

زنده باد واردات،

نابود باد صادرات!

نوشته دکتر منوچهر کیانی

در آبان ماه سال جاری وزارت جهاد سازندگی اعلام کرد که ۲۰ هزار تن گوشت قرمز از خارج خریداری شده و قصد دارد آن‌ها را پس از وارد شدن به قیمت هر کیلوگرم ۲۰۰ تومان بین کارمندان دولت و تعاونی‌های کارمندی توزیع کند. بیان این مطلب خود نه تنها یک نوع توهین به قشر شریف کارمند محسوب می‌شود و جنبه صدفه دارد، بلکه عملاً نیز هیچگونه کمک مالی موثری به وی نخواهد بود و از بار سنگین هزینه‌های زندگی او نخواهد کاست.

تورم سرسام‌آوری که سالهاست در اقتصاد کشور وجود دارد، فقط قیمت «گوشت قرمز» را زیادتر نکرده، بلکه بهای تمام کالاهای تولیدی و وارداتی، همراه با قیمت خدمات دولتی نظیر پست و تلفن، انشعاب گاز و برق و حتی ابطال تمبر و غیره را بدون «حساب و کتاب» افزایش داده و در نتیجه کارمندان دولت را همچون سایر اقشار کشور فقیر کرده و به زیر خط فقر کشانده است. این موضوع را که واردات ۲۰ هزار تن گوشت قرمز به وسیله جهادسازندگی و سپس توزیع آن - حال به هر قیمتی - کمکی به قشر کارمند نمی‌کند و تنها بار ارزی سنگینی، آن‌هم در شرایط کنونی

به دولت تحمیل می‌کند را، می‌توان از محاسبات ذیل دریافت.

دولت با احصاء پرسنل نیروهای انتظامی، ارتش و سپاه و کارمندان شهرداریها، جمعاً حدود سه میلیون کارمند دارد. حال اگر این ۲۰ هزار تن گوشت به طور مساوی بین آن‌ها توزیع شود به هر خانواده کارمند کمتر از ۷ کیلو گوشت خواهد رسید. البته این مقدار گوشت برای بعضی از خدمتگزاران دولت متأسفانه غنیمت مناسبی است، ولی نباید فراموش کرد که وزارت جهاد برای واردات این مقدار گوشت حداقل ۵۰ میلیون دلار (هرکیلو گوشت از قرار ۲/۵ دلار) پرداخته است، یا باید پرداخت کند. و اگر قیمت هر دلاری را که وزارت جهاد به بانک مرکزی می‌پردازد معادل ۳۰۰ تومان محاسبه کنیم، این وزارتخانه باید مبلغ ۱۵ میلیارد تومان بابت واردات ۲۰ هزار تن گوشت به بانک مرکزی بپردازد. با فروش هر کیلو گوشت به قیمت ۲۰۰ تومان، وزارت جهاد مبلغ ۴ میلیارد تومان از این راه به دست می‌آورد و مابقی ۱۱ میلیارد تومان را می‌خواهد همان‌طور که خود اعلام نموده است، به صورت سوبسید از بودجه دولت بپردازد.

حال سؤال این است که در شرایطی که کارمندان دچار نگرانی هستند که دولت نتواند

حقوق آنان را به موقع بپردازد، و در شرایطی که وضع ارزی کشور موجب شده که بازپرداخت وام‌های خارجی به تأخیر افتد، آیا معقول و صحیح است که جهادسازندگی برود و از ایرلند یا هر کشور دیگری گوشت وارد کند؟

باید توجه داشت که علاوه بر این ۲۰ هزار تن گوشت، طبق آمار منتشر شده توسط گمرکات کشور، وزارت جهاد در نیمه نخست سال جاری مقدار ۴۷ هزار و ۱۴۰ تن گوشت قرمز دیگر به مبلغ حدود ۱۲۰ میلیون دلار (حدود ۳۶ میلیارد تومان) وارد کشور کرده است و این درحالی است که دام‌های مرغوب کشور خودمان یا به طور رسمی یا به صورت قاچاق صادر می‌شود! و متأسفانه برای ممانعت از خروج دام هیچ اقدامی انجام نمی‌شود و اگر هم اقداماتی شده، ناچیز بوده و اثری چندان قابل ملاحظه ندارد.

