

توسعه صادرات غیر نفتی:

شمشیر چوبین و آسیاب غول آسا!

کرد که این معامله تا ابد ادامه دارد.^(۱) اما متأسفانه این رویای لذت بخش زیاد دوام نیاورد. بسیار زودتر از آنچه گمان می‌رفت، جیب دولت از دلار تهی شد. و دولت هم به همان صناعی که هر روز صبح از مدیرعاملشان تا مسئول اعتبارات

فعال اقتصاد و سیاست را بر هم زد. در چنین روندی بود که در فاصله کوتاهی سیصد کارخانه رنگسازی، ۶۰ کارخانه چسب سازی و... نیز وارد میدان شدند و مشابه آنها در صنایع دیگر سر برآوردند. از نگاهی دیگر، دولتها شروع به

نوشتۀ: مهندس محسن قانع بصیری
توجه به کارنامه صادرات در کشور ما بدون دقت در رویدادهائی که شرایط امروز را پدید آورده‌اند غیرممکن است. بی‌گمان مهم‌ترین این رویدادها گرایش اقتصاد کشور به نفت بعنوان

مهم‌ترین منبع درآمد کشور بوده است. این گرایش بود که توانست مهم‌ترین رکن رابطه توسعه را، یعنی رابطه بخش خصوصی مؤلف ثروت با دولت را مخدوش کند، و باز همین گرایش بود که بازخورد ارتباطی بخش خصوصی با دولت را که براساس مبادله مالیات- امنیت تنظیم می‌شود بر هم زد. علت نیز روشن است: اقتصاد مواد خامی، آنهم اقتصاد نفتی، دولتها را در کشور ما ثروتمند کرد. آنهم نه ثروتی ناچیز، بلکه ثروتمندتر از مجموع تمامی نهادهای اقتصادی بخش خصوصی کشور. وضع بالاخره به آنجا رسید که بخشی از جریان حرکت ثروت که باید بصورت مالیات از بخش خصوصی به دولت سرازیر می‌شد، معکوس گردید. یعنی این بخش خصوصی بود که حتی در مؤلف‌ترین شکل خود به دلارهای دولت متکی شد. حتی مدیریت کارآفرین هم تبدیل به نوع خاصی از مدیر

شد که در موفق‌ترین چهره خود قادر بود در تحقق روند جذب ارز از دولت موفق از آب درآید. طبعاً برنامه‌های سرمایه‌گذاری هم بسوی آندسته از طرح‌هایی هدایت شدند که می‌توانستند ارز بیشتری از دولت‌ها جذب کنند. خلاصه دولت تبدیل به عروس هزار داماد شد. عروسی که مدام فریه می‌شد و دامادها بدلیل سرخانه بودن، حق هیچ اظهار نظری نداشتند و برعکس باید مدام از زیبایی این هیکلی که مدام بدقواره می‌شد، تعریف می‌کردند!

دولت هم در مقابل بیکار نشست و شروع به ایجاد نظامی سرشار از حقوق ویژه برای خود کرد نظامی که ساده‌ترین نیروی توسعه یعنی تعامل



ارزی‌شان و کارمند گشایش اعتباراتشان جلوی کارشناسان توزیع ارز او صف می‌کشیدند بگوید: دیگر خبری از ارز نیست، زمانه زمانه صادرات است، بروید و خودتان صادر کنید. دولت زمانی این تکلیف را برای صنایع تعیین کرد که مدیران آنها جای آن تجارزی را هم که قبلاً تجربه‌ای در واردات و صادرات داشتند گرفته بودند: تاجرانی که بخصوص می‌دانستند چه زمانی و از کجا خرید کنند و بعنوان یک منبع اعتباری برای صنعت عمل می‌کردند.

بهر تقدیر... آن روز فرا رسید و تقدیر آنچنان به دولت فشار آورد که ناچار شد از بابت تأمین ارز مورد نیاز صنایع تا حد زیادی از خود سلب

سرمایه‌گذاری کردند. تقریباً فراتر از ۸۰ درصد سرمایه‌گذاری صنعتی توسط دولت آنهم بر روی صنایع بزرگ انجام شد و باین ترتیب نظام بوروکراسی تبدیل به قدرتی اقتصادی، آنهم نه کوچک، بلکه تبدیل به بزرگترین قدرت اقتصادی در جامعه گردید.

