

با ورود جدی بخش خصوصی داخلی و خارجی شاهد توسعه صحیح خواهیم بود

توسعه درون‌زا، نه متکی به نفت

فریدون قاسمزاده*

بیشتری انجام شود؛ ولی همواره این نگرانی از سوی مدیران دولتی وجود دارد که در صورت خرید از منبع گرانتر در آینده دچار مشکل شوند. بنابراین غالباً در فکر کمترین نرخ هستند تا خود را در حاشیه امن قرار دهند و لو این قیمت پائین با کیفیت و خدمات پس از فروش پائینتری توأم باشد و این امر در بسیاری از موارد در خریدهای دولتی اتفاق می‌افتد. اتفاق بدتر در زمانی که دولت کسب و کار و تصدی‌گری را در دست می‌گیرد، درهم تنیده شدن مسائل سیاسی و تجاری است. اینکه اکثر رده‌های حاکمیتی در یک دولت را جناح برنده انتخابات در دست بگیرد صرف نظر از خوبی یا بدی آن، در عرصه سیاست امری است رایج. ایراد اصلی آن است که مدیران صنایع و سایر فعالیت‌های اقتصادی که تصدی آنها برعهده دولت است یعنی شرکت‌های دولتی نیز از میان افرادی انتخاب شوند که در جهت دیدگاه سیاسی گروه‌های برنده هستند. این نحوه‌گزینش مدیران سبب می‌شود صنایع و سایر امور اقتصادی دچار مشکلات جدی شوند و در کشورهایی مثل ایران که بخش عمده فعالیت‌های اقتصادی در دست دولت قرار دارد این مشکل به صورت جدی‌تری بروز می‌کند، یعنی برای اداره صنایع و بنگاه‌های اقتصادی تخصصی، افرادی انتخاب می‌شوند که به جناح فکری مدیران ارشد دولتی نزدیک و در مسیر فکری و سیاسی آنها باشند؛ در حالیکه مدیران صنایع باید از میان افراد مستقل و صاحب نظر در صنعت انتخاب شوند و نه از میان عناصر سیاسی. با پیشرفت آزادسازی در اقتصاد در جهان مدلی به نام PPP (Public Private Partnership) در ادبیات مدیریت و اقتصاد مطرح شد. با این نگاه که نه دولت تنها بازیگر اصلی میدان باید باشد و نه بخش خصوصی، بلکه نقش

با شروع نهضت آزادسازی (deregulation) در دنیا که از چند دهه قبل شروع شد این نگرانی برای بعضی به وجود آمد که ممکن است دولت با سپردن این امور به دست مردم اقتدارش را از دست بدهد. مخالفین این نظریه که در عمل نیز صحت نظرشان به اثبات رسید معتقد بودند که وظیفه اصلی دولت تصدی‌گری و کسب و کار نیست بلکه وظیفه اصلی آن اعمال حاکمیت و نظارت بر حسن اجرای امور بوده و اقتدارش را از انجام صحیح این قبیل امور به دست می‌آورد. حتی صنایع استراتژیک مانند نیروگاه، سد، صنایع فولاد، راه‌آهن و یا حتی صنایع نظامی نیز همه کسب و کار هستند و نه حاکمیت و لذا حتی این صنایع نیز باید توسط مردم ولی در جهت منافع حاکمیت ایجاد و اداره شوند. برای رفع نگرانی گروه اول نیز در عمل راهکارهای مناسبی پیشنهاد شد. به عنوان مثال دولت با داشتن سهام ممتاز (golden share) در این شرکت‌ها می‌تواند با درصد ناچیزی از سهام نقش حاکمیتی خود را اعمال کند و این اختیار خود را به صورت قانونی در اساسنامه شرکت مورد نظر اعمال نماید. به این ترتیب ضمن اینکه دولت خود را در این صنایع استراتژیک از امور تصدی‌گری و کسب و کار (که معمولاً مردم آن را بهتر از دولت انجام می‌دهند) کنار می‌کشد تصمیمات استراتژیک از جمله تغییر مأموریت شرکت و غیره را همواره در دست خود نگه می‌دارد. در اقتصاد امروزه این امر ثابت شده و در کتب اقتصاد و مدیریتی نیز این اصل مطرح است که دولت بازرگان خوبی نیست. یکی از دلایل آن اینست که به هنگام کسب و کار مدیران دولتی معمولاً در فکر خرید ارزان‌ترین کالا و خدمات هستند و نه بهترین و مناسب‌ترین. در عمل، برخی مواقع ممکن است لازم باشد کاری با هزینه

