آینده نگر

نشریه آینده پژوهانه

Tehran Chamber of Commerce, Industries Mines and Agriculture

Ayandenegar

شماره سی و هفتم / اردیبهشت ۱۳۹۴

ISSN:2322-3316

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌ها
چه آثار منفی و مثبتی بر اقتصاد ایران
می‌تواند داشته باشد؟

تعامل با جهان صلح با اقتصاد

با آثاری از: مهدی جهانگیری | حسین راغفر | سیدکمال سیدعلی
جهانبخش امینی | هدایت حاتمی | محمدمهدی رئیس‌زاده
سیدمرتضی افقه | ناصر موسوی لارگانی

به همراه میزگردی با حضور: ابراهیم بهادرانی | حمید دیهیم | کامران ندری

صادرات غیرنفتی
و نقش مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

بهشت واردات در رویای صادرات

با آثاری از: پدرام سلطانی | فاطمه مقیمی | محمدرضا بهرامن
اصغر امانی | محمدرضا یزدان پناه | حمیدرضا صالحی
سیدحمید حسینی | اسدالله عسگراولادی | علیرضا حائری

به همراه میزگردی با حضور: رضا پدیدار و علی شمس اردکانی

کلید بازار اوراسیا

گسترش روابط تجاری ایران و ارمنستان

با آثاری از: لئون آهارونیان | هاماياک آوادیس‌یانس

خصوصی‌سازی به سبک چینی

پژوهش آینده‌نگرانه موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

سلطان لباس

رازهای کسب‌وکار تاداشی یانایی، کارآفرین ژاپنی

یک اتاق و یک صدا گزارشی از انتخابات هیأت رییسه اتاق تهران

به همراه تحلیلی از حامد واحدی درباره رویکردهای پارلمان بخش خصوصی

مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
www.tccim.ir

بسم الله الرحمن الرحیم

Ayandenegar

Tehran Chamber of Commerce, Industries Mines and Agriculture

No.37 May 2015

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی

نشریه آینده‌پژوهانه

آینده‌نگر

شماره سی‌وهفتم

صاحب امتیاز: **اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران**

مدیر مسئول: **عبدالله کاشانی موحد**

اعضای شورای سیاست‌گذاری: **یحیی آل‌اسحاق، محمدرضا بهرامن، ابراهیم بهادرانی احمد ترک‌نژاد، سید محمود حسینی، محمود دودانگه، علی‌اکبر صابری، امیر مانیان موسی غنی‌نژاد، محمدصادق مفتح، علیرضا میرمحمد صادقی، حسین نقره‌کار شیرازی**

با نظارت: **دکتر سید محمود حسینی**

رئیس مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی

امور اجرایی: **سارا محمدی**

آتلیه طراحی: **پویا ملک، محمد صالح بایرامی**

نظارت فنی چاپ: **حسن آقایی‌زاده**

لیتوگرافی: **نقش سبز**

چاپ و صحافی: **مبینا**

نشانی: **خیابان خالداسلامبولی، کوچه بیست‌ویکم، شماره ۱۰**

تلفن: **۸۸۱۰۷۸۷۵ داخلی ۳۱۶**

نشانی الکترونیک: **researchcenter@tccim.ir**

مقالات مندرج در آینده‌نگر الزاما مطابق دیدگاه نشریه نیست و بازتاب‌دهنده نظر نویسندگان آنها است.

فهرست

دیباچه

۴ دو سیاست یا دو بینش

یادداشت‌ها و گزارش‌های ماه

۶ یک اتاق و یک صدا / گزارشی از انتخابات هیأت رییسه اتاق تهران

۷ اتاق فردا؛ اتاق مطالبه‌گر / حامد واحدی

۸ خشکسالی مدیریتی / محمد درویش

۹ زمینه‌سازی تجارت جهانی / مرتضی الله‌داد

پرونده ویژه: تفاهم هسته‌ای؛ فرصت‌ها و تهدیدها

۱۱ لوزان یک گام به پیش / مهدی جهانگیری

۱۱ وداع با ساختارهای ضدتوسعه / سیدمرتضی افقه

۱۳ شرایط پسا تحریم، مدیریت پویا و رقابتی می‌طلبد / میزگردی با حضور ابراهیم بهادرانی، حمید دیهیم و کامران ندری

۱۹ رشد اقتصادی و افزایش کارآیی / سیدکمال سیدعلی

۲۰ برنامه منسجم دولت رونق ایجاد می‌کند / حسین راغفر

۲۲ بیم و امیدهای یک توافق احتمالی / جهانبخش امینی

۲۳ مشاهدات خوشبینانه / هدایت حاتمی

۲۴ تهدید در کمین فرصت / محمدمهدی رئیس‌زاده

۲۵ همه چیز را منوط به لغو تحریم نکنیم / ناصر موسوی لارگانی

دورنمای اقتصاد: صادرات غیرنفتی و نقش مناطق آزاد

۲۷ در فقدان استراتژی / پدرام سلطانی

۲۸ قلب کریدور شمال-جنوب / اصغر امانی

۳۰ قوانین خوب پشت مدیریت ناکارآمد، پنهان شده‌اند / میزگردی با حضور رضا پدیدار و علی شمس اردکانی

۳۳ در جست‌وجوی مشتریان ماندگار / فاطمه مقیمی

۳۴ ضرورت‌های توسعه صادرات غیرنفتی / محمدرضا بهرامن

۳۴ ایران؛ کارخانه تولید خاورمیانه / سیدحمید حسینی

۳۶ رفع موانع واردات در مناطق آزاد / حمیدرضا صالحی

۳۷ مناطق آزاد و مساله قاچاق کالا / اسدالله عسگراولادی

۳۸ دولت انتظاراتش را از مناطق آزاد روشن کند / محمدرضا یزدان پناه

۳۹ الزامات توسعه صادرات غیرنفتی / علیرضا حائری

گزارش راهبردی: مناطق آزاد تجاری جهان

۴۱ وضعیت مناطق آزاد تجاری جهان

۴۳ منطقه آزاد تجاری پایلوت چین (شانگهای)

۴۵ نگاهی به مناطق آزاد تجاری در خاورمیانه

۴۷ برزیل: منطقه آزاد تجاری مانائوس

۴۸ کره‌جنوبی منطقه آزاد تجاری ماسان

دهکده جهانی: گزارش‌هایی از روندهای اقتصادی جهان

۴۹ میلیاردها دلار در انتظار ایران / گزارشی از بلومبرگ

۵۰ گاز سایه به سایه نفت / گزارشی از گاردین

۵۱ مصایب یارانه‌ها در چین / گزارشی از اکونومیست

۵۲ سود و زیان یک منطقه ویژه / گزارشی از پروجکت سینديکیت

۵۳ فقر پیش‌رونده در ژاپن / گزارشی از پروجکت سینديکیت

۵۴ مبارزه با فساد، رویای آفریقایی / گزارشی از اکونومیست

۵۴ بیداری غول فرار مالیاتی در برزیل / گزارشی از بلومبرگ

پژوهش آینده نگرانه: خصوصی سازی در چین

۵۵ خصوصی سازی به سبک چینی

۵۷ صادرت رمز موفقیت چینی‌ها

بازارهای هدف: روابط تجاری ایران و ارمنستان

۶۰ ارمنستان کلید بازار اوراسیا

۶۱ بازار ارمنستان مزیت‌ها و نقطه ضعف‌ها / هاماياک آوادیس‌یانس

۶۲ سکوی پرتاب به روسیه / لئون آهارونیان

تجربه کارآفرین خارجی

۶۴ سلطان لباس / تجربه کسب‌وکار تاداشی یانایی

۶۶ تسخیر دنیا با اخلاق ژاپنی / گفت‌وگو با یانایی

راهنمای مدیران

۶۷ هفت اشتباهی که هنگام بازخورد دادن به کارمندان می‌تواند موجب بدتر شدن اوضاع شود

۶۸ هشت آفت انگیزه، هفت راه رشد مهارت

۶۹ چرا کارها را به تعویق می‌اندازیم

۷۰ ده فرمان مدیریت

۷۰ سفسطه ای به نام «عشق به کار»

۷۱ فقیرانی که میلیاردر شدند

۷۲ مدیران زن برتر از مدیران مرد

۷۲ خوش‌قول و منظم

۷۳ پنج درسی که من را تبدیل به مدیری موفق‌تر کرد

۷۳ کارآفرینی یعنی باور به ناممکن‌ها

۷۴ پاورقی ـ بخش دهم : انگیزه‌بخشی به کارمندان

شرایط پسا تحریم، مدیریت پویا و رقابتی می‌طلبد
تفاهم لوزان و بایسته‌های اقتصاد ایران در افق توافق احتمالی درمیزگردی با حضور ابراهیم بهادرانی، حمید دیهیم و کامران ندری
۱۳

یک اتاق و یک صدا
گزارشی از انتخابات هیأت‌رییسه‌هشتمین دوره اتاق بازرگانی تهران
۶

قوانین خوب پشت مدیریت ناکارآمد، پنهان شده‌اند
مناطق آزاد و توسعه صادرات در میزگردی با حضور رضا پدیدار و علی شمس اردکانی
۳۰

دولت انتظاراتش را از مناطق آزاد روشن کند
گفت‌وگو با محمدرضا یزدان‌پناه
۳۸

سلطان لباس
کارآفرینی به شیوه تاداشی یانایی
۶۴

دو سیاست یا دو بینش

درباره جایگاه مناطق آزاد، صادرات غیرنفتی، و شرایط پساتحریمی

در میان گزاره‌های مورد اتفاق سیاست‌گذاران اقتصادی، «رشد و توسعه صادرات غیرنفتی»، همواره یک گزاره تکراری و مورد تاکید بوده است. ولی اگر به آمار بین‌المللی تجارت نگاه کنیم، کشورهای دیگر، به‌ویژه کشورهایی که در موقعیت اقتصادی ایران بوده‌اند، با سرعت بیشتری این هدف را محقق کرده‌اند و در نتیجه سهم ما از صادرات جهانی در مقایسه با این کشورها سال به سال کمتر شده، در حالی که به لحاظ قدر مطلق افزایش صادرات کالاها و خدمات غیرنفتی داشته‌ایم. سهم ایران از صادرات بدون لحاظ کردن صادرات انرژی و نفت و مشتقات آن به حدود دو دهم درصد خواهد رسید. این اتفاق در حالی رخ داده که از حدود ۳ دهه پیش برنامه‌هایی برای تحقق افزایش صادرات غیرنفتی اجرایی کرده‌ایم، که مهم‌ترین آن تأسیس مناطق آزاد تجاری در نقاط گوناگون کشوربوده است. زمان شکل‌گیری منطقه آزاد کیش یا چابهار و امثال آن با منطقه آزاد شن‌ژن در چین، تفاوت زمانی چندانی نداشته است، ولی شن‌ژن امروز حدود ۱۵ میلون نفر را پیرامون خود شاغل و فعال و ساکن کرده است و مناطق آزاد تجاری ما به‌جای تبدیل شدن به سکوی صادراتی، نقش دروازه وارداتی را ایفا کرده‌اند. پرسش این است که چرا، چنین وضعی وجود دارد؟

مشکل اساسی این است که توسعه صادرات، بیش از آنکه از یک برنامه و سیاست متاثر باشد، از یک بینش اثرپذیر است. ابتدا باید بینش متناظر این هدف را داشت و سپس سیاست صادراتی را بر روی این پایه ساخت. کاری که ما نتوانسته‌ایم انجام دهیم. کسانی که با تاریخ اقتصادی نیم قرن اخیر آشنا هستند، می‌دانند که در دهه ۱۹۶۰ میلادی دو نوع نگرش و بینش اقتصادی کلی در جهان وجود داشت، دو نوع بینشی که در همه امور از جمله در حوزه تجارت خارجی به دو برنامه متضاد می‌رسیدند. یک بینش، روش جانشینی واردات و دیگری توسعه صادرات را سیاست خود قرار دادند. این دو بینش مبتنی بر فرضیاتی بود که نظریه‌پردازان خاص خود را داشت. یک گروه اردوگاه چپ بودند که در قالب‌های گوناگون از جمله نظریه وابستگی ایده‌های خود را طرح می‌کردند. آنان در نظریه خود رابطه مبادله بازرگانی با جهان سرمایه‌داری را به نفع کشورهای در حال توسعه یا همان جهان سوم نمی‌دانستند، و برای این ادعا نیز مستندات خاص خود را داشتند؛ مستنداتی که برای آن دسته از کشورهای در حال توسعه که صادرکنندگان مواد خام بودند تا حدود زیادی درست بود. صدای غالب میان روشنفکران و نظریه‌پردازان جهان سوم، در آن مقطع با این افراد بود، و بیشتر آنان نیز نظریه‌پردازان آمریکای لاتین بودند که نظریات آنان تا حدود زیادی بازتاب وضعیت ناخوشایند کشورهای فاسد و نظامی آمریکای لاتین بود که نه تنها پیشرفت چشمگیری نداشتند، بلکه فقر آنان روز به روز بیشتر می‌شد و خشونت نیز تصویر عادی از شیوه‌های حکومتی این کشورها بود و از سوی ایالت متحده نیز حمایت می‌شدند. در جهان دوقطبی آن زمان و نیز با وجود سطوح تکنولوژی پایین نسبت به امروز، چنین نظریاتی خریدار داشت.

این دیدگاه نه فقط در عرصه بین‌المللی و تجارت جهانی، خواهان قطع رابطه با نظام سرمایه‌داری غربی بود و مبادله تجاری را به ضرر کشورهای در حال توسعه می‌دانست، بلکه متناظر با آن در داخل کشور نیز الگویی از سوسیالیسم، البته نوع دولتی آن را ترویج می‌کرد که تناسبی با اقتصاد بازار نداشت، و به بزرگ شدن دولت و دخالت‌های مستمر آن در اقتصاد می‌انجامید، و در تجارت خارجی نیز سیاست غالب آن جایگزینی واردات بود؛ و سعی می‌شد که بحث مزیت‌های نسبی و مطلق نادیده گرفته؛ و نیازهای جامعه تا حد امکان در داخل کشور تولید شود. از این رو مقوله‌ای به نام خودکفایی معنا و مفهومی اساسی در سیاست گذاری‌ها داشت. در چنین ساختاری؛ تولید، برای مصرف بود و نه برای کسب حداکثر نمودن ارزش افزوده.

الگوی مقابل که متاثر از نظریه نوسازی و دیدگاه نظریه پردازانی مثل والت ویتمن روستو از سیاستمداران آمریکایی بود؛ طرفدار اقتصاد بازار و ادغام در بازار جهانی بود، و در تجارت خارجی نیز توسعه صادرات را سیاست جاری خود قرار داده بود. هرکدام از این دو الگو در نظام دوقطبی آن دوره طرفداران خاص خود را داشت به‌ویژه آنکه کشورهای طرفدار اقتصاد بازار و توسعه صادرات در جهان سوم در شروع کار سرکوبگر و حتی کودتایی بودند، نمونه‌هایش کره‌جنوبی، سنگاپور، شیلی، چین تایپه و... که همین موضوع وجهه عمومی آنان را به‌ویژه در مراحل اول توسعه و تامین سرمایه، تضعیف می‌کرد.

از اوایل دهه ۱۹۸۰ و با کاهش تنش‌های دو قطب شرق و غرب، اوضاع تغییر کرد و پارادایم جدیدی شکل گرفت، زیرا کشورهای طرفدار بینش اول کم‌کم دچار بن‌بست‌های جدی شدند، بن‌بستی که در گذشته نیز وجود داشت، ولی در پرتو جنگ سرد خود را نشان نمی‌داد. کشورهای گروه دوم نیز با پشت سرگذاشتن مشکلات و سرکوب‌های اولیه به مرور وارد مدار دموکراسی شدند. و همین امر موجب شکل‌گیری یک پارادایم جدید شد؛ این پارادایم جهانی در دهه پایانی قرن گذشته در قالب تاسیس سازمان تجارت جهانی، نمود یافت. همچنان که پیش از آن تغییر پارادایم در چین و کشورهای آسیای جنوب شرقی آغاز و به بار نشست و از این مرحله است که یک انتقال بینشی در بسیاری از صاحب‌نظران به‌وجود آمد، به طوری که نظریه‌پردازان بینش اول یا همان نظریه وابستگی نیز از این اصل مستثنا نشدند و آنان هم تغییر بینش دادند. این فرآیند تغییر نگرش با فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی و از میان رفتن نظام دوقطبی، شدت گرفت. اتحادیه اروپا وارد مرحله جدیدی شد و کشورهای بلوک شرق نیز به آنها پیوستند، آمریکای لاتین دوران نوینی را تجربه کرد. ببرهای آسیایی نیز به همراه چین و ژاپن، قطب جدیدی برای اقتصاد جهانی شدند که نه تنها از اروپا، بلکه از نظر تجارت جهانی ایالات متحده را نیز پشت سر گذاشتند. در این میان تجربه و جهش چین بسیار مهم بود. کشوری با آن همه جمعیت و با نظام سوسیالیستی بسته، برای دو دهه رشد دو رقمی را در تولید و بسیار بیشتر از آن را در تجارت خارجی و صادرات تجربه کرده است؛ بطوری که حجم تجارت خارجی خود را طی نیم قرن اخیر صدها برابر کرده است.

اکنون می‌توان پرسید که چرا ما علی‌رغم اعتقاد به ضرورت توسعه صادرات، هنوز نتوانسته‌ایم شاهد تحولی چشمگیر در این زمینه از اقتصاد خود باشیم؟مشکل اساسی این است که ما هنوز نتوانسته‌ایم پایه اساسی این هدف که همان بینش جدید است را به دست آوریم و با آن همراه شویم و با ایجاد فضای مناسب کسب وکار و سرمایه گذاری از فرصت ها و امکانات عظیم کشور به خوبی در زمینه تقویت تولید و توسعه صادرات استفاده کنیم. اگر بینش جدید را بپذیریم؛ در مجموعه سیاست‌های کشور انعکاس خواهد یافت، از جمله در سیاست بازرگانی خارجی و صادرات غیرنفتی. در این بینش سیاست خارجی مستقل از سیاست بازرگانی خارجی نیست. بلکه مکمل و در ارتباط با یکدیگر هستند.

بحث‌هایی که امروز تحت عنوان «پساتحریم» شکل گرفته است، را نیز باید در ذیل این بینش قرار داد و فهمید. برداشته شدن تحریم‌ها اگر همراه با پذیرش این بینش نباشد، رفع احتمالی تحریم‌ها فقط در حدی خواهد بود که اوضاع را به پیش از تحریم برگرداند و شاهد تحولی ریشه‌ای و اساسی نخواهیم بود. بعلاوه قدرت و حضور سیاسی و اقتصادی ایران در کشور های دیگر از طریق ارتباط تجاری و اقتصادی است که تثبیت و گسترش می‌یابد. اگر بینش مذکور وجود داشته باشد، هر هیأت سیاسی که به کشورهای طرف همکاری سفر کند یک هیات اقتصادی را نیز همراه خود می‌کند تا دستاوردهای سیاسی را تثبیت کرده و به ثمر برساند.

فقدان این بینش در نهایت می‌تواند به رشد چشمگیر قاچاق بیانجامد. اگر رقابت‌پذیری را در اقتصاد نپذیریم، و بخواهیم اقتصاد را از طریق دستورالعمل‌های متناقض و کندکننده روابط، و با تکیه به تعرفه‌های گمرکی نامتناسب اداره کنیم، نتیجه آن می‌شود که با دستیابی به درآمدهای نفتی، مناطق آزاد تجاری ما بجای آنکه سکوی صادراتی شود، دروازه وارداتی و قاچاق خواهد شد، و منافع تعرفه‌های نامتناسب بجای آنکه به جیب دولت و تولیدکننده برود، به جیب قاچاقچیان سرازیر خواهد شد و رانت شدیدی ایجاد می‌کند که ضد تولید است.

همان طور که در سرمقاله شماره گذشته نیز نوشته شد، سال ۱۳۹۴ از جهت تغییر پارادایم اقتصادی سالی مهم و نقطه عطف خواهد بود. هم از منظر دولت و اراده آن برای این تحول، و هم از زاویه بخش خصوصی که با انتخابات اخیر خود جان تازه‌ای گرفته و صدای واحد بخش خصوصی از اتاق، پژواک بیشتری در کشور و دولت پیدا خواهد کرد. هم‌چنین تحولات منطقه و تغییر رویکرد قدرت‌های جهانی در رابطه با ایران و مسایل منطقه‌ای، این آمادگی را ایجاد کرده که گامی مهم و اساسی برای رسیدن به هدف توسعه بازرگانی خارجی و صادرات غیرنفتی برداشته شود. گامی که برداشتن آن بدون توجه به تولید و تنظیم همه امور براساس تولید، ممکن نیست. البته مدیریت جدید اتاق مسئولیت بیشتری نسبت به گذشته در برداشتن این گام دارد و امیدواریم با رأی اعتمادی که از سوی اعضای اتاق به مدیریت جدید داده شده است، اتاق بتواند از موضع قدرتمندتری در فرآیند اصلاحات اقتصادی حاضر شود.

توسعه صادرات، بیش از آنکه از یک برنامه و سیاست متاثر باشد، از یک بینش اثرپذیر است. ابتدا باید بینش متناظر این هدف را داشت و سپس سیاست صادراتی را بر روی این پایه ساخت. کاری که مانتوانسته‌ایم انجام دهیم.

اعضای منتخب هیئت رییسه دوره هشتم اتاق تهران از راست به چپ: مهدی جهانگیری، مسعود خوانساری، علاء میرمحمدصادقی، حامد واحدی و سیده فاطمه مقیمی

یک اتاق و یک صدا

با برگزاری انتخابات هیأت رییسه اتاق تهران و انتقال مسئولیت از اعضای قدیم به اعضای جدید فصل تازهٔ فعالیت‌های پارلمان بخش خصوصی رسماً آغاز شد

آینده‌نگر: از همان صبح روز ۱۹ اسفند ۱۳۹۳ که چاپ دوم چند روزنامهٔ اقتصادی، چندساعتی پس از سایت‌های خبری، پیروزی قاطع گروه نوظهور «ائتلاف برای فردا» در هشتمین دوره انتخابات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران را تیتر کردند، گمانه‌زنی‌ها درباره اعضای احتمالی هیئت رییسه، و البته ریاست اتاق آغاز شد. ائتلاف برای فردا که مجموعه‌ای از فعالان اقتصادی باتجربه، کارآفرینان جوان و مدیران سابق و فعلی شبکه بانکی را شامل می‌شد، با پشت سر گذاشتن فهرست‌های باسابقه‌تری چون خواستاران تحول، پیشگامان وفاق و ائتلاف بزرگ به عنصری تعیین‌کننده در تحولات پارلمان بخش خصوصی تبدیل شد. درحالی که تا پیش از برگزاری انتخابات تصور می‌شد با کسب اکثریت نسبی آراء از سوی دو یا سه ائتلاف انتخاباتی، بیست نفر عضو انتصابی هیئت نمایندگان از سوی دولت، ترکیب هیئت رییسه و رییس آیندهٔ اتاق تهران را تعیین کنند اما با توجه به کسب اکثریت مطلق آرا توسط ائتلاف برای فردا (۳۵ نفر) معلوم شد، نظر اعضای این ائتلاف در ترسیم آینده چهارساله اتاق از اهمیت بیشتری برخوردار خواهد بود. ائتلاف برای فردا به صورت یک مجموعه تیمی و با محوریت چهره‌هایی همچون مسعود خوانساری رییس کمیسیون حمل‌ونقل اتاق ایران و پدرام سلطانی نایب‌رییس دورهٔ هفتم اتاق ایران برای نخستین بار در تاریخ اتاق تهران، بیش از نیمی از تمامی کرسی‌های (انتخابی و انتصابی) هیئت نمایندگان را از آن خود کرد.

پنجم اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۴، ۴۷ روز پس از برگزاری انتخابات پرشور اتاق و درحالی که حدود دو هفته از معرفی و انتصاب بیست نمایندهٔ دولت در هیئت نمایندگان می‌گذشت، اعضای هیئت نمایندگان جدید در ساختمان هفت‌طبقهٔ خیابان وزرا حاضر شدند تا پنج عضو هیئت رییسه را با رای خود انتخاب کنند. صبح آن روز، جز اعضای هیئت نمایندگان جدید، گروهی از اعضای هیئت رییسه پیشین، از جمله یحیی آل‌اسحاق و سیدحمید حسینی نیز در این جلسه حاضر بودند تا مراسم انتقال مسئولیت از اعضای پیشین به اعضای تازه به شکل خوبی برگزار شود. در آغاز این جلسه ابراهیم بهادرانی دبیرکل اتاق تهران، از رییس سنی جلسه دعوت کرد تا به عنوان اداره‌کننده جلسه در جایگاه حاضر شود. سیدحسین سلیمی که در غیاب ۵ نفر از اعضای هیئت نمایندگان اتاق از جمله محسن خلیلی‌عراقی و اسدالله عسگراولادی، مسن‌ترین فرد حاضر در جلسه بود، بر صندلی ریاست سنی نشست و پس از او مجتبی خسروتاج و علی شمس‌اردکانی به عنوان ناظر و کاوه زرگران به عنوان منشی جلسه رسماً انتخابات هیئت رییسه دوره هشتم را کلید زدند.

پیش از آغاز فرآیند رای‌گیری، یحیی آل‌اسحاق، رییس دوره ششم و هفتم اتاق تهران که حالا پس از هشت سال حضور مداوم در مقام ریاست، قرار بود کلید اتاق تهران را به دست جانشینش بسپارد، طی سخنانی از روند مثبت برگزاری انتخابات دوره هشتم ابراز رضایت، و از ائتلاف پیروز انتخابات به عنوان «گروهی منسجم، با برنامه، اهل عقل، انصاف و با توانایی» یاد کرد. او با تاکید بر این‌که «شرایط امروز کشور برای هیات نمایندگان این دوره بسیار خاص است» گفت: «امروز حضور فعالان بخش خصوصی و رفتن به سوی اداره اقتصاد به دست مردم جدی‌تر از گذشته شده است. اتاق آینده باید در زمینه اهداف شروع‌شده اتاق به مراتب موثرتر عمل کند.» آل‌اسحاق همراهی و تعامل اتاق بازرگانی و دولت در دوره جدید را به فال نیک گرفت و تصریح کرد: «قوام و شکل‌گیری این تعامل در راستای شعار امسال می‌تواند پیشرفت و توسعه در بخش‌های مختلف اقتصادی را تسریع کند.» پس از سخنان رییس پیشین، انتخابات هیئت رییسه با نامزدی مسعود خوانساری به عنوان تنها داوطلب ریاست اتاق تهران آغاز شد و او با کسب ۵۱ رای از مجموع ۵۵ رای ماخوذه به عنوان ششمین رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزیده شد. با انتخاب رییس، رای‌گیری برای انتخاب نایب‌رئیس اول و دوم اتاق بازرگانی تهران نیز انجام شد که در جریان آن تنها نامزدهای موجود، یعنی مهدی جهانگیری با کسب ۴۷ رای به عنوان نایب‌رئیس اول و علاء میرمحمدصادقی با کسب ۴۵ رای به عنوان نایب‌رئیس دوم انتخاب شدند. در انتخاب منشی هیئت رییسه و خزانه‌دار اتاق نیز همین فرآیند طی شد و حامد واحدی و سیده فاطمه مقیمی، رییس کانون زنان بازرگان بدون آنکه رقیبی داشته باشند، به ترتیب با ۴۹ و ۴۷ رای به عنوان خزانه‌دار و منشی هیئت رییسه انتخاب شدند.

اتحاد در اسفند، انتخاب در اردیبهشت

اینچنین بود که اعضای هیئت رییسه اتاق تهران برای چهارسال آینده، جز علاء میرمحمدصادقی همگی از میان اعضای ائتلاف برای فردا برگزیده شدند.

میرمحمدصادقی هم هرچند در این دوره از رقابت‌ها که با حضور پرشور فعالان بخش خصوصی برگزار شد، نتوانست رای کافی را برای ورود به هیأت نمایندگان اتاق تهران به‌دست آورد اما در تداوم ۳۶ سال حضور موثر در پارلمان بخش خصوصی با تدبیر محمدرضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت که خود سابقه حضور در هیأت نمایندگان اتاق تهران را دارد، در کنار چندتن دیگر از چهره‌های باسابقه بخش خصوصی همچون محمدرضا بهرامن و محمدرضا نجفی‌منش به عنوان یکی از بیست نماینده دولت در هیأت نمایندگان اتاق پایتخت معرفی شد. اقدامی که اعضای ائتلاف برای فردا نیز در جریان برگزاری انتخابات هیأت رئیسه با رای بالایی که به عنوان نامزد نایب‌رئیسی اتاق تهران به این چهره باسابقه دادند، بر آن صحه گذاشتند.

برنامه‌هایی برای آیندهٔ اتاق فردا

سخنرانی اعضای جدید هیئت رییسه اتاق تهران، پس از انتخاب جز تقدیر و تشکر از گذشتگان و رای‌دهندگان حائز نکات مهمی بود که از جهت‌گیری‌های آینده‌نگرانه ائتلاف برای فردا که با شعار «تحول در اتاق، تحول در اقتصاد» وارد عرصه انتخابات شده بود، رونمایی می‌کند. شاید یکی از مهمترین برنامه‌ها، خبری بود که مسعود خوانساری رییس جدید از تشکیل کمیسیون‌های جدید در اتاق تهران اعلام کرد. او که بعد از انتخاب به عنوان رئیس جدید اتاق پایتخت در جایگاه هیئت رییسه پشت تریبون رفته بود، با تاکید بر اینکه «هیات نمایندگان دوره هشتم اتاق تهران قصد دارد تجارب و توانمندی‌های نمایندگان دوره‌های گذشته را برای توسعه اتاق به کار گیرد.» گفت: «طی جلسه آتی هیات نمایندگان در دوره هشتم، آیین‌نامه‌های داخلی و نحوه تشکیل کمیسیون‌های اتاق تهران را تبیین و تصویب خواهیم کرد.» خوانساری با اشاره به فرصت‌های تفاهم‌نامه لوزان پیش روی اقتصاد ایران، افزود: «اگرچه این تفاهم‌نامه اولین قدم در راه توافق نهایی است اما تا تحریم‌ها برداشته نشود، اقتصاد ایران سامان نمی‌گیرد و بنابراین امید زیادی در بخش خصوصی و اقتصاد کشور با امضای این تفاهم‌نامه به وجود آمده است که بتوان خروج از رکود ورونق اقتصادی را دنبال کرد، ضمن اینکه رشد اقتصادی مثبت در سال ۱۳۹۴ را ادامه داد و بعد از سالیان دراز بازارهای جهانی را مجددا به‌دست آوریم.» رئیس اتاق تهران با بیان اینکه «زمینه برای سرمایه‌گذاری خارجی فراهم است و در اتاق بازرگانی نیز بخشی برای تسهیل سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد خواهد شد» گفت: «توافق لوزان منجر به آن شد که زمینه‌های سرمایه‌گذاری در داخل کشور بیشتر شود از این رو، نیاز به گروه‌های کارشناسی خبره و متخصص در حوزه‌های مالی، بانکی و بیمه‌ای به‌طور جدی احساس می‌شود تا با کمک دولتمردان بتوانیم بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری‌های خارجی در کشور را فراهم کنیم.» خوانساری با بیان اینکه دوره هشتم اتاق تهران تلاش خواهد کرد که به تمامی قول‌وقرارهای خود با فعالان اقتصادی جامه عمل بپوشاند، افزود: «در این راستا هر شش‌ماه گزارشی از فعالیت‌های اتاق تهران را با فعالان اقتصادی در میان گذاشته و موکلان خود را در جریان اقداماتی که انجام دادیم خواهیم گذاشت.»

آغاز فصل نو با همراهی رقبای دیروز

شامگاه سیزدهم اردیبهشت، مراسمی در هتل هُما برگزار شد که نشان از عزم جدی اتاق هشتم برای جامه عمل پوشاندن به سخنان رئیس جدید در نخستین جلسه اتاق در سال جدید داشت، آنجا که گفته بود: «هیات نمایندگان دوره هشتم اتاق تهران قصد دارد تجارب و توانمندی‌های نمایندگان دوره‌های گذشته را برای توسعه اتاق به کار گیرد.» در این مراسم که به تقدیر از رئیس و اعضای پیشین هیئت نمایندگان اتاق تهران اختصاص داشت، بزرگان دیروز و امروز بخش‌خصوصی چندساعتی دور هم جمع شدند تا فارغ از برد و باخت، با گذر از صندوق‌های رأی و انتخابات، نظرات یکدیگر را بشنوند و برای گشایش گره‌های فروبسته اقتصاد ایران همفکری کنند. راهکاری که اتاق هشتم برای تحول در اتاق و توسعه در اقتصاد برگزیده است، اینچنین رونمایی شد: یک بخش خصوصی و یک صدای واحد.

اتاق فردا اتاق مطالبه‌گر

باید صدایی واحد از بخش خصوصی شنیده شود

■ حامد واحدی
عضو هیات رییسه
اتاق تهران

۱ شعار اصلی گروه ائتلاف برای فردا، پیروز انتخابات دورهٔ هشتم اتاق بازرگانی تهران، «تحول در اتاق، توسعه در اقتصاد» بود. اما تحولی که مد نظر ماست چه مولفه‌هایی دارد و قرار است در عرصه عمل چگونه معنا شود؟

به باور نگارنده، مهم‌ترین تحول در اتاق باید در روش ارتباط‌گیری با اعضا و مهم‌تر از آن در خدمات‌دهی به آن‌ها متجلی شود، چراکه ما در برابر عوارضی که از بخش خصوصی می‌گیریم مسئولیم. خود ما همگی در زمرهٔ همین افراد هستیم. همه ما کارت بازرگانی داریم و با مشکلات و مصائب فعالان بخش خصوصی آشناییم. پرسش اینجاست که اتاق بازرگانی طی سال‌های گذشته چه خدمات قابل ذکری به فعالان بخش خصوصی ارائه کرده است؟ ما هر چندسال یکبار انتخاباتی برگزار می‌کنیم، ارتباطی با اعضا می‌گیریم و بعد از پایان روزهای تبلیغات و انتخابات، همه چیز را فراموش می‌کنیم تا چهارسال بعد و انتخاباتی دیگر. اتاق تهران سیزده هزار عضو دارد، تا به حال به درددل چندنفرشان گوش کرده است؟ چند سمینار درباره مشکلاتی که عموم فعالان اقتصادی به صورت روزانه با آنها مواجه هستند، برگزار کرده؟ چند جلسه تشکیل داده است؟ این‌ها اولین تحولاتی است که می‌تواند در جریان فعالیت‌های اتاق در دوره جدید رخ دهد تا این نهاد تاثیرگذار بخش خصوصی بتواند رویکرد درستی اتخاذ کرده و در چارچوب رسالت ذاتی خودش عمل کند. تصویر ما این بوده و هست که این تحول لازم و ممکن است. هیچکس نمی‌تواند یک‌شبه مدینه‌ای فاضله بنا کند، اما دست‌کم می‌توان به آن سمت پیش رفت.

تحول بعدی چابک‌سازی اتاق بازرگانی است. اتاق نباید مثل یک تشکیلات دولتی عمل کند. کسی مدعی نیست که پارلمان بخش خصوصی یک تشکیلات دولتی است اما تجربه نشان داده است که متاسفانه رفتارها و کنش‌های اتاق درحال حرکت به سمت نوعی روزمرگی است. ما انتظار داریم ساختار اداری اتاق چابک‌تر، و درواقع، به عنوان یک «ان.جی.او»ی بخش خصوصی عمل کند؛ جوابگویی صحیح به مردم، کاهش بوروکراسی در ساختار اداری داخلی، چابکی در طراحی و برگزاری همایش‌های به موقع، چابکی در انجام مطالعات و... از جمله شاخصه‌های این تحول است. متاسفانه در اتاق نیز همچون سازمان‌های دولتی، فرآیند کارهای اداری را آنقدر طولانی می‌کنیم که صدای مردم و فعالان بلند می‌شود. در حالی که ما می‌توانیم با برنامه‌ریزی و افزایش سرعت کارها، بسیار بهتر از آنچه هست عمل کنیم. البته چابکی فقط به معنای سرعت عمل در انجام کارها نیست بلکه پویایی، نوآوری و سلامت کار نیز چابکی را معنا می‌کنند.

۲ دومین بخش از شعار انتخاباتی «ائتلاف برای فردا» به «توسعه در اقتصاد» اختصاص دارد. برنامه‌ای که قرار است محیط کسب‌وکار را برای فعالیت فعالان بخش خصوصی مساعدتر کند. توسعه در اقتصاد ایران که بخش عمده‌ای از آن به دولت اختصاص دارد، درست از همین‌جا یعنی کاهش دخالت‌های دولتی آغاز می‌شود. تلاش ما در دوره جدید فعالیت اتاق این خواهد بود تا با منطق‌هایی که داریم، با تکیه بر اصولی که مقام معظم رهبری بر آنها تاکید دارند، اصول قانون اساسی به ویژه اصل ۴۴ و اصول ابلاغیه اقتصاد مقاومتی تعامل با دولت را دنبال کنیم تا بتوانیم به دخالت‌های بی مبنا در اقتصاد پایان دهیم. خصوصاً که زمینه‌ای مساعد برای این کار می‌بینیم.

چندفاکتور مهم باعث شده که دوره جدید فعالیت اتاق‌ها، به دوره‌ای خاص بدل شود. دولت محترم یازدهم از همان شروع فعالیت‌هایش، ضمن حفظ تمامیت ارضی و قدرت منطقه‌ای کشورمان، مذاکرات منطقی و مدبرانه خود را با دنیا آغاز کرده است. این اتفاق جدیدی است که در اقتصاد ما رخ داده است. ما این مذاکرات را از زاویه اقتصاد می‌بینیم، چون تحریم‌ها مستقیماً در اقتصاد ما اثر گذاشته است. ما رویکرد مذاکره را در اقتصاد دخالت می‌دهیم چون جایگزین یک نوع جنگ

کسی مدعی نیست که پارلمان بخش خصوصی یک تشکیلات دولتی است اما تجربه نشان داده است که متاسفانه رفتارها و کنش‌های اتاق درحال حرکت به سمت نوعی روزمرگی است. ما انتظار داریم ساختار اداری اتاق چابک‌تر، و درواقع، به عنوان یک «ان.جی.او»ی بخش خصوصی عمل کند.

اقتصادی شده است. ما از یکسو با دولتی مواجهیم که رویکردش تعامل با جهان است و در عین حال، داعیه حراست، حفاظت و دفاع از بخش خصوصی را نیز دارد و از طرف دیگر، با توجه به اینکه نفت ارزان شـــده اســـت، باید پروژه‌های جدید ملی را با سرعت هرچه تمام‌تر جلو ببریم. همه این‌ها را که کنار هم قرار دهیم نتیجه می‌گیریم دولت در حال حاضر انتخابی ندارد جز اینکه کارها را به دست بخش خصوصی بسپارد. همان‌طور که مقام معظم رهبری هم در اواخر ســـال گذشته در جریان دیدار با مردم آذربایجان شرقی فرمودند، اقتصاد نفتی و اقتصاد دولتی باید کنار برود. این‌ها دغدغه‌های اقتصادی نظام است که سال‌هاست دغدغه بخش خصوصی هم هست. بنابراین، وقتی دولت باید نظاره‌گر باشـــد و بخش خصوصی کارها را بگیرد نقش اتاق برجســـته‌تر می‌شود، پس «توسعه در اقتصاد» که مطرح است، می‌تواند در زمان بسیار مناسب و طلایی امروز به سرانجام مطلوب برسد. تنها یک شرط دارد و آن اینکه ما مطالبه‌گری خودمان را در این زمینه‌ها به دولت نشان دهیم. اگر ما خواسته‌هایمان اعم از حاکمیت امنیت اقتصادی، خصوصی‌سازی واقعی، حمایت از کارآفرینان واقعی بخش خصوصی و... را با صدای بلند و رسا مطرح کنیم، به نتیجه مطلوب خواهیم رسید اما اگر چیزی مطالبه نکنیم، دولت هم چیزی به ما نخواهد داد. اینها بخشی از مطالبه‌های بخش خصوصی از دولتی است که داعیه دفاع از بخش خصوصی را دارد. این به آن معنا نیست که دولت‌های قبلی هرگز این داعیه نداشتند، اما فعالان بخش خصوصی تفاوت‌ها را درک می‌کنند. آنها اعلام آمادگی خوبی در دولت می‌بینند که باید در پاسخ به آن مطالباتی را مطرح کنند. اما در مرحله بعد، باید دید آیا دولت یازدهم با این نگاه خودباورانه‌ای که دارد، می‌تواند این حرف‌ها را به عرصه عمل نیز بیاورد یا خیر.

۳ مشکلات اقتصاد ما فراوان، متنوع و پیچیده است، بنابراین اگر انتظار داشته باشیم در کمتر از دوسالی که دولت یازدهم بر سر کار آمده، با توجه به تحریم‌ها و میراثی که از دولت گذشته باقی مانده بود، تحول عجیبی اتفاق افتاده باشد، دشوار و دور از انصاف است. اما اگر حداقل‌ها را مبنا قرار دهیم، خرسندیم از اینکه در این دو ساله، کمتر دیدیم دولت کاری را بدون توجه به پیشنهاد دلسوزانه اقتصاددانان و به صورت غیرکارشناسی انجام دهد. سیاست‌های دولت یازدهم رکود را از بین نبرده، اما دست‌کم به رکود قبلی هم چیزی اضافه نکرده است. رویکرد کارشناسانه حتما در درازمدت پاسخ مطلوب را خواهد گرفت: عدم برداشـــت‌های بی‌رویه از صندوق توسعه ملی، کاهش انحرافات بودجه‌ای و کاهش بی‌نظمی‌های زیادی که در بودجه‌ریزی ما وجود داشت، خود نوعی نظم را شکل داده است که می‌توان امیدوار بود در آینده نزدیک توسعه را درپی داشته باشد.

در این میان اما نقش ما و نوع عملکردمان می‌تواند تعیین‌کننده باشـــد. به قول صائب تبریزی: «مستمع صاحب‌سخن را بر سر ذوق آورد.» اگر ما نهادی چون شورای گفت‌وگو در اختیار داریم باید ببینیم آیا توانسته‌ایم از ظرفیت‌های آن استفاده کنیم یا خیر. شورای گفت‌وگو نهادی اســـت که توسط قانون تشکیل شده و به خواستهٔ دولت شکل نگرفته است، اما چرا در دوره قبلی به نتیجه مطلوب نرسید؟ چراکه ما مطالباتمان را با صدای بلند و منطق همه‌جانبه‌نگر مطرح، و روی آن ایستادگی نکردیم. اگر ما مطالبه‌ای را با فاکتورهایی که ذکر آن رفت به شورای گفت‌وگو ببریم، هیچ وزیر و وکیلی نمی‌ماند که از ما دفاع نکند. این ازجمله امکان‌ها و فرصت‌هایی است که طی سال‌های اخیر ایجاد شده اما به‌خوبی از آن استفاده نشده است. این ضعف اتاق بازرگانی ماست. چرا ما می‌گوییم شورای گفت‌وگو تشکیل نشـــد یا یک خط‌درمیان تشکیل شد. مگر می‌تواند تشکیل نشـــود؟ اگر نشده، این ما بودیم که مطالبه نکردیم، این ما بودیم که کوتاه آمدیم. یکی از تحولاتی که باید اتفاق بیفتد همین‌جاست. کمیسیون‌های اتاق جای درددل و گعده نیست. جای بررسی معضلات، طرح خواسته‌ها و تدوین مطالبات است. شورای گفت‌وگو باید صدای عموم ارکان بخش خصوصی را به‌درستی به دولت منتقل کند. اگر این کارها را به‌درستی انجام دهیم، تحولی که از آن سخن می‌گوییم در انتظار ماست، اما در غیر این صورت عقبگرد خواهیم داشـــت. وقتی در ادارات دولتی سخن از تغییر و تحول به میان می‌آید، همه به یاد تغییر یک‌شبهٔ تمامی مدیرکل‌ها و معاونان می‌افتند، اما تحول در اتاق به معنای تعویض پرسنل اتاق و اعضای هیئت نمایندگان نیست، بلکه تغییر در رویکردها، رفتارها و عملکرد افراد به سود عموم اعضای اتاق‌های بازرگانی و فعالان بخش خصوصی است. متاسفانه بخش خصوصی ما هنوز صدایی واحد ندارد، چون اگر صدایی واحد از آن برمی‌خاست، قطعاً به نتیجه مطلوب می‌رسید. همگی ما در اجزای مختلف بخش خصوصی باید دست در دست هم دهیم، کمک کنیم صدایی واحد از اتاق شنیده شود تا مشکلات موجود را یک‌به‌یک از پیش رو برداریم.

وقتی در ادارات دولتی سخن از تغییر و تحول به میان می‌آید، همه به یاد تغییر یک‌شبهٔ تمامی مدیرکل‌ها و معاونان می‌افتند، اما تحول در اتاق به معنای تعویض پرسنل اتاق و اعضای هیئت نمایندگان نیست، بلکه تغییر در رویکردها، رفتارها و عملکرد افراد به سود عموم اعضای اتاق‌های بازرگانی و فعالان بخش خصوصی است.

خشکسالی مدیریتی

عدم توجه به محیط زیست و فقدان آینده‌نگری

■ محمد درویش
مدیرکل آموزش و مشارکت مردمی
در سازمان حفاظت محیط زیست

چندی پیش، رییس انجمن علوم خاک ایران در نامه‌ای به رییس‌جمهوری اعـــلام کرد که نه‌تنها موضوع «خاک» برای دولتمـــردان ایرانی به‌طور عام، فاقد اهمیت است بلکه بیش از ۱۲ سال است که هیچ یک از وزیران جهاد کشاورزی، برای چنددقیقه هم که شده، درخواست ملاقات انجمن با ایشان را نپذیرفته‌اند. این شـــکوائیه واقعیت عریان و بیرونی نگاه کلان به موضوع محیط زیســـت را آشکارا فاش ساخت و البته حاصل این نادیده‌انگاشتن‌ها، همین شرایطی است که اینک می‌بینیم و با تمام وجودمان درک می‌کنیم؛ این‌که ۱۸ میلیون بلوط را در باختر وطن از دست داده‌ایم؛ این‌که ۸۵ درصد از اندوخته‌های آبی زیرزمینی را بالا کشیده‌ایم؛ این‌که ۹۰ درصد از چهارپایان علفخوار خود را نابود کرده‌ایم؛ این‌که نه حال بختگان و پریشان و جازموریان و کافتر و گاوخونی و ارژن و مهارلو و طشـــک و هامون خوب است؛ نه حال انزلی و آلماگل و گمیشـــان و ارومیه و هورالعظیم و شادگان. و دست آخر، این‌که چنان منفعلانه عمل کرده‌ایم که حتی هنوز اغلب اصحاب رسانه – چه رسد به مردم عادی – در پایتخت ایران هم نمی‌دانند که میزان سالانهٔ نشســـت زمین در جنوب تهران به ۹۰ برابر شرایط بحرانی در اتحادیه اروپا (۳۶ سانتی‌متر) رسیده است.