طبیعی بود که انگیزه تأسیس صنایع در چنین وضعی از طریق فشار بازار داخلی شکل گیرد و طبعاً بقایشان منوط و مشروط به همین بازار باشد. یعنی آندسته از صناعی پای گیرند که اولاً نیاز به ارز داشته باشند و ثانیاً فشار نیاز داخلی دولت را وادار کند که اجازه تأسیس آنها را بدهد. چنین وضعی تا مدتها همه را سرشار از این خوش‌بینی

مسئولیت کند. دولت به مدیران این بخش گفت: ارز می‌خواهید؟... بسیار خوب! صادر کنید و ارز بدست آورید...

در آغاز اکثر مدیران صنایع فکر می‌کردند که برای صادرات نیروی زیادی لازم نیست و صادرات هم به همان آسانی واردات است، غافل از این که منابع تأمین ارز از طریق صادرات هم پراکنده‌اند و هم رقبای غداری همه جاهای خالی را قبلاً پر کرده‌اند و مشتریان را قاپیده‌اند. وضع وقتی بدتر شد که این مدیران دیدند تخصص آنها برای اخذ ارز و تجربیاتی که در این زمینه اندوخته‌اند برای صادرات اصلاً پیشیزی نمی‌ارزد و خریداری ندارد. آنها بزودی متوجه شدند که کارها در زمینه صادرات معکوس امور مربوط به واردات است. اگر برای واردات فروشنده را از در بیرون می‌کردی از رو نمی‌رفت با هزار هدیه از پنجره وارد می‌شد و هرچه می‌خواستی او با فروتنی می‌گفت: به چشم! اما برای صادرات وضع از بیخ و بن فرق می‌کرد، حالا باید سراغ مشتریانی بروی که اصلاً محلّت نمی‌گذارند و هزار اشکال می‌گیرند و... و خلاصه منطبق خرید با منطبق فروش از زمین تا آسمان تفاوت دارد. و باید خود را بجای همان فروشنده‌ای بگذاری که با گفتن «هزار چاکرم، مخلصم» هر روز به درون اتاق تو سرک می‌کشید.

هر چند که برای بسیاری از این مدیران چنین تغییر رفتاری بسیار مشکل بود اما بالاخره این مدیران دریافته‌اند که داستان صادرات داستان دیگری است.

تجربه‌های تلخ...

ضربه کاری‌تر البته در جریان تجربیات صادراتی و برخورد با مشتریان وارد نشد. ضربه کاری‌تر هنگامی وارد شد که این مدیران بتدریج دریافته‌اند همان دستگاههای دولتی که آنها را تشویق به صادرات می‌کنند، خود از فرق سر تا کف پا برای اهداف وارداتی‌ها ساخته شده‌اند. مثلاً تا یکی از این مدیران می‌خواهد با هزار دردسر و صرف سرمایه بسیار، کالایش را صادر کند، بناگاهان درمی‌یابد که یکی از این دستگاههای دولتی صادرات کالایش را ممنوع کرده است. چنین رویدادهای مدیر صنعت را بتدریج به این نتیجه می‌رساند که وزارت خانه‌هایی چون صنایع و بازرگانی اصلاً تصویری از استراتژی صادراتی و چگونگی صادرات و تنظیم بازار برای صنایع کوچک، متوسط یا بزرگ ندارند. مثلاً آنها این جمله را که باید صادر کنی، هم به صنعت کوچک

می‌گویند، هم متوسط و هم بزرگ. آنها نمی‌دانند که اصولاً تنها این صنایع بزرگند که توانایی تقبل هزینه‌های بالاسری ایجاد دفترهای صادراتی را دارند و معمولاً همین صنایع هستند که شرکت‌های کوچک و متوسط را زیر پوشش خود می‌گیرند. یا حداقل این شرکت‌های کارآفرین تجاری بزرگ‌اند که از پس این فعالیت‌ها برمی‌آیند. تازه اگر هم مدیران صنایع کوچک و متوسط سراغ مدیران این صنایع بزرگ روند بسرعت بامشکل دولتی بودن صنایع بزرگ و اینکه مدیران آنها هیچ علاقه‌ای به وارد شدن به این میدانها را ندارند روبرو می‌شوند.