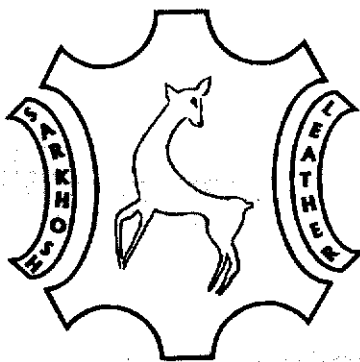
جهاد سازندگی در سال جاری بیش از ۶۷ هزار تن گوشت قرمز به قیمت ۱۸۰ میلیون دلار وارد کرده است که قیمت آن به پول کشور بالغ بر ۵۰ میلیارد تومان می‌شود. و این واردات درحالی جریان دارد که وزارت جهاد چند سال است که اعلام می‌کند، ما از نظر تولید گوشت قرمز و گوشت مرغ خودکفا شده‌ایم و نیازی به واردات نداریم!

چرم سرخوشی

تولید کننده: انواع ابرسه چرمی از بهترین نوع چرم سفارش و صادرات پذیرفته می‌شود.

از دستهای پر مهارت پیشرفته می‌باشد

آدرس کارخانه: خیابان امام خمینی - بین نواب و رودکی - کوی خبازان - شماره ۷ - طبقه اول
تلفن: ۷۴۸۲۸۴ - ۲۱
آدرس فروشگاه: خیابان رودکی بالاتر از چهارراه وثوق - پلاک ۱۴/۱۴۱۸
تلفن: ۹۵۸۹۹۷
فروشگاه پوشاک گل بانو



استدلال‌های فریبنده

این تنها وزارت جهاد نیست که علاقمند به واردات و بی‌میل نسبت به صادرات است، بلکه تمام وزارتخانه‌ها و ارگان‌ها سعی دارند سهمیه ارزی خود را افزایش دهند و از درآمد نفت غنیمت بیشتری بگیرند و از خارج خرید کنند. بعضی اوقات سازمان‌ها برای واردات قسمتی از تولیدات خود یا بسته‌بندی آن‌ها استدلال‌هایی می‌کنند که در ظاهر مقبول است، ولی وقتی این بحث‌ها پی‌گیری و تحلیل می‌شود، معلوم می‌گردد که هدف ورای آن چیزی است که اعلام شده است.

مثلاً درحالی که کارخانه‌های شیشه‌سازی کشور توانایی تولید حداقل ۶۰۰ میلیون بطری در سال را دارند و برای تولید انواع بطری‌ها فقط باید قالب‌های جدید ساخت و هر بطری لااقل چند سال کار می‌کند، و تازه بطری شکسته را می‌توان مجدداً ذوب کرد و مورد استفاده قرارداد، یا به قول معروف «ریسایکل» کرد، شرکت‌های لبنیاتی به جای استفاده بیشتر از بطری‌های شیشه‌ای، اقدام به واردکردن کیسه‌های پلاستیکی از خارج برای شیر پرکردن کرده‌اند. قیمت هر کیسه حدود ۸ تومان است که پس از مصرف قابل استفاده مجدد و «ریسایکل» نیست. امروز در کشورهای اروپایی با وجود درآمد سرانه بالا، به خاطر محیط‌زیست و به منظور به هدر ندادن منابع محدود طبیعی سعی می‌شود که از کالاهای یک بار مصرف پرهیز شود و کالاهایی برای بسته‌بندی مورد استفاده قرار گیرد که قابل استفاده مجدد باشد.

همچنین سال قبل پس از آن که سروصدای زیادی بلند شد مبنی براین که سطل‌های ماست بهداشتی نیست و باید در ماست‌بندی‌ها و مغازه‌ها فقط و فقط ظرف‌های یکبار مصرف به کار رود، ماست‌بندی‌ها و مغازه‌ها مجبور شدند که از ظرف‌های یکبار مصرف استفاده کنند. در نتیجه قیمت ماست حداقل ۵۰ تومان افزایش یافت. بعلاوه، این امر به سود شرکت‌های ماست‌بندی بزرگ تمام شد، چون آن‌ها ماست خود را در ظرف‌های یکبار مصرف و با قیمت خیلی بالاتر از ماست‌بندی‌ها و مغازه‌های کوچک عرضه می‌کردند.