در چنین شرایطی خطایی نابخشودنی است که همچنان با اصرار بخواهیم وانمود کنیم: جملگی مصیبت‌هایی که هم‌اکنون در صحنه محیط زیست ایران حادث شـــده، ناشی از قهر اقلیمی و خشکسالی طبیعی است. ما باید بپذیریم که یک خشکســـالی بزرگ‌تر، مخرب‌تر و نگران‌کننده‌تر در قلمرو ایران‌زمین ریشـــه دوانیده که نگارنده از آن تعبیر به خشکسالی مدیریتی می‌کند؛ ســـرطان پیش‌برنده‌ای که فقط با مدیریت خردمندانه و صادقانهٔ خشکسالی می‌توان آن را از ریشه زدود.

به عنوان مثال، اگر بپذیریم ارزش هر تن خاکی که ناشی از فرسایش از دست می‌دهیم، فقط ۲۸ دلار است؛ آنگاه چنانچه نرخ فرسایش سالانهٔ خاک را در ایران (که تا ۶.۴ میلیارد تن هم تخمین زده شـــده) پنج میلیارد تن در نظر بگیریم، به رقم باورنکردنی ۱۴۰ میلیارد دلار خسارت در سال می‌رسیم که کشور و دولت و مردم برای تماشای منفعلانه از دست دادن خاک می‌پردازند. ما در انتخاب آرمان توســـعه، مرتکب یک خطای استراتژیک شدیم؛ نباید کشور را و مسیر توسعه را به سمت وابستگی بیشتر به منابع آب و خاک سوق می‌دادیم؛ در سرزمینی که میانگین ریزش‌های آسمانی آن در سال، ممکن اســـت بیش از ۵۰ درصد تغییر کند، باید به سمت معرفی و رونق آن گروه از کسب‌وکارهایی رفت که کمترین وابستگی معیشتی را به آسمان و خاک و آب دارند. این یگانه راهی است که می‌تواند دورنمای کاهش خسارت‌های محیط زیستی را امیدبخش، پیش‌برنده و روشن نگاه دارد.

زمینه‌سازی تجارت جهانی

برای اصلاح مشکلات اقتصادی منتظر توافق نباید ماند

■ مرتضی اللّهداد
رییس اسبق
موسسه‌عالی
بانکداری

صاحب‌نظران شرایط بد اقتصادی کشور در چندسال گذشته را معمولا با دو عامل توضیح می‌دهند؛ عامل اول مسئله تحریم و بخش دوم مسئله مدیریت کم‌توان حاکم بر اقتصاد کشور.

با روی کار آمدن دولت جدید و با فرض اینکه توافق هسته‌ای دهم تیرماه نهایی شده و تحریم‌ها برداشته می‌شود قاعدتاً نباید مسئله‌ای بر سر راه اقتصاد کشور وجود داشته باشد اما مشکلات اقتصادی ما از این دو بخش فراتر است. یک مسئله بزرگ این است که اقتصاد ایران بسیار دولتی است و همین‌طور نهادهای عمومی در بخش‌های مختلف اقتصاد، شرایطی غیررقابتی را برای سایر فعالان ایجاد کرده‌اند. به‌طور مثال، بسیاری از این نهادها از پرداخت مالیات معاف هستند که این یک شرایط نابرابر برای رقیبی که در همان صنعت مشغول به تولید است ایجاد می‌کند. یا اینکه غالباً می‌شنویم که شرایط، قوانین و مقررات حاکم بر فضای کسب‌وکار بسیار پیچیده و سردرگم است. نتیجه آن را هم می‌توانیم در شاخص‌هایی که داریم و همین‌طور در رتبه‌بندی‌هایی که در خارج از کشور توسط مؤسساتی مثل «دیل بیزینس ورلدمن» که همان بانک جهانی است یا مؤسسه «فریزر» در کانادا انجام می‌شود، شاهد باشیم. در حال حاضر که وضعیت ایران یک رتبه هم بهبود پیدا کرده است، شرایط آزادی اقتصادی ما از دید «دیل بیزینس» در رتبه صدوچهل‌ودوم در بین ۱۸۷ کشور دنیاست. این نشان‌دهنده آن است که ما با فضای رقابتی واقعی در اقتصاد جهان، فاصله‌ای نجومی داریم. بنابراین بعد از برداشته‌شدن تحریم‌ها تازه کار اصلی دولت و مجلس شروع می‌شود که باید در چندمحور اساسی و پایه‌ای به تغییر و تحول در اداره اقتصاد کشور بپردازند. مسئله اول این است که اقتصاد کشور به صاحبان اصلی آن یعنی بخش خصوصی واگذار شود. البته نظارت بر آن به‌عهده دولت است اما دخالت برعهده او نیست. پس از این، دولت‌ها دیگر نباید در بخش اقتصاد چه به‌صورت مستقیم، چه از طریق شرکت‌هایشان و چه به‌صورت نهادهای حکومتی دخالت کنند. اتاق بازرگانی ایران اخیراً یک مطالعه جامع را به‌منظور تسهیل شرایط انجام داده و برای اینکه اقتصاد به بخش واقعی خود تحویل داده شود چهار محور را مورد مطالعه قرار داده است. محور اول، اصلاح سیستم مقرراتی کشور و کاهش مقررات یا در حقیقت همان مقررات‌زدایی است، که در این بخش هم کشورهای مختلفی را مورد مطالعه قرار داده و در نهایت یک یا دو کشور را به عنوان پایلوت در نظر گرفته است که باید ما هم به سمت مقررات بهتر حرکت کنیم. بخش دوم این مطالعات، زمینه‌سازی‌های لازم پیش از خصوصی‌سازی است. ما از سال ۱۳۷۲ خصوصی‌سازی را در کشور آغاز کردیم اما آنچه درعمل انجام شد عمومی‌سازی بود. یعنی از بخش دولتی گرفته و به بخش عمومی داده‌ایم. خصوصی‌سازی واقعی چنددرصدی بیشتر نیست، غالب این واگذاری‌ها به نهادها بوده که این از معنای اصلی خصوصی‌سازی به دور است. محور سومی که پیشنهاد می‌شود بخش مربوط به سیستم تعرفه است. در حال حاضر برای اینکه به سازمان تجارت جهانی (WTO) بپیوندیم نیازمند یک برنامه میان‌مدت برای کاهش تعرفه‌ها و سوبسیدها هستیم. در این بخش، صنعتی مانند خودرو را داریم که با پنجاه‌سال سابقه هنوز با تعرفه هم نمی‌تواند به تنهایی در بازار به تولید بپردازد و می‌بینیم که بخش بسیار ناچیزی از تولیدات این صنعت به خارج از کشور صادر می‌شود. بر اساس این تجربه، حمایت تعرفه‌ای از صنایع در بلندمدت، حتما به نفع ما نیست. مطلب چهارمی که پیشنهاد مشخص اتاق ایران بوده، بحث عدم دخالت دولت در قیمت‌گذاری‌هاست. به تازگی یعنی در ایام فروردین ۱۳۹۴ شاهد بودیم بخشنامه‌ای درباره چگونگی قیمت‌گذاری توسط معاون اول رییس جمهور محترم به سیستم داده شد. اصولا دولت‌ها نباید در قیمت‌گذاری دخالت کنند، تعیین قیمت باید غالباً با خود بازار باشد و شرایط بازار تعیین‌کننده باشد. البته گاهی در شرایط خاصی مثل جنگ یا موارد مشابه که استثناست دولت دخالت می‌کند اما در شرایط عادی، دخالت دولت‌ها در قیمت‌گذاری، دخالت در امور اقتصادی است که باعث ضرر و زیان در کل جامعه می‌شود. نمونه آن قیمت‌گذاری‌های ایام عید است که به مردم نشان داد به‌صورت دستوری هیچ قیمتی پایین نمی‌آید. دولت می‌تواند از جاهایی که لازم است با ابزارهایی که خود از کانالی غیر از واردات می‌تواند تهیه کند شرایط بازار را تنظیم کند اما قیمت‌گذاری توسط دولت حتماً نفی می‌شود. این‌ها محورهایی است که لازم است در برنامه‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت تنظیم کنیم تا به آن شرایط رقابتی که برای تعامل با سایر کشورها در بخش تجارت و تولید لازم است، برسیم.

با یک حساب ساده می‌توان گفت اگر دهم تیرماه توافق نهایی حاصل شود، تأیید آن در سنای آمریکا دوماه زمان می‌برد. اگر آن هم مورد تأیید قرار بگیرد مجددا دو-سه ماهی طول می‌کشد تا تحریم‌ها کاملا برداشته شود. بنابراین برای سال ۱۳۹۴ خیلی کاری از پیش نمی‌رود مگر اینکه از هم‌اکنون دولت، اتاق بازرگانی و مجلس به بخش‌های اصلی بپردازند. به‌طور مثال، یکی از موضوعاتی که در اقتصاد کشور به‌شدت احساس می‌شود رکود تورمی است و مشکلات اساسی دیگری مثل افزایش بیکاری و کاهش نرخ اشتغال. یکی از راه‌ها برای حل این مشکلات، پذیرش سرمایه‌گذاری خارجی است. دولت باید در حداقل زمان ممکن و خیلی سخت مطالعات خود را در تسهیل این امر شروع کند. به این منظور یکی از سرمایه‌گذاری‌هایی که می‌تواند جذب کند برای بازار بورس است. قطعاً باید قوانین راحت آمدن در بازار ثانویه را تا اندازه‌ای مورد تحلیل قرار داده و آن را سخت کند به‌طوری که سرمایه‌گذار بیشتر به سمت بازار اولیه برود. از طرف دیگر، درباره نرخ ارز، خیلی زود باید تصمیمات قاطع گرفته شده و مطالعات منطبق صورت بگیرد تا به سمت تک‌نرخی‌شدن برویم. بنابراین در فرصتی که تا امضای توافق فاصله داریم باید مطالعات را برای تسهیل ورود سرمایه‌گذاری خارجی انجام دهیم. متخصصان را در سفارت‌هایمان و در بخش‌هایی که مربوط به سفرای بازرگانی کشور می‌شوند بگذاریم. مورد کره جنوبی می‌تواند معیار خوبی برای ایران باشد. در همین حال اتاق‌های مشترک را باید توسعه داد، این از وظایف اتاق بازرگانی است که برای بهبود کمیت و کیفیت اتاق‌های مشترک حداکثر تلاش خود را بکنند.

بنابراین در سال ۱۳۹۴ باید حداقل بر روی این چندموردی که گفته شد یعنی در بخش مقررات‌زدایی دقیقا بر روی تسهیل ورود سرمایه‌گذاری خارجی، تسهیل در مبادلات و تسهیل در تجارت کار کنند و از تجربه سایر کشورها هم استفاده کنند تا خدای ناکرده همه امکانات در اختیار بخش خارجی قرار نگیرد. همچنین شرایط رقابتی را ایجاد کنند به‌صورتی که هم بخش خصوصی داخلی و هم بخش خارجی که قصد ورود به کشور دارد فعالیت‌هایشان بلندمدت بوده و به صورت سوداگری نباشد، مقررات را هم در آن راستا حداقل کنند تا جذابیت خاصی برای سرمایه‌گذاران خارجی ایجاد شود.

دولت باید در حداقل زمان ممکن و خیلی سخت مطالعات خود را در تسهیل سرمایه‌گذاری خارجی شروع کند. به این منظور یکی از محل‌های مناسب برای جذب سرمایه‌گذاری بازار بورس است.

پرونده ویژه
تفاهم هسته‌ای؛ فرصت‌ها و تهدیدها

لوزان یک گام به پیش

پرونده‌ای درباره تبعات اقتصادی تفاهم هسته‌ای میان ایران و غرب

لوزان یک گام به پیش. مهدی جهانگیری ۱۱
وداع با ساختارهای ضدتوسعه. سیدمرتضی افقه ۱۱
شرایط پساتحریم، مدیریت پویا و رقابتی می‌طلبد. میزگردی با حضور ابراهیم بهادرانی، حمید دیهیم و کامران ندری ۱۳
رشد اقتصادی و افزایش کارآیی. سیدکمال سیدعلی ۱۹
برنامه منسجم دولت می‌تواند رونق ایجاد کند. گفت‌وگو با حسین راغفر ۲۰
بیم و امیدهای یک توافق احتمالی. جهانبخش امینی ۲۲
مشاهدات خوشبینانه. هدایت حاتمی ۲۳
تهدید در کمین فرصت. محمدمهدی رئیس‌زاده ۲۴
همه چیز را منوط به لغو تحریم نکنیم. ناصر موسوی لارگانی ۲۵

■ مهدی جهانگیری
نایب رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

پذیرفتن ایران به عنوان یک اقتصاد تاثیرگذار در منطقه و حتی آسیا، دیگر یک هدف دور از دسترس نیست. این گزاره، واقعیتی است اثبات‌شده که در دوسال اخیر با امضای اسناد جدید همکاری اقتصادی و بازرگانی با کشورهای همجوار و یا ممالک معتبر، جدی‌تر از قبل شده‌است. با این همه، نباید در حال‌وهوای این پیروزی‌ها و دستاوردها ماند و فراموش کرد که اهداف و برنامه‌های مهم‌تر و بزرگ‌تری درپیش است. به بیان دیگر، هر قدر که در حوزه‌های مختلفی به نقش‌آفرینی می‌پردازیم، رقبا و لابی‌هایشان که علاقه‌مند به تماشای یک ایران قدرتمند نیستند، دست به کارهای تازه‌تری می‌زنند تا سرعت ماشین توسعه ما را کمتر و یا حتی آن را از مسیر، منحرف سازند. تفاهم لوزان که بی‌شک امیدبخش روزهای خوش اقتصاد و دیپلماسی کشور است، اگرچه «سیادت ایران» را در حوزه‌های بسیاری به «کشورهای رقیب» دیکته می‌کند، نیازمند رصد و دیده‌بانی دقیق تحولات نیز هست. به‌طور خاص در حوزه‌های بازرگانی صادرات‌محور که مورد تاکید مقام معظم رهبری نیز بوده و هست، تلاش‌هایی در سالیان اخیر صورت گرفت که تعلل درباره آنها ممکن است موجبات خسران شود. پسته، فرش و زعفران ایرانی را امروز اگر در مجامع جهانی به نام آمریکا، چین، افغانستان و اسپانیا می‌شناسند حاصل غفلت ما است و نقش بستن مشاهیر ایرانی در ظهر اسکناس‌ها و مسکوکات ترکیه و تاجیکستان ثمره بی‌تدبیری در گذشته است. از این رو باید تفاهم لوزان را مجرایی میان‌گذر برای جبران کاستی‌های گذشته بدانیم.

لوزان به واقع، نقطه‌عطفی در اقتصاد ایران است و باید توجه داشت که این، تازه حکایت از آغاز راهی خطیر اما صعب دارد که گام‌نهادن مبتنی بر برنامه‌ها را می‌طلبد. اثرات کوتاه‌مدت این رویداد، روانی است و قطعا آرامشی بی‌مانند را به جامعه تزریق می‌کند اما در بلندمدت نیاز است تا بنگاه‌های اقتصادی ما — چه آن‌ها که در بستر بخش خصوصی رشد کرده‌اند و چه آن‌ها که در مجرای خصوصی‌سازی ناقص، خصولتی نام گرفته‌اند — به تقویت خود بپردازند تا در فضای اقتصاد آزاد و در چارچوب نظریه‌های اسلامی اقتصاد بتوانند به حیات خود در مسیر رشد و پیشرفت ادامه دهند. به عبارت دیگر، بنگاه‌های اقتصادی ما در فضای بعد از تحریم باید به رقابت با همتایان خارجی خود بپردازند و تلاش کنند تا بدون آمپول‌های تقویتی دولتی و صرفا با مشتری‌مداری و جلب رضایت آنان امرار معاش کنند. در آن صورت می‌توان امید داشت با توجه به اینکه صادرات غیرنفتی در سال گذشته بیش از ۵۰ میلیارد دلار بوده و نسبت به سال ۱۳۹۲، افزایش ۲۲ درصدی را نشان می‌دهد، در آینده‌ای نه‌چندان دور شاهد پیشرفت قابل ملاحظه صادرات غیرنفتی خود باشیم. در چنین احوالی نقش اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی به‌عنوان نماینده بخش خصوصی و مشاور قوای سه‌گانه، انکارناپذیر است. اتاق بازرگانی باید خود را با رویکرد جدید دیپلماسی اقتصادی دنیا تجهیز و به‌گونه‌ای شرایط را فراهم کند که بتواند در این وانفسا با کنترل احساسات هیجانی به سمتی حرکت کند که چالش‌هایی در حوزه اقتصادی ایجاد نشود. یا از رویکرد لوزان به سمت ناهنجاری‌های اقتصادی که ناشی از احساسات لحظه‌ای می‌تواند رخ دهد، حرکت نکند. اتاق بازرگانی با تقویت حوزه بین‌الملل خود باید این امکان را ایجاد کند تا در راستای تعامل با کشورهای دیگر زمینه برقراری مناسبات اقتصادی را با کشورها و هیات‌های تجاری خارجی فراهم سازد. در این صورت است که اتاق بازرگانی نقش‌آفرینی قابل ملاحظه‌ای در حوزه روابط اقتصادی بین‌الملل ایفا کرده است. علاوه بر این اتاق باید با برگزاری نشست‌های کارشناسی و جلسات تخصصی، تصمیمات هیجانی و احساسی را در فضای اقتصادی کنترل کرده و بتواند رویکرد اقتصادی خود را در یک قالب حرفه‌ای و البته مدون پیش ببرد.

وظیفه دیگر اتاق، ایجاد تحرک و پویایی میان فعالان بخش خصوصی کشور است. به این شکل که بخش خصوصی نباید در انتظار اجرای توافقنامه لوزان باشد. اطمینان داریم که نمایندگان ما در مذاکرات با نصب‌العین قراردادن منویات مقام معظم رهبری اقدامات لازم را در مذاکرات انجام می‌دهند، اما باید بدانیم که اجرای توافق چندماهی زمان می‌برد و ما نیز نباید در انتظار اجرای توافقنامه بمانیم بلکه بخش خصوصی باید اقدامات خود را از هم‌اکنون آغاز کند تا در زمان اجرای توافقنامه با مشکلی مواجه نبوده و بتواند کنترل هیجانات و احساسات را در فضای اقتصادی به‌دست گیرد. در کنار تمام این موارد ما باید در صدد تامین نیازهایی باشیم که در این ۱۰ سال کمتر متوجه آن بوده‌ایم؛ برای مثال در روزهای منتهی به انتخابات سال ۱۳۸۴ ریاست جمهوری، عضویت ناظر ایران در WTO به تایید رسید و نزدیک به ۴-۵ ماه دیگر موعد ۱۰ ساله مربوطه سرمی‌رسد و صد البته با این وضعیت، ره‌آوردی جز تمدید عضویت ناظر نصیبمان نمی‌شود. شاید یکی از جدی‌ترین برنامه‌های اقتصاد و تجارت ایران در عصر پیش رو و در دهه دوم از سنوات سند چشم‌انداز منتهی به ۱۴۰۴، باید بسترسازی برای ورود به باشگاه‌های جهانی باشد. پُرواضح است که خطرات این مسیر، هر آن‌چیزی است که ما را از جهانی‌شدن دور می‌سازد.

وداع با ساختارهای ضدتوسعه

بخش مهمی از ناکامی‌های اقتصادی نه به تحریم‌ها که به غیاب تدبیر برمی‌گردد

■ سید مرتضی افقه
رییس سابق دانشکده اقتصاد دانشگاه شهید چمران اهواز

اول، علم اقتصاد شاخه‌ای از علوم انسانی و به‌طور خاص علوم اجتماعی است، بنابراین متغیرهای اقتصادی با ساختارهای اجتماعی، سیاسی، و فرهنگی جامعه ارتباط تنگاتنگی دارد. لذا، تحلیل تحولات فعلی و آتی، بدون شناخت و ملاحظه ساختارها امکان‌پذیر نیست و احتمالاً ضریب خطای آن بالا خواهد بود.

دوم، ثبات و آرامش در بسترهای اقتصادی، اجتماعی و سیاسی پیش‌نیاز قطعی رشد اقتصادی در همه جوامع است. در این میان، ثبات سیاسی چه در داخل کشور و چه در روابط بین‌الملل، از اهمیت بیشتری برای رشد اقتصادی برخوردار است. در مورد اقتصاد ایران اما به دلیل وابستگی به فروش نفت و واردات کالاهای مورد نیاز در بخش تولید و مصرف، ثبات آرامش در روابط سیاسی خارجی جایگاه برجسته‌تری دارد. نمونه بارز آن، شرایط اقتصادی در سال‌های ۱۳۷۶ تا ۱۳۸۴ است که با وجود تنش‌ها بین گروه‌های سیاسی و رقبای داخلی دولت و تأثیر نسبی آن بر فضای اقتصادی، ثبات نسبی در روابط سیاسی و اقتصادی بین ایران و کشورهای دیگر، شرایطی را فراهم نمود که رونق اقتصادی نسبتاً مطلوبی در کشور ایجاد نمود.

اگر نکات فوق را بپذیریم، گام برداشتن برای ایجاد آرامش در روابط سیاسی — اقتصادی با کشورهای دیگر به‌خصوص کشورهایی که سهم غیرقابل انکاری در اقتصاد جهان ایفا می‌کنند بسیار حائز اهمیت خواهد بود. آنچه در اواخر دهه هشتاد اتفاق افتاد و باعث تشدید تحریم‌های اقتصادی علیه ایران شد ضربات غیرقابل جبرانی به اقتصاد کشور وارد آورد. لذا، دولت جدید به‌درستی اولین گام برای تثبیت اوضاع اقتصادی و اجتماعی را در رفع

دولت جدید به‌درستی اولین گام برای تثبیت اوضاع اقتصادی و اجتماعی را در رفع تنش سیاسی و اقتصادی بین ایران و قدرت‌های جهان تشخیص داد. تأثیر این سیاست به‌حدی بود که به محض توافق اولیه ژنو در پاییز ۱۳۹۳ و پیش از آنکه به مرحله عمل وارد شود، آثار روانی قابل توجهی برمتغیرهای اقتصادی گذاشت.

تنش سیاسی و اقتصادی بین ایران و قدرت‌های جهان تشخیص داد. تأثیر این سیاست به‌حدی بود که به محض توافق اولیه ژنو در پاییز ۱۳۹۳ و پیش از آنکه به مرحله عمل وارد شود، آثار روانی قابل توجهی بر متغیرهای اقتصادی گذاشت. در طول یک‌سال و نیم گذشته نیز متغیرهای اقتصادی تحت تأثیر فضای مثبت مذاکرات بین ایران و شش قدرت جهانی، اگرچه آثار عملی اندکی در پی داشت اما گرایش آن به سمت ثبات و آرامش بود که خود باعث گسترش فضای خوش‌بینی در میان فعالان اقتصادی نسبت به آینده شده است.

با این وصف، از آنجا که در تفاهم‌نامه لوزان گامی بلندتر و جدی‌تر در کاهش تنش سیاسی و اقتصادی بین ایران و کشورهای قدرتمند برداشته شد فضای خوش‌بینی نسبت به آینده، روشن‌تر و شفاف‌تر شد. به همین دلیل، تفاهم‌نامه لوزان می‌تواند آثاری بر متغیرهای اقتصادی- اجتماعی کشور در آینده داشته باشد که به برخی از آن‌ها در زیر اشاره خواهد شد:

۱ مرور کارنامه اقتصاد کشور نشان می‌دهد که ناکامی اقتصاد عمدتاً ریشه در ساختارهای غیراقتصادی (ساختارهای فرهنگی، اجتماعی و سیاسی) کشور دارد و تشدید تحریم‌ها تنها نتایج و تبعات بی‌تدبیری‌های گذشته را عریان کرده است. لذا، حل معضلات اساسی و پایه‌ای در اقتصاد کشور بعد از رفع تحریم‌ها نیازمند تعهدی جامع در بین تمامی کارگزاران سیاسی و ارکان تصمیم‌گیری کشور دارد تا در بهبود ساختارهای معیوب و ضدتولیدی و بنابراین ضدتوسعه‌ای موجود تلاش نمایند؛ در غیر اینصورت بازی‌کردن با متغیرهای صرفاً اقتصادی به قصد رفع مشکلات اقتصادی، تأثیراتی ناپایدار و کوتاه‌مدت خواهد داشت، همان‌گونه که در طول سه دهه گذشته تجربه شده است.

۲ به جز اثر روانی و البته کوتاه‌مدت و مثبتی که توافق‌نامه ماه گذشته در لوزان بر برخی متغیرهای اقتصادی ایجاد کرد، تحولی جدی و عملی در روند فعالیت‌های اقتصادی اتفاق نیفتاده است. اما در صورتی که این توافق در تیرماه به یک قرارداد عملیاتی منجر شود زمینه لازم برای عادی‌شدن روابط سیاسی و اقتصادی بین ایران و سایر کشورها فراهم می‌گردد. هرچند بخشی از مشکلات موجود در شاخص‌های اقتصادی با تشدید تحریم‌ها ایجاد شده اما بخش قابل توجهی از ناکامی‌های اقتصادی کشور به بی‌تدبیری‌های گذشته در اداره امور سیاسی اقتصادی و اجتماعی کشور بخصوص در دوره نهم و دهم ریاست‌جمهوری برمی‌گردد. بنابراین، نباید امید بیش از حد برای مردم ایجاد کرد زیرا در کوتاه‌مدت و در بهترین حالت، اوضاع اقتصادی به رونق نسبی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۴ برمی‌گردد. بنابراین، پس از عادی‌شدن اوضاع اقتصادی کشور که احتمالاً تا پایان دوره جاری ریاست جمهوری آقای روحانی به‌طول خواهد انجامید، تحولی اساسی رخ نخواهد داد مگر با تغییر نگرش نسبت به شیوه‌های مدیریتی و تخصیص منابع و اصلاح اولویت‌های موجود در برنامه‌های عمرانی و بودجه کشور و نیز، عزم و اراده مسئولین و تصمیم‌گیران، نه‌تنها در قوه مجریه بلکه در سایر قوا و نهادهای تأثیرگذار بر فرآیند اقتصادی کشور.

۳ حتی در صورتی که مدیریت منابع کشور بعد از این توافق در تیرماه به خوبی انجام گیرد بعید است آثار عملی آن تا پیش از پایان سال جاری نمود برجسته‌ای داشته باشد. به‌خصوص آنکه رکود ناشی از سیاست انقباضی یک‌سال و نیم گذشته دولت روحانی، تولید و اشتغال را در اغلب بنگاه‌های متوسط و کوچک زمین‌گیر کرده است.

۴ نکته حائز اهمیت در اقتصاد کشور، وجود موانع جدی و اساسی در کسب‌وکار است که بخش قابل توجهی از آن ریشه در ساختارهای معیوب غیراقتصادی دارد. همین موانع ساختاری، هزینه تولید را در کشور به شدت افزایش داده و در تمام چنددهه گذشته تولید و تولیدکننده — به‌خصوص تولید کنندگان متوسط و کوچک- را تحت فشار شدید قرار داده است. لذا، منطقی است که گرایش به سرمایه‌گذاری در تولید ناچیز باشد. اشتباه استراتژیکی که طی سال‌های گذشته در بین سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران اقتصادی و حتی بسیاری از متخصصین اقتصادی رایج بوده آن است که ریشه تورم‌های گذشته و جاری را در افزایش نقدینگی تلقی کرده‌اند. اگرچه به‌طور بالقوه این امر می‌تواند درست باشد اما دقت بیشتر نشان می‌دهد که افزایش نقدینگی به دلیل موانع جدی و ساختاری در کسب‌وکار، عمدتاً به بخش‌های غیرمولد و دلالی وارد شده و بنابراین از یک طرف تقاضا را افزایش داده و از طرف دیگر به دلیل عدم ورود به تولید، باعث کاهش عرضه شده؛ که نتیجه آن تداوم تورم در سال‌های گذشته بوده است. بنابراین تشخیص نادرست علت یک بیماری در اقتصاد (بالابودن نقدینگی) باعث شده تا نسخه اشتباه برای رفع آن تجویز شود. همین تشخیص غلط باعث شده تا طی دو سال گذشته سیاست انقباضی پولی شدید درپیش بگیرند که نتیجه آن وخیم‌ترشدن وضعیت اغلب بنگاه‌های کوچک و متوسط است.

۵ از آنجا که طی چندسال گذشته اغلب واحدهای تولیدی به دلیل تشدید تحریم‌ها زیر ظرفیت اسمی خود فعالیت می‌کرده‌اند، تحت شرایطی بعید است ورود ارزهای آزادشده بعد از توافق، تأثیر تورمی بر اقتصاد داشته باشند زیرا اگر مدیریت ارزی و پولی و سرمایه‌ای به‌گونه‌ای باشد که بخش‌های واقعی از آن‌ها تغذیه شوند احتمال افزایش شدید تورم وجود نخواهد داشت. چراکه این گشایش می‌تواند به بخش در حال احتضار تولید جان تازه‌ای ببخشد و این واحدها با استفاده از ظرفیت‌های خالی موجود، تولید کالایی خود را به سرعت افزایش داده و آثار اولیه و احتمالی تورم را خنثی نمایند. در مقابل، اگر موانع تولید (حداقل مواردی که غیرساختاری‌اند و در کوتاه‌مدت قابل رفع‌اند) برداشته نشوند و منابع ارزی آزادشده مجدداً از بخش‌های غیرمولد سردرآورند، احتمال افزایش تورم وجود خواهد داشت.

۶ نکته آخر اینکه، طی سال‌های پیش از انقلاب تأکید زیادی بر افزایش صادرات غیرنفتی می‌شد. به نظر می‌رسد که اشتباه در نامگذاری این سیاست باعث شد که امروز بخش اعظم صادرات غیرنفتی مواد خام و کشاورزی باشد. اکنون ادعا می‌شود که درآمد ناشی از صادرات غیرنفتی به حدود ۵۰ میلیارد دلار رسیده است اما تجزیه و تحلیل ترکیب کالاهای صادراتی نشان می‌دهد که بخش قابل توجهی از این مبلغ به محصولات پتروشیمی و میعانات اختصاص دارد که یا نفتی‌اند و یا مواد واسطه‌ای. این یعنی آنکه کماکان ارزش افزوده و اشتغال ناشی از تبدیل آن‌ها به کالاهای نهایی را به کشورهای دیگر هدیه می‌نمایند. سایر اقلام صادرات غیرنفتی اعلام‌شده نیز مواد خام یا محصولات کشاورزی‌اند که علاوه بر این که نکات منفی فوق‌الذکر را دارند (انتقال ارزش افزوده و اشتغال به خارج)، صادرات آن‌ها بی‌ثبات و غیرقابل اتکاء و در مورد بسیاری از کالاها وابسته به ارزهای ناشی از فروش نفت‌اند. نتیجه آنکه، افزایش این گونه صادرات نه‌تنها باعث تفاخر نیست بلکه آسیب‌پذیر و شکننده است. آنچه با نگاه فوق به صادرات غیرنفتی اتفاق افتاده، تغییر ترکیب صادرات از یک ماده خام به صادرات تعداد قابل توجهی مواد خام و محصولات کشاورزی است. زمانی می‌توان احساس غرور و افتخار کرد که اغلب قریب به اتفاق محصولات صادراتی کالاهای نهایی و محصول فکر و اندیشه باشند نه محصول طبیعت. حال آنکه، شواهد نشان می‌دهد که اگر موانع ساختاری و مدیریت‌های غلط و ضدتوسعه‌ای تصمیم‌گیران اجازه دهد، تولیدکنندگان واقعی در بخش خصوصی کشور قادر به ایجاد این تحول در صادرات خواهند بود.

نهایت آن‌که، توافق‌نامه احتمالی معجزه نخواهد کرد بلکه در کوتاه‌مدت و در بهترین حالت، به شرایط سال‌های پیش از بحران‌های اقتصادی دوره آقای احمدی‌نژاد بازخواهد گشت. اما بهبود اساسی و بلندمدت منوط به تحولات عمیق در ساختارهای معیوب و ضدتوسعه‌ای موجود در بافت سیاسی، فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی کشور است که البته تحقق این تحول، از عهده قوه مجریه به‌تنهایی خارج است بلکه نیاز به پذیرش آن توسط همه تصمیم‌گیران و تأثیرگذاران کشور دارد.

از آنجا که طی چندسال گذشته اغلب واحدهای تولیدی به دلیل تشدید تحریم‌ها زیر ظرفیت اسمی خود فعالیت می‌کرده‌اند، تحت شرایطی بعید است ورود ارزهای آزادشده بعد از توافق، تأثیر تورمی بر اقتصاد داشته باشند زیرا اگر مدیریت ارزی و پولی و سرمایه‌ای به‌گونه‌ای باشد که بخش‌های واقعی از آن‌ها تغذیه شوند احتمال افزایش شدید تورم وجود نخواهد داشت.

عکس: امید ایران‌مهر

شرایط پسا تحریم، مدیریت پویا و رقابتی می‌طلبد

تفاهم لوزان و بایسته‌های اقتصاد ایران در افق توافق احتمالی در میزگرد «آینده‌نگر»
با حضور ابراهیم بهادرانی، حمید دیهیم و کامران ندری

عظیم محمودآبادی: بررسی بیانیهٔ مشترک ایران و کشورهای ۱+۵ در لوزان و آثار روانی و واقعی آن بر اقتصاد کلان و فعالیت‌های اقتصادی و چشم‌انداز توافقی احتمالی در پایان تیرماه از جمله مهم‌ترین مباحث اقتصادی پیش‌رو است که در میزگرد آینده‌نگر به آن پرداخته‌ایم. ابراهیم بهادرانی دبیر کل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، حمید دیهیم استاد اقتصاد دانشگاه تهران و رییس انجمن اقتصاددانان ایران، و کامران ندری استاد اقتصاد دانشگاه امام صادق (ع) میهمانان میزگرد این شماره بودند. این سه صاحب‌نظر اقتصادی همگی بر دو نکته اتفاق‌نظر داشتند: اول، این‌که اصولا نباید از چنین تفاهم‌ها و توافق‌هایی انتظار معجزه داشت بلکه برای دست‌یافتن به یک رشـــد اقتصادی مناسب علاوه بر داشتن روابط عادی با کشورهای توسعه‌یافته، به اصلاح بسیاری از روندها و مناسبات اقتصادی نیز نیازمندیم. دوم، این‌که اگر دوطرف به توافق نهایی دست یابند و درنتیجه، لغو تحریم‌های اقتصادی محقق شود، تاثیر مثبت آن بر اقتصاد ایران غیرقابل‌انکار خواهد است.

در این میزگرد می‌خواهیم تأثیر تفاهم لوزان را بر بخش خصوصی و فعالان اقتصادی بسنجیم. پس از انتشار بیانیه لوزان، وزیر اقتصاد در مصاحبه‌ای با تاکید بر موفقیت‌های اقتصادی دولت یازدهم گفت معاون صندوق بین‌المللی پول در دیداری به ایشان اعلام کرده که اتفاقی که در روند بهبود اقتصاد ایران رخ داده بیشتر شبیه معجزه است. اما این حرف‌ها چندان در ســـطح جامعه ما و در میان عامه مردم درک نمی‌شود و بدنه جامعه هنوز حس نمی‌کند که در اقتصاد کشور معجزه‌ای رخ داده باشد. سؤال این است که آیا فعالان اقتصادی در روند فعالیت‌های خود تغییر عمده‌ای که بتوان از آن به معجزه تعبیر کرد، مشـــاهده کرده‌اند؟ آیا بیانیه منتشرشـــده می‌تواند بـــرای بخش خصوصی به منزلهٔ آغاز یک دوره جدید باشد؟ اگر پاسخ مثبت است ابعاد این شـــرایط جدید کدام‌اند و بخـــش خصوصی چه راهکارهایی می‌تواند برای مواجهه با این شـــرایط داشته باشد؟

بهادرانی: به عنوان کســـی کـــه در بخش خصوصی فعالیت می‌کنم، بیشتر دستاوردها و عملکردهایی که در اقتصاد اتفاق می‌افتد برای من ملموس است. تورم با نظمی که دولت به آن داده نســـبتا پایین آمده است و بخش‌هایی از اقتصاد مثل خودروسازی و پتروشیمی رشد تولید داشته‌اند. اما از دید بازار، و عرضه و تقاضای بنگاه‌ها و شـــرایط کلان اقتصادی هنوز آن شکوفایی کـــه باید در اقتصـــاد رخ دهد تا بتوانیـــم اثرش را بر مصرف‌کننده ببینیم، و موجب رفاه بـــرای او و ازدیاد سرمایه‌گذاری و رونق شود دیده نمی‌شود. البته انتظار ما هم این نبود که در این مدت همه چیز عادی شود و باید گفت که یک رونق نسبی در بعضی از بخش‌های اقتصاد اتفاق افتاده اســـت. از جمله در بخش نفت که بیانیه لوزان باعث شد صادرات نفت و میعانات ما بیشتر شود، صادرات پتروشیمی‌ها مقداری رشد کند، که این موضوع در بخـــش خرد اقتصاد و در داخل بنگاه‌ها اثر می‌گذارد. اما هنوز تا این مرحله که رشـــدها همه‌گیر شـــود و در همه بخش‌ها، رشـــد اقتصادی بنگاه‌ها را شاهد باشـــیم و درنتیجه مصرف و عرضه افزایش یابد و باصطلاح، رفاه مصرف‌کننده بالا رود، فاصله داریم.

دیهیم: فراموش نکنیم که در رشـــد سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی یکســـری عوامل بیرونی هم دخالت می‌کنند. یعنی عواملی که جزو اقتصاد نیســـتند مثل امیدی که به خاطر تحولات سیاســـی به‌وجود می‌آید. فرض کنید زمانی که رییس‌جمهوری افغانســـتان به کشور ما می‌آید، عده‌ای فکر می‌کنند که روابط میان دو کشور بهتر خواهد شد، بنابراین تصور می‌کنند بهتر است ســـرمایه‌گذاری کرده و کالاهایی را به افغانستان صـــادر کنند. ایـــن عوامل برون‌زا، امیـــدی را در ملت ایران به‌وجـــود آورده‌اند اما نباید توقـــع زیادی از این امیدها داشت. هنوز توافق کامل نشده و اشکالاتی در کار وجود دارد، با وجود این امیدها فراوان شـــده است و این بـــه اقتصاد رونق می‌دهد ولی نـــه اینکه بتواند تغییـــرات بنیادینی را در اقتصاد به‌وجـــود بیاورد. اما همین که امیدواری وجود دارد موضوع مهمی است و بر سرمایه‌گذاری‌ها تأثیر می‌گذارد.

ندری: من هم فکر می‌کنم تعبیر معجزه ممکن است در این زمینه مقداری «غلو» باشـــد. بر اثر تحریم‌ها به اقتصاد ایران شـــوک وارد شد و در آن لحظه بیشترین تأثیر خود را نیز گذاشـــت، به این شـــکل که نرخ ارز افزایش پیدا کرد، واردات بعضی از کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه به‌ویژه در برخی صنایع مثل خودروسازی با مشکل مواجه شد و در بخش نفت نیز چه در زمینه ســـرمایه‌گذاری و چه در زمینه فروش منابع نفتی با مشکل مواجه شدیم. خب طبیعی است که این‌ها اثراتی

بر اقتصاد می‌گذارد و اثرش هم این شد که تولید ما اُفت کرد، قیمت‌ها بالا رفت و ارزش پول ملی‌مان به میزان ۶۰ درصد کاهش پیدا کرد یعنی ارزش آن حدوداً یک سوم شد. البته از دولت یازدهم به خاطر اینکه کمک کرد شوک جدیدی به‌وجود نیاید یا کمک کرد که این اثرات مقداری التیام یابد باید تشکر کرد و در این مورد حرفی نیست اما بالاخره وقتی شوکی وارد می‌شود اثرات آن میراست و به تدریج کاهش پیدا می‌کند. اگر تورم همین حدود ۸.۱۵ درصدی که اعلام می‌کنند باشد یا اینکه اقتصاد از فاز اُفت تولید خارج شود که رشد مثبت ۳ درصدی که الان می‌گویند به‌وجود بیاید را نمی‌توان تعبیر به معجزه کرد. معجزه زمانی بود که مثلا دولت می‌توانست نرخ تورم را به یکباره تک‌رقمی کند یا بعد از یک اُفت ۱۰ درصدی تولید در پی دو سال متوالی، یک رشد ۱۰ درصدی مثبت را تجربه کنید. اگر چنین اتفاقی می‌افتاد می‌شد گفت که چیزی شبیه معجزه اتفاق افتاده است. البته همانطور که دکتر بهادرانی گفتند کسی هم انتظاری از دولت نداشت که معجزه کند، چون می‌دانیم که چنین معجزه‌ای در اقتصاد خیلی نادر و اصلا غیرممکن است، البته معجزات هم درباره غیرممکن‌ها اتفاق می‌افتند اما اینکه آقای طیب‌نیا یا هر شخص دیگری چنین تعبیری را درباره اقتصاد ایران به‌کار برده به نظر من خیلی معنای کلمه را مدنظر نداشته است.

دیهیم: چندسال پیش ما اصلا تحریم‌نداشتیم، درآمد نفت هم وجود داشت اما باز مشکلات‌اقتصادی و تورم و رکود داشتیم. این نشان می‌دهد ما پیش از فکر کردن به اینکه‌تحریم‌ها رفع می‌شود یا نه، باید تغییراتی در سیاست‌های کلی اقتصادمملکت ایجاد کنیم.

مشاور اقتصادی رییس‌جمهور مثالی در مورد حل مسائل اقتصادی و تاثیر سیاست‌های دولت یازدهم دارند. می‌گویند ما مثل کسانی هستیم که پشت یک چراغ قرمز طویل گرفتار شده‌ایم، وقتی که چراغ برای دقایق یا ثانیه‌هایی سبز می‌شود اتومبیل‌های جلویی در حرکت هستند اما شاید ماشین‌هایی که در انتهای صف توقف کرده‌اند نتوانند در این فاصله راه پیدا کنند. اینکه در این فاصله آن‌ها نتوانسته‌اند حرکت کنند به معنای بازنشدن این گره نیست، بلکه چراغ سبز شده اما آن‌ها هنوز در صف مانده‌اند. شما این مثال را چقدر قبول دارید و به نظر شما آیا می‌توان بر طبق آن گفت که باید مسائل اقتصاد ما طی یک بازه زمانی حل‌وفصل شود؟

بهادرانی: بگذارید ابتدا این را بگویم که هنوز اتفاق خاصی در مذاکرات نیفتاده است! بیانیه‌ای صادر شده و امیدواری‌هایی را برای جامعه ایجاد کرده، یعنی به تصور کارآفرینان دورنمای اقتصادی بهتری ایجاد شده است. نتیجه این است که هیأت‌های زیادی از خارج می‌آیند و کارآفرینان به فکر سرمایه‌گذاری افتاده‌اند. این فضا خیلی خوب است. اگر توافق حاصل شود، گرفتاری‌ها کمتر و شرایط بهتر می‌شود اما در شرایط فعلی تنها چیزی که وجود دارد همان «امید به آینده» است. البته خود این امیدواری، در اقتصاد اصل مهمی است و نباید آن را نادیده گرفت که امیدواریم با توافق خوب و قابل‌قبولی که حاصل می‌شود به نتیجه مطلوب برسد و این گرفتاری‌ها و مشکلاتی که دکتر ندری فرمودند یک‌به‌یک برطرف شوند. به‌طور مثال ما هنوز نمی‌توانیم گشایش اعتبار کنیم، نمی‌توانیم از اعتبار خارجی استفاده کنیم. همین الان وقتی می‌خواهیم برخی از ماشین‌آلات را وارد کنیم اروپایی‌ها به ما نمی‌دهند. هنوز نمی‌توانیم ارز کالاهایی را که صادر می‌کنیم به داخل کشور بازگردانیم. هیأت‌ها می‌آیند و می‌روند و ما هم در اتاق پذیرایی بسیاری از آن‌ها هستیم و سعی می‌کنیم که آن قسمت‌هایی که برای آن‌ها جذاب‌تر است و زودتر می‌توانند از آن نتیجه بگیرند را به آن‌ها معرفی کنیم. ولی هنوز نتیجه ملموسی به دست نیامده است. صادرات ما، هم در کالاهای غیرنفتی و هم در پتروشیمی مقداری رشد کرده است و بخش‌هایی از صنعت و همچنین نفت و میعانات نفتی رشد تولید داشته و صادراتش رشد کرده است، سوال شما این است که تأثیر این رشد بر اقتصاد چگونه است، من هم می‌گویم که این رشدها باید عمومیت نسبی پیدا کنند. شخصا نگرانم که رشد خوب بهار سال قبل را امسال نتوانیم تکرار کنیم. امسال باید نسبت به درصد رشدی که بهار سال قبل وجود داشته رشد جدیدی را نشان دهیم. اگر این رشد حاصل شود می‌توانیم بگوییم شرایط خوب است. به‌نظرم در این شرایط اولویت اول آن است که فضای کسب‌وکار را برای کارآفرینان بهبود بخشیم و نوع مدیریت‌مان را رقابتی کنیم.

