاد شده بود. این رقم در سال ۱۳۷۳ حدود ۳/۲ برابر بود.

ایران حتی با کشورهای آفریقایی در طول سال های ۷۳ تا ۷۶ کسری موازنه تجاری دارد، در صورتی که می دانیم نرخ رشد اقتصادی اغلب کشورهای این قاره حتی کمتر از ۰/۸ درصد بوده است.

در طول برنامه دوم توسعه، اکثر اقلام کالایی به بازارهای آسیای میانه و کشورهای جنوب خلیج فارس سرازیر شده است، اما اعداد و ارقام نشان دهنده آن است که ایران با کشورهای یاد شده در این دوره زمانی کسری موازنه تجاری دارد. این امر نشان دهنده بازار داخلی اشباع نشده ایران است.

اعتقاد من بر آن است که دولت به طور مستقیم نتوانسته است در تنظیم کالاها در بازار داخلی موفق باشد. البته دولت با آزاد گذاشتن ورود برخی کالاها که به ضرر تراز بازرگانی کشور تمام شده، تا اندازه ای بازار را برای آرایه این گونه کالاها آماده کرده است.

ایران حتی با کشورهای همجوار در سه سال نخست اجرای برنامه دوم، کسری تراز تجاری داشت. علت رقم بالای کسری تراز تجاری ایران با این کشورها، رقابت ترکیه است.

ایران کالاهای زیادی از ترکیه وارد می کند، آنها را به صورت صادرات مجدد از کشور خارج می کند. ضمناً کالاهای مصرفی نیز از ترکیه وارد ایران می شود.

در سال ۱۳۷۷ ایران دارای مازاد تراز تجاری به میزان ۸۱ میلیون دلار با ترکیه بود که دلیل آن کاهش واردات از ترکیه است.

۱- عملیاتی نکردن آرمان‌های برنامه و نگاه کردن به اهداف مقطعی.
۲- عدم ارزیابی سالانه برنامه‌ریزی و خودنگر نبودن برنامه‌ریزی.

۱! در زمینه صادرات کالاهای غیرنفتی و واردات دو مشکل اساسی داریم که مشکلات درون‌سیستمی و برون‌سیستمی می‌باشند.

البته پایین‌ترین رقم صادرات ایران در طول برنامه دوم توسعه مربوط به سال ۱۳۷۷ با ۳/۳ میلیارد دلار است. سال ۱۳۷۶ از این قاعده مستثنی بود و

○ در برنامه دوم، موازنه تجاری ایران با بسیاری از کشورها به ضرر ایران و به نفع طرف مقابل است. ارزش واردات ایران از اتمادیه اروپا پنج برابر ارزش صادرات ایران به اتمادیه مذکور بود. حتی با کشورهای آفریقایی نیز ایران کسری موازنه تجاری دارد.

ایران با کشورهای آسیای میانه ۱/۱ میلیون دلار مازاد تجاری داشت. تراز تجارت ایران با کشورهای مستقل مشترک‌المنافع نیز در طول برنامه دوم یعنی از سال ۷۳ تا ۷۷ کسری داشت.

بدترین عملکرد کسری تجاری با این کشورها مربوط به سال ۱۳۷۵ می‌شود. در این سال نرخ ارز در ایران دستخوش نوسانات شدید شد. همکاری‌های تجاری با اتحادیه کشورهای جنوب شرقی آسیا (آسه‌آن) نیز نشان‌دهنده کسری تجاری ایران با کشورهای عضو این اتحادیه است.

در برنامه دوم اهدافی که در تجارت خارجی باید دنبال می‌شد، محقق نشد.

■ مشکل برنامه‌ریزی در ایران

چيست؟

ایران دارای سابقه ۵۰ ساله در برنامه‌ریزی است. اوج برنامه‌ریزی کلاسیک در ایران در سال‌های ۴۶ و ۴۷ بود که شرکت‌های خارجی برای ایران برنامه‌ریزی کردند.

نظر به اینکه ۲۵ سال در برنامه‌ریزی‌ها به‌طور مستقیم حضور داشتم، به نظر من عدم موفقیت در برنامه‌ها پنج علت دارد که بخش بازرگانی نیز از این قاعده مستثنی نیست. این پنج علت عبارتند از:

۳- وجود اقتصاد «سایه»، اقتصاد «زیرزمینی» و اقتصاد «تعریف‌نشده» در کشور. یعنی همان اقتصاد بهره‌جویانه «رانتی» که طی برنامه دوم توسعه به‌وضوح دیده و زائیده انحصار است.