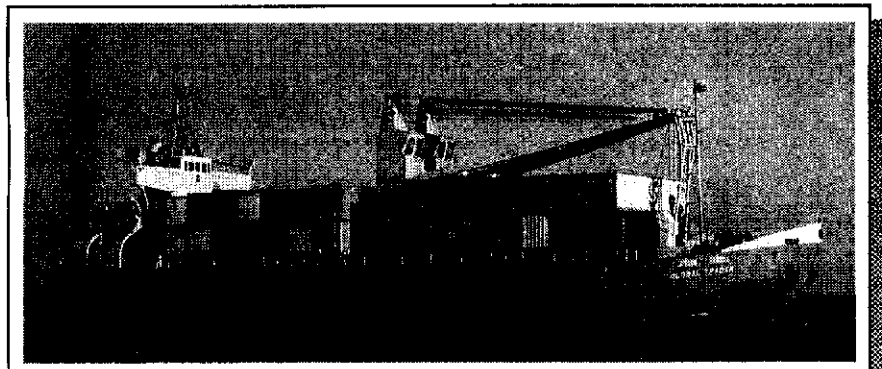
اجبار ماست‌بندی‌ها به استفاده از ظروف یکبار مصرف، سبب شد از یک طرف قیمت ماست برای افراد عیال‌وار با درآمدهای کم گرانتر شود و از طرف دیگر با استفاده از ظروف یکبار مصرف که

قابل استفاده مجدد نیست، منابع محدود طبیعی کشور نابود شود.

مضافاً این که جنجال بهداشتی بودن ظروف یکبار مصرف قابل بحث و تردید است، چون هنگام تولید یا استفاده از این ظروف معلوم نیست چقدر مسأله بهداشت مراعات می‌شود و ماشین‌های تزریقی تا چه حد از آلودگی‌های مختلف در امان است. سطل خالی ماستی را که افراد تمیز شده تحویل ماست‌بندی می‌دادند و در ازای آن سطل دیگری تحویل می‌گرفتند، در ماست‌بندی‌ها دوباره شستشو می‌شد. اگر ایرادگیری بهداشتی در مورد ظروف ماست صحیح باشد باید در سایر موارد و در مورد شیشه‌های نوشابه نیز همین ایراد را وارد بدانیم.

هیچ کس نبود که آن زمان در جلسه‌ی تصمیم‌گیری به این استدلال فریبنده اشکالی بگیرد و از هدف‌های غایی این طرح که تحت عنوان زیبا و عقلانی بهداشتی شدن «ظروف ماست» انجام شد، سخنی به میان آورد.

استدلال فریبنده دیگری که وجود دارد و حتی به صورت طرح به مجلس شورای اسلامی تقدیم شده و به تصویب هم رسیده، آزادکردن صادرات کالاهای کشاورزی و دام در کشور است. طرفداران این اندیشه اینگونه استدلال می‌کنند که باید صادرات دام و کالاهای کشاورزی را آزاد کرد و افراد می‌توانند پیاز، سیب‌زمینی، برنج و غیره را به کشورهای هم‌جوار و یا سایر کشورها صادر کنند و در نتیجه مازاد کالایی در کشور وجود نخواهد داشت و محصولات کشاورزی در خارج به قیمت خوبی به فروش خواهد رفت و این به نفع کشاورز و کشور است. هرگاه در یکی از زمینه‌های تولید و عرضه کالا به بازار، کمبود مشاهده شد، می‌توان فوراً با واردات آن محصول، در بازار تعادل برقرار کرد و مانع افزایش قیمت شد. بدین ترتیب، در



بازار کالاهای کشاورزی همیشه تعادل برقرار است و از نوسانات شدید قیمت‌ها جلوگیری می‌شود.

این استدلال در نفس خود صحیح و درست است، اما باید به پیش‌فرضها و پیامدهای آن توجه داشت و بررسی کرد که آیا چنین کاری در کشور ما عملی است؟ البته چنین وضعی در حال حاضر، آن‌هم تحت شرایط خاصی در کشورهای اروپایی وجود دارد. یک بازرگان فرانسوی می‌تواند از کشورهای مختلف گوشت وارد و یا گوشت قرمز فرانسوی را به کشورهای دیگر صادر کند. و یا یک تاجر چای انگلیسی می‌تواند از هندوستان یا کشور دیگری چای وارد کند سپس از اختلاط آن با انواع دیگری از چای، آن‌ها را بسته‌بندی، و به کشورهای دیگر صادر کند. البته در این کشورها، دولت به عنوان ناظر تیزبین و فعال بازارها را زیر نظر دارد و هر لحظه می‌تواند از صادرات یا واردات کالای مخصوصی ممانعت کند. مثلاً به محض این که «جنون گاوی» در انگلستان شایع شد، تمام کشورهای اروپایی واردات گوشت گاو را از انگلستان قذف کردند.