مدل همکاری دولت‌ها با بخش خصوصی در طی چند دهه گذشته در جهان دچار تغییرات جدی شده است. این تغییرات در قالب مفهومی به نام deregulation یا آزادسازی دیده می‌شود به این معنی که دولت‌ها تصدی‌گری و کسب و کار را کنار گذاشته و به مردم سپارند و خود به امور حاکمیتی و نظارتی که وظیفه اصلی آنهاست بپردازند. به طور طبیعی این پدیده واکنش‌های مخالفی را در پی دارد. زیرا برای مدت زمان طولانی انحصار بسیاری از امور در دست شرکت‌های دولتی بوده و لذا اجرای چنین سیاستی معمولاً با مقاومت شدیدی از سوی بسیاری از مدیران دولتی و به ویژه مدیران شرکت‌های دولتی مواجه می‌گردد. به طور مثال در فرآیند آزادسازی در بخش مخابرات در آمریکا AT&T، در انگلیس British Telecom، در آلمان Deutsche Telecom و در کانادا Bell، از خود مقاومت زیادی نشان دادند. زیرا خدمات و محصولات این شرکت‌ها پیش از اجرای این سیاست با قیمت بالا به مردم فروخته می‌شد، چرا که در چنین اقتصادی اصولاً مشتری اسیر فروشنده و یا اصطلاحاً Captive Customer بوده و هر چه را که تولید بشود، به هر قیمتی و با هر کیفیت و خدمات پس از فروش به ناچار باید خریداری کند. برخلاف انحصار که تبعات نامطلوب فوق‌را دارد، در دوران آزادسازی رقابت، عامل تعیین‌کننده اصلی در حوزه اقتصاد بوده و منجر به کاهش قیمت، ارتقاء کیفیت و بهبود خدمات پس از فروش می‌گردد. بنابراین با شروع بحث آزادسازی دولت‌ها با ساز و کار جدیدی که ایجاد نمودند از طریق ایجاد رقابت در اقتصادشان موجبات بهبود در امر تولید و ارائه خدمات را به صورت ساختاری و نه موردی فراهم نمودند.

دولت و بخش خصوصی باید کاملاً مشخص و از هم تفکیک شود. دولت باید نقش حاکمیتی و نظارتی را برعهده گرفته و بخش خصوصی عهده دار کسب و کار باشد و هر دو باید در جهت همکاری با یکدیگر حرکت کنند. براساس مدل PPP بخش خصوصی باید به دنبال فعالیت اقتصادی در فضایی سالم باشد و دولت باید ضمن تعیین مسیرهای حرکت استراتژیک در بخش اقتصاد و حمایت از فعالیت بخش خصوصی در این مسیر بر سلامت رقابت در فعالیت های اقتصادی نظارت نماید. نه دولت بدون بخش خصوصی می تواند کار مهمی از پیش ببرد و نه بخش خصوصی بدون کمک دولت میتواند در کسب و کار خود موفقیت چشمگیری کسب نماید. اقتدار ملی در صورتی ایجاد می شود که پرچمداران توسعه که بخش خصوصی هستند بتوانند کار خود را با حمایت جدی دولت به خوبی انجام دهند و دولت به جای رقابت با ایشان، حداکثر حمایت را از آنها به عمل آورد. هر چند این مدل امروزه در دنیا به خوبی جاافتاده است ولی در ابتدای امر مقاومت هایی از سوی شرکت هایی که دولتی و انحصاری بودند در مقابل آن صورت گرفت. البته این مقاومت ها امری طبیعی است اما با درایت دولت ها در کشورهای پیشرفته صنعتی این موانع یک به یک شکسته شد. به عنوان مثال زمانی که قرار شد شرکت های خصوصی از طریق اینترنت سرویس خدمات تلفنی (VOIP) را ارائه کنند، شرکت AT&T آمریکا به دادگاه شکایت کرد که چرا دولت به شرکت های کوچک اجازه فعالیت در ارائه سرویس VOIP را داده است در حالیکه این شرکت میلیاردها دلار روی زیر ساخت سرمایه گذاری کرده است و شرکت های کوچک که هزینه زیر ساخت ندارند با ارائه سرویس ارزان خود امکان رقابت را از این شرکت گرفته اند. پاسخ دولت آمریکا ساده بود. اگر توان رقابت ندارید VOIP را به مردم بسپارید و خودتان فقط در زیر ساخت فعالیت داشته باشید.

آزاد سازی و خصوصی سازی

بحث مهم دیگر در مقوله خصوصی سازی تفکیک مفاهیم آزادسازی و خصوصی سازی از یکدیگر است. در آزادسازی، فعالیت از انحصار دولت ها خارج می گردد و ممکن است از طریق بنیادها، بانک ها، صندوق های بازنشستگی و غیره اداره آنها به طور غیرمستقیم در اختیار مردم قرار گیرد ولی در خصوصی سازی واقعی خود مردم به طور مستقیم اداره صنایع را در دست می گیرند. البته امروزه در عمل مشخص شده که مسیر خصوصی سازی از آزادسازی عبور می کند و در عمل نمی توان تمام اموری که تا دیروز در دست دولت

بوده یکباره به بخش خصوصی واگذار نمود و این فرآیند که حتماً باید به طور کامل طی شود نیاز به برنامه ریزی و زمان دارد.

به عنوان مثال امروزه در ایران صحبت از حضور اپراتور دوم در کار مخابرات است. هر چند در اپراتور دوم موبایل یعنی ایرنسل بنیاد مستضعفان و صایران که اولی نهاد عمومی و دومی شرکت دولتی است حضور دارند و خصوصی سازی واقعی انجام نشده ولی بالاخره رقیبی برای دولت در ارائه خدمات موبایل به میدان آمده که تاثیرات آن را در همین مدت کوتاه بر قیمت و کیفیت سرویس موبایل در کشورمان شاهد هستیم.