شما گفتید نگران هستید. این یعنی فکر می‌کنید ما نمی‌توانیم آن میزان رشدی که انتظارش وجود دارد را داشته باشیم؟

بهادرانی: سازمان‌های بین‌المللی رشد ما را نسبت به این سه درصدی که آقای دکتر فرمودند پایین‌تر پیش‌بینی کرده‌اند. این هم دو علت دارد؛ یکی این است که وقتی اقتصاد به‌طور مثال ۱۰ درصد رشد منفی داشته حجم اقتصاد کوچکتر شده است، پس به علت ظرفیت‌های موجود از آن نقطه رشد سریع‌تری می‌توان انجام داد. مثلا فرض کنید ارزش تولید ناخالص داخلی سال‌های گذشته یک‌رقمی بوده، سال ۱۳۹۲ حدود ۱۰ درصد کمتر شده و سال ۱۳۹۳ حدود ۳ درصد از کاهش، جبران شده است. توقع ما این است که در سال ۱۳۹۴ بخش دیگری از کاهش جبران شود، و هرچه زودتر نه‌تنها حدود ۷درصد کاهش جبران شود بلکه بتوانیم فرصت ازدست رفته سال‌های ۱۳۹۱ به بعد را نیز جبران کنیم. اما بایستی توجه داشت که هرچقدر حجم اقتصاد بزرگ‌تر شود، باید برای رشد اقتصادی بیشتر، راهگشایی بیشتری ایجاد شود تا بتوانیم به آن هدف برسیم. یکسری زحمت‌ها هم هست که دولت می‌کشد و ما منکر این تلاش‌ها نیستیم اما باید تلاش بیشتری به‌عمل آید که ناظر به عوامل برون‌زا نیست. به‌طور مثال فرض کنید که فضای کسب‌وکار ما، از نظر سهولت و موارد دیگر از بسیاری از کشورهای رقیب مشکل‌تر است. مثلا وقتی می‌خواهید مجوزی از دولت بگیرید که کاری را شروع کنید، کاغذبازی و درنتیجه موانع زیادی وجود دارد که دست‌وپای کارآفرینان را می‌بندد، به‌عبارت دیگر مدیریت اقتصادی‌مان مدیریت صحیحی نیست. پس به برداشتن این موانع باید اولویت بدهیم و این‌ها را باید از سر راه مردم برداریم. یا همین نهادهای غیرخصوصی که به اسم خصوصی وارد اقتصاد شده‌اند و همه تعادل‌ها را به هم زده‌اند، برای این‌ها باید فکری بکنیم. نگرانی من این است که با این شرایطی که وجود دارد موانع داخلی را اصلاح نکنیم و اگرهم این توافق عملی شود ما نتوانیم شرایط را به نفع کشورمان تغییر دهیم و به عنوان مثال، بازار صادراتی ایجاد کنیم و از منابع سرمایه‌گذاری و مالی خارجی استفاده کنیم. اگر نتوانیم از فرصت‌ها استفاده کنیم و در نتیجه ظرفیت جدید ایجاد نشود، حتی اگر بازار هم داشته باشیم، نمی‌توانیم سرمایه‌گذار داخلی وخارجی را متقاعد به سرمایه‌گذاری کنیم. پس باید از خودمان شروع کنیم، سیاست‌هایمان را اصلاح کنیم، مقررات‌زدایی کنیم، ساختارها را اصلاح کنیم و به‌طور کلی شرایط را رقابتی و آماده کنیم. اگر بخش‌هایی که آقای دکتر فرمودند، یعنی بخش‌های تجاری، مالی، سرمایه‌گذاری و نفتی که دچار مشکل شده‌اند، آن‌ها هم بهبود یابند شرایط را بهتر می‌کند و انشاءالله با رسیدن به یک توافق که دربرگیرنده منافع ملی‌مان باشد، به اهدافمان خواهیم رسید.

آقای دکتر دیهیم ما این فرصت را داشته‌ایم، طی چندهفته‌ای که از تفاهم می‌گذرد توانستیم نظرات و آراء دولتی‌ها، اقتصاددانان و فعالان بخش خصوصی در این باره را بخوانیم و بشنویم. انتظارات متعددی از این تفاهم در صورت نهایی‌شدن آن وجود دارد، اگر بخواهیم یک صورت‌بندی از انتظاراتی که بیان‌شده داشته باشیم، کدام انتظارات را می‌توانیم از لحاظ اقتصادی و کارشناسی منطقی بدانیم و کدام‌ها را غیرمنطقی؟ فرض را هم بر این بگذاریم که این توافق انشاءالله نهایی می‌شود.

دیهیم: من هم همین عقاید دکتر بهادرانی را دارم. چندسال پیش ما اصلا تحریم نداشتیم، درآمد نفت هم وجود داشت اما باز مشکلات اقتصادی و تورم و رکود داشتیم. این نشان می‌دهد ما پیش از فکر کردن به اینکه تحریم‌ها رفع می‌شود یا نه، باید تغییراتی در سیاست‌های کلی اقتصاد مملکت ایجاد کنیم. ما در مملکتی هستیم که دولتش تا حد زیادی گسترده است، شبه‌دولتی‌ها در آن وجود دارند، بوروکراسی‌های عجیب‌وغریب در کسب‌وکارش وجود دارد چنانکه اگر یک نفر بخواهد یک کار کوچک انجام دهد، پنج سال باید دنبال مجوز آن بدود. از اینها گذشته، ما هنوز وارد عرصهٔ تجارت جهانی نشده‌ایم. به نظر من، این باید یکی از شروط ایران برای کشورهای طرف مذاکره باشد که قبول کنند ایران به سازمان تجارت جهانی بپیوندند. جایی که دولت‌ها گسترش پیدا کنند و شبه‌دولتی‌ها بزرگ‌تر شوند، خب این مشخص است که هرجای جهان باشد دولت ناکارآست، موضوع فقط مختص ایران نیست. هرجا دولت‌ها بزرگ‌تر شده‌اند، فساد رشد کرده است، یعنی اگر ادامه بدهیم باز هم با فسادهای دیگر مواجه خواهیم بود. ما باید کارهای اساسی انجام دهیم. تا وقتی این قدم را برنداریم برداشتن تحریم‌ها مشکلی را حل نخواهد کرد و چیزی که ما می‌خواهیم عملی نخواهد شد. با برداشته‌شدن تحریم‌ها وضعیت بهتر می‌شود، مشکلات مملکت کم‌تر می‌شود اما اینگونه نیست که همه مشکلات حل شود، چون مشکل از خود ما، سیاست‌ها و ساختارهای ماست. مردم فکر می‌کنند اگر دولت همه مسائل را برعهده بگیرد خوب کار می‌کند درحالی که تعدادی از بنگاه‌های دولتی ما در حال ضرردهی هستند. اگر به بدنه دولت نگاه کنید می‌بینید که سه برابر ظرفیت خود، کارمند و کارگر دارد. خب معلوم است که ضرر می‌کند. از طرف دیگر، چنین دولتی بخش خصوصی را نمی‌تواند تحمل کند،

درحالی که برای رسیدن به یک اقتصاد سالم، بخش خصوصی باید آزادی داشته باشد. آزادی یعنی اینکه بتواند برای امور خود تصمیم‌گیری کند نه اینکه برای هر اقدامی از دولت اجازه بگیرد و بوروکراسی‌های دولت اجازه کار به او ندهد. از فرصتی که به ما داده می‌شود می‌توانیم برای معجزه کردن استفاده کنیم اما در گام اول باید در داخل و در سیاست‌هایمان تغییراتی بدهیم و ساختار خود را آماده تغییر کنیم. هیچ جای جهان نمی‌توان با اقتصاد دولتی وضعیت را درست کرد، بنابراین اگر تحریم‌ها هم برداشته شود مشکلی را حل نمی‌کند بلکه تنها، بزرگ‌شدن دولت را تسهیل می‌کند. ما باید جراحی اقتصادی انجام دهیم، من به این اعتقاد دارم.

آقای ندری اگر فرض را بر نهایی‌شدن توافق بگذاریم آثار مثبت و منفی آن را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ چون همیشه تاکید بر آثار مثبت آن بوده درحالی‌که برخی معتقدند چنین توافقی پیامدها و تبعاتی هم در پی خواهد داشت...

ندری: فکر نمی‌کنم این توافق آثار منفی بر اقتصاد داشته باشد.

اما به‌هرحال برخی کارشناسان معتقدند که اقتصاد ما درحال حاضر نمی‌تواند ظرفیت متصل‌شدن به اقتصاد جهانی را به یکباره در خود ایجاد کند...

ندری: معنی آن این نیست که چون این ظرفیت را نداریم، توافق نشود.

قطعا اینجا کسی در اهمیت این توافق تردیدی ندارد. اما در عین حال می‌خواهیم به این نکته نیز توجه کنیم که هرچند برخی تحلیل‌ها معتقدند توافق در صورت نهایی‌شدن حتما دستاوردهایی برای اقتصاد کلان ما خواهد داشت اما ممکن است تاثیر منفی بر بخش‌هایی از اقتصاد و بنگاه‌های کوچک و متوسط ما داشته باشد. ممکن است بنگاه‌های کوچک در رقابت با کالاهای مشابه خارجی توان مقاومت نداشته باشند.

ندری: تعبیری از دکتر نیلی هست که شما هم در ابتدا گفتید. مثال ما مثل این است که چراغی سبز می‌شود و ماشین‌های جلویی شروع به حرکت می‌کنند و برای ماشین‌های عقبی زمان می‌برد تا از چهارراه عبور کنند، من می‌خواهم بگویم وقتی چراغ قرمز بود و اجازه حرکت وجود نداشت، اگر برخی ماشین‌ها به کوه و بیابان زده و در شنزاری گیر کرده باشند اگر هم چراغ سبز شود و اجازه حرکت داده شود، نمی‌توانند حرکت کنند، خب دلیل این گرفتاری، محدودیتی است که چراغ قرمز برای آن‌ها ایجاد کرده بود. همانطور که آقای دیهیم به‌درستی اشاره کردند برای دورزدن تحریم‌ها اتفاقاتی در اقتصاد ما افتاد که در جریان آن، نقش بخش شبه‌دولتی در اقتصاد بزرگ شد، چون این توانایی را داشتند که تحریم‌ها را تا حدودی دور بزنند. فساد در این مدت — به نظر من البته- اگر هست، فساد اداری در سیستم‌هایی است که ما با آن کار می‌کردیم. چرا؟ به خاطر اینکه می‌گفت من باید تحریم‌ها را به هر قیمتی دور بزنم، بنابراین یکسری مسائل که خلاف بود و جرم محسوب می‌شد، به واسطه تحریم‌ها آزاد شد. اشخاصی پیدا شدند که نمونه کوچک آن آقای بابک زنجانی می‌شود. این‌ها اقتصاد ما را به سمتی بردند که مصداق همان شنزار است و ما الان در این شنزار گرفتار شده‌ایم، چراغ سبز هم بشود ما باز هم به شرایط قبل از تحریم بازنمی‌گردیم که حالا بگوییم بنگاه‌ها شروع به حرکت می‌کنند. ما باید زمانی را صرف کنیم و ساختارهایمان را - اگرچه ساختارهای محکمی نبود اما همان ساختارهای ضعیف - که از بین بردیم، ترمیم کنیم. مشکلات ما در فضای کسب‌وکار همانطور که اشاره کردم شاید بیشتر مربوط به قبل از تحریم‌ها باشد. به‌ویژه در نظام بانکی که مشکلاتمان از شرایط قبل از تحریم به مراتب بیشتر و بدتر است. می‌توان گفت پاشنه آشیل اقتصاد ما درحال حاضر نظام بانکی ماست که حتی توانایی پشتیبانی از یک رشد ۴ یا ۵ درصدی قبل از تحریم‌ها را نیز ندارد. اقتصاد ما یک شبکه بانکی قدرتمند لازم دارد که بتواند این رشد را حمایت کند. به‌طور مثال بخشی از مطالبات معوق و بدهی‌هایی که اکنون در نظام بانکی به‌وجود آمده به خاطر تحریم‌ها نبوده، بلکه به خاطر مشکلات ایجادشده ناشی از آن بوده. یعنی به‌طور غیرمستقیم به تحریم‌ها مربوط می‌شود و اکنون نظام بانکی ما با مشکلاتی مواجه است که حل‌کردن آن‌ها زمان می‌برد. در اثر تحریم‌ها اقتصاد ما می‌توانست چیزی حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد بزرگ‌تر شود که نشد، چون در بازهٔ زمانی سال ۱۳۹۱-۱۳۹۲، حدود ۱۰ درصد اُفت تولید داشتیم، درحالی که همان سال‌ها می‌توانستیم رشد مثبت داشته باشیم که آن را هم از دست دادیم. اقتصاد ما الان می‌توانست حداقل ۱۵ درصد از چیزی که الان هست بزرگ‌تر باشد. ساختارهای اداری، مالیاتی و نظام آمار و اطلاعات ما قبل از تحریم بهتر بود که اکنون بدتر شده است. خیلی از اطلاعات و آمار را به بهانه اینکه تحریم هستیم و نباید در اختیار مردم قرار دهیم حبس کردیم. خلاصه اگر تحریم‌ها برداشته شود زمان می‌برد تا ما تازه به شرایط قبل از تحریم بازگردیم. بنابراین من خیلی انتظاری ندارم که اگر تحریم‌ها برداشته شود سریع به میانگین رشدی که طی ۴-۵ سال قبل از تحریم داشتیم دست پیدا کنیم، چون برای دور زدن تحریم‌ها حفره‌هایی در نظام اداری‌مان ایجاد کرده‌ایم که رفع این مشکلات زمان‌بَر است. در رابطه با اینکه تحریم به نفع بنگاه‌های کوچک و متوسط بوده من چنین تصوری ندارم. اتفاقا بنگاه‌های کوچک و متوسط ما در دوره تحریم بیشترین ضربه را خورده‌اند چرا که تمام حمایت‌ها متوجه بنگاه‌های بزرگ که در تولید نقش اساسی دارند می‌شد، چراکه در صورت عدم حمایت، به‌طور مثال، خودروسازی ما تاکنون به‌طور کامل از بین رفته بود. البته امیدوار هستیم که اگر تحریم‌ها برداشته شد این بنگاه‌ها جایگاه مناسب‌تری در برنامه دولت پیدا کنند.

آقای بهادرانی، طی سال‌های تحریم بنگاه‌های کوچک و متوسط ما، سیاست‌گذاری‌های اقتصادی خود را به‌نحوی تنظیم کرده بودند که متناسب با شرایط تحریم بوده و اکنون اگر بنا باشد گشایشی در این زمینه اتفاق بیفتد خواه ناخواه بر شرایط آنها اثر می‌گذارد و در واقع شوکی را به آن‌ها وارد می‌کند. می‌دانیم که یکی از مشکلاتی که این بنگاه‌ها دارند دسترسی‌شان به مواد اولیه است که قطعا بخش مهمی از آن با رفع تحریم‌ها حل می‌شود اما در مقابل، وصل‌شدن ما به بازارهای جهانی شاید این عرصه را حداقل به‌صورت مقطعی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط تنگ کند. به‌نظر شما آیا این تهدید اصلا وجود دارد؟ اگر هست چه راهکاری می‌توان به آنها پیشنهاد داد؟

بهادرانی: اگر بخواهیم ببینیم اثرات تحریم بر بنگاه‌های ما چیست، باید ببینیم تحریم کدام قسمت‌ها را هدف گرفته است. تحریم از چهار کانال بر اقتصاد ما اثر گذاشته است؛ مالی، بانکی، نفتی و در نهایت عدم قطعیتی که در اقتصاد ما به‌وجود آورده است. این عدم قطعیت، اثر زیادی بر اقتصاد دارد. فرقی نمی‌کند که شما بنگاه کوچک داشته باشید یا بزرگ. وقتی کشور از نظر مالی دچار مشکل می‌شود، مثلا کسری بودجه به‌وجود می‌آید، اولین جایی که در بودجه دولت اثر می‌پذیرد بخش‌های عمرانی است، یعنی باید سرمایه‌گذاری زیربنایی را کم کنید، چون بودجه جاری را در شرایط کشور ما خیلی نمی‌توانید کم کنید. از آن طرف اگر کسری زیاد باشد به‌نحوی که کاهش بودجه عمرانی نتواند کسری را جبران کند، دولت مجبور می‌شود یا ارز نفتی را به بانک مرکزی بفروشد، دارایی بانک مرکزی را افزایش داده و موجب چاپ پول شود. و یا اینکه از بانک مرکزی قرض بگیرد که در هر دو صورت باعث چاپ پول و ایجاد تورم می‌شود. اینکه عرض کردم اقتصاد ما باید از درون اصلاح شود همین است. این مسائل را در گذشته بارها و بارها شاهد بودیم. به‌عنوان مثال سال ۱۳۵۳ که نفت گران شد، می‌بینید این مشکل وجود داشت. در زمان بعد از انقلاب هم بارها این مسئله را شاهد بودیم. آخرین آن هم زمان دولت قبلی بود، این همه نفت گران شد، ارز آوردیم و نتیجه آن را هم دیدیم. مسئله مدیریت مالی مملکت، چه در شرایط تحریم و چه غیرتحریم قواعد و نظاماتی دارد که باید رعایت شود. در صورتی که رعایت نشود تورم ایجاد می‌کند. به‌تدریج که وضع مردم بدتر می‌شود، مصرف کم شده و چون به علت غیررقابتی‌بودن تولید، صادرات نیز افزایش پیدا نمی‌کند، تورم توام با رکود به‌وجود می‌آید، که این شرایط، هم بنگاه بزرگ را دچار مشکل می‌کند و هم بنگاه کوچک را. ما اصلا چنین تقسیم‌بندی‌ای نداریم، من به عنوان کسی که سی-چهل سال است در این بنگاه‌ها کار می‌کنم و اقتصاد هم خوانده‌ام می‌توانم بگویم که اینطور نیست که شما یک خط‌کشی کنید و بگویید بنگاه‌های کوچک دچار مشکل می‌شوند و بنگاه‌های بزرگ نمی‌شوند، و یا بالعکس، اگر شرایط اقتصادی بد باشد هردو نوع بنگاه‌ها دچار مشکل می‌شوند و اگر شرایط کلان اقتصادی خوب شود به نفع هردو گروه است.

اما بنگاه‌های بزرگ به دلیل مناسباتی که با نهادهای مختلف دارند می‌توانند به نوعی خودشان را سرپا نگه دارند..

بهادرانی: من نمی‌خواهم این را رد کنم اما بنگاه کوچک و بزرگ هر دو برای جامعه لازم هستند. وقتی جامعه دچار مشکل مالی و بانکی می‌شود، هر دوی این‌ها آسیب می‌بینند. حالا بنگاه‌های بزرگ چون ابزارهای زیادی دارند، ممکن است کمتر آسیب ببینند. در حالیکه من قبول دارم که بنگاه بزرگ مثلا به بازار مالی دسترسی بیشتری دارد و می‌تواند به‌طور مثال اوراق مشارکت یا صکوک منتشر کند، بنابراین می‌توان نتیجه گرفت در جایی که محدودیت وجود دارد بنگاه کوچک محدودیت بیشتری را تحمل می‌کند. نکته دیگر اینکه اصلا اینگونه نیست که ما در شرایط تحریم به اقتصاد جهانی وصل نیستیم، شما سال ۱۳۹۳ را

بهادرانی: تحریم از چهار کانال بر اقتصاد ما اثر گذاشته است؛ مالی، بانکی، نفتی و در نهایت عدم قطعیتی که در اقتصاد ما به‌وجود آورده است. این عدم قطعیت، اثر زیادی بر اقتصاد دارد. فرقی نمی‌کند که شما بنگاه کوچک داشته باشید یا بزرگ.

مبنـــا قرار دهید؛ حجم معاملات ما با دنیا حدود ۲۰۰ میلیارد دلار بوده اســـت. ۵۰-۶۰ میلیارد دلار نفت و ۴۰-۵۰ میلیـــارد کالای غیرنفتـــی فروخته‌ایم، از آن طرف هم کالا و خدمات فنی‌ومهندسی وارد کرده‌ایم. اگـــر همه این‌ها را در نظر بگیرید حدود ۲۰۰ میلیارد دلار همین سال گذشته معاملات خارجی انجام شده اســـت. پس این‌طور نیست که بگوییم رابطه ما با دنیا قطع است و اگر باز شود بنگاه‌های کوچک دچار مشکل می‌شوند. نه، همین بنگاه‌های کوچک هم در بخش‌های رقابتی کار می‌کنند، کالایشان را با وجود هزینه مبادله بالا، صادر می‌کنند، منتها با این فضای امیدبخشی که به‌وجود آمده کاری که باید بکنیم این است که اگر این محدودیت‌هایی که با تحریم‌ها به‌وجود آمده برداشته شود در همه بخش‌ها و بخصوص در بخش‌های مالی، بانکی، نفتی، مدیریت درســـتی داشته باشیم نه اینکه مثل ســـال ۱۳۵۳ همه ارزها را بیاوریم و بدون درنظر گرفتن ظرفیت‌ها به داخل تزریق کنیم و اقتصاد را دچار عدم تعادل کنیم. یک نکتـــه هم اضافه کنم؛ با توجه بـــه این نرخ ارزی که گران شـــده، هزینه کارگر ما که قبلا در هزینه تولید، قابل رقابت نبود رقابتی شده است. بنگاه‌های کوچک و متوســـط چون از کارگر بیشتری استفاده می‌کنند و از تکنولوژی سرمایه‌بر کمتر، بنابراین شرایط به‌وجود آمده برای آن‌ها فرصتی است که باید از آن استفاده کنند. الان چون کارگر داخلی دستمزد ریالی می‌گیرد و نرخ ارز در داخل گران شده است، پس نرخ کارگر در مقایسه با نرخ دستمزد کارگران خارجی که دستمزد ارزی می‌گیرند در قیمت تمام‌شده ارزان‌تر است، یعنی برای کارفرما به صرفه‌تر است. البته قبل از اینکه ارز گران شود شرایط بلعکس بود یعنی از آنجا که استفاده از کارگر توجیه نداشت، بیشتر کارفرمایان ما به جای استفاده از کارگر، از تکنولوژی سرمایه‌بر استفاده می‌کردند درحالیکه الان شرایط عکس شده و ما باید از این فرصت‌ها استفاده کنیم.

آقای دیهیم به مسئله تورم و بحرانی که در این ســـال‌ها با آن روبه‌رو بودیم اشاره شد. برخی معتقدند حتما باید این تورم به دلیل آثار مخربی که بر اقتصاد می‌گذارد مهار شود و عده‌ای معتقدند به بهای رونق اقتصـــادی و خروج از رکود باید به این تورم تن بدهیم.

دیهیم: باز برمی‌گردیم به مدیریت اقتصادی دولت. در وضعیت فعلی تا به‌حال چطور شده؟ سال‌هایی که درآمد نفتی بالا رفته دولـــت این را به بانک مرکزی فروخته و بانک مرکزی پـــول چاپ کرده. هر جای جهان پول تزریق کنند تورم‌زا می‌شود. مخارج دولتی افزایش پیدا کرده، یعنی سیاست‌های مالی انبساطی شده و باز تورم را تشـــدید کرده است. یعنی سال‌هایی که درآمدهای نفتی زیاد شده همیشه با تورم مواجه بوده‌ایم. مسئله نه خود درآمد، بلکه طرز استفاده از این‌هاست. در حال حاضر طبق رقمی که می‌گویند ۵۰ درصد کارخانجات تولیدی تعطیل شـــده‌اند، بقیه هـــم روی ۴۰ درصد ظرفیتشان کار می‌کنند. آمار درستی در دولت وجود ندارد و این آمار را هم اتاق بازرگانی تبریز اســـتخراج کرده اســـت. ما یک امکان داریم که با تزریق پول در این کارخانه‌ها بتوانیم عرضه کل را زیاد کنیم. افزایش عرضه کل یعنی میزان تولید افزایش یابد، چراکه رفاه ملت‌ها در افزایش تولید است و جز این چیزی نیست. اگر این اتفاق بیفتد به میزان زیادی مشـــکل بیکاری در کشـــور از بین می‌رود، یعنی به نظر من مدیریت را باید اول ببرند به سمت ترمیم مشکلاتی که در تولید مملکت اتفاق افتاده است. الان کارگر ماهانه ۲۰۰ دلار دستمزد می‌گیرد، در عرصه جهانی کارگران این مبلغ را روزانه می‌گیرند. ما اگر بخواهیم می‌توانیم ماشین‌آلات مدرن از آن‌ها بخریم و اگر کارخانجاتی ایجاد کنیم با همین حقوق کارگـــر، می‌توانیم صادراتمان را افزایش دهیم. الان امور دنیا روی رقابت اقتصادی می‌چرخد و کشوری که تولید بیشتر و ارزان‌تری داشته باشد برنده است. ما امکانات بالقوه داریم اما مانع کار، بوروکراسی اداری ماست. این که اگر یک کارخانه بخواهد وامی از یک بانک بگیرد حداقل یکسال او را می‌برند و می‌آورند و بررســـی‌های طولانی‌مدت کار را به تعویق می‌اندازد، درحالی‌که بررســـی‌های اقتصـــادی را در عرض یک هفته می‌توانند تمام کنند، بقیه آن بوروکراسی اداری اســـت. در اینجا اگر یک اختلاف کوچک مالی داشته باشید ســـال‌ها باید درگیر آن باشید. ما با این روش‌ها نمی‌توانیم در اقتصاد جهان جای خوبی پیدا کنیم. از نظر من تورم بســـتگی به رفتار اقتصادی دولت دارد. اگر به عرضه کل برود یعنی تمام این منابع تازه‌ای که می‌آید اگر برای سرمایه‌گذاری، احیای کارخانجاتی که از قبل وجود داشـــته و افزایش تولید صرف شود نرخ تورم ممکن است کاهش پیدا کند. یعنی از ۱۵ درصد به ۱۴-۱۳ درصد کاهش یابد. این یک تحول اســـت یعنی ما می‌توانیم کاری کنیم که سیاســـت به سمت تولید بـــرود. در این صورت می‌توان جلوی تورم بالا را گرفت. بنابراین بســـتگی به این دارد که دولت چکار خواهد کرد. با سیاست‌های گذشته اگر ادامه دهیم، باز با تورم روبه‌رو خواهیم شد.

تأثیر توافق در صورت نهایی شدن بر تورم چه خواهد بود؟ آیا تورم را کاهش می دهد؟

ندری: توافق به خاطر واردکردن ما به رونق اقتصادی نرخ تورم را افزایش نمی دهد. همانطور که دکتر دیهیم اشاره کردند بســـیاری از بنگاه‌های ما تعطیل شده‌اند یا زیـــر ظرفیت واقعی کار می‌کنند. اگـــر رونق اتفاق بیفتد یعنی این‌ها می‌توانند از ظرفیت‌های معطل‌شان استفاده کنند. من فکر نمی‌کنم که رفع تحریم‌ها تورم را تشدید کند.

بهادرانی: رونق به نظر من ضد تورم است. هر جا رونق داشته باشید یعنی رشد دارید. رشد یعنی از ظرفیت‌های موجود به‌صورت بهینه و اقتصادی اســـتفاده می‌کنید. تورم چیست؟ تورم یک بُعد عرضه دارد، یک بُعد تقاضا. بُعد عرضه، همان اســـت که آقای دکتر دیهیم به آن اشاره کردند. وقتی شما عرضه را بیشتر کردید بالاخره کسی که تولید بهتری دارد جنس خود را می‌فروشد و کسانی که هزینه بیشتری دارند باید از بازار خارج شوند. شرایط اقتصادی کشور در حال حاضر شرایط تورم توأم با رکود است، بنابراین همین که شما می‌فرمایید تقاضا را افزایش می‌دهد برای اقتصاد ما حُســـن است. ما هم باید رونق ایجاد کنیم هم باید مصرف و هم صادراتمان را بیشـــتر کنیم تا بتوانیم از رکود خارج شویم و از این ظرفیت‌هایی که داریم استفاده بهینه کنیم.

گفته می‌شـــود نهایی‌شدن توافق و به‌وجود آمدن امکان بازگشت پول‌های بلوکه شده ایران، می‌تواند به اقتصـــاد ما شـــوک وارد کند. با چه سیاست‌گذاری‌هایی می‌توان خطرات و تبعات ناشی از این تحول را کاهش داد؟

بهادرانی: در بعضی از بخش‌های اقتصاد، مکانیزم‌هایی مشغول کار اســـت که با رفع تحریم‌ها این مکانیزم‌ها کارآیی خود را خواهند داشـــت. به نظر من نباید این دســـته از مکانیزم‌های اقتصادی را دســـتکاری کنیم، بخش‌هایی که تزریق پول انجام می‌شود یا اثری روی اقتصاد می‌گـــذارد و آن را از حالت نظم طبیعی خود خارج می‌کند را باید مدیریت کنیم. اصلا وظیفه دولت همین است که آن بخش را مدیریت کند. مثال آن را خدمت شما گفتم؛ رشد دهه ۱۳۴۰ ما را با رشد دهه ۱۳۵۰ مقایسه کنید. چرا در دهه ۱۳۴۰ ما توانستیم آنقدر شکوفا با نرخ تورم پایین و رشد دورقمی و درآمد کم نفت جلو برویم اما در دهه ۱۳۵۰ بلعکس آن شد؟ از ســـال ۱۳۵۰ تا ۱۳۵۷ بخصوص از سال ۱۳۵۳ که درآمد نفتی ما اضافه شـــد دچار مشـــکل شدیم. این مشکل نشان‌دهنده نوع مدیریت ما در آن زمان است. آن زمان آمدند برنامه‌هایی را که از قبل نوشته شده بود برداشتند و بیش از ظرفیتی که اقتصاد نیاز داشت به آن ارز و پول تزریق کردند. حرف من این است که در همه جهان باید این قاعده را رعایت کنیم. هر جایی که نظامات اقتصادی بر اساس قوانین خودکفا هستند، هر کســـی بخواهد در آنجا دخالت کند به نظر من دچار اشتباه شده است. به طور مثال اگر نظام عرضه و تقاضا در بخشی جواب می‌دهد دولت نباید دخالت کند. هر جا دخالت کند ایجاد مشـــکل می‌کند. در مقابل، یک جاهایی هســـت که در شرایط تازه، عدم تعادلی در آن به‌وجود می‌آید که آنجـــا را باید به صورت کوتاه‌مدت مدیریت کرد. اگر در جایی نوســـان شدیدی به‌وجود آمد، باید مواظب بود و دخالت کوتاه‌مدت کرد، نوسانات به‌وجود آمده را تعدیل کرد و اقتصاد را به مســـیر خود آورد. الان هم همین اســـت. در صورت لغو تحریم‌ها، سیستم بانکی ما باز می‌شود، اما من اصلا معتقد نیستم که اگر سیستم بانکی باز شود باعث تورم می‌شود. در مبادلات تجاری ســـال ۱۳۹۳ صـــادرات ما حدود ۱۵ درصد و وارداتمان ۶-۵ درصد رشـــد کرده است. خب همه این‌ها برای اقتصاد ما نعمت است. اگر این توافق حاصل شـــود و ما بتوانیم گشـــایش اعتبار کنیم، چه دلیلی دارد منِ تولیدکننده صددرصد پول را از طریق صرافی بخرم و برای ماشین‌ســـاز حواله کنم که یک یا دو سال دیگر می‌خواهد ماشین من را بسازد و تحویل بدهد. هم ریش من در گروی او باشـــد، هم اینکه کلی در ســـال هزینه پول را تحمل کنم. این شرایط کنونی تولیدکننده ماست که هرچه ساختند و تحویل دادند، نمی‌تواند اعتـــراض کند. برای اینکه پول را پیش‌تر به سازنده داده است. درحالی که اگر سوئیفت برقرار شود من می‌آیم و ۱۰ درصد پول را به بانک می‌دهم، بانک مـــن با بانک طرف مقابل قـــرارداد دارد و می‌گوید که من برای این ســـفارش گشـــایش اعتبار کرده‌ام. او از اعتبار با نرخ کم خود در یک کشور پیشرفته استفاده می‌کند و بخشی از مشکل اعتباری ما حل می‌شود و هزینه پرداختی را روی قیمت خود می‌کشد و به جای اینکه من ســـالی ۲۸ درصد به بانک بدهم با نرخ بهره ۲ تا ۴ درصد کار مرا راه می‌اندازد. هم برای من اعتبار گرفته، و کالا را با قیمت تمام‌شـــده کمتر تهیه کرده و هم فروشـــنده موظف است کالا را طبق پیشنهادی که فروخته، پس از تایید یک شـــرکت معتبر بازرسی تحویل دهد و اگر شـــرکت بازرسی‌کننده تأیید نکند نمی‌تواند پولش را بگیرد. این شرایط کجا برای اقتصاد

دیهیم: در سیستم‌بانکی الان شبه‌دولتی‌ها هر کدام بانک ایجاد کرده‌اند و پول‌هایی را که مردم می‌گذارند، در بخشی که می‌خواهند خرج می‌کنند. یعنی عملاً دولت و شبه‌دولتی‌ها دست در جیب و سپرده‌های مردم برده‌اند و بدون کارآیی خرج می‌کنند

ما تورم‌زاست؟ هزینه تمام‌شده ما به این وسیله پایین می‌آید، ما می‌توانیم رقابت بیشتری کنیم، می‌توانیم کالا را با قیمت پایین‌تر به مصرف‌کننده‌مان بدهیم. بنابراین اگر تحریم برداشته شود، هم به نفع تولیدکننده است که می‌تواند تولید بهینه انجام دهد و هزینه‌هایش را پایین بیاورد، و هم به نفع مصرف‌کننده، چون جنس ارزان‌تری را می‌خرد. معضل دیگری که وجود دارد این است که عمر متوسط ماشین‌آلات ما بالا رفته و یکی از کارهایی که باید فکری به حالش کنیم همین است. کارخانه‌های ما در دوران تحریم، از تکنولوژی دنیا عقب افتاده‌اند، اگر گشایشی در رابطه با ارز پیش بیاید ما باید از این ارز برای خرید ماشین‌آلات استفاده کنیم که آثار تورمی هم ندارد. این ارز را باید خرج نوسازی کارخانجات کنیم تا بتوانیم تولید بهینه انجام دهیم و به کشورهای دیگر صادر کنیم. بنابراین راهکارهایی وجود دارد که باعث رشد شده و تورم را پایین بیاورد. باید از این راهکارها استفاده کنیم.

آقای دیهیم گفته می‌شود حجم صادرات غیر نفتی ما در سال گذشته ۵۰ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال ۱۳۹۲ رشد ۵.۱۸ درصدی داشته است. این یکی از رشدهایی است که شاید بشود تعبیر آقای طیب‌نیا یعنی «معجزه» را برای آن به‌کار برد. در صورت نهایی‌شدن توافق پیش‌بینی شما برای نرخ صادرات ما چیست و چه توصیه‌ای برای سیاست‌گذاران اقتصادی و فعالان بخش خصوصی برای استفاده بهینه از این شرایط جدید دارید؟

دیهیم: صادرات غیرنفتی ما با قیمت ارز ارتباطی مستقیم دارد. وقتی قیمت ارز (دلار) از هزار تومان به سه هزار تومان افزایش پیدا کرد عملا باید صادراتمان خیلی بیشتر از این‌ها افزایش پیدا می‌کرد، اشکال در این بود که ما نمی‌توانستیم تولیداتمان را افزایش بدهیم. با آمدن ارزهای تازه، ممکن است قیمت ارز کاهش پیدا کند و این باعث شود صادرات ما تا حدی از رشدی که داشته کوتاه بیاید، اما اگر تکنولوژی را بهبود ببخشیم، می‌توانیم در این وضعیت افزایش صادرات داشته باشیم. اما موانع دیگری هم وجود دارد؛ با این نرخ بهره‌هایی که از سرمایه‌گذار می‌گیرند، عملا ۲۷ تا ۳۰ درصد برای او تمام می‌شود که هیچ مملکتی با این شرایط نمی‌تواند سرمایه‌گذاری جلب کند. با این قانون کاری که وجود دارد یک کارگر دزدی هم که بکند نمی‌توان او را اخراج کرد و همه این‌ها وضعیتی را به‌وجود آورده‌اند که عرضه کل افزایش پیدا نمی‌کند. رونقی که ما می‌گوییم یعنی عرضه کل افزایش پیدا کند، افزایش عرضه کل، ضد تورم است ولی ما نباید انتظار داشته باشیم تورم خیلی کاهش پیدا کند. بنابراین دولت سیاست خود را از تقاضای کل باید بردارد و به عرضه کل بپردازد. راه حل تورم رکودی فقط یک راه است، آن هم این‌که عرضه کل را بیشتر کنیم. باید ساختارها و طرز فکر کارمندان را تغییر داد. گویا این‌ها تولیدکننده را ظالم می‌دانند در حالی‌که رفاه تمام ملت ایران وابسته به تولید است. کشوری پیشرفت می‌کند که تولیداتش بالا برود اما اتمسفری که در سیستم دولتی وجود دارد مبتنی بر این است که درآمد نفت نصیب دولت می‌شود، دولت خرج می‌کند و بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود و به بخش خصوصی چیزی نمی‌رسد. من حتی اعتقاد دارم که درآمد ارزی نباید برای هزینه‌های جاری استفاده شود بلکه یا توسط دولت سرمایه‌گذاری زیربنایی بشود یا اینکه به بخش خصوصی وام داده شود و آن‌ها را به سمت تولید هدایت کنند و سود این وام‌ها را بگیرد و باز به بخش‌های دیگر بدهد. این درآمد نفتی ثروت ملی است، ما حق نداریم آن را خرج کنیم، باید این سیاست را عوض کنیم.

آقای ندری اگر فرض را بر نهایی‌شدن توافق بگذاریم، با توجه به شرایط جدیدی که پیش می‌آید شما چه راهکارهایی را در سیاست‌گذاری‌ها برای استفاده بهینه از این شرایط توصیه می‌کنید؟

ندری: درست است که تحریم اثرات منفی روی اقتصاد ما داشت اما فرصت‌هایی هم برای اقتصاد ما ایجاد کرد. اولین فرصت این است که به خاطر شرایط تحریم و مشکلاتی که در درآمدهای ارزی دولت به وجود آمد، دولت به این سمت رفت که اتکای خود به درآمدهای نفتی را کم کند. الان این نگرانی وجود دارد که برداشته‌شدن تحریم‌ها مجددا دولت را به سمت استفاده از درآمدهای نفتی بازگرداند و هزینه‌های خود را بالا ببرد. این نباید اتفاق بیفتد و باید مراقب باشیم این روندی که شروع شده — عدم اتکای دولت به درآمد نفت- تداوم و استمرار داشته باشد. نکته بعدی این است که در صورت توافق، به احتمال زیاد، هم فروش نفت ما افزایش پیدا می‌کند و هم بخشی از درآمدهایمان که به دلیل تحریم نظام بانکی به آن دسترسی نداشتیم آزاد می‌شود، بنابراین دست دولت برای کنترل بازار ارز باز می‌شود. همانطور که دکتر اشاره کردند احتمال دارد نرخ ارز پایین بیاید، من نمی‌گویم نرخ ارز نباید پایین بیاید اما به نظر من این نکته بسیار مهمی است که دولت با بخش خصوصی به توافق برسد که چه نرخ ارزی مناسب اقتصاد ماست. درست است که وقتی نرخ ارز افزایش پیدا می‌کند صادرات غیرنفتی افزایش می‌یابد اما از آن طرف هم عمر ماشین‌آلات ما خیلی طولانی‌شده و از تکنولوژی روز دنیا عقب افتاده‌ایم، این به این معنی است که ما باید ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های جدید را از دنیا خریداری کنیم. نرخ ارز بالا باعث می‌شود که این‌ها برای ما گران تمام شود. من فکر می‌کنم دولت باید ارتباط خود را با بخش خصوصی در بعضی زمینه‌ها بیشتر کند. یکی از زمینه‌هایی که بانک مرکزی باید با مشورت بخش خصوصی به توافق برسد در تعیین نرخ ارز است که چه نرخ ارزی در حال حاضر می‌تواند به صنعت و تولیدکننده ما کمک بیشتری کند. نکته بعد که خیلی مهم است و باید بعد از رفع تحریم‌ها به آن توجه خاص شود اصلاح نظام بانکی است. به نظر می‌رسد وضع بانک‌های ما خوب نیست، دلیل بالابودن نرخ سود در بازار بین بانکی هم به نظر من همین است. ریسک بالاست، تورم هم که نزولی بوده پس انتظار می‌رود نرخ سود پایین بیاید، اما چرا نیامده؟ چون بانک‌ها شرایط خوبی ندارند. بنابراین نرخ سود افزایش پیدا می‌کند و در نتیجه در سطح خرده‌فروشی مشکل ایجاد می‌کند. به نظر من بانک مرکزی باید هرچه سریع‌تر برنامه‌ای را برای اصلاح نظام بانکی ارائه کند. سهام یکسری از بانک‌ها باید توسط دولت برداشته شود و بعداً در بازار به هرکس که می‌خواهد واگذار کند. بالاخره این بانک‌ها در حال حاضر مسئله‌زا هستند.

اصلاحات ساختاری در نظام بانکی فوریت دارد. یعنی این اولین کاری است که دولت باید بعد از لغو تحریم‌ها انجام دهد تا بخش خصوصی بتواند از ثمرات آن استفاده کند. البته این ربطی به تحریم‌ها ندارد و به نظر من از همین امروز دولت باید به فکرش باشد. در نظام اقتصادی‌ای که بانک‌ها در آن مشکل دارند، نرخ سود بانکی پایین نمی‌آید مگر اینکه گشایش‌هایی که دکتر بهادرانی گفتند اتفاق بیفتد. سروسامان دادن به نظام مالیاتی یک بحث مهم است. من فکر می‌کنم در کشور کسانی که باید مالیات بدهند نمی‌دهند و کسانی که نباید مالیات بدهند یا کمتر باید بدهند پرداخت می‌کنند. اینکه نظام مالیاتی ما کمک تولیدکننده واقعی است یا واقعی نیست را نمی‌دانم اما می‌دانم خیلی‌ها هستند که در تولید نقشی ندارند، فعالیت‌هایشان مولد نیست اما مالیات پرداخت نمی‌کنند. تقریبا معادل درآمد نفتی در بودجه، فرار مالیاتی داریم و این منابع مالی را کسانی می‌گیرند که آن را به بازار دلالی و سفته‌بازی می‌برند و هیچ مکانیزمی برای محاسبه درآمدهایشان وجود ندارد که بتوان از آن‌ها مالیات گرفت. بنابراین نظام مالیاتی باید اصلاح شود و این‌ها هیچ‌کدام ربط مستقیمی به تحریم‌ها ندارد. قانون کار و نظام تأمین اجتماعی را ببینید، الان یکی از دلایلی که بنگاه‌های ما خیلی از مشکلاتشان را نمی‌توانند حل کنند این است که شما انبوهی از نیروی کار را در یک بنگاه بزرگ دارید، می‌خواهید آن را کم یا تعدیل کنید اما نظام تأمین اجتماعی شما نمی‌تواند آن را حمایت کند. چون کسانی که در سازمان تأمین اجتماعی هستند، نتوانسته‌اند منابع مالی را که از مردم دریافت کرده‌اند به‌درستی سرمایه‌گذاری کنند. همه این‌ها یک بسته است، اگر شما می‌خواهید تولید راه بیفتد قانون کار هست، نظام تأمین اجتماعی، نظام بانکی، فضای کسب‌وکار و نظام اداری هم هست. اما اگر بخواهیم اولویت‌بندی کنیم، به نظر من نظام پولی و ارزی در حال حاضر اولویت اول است. یعنی حل این مشکل، می‌تواند خیلی از مشکلات دیگر را حل کند. شما می‌توانید نظام مالیاتی را به تدریج اصلاح کنید اما چیزی که الان برای ما ضرورت دارد این است که دولت در این وضعیت، نرخ ارز را با توافق بخش خصوصی تعیین کند و فکری به حال بانک‌هایی که مشکل دارند بکند.

دیهیم: من یک نکته را بگویم. در سیستم بانکی الان شبه‌دولتی‌ها هر کدام بانک ایجاد کرده‌اند و پول‌هایی را که مردم می‌گذارند، در بخشی که می‌خواهند خرج می‌کنند. یعنی عملاً دولت و شبه‌دولتی‌ها دست در جیب و سپرده‌های مردم برده‌اند و بدون کارآیی خرج می‌کنند. بهره‌های بالایی می‌دهند با این استدلال که اگر بهره را پایین بدهیم سپرده کم می‌شود، درحالی که اینطور نیست، اصلا هیچ بهره‌ای هم به سپرده‌گذاران ندهند، این پول‌ها باز هم در بانک‌ها است. بر خلاف یک باور رایج من معتقدم که مجموعه سپرده‌ها اصلا ارتباطی با نرخ بهره‌ای که به آن‌ها می‌دهند، ندارد.

ندری: درست است که تحریم اثرات منفی روی اقتصاد ما داشت اما فرصت‌هایی هم برای اقتصاد ما ایجاد کرد. اولین فرصت این است که به خاطر شرایط تحریم و مشکلاتی که در درآمدهای ارزی دولت به وجود آمد، دولت به این سمت رفت که اتکای خود به درآمدهای نفتی را کم کند.

وقتی سپرده‌ها بالاست، بانک‌ها مجبور هستند سود این پول را بدهند و از آن طرف، باید سودی بگیرند که به بخش خصوصی قرضش بدهند، با این‌ها کارخانه ایجاد نمی‌شـــود. من هم اعتقاد دارم سیستم بانکی ما غلط اســـت. ورشکستگی یک بانک باعث ورشکستگی‌های دیگر و اختلالات شـــدید در اقتصاد می‌شود. من بارها با مسئولان بانک مرکزی صحبت کردم که شما بیایید یک واحد ایجاد کنید که سپرده‌ها را بیمه کند و جلوی ورشکســـتگی بانک‌ها را بگیرد اما ایـــن هم هنوز در بوروکراسی مانده و انجام نشده است.

آقای دکتر بهادرانی، به بحث توافق بازگردیم. در اینکه نهایی‌شدن توافق باعث خیر و برکاتی در اقتصاد خواهد شـــد تردیدی نیست، اما آیا برای بنگاه‌های کوچک و متوسط ما ضروری نیست که در روش‌ها و سازوکارهایی که پیش از توافق داشته‌اند تغییری ایجاد کنند؟ پیشنهادات و توصیه‌های شما برای تغییر سیاست‌هایی که در صورت اصلاح‌نشدن در شرایط تازه، ممکن است به تهدید تبدیل شوند، چیست؟

بهادرانی: در شـــرایط تحریم ارتباط با خارج از کشور وجود دارد اما ارتباط پُرهزینه‌ای اســـت. اگر قرار باشد تحریم‌ها برداشـــته شـــود که امیدوار هستیم بشود، یکســـری امکانات ایجاد می‌کند، یکسری الزامات هم در کنـــار آن برای ما به‌وجود می‌آید. نخســـت اینکه، باید نوع مدیریت رقابتی شود. فرض کنید اگر من یک مدیر هستم که مدیریتم اصولی نیست وقتی تحریم‌ها برداشـــته شـــود رقبای من در داخل و خارج از کشور مدیریت رقابتی خواهند داشـــت. اگر من مدیریتم را اصلاح نکنم چطور می‌خواهم بـــا این‌ها رقابت کنم؟ طبیعی اســـت که اگر مدیریتـــم را اصلاح نکنم دچار ورشکستگی خواهم شد.