۴- وابستگی شدید اقتصاد به بودجه بیمار و آلوده به نفت. هر چه وابستگی اقتصاد به نفت کمتر باشد، موفقیت در برنامه‌ریزی‌ها بیشتر خواهد بود.

۵- عدم برنامه‌پذیری مدیران کشور. باید ساختاری در کشور ایجاد شود که برنامه‌پذیر باشد.

ایران در زمینه‌های سیاسی در سطح جهان مطرح است. اما در زمینه‌های اقتصادی مطرح نیست. ایران حدود یک درصد جمعیت جهان را در خود جای داده، اما سهم آن از تجارت جهان کمتر از یک درصد است.

برای حل این معضل باید به کسانی که به نحوی صادرات را شکوفا می‌کنند، ارجح نهاد و تسهیلاتی در اختیارشان قرار داد. اصولاً وجود دیوان‌سالاری در کشور باعث خنثی شدن اقتصاد شده است. باید عنصر کلیدی صادرات در برنامه‌ریزی‌های کشور وجود داشته باشد تا اقتصاد موفق شود.

■ مشکل صادرات و تجارت

خارجی ایران کجا است؟

۱- در زمینه مشکلات درون‌سیستمی باید اشاره شود عموم صادرکنندگان، واردکنندگان و تولیدکنندگان با علم رایانه بیگانه

هستند و از وجود رقبای متعدد در بازارهای جهانی و دانش بازاریابی بی‌اطلاع می‌باشند.

به‌طور کلی مشکل اطلاعات در این کشورها هویدا است. دولت باید در زمینه رفع این مشکل، قشر یادشده را یاری دهد.

تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان ایرانی نه‌تنها از اطلاعات روز بازارهای جهانی اطلاعی ندارند، بلکه با اطلاعات روز، قوانین و مقررات کشور نیز بیگانه می‌باشند. دولت باید زمینه لازم برای آموزش صادرکنندگان، تولیدکنندگان و واردکنندگان فراهم آورد.

از سوی دیگر در داخل بنگاه‌های صادراتی نیز مشکلاتی وجود دارد و یک سری مشکلات در درون بازار است. در بازار اصولاً سه حالت مشاهده می‌شود:

الف) رهبری قیمت

ب) متنوع بودن کالاها در بازارهای جهانی

ج) آشیان‌یاب.

اصولاً صادرکنندگان ایرانی در تلاطم بازارهای جهانی، آشیان‌یاب هستند. به دیگر سخن بلافاصله که تغییری در بازارهای جهانی پدید می‌آید و به‌طور مثال بازار جنوب شرق آسیا دچار

ناسامانی می‌شود، خود را به محل امن پناه می‌دهند.

هر چند قوانین تفسیر و توجیه می‌شوند، تا صادرکننده از درون سیستم خود به این مسایل واقف نشود، موفق نخواهد بود. در نتیجه صرفاً بحث قانون و برنامه‌پذیر کردن و برنامه‌ریزی کردن ساختمان اجرایی ما مشکل تجارت خارجی را حل نمی‌کند. باید مشکلات درون‌سیستمی حل شود.

در زمینه رهبری قیمت نیز باید گفت: ایران مثلاً در زمینه فرش، زعفران یا پسته از صادرکنندگان اصلی بازار و جزو

صادرکنندگان طراز اول جهان محسوب می‌شود، اما در تعیین قیمت آنها هیچ‌گونه نقشی ندارد. پس ایران نمی‌تواند در این زمینه نقش رهبری قیمت را داشته باشد. اصولاً برای موفقیت در صادرات باید از سمت آشیان‌یابی به سوی تنوع کالایی حرکت کرد. به نظر من صنایع کوچک و متوسط اجازه می‌دهد که تنوع کالایی را به تنهایی انجام دهد، اما صنایع بزرگ که غول‌ها نامیده می‌شوند، مانند ایران‌ناسیونال، ذوب‌آهن و... قادر به این امر نیستند.

اصولاً آموزش، اجرا و عملیات در ایران به مدیران داده می‌شود که امری غلط است. این آموزش باید به کسانی که دست‌اندرکار مستقیم صادرات هستند، داده شود. در زمینه آموزش‌های تجاری نیز باید آموزش‌های ابتدایی تجاری را انجام داد و نه آموزش‌های بسیار پیچیده تجاری.

آموزش‌های پیچیده ارایه می‌شود اما آموزش‌های پیش‌پاافتاده بسیار مهم‌تر است.

در زمینه مشکلات برون‌سیستم باید گفت این‌گونه مشکلات به صادرکننده و تولیدکننده ربطی ندارد، برای مثال نرخ ارز ناگهان افزایش می‌یابد و یا صادرات بیاز به دلیل افزایش نرخ آن در بازار داخلی ممنوع می‌شود.