آن مدیرانی که تا دیروز هر چه وزارت‌خانه‌های دولتی از آنها طلب می‌کردند با این شرط که آن وزارت‌خانه‌ها ارزشان را بدهند؛ جواب «ای به چشم...» می‌دادند، بتدریج دریافته‌اند که آن به چشم گفتن‌ها، ایشان را در چه موقعیت‌های پیچیده‌ای قرار داده است. مثلاً برای یکبار وزارت صنایع آمد و گفت بفرمائید این ارز، بگیرید و از محل آن صادر کنید. آنان هم با خوشحالی ارز را گرفتند و رفتند چراغ تولید خود را پرنورتر کردند آنهم برای صادرات؛ بعد شروع کردند به تلکس

زدن و فاکس کردن پیشنهاداتشان. هر چه نشستند خبری از مشتری نشد. آنان بناچار بر آن شدند که خود بدنبال مشتری بدونند، این بود که مدیران عامل این شرکتها سفرهای بازاریابی خود را آغاز کردند، اما آنها فقط برای واردات تجربه اندوخته بودند. و بهمین دلیل بسرعت سرخوردند و تنها هزینه‌ای زیاد بر خود تحمیل کردند. در بازگشت از این سفرها بود که عطای صادرات را به لقایش بخشیدند و بازار تشنه داخلی کالایشان را پر کردند از همان تولیداتی که باید صادر می‌کردند. البته عده‌ای هم که مزه این ارزها را بیشتر دوست داشتند، از همان نخستین گام فکر صادرات را از سرشان بیرون کرده بودند.

چندی که گذشت وزارت صنایع و بانک مرکزی آمدند بسراغشان که: کجاست آن ارزهای صادراتی؟ چرا صادر نکردید؟ یا ارز را بدهید یا بروید زندان؟ بناگاهان این مدیران دریافته‌اند که چه ارقام هنگفتی به دولت بدهکارند. از اینجا بود که جنگ «بده» و «ندارم» شروع شد.

هنوز هم ماجرای این ارزها سرانجامی نیافته است. جالب است یادآور شویم دولت با همین ارزهای سرگردان بانکی بنام بانک توسعه صادرات هم تأسیس کرده است (در این بخش از نوشته آن گروه از مدیران صناعی مورد نظر ما هستند که سلامت نفس داشته‌اند و واقعاً برای صادر کردن از دولت ارز گرفته‌اند، ولی به دلایلی که ذکر شد ناکام ماندند، وگرنه کسانی هم بوده‌اند که به بهانه صادرات ارز گرفته‌اند و آن را به مصارف غیرواقعی رسانده‌اند که کارهای ایشان به هیچ وجه قابل دفاع نیست)

البته دولت هم بیکار ننشست و بسرعت امید خود را از اینکه نهادهای فعلی بتوانند معجزه‌ای برای صادرات بکنند از دست داد، این بود که مرکز توسعه صادرات را فعال کرد. در اوائل این طور بنظر می‌رسید که این مرکز با توجه به تأکیدی که

با کیفیت ترین مبلمان را،

از معتبر ترین تولیدی،

با ارزاترین قیمت (قیمت کارخانه)

تجربه فرمایید.



صنایع چوب آذین

تولیدکننده انواع مبلمان، سرویس خواب، ناهارخوری، بوفه و...

زیباترین جهیزیه عروس

مقدم شمارا در فروشگاه و نمایشگاه دائمی کارخانجات آذین گردهم می‌دارد.

فروشگاه و نمایشگاه صنایع چوب آذین: خیابان استاد مطهری، بعد از امیراتابک، نرسیده به چهارراه سه‌رودی