اگر ممکن اســـت از شرایطی که در وضعیت تحریم جواب مـــی‌داده اما پس از آن حتما باید در آن‌ها بازنگری شود مصداقی هم بفرمایید.

بهادرانی: ببینید، برداشـــتن تحریم اثر دوسویه دارد. یک ســـوی آن این اســـت که ما به بازارهای جهانی دسترســـی پیدا می‌کنیم، ســـوی دیگر این است که آن‌ها هم بـــه بازارهای ما دسترســـی پیدا می‌کنند. بنابراین شرایط مدیریت ما باید به‌گونه‌ای باشد که اولا در داخـــل علاوه بر رقبای خود با واردکنندگان رقابت کنیـــم، در خارج هم، وقتـــی کالا را صادر می‌کنیم با توجه به میزان حمایت معقولی که وجود دارد با آن‌ها هم بتوانیم رقابت کنیم. الان شرایط به‌گونه‌ای پیش رفته که برای تولیدکننده صرفه دارد که به اسم تولید داخلی، چینی‌ها برایش تولید کنند و بیاورند در داخل عرضه کنند. علت این امر یکی شـــرایط اقتصاد کلان است که به کشور تحمیل شـــده، اما همه قضیه، آن نیست. ما باید مدیریت پویا داشته باشیم نه مدیریت ایستا. یعنی باید بتوانیم با رقبای خود رقابت کنیم و به‌نحو بهتری تولید کنیم. یکسری مزیت‌ها داریم که باید از آن‌ها به خوبی اســـتفاده کنیـــم. واقعا یکی از نگرانی‌های من در رابطه بـــا بخش تولید که در اتاق بازرگانی هم درحال برنامه‌ریزی برای آن هستیم، این است که سیستم آموزشی ما قابل رقابت با دنیا نیست. گرفتاری‌هایی داریم که بر اقتصاد خرد اثر می‌گذارد. ما در اتاق با دانشگاه ورسبوگ آلمان که جزو صد دانشگاه برتر دنیاست قرارداد بســـته‌ایم تا دوره‌های مدیریت اجرایـــی بگذاریم و افرادی بیاینـــد مدیریت بیاموزند و مدیریتشـــان را به‌روز کنند. اگر این مشـــکل وجود نداشت، دلیلی برای انجام این کار نبود. از یک دانشگاه دیگر آلمان دعوت کرده‌ایم تا برای تکنسین‌های ما در داخل کارخانه‌ها دوره‌ای بگذارد و آن‌ها را آموزش دهد. معضلات آموزشی بسیار زیادی در کشور داریم و برآیند این‌ها، مدیریت ما در داخل بنگاه‌ها اســـت و بانک‌ها بخشـــی از همین بنگاه‌ها هستند. از نظر مدیریتی از علوم دنیا فاصله گرفته‌ایم. همان‌طور که ماشین‌آلات ما باید نوســـازی شود، رفتار و نیروی انسانی ما هم از نظر مدیریتی باید نوسازی شود. نه‌فقط به خاطر مسئله تحریم‌ها بلکه به خاطر رقابتی که در دنیا به وجود آمده است. بیش از صدوپنجاه کشور چارچوبی را پذیرفته‌اند به اسم «سازمان تجارت جهانی» و قوانین آن را رعایت می‌کنند. ما هم اگر دوست داریم آنجا برویم بایستی قانون کار و مدیریت‌مان رقابتی شـــود، مزیت‌هایمان را درست بشناسیم، سیاســـت‌هایمان از جلوگیری از واردات به سیاست توسعه صادرات رقابتی تغییر یابد، و کالاهایی را به صورت اقتصادی و بهینه تولید کنیم، که همه این‌ها بحث‌هایی اســـت که بخش خصوصی باید خود را برایشـــان آماده کند و اتاق هم برای این‌ها برنامه دارد. ما به عنوان پارلمان بخش خصوصی باید این فکر را در بخش خصوصی تزریق کنیم که جهانی فکر کنند. الان یکی از بحث‌های ما این است که بعد از رفع تحریم صاحبان برند و تکنولوژی را دعوت کنیم. به‌گونه‌ای باشد که صاحبان صنعت ما خودشان را در کنار این‌ها قرار دهند و از امکانات آن‌ها استفاده کنند و مدیریـــت خود را بهبود دهنـــد. نمی‌توانیم بگوییم مدیریت بانکی ما جهانی اســـت، بـــه نظر من باید در دانشگاه‌هایمان یکسری تغییر ایجاد کنیم، در جاهایی که مثل اتاق آموزش‌های کوتاه‌مدت دارند، باید شیوه‌ها را تغییـــر دهیم و اصلا نوع نگرش مدیرانمان را عوض کنیم. یک مدیر می‌خواهد پروژه‌ای ایجاد کند، می‌بیند که در آن منطقه آیا این کالا بازار دارد یا نه، درحالی‌که باید تولیدش را با بهترین تولیدات دنیا مقایسه کند. بنابرایـــن بایـــد در همه زمینه‌ها مجهز شـــویم، چه در بعد اقتصاد کلان که چـــه در بعد بنگاهی و خرد. به‌طور کلی باید بتوانیم خود را با مقررات دنیا آشـــنا کنیم و عقب‌ماندگی‌های خود را بشناسیم، برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنیم و برطرفشان کنیم.

در پایـــان بفرمایید این توافـــق در صورت نهایی‌شـــدن چه تأثیری می‌توانـــد در نقش اتاق بازرگانی داشته باشد. اتاق چه ظرفیتی دارد برای اینکه در شـــرایط جدید اقتصاد کشور و گسترش مناسبات ما با جهان بتواند نقش جدیدی را ایفا کند و چقدر این نقش در سیاست‌گذاری‌های جدید مهم است؟

ندری: باید در تصمیم‌گیری‌هایی که در آینده می‌شود اتـــاق بازرگانی و نماینـــدگان بخش خصوصی حضور داشـــته باشند. فقط یک نگرانی اینجا وجود دارد و آن این است که ما دو صدا از بخش خصوصی می‌شنویم. یکی صدایی اســـت که به دنبال رانت‌جویی و حمایت اســـت و فقط می‌خواهد از امکانات کشـــور در جهت پولدارشدن اســـتفاده کند، یک صدا هم هست که به دنبال افزایش تولید است و اگر هم به دنبال پولدارشدن است در مسیر درست که افزایش تولید است حرکت می‌کند. یک صدایی هست که این حمایت‌ها را تا ابد می‌خواهد، یک صدایی هســـت که می‌گوید من این حمایت‌ها را برای اینکه به بلوغ لازم برسم می‌خواهم تا بتوانم در بازارهای جهانی در شرایط برابر رقابت کنم. ما باید هوشیار باشیم و این دو حمایت را از هم تفکیک کنیم

بهادرانی: آنها که گفتید رانت می‌خواهند، خوشبختانه در تشکل‌های اتاق جایی ندارند. ممکن است به‌ندرت گروه‌هایی باشند که به دنبال رانت باشند اما رویه کلی این نیست. اتاق تشکلی است که باید به دولت مشورت بدهد و به‌گونه‌ای این جزو وظایف اتاق است. ما اینجا شورای گفت‌وگوی بخش خصوصی و دولت را داریم و وزرا در اتاق ایران می‌آیند، می‌نشینند و موارد را بررسی می‌کنند

ندری: بله، گفتم که این فقط یک نگرانی است. اگر از طریق تشکل‌ها نظرات دریافت شود این نگرانی ممکن است تعدیل شود و کاهش پیدا کند. اما این نکته خیلی مهم است که در واقع حمایت باید باشد اما مشروط و کوتاه‌مدت. این حمایت، باید کمک کند به اینکه بخش خصوصی روی پای خود بایســـتد و اگر مشخص شد بنگاهی از کارآمدی لازم برخوردار نیست، دیگر نباید منابع اقتصادی صرف ســـرپا نگه‌داشتن آن شود. باید حتی در بخش دولتی نوعی نیروی انسانی داشته باشیم که بتواند تشخیص دهد که زمان سیاست‌گذاری از چه بنگاهی باید حمایت کند و از چه بنگاهی حمایت نکند. تعامل تنگاتنگ بخش خصوصـــی و دولت باید وجود داشته باشد و ضروری است، منتها باید در کنار آن، این هوشـــیاری هم باشد که صداهایی را که فقط به دنبال امتیازگرفتن هستند بتوانیم تشخیص دهیم و خیلی به آن‌ها توجه نکنیم، بلکه به سمت حمایت‌های معقول برویم که می‌تواند به رشـــد اقتصاد ما کمک کند. در حال حاضر پایه صنعتی ما در مقایســـه با کشورهای منطقه قوی‌تر اســـت. جـــزو ۱۵ صادرکننده اول دنیا در فولاد هســـتیم، جزو پنج صادرکننـــده اول دنیا در سیمان هستیم. دانش پایه نانوتکنولوژی و دانش پایه سلول‌های بنیادی در اینجا وجود دارد، اما مشکلی که هست اینکه ما نتوانستیم این دانش و ظرفیتی را که در اقتصاد وجود دارد، در خدمت تولید و صادراتمان به‌کار بگیریم. من فکر می‌کنم جهت‌گیری‌ها در آینده باید به سمت حمایت و ارتقاء صادرات باشد، یعنی صنایعی که می‌توانند کالاهایشان را به دنیای خارج صادر کنند باید بیشتر مورد حمایت قرار بگیرند.

بهادرانی: بخش خصوصی واقعا حمایت نمی‌خواهد. بخش خصوصـــی می‌گوید همین مشـــکلاتی را که شـــما گفتید برطرف کنید. فضای کسب‌وکار ما وقتی بین ۱۸۰ کشـــور ۱۳۲ می‌شود این را می‌گوید بهبود ببخشـــید. ما هم امکانات دولت و هم شرایط مملکت و نفت و غیـــره را می‌دانیم. بخش خصوصی می‌گوید زیرساخت‌ها را بهبود دهید و شرایط مرا رقابتی کنید. حالا اگر کســـی نمی‌تواند در این شرایط کار کند باید دنبال کار خود برود. ولی ما چگونه در فضای کسب‌وکار صدوســـی‌ودوم با کشورهایی که در این منطقه دهم و دوازدهم هســـتند رقابت کنیم. به عنوان مثال بانک‌ها باید به کمـــک بخش خصوصی بیاینـــد، وقتی خود دچار مشکل هستند چطور باید از آنها انتظار داشت؟ ما می‌گوییم مشـــکلات این‌ها باید برطرف شود وگرنه نیازی نیست به کسی رانت داد. اصلا اگر کسی به دنبال رانت باشد، نباید به او اجازه حرکت داد.

بهادرانی: در کشور ما در خیلی از کارخانجات سرمایه‌گذاری شده و ظرفیت بلااستفاده دارد. وقتی اقتصاد دچار این مشکل است، باید هم روی مصرف، هم روی استفاده از این ظرفیت‌های خالی و هم روی هزینه تمام‌شده کمتر، کار کنید تا بتوانید این اقتصاد را از حالت رکود تورمی خارج کنید

رشد اقتصادی و افزایش کارآیی

تهدیدها و فرصت‌های پس از تحریم

سیدکمال سیدعلی
معاون ارزی سابق بانک مرکزی و مدیرعامل بانک ایران زمین

۱ مهم‌ترین لطمه تحریم‌ها، گرفتن حق سیاست‌گذاری طویل‌المدت از دولت بود. سیاست‌هایی مانند برنامه‌های پنج‌ساله و چشم‌اندازهای ۲۰ ساله در شرایط اضطراری کنار گذاشته می‌شوند. در نتیجه، مملکت دچار روزمرگی می‌شود و این حالت عدم‌قطعیت موجب آشفتگی می‌گردد. با لغو تحریم‌ها یا با اعلام برنامه زمانی قطعی لغو تحریم‌ها دولت می‌تواند با اطمینان برای یکسال، ۵ سال یا ۲۰ سال آینده برنامه‌ریزی کند، از جمله یکسان‌سازی نرخ ارز را عملی سازد، بانک‌ها را فعال‌تر کند و بازار سرمایه را رونق بخشد. زیرا دوران عدم‌قطعیت پایان یافته و دوره پیش‌بینی‌پذیری در اقتصاد شروع می‌شود.

۲ با آغاز دوران قطعیت در اقتصاد که برنامه‌ریزان کشور را قادر می‌سازد تا با تشخیص اولویت‌ها، سیاست‌گذاری کنند و از روزمرگی و سیاست‌های پوپولیستی بپرهیزند، شقوق مختلفی مطرح می‌شود که قاعدتاً به اهداف زیر نظر دارد:

-رشد اقتصادی
-اشتغال
-تورم حداقلی
-تبدیل رکود به رونق
-افزایش کارآیی
-تثبیت نرخ ارز
-تعادل در بودجه و در موازنه پرداخت‌ها
-جذب سرمایه‌های خارجی

۳ با رفع تحریم‌ها جهت نیل به اهداف اقتصادی دو مسیر در راه است که مستلزم انتخاب است:

با رفع محدودیت صدور نفت و روانی دریافت درآمد آن، این درآمد کماکان می‌تواند صرف تحبیب قلوب و تجمیع رای شود، فرصت‌سوزی و سرمایه‌سوزی گردد و هست و نیست کشور بر باد رود یا اینکه درآمد نفت در زیرساخت‌ها مصرف شود و با استفاده از اقبال جهانی برای تعامل با ایران پس از تحریم، صادرات کالاهای غیرنفتی شکوفا گردد و صرف سایر مصارف شود. حال آنکه درآمدهای نفتی پس از رفع تحریم، به جهت اُفت قیمت نفت به هیچ وجه به پای درآمدهای نفتی دولت قبلی نخواهد رسید. درآمدهایی که از درآمدهای رفع تحریم بیشتر بوده و از ثمرات هزینه کردن آن می‌توان به رشد اقتصادی منفی و اشتغال ضعیف اشاره کرد.

احتمال وسعت گرفتن تمایلات پوپولیستی با دسترسی به ارز فراوان پس از رفع تحریم‌ها، بزرگ‌ترین ریسک دوره پسا تحریم است به‌ویژه که انتخابات نزدیک است و عوام‌گرایی بیش از حد لازم، می‌تواند سرمایه‌های کشور را مانند گذشته برباد دهد.

این نگرانی از آنجا سرچشمه می‌گیرد که هیچ دولتی در جهان ضد پوپولیسم نیست و هر از گاهی به مناسبت‌هایی وعده‌های پوپولیستی می‌دهند و کارهای پوپولیستی انجام می‌دهند. مهم آن است که این عمل به برنامه و هدف تبدیل نشود و گرنه ممکن است سفرهای استانی و توزیع سبد کالا و ادامه پرداخت یارانه نقدی به تمام خانوارها و ثابت نگه‌داشتن غیرموجه قیمت بنزین در سال ۱۳۹۴ و امثال اینها را در زمره کارهای عوام‌گرایانه و ضد خردگرایی به‌شمار آورد.

۴ در مورد نرخ ارز و بازار و ارز پسا تحریم، لازم است یادآوری شود که:

اولاً: مردم عادی و خانواده‌ها، دیگر ارز را به عنوان سفته‌بازی نمی‌پسندند. یعنی نه برای حفظ سرمایه‌های خود خانواده‌ها و نه به عنوان ممر عایدی به امید افزایش نرخ، اقدام به نگه‌داری ارز نمی‌کنند.

ثانیاً: نرخ فعلی ارز حبابی نیست و لذا شوک‌های هیجانی (که در زمان‌های مختلف و به‌ویژه هنگام اعلام پذیرش قطعنامه ۵۹۸ نرخ ارز را به‌شدت تحت تاثیر قرار داد) اثر چندانی در آن ندارد و اگر هم موثر باشد تأثیرش پایدار نیست.

فلذا برای دوره پسا تحریم هم ادامه نرخ فعلی ارز با نوسانات اندک قابل پیش‌بینی است. پس از آن هم قاعدتاً باید با تفاوت تورم داخلی و خارجی تعدیل شود. در غیر اینصورت و با حفظ نرخ ارز برای مدت‌های طولانی، عملا سوبسید به صادرکننده خارجی داده می‌شود و به صادرات کشور لطمه می‌خورد. حفظ دو نرخ برای ارز یعنی القاء نرخ‌های ارزان‌تر در اتاق مبادله به‌معنای:

الف: ادامه رانت به افرادی که به ناروا منتفع می‌شوند.
ب: ادامه یارانه به واردات، به ضرر تولید و صادرات.

و دولت قاعدتاً در اولین فرصت این بساط را برخواهد چید.

۵ آخرین و مهم‌ترین نکته‌ای که به هیچ‌وجه نباید از آن غفلت کرد، سعی در افزایش کارآیی است. رشد اقتصادی که ناشی از افزایش کارآیی باشد غرورآفرین است و گرنه تولید با صرف میلیاردها دلار که خودبه‌خود انجام می‌شود.

تأثیر تفاهم لوزان بر اقتصاد کلان و بنگاه‌ها

الف — تفاهم لوزان با توجه به ماهیت موقتی‌بودن و اجرایی نبودن هیچ‌گونه اثر پایداری در هیچ زمینه‌ای نخواهد داشت.

ب- آنچه که مدنظر است قاعدتاً توافق احتمالی ۷ کشور است که در صورت تحقق و بسته به شرایط توافق آثار شایانی در اقتصاد ایران بر جای خواهد گذاشت.

از جمله:

۱- روابط کارگزاری در بانک‌های ایران با ۷۰۰ بانک بزرگ در جهان که اینک قطع شده است از سر گرفته می‌شود.

۲- دفاتر نمایندگی بانک‌هایی که در ایران حضور داشتند و اینک تعطیل شده‌اند، بازگشایی می‌شوند.

۳- شبکه سوئیفت برقرار می‌شود، درنتیجه، بهره‌گیری از ایمیل‌های رمزدار که بعضاً زمینه سوءاستفاده را فراهم می‌کرد، متوقف می‌گردد.

۴- مدیریت بین‌الملل وجوه، که برای بانک مرکزی ایران غیرممکن شده بود احیا می‌شود و با سپرده‌گذاری ذخایر در کشورهای مختلف، کسب سود خواهد کرد.

۵- هزینه‌های تبدیل درآمد نفت به ارزهای دیگر که به کشور تحمیل شده بود، مرتفع شده و دیگر پرداخت نخواهد شد.

۶- سپرده‌گذاری ذخایر طلا و ارز که بالاجبار نزد بانک‌های ضعیف انجام می‌شد، به بانک‌های درجه یک سپرده خواهد شد که ریسک ورشکستگی کمتری دارند.

۷- شرکت‌های تراستی که در خارج از کشور و به دنبال گسترش تحریم‌ها تأسیس شدند و بعضاً از موقعیت سوءاستفاده کردند و با برداشتن وجوه ناپدید شدند، از گردونه معاملات حذف خواهند شد، بنابراین، مبادلات آتی با ابزار بانکی و به‌صورت مطمئن انجام خواهد گردید.

۸- خطوط فاینانس، ری‌فاینانس، یوزانس و گشایش اعتبارات اسنادی از سر گرفته خواهد شد. امکان اخذ فاینانس در حد یکصدمیلیارد دلار فراهم خواهد گردید و جذب منابع ۲۰۰ الی ۳۰۰ میلیارد دلاری هم دور از ذهن نخواهد بود.

۹- امکان جذب سرمایه خارجی فراهم خواهد شد و استفاده از بیمه اعتبارات صادراتی ECAها از سر گرفته می‌شود. پروژه‌های متوقف‌شده فعال می‌شوند. خرید مواد اولیه بصورت نسیه — یکساله و دوساله انجام می‌شود. ریسک کشوری کاهش می‌یابد و حق بیمه در رابطه با ایران تقلیل پیدا می‌کند و پروژه‌های عظیم نفتی و نیروگاهی می‌توانند به مورد اجرا گذاشته شوند. سرمایه‌های ایرانیان خارج از کشور نیز آسان‌تر از پیش به کشور وارد می‌شود.

۱۰- فعالیت‌های ارزی سیستم بانکی احیاء می‌شود و صدور و پذیرش ضمانتنامه‌ای ارزی آغاز می‌گردد. سرمایه‌گذاران، پیمانکاران و صادرکنندگان که مشکل ضمانتنامه ارزی داشتند فعال می‌شوند و کارمزدهای نقل‌وانتقال و... به شدت تقلیل می‌یابد.

احتمال وسعت گرفتن تمایلات پوپولیستی با دسترسی به ارز فراوان پس از رفع تحریم‌ها، بزرگ‌ترین ریسک دوره پس تحریم است به‌ویژه که انتخابات نزدیک است و عوام‌گرایی بیش از حد لازم، می‌تواند سرمایه‌های کشور را مانند گذشته برباد دهد.

برنامه منسجم دولت می‌تواند رونق ایجاد کند

آثار و تبعات تفاهم لوزان بر اقتصاد ایران در گفت‌وگو با حسین راغفر

عاطفه شمس: حسین راغفر اقتصاددان، نفس مذاکرات را یک توفیق می‌داند و معتقد است تفاهم لوزان چشم‌انداز مثبتی را در مقابل فعالان اقتصادی کشور گشوده، به همین دلیل هم هست که واکنش مثبت فعالان اقتصادی و مردم را به یک آینده با ثبات‌تر در اقتصاد شاهد بودیم. او می‌گوید «امیدی که به بهبود وضعیت اقتصادی وجود دارد، محصول شرایط جدیدی است که بعد از مذاکرات پیش آمده است.» راغفر با بیان اینکه «میزانی که ما می‌توانیم از این برنامه دستاورد مفید داشته باشیم تا حدود زیادی به نحوه مدیریت ما از این منابع و برنامه ما برای آینده باز می‌گردد» می‌گوید: «نکات مثبت زیادی می‌تواند از این قرارداد حاصل شود و ابعاد آن می‌تواند خیلی وسیع‌تر شود، مشروط بر اینکه دولت برنامه منسجم و مشخصی را برای استفاده از این منابع و آینده ارتباط ایران با کشورهای صنعتی جهان داشته باشد.»

تفاهم میان ایران و شش قدرت جهانی در لوزان سوییس، چنانچه به یک توافق جامع و نهایی بیانجامد، چه پیامدها و آثار مثبت و منفی بر اقتصاد کشور خواهد داشت؟

بیانیه لوزان فعلا در حد یک تفاهم‌نامه است و خیلی نمی‌توان درباره آن اظهارنظری کرد مگر اینکه به امضای یک قرارداد حقوقی میان دو طرف بیانجامد، آن وقت محتوای آن قرارداد می‌تواند تعیین کننده باشد که چه نتایج احتمالا مثبتی بر اقتصاد کشور خواهد داشت. به نظر من این فرآیند دیر یا زود باید طی شود و مسئله تحریم‌ها در یک فرآیند تعاملی حل‌وفصل گردد. بنابراین این یک امر ناگزیر است که باید دنبال شود و امیدوار هستیم که خواسته‌های کشور در این قرارداد کاملا لحاظ شود و نتایجی که به دنبال آن هستیم تأمین شود. واقعیت این است که ارزیابی این مذاکرات مشکل است و به اینکه محتوای قرارداد نهایی چه خواهد بود بستگی دارد اما تا همین جا هم به نظر من نفس این مذاکرات یک توفیق بوده و چشم‌انداز مثبتی را در مقابل فعالان اقتصادی کشور گشوده است، به همین دلیل هم هست که واکنش مثبت فعالان اقتصادی و مردم را به یک آینده با ثبات‌تر در اقتصاد، به‌طور مثال به صورت کاهش قیمت ارز شاهد بودیم. درواقع این امیدی که به بهبود وضعیت اقتصادی وجود دارد محصول شرایط جدیدی است که بعد از مذاکرات پیش آمد. روند کار تا اینجا موفقیت‌آمیز بوده و قطعا می‌تواند ظرفیت‌های بیشتری هم برای حصول توفیقات بیشتر ایجاد کند. در مجموع اگر بخواهیم مسئله را بررسی کنیم، اگر قرارداد در قالبی که مسئولان ما انتظار دارند تنظیم شود، قطعا دستاوردهای بزرگی می‌تواند داشته باشد. بر لفظ «می‌تواند» تأکید می‌کنم چون درعین حال می‌تواند دستاوردی هم نداشته باشد. به این دلیل که ساخت اقتصادی ایران در ۶۰ سال گذشته نشان می‌دهد که بیشتر منابع ما و سهم بزرگی از تشکیل سرمایه کشور به بخش خدمات و عمدتا به بخش واردات و فعالیت‌های غیرمولد اختصاص پیدا کرده است. این یک بیماری مزمن قدیمی و کهنه است که با تغییر دولت‌ها هم چندان تغییری نکرده و همواره از کلیدی‌ترین موانع توسعه اقتصادی در ایران بوده است. اگر بخواهیم این وضعیت اصلاح شود قاعدتاً نیازمند یک اراده جدی‌تر هستیم که باید چارچوب مشخصی برای استفاده از این ظرفیت‌ها وجود داشته باشد. در غیر این صورت، اگر به‌طور سنتی عمل کنیم، این نگرانی وجود دارد که به‌طور مثال مبلغ قابل توجهی از ۱۵۰ میلیارد دلار درآمدهای ارزی کشور که در خارج بلوکه‌شده، وقتی آزاد می‌شود، بازهم صرف واردات و کالاهای مصرفی شود. از این جهت به نظر می‌رسد که اگر ما برنامه روشنی برای استفاده از این منابع در جهت رشد بخش صنعت و به خصوص صنایعی که اشتغال‌زا و پیش‌برنده بخش‌های دیگر صنایع کشور باشند، نداشته باشیم و به‌طور کلی اگر یک برنامه مبتنی بر رشد بهره‌وری در این صنایع نداشته باشیم احتمالا باز هم این منابع به گروگان گرفته می‌شوند و این خطر وجود دارد که حتی به زیان صنایع موجود در کشور به‌کار گرفته شوند و بخشی از آن‌ها را تهدید کنند. بنابراین، اینکه چقدر «می‌توانیم» از این برنامه دستاورد مفید داشته باشیم تا حدود زیادی به نحوه مدیریت در این منابع و برنامه ما برای آینده بازمی‌گردد. طبیعی است که انتظار داشته باشیم هزینه بسیاری از کالاها و خدمات وارداتی کاهش پیدا کند و البته انتظاری طبیعی و منطقی هم هست که قیمت کالاها در بازار کاهش پیدا کند، نه‌تنها تورم بلکه قیمت خود کالاها، چرا که در این چندسال گذشته بسیاری از فعالان اقتصادی، تجار، واردکنندگان و تولیدکننده‌ها برای تولید نهاده‌های خود و یا واردات کالاهای نهایی در کشور، هزینه زیادی را برای انتقال پول به کشور متحمل شده‌اند که این هزینه‌ها خود را در افزایش قیمت‌ها نشان می‌دهد. طبیعتا باید انتظار داشته باشیم این اقلام حذف شود و کالاها با قیمت‌های ارزان‌تری به دست مردم برسد.

مسئله دیگر این است که در ارتباطات تجاری ما، بسیاری از این تحریم‌ها مشکلات زیادی را بر اقتصاد و معیشت مردم تحمیل کرده و هزینه‌های زیادی را بر فعالیت‌های تولیدی و حتی ارائه خدمات در ایران مثل خدمات حمل‌ونقل هوایی بار کرده است. امیدواریم که با رفع تحریم‌ها گشایشی در کیفیت این گونه خدمات در کشور ایجاد شود. ایران امکان و فرصت‌های گسترده‌تر دیگری را برای قرارداد با کشورهای مختلف در اختیار خواهد داشت، در این صورت گزینه‌های بیشتری را به غیر از کشورهایی که تاکنون شرکای اصلی تجاری ایران بودند پیدا خواهد کرد و طبیعتا این فرصت رقابت می‌تواند کمک‌کننده باشد و قدرت چانه‌زنی و انتخاب ایران را در بازارهای جهانی، با قیمت مناسب‌تر و شرایط بهتر ارتقاء دهد. همچنین دسترسی به منابع یا مواد اولیه یا کالاهای دیگر می‌توانند از مواردی باشند که به کاهش هزینه‌های تولید و ارتقاء سطح کیفیت فعالیت‌های اقتصادی در کشور کمک کنند. در مجموع به نظر من نکات مثبت زیادی وجود دارد که امیدواریم از این قرارداد حاصل شود اما ابعاد آن می‌تواند خیلی وسیع‌تر شود مشروط بر اینکه دولت برنامه منسجم و مشخصی را برای استفاده از این منابع و آینده ارتباط ایران با کشورهای صنعتی جهان داشته باشد. در این رابطه، نوع نگاه آن‌ها کماکان این است که بتوانند از این فرصت‌ها و از این برنامه بهره‌برداری‌های یکطرفه بکنند اما اگر برنامه روشنی داشته باشیم این فرصت را قطعاً به آن‌ها نخواهیم داد. شرایط مبادلات تجاری میان ایران و کشورهایی که آن‌ها هم علاقمند به حضور در ایران هستند باید شرایط منصفانه‌ای باشد که امکان تأمین منافع طرفین بخصوص کشور ما در قراردادهای بعدی ایجاد شود.

این توافق بیشتر بر کدام بخش‌های اقتصاد ایران می‌تواند تاثیرگذار باشد؟

در اقتصاد ما، آن‌ها عمدتاً به دنبال قراردادهای نفت و گاز یا تسخیر بخشی از بازار ما با ورود کالاهای مصرفی خود و حتی کالاهای مونتاژی مثل خودرو و وسایل اینچنینی هستند تا ایران بیشتر بازاری برای توزیع کالاهای آن‌ها در منطقه باشد. طبیعتا در بخش انرژی و نفت و گاز، صنایع خودروسازی و بخش خدمات تمایل زیادی برای ورود به ایران وجود دارد تا بتوانند با خدمات خود بخشی از ظرفیت‌های تقاضای گروه خاصی از جمعیت بزرگ ایران که دارای قدرت خریدهای بالا هستند را تأمین کنند.

نتایج این توافق را از چه زمانی می‌توان در تحولات اقتصاد کشور مشاهده کرد؟

اگر این توافق انجام گیرد قطعا از فردای همان روز به دلیل تغییر انتظارات مردم و فعالان اقتصادی می‌توان تأثیرات آن را شاهد بود. بخشی از آن به صورت خوشبینی و امید به اصلاح در آینده مناسبات اقتصادی ما و تسهیلاتی که فراهم می‌شود خود را نشان خواهد داد اما به نظر می‌رسد که با توجه به محتوای تفاهم‌نامه‌ای که تهیه شده حدوداً چندماهی طول خواهد کشید که موانع واقعی برداشته شود و ثمرات این‌ها به اقتصاد ایران وارد شود. حتی ممکن است نتایج خیلی ملموس این قرارداد اصلا به امسال نرسد ولی احتمالا از پایان سال و یا آغاز سال آینده می‌توانیم انتظار داشته باشیم که نتایج این قراردادها بیشتر شده و تا حدی یخ‌های روابط میان ایران و آمریکا و برخی از کشورهای اروپایی را آب کند و این زمینه‌ای را برای عادی‌شدن روابط اقتصادی فراهم کند.

تاثیر این مسئله بر تورم و رکود چه خواهد بود؟ آیا باید منتظر بالا رفتن نرخ تورم در ازای رونق اقتصادی و خارج‌شدن از فضای رکود باشیم؟

این بستگی به برنامه دولت دارد. اگر دولت یک برنامه منسجم داشته باشد، می‌توان انتظار داشت هم رونق اقتصادی داشته باشیم و هم اینکه تورم کاهش پیدا کند، منتها این بستگی دارد که این منابع به چه بخش‌هایی تزریق شود. اگر به رشد بخش تولید منتهی شود، طبیعتا نتایج و آثار آن می‌تواند به افزایش طرف عرضه در جامعه منجر شود، همچنین می‌تواند بیکاری را کاهش و درآمدهای عمومی مردم را افزایش دهد. افزایش نرخ اشتغال از طریق بالابردن عرضه ظرفیت‌های کنونی تولید در کشور وجود دارد که الان بدون استفاده مانده‌اند. این‌ها می‌توانند فعال شوند و زمینه‌های رشد اقتصادی، اشتغال و همین‌طور کسب درآمد را برای مردم فراهم کنند. این ایجاد اشتغال می‌تواند زمینه‌ای برای رشد بعدی اقتصادی باشد، اما اگر برنامه‌ای وجود نداشته باشد یا اینکه عمده این منابع صرف واردات کالاهای مصرفی شود، قطعا موجب افزایش تورم خواهد شد و چه‌بسا تورم شدیدی را به اقتصاد کشور تحمیل کند.

با توجه به محدودیت‌های شدید اقتصاد کشور در چندسال گذشته، برداشته‌شدن یکباره این تحریم‌ها، آیا می‌تواند ریسکی برای اقتصاد ما در بر داشته باشد؟ در این خصوص چه نگرانی‌هایی وجود دارد؟

نگرانی‌ها بیشتر معطوف به واردات بی‌رویه کالاهای مصرفی است. این منابع باید صرف سرمایه‌گذاری در کشور شوند و بتوانند منابعی را برای تأمین اعتبار بنگاه‌های کوچک که مربوط به بخش خصوصی هستند از طریق نظام بانکی فراهم کنند. ورود این منابع به نظام بانکی ما احتمالا منابع بزرگی را برای آن رقم بزند و امکان اصلاح نظام بانکی از طریق بانک مرکزی را فراهم آورد تا به تدریج از این وضعیت شوک‌زده‌ای که بانک‌های کشور با آن مواجه هستند خارج شویم. برای این کار، مدیریت اقتصاد کشور باید توسط دولت، بانک مرکزی و بخصوص نظام بانکی سامان جدی بگیرد تا مشکلات را رفع کند. ساختار بیمار کنونی ما حتی پیش از تحریم‌ها نیز، کژکارکردهای خاص خود را داشته و اگر فرض کنیم الان به دوران پیش از تحریم بازگردیم کماکان این کاستی‌ها در نظام اقتصادی ما وجود دارد؛ بنابراین باید برای اصلاح آن‌ها تلاش کرد و این مستلزم یک برنامه‌ریزی بسیار دقیق و جامع است. رفع بسیاری از معضلات موجود در فضای کسب‌وکار کشور، تصحیح عملکرد نظام بانکی و نظام مالیاتی کشور از مسائل بسیار اساسی برای احیا و خروج از بحران اقتصادی کنونی کشور است.

با توجه به اینکه ورود حجم بالای نقدینگی به سیستم پولی کشور بعد از برداشته‌شدن این تحریم‌ها می‌تواند اقتصاد ما را با شوک شدیدی مواجه کند، چطور می‌توان تبعات ناشی از این شوک را مهار کرد؟

این نیازمند یک مدیریت منابع است. در حال حاضر بسیاری از واحدهای کوچک در اقتصاد ایران برای تداوم فعالیت‌های خود و غلبه بر مشکلاتی که با آن مواجه هستند به شدت نیازمند اعتبارات ریالی یا ارزی هستند، منتها بانک‌ها به اسم اینکه منابع لازم را ندارند تسهیلات نمی‌دهند، ضمنا نرخ بهره بانکی هنوز به شدت بالا است و این هزینه‌های تولیدکننده داخلی را در رقابت با تولیدکننده خارجی به شدت افزایش می‌دهد. دولت می‌تواند اصلاحاتی را که در نظام بانکی لازم است به آن‌ها دیکته کند و آن‌ها را وادار به انجام اقدامات اصلاحی نماید. در غیر این صورت محرومیت از هرگونه حمایت دولت و حتی نقل‌وانتقال منابع از طریق بانک‌هایی که همکاری لازم را ندارند می‌تواند تنبیه بزرگی باشد و آن‌ها را به سمت یک رفتار عاقلانه مبتنی بر تأمین منافع ملی سوق دهد.

با توجه به اینکه صادرات غیر نفتی ما در سال گذشته ۵۰ میلیارد دلار بوده و نسبت به سال ۹۲، بیش از ۱۸ درصد رشد داشته است با نهایی‌شدن توافق میان ایران و ۱+۵، صادرات غیرنفتی چه رشدی خواهد داشت؟

عمده صادراتی که موسوم به غیرنفتی است، خود از مشتقات نفت است. یعنی بحث فرآورده‌های پتروشیمی است که می‌توان بخشی از آن را در طبقه‌بندی صادرات نفتی نیز تقسیم‌بندی کرد، منتها باید تفکیکی قائل شد میان آن منابع و تولیداتی که ارزش افزوده بسیار بالایی را در داخل کشور خلق می‌کند و صادر می‌شود و برخی که عمدتاً فعالیت‌های خام‌فروشی دارند و ارزش افزوده مناسبی به محصولاتشان اضافه نمی‌کنند. در بازارهای جهانی نیز به دلیل رقابت شدیدی که وجود دارد طبعاً دست تولیدکنندگان ما مثل بازار داخلی باز نیست که بتوانند از این فضای انحصاری به نفع خود استفاده کنند. بنابراین به نظر می‌رسد که در آینده نزدیک ما باید بتوانیم تمهیداتی بیاندیشیم که فعالان اقتصادی ما توان رقابت‌پذیری داشته باشند. اما درباره سؤال شما باید بگویم صادرات غیرنفتی نیازمند حمایت و در واقع هدایت و برنامه‌ریزی دولت است به‌نحوی که این امکان را ایجاد کند که ارتقاء بهره‌وری در داخل کشور بتواند فرصت‌های لازم را برای سرمایه‌گذاران ما و حضورشان در بازارهای جهانی فراهم کند. یکی از این الزامات کاهش نرخ بهره بانکی است که می‌تواند هزینه‌های تولیدکنندگان داخلی را کاهش دهد و زمینه را برای صادرات محصولاتشان فراهم کند و این همان‌طور که گفتم مستلزم اصلاحاتی در رفتار نظام بانکی ماست که قطعا به هدایت و قاطعیت دولت در این زمینه نیازمند است.

آیا توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌ها می‌تواند تاثیری در نقش اتاق‌های بازرگانی داشته باشد؟ یعنی با توجه به افزایش نقش بخش خصوصی در اقتصاد کارکردهای اتاق بازرگانی نیز می‌تواند بیشتر از گذشته شود؟ با چه مکانیزمی این مسئله امکان تحقق خواهد داشت؟

واقعیت این است که اتاق بازرگانی تا به‌حال نتوانسته از ظرفیت این نهاد مدنی که در بخش خصوصی وجود دارد آنطور که شایسته است استفاده کند و منافع بخش خصوصی و منافع عمومی را تأمین کند، چون به‌هر صورت فقط بخش خصوصی نیست که باید منافع آن تأمین شود. حفظ منافع بخش خصوصی در گرو حفظ منافع بخش عمومی است که درواقع می‌تواند ارتباط، همدلی و اعتماد بین این بخش و مردم که مصرف‌کنندگان هستند را فراهم کند. ضمنا انتظار می‌رود اتاق بازرگانی در رابطه با مسائل و مشکلات کشور بتواند فعال‌تر برخورد کند و در حل مشکلات کنونی و بسیاری از فرصت‌های اقتصادی کشور نیز حضور چشمگیر و جدی داشته باشد. در واقع با حضور خود بتواند حفظ منافع بخش خصوصی بخصوص بخش تولید را دنبال کند، چون ما بدون تولید نمی‌توانیم تجارت موفقی داشته باشیم، چرا که اقتصاد کشور اسیر واردات کالاهای مصرفی خواهد شد و این یکی از موانع توسعه اقتصادی در ایران است. به هر صورت باید نوعی توازن نیز در رفتار اتاق با بخش‌های مختلف اقتصاد کشور مثل کشاورزی، صنعت و معدن وجود داشته باشد، بخصوص در مورد صنعت و با توجه به شرایط خاص کشور که با بیکاری گسترده‌ای روبه‌رو هستیم. طبیعتاً حل مسئله بیکاری و ایجاد نوعی امید به آینده اقتصادی کشور می‌تواند نوعی همدلی در جهت بهبود فضای اقتصاد کشور ایجاد کند. به نظر می‌رسد که اتاق باید درباره بخش‌های تولیدی و فراهم‌آوردن تسهیلات بانکی برای تأمین نیازهای آن‌ها و به ویژه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط خیلی فعال‌تر عمل کند. در این فرآیند هم باید مراقب صنایع داخلی باشد و با توجه به اینکه این قرارداد موجب گسترش روابط تجاری ایران با کشورهای مختلف می‌شود، توازن حضور بخش‌های مختلف در این عرصه فراهم شود و همه مسائل به بخش خدمات، و خدمات به واردات منحصر نشود.

صادرات غیرنفتی نیازمند حمایت و در واقع هدایت و برنامه‌ریزی دولت است به‌نحوی که این امکان را ایجاد کند که ارتقاء بهره‌وری در داخل کشور بتواند فرصت‌های لازم را برای سرمایه‌گذاران ما و حضورشان در بازارهای جهانی فراهم کند. یکی از این الزامات کاهش نرخ بهره بانکی است.

بیم و امیدهای یک توافق احتمالی

اقتصاد ما باید تعاملی باشد و همگام با تغییرات بین‌المللی پیش برود

■ جهانبخش امینی
نماینده ادوار مجلس و عضو هیئت مدیره سازمان بهداشت و درمان صنعت نفت

۱ تفاهم لوزان را می‌توان آغاز فصلی جدید در تعاملات ایران با جامعه بین‌الملل دانست. هرچند این تفاهم الزامی برای طرفین ایجاد نمی‌کند اما با نگاهی به کارنامه بیش از یک دهه مذاکرات هسته‌ای، این نتیجه حاصل می‌شود که چنین تفاهمی روند واگرایانه این مذاکرات را به سیری همگرایانه تغییر داده است و این همگرایی در روز توافق به نقطه اشتراک خواهد رسید. تفاهم هسته‌ای می‌تواند نمونه‌ای از مدیریت کلان و موفق برای جامعه ایران مدرن تلقی شود و قطعا مهر تاییدی بر این واقعیت است که: «گفتمان و سیاست پراگماتیستی همواره به سود ملت‌ها خواهد بود. عرصه سیاست همچون صفحه شطرنج است که در آن یک حرکت اشتباه می‌تواند بازی را به سود طرف مقابل تمام کند. حال این حرکت اشتباه ممکن است از یک سرباز سر بزند و یا از وزیر. بر سر میز مذاکره، قدرت تفکر و ذهن است که تعیین کننده نتیجه مبارزه است و نه قدرت مچ و بازو. برای تصمیم‌گیری درست باید به نظرات اهل فن و علم مربوطه رجوع کرد.» این نوع از مدیریت که می‌توان آن را «مدیریت تعاملی» نامید قابلیت آن را دارد که به دیگر حوزه‌های مدیریتی کشورمان تعمیم داده شود که اقتصاد یکی از این حوزه‌هاست.

۲ در دوران پس از انقلاب اسلامی، اقتصاد ایران سه دوره متفاوت را سپری کرده است. دوره اول دهه شصت بود که اقتصاد تحت سیطره جنگ تحمیلی قرار داشت. دوره دوم دهه‌های هفتاد و هشتاد بودند که آثار و تبعات سوء بجامانده از خسارت‌های جنگ هشت ساله و همچنین تحریم‌های کلیشه‌ای دولت ایالات متحده همچنان در تعقیب اقتصاد ایران بودند که البته این آثار در دهه هشتاد، رفته‌رفته کم‌رنگ‌تر از قبل شد. دوره سوم هم دهه نوداست که فشار شدید تحریم‌های بین‌المللی همچون شبحی بر ایران سایه افکنده است. با نگاهی اجمالی به آمار و ارقام می‌توان گفت که اقتصاد ایران در دوره دوم روندی عادی‌تر از دوره‌های اول و سوم داشته است.

با تفاهم لوزان فشارهای بین‌المللی بر ایران تا حدی فروکش کرد و به نظر می‌رسد آثار رفع تحریم‌ها همان‌گونه که در کوتاه‌مدت به شکل تاثیرات روانی خود را نشان داد، پس از توافق نهایی نیز بسته به شرایط ممکن است پس از شش‌ماه عملا هویدا شوند. فرض نادرستی که در جوّ حاکم بر ایران وجود دارد این است که پس از لغو تحریم‌ها همه مسائل و مشکلات کشور حل خواهند شد. باید این حقیقت تلخ را بپذیریم که در صورت نهایی‌شدن این توافق، در خوشبینانه‌ترین حالت، اقتصاد ایران به شرایط تقریبا باثبات اوایل دهه هشتاد خواهد رسید. البته در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی بعدی باید در نظر داشت که آزموده را آزمودن خطاست.

۳ توافق نهایی بر بخش‌های زیادی از اقتصاد کشورمان تاثیر خواهد گذاشت. مطمئناً پس از امضای این توافقنامه میزان زیادی از وجوهات ایران که در خارج از کشور توقیف شده‌اند آزاد و سرمایه نقدی فراوانی به اقتصاد تزریق خواهد شد. به جرأت می‌توان گفت که بازار بورس جزو اولین بازارهایی است که بعد از این توافق دستخوش تحول مثبت می‌شود. این روند موجب می‌شود که اعتماد از دست رفته سرمایه‌گذاران نسبت به بورس دوباره جلب شود و آن‌ها حرکت سرمایه‌های خود را به سوی بازارها تسریع کنند. با توجه به برگزاری مجامع شرکت‌های بورس در بهار ۱۳۹۴، تسریع در افزایش جذب سرمایه‌های بورس رنگی جدی‌تر به خود خواهد گرفت. در حالی که دولت قیمت ارز را ۲۷۵۰ تومان پیش‌بینی کرده است، بدون تردید در آینده شاهد کاهش چشمگیری در نرخ ارز نخواهیم بود. بنابراین می‌توان رونق را برای بازار بورس پیش‌بینی کرد. با پیوستن ایران به سیستم پولی بین‌المللی، بازرگانان ایرانی از پرداخت هزینه‌های مبادله که مبلغی در حدود ۷ تا ۱۲ درصد مبلغ اصلی است بی‌نیاز می‌شوند و با استناد به این فرض، در مبادلات غیرنفتی که رقمی در حدود ۱۰۰ میلیارد دلار است، دست‌کم از به‌هدر رفتن ۷ میلیارد دلار جلوگیری می‌شود. لغو تحریم سوئیفت می‌تواند همچون کاتالیزوری برای تسریع بهبود چرخه بازاریابی و به‌دست‌آوردن بازارهای از دست رفته و همچنین بازارهای جدید عمل کند. بر اساس پیش‌بینی کارشناسان، تراز تجاری کشورمان مثبت خواهد شد و فضای تعاملات بین‌المللی برای فعالان اقتصادی رو به بهبودی خواهد رفت.