مهمترین اشکال در آزادکردن صادرات کالاهای کشاورزی از این واقعیت ناشی می‌شود که هیچ شخص، اداره و یا سازمانی نمی‌داند که میزان تولید سالانه مثلاً سیب‌زمینی یا مهم‌تر از آن گندم در کشور چقدر است؟ تمام ارقام ما در مورد محصولات کشاورزی تخمینی است و از این رو، ارقام وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها با یکدیگر متفاوت است. بعضی اوقات در مورد میزان تولید یک محصول حتی بین دوایر یک وزارتخانه اختلاف است و ارقام با یکدیگر فاصله زیاد دارند. و چون از طرف دیگر، میزان مصرف محصولات کشاورزی در داخل کشور معلوم نیست، هیچ مرجعی نمی‌تواند مشخص و معین کند که هر ساله میزان مازاد یا کسری تولید هر محصول کشاورزی

چقدر خواهد بود. به این ناتوانی در تشخیص و تعیین میزان تولید و مصرف، یک عامل عدم اطمینان دیگر اضافه می‌شود و آن نامعلوم بودن میزان کشت سالانه هر محصول توسط کشاورزان است! از همین رو، یک سال، وقتی قیمت سیب‌زمینی بالاست، بیشتر کشاورزان این محصول را می‌کارند و چون با کاشت بیشتر و تولید زیاده‌تر سیب‌زمینی قیمت آن کاهش می‌یابد، سال بعد از کشت این محصول حذر می‌کنند و به دنبال کاشت محصول دیگری که قیمت آن در بازار بالاتر از انتظار بوده است، می‌روند. این سیکل کاهش و افزایش کشت و تولید در چند سال گذشته به خصوص در مورد گوجه‌فرنگی وجود داشته و از این رو، میزان تولید و قیمت آن هرساله متفاوت بوده است.

حال با وجود تمام این مشکلات، فرض کنیم که محصولی مازاد تولید دارد و مقادیری از این محصول صادر شود، ولی در عمل پس از چندی بازار داخلی با کمبود این محصول مواجه شود و قیمت این محصول کشاورزی - مثلاً پیاز - شروع به افزایش کند. طبق استدلال فریبنده‌ای که می‌شود، حالا باید تجار بروند و از سایر کشورها پیاز وارد کنند تا کمبود در بازار داخلی برطرف گردد. واردات فوری پیاز بستگی دارد به این که اولاً قیمت این محصول در خارج کمتر از داخل باشد، ثانیاً واردات پیاز نیز همچون صادرات آن آزاد باشد و مشکلات اداری و گمرکی مانع واردات نشود. ثالثاً بانک مرکزی یا بانک‌های کشور فوراً پول تجار واردکننده را (ریال آنان را) به هر ارزی که می‌خواهند تسعیر کنند و عمده مشکل تبدیل پول و خرید دلار وجود نداشته باشد.

به عبارت دیگر، این استدلال فریبنده که ما می‌توانیم صادرات کالاهای کشاورزی را آزاد کنیم و هرگاه کمبودی در بازار یکی از این محصولات پدید آمد، فوراً همان محصول را از خارج وارد کنیم، هنگامی صحیح و قابل اجرا است که:

۱- واردات محصولات کشاورزی نیز آزاد شود.

۲- تبدیل ریال به ارزهای دیگر به هر مقدار بلامانع باشد.

علاوه بر دو مشکل اساسی فوق، باید توجه داشت که ما در مورد محصولات کشاورزی اکثراً با کمبود تولید مواجه هستیم و جز در چند مورد نظیر «سردرختی‌ها»، «گل و گیاه» و «پنبه» سایر محصولات را باید همه ساله وارد کنیم و حداقل

مبلغ ۳ میلیارد دلار بابت واردات کالاهای اساسی همچون گندم، جو، ذرت، روغن نباتی و غیره بپردازیم.

مقالی دیگر

تا سال گذشته فاکتورهای انعقادی ۸ و ۹ که مورد نیاز بیماران تالاسمی و هموفیلی است، در داخل کشور تولید می‌شد. اما با ملاحظه برخی از ویروس‌های «ایدز» و «هپاتیت» در آن‌ها، خط تولید را تعطیل کردند و برای رفع نیاز، فاکتورهای فوق‌الذکر از خارج وارد شد و این واردات با وجود

به جای آن که ۳ میلیارد تومان صرف نصب و راه‌اندازی دستگاه‌های پالایش خون کنیم، ترجیح می‌دهیم ۶/۴ میلیارد تومان برای فقط واردات فاکتورهای انعقادی ۸ و ۹ (مورد نیاز بیماران تالاسمی) اختصاص دهیم!

این که بیش از چند ماه است که دستگاه‌ها و تجهیزات ویروس‌زدایی ایدز و هپاتیت از خارج به مبلغ ۶ میلیون مارک خریداری و حمل شده است، باز هم ادامه دارد!