در این مقوله بحث قوانین و معضلات عظیم آن و پیچیدگی‌های قانونی مطرح می‌شود. در برخی مواقع در یک زمینه قانون هست اما در عملکرد آن

○ تسهیلات تجاری در امر صادرات حایز اهمیت است و در برنامه سوم باید بدین مقوله توجه شود، زیرا خدمات بازرگانی لازمه یک تجارت سالم و رقابت در بازارهای صادراتی است.

مشکل وجود دارد. به‌طور نمونه باید گفت، در برخی مواقع قوانین بسیار خوبی تدوین شده و جنبه‌های مثبت بسیار زیادی در قوانین وجود دارد، اما به آن عمل نمی‌شود.

در برنامه سوم توسعه نیز ساختاری به عنوان برنامه سوم پیش‌بینی شده است که در آن نکات بسیار جالب و ظریفی دیده می‌شود، اما معضلی که این برنامه را تهدید می‌کند، این است که بر اساس پایه‌های برنامه، نیروی انسانی تربیت نمی‌شود.

در زمینه تجارت خارجی و صادرات مشکل اساسی دیگری که باید به آن پرداخته شود، بحث تسهیلات تجاری است. در این بخش بیمه، خدمات، حمل‌ونقل و... اهمیت دارد. این موارد لازمه یک تجارت سالم و رقابت در بازارهای صادراتی است. تجارت خارجی نیاز به عوامل دیگری برای موفقیت دارد. این عوامل شامل برخورد مناسب در گمرک، امنیت اجتماعی برای میهمانان خارجی و... می‌باشد. در ضمن

رایزن‌های بازرگانی نیز باید به امر رایزنی در این رشته کاملاً آشنا باشند. باید کشورهایایی که شریک تجاری ایران هستند و ایران ارقام بالایی از آنان خرید می‌کند، زمانی که برای صادرکننده ایرانی مشکل ایجاد کردند، با آنان مقابله به مثل کرد.

نمایندگی‌های سیاسی ایران و سفارتخانه‌های ایران در کشورهای مختلف نیز باید با تجار و صادرکنندگان برخورد مناسب داشته باشند.

ایران در زمینه گردشگری مزیت‌های نسبی زیادی دارد که باید به آنها توجه شود.

زیرا ورود یک گردشگر خارجی به کشور برابر با ۳۰ تا ۴۰ فرصت اشتغال است. اگر این نسبت برای ایران یک گردشگر برای یک فرصت اشتغال باشد، با رواج صنعت گردشگری می‌توان به راحتی سالانه ۱۵ میلیون فرصت اشتغال ایجاد کرد.

بحث دیگری که در این مقوله می‌گنجد، بحث اطلاعات است. اطلاعات نباید به صورت تخصصی در اختیار یک وزارتخانه یا نهاد باشد، بلکه اطلاعات باید به روز باشد و در اختیار هر صادرکننده و تولیدکننده قرار گیرد.

بسیاری از قوانین و مقررات، مخصوصاً آشکار نمی‌شوند تا راه‌های فرار برای آن گذاشته شود.

■ به نظر شما عملکرد بانک مرکزی در زمینه گشایش اعتبارات اسنادی مربوط به واردات در برنامه دوم چگونه بوده است؟

۱۱ در یک جمله باید گفت: «بانک مرکزی اصولاً تجارت خارجی کشور را به گروگان گرفته است.»

■ به نظر شما چه عواملی در عدم تحقق اهداف برنامه دوم مؤثر بوده است؟

به استناد خط مشی های مندرج در بخش سوم برنامه دوم، پیش بینی شده بود که سیاست های مربوط به تجارت خارجی به گونه ای اتخاذ شود که شرایط لازم برای تجلی مزیت های نسبی کشور در سطح بین المللی فراهم شود و تولیدات داخلی بتواند با تولیدات مشابه در دنیای خارجی به رقابت بپردازد. اما در عمل به سبب شرایط خاصی که در نیمه دوم سال ۱۳۷۳ و در سه ماهه اول سال ۱۳۷۴ ایجاد شد، زمینه های مساعدی که برای توسعه صادرات کشور به مقیاس گسترده فراهم شده بود، از میان رفت.

در برنامه دوم گفته شده که: «نظام ارزی کشور به صورت نظام شناور مدیریت شده خواهد بود و در آن به موارد زیر توجه خواهد شد:

الف) یکسان بودن نرخ ارز

ب) قابلیت تبدیل پول رایج کشور به اسعار خارجی براساس نرخ شناور.