بازار نفت یکی دیگر از بخش‌هایی است که تحت تاثیر این توافق قرار خواهد گرفت. رفع تحریم‌ها باعث رفع تحریم انتقال پول از جمله برداشتن تحریم سوئیفت و رفع تحریم کشتیرانی و متعاقبا باعث توسعه و افزایش صادرات نفتی، غیرنفتی و رونق بازار سرمایه خواهد شد. پس از این توافق دسترسی ایران به تکنولوژی‌های جدید برای استخراج و صادرات نفت آسان‌تر می‌شود. روند تکمیل فازهای نیمه‌تمام پارس جنوبی تسریع، و صادرات غیرنفتی در حوزه پتروشیمی رونق بیشتری خواهد گرفت. یکی از شاخصه‌هایی که ممکن است اقتصاد ایران را پس از رفع تحریم‌ها با تلاطم مواجه کند قیمت ارز و بخصوص دلار آمریکا است. طبعاً از لحاظ روانی و تکنیکی رفع تحریم‌ها باعث تغییر در ارزش ارزهای خارجی در برابر ریال ایران خواهد شد. افزایش نرخ ارز به سود حوزه صادرت و به زیان حوزه واردات است و بلعکس. بر اساس ارزیابی‌ها، در تابستان ۱۳۹۴ قیمت دلار امریکا را می‌توان بین ۳۰۰۰ تا ۴۰۰۰ تومان پیش‌بینی کرد. همچنین به‌دلیل افزایش تولید نفت توسط ایران و کاهش رشد اقتصادی چین و اتحادیه اروپا، قیمت این کالا ممکن است به رقمی بین ۳۰ تا ۴۰ دلار کاهش پیدا کند اما دسترسی ایران به منابع بلوکه‌شده می‌تواند تا حدودی کاهش قیمت نفت را جبران کند.

۴ دولت در سال ۱۳۹۳ موفق به کاهش نرخ تورم تا میزان ۱۵ درصد شد. بر اساس آمارهای رسمی بانک مرکزی و مرکز آمار ایران، این روند رو به کاهش در سال ۱۳۹۴ نیز ادامه پیدا خواهد کرد. در صورت عدم توافق این نرخ می‌تواند در سال ۱۳۹۴ تا نرخی بین ۳۰ تا ۳۵ درصد افزایش یابد و در صورت تمدید مذاکرات می‌توان تورمی تا میزان ۲۰ درصد را انتظار داشت. متاسفانه به دلیل اینکه اقتصاد ایران وضعیتی رکودی-تورمی دارد، درنتیجه می‌توان برای خروج از رکود دو سناریو را متصور شد. اول اینکه با افزایش نرخ تورم سعی در خروج از رکود کرد که در این‌صورت بار سنگین این سیاست بر دوش اقشار کم‌درآمد است و عواقب آن غیرقابل پیش‌بینی است. در سناریوی دوم از افزایش نرخ تورم جلوگیری و با اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی سعی در حفظ وضع موجود کرد تا شاید در آینده با بهبود اوضاع رفته‌رفته از رکود خارج شویم. بر اساس گفته آقای مسعود نیلی مشاور اقتصادی رییس جمهوری، اقتصاد ایران از نیمه دوم سال ۱۳۹۴ کاملا از رکود خارج خواهد شد. این بدان معناست که وضعیت رکودی-تورمی در ایران از ابتدای نیمه دوم سال ۱۳۹۴ پایان خواهد یافت. در هر صورت حل پازل نرخ تورم-رکود-نرخ سود سپرده‌گذاری برعهده دولتمردان است.

۵ وزیر صنعت، معدن و تجارت پس از بیانیه لوزان در اولین جلسه کاری خود امسال را سال «صادرات بدون اتکا به نفت» نامید و سال ۱۳۹۴ را فرصتی برای شتاب در توسعه صادرات غیرنفتی دانست. او بر این نکته تاکید کرد که برنامه‌های این وزارتخانه بر صادرات غیرنفتی متمرکز خواهند شد. بر اساس آمارهای رسمی در سال گذشته ۹۳ میلیون و ۴۱۶ هزار تن کالا به ارزش ۴۹ میلیارد و ۷۴۴ میلیون دلار از کشور صادر شده است که سهم میعانات گازی از این صادرات ۱۴ میلیارد دلار، سهم محصولات پتروشیمی ۱۴ میلیارد و ۲۴۱ میلیون دلار و بقیه کالاها با سهم ۲۱ میلیارد و ۴۹۷ میلیون دلار به ترتیب با افزایش ۳۲،۳۶

و ۴ درصدی نسبت به دوازده‌ماهه سال ۱۳۹۲ در رده‌های اول تا سوم قرار دارند. کشورهای چین، عراق، امارات متحده عربی، هند و افغانستان به ترتیب با واردات ۹ میلیارد و ۱۵۹ میلیون دلار، ۶ میلیارد و ۱۸۳ میلیون دلار، ۳ میلیارد و ۹۳۲ میلیون دلار، ۲ میلیارد و ۴۴۱ میلیون دلار و ۲ میلیارد و ۳۸۸ میلیون دلار عمده‌ترین کشورهای مقصد کالاهای صادراتی ایران بوده‌اند. با نگاهی به این ارقام متوجه می‌شویم که صادرات کشورمان در حوزه غیرنفتی نیز تک‌محصولی است و با این وجود همچنان این درصد بسیار پایین‌تر از حجم صادرات کل کشور است. بر اساس آمارهای گمرک، صادرات غیرنفتی ایران در ۱۱ ماهه سال ۱۳۹۳ در مجموع به ۴۹ میلیارد و ۷۴۴ میلیون دلار رسید که در مقایسه با سال ۱۳۹۲ به میزان ۸۷.۱۸ درصد افزایش داشته است. اما وضعیت GDP (تولید ناخالص داخلی) ایران در سال ۱۳۹۳ همچنان کمتر از میزان GDP در سال ۱۳۹۰ است. اقتصاد تک‌محصولی و به‌ویژه اقتصادی که وابسته به نفت است، بسیار شکننده می‌نماید. مسلم است که اقتصاد ما با مشکلات ساختاری فراوانی مواجه است که این مشکلات نه به خاطر تحریم‌ها بلکه ناشی از ضعف در تعریف ساختارهای مالیاتی، نظام ارزی، صنعت، بازار و... است. رفع تحریم‌ها برای اقتصاد بیمار ایران نه به عنوان یک طبیب، که بیمارش را مداوا می‌کند و او را به بهبودی کامل می‌رساند، بلکه همچون مرهمی می‌تواند دردی از دردهای این بیمار بکاهد. با وجود تلاش دولت برای کاهش اتکای بودجه به درآمد نفتی از ۵۰ درصد در سال ۱۳۹۳ به ۳۳ درصد در سال ۱۳۹۴ همچنان شاهد آن هستیم که عملا نفت تاثیر زیادی در ساختار بودجه‌ای ایران دارد و همچون اختاپوسی بر اقتصاد ایران چمبره زده است.

۶ یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌های محافل سیاسی و اقتصادی امروز ایران این معضل است که پس از برداشته‌شدن تحریم‌ها و با ورود حجم بالای سرمایه‌های آزادشده ایران به داخل ممکن است میزان نقدینگی به مقدار خیلی زیادی بالا رود و باعث افزایش شدید نرخ تورم شود. به دلیل اینکه ساختار اقتصادی کشور به شکلی است که ظرفیت جذب سرمایه‌های خارجی را در مقیاس بزرگ ندارد، این نگرانی بی‌جهت نیست. هرچند در ابتدای امر به‌نظر می‌رسد که این روند باعث افزایش ناگهانی تورم بدون خروج از رکود اقتصادی بشود اما بخشی از این سرمایه می‌تواند در موارد زیر هزینه شود: تجهیز و نوسازی خطوط انتقال از جمله خرید هواپیماهای مسافربری جدید و جایگزینی آن‌ها با ناوگان هوایی فرسوده، نوسازی خطوط ریلی و تعویض قطارهای غیراستاندارد، تعریض جاده‌های دوطرفه در سطح کشور و بالابردن کیفیت خودروها برای کاهش میزان تصادفات جاده‌ای که تلفات جانی آن سالانه بیش از میزان تلفات جنگ‌های داخلی در برخی از کشورهای همسایه است. همچنین می‌توان با اختصاص بودجه‌ای، نظام بیمه‌ای ایران را در راستای خدمت‌رسانی بیشتر به شهروندان بهبود بخشید. تجهیز و نوسازی مدارس و دانشگاه‌های دولتی نیز مقصد خوبی برای این پول‌هاست. گازرسانی به روستاهای محروم کشور و آسفالت جاده‌های روستایی از دیگر خدماتی هستند که با سرمایه‌های جدید قابل ارائه هستند. و اما مهم‌تر از همه این‌ها ایجاد فرصت‌های شغلی است چراکه بیکاری در کشور ما منشاء بسیاری از ناهنجاری‌هاست.

۷ با توجه به اینکه عملکرد اقتصاد بر اساس مکانیسم عرضه و تقاضا تنظیم می‌شود لذا باید اقتصاد ما یک اقتصاد تعاملی باشد و همگام با معیارها و تغییرات بین‌المللی پیش برود. تجربه نشان داده است که دولت در اثر آشوب‌های سیاسی و اقتصادی ممکن است رفتارهای احساسی از خود نشان دهد. بخش خصوصی در کنار دولت می‌تواند با حفظ آرامش، برداشتی واقع‌گرایانه از وضعیت اقتصادی کشور را ارائه دهد تا دولت در تصمیم‌گیری‌هایش دستخوش هیجانات موجود در جامعه نشود. بخش خصوصی مطلوب می‌تواند به دولت (مجری) در حوزه سیاست‌گذاری کمک فراوانی کند. بخش خصوصی به عنوان محلی برای تبلور سیاست‌های اقتصادی و صنعتی دولت می‌تواند سیاست‌های دولت را متجلی سازد. اتاق بازرگانی می‌تواند در تعیین نرخ معقول ارز مشارکت داشته باشد به طوری که موازنه‌ای بین فعالان اقتصادی اعم از تولیدکننده، واردکننده و صادرکننده ایجاد کند. مهم‌ترین نکته اینجاست که ماهیت مستقل اتاق بازرگانی بایستی حفظ شود. اما متاسفانه در واقعیت امر عکس این را شاهد هستیم و اتاق بازرگانی در درون دولت ادغام شده است، به‌طوری که دولت هم نقش مجری را دارد و هم نقش سیاست‌گذار را. در رابطه بین دولت و اتاق بازرگانی شورای گفت‌وگو می‌تواند نقش واسطه را ایفا کند. حال اگر این شورا نیز دولتی باشد این واسطه‌گری بین سیاستگذار و مجری بسیار ناکارآمد خواهد بود.

۸ در جایی که بخش‌های متعدد اقتصادی در کشورمان به شکل سنتی مدیریت می‌شوند و بوروکراسی خاصی بر این حوزه‌ها حاکم است نمی‌توان از رقابت در دنیای مدرن دم زد. آن هم رقابت با کشورهای پیشرفته‌ای که ساختارهای اقتصادی و صنعتی‌شان همچون الگوریتم‌های کامپیوتری بر اساس منطق و نظم طراحی شده‌اند. با نگاهی به اقتصادهای پیشرفته دنیا متوجه می‌شویم که پیشرفت این کشورها نه به خاطر شعارها و ادعاهای توخالی بلکه مرهون زحمات اهل علم و فن است. آلمان یکی از این اقتصادهای بزرگ است. پس از خاتمه جنگ جهانی دوم در این کشور تقریبا چیزی جز خرابی‌های جنگ برجای نمانده بود. اما پس از گذشت کمتر از نیم قرن این کشور به یک قدرت اقتصادی بزرگ تبدیل شد و هم اکنون اقتصاد اول حوزه اتحادیه اروپا است. برای پیشرفت اقتصادی و صنعتی بایستی استراتژی توسعه کلان کشور به‌طور جامع بازنویسی و اصلاح شود. ساختارهای مدیریتی نیز باید به‌طور پایه‌ای تغییر کنند.

مشاهدات خوشبینانه

چشم‌انداز آینده تجاری ایران

■ هدایت حاتمی
معاون سابق بازرگانی خارجی در شرکت بازرگانی دولتی ایران

ایران در میان دو قلب مهم و تاثیرگذار جهان قرار گرفته است. خلیج فارس به‌عنوان قلب انرژی و خاورمیانه به‌عنوان قلب بحران. موقعیتی دوگانه که دوام و مدیریت آن مستلزم قدرتی اثرگذار بر بحران است تا اثرات سوء را از مرکز انرژی دور سازد.

۱ ایران به واسطهٔ قرار گرفتن در موقعیت استراتژیک و حساس منطقه خاورمیانه که مهم‌ترین منابع انرژی جهان را در خود جای داده، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، موقعیت تاریخی، گستردگی سرزمینی و انبوهی جمعیت، این اهمیت را دوچندان می‌کند. به تعبیر مکیندر جغرافیدان انگلیسی در آغاز قرن بیستم، ایران در میان دو قلب مهم و تاثیرگذار جهان قرار گرفته است. خلیج فارس به‌عنوان قلب انرژی و خاورمیانه به‌عنوان قلب بحران. موقعیتی دوگانه که دوام و مدیریت آن مستلزم قدرتی اثرگذار بر بحران است تا اثرات سوء را از مرکز انرژی دور سازد. در دوران پس از انقلاب با وجود دشمنی بسیاری از قدرت‌های بزرگ دنیا با کشورمان و تاثیرپذیری اکثر کشورهای دنیا از تصمیمات قدرت‌های بزرگ، اهمیت ایران در زمینه تجارت بین‌الملل و امور بازرگانی همچون واقعیتی غیرقابل انکار باقی ماند، چنانکه بسیاری از شرکت‌های دنیا علی‌رغم مخالفت دولت‌های متبوع خود به‌دنبال ایجاد روزنه‌ای برای برقراری ارتباطات تجاری با ایران و استفاده از ظرفیت‌ها و قابلیت‌های آن بودند. ایران در میان کشورهای بحران‌زده‌ای مانند عراق، افغانستان و پاکستان و نیز کشورهای آسیای میانه و حوزه قفقاز، به واسطهٔ تسلط بر شاهراه اقتصادی خلیج فارس و تنگه هرمز، فرصت‌های ویژه‌ای در اختیار دارد که استفاده مطلوب از آنها، مستلزم همکاری‌های متقابل بین‌المللی و نیز اعمال سیاستی تنش‌زدا در قالب حاکمیت ملی است.

۲ یکی از اهداف کلان اقتصادی کشور توسعه صادرات غیرنفتی و هدفمند کردن واردات است. در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ به منظور دستیابی به جایگاه اول اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه، بر رشد پرشتاب و مستمر اقتصادی همراه با تعامل فعال اقتصادی با اقتصاد بین‌المللی از طریق توسعه صادرات غیرنفتی، هم‌افزایی و گسترش فعالیت‌های اقتصادی دارای مزیت نسبی تاکید شده است. با این حال طی سال‌های اخیر، سهم صادرات از تولید ناخالص داخلی نه‌تنها به اهداف مورد نظر نرسید بلکه توجیه اقتصادی خود را نیز از دست داد، چراکه پس از تشدید تحریم‌های یک‌جانبه غرب علیه ایران، افزایش هزینه مبادلات و دشواری‌های به‌وجود آمده در زمینه نقل‌وانتقالات پول و اختلال در خطوط کشتیرانی، منجر به افزایش هزینه واردات و صادرات و ورود تکنولوژی به کشور با مشکلات و موانع زیادی شد.

۳ در حوزه تجارت خارجی، توسعه و ارتقاء سطح روابط بین‌المللی یکی از الزامات جدی برای گسترش تجارت خارجی هر کشور محسوب می‌شود. قاعدتاً توسعه و بهبود روابط سیاسی می‌تواند بستر

توسعه تجارت خارجی کشور را فراهم سازد. از آنجا که ما طی سال‌های متمادی در حوزه اروپا سهم تجاری خوبی را در زمینه‌های مختلف داشته‌ایم، به‌نظر می‌رسد با توافق‌های اخیر سیاسی فرصت خوبی فراهم شده تا اروپا بتواند از طریق بازار ایران دسترسی مطمئن و مطلوبی به بازارهای پیرامونی پیدا کند و سطح روابط تجاری که ایران با این بازارها شامل کشورهای آسیای میانه و عراق، افغانستان و... گسترش یابد. توسعه روابط تجاری کشورهای اروپایی با ایران می‌تواند علاوه بر بازار کشورمان، سهم تجارت خوبی را برای هر دو طرف در این بازارها فراهم کرده و به توسعه حضور مشترک ایران و اروپا در بازارهای مذکور با رعایت منافع طرفین منجر شود.

۴ اولویت‌بندی کالاهای وارداتی برای نحوه تأمین و تخصیص ارز، پیمان‌سپاری ارزی، اعمال سپرده ۱۳۰درصدی برای ثبت سفارش واردات کالاها، حذف معافیت‌های مالیاتی صادرات، تنگناهای حمل‌ونقل و بیمه کالاهای صادراتی و وارداتی و ... چالش‌هایی را پیش‌روی فعالان تجارت خارجی کشور قرار داده که پیامد آن سیر نزولی واردات و صادرات کالا، کاهش حجم مبادلات تجاری و در نهایت نوسان قیمت و عرضه کالا در بازار مصرف و فشار بیشتر بر مصرف‌کنندگان بوده است. با وجود این، پس از امضای موافقت‌نامه بزرگ هسته‌ای، رفع ممنوعیت صادرات برخی کالاها و آزادسازی بخشی از درآمدهای بلوکه‌شده ایران در کشورهای غربی، چشم‌انداز مثبتی پیش روی تجارت خارجی کشور قرار گرفته و انتظارات برای رونق دوباره مبادلات تجاری را پررنگ‌تر کرده است.

۵ امروزه از یکسو ثبات در فضای اقتصاد ایران و دورشدن از التهابات گذشته باعث ایجاد امید در میان سرمایه‌گذاران شده و از طرف دیگر، کاهش نرخ تورم فضای نسبتاً باثباتی را فراهم آورده است. تا همین دو سال قبل، در بخش حمل‌ونقل شاهد بودیم که بسیاری از شرکت‌های کشتیرانی، ورود به ایران را متوقف کرده بودند. حتی کالاهایی که مشمول تحریم نبودند دچار مشکلات حمل‌ونقل شدند. لغو بیمه کشتی‌هایی که به آب‌های ایران می‌آمدند، سبب شد حتی کالاهای غیرتحریمی ایران نیز در بنادر رسوب کنند اما پس از توافق ژنو بخشی از این مشکلات مرتفع شد. ثبات در بازار ارز امکان تصمیم‌گیری را برای واردکنندگان و صادرکنندگان فراهم کرده و بر همین اساس، لغو تحریم‌ها می‌تواند آثار قابل توجهی بر گسترش امور تجاری به‌ویژه با شرکت‌های کشورهای بزرگ داشته باشد. تمام این‌ها گواه از آن دارد که آینده تجارت و بازرگانی ایران به علت ارتباط گسترده‌اش با تجارت جهانی، آینده‌ای مثبت خواهد بود. بخصوص با ادامه این روند از سوی دولت، آینده روشنی پیش روی مبادلات اقتصاد خارجی کشور خواهد بود چراکه با توجه به شرایط جدیدی که در کشور وجود دارد و تعامل سازنده‌ای که دولت فعلی با دنیای خارج برقرار کرده، ایران به لحاظ مبادلات اقتصادی در یک وضعیت کاملا جدید قرار گرفته است.

آینده تجارت و بازرگانی ایران به علت ارتباط گسترده‌اش با تجارت جهانی، آینده‌ای مثبت خواهد بود چراکه با توجه به شرایط جدیدی که در کشور وجود دارد و تعامل سازنده‌ای که دولت فعلی با دنیای خارج برقرار کرده، ایران به لحاظ مبادلات اقتصادی در یک وضعیت کاملا جدید قرار گرفته است.

تهدید در کمین فرصت

باید برای پول بلوکه‌شده‌ای که آزاد می‌شود، برنامه‌ریزی کنیم

محمدمهدی رییس‌زاده
عضو پیشین هیئت نمایندگان اتاق تهران

۱ درست در روز طبیعت و سیزده‌بدر بود که تفاهم‌نامه لوزان - گرچه غیرالزام‌آور - حاصل و منتشر شد و موجی از شادی هموطنان عزیز را فراگرفت. گرچه از نظر حقوق بین‌الملل تفاهم لوزان در حد یک تفاهم و بیانیه مشترک مطبوعاتی و غیرتعهدآور شمرده شد، لیکن از این زاویه که در این تفاهم‌نامه بسیاری از نکات ابهام روشن گردید و به‌عبارتی نقشه راه آینده تعیین شد و بخصوص تصریح این مطلب که تحریم‌ها به یکباره برداشته می‌شود باعث خوش‌بینی فعالان اقتصادی و فی‌الواقع تقویت روانی فعالان اقتصادی شد. همین که این خوشبینی حاصل شد، نوسان نرخ ارز و روند کاهشی آن را درپی داشت، به‌گونه‌ای که برای چندساعتی نرخ فروش دلار به حدود ۳۱۵۰ تومان و نرخ خرید ارز به ۳۱۰۰ تومان رسید ولی در همان زمان، اختلاف نرخ خریدوفروش حدود ۱۰۰ تومان بود که نشان از عدم ثبات و پایداری نرخ داشت، چراکه در اقتصاد، ضمن اینکه بُعد روانی وقایع مهم است اما درنهایت چنانچه حقایق و ارقام واقعی (عرضه و تقاضا) هم‌پوشانی نکند و به کمک نیاید، نتایج حاصله از بعد مثبت روانی به‌طول نمی‌انجامد. لذا تا زمانی که عملا درآمدهای حاصل از نفت در اثر تحریم افزایش نیابد، منابع ارزی ملی - که به روایت‌های گوناگون از یکصد تا دویست میلیارد دلار برآورد می‌شود و چندسالی است بلوکه شده - و بانک‌های تحریمی از تحریم خارج نشوند، استفاده از ابزار LC (گشایش اعتبار) طبق قواعد بین‌الملل محدود باشد و سیستم سوئیفت (نقل‌وانتقال پول) مجددا به روی ایران و تمام سیستم بانکی گشوده نشود، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران از تحریم خارج نشود، بسیاری از شرکت‌های حمل‌ونقل جاده‌ای و کشتیرانی از محاق تحریم خارج نشوند، صدور بیمه‌نامه‌های بین‌المللی و ضمانت‌نامه‌های بانکی امکان‌پذیر نباشد و ده‌ها مثال از این دست، دلیلی برای استمرار و ثبات خوشبینی وجود نخواهدداشت و دقیقا همین مطلب باعث می‌شود که ظرف مدت کوتاهی نرخ ارز به حالت قبل از تفاهم برگردد.

۲ مهم‌ترین تاثیر تفاهم لوزان در صورتی که منجر به توافق مکتوب با ۱+۵ در تیرماه شود و بعد از آن منجر به صدور قطعنامه سازمان ملل در رابطه با لغو کلیه تحریم‌ها گردد، حرکت به سوی شفافیت بیشتر اقتصادی و خروج از فضای غبارآلود کنونی حاصل از تحریم‌هاست که موجب ایجاد رانت برای عده‌ای و خلق پرونده‌های سوءاستفاده میلیاردی شده است. پس به‌طور واضح چنانچه تفاهم لوزان منجر به توافق نهایی نشود، باعث از بین رفتن جوّ روانی مثبت فعلی در بازار شده و جو روانی منفی ایجاد می‌کند و آثار سوء غیرقابل پیش‌بینی به‌دنبال خواهد داشت. بنابراین الزاماً و با حفظ کیان ملی ادامه روند فعلی مذاکرات و رسیدن به توافق مکتوب نهایی که هم‌اکنون شروع شده اجتناب‌ناپذیر است و در سال «همدلی و همزبانی دولت و ملت» همگان باید در این زمینه حمایت معنوی خود را تا رسیدن به نتیجه نهایی از روند مذاکرات و مذاکره‌کنندگان دریغ نکنند.

۳ رفع تحریم‌ها باعث ایجاد فضای رقابت برای فعالان اقتصادی می‌شود و از طریق کاهش هزینه‌های مبادله و ایجاد شرایط برابر با سایر تولیدکنندگان و صادرکنندگان جهان، افزایش صادرات را درپی خواهد داشت. اما چه زمانی می‌توان آثار مثبت رفع تحریم‌ها را مشاهده کرد؟ در خوشبینانه‌ترین نگاه، چنانچه طبق برنامه قبلی، توافق نهایی در تیرماه امضا و در شش‌ماهه اول اجرا و منجر به صدور قطعنامه سازمان ملل شود تا زمانی که فرآیند اجرایی ابلاغ آن به کشورها و اتخاذ تصمیم در اتحادیه اروپا و سایر بلوک‌های اقتصادی انجام شود، پیش از ماه‌های پایانی سال جاری نمی‌توان انتظار تغییر عمده‌ای داشت، لیکن به محض امضای توافق مکتوب تیرماه به دلیل تشدید جو مثبت روانی در اقتصاد، شاهد روندی رو به رشد خواهیم بود. از جمله آثار مثبت رفع تحریم‌ها می‌توان به کاهش قاچاق به دلیل افزایش شفافیت در فضای اقتصادی، رونق صنایع کوچک، اشتغال‌زایی و به‌دنبال آن تحریک تقاضا اشاره کرد که باعث خروج از رکود و پدیدارشدن آثار رونق اقتصادی می‌شود. نکته مهم آن است که به محض رفع تحریم‌ها و منابع بلوکه‌شده کشور آزاد خواهد شد، بنابراین باید از هم‌اکنون برنامه مدونی برای استفاده بهینه از وجوه آزادشده در جهت واردات کالاهای سرمایه‌ای، تجهیزات و فناوری‌های نوین و صنایع دانش‌بنیان با هدف جلب مشارکت و سرمایه‌گذاری خارجی داشت که مآلاً موجب رونق اقتصاد و توسعه صادرات خواهد شد، در غیر این صورت فرصت به‌وجودآمده تبدیل به تهدید اقتصاد ملی خواهد شد چراکه اگر به جای استفاده بهینه منابع آزادشده، این منابع صرف واردات کالاهای مصرفی به‌جای سرمایه‌ای شود، منجر به اتلاف منابع شده و نابودی صنایع کوچک و متوسط را درپی خواهد داشت. فاجعه‌ای که در دولت قبل رخ داد و هزاران شغل را از بین برد. در صورتی که این واقعه تکرار شود، نه‌تنها خروج از رکود میسر نخواهد شد، بلکه به دلیل عدم جلب سرمایه‌گذاری خارجی، بازار سرمایه نیز رونق خود را از دست خواهد داد.

■■■

نکته آخر اینکه بر مبنای سیاست‌های اصل ۴۴ و قانون بهبود فضای کسب‌وکار و سایر قوانین مصوب، مبنا در زمان رفع تحریم‌ها آزادسازی اقتصاد و پُررنگ‌شدن نقش بخش خصوصی در عرصه اقتصاد خواهد بود، پس در آن زمان از نقش هدایت‌کننده و تاثیرگذار اتاق‌های بازرگانی نیز غافل نباید بود.

همه چیز را منوط به لغو تحریم نکنیم

دورنمای اقتصاد پساتحریم در پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر

سیدناصر موسوی لارگانی
عضو کمیسیون اقتصادی مجلس

تفاهم ایران با کشورهای ۱+۵ در مذاکرات لوزان چه تاثیری بر اقتصاد کشور داشته است و تبعات مثبت و احیانا منفی آن را چطور می‌توان ارزیابی کرد؟

همانطور که مقام معظم رهبری فرموده‌اند بعد از توافق لوزان اتفاق خاصی در کشور نیفتاده بلکه تنها بیانیه‌ای توسط طرفین قرائت شده است. این بیانیه تنها هنگامی عملیاتی می‌شود که توافق اصلی به امضاء طرفین رسیده باشد و از سوی دیگر وقتی در کشور قابل قبول خواهد بود که کلیه تحریم‌ها برداشته شود. با این وجود، تیم مذاکره کننده تلاش قابل توجهی کرده، جلسات متعددی برگزار کرده و به یک تفاهم نسبی که قرائت بیانیه بود دست یافته است. اما این تفاهم تاکنون تاثیری جدی بر اقتصاد کشور نگذاشته است. هرچند برخی اخبار حاکی از آن است که تعدادی از کشورها خواهان ارتباط با ایران و برگزاری نمایشگاه و برخی از شرکت‌های خارجی نیز خواهان فعالیت‌های اقتصادی در ایران شده‌اند ولی ما تاکنون نتیجه‌ای عملی از این تفاهم‌نامه مشاهده نکرده‌ایم. البته ذکر این نکته مهم است که بیشتر مشکلات اقتصادی کشور ناشی از خودتحریمی‌ها است. بنابراین اگر بخشی از قیدوبندها و خودتحریمی از کشور برداشته شود، حتی اگر تحریم‌ها باقی هم بماند، تحولاتی در کشور ایجاد خواهد شد چراکه در برخی مواقع، ضرر و زیان خودتحریمی‌ها بیش از تحریم‌های خارجی است. نکته دیگر این است که حقیقتا همه مشکلات اقتصادی ما ناشی از تحریم‌ها نیست که رفع آنها بتواند تمام مشکلات اقتصادی را به پایان برساند و منجر به تحولی اساسی شود. به‌عنوان مثال، در بحث پرداخت سرمایه در گردش تولیدکنندگان، با وجود اینکه مقام رهبری تاکیدات فراوانی را مبنی بر حمایت از تولید داخلی و تولیدکنندگان داشته‌اند اما عملا نه تنها کاری انجام نشده بلکه برخی مواقع سنگ‌اندازی‌هایی هم در راه تولیدکنندگان صورت می‌گیرد که از آن جمله می‌توان به افزایش تعرفه واردات مواد اولیه اشاره کرد. زمانی که توافق‌نامه به امضای طرفین برسد، اگر طرف مقابل به تعهدات خود عمل کند و دارایی‌های بلوکه‌شده آزاد شود و مهم‌تر از همه این موارد تحریم بانک‌ها، کشتیرانی و فروش نفت برداشته شود؛ آن زمان است که آثار این توافق‌نامه برای مردم مشخص خواهد شد.

برخی از کارشناسان معتقدند که با برداشته‌شدن تحریم‌ها، اقتصاد کشور از رکود خارج می‌شود و نرخ تورم نیز کاهش می‌یابد. در مقابل برخی دیگر بر این باورند که این موضوع تاثیر چندانی در این دو حوزه نخواهد داشت. نگاه شما به این موضوع چیست؟ فکر می‌کنید لغو تحریم‌ها تاثیری بر رکود و تورم خواهد داشت یا خیر؟

هم‌اکنون در کشور هم رکود و هم تورم وجود دارد. اما مجددا تاکید می‌کنم که ۷۰ تا ۸۰ درصد رکود و تورم موجود در اقتصاد کشور مربوط به مسائل داخلی است، بنابراین اگر خودتحریمی‌ها برداشته شود، قطعا ما این رکود را هم پشت سر می‌گذاریم و دیگر رکودی در کشور وجود نخواهد داشت. اما وقتی سیستم بانکی به تولیدکنندگان با نرخ ۲۸ تا ۳۰ درصد وام دهد، یعنی وضعیت مناسب نیست و همین موضوع می‌تواند قدرت رقابت را از تولیدکنندگان بگیرد و هزینه‌های سنگینی را به بخش تولید تحمیل کند. به‌عنوان مثال، افزایش قیمت حامل‌های انرژی و مواد اولیه موجب می‌شود هزینه تولید به‌طور چشمگیری افزایش یابد و در این صورت قدرت رقابت از این گروه گرفته شود. بسیاری از تولیدکنندگان می‌گویند اگر این وضعیت ادامه داشته باشد، کار را تعطیل می‌کنیم چراکه معتقدند در چنین شرایطی اگر سرمایه‌های خود را در بانک‌ها سپرده‌گذاری کنند، مشکلاتشان کمتر خواهد بود چون اگر فردی ۲۰۰ میلیارد تومان سرمایه خود را در بانک بگذارد، بدون هیچ دغدغه و مشکلی ماهیانه ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون تومان دریافت خواهد کرد و دیگر نگران بیمه کارگران و مالیات هم نخواهد بود. ما می‌دانیم که تولید باید در کشور حرکت داشته باشد تا وابستگی‌ها را کاهش دهد، بنابراین لازم است و باید فکری به حال این بخش از جامعه کرد تا از ادامه کار ناامید نشوند.

اگر بگوییم توافق انجام‌شده هیچ تاثیری در بخش‌های مختلف اقتصادی ندارد، واقعیت را کتمان کرده و آن را نادیده گرفته‌ایم. مطمئناً برداشته‌شدن تحریم‌ها تاثیراتی در این بخش‌ها خواهد داشت ضمن اینکه این موضوع موجب می‌شود، یکسری از ماشین‌آلات صنایع ما که انرژی‌بَر و فرسوده هستند، نوسازی شود. همچنین توسعه ارتباط با دیگر کشورها، باعث می‌شود بتوانیم برخی تولیداتی که اکنون با برند کشورهای دیگر صادر می‌شود را با برند داخلی خود عرضه کنیم. موضوع دیگر این است که هم‌اکنون بانک‌های کشور تحریم هستند و نمی‌توانند برای سرمایه‌گذاران گشایش اعتبار کنند، بنابراین با برداشته‌شدن تحریم‌ها تولید کشور نیز از رکود خارج و وارد دوره رونق خواهد شد.

با برداشته‌شدن تحریم‌ها اقتصاد کشور چقدر ظرفیت دارد تا به بازارهای جهانی دسترسی بیشتری پیدا کند و این موضوع چه آثار و پیامدهایی برای اقتصاد داخلی دارد؟

به اعتقاد بنده، کشور به لحاظ اقتصادی و صنعتی ظرفیت بالایی دارد اما ضعف مدیریتی و نظارت‌ها موجب شده تا مشکلات ما دوچندان شود. یعنی اگر نظارت‌ها قوی‌تر شود و مدیریت‌ها کارشناسی شده و علمی باشد و افراد به‌دنبال سودهای فردی نباشند، این مشکلات نیز حل‌وفصل می‌شود. مازمانی مصرف‌کننده صرف بودیم اما اکنون برخی تولیدات ما در خاورمیانه بی‌نظیر است و تولیدات کشورمان با تولیدات کشورهای اروپایی رقابت می‌کند. نکته مهم و اساسی این است که این ظرفیت‌ها را با کار و تلاش بیشتر ارتقاء دهیم، نه اینکه آن را منوط به برداشته‌شدن تحریم‌ها و مسائل سیاسی کنیم. واقعا اگر نیرویی کار و فعالیت می‌کند و مورد اعتماد و تائید است به‌واسطه مسائل سیاسی کنارشان نگذاریم و فرد دیگری با سطوح پائین‌تر در راس کارهایمان قرار ندهیم چرا که این موارد به اقتصاد ضربه می‌زند و ظرفیت آن را پایین می‌آورد. قابل توجه است که تنها راه نجات کشور در صورت ورود دارایی‌های بلوکه‌شده این است که این پول در مسیر تولید استفاده شود، اما اگر کارها با روش فعلی ادامه یابد قطعا به نتیجه مورد نظر دست پیدا نخواهیم کرد. از سوی دیگر، اگر قانون واگذاری بنگاه‌ها از سوی بانک‌ها که توسط مجلس به تصویب رسیده است، ظرف سه‌سال عملیاتی شود و بانک‌ها به رسالت بانکداری بپردازند، پول در چرخه تولید قرار می‌گیرد و دیگر این نقدینگی‌ها مشکلی را متوجه اقتصاد کشور نخواهد کرد. یعنی اگر مردم بدانند که سرمایه‌هایشان در چرخه تولید قرار می‌گیرد، هم نیروهای جوان مشغول کار می‌شوند و هم وابستگی ما به کشورهای دیگر کمتر می‌شود. توجه به این موضوع می‌تواند خیلی از مشکلات موجود در کشور را برطرف کند.

صادرات غیرنفتی ما سال گذشته در مقایسه با سال ۱۳۹۲، ۲۲ درصد رشد داشت. با نهایی‌شدن توافق ایران با کشورهای ۱+۵ چه تغییری در صادرات غیرنفتی ایران حاصل خواهد شد؟

اگر این توافق و تفاهم انجام شود، رشد صادرات غیرنفتی ما خیلی بیشتر از رقمی می‌شود که هم‌اکنون از طریق مراکز رسمی آماری اعلام می‌شود. هم‌اکنون با برخی کشورها ارتباط خوبی داریم و صادرات غیرنفتی ما به این کشورها انجام می‌شود اما اگر این توافقات انجام شود می‌توانیم به بسیاری از بازارهای کشورهای دیگر دسترسی پیدا کنیم و تولیدات خود را صادر کنیم. به‌عبارت دیگر، با این اقدام وابستگی اقتصاد به نفت کمتر می‌شود و بخش اعظم مشکلات کشور از این طریق حل‌وفصل خواهد شد. فکر می‌کنم در صورت انجام این توافقات و پایبندی طرف مقابل به تعهدات خود، نسبت به سال گذشته حداقل ۵۰ درصد افزایش صادرات غیرنفتی داشته باشیم.

> بیشتر مشکلات اقتصادی کشور ناشی از خودتحریمی‌ها است بنابراین اگر بخشی از قیدوبندها و خودتحریمی از کشور برداشته شود، حتی اگر تحریم‌ها باقی هم بماند، تحولاتی در کشور ایجاد خواهد شد چراکه در برخی مواقع، ضرر و زیان خودتحریمی‌ها بیش از تحریم‌های خارجی است.

بهشت واردات در رویای صادرات

توسعه صادرات غیرنفتی و نقش مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

در فقدان استراتژی . پدرام سلطانی ۲۷
قلب کریدور شمال ــ جنوب . گفت‌وگو با اصغر امانی ۲۸
قوانین خوب پشت مدیریت ناکارآمد، پنهان شده‌اند . میزگردی با حضور رضا پدیدار و علی شمس اردکانی ۳۰
در جست‌وجوی مشتریان ماندگار . فاطمه مقیمی ۳۳
ضرورت‌های توسعه صادرات غیرنفتی . محمدرضا بهرامن ۳۴
ایران؛ کارخانه تولید خاورمیانه . سیدحمید حسینی ۳۴
رفع موانع واردات در مناطق آزاد . حمیدرضا صالحی ۳۵
مناطق آزاد و مساله قاچاق کالا . اسدالله عسگراولادی ۳۶
دولت انتظاراتش را از مناطق آزاد روشن کند . گفت‌وگو با محمدرضا یزدان پناه ۳۷
الزامات توسعه صادرات غیرنفتی . علیرضا حائری ۳۸

در فقدان استراتژی

تجربه ناموفق مناطق آزاد و صادرات غیرنفتی در ایران

■ پدرام سلطانی
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

برای پرداختن بـــه صادرات غیرنفتی نخســـت باید دسته‌بندی و طبقه‌بندی دقیقی از فرآیند گذار تاریخی داشـــته باشـــیم. فرآیند تغییر و تحولات در صادرات غیرنفتی در چندسال گذشته قابل تقسیم به سه دوره است. دوره اول به زمانی بازمی‌گردد که کشور هنوز به دام تحریم‌ها نیفتاده بود و به دلیل سرمایه‌گذاری‌های مبســـوط و متمرکز در فازهای گازی و پتروشیمی و پارس جنوبی دارای رشـــد قابل توجه صادرات بودیم. البتـــه این نکته باید لحاظ شـــود که رشـــد صادرات غیرنفتی ما به‌هرشـــکل پیوند مســـتقیمی با توسعه صادرات محصولات پتروشیمی و میعانات گازی داشت و نه صرفا آن صادرات غیرنفتی که مد نظر کارشناسان است. چراکه در این بخش نیز پیوستگی‌های بیش و کمی با مقوله نفت قابل مشـــاهده اســـت. امـــا در دوره دوم به زمانی می‌رسیم که کشور وارد تحریم‌ها می‌شـــود. در این وضعیت، تحریم موجب فشار و تنگنای بیشتری بر تولید و صنعت شد و به تبع آن، صادرات روند رو به کاهشی را پیش گرفت، چنانکه شیب سقوط صادرات غیرنفتی نیمه اول سال ۱۳۹۲ ملموس و نشانگر روندی رو به افول بود.

مقطع ســـوم مصادف اســـت بـــا روی کار آمدن دولت یازدهـــم که با اصلاح بخشی از بخشنامه‌ها و مقررات دست‌وپاگیر دولت پیشین، ایجاد خوش‌بینی در طرف‌های تجاری و همچنین ثبات نســـبی در اقتصاد کلان همراه بود. به این ترتیب شـــاهد روند رو به رشـــد صادرات غیرنفتی هستیم اما کماکان با شـــیبی ملایم، آهسته و پیوسته. البته این رشد ملایم در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد داشـــت و ما دست‌کم تا دو سه ســـال آینده نباید منتظر رشد افسانه‌ای صادرات باشیم. چراکه رشد بیشتر صادرات ما نیازمند دوران دیگری از سرمایه‌گذاری برای احداث واحدهای بزرگ تولیدی و به‌وجود آمدن ظرفیت لازم برای عرضه کالاهای صادراتی اســـت. از این نظر، با همان تجربه مقطع اول؛ اصولاً صادرات و رشد قابل توجه صادرات مرهون به‌وجود آمدن واحدهای بزرگ تولیدی و بنگاه‌های کوچک و متوسط، و کارکردشان در ایجاد اشتغال بود و ما چون در مقطع دوم و سومی که اشاره شد، واحدهای بزرگی را به آن معنا وارد تولید کشـــور نکردیم، رشد ملایم صادرات ناشی از افزایش و بهبود این واحدها بوده است.

تجربهٔ ناموفق مناطق آزاد در ایران

پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که ما در سال‌های آتی نیز رشد جدی در صادرات غیرنفتی نداشته باشیم اما امیدواریم با برداشته‌شدن تحریم‌ها، فاز جدیدی از سرمایه‌گذاری در کشور آغاز شود که خود می‌تواند فرصتی مناسب پیش روی تولیدگران داخلی ما فراهم سازد. نکته‌ای که در موضوع صادرات غیرنفتی باید به آن اشـــاره کرد، وضعیت بی‌ســـرانجام و غیرکاربردی مناطق آزاد در کشور است. بنابراین، تا اطلاع ثانوی نه‌تنها باید در گشایش و ایجاد مناطق آزاد جدید تأمل کرد بلکه می‌بایست، وضعیت برخی مناطق آزاد موجود را نیز بررسی و تعیین تکلیف کرد، به‌ویژه آن‌که مشخص شود مناطق آزاد از کارایی مورد نظر برخوردارند یا صرفاً به اموری غیر از آنچه در اهداف این مناطق بوده مشغول‌اند. صریح‌تر اگر بگوییم، تجربه ایجاد و توسعه مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، تجربه موفقی در ایران نبوده و به نظر نمی‌رسد ایجاد مناطق آزاد به صادرات ما کمکی کرده باشد. چراکه مناطق آزاد به وسیله‌ای برای دور زدن تنگاهای اداری- مالی تبدیل شـــده و تلاش برای سوق‌دادن بخشـــی از فعالیت‌های تجاری به این منطقه برای بهره‌مندی از معافیت‌های مالیاتی و آزادی در تبادلات گمرگی. در عمل مناطق آزاد به معابری برای قاچاق کالا و یا مکانی برای رفتن و سفر گردشـــگر داخلی برای خرید کالای ارزان‌تر و کالایی که ورودش به سرزمین اصلی سخت و دسترسی به آن دشوارتر بوده، تبدیل شده و کارایی مد نظر در جهت سهولت و توسعه صادرات را ندارد.

تنها منطقه آزادی که می‌توان به ابعاد کاربردی آن نمره مثبت داد، منطقه آزاد عسلویه است. چنانکه در این منطقه سرمایه‌گذاری در جایی شده که مزیت داشته و نتیجه‌ای نیز برای کشور به دنبال داشته و موجب صادرات مناسبی نیز شده است. نگارنده معتقد است توسعه بیشتر مناطق آزاد با شرایط کنونی و استانداردهای حاکم بر این مناطق توجیه ندارد. بنابراین تا فرصتی که بتوانیم با تامل و تدبّر لازم برای آینده مناطق آزاد کاری کنیم، بهتر است چندان به ســـمت توســـعه این مناطق نرفته و برخی مناطق پادرهوا و سرگردان را نیز تعطیل کرده و استاندارد و برنامه عمل مشخصی برای مناطق آزاد تعریف کنیم.

> تنها منطقه آزادی که می‌توان به ابعاد کاربردی آن نمره مثبت داد، منطقه آزاد عسلویه است. چنانکه در این منطقه سرمایه‌گذاری در جایی شده که مزیت داشته و نتیجه‌ای نیز برای کشور به دنبال داشته و موجب صادرات مناسبی نیز شده است.