گرچه نمی توان گفت که رقیبانی از قبیل بانک ها، شرکت های سرمایه گذاری، بنیادها و غیره بخش خصوصی هستند ولی وجود همین رقبا در کنار شرکت های دولتی باعث بهبود قیمت و خدمات می شود. همان طوری که در مورد قیمت، کیفیت، خدمات ایران خودرو قبل و بعد از ورود رقبای دیگری شاهد چنین تغییرات مثبتی بوده ایم. بنابراین گام اول در جهت خصوصی سازی ایجاد رقیب برای شرکت های دولتی در صنایع بزرگ و گام بعدی خروج کامل دولت از فعالیت های اقتصادی و اجرای نقش حاکم و سیاست گذار و ناظر به جای تاجر و رقیب بخش خصوصی است. زمانی که دولت در نقش داور حضور یابد می تواند میدان رقابت سالم بدون دامپ و یا انحصار طلبی ایجاد کند و با متخلفین قاطعانه برخورد کند. دولت باید کف و سقف قیمت را تعیین کند. سقف قیمت به نفع مصرف کننده و کف قیمت به نفع تولیدکننده کنترل می شود تا سلامت میدان رقابت حفظ شود.

در اقتصادهای آزاد گاهی شرکت های بزرگ در تباری با یکدیگر قیمت را پایین می آورند تا شرکت های کوچک را از میدان خارج کرده و بازار را به دست گیرند

گرچه نمی توان گفت که رقیبانی از قبیل بانک ها، بنیادها و... بخش خصوصی هستند ولی وجود همین رقبا در کنار شرکت های دولتی باعث بهبود قیمت و خدمات می شود

و به دنبال آن قیمت ها را به دلخواه خود تعیین کنند. در بسیاری از کشورها دولت ها برای جلوگیری از دامپینگ و تباری اجازه نمی دهند قیمت ها از یک حدی پایین تر رفته و یا افزایش یابد. اهمیت و جذابیت مدل PPP در این است که دولت نقش داور و بقیه نقش بازیکن را برعهده دارند. زمانی شرکت Bell آمریکا که مخابرات آن را در دست داشت با یک میلیون و ۲۰۰ هزار کارمند و ۱۷ لایه سازمانی به شدت به دنبال اعمال انحصار در عرصه مخابرات بود. در پی این انحصارگری شرکت مزبور به حکم دادگاه به ۷ شرکت تقسیم شد. مایکروسافت نیز چند سال قبل تا مرحله شکسته شدن به حکم دادگاه پیش رفت چون به انحصارگری روی آورده بود. دادگاه به این شرکت هشدار داد و مایکروسافت نیز مجبور به عقب نشینی جدی شد و لذا دادگاه رای شکسته شدن آن را صادر نکرد.

حساسیت بر روی تباری و دامپینگ تا حدی است که امروزه در غرب هر دو شرکتی که قصد ادغام دارند، نمی توانند فقط با توافق طرفین برای اینکار اقدام کنند. در اروپا و آمریکا باید برای ادغام از مراکز مربوطه تاییدیه بگیرند. مثلاً اگر دو شرکت خودروساز بخواهند در یکدیگر ادغام شوند باید از سوی مرکز مربوطه تاییدیه دریافت کنند تا مشخص شود که این ادغام سبب مونوپولی و انحصارگری نمی شود. اگر این دو شرکت تنها رقبای میدان باشند اجازه ادغام به آنها داده نمی شود. شرکت ها باید همواره در حالت رقابت با یکدیگر به تولید ادامه دهند. اگر سه شرکت بزرگ باشند در این صورت به دو شرکت اجازه ادغام داده می شود. نمونه آن سه شرکت SAP، Oracle و PeopleSoft است که سه رقیب اصلی در بازار نرم افزار ERP (Enterprise Resource Planning) هستند. او راکل برای خرید "پیپل سافت" اقدام کرد. موضوع به دادگاه رفت و مورد تایید قرار گرفت چون شرکت دیگری هم در این زمینه فعالیت داشت و در نتیجه به دنبال این ادغام انحصار به وجود نمی آمد. اگر بخش خصوصی انحصارگری کند ممکن است بدتر از دولت عمل نماید. به همین دلیل است که سازمان های تنظیم مقررات امروزه در جهان ایجاد شده اند تا جلوی انحصار شرکت های دولتی و خصوصی و تبعات بعدی آن گرفته شود.