تلفن: ۸۳۹۴۰۴ - ۸۳۲۰۳۳

جمعه باز است

دولت مردان و متون برنامه‌های اول و دوم کرده‌اند، به مشکل صادرات بصورت اصولی خواهد پرداخت، یعنی به دلیل دارا بودن اقتدار کافی دست به مطالعه می‌زند و استراتژی توسعه صادرات کشور را تدوین می‌کند. دیگر این مرکز همانند وزارت صنایع یا وزارت بازرگانی به همه تنها این جمله را که «بروید صادر کنید!» نمی‌گوید. بلکه امکانات هر صنعتی را از بزرگ تا کوچک، از صنعت شیمیایی تا صنعت نساجی مورد بررسی قرار می‌دهد و برای هر کدام روشی خاص را پیشنهاد می‌کند. با وجود این مرکز، دیگر وزارت بازرگانی یا وزارتخانه‌ها و سازمانهای متنوع دولتی نمی‌توانند یک شبه صادرات کالائی را ممنوع و یا آزاد اعلام کنند. اما متأسفانه وضع چنین نشد. بسیار زودتر از آنچه تصور می‌کنید این مرکز تبدیل به مرکز تعیین قیمت‌های صادراتی شد، بطوری که اینطور بنظر رسید که مرکز مزبور صادرات هر کالائی را مشابه صادرات فرش یا پسته می‌داند و واقعاً هم همین طور بود. تقریباً اکثر مدیران دریافتند مرکز مزبور هیچ تصویری از وضعیت و موقعیت آنها ندارد. این مرکز نمی‌داند که اصولاً صادرات فرش با صادرات فلان ماده شیمیایی بسیار متفاوت است. این مرکز نمی‌داند که اصولاً صادرات روندی است که نیاز به سرمایه‌گذاری دارد و طبعاً باید منابع سرمایه‌گذاری آنرا از جایی تهیه کرد. این مرکز خبر ندارد که اکثر صنایع ما صنایعی هستند که بدلیل نیازهای ارزی که به دولت دارند حتی یکسال یکبار هم قدرت چرخش سرمایه خود را ندارند و از آنجائی که ناچارند هر زمان که دولت برای آنها مجوز خرید صادر می‌کند، واردات خود را هم انجام دهند، بنابراین هیچ شانس برای آنکه بتوانند از شرایط استثنائی زمانی و جغرافیائی بازار جهانی استفاده کرده و ارزان بخرند، ندارند. این وضع در حالی است که رقبایشان گاه می‌توانند تا چهار، پنج بار درسال سرمایه خود را به چرخش درآورند، این مرکز نمی‌داند (و یا می‌داند و فاقد اختیارات لازم است) که بدلیل سیاست‌های انقباضی فعلی کارخانه‌ای وجود ندارد که بتواند بیشتر از ۳۰ تا ۴۰ درصد ظرفیت خود تولید کنند (البته مگر آن که دولتی یا وابسته به برخی از نهادها باشد و دسترسی به ارز برایش آسان)، چه برسد به فعالیت کارآفرینی که در شرایط رقابت آزاد می‌تواند تولید را به فراتر از ظرفیت اسمی کارخانه‌اش نیز برساند.

مرکز مزبور به این موضوع توجه ندارد که صنایع کوچک و متوسط، بخصوص آنهایی که از نقطه‌نظر مواد اولیه مورد نیازشان به شرکتهای

بزرگ دولتی چون پتروشیمی و صنایع ذوب وابسته‌اند، اصولاً هیچ بهره‌ای از برتری نسبی این صنایع نمی‌برند چرا که قیمت خرید اولیه آنها براساس قیمت بین‌المللی تعیین می‌شود (این سؤال که اصولاً چرا این صنایع را تأسیس کرده‌اند خود مبحثی جداگانه است). عامل دیگری نیز وجود دارد که وضع را بدتر نیز می‌کند و آن اینکه صنایع بزرگ مزبور بدلیل ثبات قیمت‌های فروش خود که شورای عالی اقتصاد به آنها تحمیل کرده، حق ندارند این قیمت‌ها را براساس تحولات بازار جهانی تنظیم کنند و لذا صنایع خریدار را در شرایطی ناامن قرار می‌دهند. مثلاً اگر قیمت ثابت آنها در زمانی ارزانتر از قیمت بین‌المللی شود کارخانه تولیدکننده مزبور برای به دست آوردن ارز، به هر طریق ممکن این مواد را (حتی ۳۰ درصد ارزانتر از قیمت‌های بین‌المللی) صادر می‌کند و تولیدکننده داخلی را در تنگنا قرار می‌دهد و در نتیجه این شانس از صنعت کوچکتر مصرف‌کننده این مواد که بتواند محصول خود را با قیمت ارزانتری صادر کند، گرفته می‌شود.

در مقابل، همین صنایع فروشنده مواد اولیه داخلی وقتی که قیمت داخلی موادشان گرانتر از بازارهای جهانی شود، صادرات را متوقف می‌کنند و به بازار داخلی فشار می‌آورند که چرا از ما نمی‌خرید؟!