برای دوران «پساتحریم» آماده نیستیم

در بخش صادرات غیرنفتی به هیچ‌وجه برای دوره پساتحریم فکری نشده و به مانند همیشه هیچ برنامه‌ای پیش روی ایام پس از رفع تحریم‌ها نیست. خواه ناخواه صرفاً به آن شـــرایط نزدیک می‌شویم اما به واقع کاری نکردیم. دوران پـــس از تحریم نه‌تنها لطمه‌ای به صـــادرات ما نخواهد زد که اتفاقا می‌تواند به توســـعه صادرات غیرنفتی ما بیانجامد و آن را تقویت کند. ایام «پساتحریم» به آن بخشی از تولید لطمه می‌زند که مزیت صادراتی ندارد. اتفاقاً رقابت ناشی از واردات و سرمایه‌گذاری خارجی به تولیدکننده ما امکان بهره‌وری بالاتر می‌دهد و می‌تواند تولیدکننده را به ســـمت سرمایه‌گذاری در مســـیرهای سودآور و مثبت سوق دهد. البته آن بخش از تولید ما که با حمایت سرپا بوده، دچار مشکل خواهد شد اما تولیدکننده و صادرکنندگان مستقلی که در دوره تحریم‌ها سرپای خودشان ایستاده‌اند، بدون تردید در وضعیت پیش رو نیز بر مشـــکلات فائق آمده و به سطح رونق و توسعه در خطوط تولید نزدیک خواهند شد.

پُر کردن شکاف تکنولوژیک با یارانه‌ها

در چندسال اخیر به خاطر تحریم‌ها، امکان بهره‌مندی از فن‌آوری و تکنولوژی روز محدود، و یا به عبارتی ممکن نبود و عملاً شـــکاف تکنولوژیک‌مان را با یارانه پُر کردیم. ما نباید از برداشته‌شدن یارانه‌ها نگران باشیم، چون در فاصله زمانی دو سه ساله‌ای تولیدکنندگان هوشمند می‌توانند تکنولوژی خودشان را به روز برسانند و با بهره‌وری بیشتری نسبت به تولید محصول خود اقدام کنند، بنابراین به نظر می‌رسد برداشته‌شدن گام به گام یارانه‌ها مفیدتر باشد. چراکه در شرایط پساتحریم، حذف تدریجی و با برنامه سوبسیدها فرصتی برای سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی خواهد بود.

این روزها ســـرمایه‌گذاری در بخش بـــرق، توجیه اقتصادی چندانی ندارد، چراکه کالای مربوطه ارزان به فروش می‌رسد و بسیاری از واحدها مطالبات انباشته‌شده فراوانی از دولت دارند. بنابراین اگر به این مسیر برویم و وضعیت به‌گونه‌ای شود که سرمایه‌گذار ما در موضوع انرژی و برق نیز سرمایه‌گذاری کند، بدون شـــک سرمایه‌گذاری در بخش برق نیز از توجیه اقتصادی لازم برخوردار خواهد شـــد. به‌هر شکل، صادرات غیرنفتی ما تا اطلاع ثانوی در مسیری با شیب ملایم پیشـــرفت در جریان است و نباید انتظار عجیب و غریبی از آن داشت، مگر اینکه دولت و بخش خصوصی در اقدامی ساختاری نسبت به تدوین استراتژی مشخصی در این زمینه اقدام کند. بدون تردید توجه به توسعه واحدهای تولیدی بزرگ می‌تواند یکی از راهکارهای اصلی در تدوین این استراتژی باشد.

عکس: امید ایران‌مهر

قلب کریدور شمال ـ جنوب

فرصت‌های منطقه آزاد انزلی برای توسعه صادرات در گفت‌وگو با اصغر امانی رییس هیئت مدیره انجمن سرمایه‌گذاران و کارآفرینان منطقه آزاد انزلی

آینده‌نگر: در میان هفت منطقه آزاد ایران که از اواسط دهۀ هفتاد تشکیل شده‌اند، منطقه آزاد انزلی به عنوان نزدیکترین منطقه آزاد به پایتخت، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. مهندس اصغر امانی رییس هیئت مدیره انجمن سرمایه‌گذاران و کارآفرینان منطقه آزاد انزلی و رییس نمایندگی اتاق بازرگانی اسکاندیناوی- ایران می‌گوید آنچه در مناطق آزاد می‌گذرد و پتانسیل‌هایی که در آنها وجود دارد، هنوز چنان که باید و شاید شناخته نشده است و برای همین است که ما هنوز نتوانسته‌ایم بعد از دو دهه، بهره‌ای که شایسته است از این مناطق ببریم. با امانی دربارۀ پتانسیل‌های مناطق آزاد برای صادرات مجدد و فرصت‌هایی که پس از لغو تحریم‌ها برای گسترش صادرات غیرنفتی به وجود می‌آید به گفت‌وگو نشستیم. متن آن را در ادامه می‌خوانید.

یکی از مهمترین راهکارها برای افزایش صادرات، تشکیل مناطق آزاد و ویژه اقتصادی است و یکی از شاخص‌ترین امکانات این مناطق، امکان صادرات مجدد است. منطقه آزاد انزلی در این زمینه چه پتانسیل‌ها و مزیت‌هایی نسبت به سایر مناطق دارد؟

از قضا، در بحث صادرات مجدد می‌توان گفت بهترین موقعیتی که در میان همۀ مناطق آزاد ایران وجود دارد مربوط به منطقه آزاد انزلی است، چون در مقابل این منطقه بازار مصرفی ۵۰۰ میلیون نفری وجود دارد متعلق به کشورهای حوزۀ CIS و اروپای شمالی که در مسیر کریدور شمال-جنوب است و بسیاری از کالاهای تولیدشده در آسیای جنوب شرقی، تنها از این مسیر می‌تواند به بازار مصرف برسد. با توجه به قیمت تمام‌شده کالاهای تولیدی در این کشورها، یکی از بهترین جاهایی که می‌تواند برای صادرات مجدد و حتی تولید بخشی از این کالاها مورد استفاده قرار گیرد، موقعیت منطقه آزاد انزلی است. مضاف بر اینکه بازار مصرف این کشورها می‌تواند بازاری بسیار خوب برای محصولات ایرانی هم باشد. الان در زمینۀ تولید محصولات باغی، صیفی‌جات، میوه و خشکبار، تره‌بار و همین‌طور در زمینه تولید لوازم خانگی، محصولات صنعتی متوسط، پوشاک و خیلی از چیزهای دیگری که الان مورد مصرف کشورهای حوزۀ CIS است، در منطقه آزاد انزلی پتانسیل‌های خوبی داریم و اینجا بهترین مکان برای صادرات چنین کالاهایی است.

درواقع روی این منطقه، به عنوان یک پایانه صادراتی می‌توان حساب کرد و یکی از مهمترین کارکردهای مناطق آزاد همین است. ما مطالعاتی در بازارهای منطقه از جمله بازار روسیه انجام دادیم و درواقع ورود کالاهایشان از کشورهای مختلف را بررسی کردیم، نتیجه این‌که ما بازار بسیار خوبی در مقابلمان داریم و این صادرکنندگان ما هستند که باید از این موقعیت نهایت استفاده را بکنند.

شما از امکاناتی سخن گفتید که در این منطقه پنهان است. تا امروز برای استفاده از این امکانات چه شرایطی مهیا شده تا با جذب سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی، بتوانیم این صادرات را گسترش دهیم؟

برای ایجاد زیرساخت‌ها، تسهیل قوانین و به‌وجود آوردن فرصت‌های آشنایی میان بازار تولید و مصرف قدم‌های خوبی از طرف مدیریت منطقه برداشته شده و برنامه‌ای هم که سازمان به همراه انجمن کارآفرینان و سرمایه‌گذاران منطقه بر اساس آن پیش می‌روند، آثار خوبی داشته و خواهد داشت. در این زمینه هیات‌های تجاری ما برای بررسی فرصت‌های اقتصادی تاکنون به دو کشور روسیه و آذربایجان سفر کرده‌اند و هم‌اکنون نیز در تدارک سفر به قزاقستان هستیم. اما باز هم، گذشته از تمامی این اقدامات، مهم‌ترین عامل پیشرفت و توسعه کار، خود صادرکننده‌ها هستند. خودشان باید بیایند و از این ظرفیت و پتانسیل‌ها استفاده کنند. ما الان در استان‌های گیلان و مازندران، اردبیل و گلستان، بالغ بر ۶۰ نوع محصولات باغی، کشاورزی، صیفی‌جات تولیدی داریم که مورد نیاز کشورهای CIS است. محصولاتی اعم از سبزیجات، میوه و تره‌بار تا خشکبار و خیلی چیزهای دیگر که همین حالا، همه را از کشورهای دیگر وارد می‌کنند. مثلاً پرتقالشان از مراکش می‌آید، آن هم با فاصلۀ ۹ ساعت پروازی. درحالی که فاصله پروازی ما از فرودگاه رشت تا فرودگاه آستراخان به عنوان دروازه جنوبی روسیه، چیزی کمتر از دو ساعت است. الان گل و گیاه ما از اینجا به ترکیه می‌رود و از آنجا به عنوان محصولات هلند به روسیه صادر می‌شود! درحالی که ما همین‌جا به راحتی می‌توانیم این کار را انجام دهیم.

اگر چنان که می‌گویید این پتانسیل‌ها برای صادرات وجود دارد چرا تاکنون این اتفاق کمتر رخ داده است؟ موانع کار در کجاست؟

یکی از مهم‌ترین مشکلات ما سیستم انتقال، و حمل‌ونقل این کالاهاست. به عنوان مثال، روسیه شرایط آب‌وهوایی کاملاً ناپایداری دارد، بنابراین گاهی اوقات یک وقفه کوچک حتی چنددقیقه‌ای در انتقال کالا از یک کامیون به کامیون دیگر، ممکن است باعث نابودی کالا شود. درحالی که اگر ما برای لحظه لحظۀ انتقال همین کالاها از گل‌وگیاه گرفته تا لوازم خانگی و فرش اعم از دستباف و ماشینی و خیلی چیزهای دیگر، از مبدا به مقصد برنامه‌ریزی دقیق کنیم، می‌توانیم آن را به خوبی و به سلامت به بازار مصرف برسانیم. اگر بتوانیم حتی یک درصد از گردش مالی کشورهای حوزه CIS را در دست بگیریم، این یک درصد ما فقط از مبدا منطقه آزاد انزلی بالغ بر ده میلیارد دلار خواهد بود. چرا؟ به خاطر نزدیکی، و نیز داشتن زیرساخت‌ها و پتانسیل‌هایی که در این منطقه وجود دارد. ضمن اینکه زمان زیادی بالغ بر ۲۰۰ سال است که بندر انزلی به عنوان یک پایلوت ارتباطی بین ایران، روسیه و کشورهای اروپایی شناخته شده است و این دوقرن سابقه و تجربه، پشتوانه بسیار خوبی برای فعالیت در این منطقه است. به‌نظر من اصل این است که خود بخش خصوصی ورود پیدا کند. البته دولت هم وظایفی دارد، سازمان منطقه آزاد هم حمایت‌هایی را می‌تواند انجام دهد که در صورت ورود سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی حتماً حمایت خواهد کرد.

بعد از انتشار بیانیۀ لوزان، حالا همه منتظر توافق جامع و لغو تحریم‌های اقتصادی علیه ایران در پایان تیرماه هستند. تغییر و تحولاتی که انتظار داریم در دوسه ماه آینده رخ دهند، چه انرژی‌هایی را در این منطقه آزاد می‌کنند؟

تنها مانعی که درحال حاضر بین ما و کشورهای حوزه CIS وجود دارد، موانع بانکی است. اگر موانع بانکی نباشد کار خیلی خیلی راحت‌تر انجام می‌شود چون بر اساس نیازی که آنها دارند و امکاناتی که ما داریم، به راحتی می‌توانیم در زمانی کوتاه این تجارت را احیا کنیم و خیلی به تحریم‌ها مرتبط نیست. چون آنها خودشان هم تحریم‌اند و مشکلاتی دارند. تنها مانعی که وجود دارد یکی همین مسائل بانکی است و دیگری نوسان نرخ روبل و ریال نسبت به دلار. این شرایط

تنها مانعی که درحال حاضر بین ما و کشورهای حوزه CIS وجود دارد، موانع بانکی است. اگر موانع بانکی نباشد کار راحت‌تر انجام می‌شود چون بر اساس نیازی که آنها دارند و امکاناتی که ما داریم، به راحتی می‌توانیم در زمانی کوتاه این تجارت را احیا کنیم و خیلی به تحریم‌ها مرتبط نیست.

باعث می‌شود تُجار کمی سخت‌تر به شرایط اعتماد کنند و امکان شکست برایشـــان به‌وجود بیاید. ولی اگر بتوان یک مبنای پولی معیـــن را ملاک قرار داد که نوسان آن کمتر باشد، بانک هم بتواند LC باز کند و سوئیفت مجدداً راه‌اندازی شود، این می‌تواند کمک بسیار بزرگی به افزایش صادرات و مراودات تجاری با کشورهای منطقه باشد.

تا اینجـــا، صحبت ما بیشـــتر روی کالاهای ساخته‌شده بود. درحالی که از دیگر کارهایی که در مناطق آزاد امکان انجامش وجود دارد صادرات مجدد مواد اولیه است، آیا این کار در منطقه آزاد انزلی هم مورد توجه قرار گرفته است یا خیر؟

ما وقتی می‌گوییم صادرات مجدد، چند حالت دارد. نخســـت، استنباط‌مان مثل این است که مثلاً کالای آماده‌ای وارد دوبی شـــود، در آنجا زمین بخورد و بعد، خریدارها از جاهای دیگر بیایند، بخرند و به کشـــور خودشـــان ببرند. این یک اســـتنباط است. استنباط دیگر این اســـت که مواد اولیه به اینجا بیاید، فرآوری شـــود، تبدیل به کالای دیگری شود و بعد این کالای آماده‌شـــده صادر شود. منطقه آزاد انزلی هردوی این پتانسیل‌ها را دارد. هم برای صادرات مجدد کالاهای آماده، هـــم مواد اولیه. الان بخش عمـــده‌ای از تجار روس، با طی فواصل طولانی، زمان طولانی و شرایط آب‌وهوایـــی مختلف به دوبی، چیـــن و جاهای دیگر می‌روند تا کالاهایی را خریداری کنند و به کشورشان ببرنـــد. اگر همین پایگاه تجاری در منطقه آزاد انزلی وجود داشته باشد، این تجار به‌راحتی به اینجا می‌آیند. ما خودمان، در منطقه آزاد، فاصله‌ای که برای رفتن به پایتخت آذربایجان با ماشین طی می‌کنیم، کمتر از زمانی است که از اینجا به فرودگاه امام خمینی برویم و بعد، از آنجا با پرواز راهی باکو شویم. یا اینکه، فاصله پروازی ما از اینجا تا آستراخان کمتر از دو ساعت است. این خیلی خوب است و به تسهیل صادرات کالاهای ساخته‌شده کمک می‌کند. اگر مواد اولیه به اینجا بیاید و برای تولید کالا فرآوری شود هم خیلی خوب است چراکه اول، ما در اینجا نیروی کار تحصیل‌کرده و ارزان داریم، دوم اینکه، انرژی‌مان نسبت به کشورهایی که کالا تولید می‌کنند قیمت مناســـب‌تری دارد و سوم، زمان رساندن کالا به بازار مصرف در اینجا کمتر خواهد بود. همین حالا راه بسیاری از کالاهای صادراتی سایر کشـــورهای صادرکننده از مسیر ما می‌گذرد چراکه کریدور شمال- جنوب قلب و مرکزش در بندر انزلی اســـت. درنتیجه، مثلاً تُرک‌ها بـــرای اینکه کالاهای خودشـــان را از راه زمینی به آذربایجان صادر کنند، یکی از بهترین راه‌هایشان گذر از مرز ایران و صادرات از طریـــق آستاراســـت، و از راه دریایی بهترینش از طریق بندر انزلی به باکو یا به قزاقســـتان است. حتی پتانســـیل‌های دیگری هم وجـــود دارد؛ مثلا همین الان بخشـــی از نیازهای غذایی ترکیه مثل غلات، از قزاقستان تامین می‌شود. آنها برای انتقال این کالاها، مســـافت زیادی را به صـــورت زمینی طی می‌کنند درحالیکه منطقـــه آزاد انزلی، می‌تواند یک محل دِپو برای واردات ســـایر کشـــورها از کشورهای دیگر نیز باشد. حتماً نیازی به ما نیست که کالاهای خودمان را بدهیم یا بخواهیم صادرات مجدد داشته باشیم. خیلی از کشورهای اطراف ما برای رفع نیازهایشان می‌توانند از انزلی به عنوان یـــک پایلوت ارتباطی و انبار دِپوی کالاهای خودشان استفاده کنند.

اگر بپذیریم کم‌بودن میزان صادرات کالاهای خودمان و عدم فرآوری مواد اولیه در مناطق آزاد، به خاطر عدم مشارکت فعالان اقتصادی است، موضوع تبدیل‌شدن منطقه آزاد به محل دپوی کالای دیگران چرا عملی نشد؟ این که نباید کار سختی باشد.

این بیشـــتر به دلیل عدم آگاهی اتفاق افتاده اســـت. بازرگانان خارجی از این شرایط کمتر مطلع هستند و این می‌طلبد که ما تبلیغات بیشـــتری کنیم و در مجامع اقتصادی دنیا حضور قوی‌تری داشته باشیم. یک عاملش این اســـت. یک بخش دیگر هم درواقع عدم کفایت امکانات اســـت. ما الان در بنادر شمالی، مثل بندر انزلی یا بندر امیرآباد ســـیلو به مقدار کافی نداریم که بخواهیم این کالاها را دِپو کنیم و ساخت سیلوهای تازه نیز، نیاز به سرمایه‌گذاری دارد. از طرف دیگر، امکانات حمل‌ونقلی ما نیز هنوز به نقطهٔ مطلوب نرسیده است. با این حال، اگر همه این‌ها را بخواهیم کنار هم قرار دهیـــم و رتبه‌بندی کنیم، هنوز هم به نظر من این عدم آگاهی اســـت که مانع اصلی انجام چنین اقداماتی شده است. الان در بحث سوخت، عراق و افغانستان سال‌هاست سوخت‌شان را از همین مسیر منتقل می‌کنند. یعنی سوخت، از قزاقستان، روسیه، آذربایجان و ترکمنستان به بنادر ما می‌آید و با کامیون به این کشورها حمل می‌شود. چرا ما نباید چیزهای دیگر را به همین شکل بیاوریم. وقتی برای آنها صرفه دارد که از اینجا تا عراق برود، از اینجا تا افغانســـتان برود، ترکیه که نزدیک‌تر است، برای ترکیه که بیشتر می‌صرفـــد. این موضوعی اســـت که بایـــد اتاق‌های بازرگانی، دپارتمان‌های تجاری به آن ورود کنند و در جلسات، کنفرانس‌ها، نمایشگاه‌ها و مذاکرات طرفینی روشن کنند. ما باید بیشتر روی اینها کار کنیم.

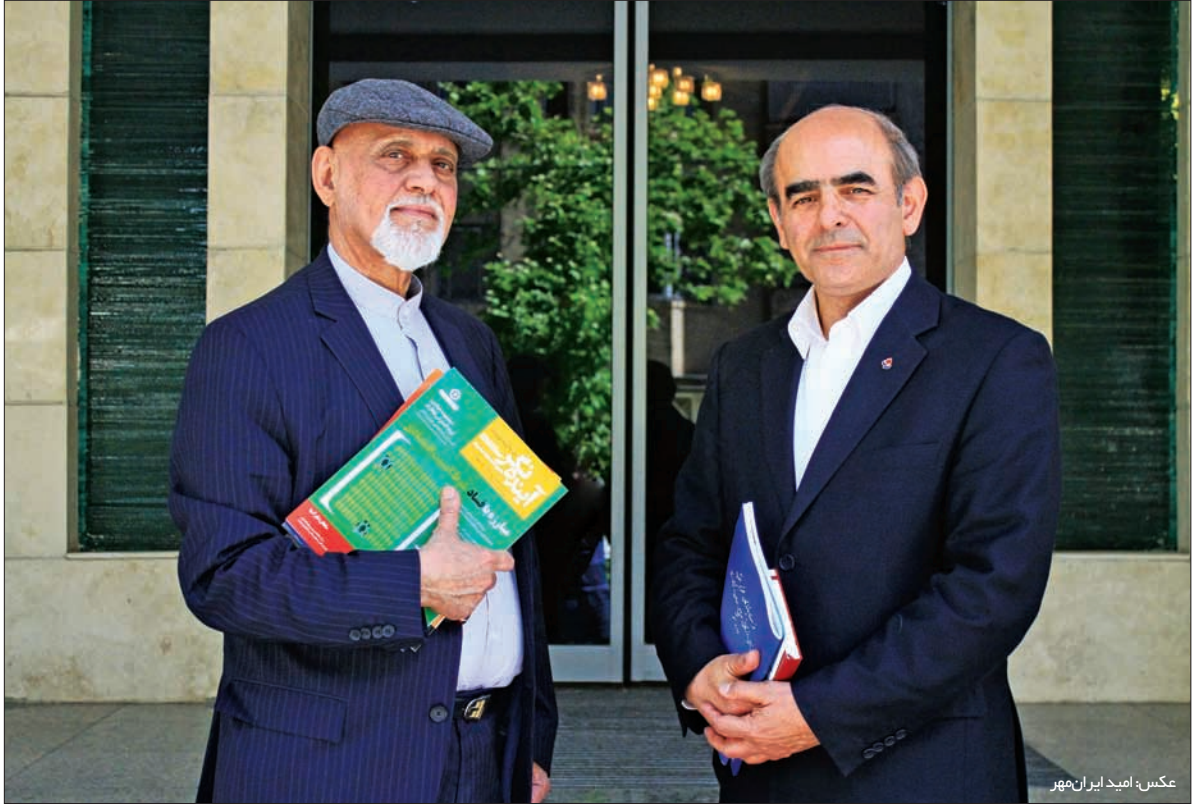
در همهٔ دنیا مناطق آزاد مناطقی هستند که با نگاه صادراتی راه‌اندازی می‌شوند اما در ایران ظاهراً در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، بحث واردات بیشـــتر رونق گرفته اســـت. این دورشدن از کارویژه اصلی مناطق آزاد از کجا نشات می‌گیرد؟

متاسفانه همین‌طور است که می‌گویید. این بنیادی کج است که از منطقه آزاد کیش به عنوان یک حفره اقتصادی در اقتصاد کشور ما گذاشته شد که درواقع محلی شد برای واردات کالاها از امارات و جاهای دیگر. یعنی مطابق تعریـــف مناطق آزاد، زمانی که ما اعلام کردیم جزیرهٔ کیش منطقه آزاد خواهد شد، اماراتی‌ها به خودشان لرزیدند اما پس از مدتی که نتیجه کار را دیدند، خیلی هم خوشحال شدند که چنین منطقه آزادی به‌وجود آمده اســـت. اما خوشبختانه، ظرفیت منطقه آزاد انزلی به هیچ وجه ظرفیت وارداتی نیست. واردات ما از منطقه آزاد انزلی، واردات مواد اولیه است و نهایتاً اتومبیل. جز اینها صرفاً واردات ما محدود به واردات موادی مثل چوب، آهن و برخی مواد پتروشیمی است که در تولید و صنعت کشور به کار می‌آید، تولید ثروت می‌کند، تولید اشتغال و کار می‌کند. ما اگر نیاز داشته باشیم، از روسیه چه می‌خواهیم وارد کنیم جز چوب و آهن؟ حال آنکه در مقابل، قوی‌ترین امکانات صادراتی و بهترین محصولات صادراتی را داریم. شما اگر همین حالا، سری بزنید به باغ‌های کیوی که در شـــمال ایران، هم در گیلان و هم در مازندران وجود دارد، می‌بینید خریدار محصولات‌شـــان چه کسانی هســـتند. برخی حتی از جنوب ایـــران می‌آیند، این محصـــولات را خریداری می‌کننـــد و از طریق انزلی می‌برند. خوب این یعنی چه؟ یعنی منطقه آزاد انزلی این ظرفیت را دارد. در اینجا من توصیه می‌کنم آنها که دنبال کارآفرینی هستند در بحث ایجاد پایانه‌های صادراتی، ایجاد ســـردخانه‌های بالای صفر و خطوط حمل‌ونقل سردخانه‌ای سرمایه‌گذاری کنند، کاری که هم می‌تواند برای سرمایه‌گذار، درآمدزا و پول‌ساز شود و هم اینکه در پیشرفت این منطقه تاثیرگذار باشد و به افزایش صادرات غیرنفتی، ایجاد اشتغال، گسترش روابط اقتصادی بیانجامد. تحکیم روابط اقتصادی منافع عمومی کشورها را به یکدیگر گره می‌زند.

بنابر صحبت‌هایی که شد، چه تصویر و تصوری از دوران پس از تحریم‌ها و رفع موانع بانکی دارید؟ آیا فکر و برنامه‌ریزی خاصی برای استفاده از ظرفیت‌های آزادشده داشته‌اید؟

قطعاً همین اســـت چون اقتصاد همیشه از سیاست جلوتر حرکت می‌کند و اقتصادی‌ها حداقل یکسال از سیاسی‌ها جلوتر هســـتند. درحال حاضر ما تمام مراودات‌مان با کشورهای حوزه CIS را حفظ کرده‌ایم؛ روابط کم شـــده ولی قطع نشده اســـت. واردات ما، صادرات مـــا و به طور کلی، هـــر ارتباطی که پیش از این وجود داشـــته، هنوز هم وجود دارد و مترصد فرصتی برای احیاست. قطعاً اگر در نتیجه مذاکرات تحریم‌ها لغو شود و بخواهند مسئله سوئیفت و بانک‌ها را حل کنند، شرایط تجاری ما با امروز بسیار متفاوت خواهد بود و مراودات گســـترده‌تر خواهد شد. حتی ما می‌توانیم از وضعیت فعلی که بین اروپا و روســـیه به‌وجـــود آمده بهترین بهره را ببریـــم. همانطور که ترک‌ها سال‌هاست به واسطه شرایط اقتصادی حاکم بر خلیج فارس از لحاظ اقتصادی منافعی را در اختیار گرفته‌انـــد، الان این فرصت برای ما نیز وجود دارد تا خلأ میان اروپا و روســـیه را تا حـــد زیادی پُر کنیم. بخش اعظمی از مواد مصرفی روســـیه، به راحتی از محصولات ما با همان کیفیت، و در بعضی محصولات با کیفیت به مراتب بهتر و قیمت‌های مناسب‌تر قابل تامین اســـت. در کالاهای صنعتی هم، ما این امکان رقابت را داریم. تولیدات کارخانه‌های ما استانداردهای خوبـــی را دارنـــد و در دنیا به فروش مـــی‌رود. لذا از بین‌رفتن مســـائل تحریمی بین ایران و اتحادیه اروپا و امریکا قطعا در جابجایی مالی و نقل‌وانتقالات پولی ما موثر خواهد بود.

الان بخش عمده‌ای از تجار روس، با طی فواصل طولانی، زمان طولانی و شرایط آب‌وهوایی مختلف به دوبی، چین و جاهای دیگر می‌روند تا کالاهایی را خریداری کنند و به کشورشان ببرند. اگر همین پایگاه تجاری در منطقه آزاد انزلی وجود داشته باشد، این تجار به‌راحتی به اینجا می‌آیند.


عکس: امید ایران‌مهر

قوانین خوب پشت مدیریت ناکارآمد، پنهان شده‌اند

موانع توسعه صادرات غیرنفتی از مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در میزگردی با حضور رضا پدیدار و علی شمس اردکانی

لیلا ابراهیمیان: مشکل اصلی ما در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی دو مسئله است: عدم استفاده از افراد کارشناس و خبره، و وجود قوانین پنهان و ناشناخته‌ای که به آنها عمل نمی‌شود. این چکیده صحبت‌های دو عضو مشترک دوره هشتم اتاق بازرگانی تهران و انجمن صنایع انرژی ایران است. دکتر علی شمس اردکانی رئیس کمیسون انرژی اتاق ایران و دکتر رضا پدیدار رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران که هر دو سال‌هاست در صنایع انرژی فعالیت می‌کنند، معتقدند اقتصاد ما دچار روزمرگی شده و این شرایط، ضدتولید و ضدصادرات است. پدیدار می‌گوید ما در اقتصاد و برنامه‌ریزی اقتصادی واقعیت‌گریز هستیم و برنامه منسجمی برای پیشبرد اهداف خود نداریم و شمس اردکانی معتقد است مناطق آزاد ما بیش از آنکه محلی برای صادرات باشد، معبری برای واردات بی‌رویه است. هر دو نفر رقم صادرات غیرنفتی را غیرواقعی می‌دانند چراکه معتقدند افزودن رقم صادرات میعانات گازی به آمار صادرات غیرنفتی کج‌فهمی و ناشی از اشتباه محاسباتی است. آنها می‌گویند تنها درصورتی می‌توان به آینده امیدوار بود که قانون، نظارت، استفاده از نظرات کارشناسی و نگاه تولیدمحور بر اقتصاد ایران حاکم شود.

مطالعاتی که برای تأسیس مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور صورت گرفته، بخشی عجولانه بوده و بخشی به پشتوانه فشارهای سیاسی و به دلیل رفتارهای نمایشی صورت گرفته است.

با توجه به اینکه سال گذشته، رقم صادرات غیرنفتی ایران روبه رشد بوده، فکر می‌کنید چطور می‌توان مسیر را به سمت توسعه هرچه بیشتر این بخش هدایت کرد؟ آیا می‌توان با رونق بخشیدن به مناطق آزاد تجاری به تداوم این رشد خوش‌بین بود؟

پدیدار: یکی از نخستین مولفه‌هایی که توسعه را رقم می‌زند «شناخت» است. ما باید اطلاع، شناخت و احساس خود را نسبت به واقعیت‌ها تقویت کنیم. بخشی از این شناخت توسط ساختارهایی که از سوی دولت فراهم می‌شود به‌وجود می‌آید که در قالب همان فراهم‌آوری بانک‌های اطلاعاتی است. بانک‌های اطلاعاتی در کشور یا دچار محدودیت هستند یا عدم شفافیتی در آنها وجود دارد که بیشتر به خسّت سازمان‌ها بازمی‌گردد. در مناطق آزاد تجاری هم که مورد توجه شماست اگر بخواهیم به الزامات صادرات غیرنفتی بپردازیم، این مناطق می‌توانند به ما در مسیر واقعی توسعه این حوزه یاری برسانند. اما مطالعاتی که در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور صورت گرفته، بخشی عجولانه بوده و بخشی به پشتوانه فشارهای سیاسی و به دلیل رفتارهای نمایشی صورت گرفته است. مطابق آمارهایی که دبیر شورای مناطق آزاد و ویژه تجاری در اسفندماه گذشته یعنی در بحبوحه انتخابات اتاق بازرگانی اعلام کردند و در مطبوعات منعکس شد، از مجموع تعداد مناطق آزاد و ویژه اقتصادی که حدود ۷۰-۶۰ منطقه است، ۳۷ منطقه هنوز فعال نشده است. یعنی درحالی که مصوبات هیئت دولت، و سایر مصوبات قانونی دیگر را نیز داشته، فعال نشده است.

دلیل عدم فعالیت مناطق آزاد تجاری چیست؟

پدیدار: چون از همان ابتدا، شناخت درستی اتفاق نیفتاده بلکه ما به جای اینکه تامین نیازهای فیزیکی، مادی و اقتصادی این حوزه را درنظر بگیریم، بیشتر به نیازهای احساسی- عاطفی توجه کرده‌ایم. یعنی مثلا گفته شده که اگر این پروژه افتتاح شود مردم خوشحال می‌شوند و بیشتر این پروژه‌ها به دلیل اقناع‌گری افتتاح شده‌اند تا نیاز واقعی مادی و برای همین در عمل به مشکل برخورده‌اند. این خیلی خطرناک است. برای بهبود شرایط توسعه این مناطق، باید ساختارها و رویه‌ها را اصلاح کرد.

شمس اردکانی: مسئله به برنامه‌ریزی‌های درست یا غلط برای ایجاد یک منطقه آزاد تجاری ربطی ندارد. مشکل اصلی این است که سازوکار اقتصاد ایران ضدتولید و ضدصادرات است. با اجرای فرمول هدفمندی یارانه‌ها تاجر را ورشکست کردند، پول‌ها را به صورت یارانه توزیع کردند و نقدینگی حاصله از بین رفت و دولت قبل، با تخلف از قانون هدفمندی یارانه‌ها این پول‌ها را یارانه داد. یعنی هم آنهایی که انرژی تولید می‌کردند و هم آنهایی که تجهیزات انرژی تولید می‌کردند، همه یکجا ورشکست شدند. من معتقدم که این توطئه‌ای علیه تولید ملی ایران بود آن هم در زمانی که بخش انرژی ایران مورد تحریم لابی صهیونیست‌ها قرار داشت، با اجرای این سیاست، موفقیت برنامه تحریم علیه ایران را با زمین‌زدن بنگاه‌های انرژی در داخل تسهیل و تضمین کردند. اول قرار بود ۵۰ درصد به تولید کمک شود، این رقم به ۳۰ درصد رسید و سرانجام از همین قانون هم عدول شد. برای همین ما در صنایع غیرنفتی و نفتی، هر دو مشکل داریم و باید خیلی کار کرد تا از خوش‌بینی سخن گفته شود. راهکاری که ما ارائه داده بودیم اصلاح تولید کالاهای انرژی‌بر و تولید کالاهای بادوام این بخش بود. این مدل در اقتصاد، مدل تحریک تقاضا بود که کارخانه‌ها از رکود خارج شوند. در دولت قبلی این پیشنهاد را نپذیرفتند و الان هم

در روند بوروکراسی گرفتار شده است. ما می‌گفتیم به واردات، دلار مبادلـــه‌ای ندهید. چراکه نرخ مبادله‌ای یعنی وسیله‌ای برای صدور اشتغال به خارج و واردات بیکاری به داخل. مملکتی که جمعیت جوان و هرسال یک میلیون دانشجوی فارغ‌التحصیل دارد باید برای این‌ها شـــغل ایجاد کند اما در عمل، همه کارهای ما برعکس دغدغه ملی است و همیشه به ضرر اشتغال ملی برنامه‌ریزی می‌شود. در مناطق آزاد هم با توجه به این سیاســـت‌ها، باید حجم صادرات و رفتارهای حمایتی از تولید و واردات را ارزیابی کرد.

پدیدار: در رفتار مدیران اقتصادی کشور باید عقلانیتی حاکم باشد که نیست. بلکه درعوض رفتاری ضد تولید حاکم است و بزرگ‌ترین حمله‌ها به سمت تولید است. مثلا در زمان تصویب بودجه امسال در مجلس برای کاهش وابستگی درآمدهای دولت به نفت، از افزایش مالیات و عوارض و ... صحبت شد. این مالیات را چه کسانی باید بدهند؟ همان ۲۰درصدی که در تولید نقش دارند! من اعتقـــاد دارم در کنار نگاه مدیریتی، باید نگاه فرهنگی را نیز تغییر داد. نگاه دولت به بخش تولید این است که از آن کسب درآمد کند اما در عین حال به تعهداتی که دارد، پایبند نیست.

آقای پدیدار، بـــا توجه به تاکیدی که بر نقش مناطق آزاد و ویژه اقتصـــادی در افزایش صادرات کشـــور می‌شـــود و درمقابل حجم پایین صادرات غیرنفتی و مشکلاتی که اشاره شد، تحول مثبت در این بخش چطور اتفاق می‌افتد؟

پدیدار: ما در چنین محاسبه‌ای، یک وزن اقتصادی داریم و یک وزن رفتاری. وزن اقتصادی باید با امکانات و رفتارهای اقتصادی تناسب داشته باشد. با سازوکاری که دیده شده وزن اقتصادی مناطق آزاد برای جریان توســـعه، ۱۰درصد است اما در هدف‌گذاری‌هایی که در برنامه سوم توسعه اجتماعی- اقتصادی شده، این وزن تا عدد خوش‌خیالانه ۴۰درصد دیده شده است. شما وقتی پروژه‌ای را انجام می‌دهید، باید به بعضی از پارامترهـــا در درون این پروژه توجه کنید. یکی از این پارامترها زمان‌بندی اســـت و پس از آن، فراهم آوردن عواملی که بـــه تحقق این هدف کمک کند. اگر منابع را به چهار بخش: مواد اولیه، نیروی انسانی، تخصص و پول تقسیم کنیم که آخری، منبع اصلی اجرای یک پروژه است، سپس نیاز به برنامه زمان‌بندی داریم. برنامه‌ای که حتی خطی باشد نه پیشرفته، اما دست‌کم زمان بهره‌برداری هدفگذاری شده باشد. ما متاسفانه در اجرای پروژه‌هایمان به این موارد توجه نمی‌کنیم. علاوه براین نظارت برای اجرای تمام این برنامه‌ها و هدف‌گذاری‌ها عامل بسیار مهمی است که گاه نادیده گرفته می‌شود. نکته‌ای که در هر فعالیت اقتصادی باید در نظر گرفته شـــود نظارت است، اما نظارت‌های ما بیشتر رفع مسئولیت است نه اجرای مسئولیت. وقتی از محیط آماده صحبت می‌کنند باید امکانات، نیروی انسانی، امنیت و آینده‌نگری هم در آن محیط فراهم باشد و برای آن فکری شود. ما الان می‌گوییم ۷۰ منطقه آزاد داریم ولی برای چنددرصد آن امکانات و نیروی انسانی فراهم کرده‌ایم و چقدر در این پروژه‌ها آینده‌نگری داشته‌ایم؟ لذا من سهم مناطق آزاد را بـــا اطلاعاتی که در اختیار دارم اندک می‌دانم. چون زیرساخت‌ها وجود ندارد و باید خود ما در بخش صادرات بخصوص صادرات غیرنفتی سرمایه‌گذاری کنیم. چون به حجم بالای ســـرمایه‌گذاری نیاز بود، به فکر جذب ســـرمایه خارجی افتادیم ولی به دلیل تحریم، امکان حضـــور آن‌ها هم نبود. بنابراین چون ضریب اطمینان بازگشـــت اصل و فرع ســـرمایه را نداشتند از سرمایه‌گذاری امتناع کردند. در داخل هم به دلیل ضعف زیرســـاخت‌ها از سرمایه‌گذاری سرباز زدند. در حیطه فعالیت در بخش صادرات تجهیزات صنایع نفت و گاز، حجم ســـرمایه‌گذاری حدود یک درصد است. این یک درصد برای اقتصاد نفتی ایران که مجلس در بودجه امسال سهم آن را به ۳۳ درصد رسانده، بسیار کم اســـت. در بین مدیران ما تفکری وجود دارد که مُدام می‌گویند اگر قیمت نفت بالا برود در پروژه‌هـــای عمرانی چنین‌وچنان می‌کنیم. با این فکری که در بیان مدیـــران وجود دارد، چه انتظاری دارید به توانایی‌ها و قابلیت‌های سایر موارد من‌جمله مناطق آزاد بپردازند؟

شیوه مدیریتی حاکم بر مناطق آزاد ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ به نظر شما موثر نبودن اکثر مناطق آزاد در نقصان مدیریتی ریشه دارد؟

پدیدار: شـــیوه‌ای سنتی که نمی‌تواند خود را با نگاه نوین و ارتباط جهانی تطبیق دهند. برای مناطق آزاد و ویژه اقتصادی ما پیش‌بینی شده بود که بخشی از توسعه و سهم صادرات را در صنایع تبدیلی ببینیم، اما در عمل چقدر توانستیم در این عرصه موفق شویم؟ ما چه کمکی به صنایع تبدیلی در مناطق آزاد کردیم؟ هیچ. این کمک بـــا وام ریالی و ارزی می‌توانســـت اتفاق بیفتد اما این حمایت‌ها وجود نداشـــت. یکی از اهداف گســـترش صنایع تبدیلی، صادرات هم بود اما وقتی حمایتی نشد، تبدیل به واردات شد. یعنی کالایی که قرار بود صادر شود و ارزآوری داشته باشد، عملا ارزبَری داشـــت نه ارزآوری. در حال حاضر اگر بخواهیم سهم مناطق آزاد تجاری را در اقتصاد زیاد کنیم لازمه‌اش این اســـت که بـــه نیروهای خلاق و جوان این امکان را بدهیم تا از زمین مجانی یا زمینی با اجاره پایین استفاده کنند، تسهیلات ریالی و مالی در اختیارشـــان بگذاریم تا در صنایع تبدیلی، صنایع تکمیلی و صنایع‌های تک ســـرمایه‌گذاری شود. به برنامه ۲۰۲۰ مالزی یا اقتصاد ترکیه توجه کنید که چه اتفاقی افتاده و چه روندی را طی کرده‌اند. ما باید از تجربیات دیگران استفاده کنیم، این موانع را برطرف کنیم و بعد به ارزآوری برســـیم. مناطق آزاد بهترین جایی است که می‌تواند ارزآور باشد.

شـــمس اردکانی: درآمد سرانه در اقتصاد کره بعد از پایـــان جنگ داخلی ۱۴۰ دلار بود اما الان بالای ۲۸ هزار دلار است. می‌دانید این رقم چگونه به‌دست آمده اســـت؟ با ایجاد ارزش افزوده در تولید. در کره واقعا از تولید داخلی حمایـــت می‌کنند. واقعاً روی کالای تولیدی خـــود کار می‌کنند ولی ما ارزش افزوده را از بین می‌بریم. رفتار ما مصداق آن شـــعری است که می‌گوید: بر احوال آن کس بباید گریست / که دخلش بود نوزده، خرج بیست.

ما اگر همین شـــعر ســـعدی را هم مبنای کار خود می‌گرفتیم، الان دخل‌مان بیشتر از خرجمان بود و هر هفت‌سال درآمد سرانه‌مان دوبرابر می‌شد.

به نظر می‌رسد درباره سهم صادرات غیرنفتی به لحاظ عدد، رقم، محتوا و نقش مناطق آزاد در اقتصاد امروز دچار کج‌فهمی شـــده‌ایم. مناطق آزاد بیشتر پاتوق قاچاق و واردات کالا شـــده تا صادرات. این با حمایت از تولید منافـــات دارد. ۶۰ درصد اقتصاد ما همچنان درآمد نفتی اســـت و حتی روی میعانات و پتروشیمی هم کار خاصی انجام نمی‌شود.

پدیدار: بله، کـــه از آن ۴۰ درصد باقیمانده هم اگر سهم انرژی را کم کنیم، سهم نفت از ۶۰ درصد بالاتر می‌رود. ما دچار تناقض شده‌ایم. ما در قانون و مدیریت تناقض داریم. هروقت که دچار مشـــکل می‌شویم به جای برطرف کردن مشکل به فکر نوشتن قانون جدید می‌افتیم. این خیلی خطرناک اســـت. ضرورت ندارد برای برطرف کردن هر مانع، قانونی بنویسیم. باید برای حل مشکلات دستورالعمل پیدا کرد. اگر حاکمیت عقلی بر حاکمیت هیجان غلبه داشته باشد ما اینقدر با هیجان قانون نمی‌نویســـیم بلکه درعوض، اگر در مناطق آزاد، گروهـــی با برنامه و آینده‌نگری طرحی را شـــروع کرد در اولویت قرار می‌گیرد. چون خلاق و مولد است و باید برای او فرصت‌سازی کرد. خیلی از تهدیدها می‌تواند زمینه فرصت باشد. در مناطق آزاد و صنایع غیرنفتی هم باید بتوانیم از ظرفیت‌های خود استفاده کنیم.

شمس اردکانی: ببینید باید اصل قضیه را حل کرد. من مثالی می‌زنم: فکر کنید ما لحاف کوتاهی داریم که اگر به سرمان بکشیم پا و اگر روی پا بکشیم، سرمان بیرون می‌ماند. اقتصاد غیرنفتی ما هم شبیه همین است. برای اینکه بخواهند عدد بزرگی را نشان دهند میعانات گازی را که بخشـــی از صنایع نفتی ماست، در سهم صادرات غیرنفتی محاسبه کرده‌اند. میعانات جزو درآمدهای نفتی است. ما نمی‌توانیم این را جزو درآمدهای غیرنفتی حساب کنیم. این درواقع نفتی است که در ترکیبات خود قیر ندارد و جزو نفت‌های بسیار خوب هم هســـت. اینجا چون لحاف صادرات غیرنفتی کوتاه آمده، این را هم جزو صادرات غیرنفتی محاسبه می‌کنند. این تدلیس است و فعل حرام. این نوعی غیرواقعی نشـــان‌دادن حقایق است. این البته کج‌فهمی نیست، کج‌اندیشی است. ما باید به اصول برگردیم. آن چیزی صادرات واقعی است که در فرآیند تولید ارزش افزوده ایجاد می‌کند. سرمایه جزو تولید و درآمد نیست. ارزش افزوده جزو ثروت و سهم صادرات است. این ثروت باید در صندوق ذخیره ارزی پس‌انداز می‌شـــد و در پروژه‌های عمرانی و توسعه‌ای هزینه می‌شد. اما هربار که این درآمد افزایش یافت، این پول از صندوق بیرون آمد و در هزینه‌های جاری تباه شد

شمس اردکانی: ما لحاف کوتاهی داریم که اگر به سرمان بکشیم پا و اگر روی پا بکشیم، سرمان بیرون می‌ماند. اقتصاد غیرنفتی ما هم شبیه همین است. برای اینکه بخواهند عدد بزرگی را نشان دهند میعانات گازی را که بخشی از صنایع نفتی ماست، در سهم صادرات غیرنفتی محاسبه کرده‌اند.

پدیدار: در مناطق آزاد خارجی، وقتی طرحی مزیت اقتصادی نسبی دارد، می‌تواند ایجاد اشتغال کند و در نهایت باعث صادرات و ارزآوری به کشور میزبان باشد، از حمایت‌ها و معافیت‌های زیادی برخوردار می‌شود. اما معافیت و قوانین حمایتی در مناطق آزاد ما پنهان است.

تا الان که به این فاجعه عظیم رسیده‌ایم.