شرایط ایران برای رشد بخش خصوصی

در این بخش به میزان آمادگی کشورمان برای ایجاد شرکت های خصوصی و توسعه و رشد پایدار آنها می پردازیم. مادر کشورمان در این زمینه علاوه بر موانعی که در سایر کشورها وجود دارد یک مانع فرهنگی هم

داریم. یعنی این تصور در نزد برخی از تصمیم گیرندگان وجود دارد که شرکت های خصوصی از یک حد نباید بزرگ تر شوند. این مغایر اصل اقتصاد آزاد است. چون شرکت خصوصی زمانی قیمت تمام شده را می تواند پایین بیاورد که رشد و گسترش یابد. متأسفانه امروزه شاهدیم صنایعی مانند مبل، نساجی و کفش در کشورمان به دلیل اینکه نتوانستند در اندازه های بزرگ ظاهر شوند قادر به رقابت با ترک ها و یا حتی چینی هایی که از آن سوی دنیا می آیند نبوده و این کشورها امروز در برخی از صنایع بازارهای ما را قبضه کرده اند و تولید کننده ایرانی امکان رقابت با آنها را حتی در داخل کشورمان از دست داده و در خانه خود بازی را به رقبا باخته اند. آنها رقیبانی که برای آوردن کالاها خود به کشورمان هزینه ارزی بالایی را برای حمل کالا به ایران باید تحمل کنند ولی هنوز کالاهایشان زیر قیمت کالای مشابه ایرانی در کشورمان می تواند فروخته شود. یکی از علل اصلی این مشکل کوچک بودن صنایع در کشورمان است، یعنی مبل سازان ایران در سطح کارگاهی فعالیت دارند ولی ترکها در ابعاد صنعتی مبل تولید می کنند. در مقیاس بزرگ است که امکان کاهش قیمتها به صورت جدی و قابل رقابت در سطح بین المللی فراهم می شود. در اصطلاح مدیریتی به این پدیده "اقتصاد اندازه" Economy of Scale گفته می شود یعنی اندازه تولید باید بزرگ باشد تا از میزان قیمت ها کاسته شود. اگر اجازه ندهیم بخش خصوصی بزرگ در ایران شکل بگیرد، بخش خصوصی بزرگ خارجی وارد می شود و بازار را از دست ما می گیرد. همان طوری که در چند صنعت هم تاکنون همین اتفاق افتاده است.

علیرغم این بحث ها و تأکيدات مسئولین بر ضرورت تسریع در عمل خصوصی سازی، متأسفانه هنوز از سوی مدیران میانی در بسیاری از موارد در عمل مقاومت هایی مشاهده می شود. این باور وجود دارد که نباید بخش خصوصی داخلی بزرگ شود. این قبیل مدیران باید توجه کنند که این عمل آنها یعنی کوچک نگه داشتن شرکت های ایرانی کمک بزرگی به شرکت های خارجی است که پس از الحاق ایران به WTO قرار است وارد کشورمان شوند.

البته گاهی اوقات بحث بی اعتقادی به خصوصی سازی و یا مخالفت با آن عامل اصلی عدم همکاری مدیران میانی با شرکت های خصوصی نیست بلکه نگرانی آنها از این که ممکن است کمک ایشان به بخش خصوصی را در آینده به عنوان مفسده تلقی و با آنها برخورد نمایند. اینگونه نگرانی ها بسیاری از مدیران را از کمک به بخش خصوصی باز میدارد زیرا همواره نگرانی از قرار گرفتن

تنها راه برون رفت از این حلقه بسته، برنامه ریزی و ایجاد ساز و کاری است که به موجب آن نه تنها مدیران در قبال فعالیت شان در خصوصی سازی از آینده خود نگران نباشند بلکه از عدم انجام ماموریت محوله نگرانی داشته باشند

در مظان تهمت رشوه گیری در ذهن ایشان وجود دارد. حتی در حال حاضر که موج جریان خصوصی سازی در کشور بالا گرفته باز هم این نگرانی وجود دارد تا آنجا که در برخی از موارد که مدیران دولتی می خواهند نستستی با بخش خصوصی برای شنیدن مشکلات شان داشته باشند ترجیح می دهند جلسه شان علنی نباشد! در حالی که در کشورهایی که به ویژه در چند سال اخیر پیشتازانه در عرصه خصوصی سازی با موفقیت حرکت کرده اند مانند هند، مالزی و دویب اتفاقی که رخ داده تغییر ذهنیت عمومی و اصولاً تغییر شعار دولت است. در دویب شعاری که از سوی دولت طی چند سال اخیر رایج شده این است: "کسب و کار تو کسب و کار من است (Your business is my business)". باید این ذهنیت ایجاد شود و تسری یابد. اگر آزاد سازی انجام شود و فرهنگ هم در جهت درست حرکت کند و دولت هم به کار نظارتی خود بپردازد، به تدریج زمینه برای فعالیت های صحیح اقتصادی رقابت سالم ایجاد می شود و به دنبال آن حرکت از آزاد سازی به خصوصی سازی به خوبی می تواند انجام شود تا دیگر اینگونه نباشد که تنها بانک ها، بنیادها، و دیگر موسسات عمومی وارد فعالیت های بزرگ اقتصادی شوند. البته این شیوه برای دوران گذار خوب است اما نباید همیشگی باشد و در نهایت باید مردم هم بتوانند وارد کل فعالیت های اقتصادی ام از کوچک و بزرگ شده و کارها را به دست بگیرند.