دولت و مرکز توسعه صادرات به این موضوع مهم توجهی ندارند که اصولاً نظام تجاری کشور فاقد مدیران کارآفرین و شرکت‌های بزرگی است که بتوانند برای محصولات صنایع کوچک و متوسط کشور بازاریابی کنند. مرکز توسعه صادرات هنوز از این نکته غافل است که بدون وجود چنین شرکت‌هایی فشار آوردن به صنایع کوچک و متوسط کشور برای صادرات همانند آنست که فردی را با شمشیر چوبی بجنگ یک آسیاب غول‌آسا بفرستی!

اما مرکز توسعه صادرات هم چندان گناهی ندارد. مسئولین آن می‌گویند ما اختیاری نداریم که بتوانیم چنین اقداماتی انجام دهیم کار ما چون کار همان مراکز تهیه و توزیع است. روسای آن مراکز می‌گفتند تنها کافیست ارزان بخرید و به مسائل دیگر کاری نداشته باشید؛ ما می‌گوئیم؛ قیمت صادرات شما این عدد است... بقیه امور به ما مربوط نیست.

ما هم گفته مرکز توسعه صادرات را تأیید می‌کنیم! اما اگر این مطالب به مرکز توسعه صادرات مربوط نیست به چه سازمانی مربوط است؟ بهر سازمان و وزارتخانه‌ای که سر زدیم و

این نکات را مطرح کردیم همان جواب مسئولان مرکز توسعه صادرات را شنیدیم. از وزارت صنایع تا وزارت بازرگانی، از وزارت کشاورزی تا وزارت جهاد سازندگی و از بانک مرکزی تا شورای اقتصاد هیچکدام نمی‌دانند نقششان در استراتژی توسعه صادرات چیست؟! و چه وظایف و مسئولیت‌هایی بر عهده دارند. دست آخر دریافتیم که مشکل صادرات کشور در فقدان این درک مهم است که صادرات به اندازه امنیت ملی برای ما اهمیت دارد. همانطوری که حمله یک کشور خارجی منجر به این می‌شود که برای حفظ امنیت ملی تمامی سازمان‌ها در خدمت یک سازمان قرار بگیرند و از دستورات او تبعیت کنند، صادرات نیز چنین است. امروزه اگر جنگ‌های سیاسی به جنگ‌های اقتصادی تبدیل شده‌اند، پس باید یک ستاد نیرومند صادراتی تشکیل داد

ستادی با قدرت «تو»ی هر دستورالعمل و قانون ضد صادرات، ستادی که باید این اصل را به همه مردم تفهیم کند که صادرات یعنی نانی که می‌خوریم، خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم و لباسی که می‌پوشیم و حتی شخصیتی که در جهان داریم. اما آیا تا زمانی که نفت جیب دولت‌ها را پر می‌کند و تا زمانی که همه بدنبال مصرف‌م و مادام که نتوانسته‌ایم دست به بهینه‌سازی نظامهای تولیدی خود زنییم (جالب توجه است که کارخانجاتی حتی با تولیدی معادل تولید بیست تا سی درصد ظرفیت اسمی خود هنوز بر سر پایندند) و خلاصه تا زمانی که درک نکرده‌ایم که صادرات مهم‌ترین نیروی مبارزاتی برای حفظ استقلال ماست نمی‌توانیم به تحقق توسعه صادرات غیرنفتی امید ببینیم.

و دست آخر توجه داشته باشیم که تحقق صادرات عزم ملی می‌خواهد و تا زمانی که شرایطی فراهم نکنیم که آنکه ثروتی از صادرات بدست می‌آورد با رغبت پولش را به کشور برگرداند (آنهم بدون آنکه نیازی به قانون باشد) و تا زمانی که جاذبه‌های لازم را در داخل بوجود نیاورده‌ایم تا صادرکننده حتی برای تفریح و تعطیلات خود علاقمند به خرج کردن درآمد خود در ایران باشد، نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم سهم ما از بازار جهانی تجارت، از رقم ناچیز کنونی حتی باندازه یک درصد ترقی کند!

۱- آثار این خوشبینی اخذ مدام ارز از دولت را می‌توانید در حجم حیرت‌انگیز سوله‌هایی تهی از فعالیت و کارخانجاتی که حتی تا ۲۰ درصد ظرفیت تولیدی خود نیز بازار ندارد ملاحظه کنید.