فکر می‌کنید چرا تولید داخلی ما چندان به بازار جهانی توجهی ندارد و همین مسئله باعث شده مناطق آزاد اقتصادی رونق نداشته باشند؟

پدیدار: نه، من موافق نیستم. مناطق آزاد اقتصادی گروگان مدیریت نادرست شده‌اند. صنعت نفت، گاز و پتروشیمی از اول مال ما نبود، از دنیای خارج به ما رسید. مبنای کارکرد این تجهیزات استاندارد API، PS و سایر استانداردهای جهانی بود. ما همان استانداردها را اجرا کردیم. در زمان تحریم هم به اقتصاد درونی و مقاومتی رسیدیم که تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم. باز هم بر اساس همان معیارها در داخل کار کردیم. بخصوص در صنایع نفتی و انرژی آنچه تولید می‌کنیم مطابق استاندارد جهانی است و قابل عرضه جهانی است. مشکل این نیست که استانداردهای ما مطابق استاندارد روز است. مشکل در مدیریت مدیران، فرهنگ مصرف‌کننده‌ها و فرهنگ عمومی کشور است. باور و اعتقاد ملی ما اهمیت‌دادن به کالای خارجی است. ما با اقتصاد ترکیبی نفتی که داریم پول بی‌حساب را برای کالای خارجی مصرف می‌کنیم. برای رفع مشکل قانون‌گذاری و مدیریتی نیاز به فرهنگ‌سازی داریم. فرهنگ‌سازی کار رسانه‌ها است تا باور ملی و اعتماد ملی را ایجاد کنند و بعد عملیاتی شود. باید مدیران تصمیم‌گیر به این باور برسند که به داخل اعتماد کنند. در سال ۱۳۷۷ قانونی در مجلس با عنوان «حداکثر استفاده» تصویب شد. این قانون هنوز عملیاتی نشده چون مدیرانی که باید اجرا کنند به بهانه زمان تحویل کالای داخلی، از خارج کالا وارد کردند. ما اشکالات مدیریتی داریم. اگر این اشکالات برطرف نشود کماکان وابستگی به خارج وجود دارد و البته همان آرمانگرایی و واقعیت‌گریزی و تبعات بعدی آن وجود خواهد داشت. از طرف دیگر، قانون نظارت ما بسیار ضعیف است و یا اصلا نظارت وجود ندارد.

آیا فکر می‌کنید مناطق آزاد و ویژه اقتصادی می‌توانند در توسعه صادرات غیرنفتی ما موثر باشند؟ به‌ویژه اینکه در شرایط کنونی مناطق آزاد ما به بستری برای واردات تبدیل شده است.

شمس اردکانی: ما باید سیاست‌گذاری مناسبی کنیم تا کالاهای تولید داخل هم به لحاظ کیفی طوری باشند که مصرف‌کننده از آنها استقبال کنند، هم طوری باشد که از نظر مبادله‌ای به صرفه باشند. ما چون موانع تزریق سرمایه، تکنولوژی و مدیریت را با هم داریم باعث می‌شود مردم از صنایع داخلی رویگردان باشند. این رویگردانی به دو دلیل است. یکی به دلیل عدم صادرات است و دیگری به دلیل افزایش واردات. اگر ما نتوانیم یخچال گرید A تولید کنیم، مردم یخچال گرید A خارجی می‌خرند، ولو اینکه قیمت آن دوبرابر باشد. بخش عمده همین یارانه‌های نقدی به خرید کالای خارجی اختصاص داده شده است. در این دوره واردات پوشاک و منسوجات زیاد شد و بخش بزرگی از کارگران کارخانه‌های منسوجات و تولید کفش و امثال اینها که صنایع متوسطی هستند، بیکار شده‌اند. در بخش صنایع بزرگ هم این اتفاق افتاد. مثلاً در تولید کابل، ترکیه مس را از ایران وارد می‌کند اما چون قیمت‌گذاری ما درست نیست، از این مزیت نسبی مس استفاده نمی‌کنیم. ما مزیت‌های نسبی را از دست می‌دهیم و به قول آقای دکتر پدیدار همه این‌ها به این دلیل است که نظارت‌مان ضعیف است. وضعیت مناطق آزاد هم منبعث از همین وضعیت داخلی است. وقتی ما سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم، چگونه می‌خواهیم در کار تولیدی رقابت داشته باشیم؟ ما اصلا کار تولیدی نمی‌کنیم! مناطق آزاد ما در مرزها به پاتوق قاچاق تبدیل شده است چون اقتصاد ما از اساس صادراتی نیست. برای همین وقتی شما از سهم صادرات غیرنفتی صحبت می‌کنید برای اینکه کار را درست کنید میعانات را جزو صادرات غیرنفتی حساب می‌کنید. یا در صادرات سنگ آهن که آن را خام صادر می‌کنند. در دنیا سنگ آهن ۱۴۰-۱۳۰دلار است، اما قیمت رسمی ما ۵۰دلار است که نهایتاً با قیمت ۷۰دلار به فروش می‌رسد و درآمد آن در نهایت یا به صورت فرار سرمایه یا قاچاق کالا به کشور وارد می‌شود. همزمان، ۱۱ میلیون دلار هم فولاد وارد می‌کنیم که در دل همان سنگ آهنی بود که رفت. یعنی ما سنگ آهن را صادر کردیم و فولاد را با تنی ۱۰۰۰دلار وارد کردیم. یعنی خام‌فروشی کردیم، ۱۰میلیارد هم روی آن گذاشتیم و فولاد را وارد کردیم. چرا؟ چون فرهنگ اقتصادی ما، فرهنگ خام‌خوری، خام‌فروشی، غیرمولد و غیرتولیدی شده است. در این وضعیت شما انتظار دارید در قشم برای شما میگو صادر کنند؟!

پدیدار: اقتصاد ایران دچار روزمرگی شده است. تا زمانی که این اقتصاد روزمره در مناطق آزاد و ویژه حاکم است، شما نمی‌توانید از مزیت‌های ویژه خود استفاده کنید. من سفری به کیش داشتم. در کیش صنایع های تَک، الکترونیک، معدنی و تکمیلی دسته‌بندی و منطقه‌بندی شده است. ما در این سفر از این افراد فهرست اولویت پروژه‌های این چهارمنطقه را خواستیم اما آن‌ها گفتند شما بگویید چه کار می‌خواهید بکنید. گفتند ما اولویتی نداریم. وقتی با این همه اساسنامه‌ای که در مناطق آزاد ما تعریف شده، در مراجعه برای ایجاد کار، چیزی در دست نداشته باشند یعنی این اقتصاد روزمره است. ما با این اقتصاد به هیچ‌جا نمی‌رسیم.

به رغم تمامی مسایلی که برشمردید برای بازگرداندن استراتژی تولید و صادرات به مناطق آزاد، چه باید کرد؟

پدیدار: باید از تجربیات داخلی و بین‌المللی استفاده کنیم. باید از تجربیات کشورهای منطقه خلیج فارس و دنیا استفاده کنیم و ببینیم این‌ها چگونه از مناطق آزاد خود استفاده می‌کنند. الان پنج تولیدکننده مهم ما در بخش «مکانیکال سیویل» از ایران رفته‌اند که از کالاهای مهم ارزش افزوده‌ای و ارزآور بود اما به دلیل نبود قوانین و ضوابط منسجم برای اعطای امتیازات به تولیدکننده، به مناطق آزاد استانبول و جبل‌علی امارات رفته‌اند. این برای من به عنوان مسئول انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران فاجعه است. چون این‌ها پول را در این کشور به دست آورده‌اند ولی در خارج سرمایه‌گذاری کرده‌اند. ما نتوانسته‌ایم در مناطق آزادمان ایجاد انگیزه کنیم. در مناطق آزاد خارجی، وقتی طرحی مزیت اقتصادی نسبی دارد، می‌تواند ایجاد اشتغال کند و در نهایت باعث صادرات و ارزآوری به کشور میزبان باشد، از حمایت‌ها و معافیت‌های زیادی برخوردار می‌شود. اما معافیت و قوانین حمایتی در مناطق آزاد ما پنهان است. نه اینکه بگوییم وجود ندارد بلکه پنهان است. مدیران ناآگاه را در این مناطق منصوب می‌کنند و انتظار تولید و سرمایه و بازتولید دارند. مگر نگفتیم در مناطق آزاد صنایع تبدیلی بگذاریم؟ ما چقدر درباره این صنایع صحبت کردیم؟ هیچ. ما این مشکلات را به دبیر شورای مناطق آزاد و ویژه اقتصادی منتقل کرده‌ایم. حتی راهکارهایی را برای سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد پیشنهاد دادیم اما هنوز هیچ پاسخی دریافت نکرده‌ایم.

آقای شمس‌اردکانی به نظر شما چه راهکاری را باید در پیش گرفت تا مناطق آزاد و ویژه اقتصادی از مبادی واردات به محلی برای صادرات غیرنفتی تبدیل شوند؟

شمس‌اردکانی: وقتی ما از منطقه آزاد برای صادرات صحبت می‌کنیم بحث‌های ما عملی است نه تجریدی. فرض کنید یکی از بهترین مکانیک‌های انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت را به منطقه آزاد بفرستیم که آنجا را اداره کند، در عمل اتفاقی که می‌افتد این است که ایشان نمی‌تواند منطقه را اداره کند. در این دولت هم ما گفتیم کسی که در شهرداری تهران فرد موفقی بوده را برای مدیریت منطقه آزاد نفرستید. شما فردی را می‌خواهید که اقتصاد بین‌الملل بداند، کسی که دیپلماسی اقتصادی را بلد باشد و به زبان خارجی مسلط باشد، اما متاسفانه این سیاست همچنان ادامه دارد. هیچ‌کدام از این افراد برای اداره مناطق آزاد صلاحیت ندارند، چون طرف نمی‌داند فرق مزیت نسبی و مزیت مطلق در صادرات چیست! پشت این مسئله صدها سال تجربه و دانش اقتصادی وجود دارد ولی ما به آن توجه نمی‌کنیم. یکی از بزرگ‌ترین فولادسازان دنیا ژاپن است اما نه سنگ آهن دارد و نه ذغال سنگ. الان سنگاپور و مالزی را ببینید. ما ۲۴ سال پیش گفتیم قشم مرکز هاب انرژی باشد، اما آن زمان وزیر وقت نفت علیه این خواسته قیام کرد!

یعنی شما اعتقاد دارید که مهمترین مشکل ما در مناطق آزاد اشخاص و قوانین پنهان هستند؟

شمس‌اردکانی: بله. ما در انتخاب اشخاص دارای صلاحیت خطا می‌کنیم. ما به افراد آشنا به کار، کارشناس و متخصص نیاز داریم و به اجرای خوب قوانین خوبی که وجود دارد.

در جست‌وجوی مشتریان ماندگار

مناطق آزاد، صادرات غیرنفتی و دوران پساتحریم

سیّده فاطمه مقیمی
عضو هیات رییسه اتاق تهران

صادرات غیرنفتی یکی از مهم‌ترین مباحث در حوزه تجارت خارجی است که کشورها در دنیای رقابت‌پذیر و پُرچالش امروزی به‌نحو موثری به آن پرداخته و رشد و توسعه پایدار خود را در گسترش توانمندی‌های فعالان اقتصادی در این حوزه می‌بینند. با رشد و گسترش فناوری اطلاعات، فعالان حوزه‌های مختلف کسب‌وکار به سرعت از میزان مصرف و علایق مشتریان خود آگاه شده و با سرعت بیشتری در جهت برآوردن نیازهای آن‌ها اقدام می‌کنند. در این بازار رقابتی بنگاه، صنعت یا کشوری می‌تواند به جایگاه خوبی در بازار محصولات و خدمات دست یابد که به تمامی مولفه‌های تاثیرگذار بر آن به‌طور دقیق پرداخته، نیازهای آشکار و پنهان مشتریان خود را شناخته و این نیازها را به بهترین نحو پاسخگو باشد و از آن‌ها مشتریان ماندگاری ایجاد کند. بنا بر نظریه پورتر، رقابت‌پذیری کشورها متاثر از چهار عامل اصلی: شرایط عوامل تولید (درونی)، شرایط تقاضا، صنایع مرتبط و پشتیبان، استراتژی، ساختار و رقابت‌پذیری شرکت و دو عامل دیگر دولت و اتفاقات پیش‌بینی‌نشده است و چنانچه کشوری در جهت تقویت و برنامه‌ریزی صادرات خود بر اساس این عوامل حرکت و برنامه‌های خود را تنظیم کند به میزان زیادی در جذب بازارهای صادراتی موفق خواهد بود. حال باید دید که کشور ایران بر اساس چه اهداف و برنامه‌هایی به توسعه صادرات می‌اندیشد؟ آیا توسعه صادرات که تاکید آن بیشتر صادرات غیرنفتی است تک‌محصولی بوده و یا طیف وسیعی از محصولات و خدمات را شامل می‌شود؟ و سوال اساسی این‌که اهداف و برنامه‌های کشور در جهت توسعه صادرات و نفوذ در بازارهای جدید چگونه و بر چه مبنایی است؟ و چقدر ایجاد و مدیریت مناطق آزاد اقتصادی به این اهداف کمک می‌رساند؟

مناطق آزاد دروازه رقابت‌پذیری جهانی

بسیاری از کشورها در جهت توسعه تجارت و افزایش تراز تجاری خود راهکارهای متفاوتی را به‌کار برده و از مزیت‌های نسبی خود در این راستا استفاده می‌نمایند. یکی از این مزیت‌ها، ایجاد مناطق آزاد و ویژه اقتصادی است که از سال‌های دور مورد توجه کشورهای مختلف و از جمله ایران قرار گرفته است. در ماده یک قانون و مقررات مناطق آزاد مصوب سال ۱۳۸۳، رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی، تنظیم بازار کار و کالا، حضور فعال در بازارهای جهانی و منطقه‌ای، تولید و صادرات کالاهای صنعتی و تبدیلی و ارائه خدمات عمومی تسریع شده، و به فعالان بخش خصوصی و دولت این امکان را می‌دهد که زمینه توسعه صادرات محصولات و حتی صادرات مجدد را از این مناطق انجام دهند. یکی از مشکلات عمده صادراتی ایران افزایش قیمت تمام‌شده کالاهای تولیدی صادراتی و قوانین و رتبه بالای کسب‌وکار در شاخص‌های رقابت‌پذیری است اما در مناطق آزاد سعی بر آن شده که تاحدودی از این قوانین دست‌وپاگیر کاسته و زمینه رشد بیشتر صادرات فراهم شود. در چندسالی که از ایجاد این مناطق گذشته، متاسفانه شاهدیم بسیاری از این مناطق بیشتر در خدمت واردات بوده و علاوه بر واردات کلی از طریق تُجار، شاهد رشد روزافزون کالاهای وارداتی توسط ارز مسافرتی و کالای همراه مسافر هستیم که نیازمند ساماندهی جدی در این خصوص است.

مناطق آزاد، بخشی‌نگری و منافع ملی

بر اساس مصوبه دولت، هفت منطقه آزاد کیش، قشم، چابهار، ارس، اروند، انزلی و ماکو در کشور فعالیت می‌کنند و آنچه بسیار مشهود است، بسیاری از کالاهای مصرفی و مسافرتی از این مناطق وارد شده و نیازمند هماهنگی بیشتر شورای عالی مناطق آزاد برای توسعه صادرات و تخصصی‌کردن این مناطق و همچنین افزایش صادرات مجدد از این مناطق با توجه به موقعیت مناسب آن در منطقه است. علاوه بر مزیت‌های نسبی این مناطق که امکان توسعه بیشتر آنها را فراهم می‌کند، از چالش‌های عمده آن‌ها عدم امکان دسترسی به خطوط اعتباری و بانکی جهانی به‌دلیل تحریم ایران و نبود بندر بزرگ و فضای حمل‌ونقل و سردخانه‌های فعال صنعتی در مقیاس کلان برای رقابت با مناطق آزاد کشورهای منطقه را می‌توان نام برد که نیازمند عزم جدی در توسعه این مناطق است. از چالش‌های دیگر مناطق آزاد می‌توان به بخشی‌نگری و عدم توجه به منافع ملی در این مناطق اشاره کرد. در این راستا مشاهده می‌شود که بسیاری از استان‌ها، فارغ از امکان‌سنجی و شرایط لازم، پیگیر ایجاد مناطق آزاد توسط لابی‌های سیاسی هستند که زمینه اشتغال را در آن مناطق فراهم آورند، اما مشاهده می‌شود که این مناطق در کنار بسیاری از مناطق ویژه اقتصادی به دور از منافع ملی، زمینه ورود کالاهای مسافرتی و عمدتاً بی‌کیفیت را به کشور فراهم آورده و موجب خروج مقادیر زیادی ارز از کشور می‌شوند. صادرات مجدد یکی از مهم‌ترین اهداف و برنامه‌های ایجاد مناطق آزاد بوده و مناطق آزاد ما با توجه به دسترسی به آب‌های جنوب و شمال و مزیت حمل‌ونقل در کریدور جنوب – شمال باید اهداف و برنامه‌های روشنی در این خصوص تدوین و اجرا نمایند تا ضمن ارزآوری بتوانند نقش فعال‌تری در دیپلماسی اقتصادی داشته باشند.

صادرات غیرنفتی؛ ضامن رشد پایدار

وقتی صحبت از صادرات غیرنفتی به میان می‌آید، در ذهن بسیاری از فعالان اقتصادی محصولاتی مانند فرش، زعفران، پسته و حتی مواد معدنی خام نقش می‌بندد و این ناشی از پارادایمی است که بر ذهن افراد حاکم است و اگر از منظر کشورهای هدف صادراتی این محصولات به آن نگاه کنیم، می‌بینیم بسیاری از فعالان اقتصادی به همان کشورهایی که بیش از چنددهه صادر می‌کنند می‌اندیشند و کمتر به مقوله صادرات به بازارهای جدید پرداخته و قدرت ریسک و نوآوری کمی دارند. کاری که دولت و صادرکنندگان را از توسعه بازارهای جدید غافل کرده و در نتیجه، کشور ما بسیار وابسته به بازار این کشورها شده است. از طرف دیگر طی سال‌های گذشته، عمده محصولات صادراتی کشور شامل مواد معدنی، پتروشیمی، میعانات گازی، فرش و خشکبار بوده که از تنوع کمی برخوردار است. در این راستا دولت و فعالان بخش خصوصی بایستی راهکارهای توسعه بازارها و نفوذ به بازارهای جدید را به همراه تنوع محصولات رقابت‌پذیر فراهم کنند.

در راستای نظر پورتر، یکی از روش‌های توسعه صادرات، ایجاد ساختار رقابت داخلی محصولات در کشور است که منجر به بهبود کیفیت و نوآوری در ارائه خدمات می‌گردد. اگر رقابت داخلی را افزایش دهیم، توان رقابت‌پذیری صنعت بیشتر شده و امکان صدور محصولات در سطح جهانی فراهم می‌آید. صنعت شوینده و مواد غذایی نمونه مناسبی از این رقابت‌پذیری است که امروزه یکی از توانمندترین صنایع در سبد صادراتی کشور به حساب می‌آید.

امروزه کیفیت، دغدغه اصلی مشتریان جهانی نیست بلکه نوآوری در محصول و ارائه آن نقش بسزایی دارد و در بازار رقابت‌پذیری بایستی به خدمات پس از فروش نیز توجه ویژه‌ای کرد تا بتوانیم مشتریان ماندگاری را ایجاد نماییم. شرکت‌ها در سطح رقابت‌پذیری خود بایستی نیازهای پیداوپنهان مشتریان خود را شناسایی کرده و بر اساس آن در تولید و ارائه محصولات و خدمات آن نوآوری کنند. در ارائه محصولات و خدمات صادرات غیرنفتی، دولت و به‌طور مشخص رایزنان بازرگانی می‌توانند نقش عمده‌ای بازی کنند و با فرستادن رایزنان بازرگانی متبحر و قوی، و برگزاری نمایشگاه‌های محصولات صادراتی شرکت‌های ایرانی در کشورهای مختلف، زمینه توسعه بازارها و نفوذ به بازارهای جدید رافراهم آورند.

توسعه صادرات در دوره پساتحریم

بیشتر کشورهای در حال توسعه و جهان سوم، در مسیر رقابت‌پذیری جهانی با مشکلات فراوانی روبرو

در بسیاری از استان‌ها، فارغ از امکان‌سنجی و شرایط لازم، پیگیر ایجاد مناطق آزاد توسط لابی‌های سیاسی هستند، اما این مناطق در کنار بسیاری از مناطق ویژه اقتصادی به دور از منافع ملی، زمینه ورود کالاهای مسافرتی و عمدتاً بی‌کیفیت را به کشور فراهم آورده و موجب خروج مقادیر زیادی ارز از کشور می‌شوند.

هســـتند و عمده صادرات آن‌ها به صدور مواد معدنی خام یا تک‌محصولی منجر می‌شود. به همین خاطر در دوره‌ای که تجارت آن محصول صادراتی با افول روبرو می‌شود در برابر ناملایمات و فشارهای بین‌المللی بسیار ضعیف بوده و قدرت ریســک‌پذیری کمتری دارند. کشـــور ما هم به دلایل عدم سرمایه‌گذاری مناسب در صنایع رقابت‌پذیر و عدم توجه مناسب به توسعه زیرساخت‌های محصولات و خدمات ارزآور کشور چون گردشگری و ترانزیت کالاها، از قافله رقابت‌پذیری عقب مانده و همه منتظر رفع تحریم‌ها و گسترش بازارها هستند. اما سوال اساسی اینجاست که ما چقدر خود را برای دوره پس از تحریم آماده کرده‌ایم؟ با عنایت به رقابت بسیاری از کشورها برای توسعه تجارت با ایران، آیا کشور ظرفیت ورود این همه کالا و سرمایه‌گذاری را دارد؟ آیا رفع تحریم‌ها بیشتر در خدمت واردات خواهد بود یا صادرات؟

امـــروزه با هر فـــرد، فعال صنعتی یـــا حتی دولتی صحبت می‌کنیم جملهٔ «ببینیم چه می‌شـــود» ورد زبانشان اســـت! درحالی که کشور باید در مدت‌زمان باقیمانده، زمینه تقویت سیســـتم بانکی و گشایش اعتبارات اســـنادی را فراهم کند. تنها در این صورت اســـت که ضمن تسریع در تجارت خارجی، موجبات حل مشکل عدم نقدینگی واحدهای صنعتی و تجاری فراهم می‌شـــود و اگر به‌درستی حرکت شود در دوره پساتحریم این امکان فراهم می‌آید که بتوان به شرایط برابر با رقبای خارجی دســـت یافت و علاوه بر آن با تقویت تجارت الکترونیک، سرعت نقل‌وانتقالات کالا و خدمات را بیشتر کرد. یکی از عمده‌ترین چالش‌های پیش روی صادرات، وجود قوانین و مقررات بی‌شمار و علاوه بـــر آن، وجود تعداد زیـــادی مراجع تعیین صلاحیت کالاها و خدمات صادراتی و عدم هماهنگی بین آن‌ها و بخشی‌نگری بسیاری از این سازمان‌هاست. حتی در بسیاری از سازمان‌ها مثل گمرک شاهدیم که یک آیین‌نامه در دو منطقه مرزی به اشکال متفاوت عمل شده و باعث سردرگمی تجار می‌گردد.

علاوه بر موارد فوق، قیمت‌گذاری دولتی مانع جدی رقابت‌پذیری و نوآوری است. در دنیای امروز تجارت رقابت‌پذیر، قیمت‌گذاری کالاهـــا و خدمات امری منســـوخ بوده و این بازار اســـت که نرخ را تعیین می‌کند و زمینـــه رقابت‌پذیری که منجر به بهبود کیفیت و ارائه خدمات می‌شـــود را فراهم می‌آورد. متاسفانه در ایران هنوز هم دولت در این خصوص نقش پُررنگی دارد درحالی کـــه باید از دخالت در این امور پرهیز کرده و به سیاســـت‌گذاری بپردازد. در حقیقت باید گفت، دولت با ایجاد ثبات اقتصادی بیشتر، سیاست‌های ارزی مناســـب، اجرای قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار و ارائه مشوق‌های صادراتی می‌تواند زمینه هرچه بیشـــتر صادرات را فراهم آورده و کشور را آماده ورود به دوره پساتحریم کند، در غیر این‌صورت کشور با حجم زیادی از ورود کالا و خدمات روبرو شـــده و بار دیگر نمی‌توانیم از فرصت‌های پیش‌آمده به نحو شایسته استفاده کرده و کشور را در مسیر توسعه قرار دهیم.

امروزه با هر فرد، فعال صنعتی یا حتی دولتی صحبت می‌کنیم جملهٔ «ببینیم چه می‌شود» ورد زبانشان است! درحالی که کشور باید در مدت‌زمان باقیمانده، زمینه تقویت سیستم بانکی و گشایش اعتبارات اسنادی را فراهم کند. تنها در این صورت است که ضمن تسریع در تجارت خارجی، موجبات حل مشکل عدم‌نقدینگی واحدهای صنعتی و تجاری فراهم می‌شود.

ضرورت‌های توسعه صادرات غیرنفتی

پس از لغو تحریم‌ها به‌دست آوردن بازارهای جدید سهل‌تر می‌شود

■ محمدرضا بهرامن
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

۱ ســـال ۱۳۹۴ سال رونق اقتصادی برای رسیدن به دستاوردهای بزرگ است. در ایـــن میـــان، یکـــی از استراتژی‌های مهم در توسعه کشـــور، توســـعه صـــادرات غیرنفتی است که همواره در برنامه‌های اقتصـــادی مورد تأکید قرار گرفته است. رشد تجارت بین‌المللی نقش بســـزایی در روند توســـعه کشورها ایفا می‌کند. سال گذشته براساس گزارش‌های رسمی ۹۵ میلیون و ۴۱۶ هزارتن کالا به ارزش ۴۹ میلیارد و ۷۴۴ میلیون دلار از کشور صادر شده که در مقایسه با سال ۱۳۹۲ به میزان ۸۷.۱۸ درصد افزایش داشت. بی‌شـــک یکی از ویژگی‌های اساسی اقتصاد کشور ما اتکاء شـــدید به صادرات نفت خام است و افت‌وخیزهای قابل توجه در میزان درآمد حاصل از آن موجب عدم تعادل ساختاری در بخش‌های گوناگون می‌شود. عدم تحقق درآمدهای پیش‌بینی‌شده دولت از محل صادرات نفت خام نه فقط بر اجرای طرح‌های عمرانی و زیربنایی کشور تأثیرگذار است بلکه بر آینده اقتصاد نیز آثار منفی خواهد داشت.

۲ از جمله چالش‌هایی که مناطـــق آزاد و ویژه اقتصادی در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی با آن مواجه‌اند می‌توان به عدم سرمایه‌گذاری دولت در بخش امکانات و تأسیســـات زیربنایی، فراهم نبودن شـــرایط مناســـب بـــرای ســـرمایه‌گذاری و جذب ســـرمایه‌های خارجی، فقدان سیاســـت‌های کلان اقتصادی و ارزی متناسب با مناطق آزاد، فقدان نیروی کار ارزان، عدم ثبات سیاســـی و اقتصادی و تضمین سرمایه در مناطق آزاد یاد کرد که در صورت رفع این موانع می‌توان امیدوار بود مناطق آزاد ایران نیز مانند بسیاری از مناطق آزاد جهان، عملکردی متناسب با اهدافشان داشته باشند. از فرصت‌های مناطق آزاد و ویژه در حال توسعه نیز می‌توان به ایجاد و فراهم‌سازی امکانات جدید برای صادرات که سبب اشتغال، انتقال تکنولوژی و سرمایه‌گذاری خارجی شده، اشاره کرد که نهایتاً باعث افزایش درآمد ملی و درآمد ارزی می‌شود.

۳ بررســـی رتبه ایران در گزارش رقابت‌پذیری جهانی، نشـــان از کاهش توان رقابتی اقتصاد

ایران؛ کارخانه تولید خاورمیانه

مناطق آزاد را به سمت صادرات سوق دهیم

■ سیدحمید حسینی
عضو پیشین هیات نمایندگان اتاق تهران

۱ صادرات بدون نفت کشور در سال ۱۳۹۳ به رقم ۵۰ میلیـــارد دلار رســـید که در مقایسه با صادرات ۴۱ میلیارد دلاری ســـال ۱۳۹۲ از رشد بیش از ۱۸ درصدی برخوردار بوده، اما هنوز هـــم با اهداف برنامه پنجم توســـعه کشور فاصله دارد، زیرا طبق برنامه پنجم، صادرات بدون نفت باید در پایان سال گذشته به ۸۰ میلیارد دلار می‌رسید، اما وضع تحریم‌ها همراه با اتخاذ سیاست‌های غلط توسط دولت‌های نهم و دهم باعث شد که دستیابی به اهداف فوق میسر نگردد، با این حال باید خدا را شکر کرد که روند افزایش صادرات با وجود متوقف‌شدن بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای و محدودیت‌های ایجادشده در نقل‌وانتقال پول، با تلاش بنگاه‌های صادراتی ادامه یافته و ریسک بالای نقل‌وانتقال پول و کالا، مانع این روند نشده است، بنابراین هنوز هم می‌توان به آینده روشن صادرات امیدوار بود.

۲ در تحلیل اینکه مناطق آزاد و ویژه تجاری چه نقشی می‌توانند در صادرات غیرنفتی بازی نمایند، باید گفت مناطقی مانند قشم، چابهار، ارس، آبادان و سلفچگان موقعیت مناسب‌تری برای توســـعه صادرات، صادرات مجدد و ترانزیت دارند. خوشبختانه در سال‌های اخیر ورود فرآورده‌های نفتی نامرغوب از عراق به مناطق آزاد تجاری کشور افزایش یافته است. این از آن جهت مایه خوشوقتی اســـت چراکه تعداد زیادی واحد کوچک پالایشـــی و شـــیمیایی توســـط بخش خصوصی احداث شده که فرآورده‌های نفتی نسبتاً مرغوب تولید کرده و در بازارهای کشورهای همسایه خصوصا افغانســـتان، ارمنستان، پاکستان و حتی امارات حضور موفقی داشته‌اند و حمایت وزارت نفت از این روند می‌تواند به توســـعه و گسترش واحدهای کوچک و متوسط پالایشی و پتروشیمی در مناطق آزاد بیانجامد. برنامه‌ریزی آگاهانه مناطق آزاد و حمایت صندوق توسعه ملی از این سرمایه‌گذاران، آینده صـــادرات این مناطـــق را متأثر خواهد کـــرد، لذا باید محدودیـــت اعطـــای وام از صندوق توســـعه ملی و فاینانس‌های خارجی به این مناطق را لغو کرده و مناطق

ملی نسبت به سال‌های گذشته دارد. براساس گزارش ۲۰۱۴-۲۰۱۳ مجمع جهانی اقتصاد، رتبه رقابت‌پذیری ایران با ۱۶ پله سقوط (از بین ۱۴۴ کشور) نسبت سال قبل به عدد ۸۲ و در سال ۲۰۱۶-۲۰۱۵ میلادی به رتبه ۸۳ رسیده است. طبیعتاً چنین نابسامانی اقتصادی بر توان و انگیزه فعالان اقتصادی کشور تأثیرگذار خواهد بود. از مهم‌ترین مشکلات صادرات غیرنفتی در کشور متأسفانه اتخاذ سیاست‌های راهبردی این حوزه بدون داشتن آگاهی از شرایط موجود و درک مناسب از چالش‌ها و مشکلات حوزه صادراتی در کشور است. سیاستگذاران و مجریان اقتصادی کشور بایستی در راستای اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای کشور، در گام اول درکی عمیق و جامع از شرایط کنونی صادرات غیرنفتی به‌دست آورده و با بهره‌گیری از تجارب کشورهای موفق، استراتژی‌های مناسبی را در راستای توسعه اقتصادی کشور با محوریت صادرات غیرنفتی تدوین و اجرا نمایند. اقداماتی چون افزایش اطلاعات تجاری و اقتصادی درخصوص بازارهای مختلف صادراتی، بالابردن کیفیت برخی از محصولات صادراتی و عدم تداوم در ارائه محصولات بی‌کیفیت، نوآوری تولیدکنندگان در تغییر مدل و طراحی محصول متناسب با خواست و سلیقه مصرف‌کنندگان، متناسب و متعارف‌ساختن قیمت برخی از محصولات صادراتی ایران، توجه کافی به رعایت استانداردهای کشورهای مقصد، عدم صدور کالاهای معیوب و غیراستاندارد از طریق بازارچه‌های مرزی، توجه کافی به ارائه خدمات پس از فروش، و مهم‌تر از همه رفع تحریم‌ها در بخشنامه‌های صادراتی و حمایت‌های دولت، از جمله عواملی هستند که بیشترین تأثیر را بر توسعه صادرات غیرنفتی کشور خواهند داشت.

۴ پس از وضع تحریم‌های اقتصادی علیه ایران خصوصاً تحریم‌های مالی و بانکی و تحریم سوئیفت، همزمان با ایجاد محدودیت در نقل‌وانتقالات وجوه معاملات و درحالی‌که چرخ تولید پس از تحریم‌های چندجانبه نمی‌چرخید، محصولات ایرانی توان رقابت در جهان را از دست دادند و روزهای سختی بر تولیدکنندگان و بازرگانان کشورمان گذشت.

تجارت بین‌الملل به همان اندازه که به اقتصاد کشورها مرتبط است، به‌طور مستقیم تحت تأثیر سیاست و روابط دیپلماتیک کشورها قرار دارد، لذا موضوع توسعه صادرات غیرنفتی هم قطعاً از این تصمیمات متاثر خواهد شد. از طرف دیگر، اقتصادی که تک‌محصولی و وابسته به نفت باشد، بسیار شکننده است چراکه با تحریم‌های نفتی درآمدهای ارزی آن کاهشی چشمگیر می‌یابد. اتفاقی که در نیمه دوم سال گذشته برای تنها منبع درآمدی کشورمان رخ داد و درحالی‌که ایران سال ۱۳۹۳ را با افزایش بی‌سابقه صادرات نفت شروع کرده بود، در نیمه دوم سال، قیمت نفت در بازارهای جهانی تقریباً به نصف رسید و دولت به ناچار بودجه ۱۳۹۴ را با نفت ۷۲ دلار بست، درحالی که قیمت امروز نفت به کمتر از ۶۰ دلار رسیده و در کنار این تهدیدها، تهدید بسیار جدی اتمام منابع نیز پیش روی ماست.

۵ صادرات غیرنفتی باید با توجه به بهبود فضای کسب‌وکار و تجارت پس از دیپلماسی جدید افزایش یابد. سهم بازارهای اروپایی از کالاهای ایران بسیار ناچیز است و تنها چندکشور همسایه و البته کشورهایی که پس از تحریم‌های جهانی علیه ایران، ایران را بازار هدف خود قرار دادند، مقصد صادرات تولیدکنندگان ایرانی هستند. این درحالی‌است که پس از لغو تحریم‌ها بخصوص تحریم سوئیفت و نقل‌وانتقالات پولی و بهبود چرخه تولید، بازاریابی و به‌دست آوردن بازارهای جدید و بازارهای از دست رفته برای بازرگانان سهل‌تر می‌شود. در این صورت، تأمین مواد اولیه واحدهای تولیدی، خطوط تولید، فناوری و نوآوری‌های روز دنیا نیز مناسب‌تر و راحت‌تر خواهد شد. این یعنی چرخه تولید تا عرضه و صادرات در بخش غیرنفتی‌ها رونق می‌یابد. با لغو تحریم‌ها، انتظار کاهش نرخ ارز وجود دارد، موضوعی که صادرات، به‌ویژه صادرات غیرنفتی که اغلب متکی به بخش خصوصی است را تحت تأثیر قرار می‌دهد. پس از افزایش ناگهانی نرخ ارز در سال ۱۳۹۱ تنها بخشی که از این بحران به عنوان فرصت استفاده کرد، بخش صادرات بود و این نگرانی نباید وجود داشته باشد که حتی باوجود افزایش حجم صادرات، ارزش صادرات کاهش یابد.

آزاد تجاری کشور که اکنون عمدتاً به پایگاه وارداتی در کشور تبدیل شده‌اند را به سمت صادرات سوق داد.

۳ ارقام صادرات بدون نفت در سال ۱۳۹۳، از صادرات حدود ۱۴ میلیارد دلار میعانات گازی، بیش از ۱۴ میلیارد صادرات محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی و مجموعاً صادرات حدود ۲۲ میلیارد دلار کالاهای صنعتی، کشاورزی، معدنی و خدمات کشور حکایت دارد. توسعه در بعضی از بخش‌ها و رشته‌ها با نگاه برون‌زا و صادراتی و بر مبنای مزیت نسبی کشور صورت گرفته و قاعدتاً انتظار می‌رود این بخش‌ها که عبارتند از نفت، گاز، معدن، پتروشیمی و صنایع سنگین، نقش بارزی در افزایش صادرات داشته باشند، در کنار این بخش‌ها ما موفق شده‌ایم در صدور خدمات فنی و مهندسی و خدمات پزشکی به مزیت رقابتی دست یافته و صادرکننده خدمات شویم. خوشبختانه در بعضی از صنایع مانند شیرینی، شکلات و لبنیات نیز بدون داشتن مزیت آشکار نسبی، موفق شدیم در بازارهای صادراتی حضور موفقی داشته باشیم.

۴ برای توسعه صادرات کالا و خدمات ضروری است که در مرحله اول، تحریم‌های ظالمانه علیه کشور لغو گردد تا از این طریق هزینه مبادله کاهش، ارزش کالاهای صادراتی افزایش و بازارهای هدف کالاهای صادراتی تنوع پیدا کند. اکنون بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای در بخش پتروشیمی، نفت، گاز و معدن به علت تحریم مالی و تکنولوژیک ناتمام مانده بنابراین در صورت لغو تحریم‌ها به سرعت تکمیل می‌شود و ظرفیت صادراتی کشور افزایش خواهد یافت، اما در صورت عدم سرمایه‌گذاری جدید و تکمیل طرح‌ها، دستیابی به هدف حتی ۶۰ میلیارد دلاری نیز مشکل و دور از دسترس خواهد بود. با این حال، چشم‌انداز آینده صادرات با توجه به رویکرد دولت به تعامل با جهان و توسعه روابط سیاسی و اقتصادی با سایر کشورها امیدوارکننده است. دولت تدبیر و امید اکثر موانع صادراتی را که در اثر تشدید تحریم‌ها ایجاد شده بود شامل مشروط‌شدن معافیت مالیاتی، پیمان ارزی و محدودیت مقداری صادرات را لغو و در طرح خروج غیرتورمی از رکود، صادرات را به عنوان یکی از پیشران‌های اقتصادی در نظر گرفته و رشد ۱۸ درصدی صادرات بدون نفت در سال ۱۳۹۳ نیز نشانه برنامه‌ریزی و سیاستگذاری صحیح دولت است. بنابراین به نظر می‌رسد توافق هسته‌ای در صورت تحقق بتواند به‌سرعت، بخش خدمات، خصوصاً خدمات بانکی و بیمه، حمل‌ونقل هوایی و دریایی، ترانزیت، صادرات مجدد، توریسم، گردشگری و هتلداری را تحت تاثیر قرار داده و رونق را به آنها بازگرداند.

۵ افزایش صادرات کالا و خدمات ایرانی به بازار سایر کشورها با توجه به وجود شبکه گسترده ایرانی‌ها در خارج از کشور امکان‌پذیر و شدنی است، به‌شرط آن‌که کشور در یک برنامه‌ریزی بلندمدت و استراتژیک، تلفیق معدن و انرژی را سرلوحه کار قرار دهد و با توجه به داشتن ذخایر عظیم گازی اقدام به تولید حداقل ۱۲۰ میلیون تن محصولات پتروشیمی، ۱۵۰ میلیون تن فرآورده‌های نفتی و گازی، ۵۰ میلیون تن فولاد، یکصد هزار مگاوات برق، یکصدمیلیون تن سیمان و کلینکر و چندهزار تن مس، روی و آلومینیوم نموده و ایران را تبدیل به کارخانه تولید خاورمیانه نماید.

ایران با توجه به موقعیت سوق‌الجیشی خود قادر است با کشورهای منطقه در این اقلام رقابت کند، در صورتی که عناصر و الزامات این هدف فراهم شوند. الزاماتی شامل نیروی انسانی ماهر و تحصیلکرده، زیرساخت مناسب، مواد اولیه صنعتی خصوصاً انواع فلزات و منابع انرژی. اگر این امکانات در یک فضای رقابتی و در محیط مطلوب کسب‌وکار در اختیار بخش خصوصی داخلی و خارجی قرار گیرد و دولت همان‌طور که رهبر معظم انقلاب در پیام نوروزی خود تاکید فرمودند، خود را پیمانکار ملت دانسته و از مداخله در اقتصاد کشور بپرهیزد، در آینده‌ای نه‌چندان دور، دستیابی به اهداف فوق میسر خواهد شد.

باید محدودیت اعطای وام از صندوق توسعه ملی و فاینانس‌های خارجی به مناطق آزاد تجاری را لغو کرده و این مناطق که اکنون عمدتاً به پایگاه وارداتی در کشور تبدیل شده‌اند را به سمت صادرات سوق داد.

در مناطق آزاد موانع واردات رفع شده است

توسعه صادرات بدون داشتن صنعت و تولید قوی بی‌معناست

حمیدرضا صالحی
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

در مناطق آزاد ترکیه، انواع معافیت‌ها منجر به توسعه صادرات و توان‌افزایی تولیدکننده داخلی شده در حالی که در مناطق آزاد ایران عوارض و مالیات برای ورود محصولات خارجی حذف شده است نه صدور محصولات داخلی!

توسعه صادرات غیرنفتی در سال پیش رو، ابعاد تازه‌ای خواهد یافت چراکه اگر تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران برداشته شود، بدون‌شک فرصت‌های تازه‌ای از صادرات کالا به‌وجود خواهد آمد که باید از همین حالا به فکر استفاده حداکثری از آنها برای بسترسازی مناسب توسعه صادرات غیرنفتی باشیم. بر اساس آنچه در سند چشم‌انداز بیست‌ساله آمده است، ایران باید بتواند تا افق ۱۴۰۴ درآمدهای غیرنفتی خود را دست‌کم تا هشتاد درصد کل درآمدهای کشور و به مرز دویست میلیارد دلار برساند. در همین مسیر، اتاق‌های بازرگانی باید با تشویق و ترغیب دولت و با تکیه بر دیپلماسی اقتصادی بتوانند شرکت‌های ایرانی را در مناقصه‌های کشورهای هدف حمایت کرده و زمینه‌سازی‌های لازم برای تبدیل‌شدن ایران به هاب انرژی منطقه را فراهم آورند، که اگر چنین شود مسیر پیش‌رو به‌ویژه برای صادرات غیرنفتی هموارتر از گذشته خواهد شد.

اما در موضوع توسعه صادرات غیرنفتی نخست باید تعریف دقیقی صورت گرفته و میعانات گازی از فهرست صادرات غیرنفتی خارج شود، چراکه میعانات، مصداق بارز صادرات نفتی است. در این بخش شرکت‌ها و کارخانه‌ها انرژی ارزان‌قیمت می‌گیرند و در بهترین حالت باید نامش را صادرات غیرنفتی سوبسیدی بگذاریم! تاکید ما باید بر صادرات غیرنفتی-غیر سوبسیدی متمرکز باشد که صادرات خدمات فنی‌ومهندسی و کالاهای صنعتی را دربرمی‌گیرد و تمام توجه و سرمایه‌گذاری‌ها باید در همین مسیر صرف شود.

دولت‌ها و آفت نگاه وارداتی

در کشور ما، توسعه صادرات از دیرباز زیرساخت درستی نداشته و از آنجا که در ۵۰ سال گذشته اقتصادی منزوی داشته‌ایم و در عین حال استراتژی حکومت‌ها نیز بیشتر واردات‌محور بوده باید نسبت به تغییر رویکردهای کلان کشور در عرصه اقتصاد بکوشیم. در سالیان گذشته مدیران ما رویکرد صحیحی نسبت به صادرات غیرنفتی نداشته‌اند و هنوز هم در بخش‌های مختلف ردپای این نوع رویکرد وجود دارد. موانع بزرگی کماکان پیش روی صنعت ماست که عمدهٔ آنها ناشی از وجود همین نگاه وارداتی برگرفته از اقتصاد نفتی است. در این شرایط، دولت باید به کمک بنگاه‌های خصوصی آمده و از لحاظ رشد اقتصادی به آنها کمک کند. در ایران دولت در سی‌درصد بنگاه‌ها شریک است و به سختی بتوان به تغییر پارادایم و هژمونی دولت‌ها در امور اقتصادی دست زد. گویی مسئله اقتصاد دولتی قرار است تا همیشه، به مثابه میراثی از گذشتگان بر بدنه اقتصاد و تولید ما سنگینی کند.

چالشی به نام مناطق آزاد

از مقوله تولید و صنعت و نگاه‌های بازدارنده که بگذریم، حتی در مناطق آزاد که اصولاً باید مبتنی بر صادرات فعالیت خود را سامان دهند، نیز زیرساختی برای توسعه صادرات به‌وجود نیامده است. در کشور همسایه‌مان ترکیه، منطقه آزاد به‌طور خاص برای صادرات است و البته امکان واردات مواد اولیه نیز برای تولید برخی کالا در این مناطق آزاد وجود دارد که در نهایت این واردات نیز به تولید محصول جدیدی منجر می‌شود و یک واردات صرف نیست. در مناطق آزاد ترکیه، انواع معافیت‌ها منجر به توسعه صادرات و توان‌افزایی تولیدکننده داخلی شده و نمونه موفقی از تجربه فعالیت مناطق آزاد را شکل داده است، این در حالی است که در ایران، ما مناطق آزاد را به امر واردات محدود کرده و از صادرات محصولات بی‌خبریم. نکته عجیب دیگر اینکه در مناطق آزاد ایران عوارض و مالیات برای ورود محصولات خارجی حذف شده است نه صدور محصولات داخلی!

آینده‌نگری دوران «پساتحریم»

دوران «پساتحریم» برای ما توام با بسیاری از نگرانی‌هاست. چنانکه بیم آن می‌رود با برداشته‌شدن تحریم‌ها و آزادتر شدن فروش نفت، دولت بار دیگر به سیاست خام‌فروشی نفت روی آورد و تاکید بر توسعه صادرات غیرنفتی در حد شعارهای مکرر باقی بماند. نگرانی دیگر این‌که با فروش نفت، دولت درآمد ارزی بیشتری به‌دست آورده و دوباره به سمت واردات کالاها برود. برای پرهیز از چنان شرایطی، باید کاری کنیم که در عین مراقبت از صنعت، به کمک تحکیم زیرساخت‌های توسعه صنعت بیاییم چراکه این نگرانی جدی است که با برداشته‌شدن تحریم‌ها از یکسو روابط بین‌الملل ما توسعه یابد و از دیگرسو، بازگشت دولت به فاز قبلی و تکرار سیاست واردات را شاهد باشیم.