دلیل عدم نصب و بهره‌برداری از دستگاه‌های پالایش که هم اکنون در انبارها خاک می‌خورد، نیاز به ۳ میلیارد تومان اعتبار برای نصب و راه‌اندازی آن‌هاست که متأسفانه فعلاً وجود ندارد! و معلوم نیست کی این اعتبار تأمین شود. به هر حال تا آن زمان می‌توان فاکتورهای انعقاد را وارد کرد! در اینجا اگر چه واردات دارو برای بیماران ضروری است، معهذاً باید به دو نکته مهم توجه کرد:

۱- دولت برای یارانه داروهای وارداتی در سال جاری ۱۸ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان اختصاص داده است که از این مقدار

سوسپسید، معادل ۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان آن (بیش از یک سوم) صرف خرید فاکتورهای ۸ و ۹ خواهد شد.

۲- اگر از این مبلغ ۶ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان یارانه خرید و واردات فاکتورهای ۸ و ۹ مبلغ ۳ میلیارد تومان آن را برای نصب و راه‌اندازی دستگاه‌ها پالایش خریداری شده هزینه کنیم، آن وقت نه تنها نیاز داخلی به فاکتورهای مذکور را تأمین می‌کنیم، بلکه می‌توانیم بیش از دو سوم مصرف داخلی نیز به کشورهای دیگر صادر کنیم.

این مثال به وضوح ناتوانی ما را در مدیریت اقتصادی نشان می‌دهد و ثابت می‌کند که ما ذوق و شوق واردات داریم. قادر نیستیم منابع مالی را «کانالیزه» کنیم. یا مقرراتی وضع کرده‌ایم که طبق آن‌ها نمی‌توانیم و یا نمی‌خواهیم به جای پرداخت ۶ میلیارد تومان سوسپسید برای واردات فاکتورهای ۸ و ۹ نصف آن را صرف نصب و راه‌اندازی تجهیزات و دستگاه‌ها پالایش خون کنیم که پول آن‌ها را قبلاً به ارز پرداخته‌ایم و چند ماه است که به کشور حمل هم شده‌اند!

ناسازگاری ساختار اقتصادی با صادرات از اوایل دهه چهل که پایه‌های صنایع مونتاژ در کشور گذارده شد، و کارخانه‌های گوناگون و غیرمتمجانس در رشته‌های مختلف صنایع مصرفی در محور جاده مخصوص کرج، در شهرک‌های صنعتی و در شهرهای دیگر کشور در کنار هم «کاشته» شدند، به علل متفاوت به ارتباط و وابستگی آن‌ها به یکدیگر از حیث تحویل مواد اولیه، قطعات و لوازم یدکی توجه نشد. در نتیجه، هر یک از این شرکت‌ها مستقیماً به چند کارخانه خارجی - بیش از همه به کارخانه سازنده - وابسته شدند و هنوز هم مواد اولیه، قطعات، لوازم یدکی و خدمات فنی مورد نیاز خود را از آن‌ها دریافت می‌کنند.

بعد از انقلاب، این سیاست صنعتی متأسفانه ادامه یافت. البته در این جا یا آن جا کوششی، اکثراً فوق‌العاده ضعیف و غیرموثر، برای کاهش این وابستگی و حرکت به سوی خودکفایی صنعتی انجام شد و در بعضی از رشته‌ها هم شاهد سرمایه‌گذاری‌های قابل ملاحظه‌ای بودیم. اما یک استراتژی منسجم، حساب شده و با برنامه‌ریزی وجود نداشت که به تدریج کارخانه‌ها را چه از نظر

طراحی و چه از جهت تهیه مواد اولیه، و ساخت قطعات از وابستگی به خارج برهاند و کشور را به سوی استقلال اقتصادی هدایت کند.

واحد‌های تولیدی به جای این که به طور عمودی به هم وابسته شوند و تولیدات میانی برای واحدهای «زیردستی»، «بالادستی» و یا «همجوار» خود داشته باشند، به صورت افقی در کنار هم قرار گرفتند و هر یک نیازهای خود را با واردات به طور مستقیم برآورده کردند. بدترین مثال در این مورد، کارخانه‌های داروسازی کشور هستند. این کارخانه‌ها تمام مواد اولیه خود را، حتی گاهی وسایل بسته‌بندی را از خارج وارد می‌کنند و در اینجا مواد اولیه را به صورت «قرص»، «کپسول»، «شربت» و غیره در می‌آورند و به بازار عرضه می‌کنند. آمار موجود نشان می‌دهد که حداکثر ۴ تا ۵ درصد مواد اولیه کارخانه‌های داروسازی در ایران تولید می‌شود؛ البته هر یک از کارخانه‌های داروسازی در یک رشته خاص دارو تولید می‌کند و سعی می‌شود نیاز جامعه تا حدود زیادی برآورده شود، اما کارخانه‌هایی که مواد اولیه نظیر آنتی‌بیوتیک تولید کنند و به کارخانه‌های داروسازی تحویل دهند، وجود ندارد.