بحث هایی نیز هر از گاهی مطرح می شود که به دلیل تخلف در یک مورد خصوصی سازی اصل موضوع خصوصی سازی را زیر سؤال می برند. البته باید بسیار مراقب بود تا مفسده ای در فرآیند انتقال مالکیت دولت به بخش خصوصی رخ ندهد، اما از طرف دیگر نباید تا ابد پرونده خصوصی سازی باز باشد. این فرآیند باید

ظرف یک زمان مشخص به اتمام برسد. زیرا مدیران با تصور اینکه بالاخره روزی به سراغشان خواهند آمد، جرات انجام کار را از دست می دهند و آنهایی هم که کاری کرده اند همیشه نگران باقی می ماندند. باید مدیران از اینکه احتمال توییح و عزل شدن به دلیل اینکه نتوانسته اند در زمان بندی مشخص خصوصی سازی را در کشور محقق کنند نگران باشند نه از اینکه چون موجب تسریع در این فرآیند شده اند ممکن است روزی به سراغشان بروند.

امروز یک تحول مهم در کشور ما این است که مدیریت ارشد کشور به صورت جدی خواستار پیاده شدن اصل ۴۴ است. اما این پرسش هم مطرح است که این امر به دست چه کسی باید انجام شود. مسلماً خصوصی سازی به دست مدیران ارشد انجام نمی شود چون آنها باید جهت های حرکتی را مشخص کنند که در این مورد کرده اند. خصوصی سازی باید در عمل بدست مدیران دولتی انجام شود؛ یعنی همان کسانی که این دغدغه را دارند که فردا مورد بازخواست قرار خواهند گرفت. از سوی دیگر برنامه و ساز و کاری وجود ندارد که این مدیر دولتی در یک زمان بندی مشخص موظف به انجام امر خصوصی سازی محول شده به وی باشد و تنها به این مدیران گفته می شود که باید خصوصی سازی انجام شود بدون اعلام برنامه ای و یا مکانیزمی برای اجرای آن. براین اساس این گونه مدیران خیلی زود متوجه می شوند که اگر کاری را در جهت اجرای اصل ۴۴ برای خصوصی سازی از پیش نبرند مورد پرسش و تنبیه و توییح قرار نمی گیرند ولی چنانچه دست به اقدامی در جهت خصوصی سازی بزنند همواره این احتمال برایشان وجود دارد که به دلایل مختلف از سوی مدیران مافوق خود و یا دستگاه های نظارتی زیر سوال بروند. بنابراین مدیران مزبور همواره ترجیح می دهند که کاری جدی تر از مصاحبه و تایید خصوصی سازی در سخنرانی هایشان انجام ندهد.

تنها راه برون رفت از این حلقه بسته، برنامه ریزی و ایجاد ساز و کاری است که به موجب آن نه تنها مدیران در قبال فعالیت شان در خصوصی سازی از آینده خود نگران نباشند بلکه از عدم انجام ماموریت محوله به خود در قبال اجرای به موقع اصل ۴۴ و طبق برنامه اعلام شده و عواقب نامطلوب ناشی از آن برای آینده خود و کشور نگرانی داشته باشند.

اساساً باید ضرب الاجلی برای مدیران دولتی در نظر گرفته شود تا کار خصوصی سازی را در این باره با سلامت به پیش ببرند. در نتیجه مدیر دولتی در این تصور که اگر کاری از پیش نبرد اتفاقی نمی افتد، نمی ماند و

متوجه می شود که اگر کار خصوصی سازی را درست انجام ندهد از پستی که در اختیار دارد کنار گذاشته و یا تویخ می شود. بنابراین اگر توانمند و اهل ریسک و مسئولیت پذیر نباشد باید مسئولیت مدیریت را به فرد دیگری که شهامت این کار را داشته و مسئولیت پذیری دارد واگذار کند.

سال ها پیش یکی از مقامات ارشد اقتصادی آلمان در جلسه ای با مقامات ایرانی گفته بود که مشکل شما در خصوصی سازی این است که انجام آن را به دولت سپرده اید. وی گفته بود که با این ساز و کار خصوصی سازی هرگز نمی تواند صورت پذیرد. چون هیچوقت دولت مایل به از دست دادن قدرت خود نیست. علت موفقیت آلمان هم در خصوصی سازی این بوده که ماموریت خصوصی سازی را از بدنه دولت خارج نمود و یک مجموعه خارج از دولت را با اختیارات کافی مسئول اجرای آن قرار داده است. وی گفته بود ما زمان بندی مشخصی را برای خصوصی سازی مشخص کردیم تا طی آن فرآیند خصوصی سازی براساس دستورالعمل مرکز مزبور انجام گیرد. در حالیکه در ایران شما خصوصی سازی را به دست دولت داده اید که به دلایل ساختاری تمایلی به انجام آن نخواهد داشت و حاصل اینکار تنها اتلاف وقت و منابع است. امروز هم این مشکل دیده می شود. باید گفت که ما در خصوص سازی مشکل ساختاری داریم. اول باید ساختار را درست کرد.

اگر در دنیا در زمینه خصوصی سازی موفق بوده اند به این دلیل است که اولاً خصوصی سازی را به نهادهایی خارج از دولت سپرده اند و ثانیاً برای انجام این کار زمان بندی تعیین کرده اند تا در پایان آن به پائین ترین قیمت

درخواستی صنایع مورد نظر فروخته شوند. در این صورت مسئول مربوطه برای آینده خود نگرانی نخواهد داشت چون براساس دستورالعمل می بایست کار واگذاری صنایع به بخش خصوصی ظرف زمان معقول و مشخصی به اتمام می رسیده و لذا این نگرانی جدی که چرا ارزان فروختید برای مدیران دولتی از میان خواهد رفت و شجاعت در عمل پیدا خواهند کرد. به دنبال خصوصی سازی تحولی که پیش می آید اینست که با کوچک شدن بدنه دولت و انتقال تصدی گری به بخش خصوصی دولت می تواند با یک جمع محدود کارهای استراتژیک خود در حوزه حاکمیت و نظارت و با کیفیت

بالا انجام دهد.