اما به استناد تصویب نامه مورخ ۷۴/۲/۲۷، دولت نرخ خرید ارزهای صادراتی را در سطح میانگین سال ۷۳ تثبیت کرد و علی رغم ۴۹/۴ درصد تورم در سال ۷۴ آن را ثابت نگاه داشت و بانک مرکزی این نرخ را بدون توجه به میزان تورم در سال های ۷۵ و ۷۶ (که به ترتیب ۲۳/۲ درصد و ۱۷ درصد بود) همچنان بدون تغییر باقی گذاشت. سایر خط مشی هایی که به مرحله اجرا در نیامده اند، عبارتند از:

۱- استفاده از بسته بندی های مطلوب برای صادرات (فرسوده بودن ماشین آلات موجود بسته بندی و فقدان نقدینگی برای جایگزینی آنها و ضعف فن آوری بسته بندی از مشکلات عمده صادرات کشور محسوب می شود).

- ۲- انطباق استانداردها با سلیقه کشورهای واردکننده
 - ۳- توسعه مبادلات تهاتری غیرنفتی
 - ۴- تشکیل و تقویت اتحادیه ها و تعاونی های صادراتی
 - ۵- استفاده مؤثر از مناطق آزاد تجاری برای توسعه صادرات و صادرات مجدد
 - ۶- منسجم کردن تشکیلات موجود در امر صادرات
 - ۷- فعال کردن سفارتخانه های جمهوری اسلامی ایران در خارج برای صادرات
 - ۸- مبارزه با قاچاق کالاها و صادراتی
 - ۹- اتخاذ سیاست های اعتباری و مالیاتی مناسب جهت صادرات
 - ۱۰- بازبینی شرح وظایف سازمان های مرتبط با صادرات و حذف اقدامات موازی و کاهش دیوان سالاری (بوروکراسی) دست و پاگیر
 - ۱۱- پشتیبانی سیاسی از صادرات
 - ۱۲- فراهم کردن قابلیت تبدیل پول رایج کشور به اسعار خارجی براساس نرخ شناور
 - ۱۳- عضویت در سازمان های بین المللی به منظور کسب منافع بیشتر در امور تجاری با دنیای خارج
 - ۱۴- تلاش در جهت ایجاد توازن و هماهنگی بین روابط اقتصادی و روابط سیاسی با دیگر کشورها و استفاده مطلوب از اهرم روابط اقتصادی در روابط سیاسی با کشورها
 - ۱۵- اتخاذ سیاست های ارزی که به تشویق صادرات منجر شود.
- یکی از ایرادهای برنامه دوم توسعه این است که همیشه به توزیع عادلانه ثروت اشاره شده است که این امر یک شعار انحرافی است و به جای آن باید گفته شود، توزیع عادلانه منابع و امکانات، چون این امر به قسط اسلامی نزدیک تر است.

اگر این امر صورت گیرد، کسانی که دارای توانمندی تجاری و اقتصادی هستند، می توانند خود را بهتر نشان دهند.

■ سیاست های تجاری ایران در برنامه دوم توسعه را چگونه ارزیابی می کنید؟

در بحث سیاست های تجاری ایران باید اشاره شود که بازارهای ایران سازمان یافته و توسعه یافته نیست. در ایران اصولاً یک بازار بلوغ یافته وجود ندارد، بلکه بازار ایران یک بازار گرسنه محسوب می شود.

با چنین وضعیتی نمی توان تولیدکننده را نسبت به ضرورت صادرات قانع کرد، چون هر کالایی را که تولید می کند، حتی اگر کیفیت نداشته باشد، به دلیل عدم توسعه یافتگی بازار، مصرف می شود. باید به مردم آموخت که کالای استاندارد مصرف کنند، کالای با کیفیت بالا را مورد استفاده قرار دهند و آموخت در کالایی که مزیت نسبی وجود دارد، هیچ مشکلی برای واردات آن وجود ندارد.

کالایی که دارای مزیت نسبی است، اگر جایگاه خود را در بازارهای جهانی یافت، باید صادر شود. این امر به خاطر تنظیم بازار داخلی باید صورت گیرد و نباید صادرات کالاهایی که دارای مزیت نسبی است، سد شود.

■ عدم یکسان سازی نرخ ارز در برنامه دوم توسعه چه زیان هایی در تجارت خارجی به بار آورد؟

۱۱- عدم یکسان سازی نرخ ارز در برنامه دوم توسعه کاهش بسیار شدید صادرات را به دنبال داشت. چرا که صادرات برای صادرکننده صرفه اقتصادی نداشت.

بسیاری از تجار به دنبال واردات رفتند، چون واردات برای آنان صرف داشت.