هنگامی که دولت اجازه احداث اولین کارخانه داروسازی را داد، باید هم‌جوار آن به دو رشته اقدامات دست می‌زد، یکی تربیت نیروی ماهر، نه تنها در سطح دانشگاه، بلکه در سطح کارگران ماهر که دوره‌های دو و سه ساله دیده باشند و بتوانند نیاز به نیروی متخصص کارگری را در کارخانه‌های داروسازی تأمین کنند. در این جا باید تمهیداتی اندیشیده می‌شد که فارغ‌التحصیلان رشته داروسازی، پس از اتمام تحصیل خود به کارخانه‌های داروسازی یا لابراتوارهای آزمایشی می‌رفتند و در آن جا به صورت نیروی متخصص میانی مشغول به کار می‌شدند، نه این که اجازه دایر کردن داروخانه بگیرند و به «داروفروشی» مشغول شوند و یا در پست‌های اداری و اجرایی اشتغال بیابند. در هیچ کشور اروپایی دکترهای داروساز، داروفروشی نمی‌کنند. چون برای تربیت آنان سرمایه‌های زیادی هزینه شده و در صورت اشتغال آنان در داروخانه‌ها، این سرمایه‌گذارها به هدر می‌رود.

اقدامی دیگر که به موازات تربیت نیروی انسانی باید انجام می‌شد، کوشش و تلاش برای تهیه و تولید مواد اولیه دارویی بود. این کوشش اجازه می‌داد در طول سی سال گذشته به تدریج

بتوانیم مقدار زیادی مواد اولیه دارویی را در کشور تولید کنیم و دولت مجبور نشود که هر سال بیش از ۵۰۰ میلیون دلار مواد اولیه دارویی از خارج وارد کند.

مشابه همین اقدام نیز باید با نصب اولین کارخانه تولید روغن نباتی انجام می‌شد. بدین طریق که کشاورزان تشویق به کشت و تولید دانه‌های روغنی می‌شدند و همان طور که به تدریج تعداد بیشتری کارخانه روغن نباتی مونتاز می‌شد، سطح زیرکشت افزایش می‌یافت تا دانه‌های روغنی تولیدی جوابگوی نیاز کارخانه‌ها باشد.

اما متأسفانه در این رشته از صنعت که ارتباط مستقیم با کشاورزی دارد، همچون سایر رشته‌ها اقدامات اساسی و گسترده‌ای انجام نشد و نتیجه این که برای تولید حدود ۹۰۰ هزار تن روغن نباتی مورد نیاز کشور باید بیش از ۹۰ درصد مواد اولیه آن (دانه‌های روغنی) از خارج وارد شود.

همانطور که ملاحظه می‌شود، تقریباً تمام صنایع کشور براساس واردات، مونتاز شده است و پس از انقلاب نیز کوششی اساسی و تقوایی جدی برای عدم وابستگی صنایع کشور به خارج انجام شد و آن‌ها هنوز به میزان زیادی ارزبری دارند. هر کارخانه‌ای برای تولید حتی یک نوع کالا باید دهها قلم مواد مختلف را از خارج وارد کند. شاید بتوان ادعا کرد که در ساختار کنونی صنعت کشور، هیچ کارخانه مونتازی وجود ندارد که بی‌نیاز از ارز و واردات از خارج باشد. حتی اگر گاهی شرکتی یا رشته‌ای از صنعتی با افتخار اعلام می‌کند که مثلاً در سال گذشته ۴۰ یا ۷۰ میلیون دلار کالا به خارج صادر کرده، حتماً بیش از این مبلغ ارزبری داشته است.