از بحث انتقال مالکیت به بخش خصوصی که بگذریم بحث بعدی اینست که باید شرایطی را پیش آورد که بخش خصوصی که فعالیت های اقتصادی را در دست گرفته بتواند رشد کند و مانند نهالی که در گلخانه پرورش می یابد ریشه بگیرد و بزرگ شود تا بعد از بزرگ شدن از طریق مالیاتی که پرداخت می کند مخارج حاکمیتی دولت را از طریق مالیات به جای نفت تامین کند. بخش خصوصی به ویژه در مراحل اولیه کار خود نیاز به حمایت دارد. در دنیا در این شرایط حمایت های ویژه ای از قبیل

تحمیل می کند را نیز بر این شرکت ها بار می کند و از نهالی که نیاز به رسیدگی و رشد دارد قبل از به بار نشستن انتظار میوه دهی دارند.

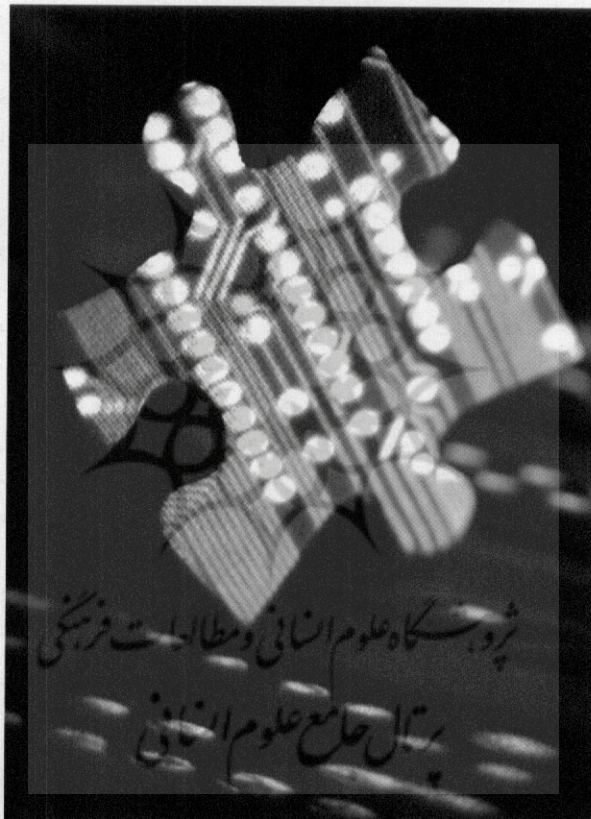
برای چند لحظه فرض کنید که اصل ۴۴ در کشور اجرا شده و شرکت های خصوصی فعال شده اند. بینیم مدیران این شرکت ها با قوانین و مقررات موجود در کشورمان با چه چالش هایی مواجه هستند. می خواهیم بینیم غیر از هزینه های مربوط به قیمت تمام شده اداری و بازاریابی که این شرکت ها باید بپردازند چه مبالغی را مجبورند در همان بدو کار به دولت بپردازند.

مشکلات صنعت IT

با توجه به اینکه تجربه بیشتری در صنعت IT داریم. در ادامه به بررسی مشکلاتی که دستاورد کاران این صنعت استراتژیک امروزه با آن مواجه هستند به عنوان نمونه می پردازم. شرکت های IT از بابت مواد اولیه و خدماتی که از خارج خریداری می کنند به موجب قانون مالیات های مستقیم باید ۵٪ مالیات پرداخت کنند که با توجه به اینکه بسیاری از خریدهای این شرکت ها از خارج و با ارز است، هزینه عمده ای از این بابت به ایشان تحمیل می شود. علاوه بر این اخیراً سازمان امور مالیاتی یک تفسیر از قانون تجمیع عوارض به تشخیص خود انجام داده است و با اینکه مصادیق این نوع مالیات در قانون مشخص و به صراحت قید شده است، به شرکت های اینترنتی اعلام کرده اند که آنها هم از دید ایشان مخابراتی محسوب و مشمول قانون تجمیع عوارض هستند و به این ترتیب با چنین تفسیری ۶ درصد از درآمد (نه سود) را از دست اندرکاران IT به عنوان مالیات می گیرند و با توجه به اینکه این موضوع را چند سال هم دیر به ایشان اعلام کرده

ماهی ۲۷۵٪ جریمه از ایشان مطالبه نموده که جمع مالیات و جرایم مطالبه شده به ارقام نجومی مبدل شده و این مشکل امروزه به جدی ترین مشکل این شرکت ها تبدیل شده، تا حدی که بسیاری از آنها را در آستانه ورشکستگی قرار داده است.