ناسازگاری رفتار ما با صادرات

پس از سال ۱۹۹۱ که اتحاد جماهیر شوروی از هم پاشید و کشورهای آسیای میانه استقلال خود را همچون سایر جمهوری‌ها بدست آوردند، هر روزه تعداد زیادی بازرگان و مردم معمولی ترکمنستان به مشهد می‌آمدند و ضمن عرضه کالاهایی مختصر که یا تولید خودشان بود و یا اتحاد جماهیر سابق، به طور وسیع اجناس و کالاهای ایرانی را می‌خریدند و با خود به ترکمنستان می‌بردند. ترکمن‌ها، به خصوص علاقه زیادی به خرید مبلمان داشتند و با کامیون به سراغ کارخانه‌ها و کارگاههای مبلسازی می‌رفتند و پس از خرید مستقیماً آن‌ها را به ترکمنستان

حمل می‌کردند. ترکمن‌ها روزانه حدود ۵۰۰ هزار دلار در مشهد کالاهای مختلف می‌خریدند. بعلاوه، با سکونتشان در هتل‌ها و صرف هزینه‌های متفاوت دیگر باعث رونق کسب و کار در شهر زیارتی مشهد می‌شدند.

چنین وضعی در هر کشور دیگری سبب می‌شد که مقامات مسؤول موجبات رضایت بیشتر خریداران خارجی خود را فراهم آورند و تا حد امکان، هر چه بیشتر به آنان و با شرایط سهل‌تر جنس بفروشدند.

اما در شهر مشهد مقدس ما، استاندار که مقام اول استان است و شاید بیشترین مسؤولیت را در این مورد داشت، شروع کرد به گلایه که ترکمن‌ها اجناس ما را خریداری کرده و باعث گرانی می‌شوند. به دنبال نظر ایشان سایرین نیز شکوه سر دادند و ایرادهای مختلف گرفتند. آن قدر به جای تشویق، ایراد گرفته شد، و آنقدر شکوه و گلایه به جای رضایت و خشنودی ابراز گردید که خیلی زود و سریع صادرات مبیل و سایر کالاها متوقف شد و دیگر ترکمنی برای خرید به مشهد نیامد!

همچنین پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، بازارهای وارداتی تاجیکستان در دست تجار ایرانی بود، به جای این که آنان با کمک‌های گوناگون و بی‌دریغ دولت ایران بتوانند موقعیت خود را در این بازارها و سایر کشورهای آسیای میانه به تدریج مستحکم‌تر کنند و جلوی رقابت تجار دیگر کشورها را بگیرند و نگذارند آنان وارد بازار شوند، به علل مختلف و تأسفباری خود مغلوب دیگران شدند. امروزه تجار ترکیه نقش غالب را در این بازارها به دست آورده‌اند و حتی کار به آنجا رسیده که از طریق بازارچه مرزی باجگیران (ترکمنستان) کفش چرمی به ایرانیان می‌فروشدند.

حدود ۱۵ ارگان، سازمان و وزارتخانه مستقیماً در امر صادرات دخیل و ذیصلاح هستند و هر یک از آن‌ها با مقررات خاص خود می‌تواند مانع صادرات شود، مزاحمت به وجود آورد و با اشکال تراشی کنند، تا جایی که صادر کننده عطای صادرات را به لقای آن ببخشد!

نکته مهم، تعداد سازمان‌ها و ارگان‌ها نیست، مسأله اساسی عدم هماهنگی بین آن‌ها است. این دستگاه‌های متفاوت به قول معروف آن‌گونه به یکدیگر «کوبله» نشده‌اند که مشوق صادرات باشند، بلکه برعکس بازدارنده آن هستند!

یک شرکت مونتاژ اتوبوس که توانسته است با زحمت و کوشش زیاد تعداد معدودی اتوبوس به یکی از کشورهای همسایه صادر کند و طبق قرارداد باید به خریداران خدمات بعد از فروش بدهد، متأسفانه مشکلات فراوانی در این مورد دارد. صادرات خدمات بعد از فروش نیز همچون خود صادرات سخت و مشکل و گاهی غیرممکن است.

ما خودمان عامداً و عالمناً جلوی صادرات را با اجبار صادرکنندگان به سپردن پیمان ارزی زیاد، فوق‌العاده زیاد و بعضی اوقات بیش از قیمت کالای صادراتی در بازارهای جهانی می‌گیریم و با این اقدام هدف‌های مختلفی را تعقیب می‌کنیم. یکی از این هدف‌ها، کنارگذاشتن رقبای داخلی و دیگری به هم نخوردن تعادل بین عرضه و تقاضا در بازار داخلی است!