لازم به ذکر است که این مالیات علاوه بر ۲۵ درصد مالیات بر درآمد سود است که به عنوان مالیات بر درآمد از ایشان گرفته می شود. جالب این است که وقتی معیار مالیاتی به شرکت ها مراجعه می کنند هزینه های زیادی مانند هزینه های تبلیغاتی، شرکت در نمایشگاه ها و سفرهای خارج و غیره را که جزء لاینفک کار به ویژه در



معافیت های مالیاتی و تعرفه ای را برای شرکت ها در نظر می گیرند. در بعضی کشورها شرکت هایی که در حوزه خاصی مثل IT فعالیت می کنند را به دلیل استراتژیک بودن آن کلا از مالیات معاف می کنند. در دومی معافیت کامل مالیاتی وجود دارد. در آمریکا ۱۰ سال معاف هستند در برخی کشورها مانند هند یک سقف ده ساله مثلاً تا ۲۰۱۰ در نظر گرفته می شود. در کشور ما نه تنها هیچ معافیت مالیاتی به این شرکت ها داده نشده است بلکه مالیات های جدیدی مثل عوارض تجمیعی و غیره که مبالغ هنگفتی را به این شرکت ها

صنعت IT هست را برگشت می زند و این هزینه ها را قابل قبول نمی دانند. وقتی این ارقام برگشت می خورد در ردیف سود شرکت محاسبه می شود و ۲۵ درصد آن ارقام را هم به عنوان مالیات مجدداً از شرکت ها می گیرند. یعنی از سودی که واقعاً وجود ندارد نیز مالیات کسب می شود. نکته جالب این است که به دلیل اینکه سیستم مالیاتی کند است بلافاصله برای دریافت مالیات هایی از قبیل مالیات عوارض تجمیعی و غیره سراغ شرکت ها نمی روند و با تاخیر چند ساله به آنها مراجعه می کنند و از بابت تاخیری که خود در اجرای وظیفه شان داشته اند نیز ماهی ۲/۵ درصد از شرکت ها جریمه می گیرند، آنهم جریمه غیر قابل بخشش! نکته مهم این است که اصولاً گرفتن مالیات عوارض تجمیع از شرکت های اینترنتی درست به نظر نمی رسد چرا که اصولاً اینترنت مخبرات نیست. حال آنکه در عمل علاوه بر مالیات چند برابر آن به عنوان جریمه مطالبه می شود.

بخش خصوصی کشورمان در حوزه با اهمیتی مثل IT امروز در چنین شرایطی کار میکند. بیشترین بهره بانکی که تا همین اواخر توسط بانک ها پرداخت می شد دو درصد در ماه بود، در حالیکه سازمان امور مالیاتی ۷/۵ درصد جریمه غیر قابل بخشش محاسبه و به صورت مرکب تا زمان پرداخت به اصل بدهی اضافه و مطالبه می کند! از این گذشته ۲۳ درصد حقوق پرسنل را نیز شرکت ها باید به تامین اجتماعی بدهند. ۵ درصد هم بابت مالیات حقوق به دولت داده می شود. علاوه بر این شرکت های فعال در حوزه IT، حق لیسانس های هنگفتی را نیز به دولت پرداخت می کنند. علاوه بر آن برای صدور مجوز دولت تضمینات سنگینی را از شرکت های متقاضی می گیرد که برای تامین این تضمینات در اکثر اوقات ۱۰۰ درصد مبلغ تضمین باید نزد بانک صادرکننده ضمانت نامه سپرده گذاری شود. یعنی شرکتی که می خواهد در کسب و کاری وارد شود باید علاوه بر حق لیسانس بالا پول هنگفتی را بابت ارائه تضمین باید نزد بانک بلوکه کند تا بتواند ضمانت نامه مربوطه را بگیرد.

علاوه بر اینها شهرداری ها هم انواع مالیات و عوارض می گیرند. یعنی عوارض و مالیات مشاغل و غیره و هیچ فرقی بین شرکت تازه تاسیس و شرکت های جاافتاده هم قائل نمی شوند. داستان تاسف بار دریافت پول توسط دولت از شرکت ها به اینجا هم در بسیاری از موارد ختم نمی شود. به عنوان مثال در حال حاضر سرویس هوشمند IN سوی مخبرات ارائه می شود. در تمام دنیا وقتی خدمات مخابراتی در اختیار اشخاص گذاشته می شود قیمت تمام شده آن را با درصدی معقول به عنوان

سود از مشترک می گیرند و پس از واگذاری سرویس به نوع کاربرد مشترک و درآمد وی کاری ندارند. نوع فعالیت سرویس IN هوشمند این گونه است که یک وکیل یا پزشک و غیره از طریق تلفن به مراجعان مشاوره بدهند و مردم هزینه آن را روی قبض تلفن پرداخت کنند. در اینجا مخبرات وارد می شود می پرسد که حق الزحمه این مشاوره را دقیقه ای چند محاسبه می کنید. از رقم اعلام شده ۳۰ درصد را مطالبه می کند. روی قبض تلفن مراجعه کننده نیز از رقمی که اعلام شده (مثلاً ۱۰ هزار تومان) سه هزار تومان را برای خودش برمی دارد و ۷ هزار تومان را به مشاوره دهنده می دهد یعنی به دلیل انحصاری که دولت در امر مخبرات دارد، خودش را در کسب و کار دیگران بالا جبار شریک می کند. نکته جالب اینکه شریک سود و زیان هم نیست و فقط شریک درآمد است.

امروزه شرکت های IT اینترنت و تلفن بین المللی را روی سرویس IN ارائه می کند. یعنی مردم از منزل با یک تماس تلفنی بدون استفاده از کارت از اینترنت و تلفن استفاده کنند. هر درآمدی که این شرکت ها کسب می کنند ۳۰ درصد این درآمد به جیب مخبرات می رود. نکته جالب تر اینکه اگر کسی قبض تلفن را پرداخت نکند مخبرات می تواند خط تلفن را قطع کند ولی برای افراد و شرکت های ارائه دهنده سرویس از طریق IN این امکان وجود ندارد. در نتیجه اگر کسی قبض را پرداخت نکند مبلغ مزبور به عنوان لا وصولی تلقی و آن را نیز مخبرات به شرکت ها پرداخت نمی کند و نهایتاً هم علیرغم همه این مشکلات پول این شرکت ها را که از مردم گرفته پس از کسر مبالغ لا وصولی از مشترکین تلفن با تاخیر طولانی پرداخت می کند.

طی این سال ها یک عده کارآفرین پر شور و با انرژی وارد کار تولید شده اند. در مواجهه با چنین شرایطی یا همان اول کار از ادامه آن منصرف و هر کدام به گوشه ای می روند و یا چند سال بعد به هنگام خروج از کشور در حالیکه شرکت ایشان منحل شده و شرکا هم کنار رفته اند، متوجه می شوند یک باره مبلغ گزافی بابت مالیات و جرایم متعلقه و غیره بدهکار و ممنوع الخروج شده اند.

امروز که با جدیت می خواهیم اصل ۴۴ را پیاده کنیم باید چالش ها را به خوبی شناسایی کنیم و راه حل های آن را بشناسیم و عمل کنیم. در این صورت می توان امیدوار بود که در یک فرآیند منطقی چند ساله خصوصی سازی در کشورمان روال مناسبی پیدا کند. اما اگر برای خصوصی سازی زمان بندی در نظر گرفته نشود، مسئولینی خارج از دولت برای اجرای آن گماشته نشوند،

قوانین دست و پاگیر فعلی هم ادامه یابند و هیچ گونه حمایت جدی هم از بخش خصوصی به عمل نیاید، عملاً خصوصی سازی در حد تیترو روزنامه و صحبت باقی خواهد ماند و برای بسیاری از شرکت های خصوصی موجود نیز چاره های جز دو دفتره شدن جهت فرار از مالیات، و بالاخره انحلال شرکت و یا انتقال فعالیت های خود به خارج از کشور باقی نخواهد ماند. بنابراین اولین بحث این است که بازنگری جدی در قوانین صورت بگیرد و قوانینی که اجحاف بیمورد به بخش خصوصی در آنها وجود دارد مانند مالیات عوارض تجمیعی، هزینه لیسانس های بالا و تضمیناتی بیهوده حذف شوند. بعلاوه برای تشویق حضور بخش خصوصی وام های کم بهره و کمک های بلاعوض صنایع مهم در نظر گرفته شده و برای مدتی این تمهیدات حفظ شوند تا این شرکت ها به ثمر بنشینند آن وقت خواهیم دید که شرکت های خصوصی در کشور رشد می کنند، اشتغال مولد ایجاد می شود و تولید مفید در کشور جایگزین فعالیت های غیر مولد می گردد و همین شرکت ها نیز بعداً از محل درآمد خود مالیات های خوبی به دولت می دهند و وابستگی دولت به درآمد نفتی کم می شود و به دنبال آن شاهد معکوس شدن مهاجرت نخبگان به آمریکا و کانادا و ثبت شرکت ها در دومی خواهیم بود. پدیده های که در برخی از کشورها از جمله هند نیز اتفاق افتاده و از آن به عنوان جریان معکوس فرار مغزها (Reverse Brain Drain) و سرمایه ها نام می برند.

در صورت تحقق این امر، شرکت های خارجی نیز برای فعالیت به ایران که بزرگترین بازار منطقه است روی خواهند آوردند. هیچ شرکت خارجی با مصاحبه و یا تیترو داغ روزنامه ها وارد سرمایه گذاری در کشور دیگر نمی شود بلکه براساس عملکرد دولت، قوانین مالیاتی و مشوق ها و قوانین حمایتی دولت ها تصمیم به سرمایه گذاری در کشور مربوط می گیرند. به این ترتیب و با ورود جدی بخش خصوصی داخلی و خارجی به عرصه اقتصاد کشورمان، شاهد صنایعی خواهیم بود که برخلاف صنایع فعلی که با پول نفت ایجاد و اداره شده و رشد پیدا می کنند، صنایعی بدون اتکا به پول نفت ایجاد می شوند که از محل درآمد های خود اداره شده و توسعه می یابند و انشاء... می توانیم مانند سایر کشورهای پیشرفته شاهد توسعه درونزا یعنی توسعه از دل صنعت و نه توسعه متکی به نفت در کشورمان باشیم. ●