شرکت تعاونی پسته رفسنجان با اعمال نفوذهای ناروا، و از نظر اقتصادی غیر معقول موجب شده است که میزان پیمان ارزی پسته، همیشه بیشتر از قیمت آن در بازار هامبورگ

تعیین شود. این امر سبب شده که سایر تجار خشکیار نتوانند با شرکت تعاونی به رقابت برخیزند و پسته صادر کنند، و بدین ترتیب شرکت تعاونی پسته رفسنجان توانسته است موقعیت انحصاری خود را سال‌های سال حفظ کند و برای تضمین سود خود و انت‌های «تویوتا» و «میتسوبیشی» از ژاپن و موتورهای «کامیوز» از انگلستان وارد کند و اعضای خود را وادار به خرید آن‌ها نماید!

ما خود عامداً و عالمناً مانع توسعه صادرات می‌شویم. به جای این که با کاهش کرایه حمل و نقل بار، به خصوص بار هوایی موجبات تشویق صادرات را فراهم آوریم، با افزایش ۶۰ تا ۷۰ درصدی کرایه‌ها به گران‌تر شدن کالاهای صادراتی کمک می‌کنیم و از قدرت رقابت تجار در بازارهای جهانی می‌کاهیم. به علاوه همانطور که مدیر کل محترم گمرک فرودگاه مهرآباد چند روز پیش اعلام کرد، با بی‌برنامه‌گی و لغو پروازهای «بارهوایی» جلوی صادرات میوه و تره‌بار و گل و گیاه را می‌گیریم.

ما خود عامداً و عالمناً نشان می‌دهیم که تمایل

به گسترش صادرات نداریم. به جای اقدام عاجل در توسعه صادرات و برداشتن قدم‌های عملی نظیر کاهش یا حذف پیمان ارزی، افزایش زمان بازگرداندن سپرده‌های ارزی به بانک مرکزی، کاهش کرایه حمل و نقل (زمینی، دریایی و هوایی) و یا پرداخت سوبسید به آن، تشویق واقعی صادرات (مثلاً برای هر صد دلار صادرات، دولت رأساً و مستقیماً دو دلار به صادرکننده از بودجه خود پرداخت کند) و غیره و غیره، در تهران سمینار تشکیل می‌دهیم، به شهرستان‌ها می‌رویم و همایش استانی تدارک می‌بینیم و به کشورهای دیگر با «خدمه و حشم» مسافرت می‌کنیم و نمایشگاه‌های اختصاصی بی‌اثر و بی‌ثمر دایر می‌نماییم و بدین طریق «شعر» و «نمایش» اجرا می‌کنیم و «خود را نشان می‌دهیم» و درباره ضرورت صادرات و اثر آن در افزایش تولید ناخالص ملی سخن‌ها می‌رانیم! فقط همین

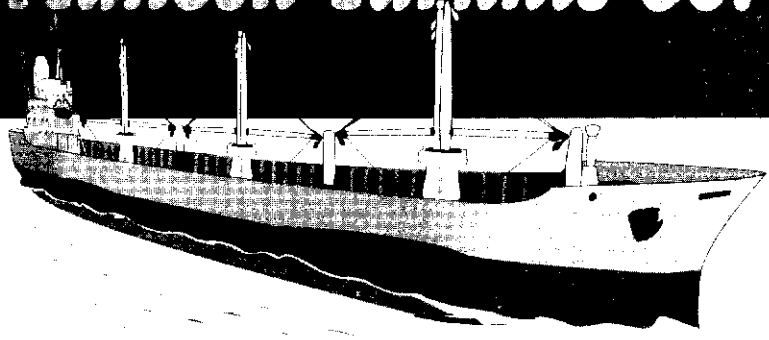
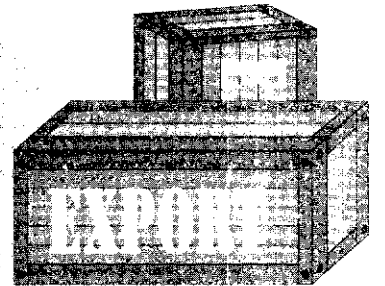
واردات و صادرات

منش ترخیص

(با مسئولیت محدود)

مشاور امور گمرکی و ترخیص کالا از کلیه گمرکات کشور

Manesh Tarkhis Co. Ltd



دفتر مرکزی: تهران، خیابان استاد مطهری، خیابان شهید سلیمان
 خاطر(امیر اتابک)، خیابان سعدالدین وراوینی، پلاک ۳۹، شماره ۲
 تلفن: ۸۸۳۷۷۷۷-۸۸۳۷۵۵۱-۸۸۳۷۴۷۴-۸۸۳۴۶۴۶ فاکس: ۸۸۳۰۹۶۳
 شعبه بندرعباس: تلفن ۰۹۱۱۲۱۷۰۶۳۶