این درحالی است که ایران در بسیاری از حوزه‌های صادراتی از جمله صادرات خدمات فنی‌ومهندسی می‌تواند در سطح منطقه نیز تاثیرگذار باشد و بازار ۱۰ میلیارد دلاری این خدمات در منطقه را پس بگیرد. نیروی انسانی ارزان و باکیفیت ایرانی موجب می‌شود، تا در بسیاری از مناقصات برنده شویم، اما این به تنهایی کافی نیست بلکه این شرکت‌های خصوصی، حمایت دولت را نیز برای در اختیار گرفتن پروژه‌ها احتیاج دارند.

لزوم توجه به بیمه‌گذاری صنعت

پیش از آنکه به وضعیت پساتحریمی ورود کنیم، باید چشم‌انداز و برنامه عمل مشخصی تدوین شده و شرایط برای رقابت محصولات ساخت داخل با نمونه‌های مشابه خارجی آن مهیا شود. در همین حال پیشنهاد می‌شود تا صندوق ضمانت، ریسک‌های صنعتگر ایرانی را بپوشاند و بیمه‌ها و صندوق‌های پولی و مالی در توسعه این امر همراه شوند، چنانکه بیمه هرمس در آلمان و بیمه کوفاس در فرانسه اهالی صنعت را برای سرمایه‌گذاری ــ حتی در شرایط غیر ایمن –ضمانت کرده و احساس امنیت را در تولیدکننده شکل می‌دهند اما وقتی یک شرکت مهندسی ایرانی، برای اجرای پروژه‌ای راهی عراق می‌شود و همزمان مسئله داعش بالا می‌گیرد، هیچ بانک و بیمه‌ای حاضر به بیمه‌کردن پول، هزینه کارگر و نیروی انسانی او نیست. اتاق‌های بازرگانی می‌توانند با اتکا به توان مدیران کارآمد و نخبه در بخش خصوصی در تصمیم‌سازی‌های دولت درخصوص موضوعات اینچنینی و مسائل دیگری مانند جوایز صادراتی و یا واقعی‌سازی نرخ ارز، نقشی کلیدی ایفا کنند. نقش‌آفرینی موثری که تاکنون مغفول مانده است.

داستان تکراری نازبالش نفتی

واقعیت این است که در ایران، اتکای مخرب دولت‌ها به نفت، از سال‌های پس از ملی‌شدن صنعت نفت آغاز شده و در طول این سال‌ها نه‌تنها از میزان آن کاسته نشده، بلکه به‌تدریج خواب دولت بر نازبالش نفت سنگین‌تر شده و اقتصاد ایران وابسته‌تر از پیش. به همین خاطر، در آستانه برداشته‌شدن تحریم‌ها انتظار این است که برای یکبار هم که شده بتوانیم در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی اقدام کرده و در مقوله‌هایی چون مناطق آزاد، سیاست‌های حمایتی و ایجاد زیرساخت‌های لازم دست به بازنگری جدی بزنیم. مسیر پیش‌رو بدون تردید، مسیر پُر فرازونشیبی خواهد بود اما گام برداشتن در آن ناگزیر بوده و لازم است از همین امروز به فکر نیازمندی‌های فردای جامعه ایرانی باشیم، جامعه‌ای که بناست رفته‌رفته به سوی رقابت با محصولات جهانی گام برداشته و وارد فاز جدی‌تری از صادرات شود. فراموش نکنیم صادرات محصولات بدون داشتن صنعت و تولید قوی بی‌معناست.

مناطق آزاد و مساله قاچاق کالا

پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر

■ اسدالله عسگراولادی
رییس کمیسیون صادرات
اتاق بازرگانی ایران

دولت یازدهم تاکید زیادی بر بحث مناطق دارد اما منتقدان معتقدند که این مناطق به جای اینکه یک فضای روشن برای صادرات ایجاد کنند، بیشتر بر واردات تمرکز دارند. به عنوان رییس اتاق بازرگانی ایران و چین چقدر از تجربه چینی‌ها در توسعه مناطق آزاد مطلع هستید و فکر می‌کنید به چه شکل می‌توانیم از تجربه آنها درس بگیریم؟

مناطق آزاد در ایران موفق نیستند، علتش هم این است که به خاطر درآمدزایی‌شان از صادرات کنار رفتند. درآمدزایی آن‌ها در واردات است. برای درآمدزایی بالاتر هم متاسفانه راه قاچاق باز است. قاچاق در مناطق آزاد ایران رونق گرفته برای همین مناطق ویژه اقتصادی تجربه موفقی از کار درنیامدند. آقای روحانی باید در مناطق آزاد تغییر ساختاری ایجاد کند. با این ساختار کنونی عنوان مناطق آزاد به هیچ وجه در خدمت صادرات نخواهد بود. در چین، هدف مناطق آزاد فقط تولید برای صادرات است و اصلا به واردات نمی‌اندیشند. در چین برای قاچاق کالا سخت‌گیری وجود دارد. زندان‌های طویل‌المدت دارد، جریمه‌های سنگین و حتی اعدام. دوسال پیش وزیری از چین اینجا آمده بود، با او ملاقات داشتم. بعد از یکسال و نیم به چین رفتم و خواستم با آن وزیر ملاقات کنم، گفتند نیست. دیدم اعدامش کردند. آنجا در مورد تخلف اقتصادی سخت‌گیر هستند. اما برای تقویت صادرات چین چهار حرکت مهم انجام داده است: ۱) سرمایه‌گذاری برای صادرات را تشویق کرده، ۲) بهره بانکی برای صادرات را یک‌رقمی (۶ الی ۷ درصد) کرده، ۳) به مدت ۲۰ سال تنخواه صادرات می‌دهد، ۴) برای صادرات، همان واحد صادراتی را وثیقه می‌گیرد نه چیز دیگر. مسئله دیگر این که عمده بازاریابی توسط دولت چین انجام شده است. در همه نمایشگاه‌ها برای صادرکننده چینی تسهیلات فراهم است و برای پروازهایی که به کار صادرات مربوط است تخفیف ارائه می‌شود. در حمل‌ونقل، ارسال کالای صادراتی از چین به همه جای دنیا تخفیف ویژه دارد. کشور چین بیش از ۱۰۰ منطقه آزاد دارد. نه‌تنها در چین، در دنیا هم مناطق آزادی را از آن خود کرده و به محصولات خودش معطوف کرده است. در ایران نیز منطقه اروند برای چینی‌هاست. حالا می‌خواهند یک منطقه آزاد دیگر در چابهار درست کند. اما این سیاست برای ما توسعه واردات می‌شود و برای چینی‌ها توسعه صادرات. ما در مناطق آزاد سیاست و استراتژی روشنی نداریم و متاسفانه فقدان این سیاست‌گذاری‌ها به قاچاق متمرکز کالا در این مناطق منجر شده است.

شاخصه‌های یک منطقه آزاد ایده‌آل که به جای دروازه واردات، سکوی پرتاب صادرات باشد از نظر شما چه شاخصه‌هایی است؟

دولت باید در مناطق آزاد برای صادرات تسهیلات بدهد. در حال حاضر به منطقه آزاد و مدیریت منطقه آزاد هیچ تسهیلاتی برای صادرات ارائه نمی‌شود. چرا صادرکننده ما وقتش را آنجا صرف کند؟ می‌بیند درآمد ندارد، می‌رود سراغ واردات، چون درآمد دارد. باید برای منطقه آزاد درآمدزایی بشود. باید شرایطی ایجاد شود که برای صادرات انگیزه فراهم شود. اما در وضعیت کنونی ما چهارعامل بازدارنده در مسیر توسعه صادرات داریم؛ نخستین ایستگاه بازدارنده خود اتاق است. اتاق در صدور و تمدید کارت بازرگانی برای صادرکننده‌ها سخت‌گیری‌های عجیبی دارد. زمانی که باید برای تمدید کارت صرف شود، در حال حاضر بین ۱۵ روز تا ۲ ماه است. این باید به دو روز کاهش یابد و طوری شود که بازرگان امروز برود و فردا کارتش تمدید شده باشد، این یعنی تسهیل امور برای توسعه تولید و صادرات. اتاق باید خودش را اصلاح کند و با فضای کسب‌وکار دنیا همخوان و هم‌طراز شود. دومین ایستگاه بازدارنده در امر صادرات، مسائل مالی است. در همه دنیا به صادرکنندگان وام و تسهیلات تک‌نرخی می‌دهند. هیچ جای دنیا بهره صادرات ۲۰ درصد و ۳۰ درصد نیست. اینجا بهره از ۱۶ درصد و ۲۲ درصد، تا ۲۸ درصد است. این غلط است. سومین مسئله، مسئله بانکی است. ما معتقدیم صادرات، خودش فی‌نفسه می‌تواند وثیقه باشد. مسئله بازدارنده چهارم نیز به مسائل حمل‌ونقل بازمی‌گردد؛ واقعیت اینکه حمل‌ونقل‌مان ضعیف است. راه‌آهن ما در اختیار صادرات نیست. شبکه هوایی قوی هم نداریم. در صورتی که صادرات گران‌قیمت مثل خاویار، زعفران، فرش ابریشمی و امثال این‌ها را باید با هواپیما انجام شود. بنابراین برای صادرات به نقاط مختلف مصرف، مثل مرکز اروپا، مراکز خاوردور مثل ژاپن و چین و هندوستان باید شبکه هوایی در اختیار صادرات گذاشته شود. ایستگاه بازدارنده بعدی روادید است. یعنی من که می‌خواهم به آلمان جنس بفرستم برای اخذ ویزای آلمان باید یک‌ماه و نیم در سفارت گرفتار شوم. روادید برای روسیه و هندوستان سخت است و برای چین هم چندان آسان نیست. نمایندگان وزارت خارجه باید بازارهای هدف صادراتی را شناسایی کرده و با نمایندگان آن کشورها صحبت کنند و بر اساس معرفی‌نامه، تاجر صادرکننده به سفارتخانه کشورهای مقصد معرفی شود. همچنین باید تدابیری اتخاذ شود تا ویزای درازمدت را زودتر از این روال کنونی به تاجر ایرانی ارائه دهند.

با تمام این حرف‌ها در سال ۱۳۹۳ توانستیم نزدیک ۵۰ میلیارد دلار صادرات داشته باشیم که بخشی از آن خدمات فنی‌ومهندسی است، قسمتی میعانات گازی است، بخشی پتروشیمی است و قسمتی از آن هم صادرات سنتی معمولی است. اما به منظور تقویت این روند بدون تردید باید این ایستگاه‌های بازدارنده را حل کنیم.

در صادرات غیرنفتی سنتی که حوزه تخصص شما نیز هست، ارقام صادراتی ما چندان امیدوارکننده نیست. چطور می‌توان برای توسعه این بخش از صادرات اقدام کرد؟

ما باید در نمایشگاه‌های بازارهای هدف حضور پیدا کنیم. پیشنهاد من این است که هر هیات عالی‌رتبه دولتی که سفر می‌رود، هیاتی از تجار و بازرگانان ایرانی را با خود همراه ببرد. رییس دولت گذشته وقتی سفر می‌رفت، ۲۰۰-۳۰۰ نفر همراهش بودند، ولی این‌ها چه کسانی بودند؟ قوم و خویش، خانواده و برخی دوستان. اگر وزیری می‌رود تا در یک کمیسیون مشترک شرکت کند، باید تعدادی صادرکننده همراه خود ببرد. اگر این کار را بکنند بازارهای هدف را در کنار مسئولان بهتر شناسایی می‌کنیم. برای نمونه اگر بخواهیم با رییس اتاق بازرگانی مجارستان ملاقات کنیم، در صورتی که همراه وزیر باشیم، فوراً به ما وقت ملاقات می‌دهند، اما اگر خودمان بخواهیم برویم، باید پشت در بایستیم. پس یکی از راه‌ها این است که تعدادی از صادرکنندگانی که می‌توانند به آن کشور کالا صادر کنند، همراه مسئولان کشور باشند. ما باید از بازوی حمایتی وزارت امور خارجه، هیات دولت و همین سفرهای خارجی استفاده کنیم. یعنی باید تمام فرصت‌ها در مسیر توسعه صادرات و تولید کشور غنیمت شمرده شود و تمام افراد در موقعیت‌ها و مسئولیت‌های مختلف از بخش خصوصی و تولید داخلی حمایت کنند. در همین حال حضور در نمایشگاه‌ها هم خیلی تعیین‌کننده است. سخت‌گیری‌هایی در مسیر کمک به صادرکننده‌ها برای حضور در نمایشگاه‌ها در سازمان توسعه تجارت وجود دارد که باید برداشته شوند. علاوه بر این، سازمان توسعه تجارت باید مرتب از نمایشگاه کشورهای هدف ما (۸۰ کشور هستند) گزارش بگیرد و در یک بولتن مخصوصی اطلاعات دسته‌بندی شده را منتشر کند. یا اینکه این اطلاعات طبقه‌بندی شده را به اتحادیه‌های صادرکنندگان بفرستد تا صادرکنندگان خشکبار و صادرکنندگان فرش بدانند که نمایشگاه‌هایی که در دنیا برای این رشته‌ها تاسیس شده، کجاست. البته الان سازمان توسعه تجارت این کارها را نمی‌کند برای اینکه قدرتش را ندارد.

ما در مناطق آزاد سیاست و استراتژی روشنی نداریم و متاسفانه فقدان این سیاست‌گذاری‌ها به قاچاق متمرکز کالا در این مناطق منجر شده است.

دولت انتظاراتش را از مناطق آزاد روشن کند

فراز و نشیب‌های منطقه آزاد کیش

در گفت‌وگو با محمدرضا یزدان پناه مدیر عامل پیشین منطقه آزاد کیش

آمنه شیرافکن: مهندس محمدرضا یزدان‌پناه دو دوره، یکی در فاصله سال‌های ۱۳۶۵ تا ۱۳۶۷ و دیگری از ۱۳۷۲ تا ۱۳۷۹ در کیش اقامت داشته است. او که پس از چندسال فعالیت در بخش‌های عمرانی استانداری‌های کرمان و تهران، دبیر ستاد بسیج اقتصادی شده بود سال ۱۳۶۵ به همراه دو نفر از دوستانش برای بررسی وضعیت جزیره کیش راهی جنوب شد. از جزیره چارک با قایق خودشان را به آنجا رساندند و از همان روز کار برای توسعه کیش و تبدیل آن به منطقه آزاد در دستور کار قرار گرفت. همین سفر نام او را با سرنوشت این جزیره گره زد، چنانکه در سال‌های بعد نه‌تنها عضویت در هیئت مدیره سازمان عمران کیش و قائم‌مقامی سازمان منطقه آزاد کیش را تجربه کرد، بلکه در فاصله سال‌های ۱۳۷۲ تا ۱۳۷۹ به عنوان رییس هیئت مدیره و نخستین مدیرعامل سازمان منطقه آزاد کیش منشأ تحولات فراوانی شد و از جمله مدیرانی بود که دوره مدیریتی‌اش در این جزیره با ایجاد فرصت‌های مناسب اقتصادی و واگذاری کارها به بخش خصوصی همراه شد. با او دربارهٔ آسیب‌شناسی تجربهٔ مناطق آزاد در ایران به‌ویژه تجربه جزیره کیش، و فرصت‌های مغفول و ازدست رفتهٔ این مناطق به گفت‌وگو نشستیم.

عکس: امید ایران‌مهر

هر منطقه آزادی برای خودش برنامه و استراتژی مشخصی می‌خواهد. نمی‌شود به یکباره برنامه معینی برای تمام مناطق آزاد تعیین و اجرا کرد. برای نمونه زیرساخت سیاحتی-گردشگری برای کیش در اولویت بود و هست، اما مناطق آزاد دیگری داریم که هریک می‌توانند فرصت‌های خاص خودشان را خلق کنند

بگذارید با یک سوال کلی گفت‌وگویمان را آغاز کنیم. آیا فکر می‌کنید تجربه تاسیس مناطق آزاد در ایران قابل دفاع است؟

من زمینه فعالیتم محدود به منطقه آزاد کیش بوده و به همین خاطر نمی‌توانم با قاطعیت درباره سایر مناطق هم نظر بدهم، اما درباره کیش فکر می‌کنم تجربه قابل‌دفاعی بود که می‌توانست در مسیرهای توسعه صادرات گام‌های موثرتری بردارد. هرچند، در آغاز تاکید ما بر جنبه توریستی و گردشگری جزیره کیش متمرکز شده بود اما در همان زمان نیز سرمایه‌گذاری‌هایی برای ایجاد صادرات مجدد انجام شد. اما باید تصریح کرد که زمینه کار و فعالیت در هر منطقه آزادی با منطقه آزاد دیگر متفاوت است. برای نمونه منطقه آزاد کیش برای جذب گردشگر امکانی درجه یک داشت و اگر مزیت نسبی آن را در نظر می‌گرفتیم همین مزیت توریستی بود، اما متاسفانه در دوره‌های بعدی برای استفاده از این ظرفیت، چندان در مسیر درست گام برنداشتند، چراکه اگر توسعه زیرساخت‌های گردشگری و تلاش برای جذب گردشگر به همان شکل پیش می‌رفت، بدون شک امروز وضعیت جزیره باید بسیار بهتر از این شرایط بود.

نقد اصلی به تجربهٔ مناطق آزاد ایران آن است که چرا این مناطق به جای آنکه عاملی برای توسعه صادرات شوند، به فضایی برای گسترش واردات بی‌رویه و حتی ورود غیرقانونی کالا تبدیل شده‌اند. آیا این نقد را جدی می دانید؟

هرچند این نقدها تا حدود زیادی وارد است، اما نمی‌توان نقد را مطرح کرد و برخی واقعیت‌ها را نادیده گرفت. موضوع صادرات مجدد و توسعه زیرساخت‌ها در مناطق آزاد تقریباً همزمان و به یک میزان به فراموشی سپرده شد. وقتی ما وارد کیش شدیم، جز هتلی نیمه‌مخروبه برجای مانده از دوره رژیم گذشته و چند ویلای تخریب شده، تقریباً جزیره هیچ امکان خاصی نداشت. آن موقع چند دکل نیروی هوایی در کیش دیده می‌شد و تمام المان‌ها محدود به همین بود. ما در کیش گام‌به‌گام جلو رفتیم و برخی زیرساخت‌ها را فراهم آوردیم و تجربیاتی در این راه کسب شد که متاسفانه با اینکه تجربه‌های گرانقدر و ارزشمندی بود اما متاسفانه به‌درستی به مدیران پس از ما منتقل نشد. یک رسم اشتباه در ایران وجود دارد که وقتی مدیری می‌رود و مدیر دیگر جایگزین او می‌شود، هیچ انتقال تجربه‌ای صورت نمی‌گیرد. در تمام این سال‌ها من حتی یک تماس تلفنی نداشتم که آن سوی خط، مدیری از مناطق آزاد بخواهد درباره تجربه من چیزی بپرسد. همین است که وارد فرآیند سعی و خطا می‌شویم و تکرار برخی اشتباه‌ها ناگزیر است. به باور من، هر منطقه آزادی برای خودش برنامه و استراتژی مشخصی می‌خواهد. نمی‌شود به یکباره برنامه معینی برای تمام مناطق آزاد تعیین و اجرا کرد. برای نمونه زیرساخت سیاحتی-گردشگری برای کیش در اولویت بود و هست، اما مناطق آزاد دیگری داریم که هریک می‌توانند فرصت‌های خاص خودشان را خلق کنند.

نظرتان درباره تاکید دولت بر توسعه مناطق آزاد چیست؟ آیا این تجربه‌ای موفق بوده که باید تکرار شود یا احتیاج به آسیب‌شناسی دارد؟

به نظرم نکته دومی که فرمودید صحیح‌تر است. دولت باید بتواند به جای تاکید بر راه‌اندازی صرف مناطق آزاد، نخست سیاست‌های کلان و انتظاراتش از مناطق آزاد را تدوین کرده و آن را مشخص کند. در حال حاضر حلقه مفقوده مناطق آزاد ما تاکید و توجه به مقوله صادرات است. تبدیل یک منطقه، به منطقه آزاد یک تا دو دهه کار مداوم و صرف زمان می‌خواهد تا زیرساخت‌های حداقلی ایجاد شود، به همین خاطر شاید بهتر باشد بجای راه‌اندازی مداوم مناطق جدید، تلاش کنند قابلیت‌های مناطق کنونی را مورد استفاده قرار دهند و برنامه عمل مشخصی در اختیار مدیران آنها قرار گیرد. متاسفانه مناطق آزاد ما امروزه، بی‌برنامه پیش می‌روند و به نوعی رها شده‌اند. برای همین است که احتمال بروز برخی مشکلات در این مناطق به شدت افزایش می‌یابد. برای نمونه اگرچه قوانین اولیه و حتی مقررات مصوب بعدی برای مناطق آزاد، مدیریتی جامع و چندوجهی را ترسیم کرده، ولی درعمل توجهی به مقررات گذاشته

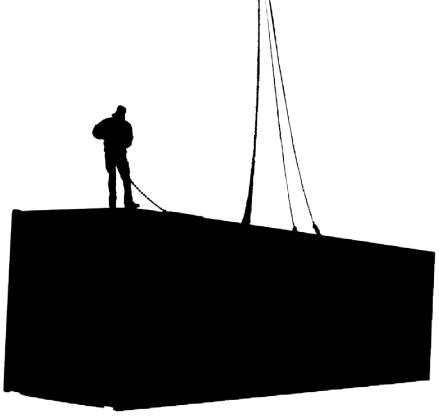
نمی‌شود. برای توسعه مناطق و اقتصاد آزاد بین‌المللی در کشور، نه‌تنها عزم ملی وجود ندارد، بلکه هر بخش در طول سالیان گذشـــته تلاش کرده تا سهم خود را از درآمـــد مناطق آزاد بگیـــرد. درحالی که نظام عمومی کشور خود را ملزم به تهیه آب و برق و تلفن چندین‌هزار روستا کرده است، بسیار مناسب خواهد بود اگر بررسی شـــود برای تامین امکانات زیربنایی مناطق آزاد کشور به عنوان مناطق بین‌المللی درون مرزهای ایران، توســـط وزارتخانه‌های ذیربط چقدر سرمایه‌گذاری شده است. ناگفته نماند که در دولت نهم، و البته سال‌های آخر دولت دهم، به معنای واقعی کلمـــه مناطق آزاد ما از بین رفتند و موارد متعددی از تخلف و فســـاد در آنها گزارش شـــد. یعنی همان تصویر بسیار بدی که از ابتدا در اذهان درباره مناطق آزاد وجود داشـــت. خاطرم هســـت روزهای نخست حتی با اکراه نام منطقه آزاد را می‌نوشـــتیم و گاهی در نامه‌های اداری به نخست‌وزیری روی آن را لاک می‌گرفتیم. چون منطقه آزاد یک بار منفی یافته بود که آنجا بی‌هیچ قانون و محدودیتی هر کاری می‌توان کرد. واقعیت چیز دیگری بود اما حاشیه‌سازی زیادی دربارهٔ آن انجام شـــده بود. حالا ما خودمان به دست خودمان در مناطـــق آزاد کاری کردیم که تصویری بسیار ضعیف از این مناطق تجاری در افکار عمومی مخابره شـــده است. البته در دولت آقای روحانی نیز همچون دولت آقای هاشـــمی خوشبختانه نگاه به مناطق آزاد مثبت اســـت امـــا این نگاه مثبت کافی نیست و باید در موضوع، حرفه‌ای‌تر و متمرکزتر شد.

یکـــی از موضوعاتی که همواره درباره مناطق آزاد مطرح است، ظرفیت‌های جذب سرمایه خارجی در پروژه‌های منطقه است. چرا این مهم به درستی محقق نشده است؟

در همان نخســـتین روزهای تاسیس منطقه آزاد کیش، ما به امارات ســـفر کردیم تا بتوانیم بستری برای ســـرمایه‌گذاری خارجـــی فراهم کنیم اما در بازگشـــت خیلی تغییرات گســـترده در مدیریت جزیـــره به‌وجود آمده بود و اصلا تا مدتی افرادی از نهادهای دیگر در جزیره تردد داشتند. به این ترتیب تمام رایزنی‌ها و تلاش‌های ما برای جذب سرمایه خارجی نقش بر آب شـــد. همان‌جا بود که متوجه شدم مسئله اقتصاد و سیاســـت در ایران پیوندی بســـیار جدی خورده و نمی‌توان بدون برون‌رفت از چالش‌های سیاسی، حتی نیم‌نگاه مثبتی به اقتصاد کشور داشـــت. خب واقعیت این اســـت که ما در ارتباط با جذب سرمایه خارجی تحت هیچ شرایطی موفق نبوده‌ایم، حتی در ارتباط با جذب ســـرمایه داخلی هم موفق عمل نکرده‌ایم. سرمایه‌گذار داخلی اطمینان خاطر می‌خواهد، برای سرمایه‌گذاری در شـــرایط کنونی هم به خاطر مسائل سیاسی و هم مسائل مدیریتی، نه‌تنها اطمینانی به آینده وجود ندارد بلکه حتی جذابیت‌ها نیز برای ســـرمایه‌گذار فراهم نیســـت. هرچند ســـرمایه‌گذاری‌هایی در ســـطح پایین و اندک صورت می‌گیـــرد اما با این سرمایه‌گذاری کوچک، تحولی جدی در کوتاه‌مدت اتفاق نمی‌افتد. عمری طولانی باید طی شود تا این خرده سرمایه‌گذاری‌ها منجر به ایجاد تحول شود. باید آرامش فکری برای ســـرمایه‌گذار به‌وجود آید. ایران در خاورمیانه و آسیا بهترین موقعیت را برای ســـرمایه‌گذاری دارد و جزو ۱۴ منطقه استراتژیک جهان به‌شمار می‌آید که اگر زمینه آن فراهم شود به کشـــوری فعال در حوزه اشتغال تبدیل خواهد شـــد. امروز در مناطق آزاد نباید وقت صرف کرد، در اصل باید دیدگاه مدیـــران دولتی را تغییر داد. مدیران دولتی باید به این تفکر برسند که اگر بخش خصوصی قدرت یافت او نیز موفق می‌شود.

فکر می‌کنید قوانین دست‌وپاگیر تا چه میزان مانع از طی مسیر درست در حوزه صادرات غیرنفتی در مناطق آزاد شده است؟

اســـاس کار مناطـــق آزاد یعنی رهایـــی از برخی قوانین و مقررات دســـت‌وپاگیر. به‌طور مثال، قرار بود کالای خام وارد مناطق آزاد شـــود، ســـپس با انجام فرآوری آن کالا ارزش افزوده مناســـبی یابد و صادرات صورت گیـــرد. آیا این اتفاق در مناطق آزاد کشـــور انجـــام می‌شـــود؟ ارزآوری و تولید، هم یکی از اهدافی بـــود که در قانون مناطق آزاد پیش‌بینی شده بود اما متاسفانه این مناطق حتی به آن نزدیک نشده‌اند بلکه حتی ظرف چندسال گذشـــته از اهداف اولیه نیز فاصله گرفته‌اند. البته کیش با وجود تمامی تخلف‌ها و بی‌قانونی‌ها چندان آســـیب ندید. دلیلش این بود که ما از همان ابتدا کارها را به بخش خصوصی واگذار کردیم. ما واقعا از هیـــچ جزیره را تبدیل به جزیـــره کردیم. البته هنوز ایرادها فراوان اســـت و توانمندی‌های بالقوه، بالفعل نشـــده است. کیش می‌توانست در موضوع گردشگری در خاورمیانه قطب گردشگری شود که نشد، چرا که سیاست‌ها تداوم نداشتند. با این وجود بـــرگ برنده ما در کیش همین واگذاری به بخش خصوصی بود. به همین خاطر آمد و شد سیاست به کیش نتوانست خیلی مسئله اصلی را تحت تاثیر قرار دهد. در دیگر مناطق آزاد نیز به نظرم باید به سمت همین تجربه بروند. اگر مناطق آزاد مبتنی بر فعالیت بخش خصوصی و جذب سرمایه‌گذاری باشـــد، امکان خوبی پیش‌روی توســـعه کشـــور می‌گشاید. در ماه‌های آینده اگر توافقی در جریان مذاکرات هسته‌ای حاصل و تحریم‌ها برداشته شود، ما نیازمند توسعه مناطق آزاد هستیم اما به شرطها. هیچ‌گاه نباید فکرنشـــده وارد مســـیر و روندهای توسعه‌ای شد. باید از همین امروز به فکر فرداهایی بود که امکان تجارت آزاد با ضوابط ســـاده‌تری در سطح جهان برای فعالان اقتصادی ایرانی مهیا شود. در آن شرایط است که مناطق آزاد و ویژه اقتصادی می‌توانند در تجربه صادرات و صادرات مجدد کالا به خوبی به کمـــک اقتصاد ما بیایند و برای وقوع تحول و جهشی در شرایط اقتصادی، حرکتی تازه از خود نشان دهند.



الزامات توسعه صادرات غیرنفتی

یکی از بایدهای صادراتی کشور ایجاد تنوع در بازارهای هدف است

علیرضا حائری
کارشناس صنعت نساجی

رشـــد صادرات غیرنفتی همواره بـــه عنوان یکی از ابزارهای توسعه مطرح بوده و خواهد بود و از الزامات هر اقتصادی با هر حجم و اندازه‌ای است. در کشور ما این الزام حیاتی‌تر و ضروری‌تر است چراکه در شرایط رکود اقتصادی به‌سر می‌بریم و بازارهای داخلی رونقی ندارنـــد و برای اینکه واحدهـــای صنعتی و تولیدی بتوانند گردش مالی مناسبی داشته باشند، چاره‌ای جز عرضه کالاهـــای خود به بازارهای جهانی ندارند و این لزوم توجه به صـــادرات را دوچندان می‌کند. در شرایط کنونی که تأمین نقدینگی مشکل اصلی واحدهای صنعتی عنوان می‌شود، با فرض اینکه این نقدینگی که بالغ بر حدود یکصدو پنجاه هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود نیز تأمین گردد، چنانچه این بنگاه‌ها نتوانند کالای تولیدشده خود را در بازارهای داخلی و یا خارجی به فروش رسانند، مشکل چندانی حل نمی‌شـــود، همچنان رکود دامـــن تولید را رها نمی‌کند و انبارهای کارخانجات محلی، محلی برای حبس نقدینگی خواهد شـــد. طبیعی اســـت برای اینکه بتوانیم به یک توسعه پایدار در بخش صادرات غیرنفتی برسیم، می‌باید ابتدا زیرساخت‌ها و فضای مناســـبی برای آن تأمین کنیم، از روزمرگی خارج شویم و با تدوین سیاســـت‌های زیربنایی و اصولی، پایه‌های صادرات را پی‌ریزی کنیم تا هم در شرایط رکود فعلی کمک‌حال کشور باشد و هم پس از گذر از دوران رکود و بازگشـــت به دوران رونق زمینه‌ساز رشد مطلوب اقتصادی شود. اما این پیش‌شرط‌ها را می‌توان در دو بخش کلی دسته‌بندی کرد:

الف: آنچه مالکین بنگاه‌های تولیدی صادراتی باید انجام دهند

تولید کالای باکیفیت: از مهم‌ترین ابزارهای حضور پایدار در بازارهای هدف صادراتی، پایبندی به تولید کالای باکیفیت، حفظ و استمرار آن است. توجه به این اصل می‌تواند در درازمدت منافع صادرکننده را حفظ کرده و باعث خوشنامی و ظهور یک برند موفق در بین مصرف‌کنندگان شود.

در حال حاضر به دلایل گوناگون از جمله تحریم‌های بین‌المللی، مناسبات تجاری ما محدود به چند کشور خاص شده است. در صورت رفع تحریم‌ها امیدواریم شاهد گسترش و تنوع در بازارهای صادراتی باشیم.

قیمت مناسب: تلاش در جهت کاهش قیمت تمام‌شده، نهایتاً منجر به کاهش قیمت‌های فروش می‌شود و می‌تواند در استقبال عمومی از کالاهای صادراتی نقش عمده‌ای ایفا کند. افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات، استفاده از ماشین‌آلات مدرن با سرعت‌های بالا و مدیریت منابع مالی و انسانی می‌تواند نقش موثری در کاهش قیمت تمام‌شده ایفا کند. مثال روشن این موضوع، تسخیر بازارهای داخلی ایران و اکثر کشورهای شبیه ایران توسط کالاهای ارزان‌قیمت چینی است.

پایبندی به تعهدات: این هم یکی از ملزومات اساسی یک صادرکننده است. تحویل به موقع کالا، بر اساس قراردادهای فیمابین می‌تواند به خوشنامی صادرکننده و اطمینان خریدار از تأمین به‌موقع کالا کمک شایانی کند.

بسته‌بندی مناسب: در صورتی که کالای صادرشده کالای نهایی است، بسیار ضروری است که از بسته‌بندی مناسبی برخوردار باشد تا ضمن داشتن جذابیت برای خریدار، به صورت سالم نیز به مقصد برسد.

شناسایی بازارهای هدف: یکی از مهم‌ترین وظایف بنگاه‌های صادرتی شناسایی بازارهای هدف با توجه به سلایق و علایق مخاطبین خود است. هر واحد صادراتی باید به‌خوبی بداند که برای چه طیفی از افراد جامعه هدف، با چه سلایق، توان مالی و درآمد سرانه‌ای چه نوع کالایی را تولید می‌کند. عدم شناخت کافی از بازارهای هدف صادراتی، ورود و ماندگاری صادرکننده در بازارهای به‌دست آورده را با مخاطرات جدی روبرو می‌سازد.

ب: آنچه دولت باید انجام دهد

آنچه دولت در امر تسهیل صادرات باید انجام دهد را می‌توان در دو بخش داخلی و بین‌المللی تشریح نمود: البته پیش‌شرط تمامی این امور تلاش جهت رفع تحریم‌های غیرعادلانه از سیستم بانکی کشور و برقراری مجدد این ارتباطات است.

ب-۱- بخش داخلی

- ارائه تسهیلات مناسب و ارزان‌قیمت به صادرکنندگان در ازای قراردادهای صادراتی تا تولیدکنندگان بتوانند با استفاده از این امکانات نسبت به تولید کالای خود اقدام کنند. ارائه تسهیلات صادراتی با نرخ حداقل پنجاه درصد نرخ عقود مشارکتی می‌تواند کمک شایانی به تولید کالاهای صادراتی کند. ضمن اینکه در قانون هدفمندی یارانه‌ها نیز پیش‌بینی شده تا بخشی از منابع حاصل از اجرای این قانون به امر توسعه صادرات تعلق گیرد.
- ارائه مشوق‌های صادراتی: در شرایط رکود فعلی و نیاز عرضه تولیدات داخلی در بازارهای جهانی، ارائه مشوق‌های هدفمند صادراتی به‌صورت نقدی و یا غیرنقدی می‌تواند بسیار راهگشا باشد.

به‌طور مثال می‌توان برای افرادی که ماشین‌آلات و یا مواد اولیه مورد نیاز خطوط تولیدی خود را با استفاده از ارز حاصل از صادرات وارد می‌کنند، تخفیفاتی تا سقف پنجاه درصد در میزان حقوق ورودی کالا در نظر گرفت. در این حالت است که ارز حاصل از صادرات غیرنفتی ارزش بیشتری خواهد گرفت و منافعی را برای صاحبان آن در پی خواهد داشت که خود منجر به ایجاد انگیزه بیشتر برای انجام صادرات می‌شود.

- در خصوص مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، همان‌گونه که همگان اطلاع دارند این مناطق با هدف ایجاد ارزش افزوده بر روی مواد اولیه وارداتی و توسعه صادرات ایجاد شد و گسترش پیدا کرد و هدف اولیه این بود که مواد اولیه و واسطه‌ای با حقوق ورودی صفر درصد به این مناطق وارد و پس از فرآوری و ایجاد ارزش افزوده بر روی آن مجدداً به خارج از کشور صادر گردد. البته همین کالاهای فرآوری شده می‌توانست با تخفیفات تعرفه‌ای که بستگی به میزان ارزش افزوده اکتسابی این کالاها دارد به داخل کشور نیز وارد گردد که در حال حاضر این جنبه موضوع پُررنگ‌تر شده و بیشتر کالاهای واردشده به این مناطق پس از کسب ارزش افزوده در واحدهای صنعتی موجود در این مناطق بجای صادرات و با کسب تخفیفات تعرفه‌ای وارد کشور می‌شود. جا دارد مسئولین مربوطه با تدوین قوانین تکمیلی راه واردات این قبیل کالاها را از مناطق ویژه اقتصادی به داخل کشور سخت‌تر کرده و در عوض در جهت تعریف تسهیلات صادراتی برای سرمایه‌گذاران این مناطق اقدام نمایند.

ب-۲- بخش بین‌المللی

- توسعه روابط تجاری با کشورهای دیگر در قالب عقد قراردادهای تجارت ترجیحی (Preferred Trade Agreement) و یا تجارت آزاد (Free Trade Agreement) همانند توافقی که اخیراً با کشور ترکیه انجام شده است و بسط آن به سایر کشورها و مخصوصاً کشورهای عضو CIS می‌تواند بسیار راهگشا باشد.
- عضویت در اتحادیه‌های تجاری منطقه‌ای و جهانی و مخصوصاً سازمان توسعه تجارت (WTO).

هرچه این ارتباطات تجاری در قالب اتحادیه‌های منطقه‌ای و جهانی گسترده‌تر و عمیق‌تر باشد، علاوه بر منافع مادی برای کشور، شاید امکان وضع تحریم‌ها را نیز کمی کاهش دهد.

- جذب سرمایه‌گذاری خارجی که از اهم واجبات در امر رشد اقتصادی و رشد صادرات است و بنگاه‌های ما را به برندهای جهانی پیوند می‌دهد. سرمایه‌گذار خارجی در کنار منابع مالی ارزی همچنین علم مدیریت، تکنولوژی، برند، ارزش افزوده و اشتغال را برای ما به ارمغان می‌آورد و واحدهای صنعتی ما را به تجارت جهانی پیوند می‌زند و در نهایت موجب رشد اقتصادی و رشد صادرات کشور می‌شود.

ما برای رسیدن به اهداف سند چشم‌انداز بیست‌ساله در افق ۱۴۰۴ نیازمند رشد اقتصادی سالیانه حداقل یازده درصد هستیم که این جز با جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ارتباط گسترده با بازارهای جهانی میسر نخواهد شد. در این ارتباط دولت می‌باید زمینه و بستر ورود سرمایه‌گذاران خارجی به کشور را فراهم نماید و قوانین و مقررات مربوط به خروج سود و درآمد حاصل از فعالیت این قبیل سرمایه‌گذاران را شفاف و تسهیل نماید.

- هدف‌گذاری صادراتی: سال گذشته با احتساب صادرات میعانات نفتی، به رقم ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی دست پیدا کردیم و امسال نیز بسیار امیدواریم تا پس از انجام توافق هسته‌ای و با لغو تحریم‌های سیستم بانکی و نقل‌وانتقال مستقیم پول در سیستم بانکی و کاهش هزینه‌های صادراتی و با رشدی ۲۵ درصدی به هدف صادراتی ۶۵ میلیارد دلاری در بخش صادرات غیرنفتی دست پیدا کنیم.

علی‌رغم اینکه هدف‌گذاری کلی اقتصادی کشور و همچنین بخش صنعت در امر صادرات برای سال جاری اعلام شده است اما همانند سال‌های گذشته، اهداف صادراتی رشته‌های مختلف صنعتی اعلام نشده است تا بتوان فعالیت‌های صادراتی هر بخش صنعتی را با اهداف آن ارزیابی و مقایسه، و میزان موفقیت آن را بررسی کرد. به‌عنوان مثال مشخص نیست هدف صادراتی سال جاری در حوزه نساجی و پوشاک چه مقدار است، نسبت به سال قبل چقدر رشد را تجربه خواهد کرد و برای رسیدن به این هدف چه برنامه‌هایی در دست اجرا داریم و به چه میزان سرمایه‌گذاری نیاز داریم.

وجود و اعلام برنامه‌ها و اهداف تولیدی و صادراتی در هر رشته صنعتی در ابتدای هرسال باعث می‌شود تا همگان با اهداف کلان آن حوزه آشنا شده، بتوانند فعالیت‌های آن مجموعه را رصد، و با اهداف آن مقایسه کنند و این امکان وجود داشته باشد تا در پایان دوره، دلایل موفقیت و شکست برنامه ارزیابی شده و زمینه موفقیت‌های بیشتر در سال بعد فراهم گردد. ضمن اینکه امکان ارزیابی توانایی‌ها و قابلیت‌های مدیر و یا رئیس مربوطه نیز مهیا می‌شود.

- ایجاد تنوع در بازارهای صادراتی: یکی دیگر از بایدهای تجاری و صادراتی کشور ایجاد تنوع در بازارهای هدف صادراتی است. در حال حاضر به دلایل گوناگون از جمله تحریم‌های بین‌المللی، مناسبات تجاری ما محدود به چندکشور خاص شده است که این امر اقتصاد و صادرات ما را به‌شدت تهدید می‌کند. در صورت رفع تحریم‌ها بسیار امیدوار هستیم تا شاهد گسترش و تنوع در بازارهای صادراتی و نفوذ به بازارهای اقتصادهای پیشرفته من‌جمله اتحادیه اروپا باشیم که اتفاقاً اقبال و پذیرش خوبی نیز از سوی این قبیل کشورها نسبت به کالاهای ایرانی به چشم می‌خورد.

در هرحال و با توجه به موارد فوق که البته از چشم مسئولین کشور نیز دور نیست امیدواریم تا پس از لغو تحریم‌های ناعادلانه و الحاق مجدد کشورمان به جامعه تجاری بین‌المللی، شاهد تحولی کیفی در امر صادرات و توسعه صنعتی و اقتصادی میهن عزیزمان باشیم.

ارائه تسهیلات صادراتی با نرخ حداقل پنجاه درصد نرخ عقود مشارکتی می‌تواند کمک شایانی به تولید کالاهای صادراتی کند. ضمن اینکه در قانون هدفمندی یارانه‌ها نیز پیش‌بینی شده تا بخشی از منابع حاصل از اجرای این قانون به امر توسعه صادرات تعلق گیرد.

آینده‌نگر منتشر می‌کند

وضعیت مناطق آزاد تجاری جهان

به همراه بررسی موردی مناطق آزاد تجاری در نقاط مختلف جهان و خاورمیانه

ترجمهٔ بابک واحدی

مفهوم مدرن مناطق آزاد تجاری در چند دهه اخیر مطرح و رایج شده است. در سال ۱۹۷۵ فقط ۲۵ کشور مناطق آزاد تجاری داشتند، درحالی‌که این تعداد تا سال ۱۹۹۷ به ۹۳ کشور رسید و از آن زمان تاکنون در حال افزایش بوده است. به‌طریق مشابه، تخمین زده می‌شود که در سال ۱۹۷۵ حدود ۸۰۰ هزار نفر در مناطق آزاد تجاری جهان مشغول به کار بوده‌اند و این رقم تا سال ۱۹۹۷ به حدود ۴٫۵ میلیون نفر رسیده است. روند روبه‌رشد مناطق آزاد تجاری جهان را با در نظر گرفتن تعداد این مناطق و افراد مشغول به کار در آن‌ها در سال‌های بعدی بهتر می‌توان درک کرد، برای مثال در سال ۲۰۰۷ تعداد مناطق آزاد تجاری جهان از ۲۷۰۰ منطقه گذشته بود و این مناطق آزاد برای ۶۳ میلیون نفر شغل فراهم کرده بودند. و در سال ۲۰۱۴ بیش از ۳۰۰۰ منطقه آزاد تجاری در جهان در مرحله عملیاتی بودند، که در این میان ۱۷۴ منطقه در ایالات‌متحده هستند، و شمار افراد شاغل در مناطق آزاد تجاری از ۱۰۰ میلیون تجاوز کرده است.

تجارت روزافزون جهانی و رشد سریع توسعه زیرساخت‌ها تغییرات شگرفی به دنبال آورده و همین عوامل منجر به آن شده است که مفهوم مناطق آزاد تجاری بیش از پیش در جهان پذیرفته شود. در دهه‌های اخیر این مفهوم تغییرات بسیاری به خود دیده و اصطلاحات جدیدی در این حوزه وارد شده‌اند. اصطلاحات رایجی همچون منطقه آزاد تجاری، منطقه فرآوری صادرات، منطقه آزاد صادراتی، و منطقه ویژه اقتصادی. لیکن ناگفته نماند که اصطلاحات و عبارات مختلفی که در طول زمان ابداع شده‌اند و در منطقه‌های مختلف جهان به کار گرفته می‌شوند، همگی به فعالیت‌های ویژه‌ای اشاره دارند که در یک منطقه خاص انجام می‌شود. اما بااین‌حال در کل موانع معمول تجارت مثل تعرفه‌های گمرکی و سهمیه‌ها در مناطق آزاد تجاری برداشته می‌شوند و الزامات بوروکراتیک به‌شدت کاهش می‌یابند تا سرمایه‌گذاران و کسب‌وکارهای خارجی به ورود در این مناطق جذب شوند. همچنین ممکن است امتیازات و معافیت‌های مالیاتی خاصی، یا تعطیلات بیش‌تر، به شرکت‌هایی اعطا شود که در داخل این مناطق آزاد تجاری فعالیت می‌کنند، تا مشوقی شود برای توسعه فعالیت‌های آن‌ها. این مناطق اغلب در بخشی توسعه‌نیافته از کشور میزبان برپا می‌شوند، و انتظار کشور این است که فعالیت این مناطق فعالیت کل اقتصاد کشور را افزایش دهد و از این طریق فقر و بیکاری را کاهش دهد. مناطق آزاد تجاری اغلب در یک بندر ورودی یا نزدیک به یک بندر ورودی احداث می‌شوند تا صادرات و واردات تسهیل شود.

تحقیقات نشان داده است که همبستگی زیادی میان وجود مناطق آزاد تجاری و افزایش تجارت صادراتی وجود دارد، و به همین سبب جای تعجب نیست که مناطق آزاد تجاری به‌عنوان یک ابزار سیاستی برای تشویق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، با محور صادرات، چنین محبوبیتی در جهان یافته است.

به‌مدد مناطق آزاد تجاری بسیاری از کشورهای جهان

تحقیقات نشان داده است که همبستگی زیادی میان وجود مناطق آزاد تجاری و افزایش تجارت صادراتی وجود دارد، و به همین سبب جای تعجب نیست که مناطق آزاد تجاری به‌عنوان یک ابزار سیاستی برای تشویق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، با محور صادرات، چنین محبوبیتی در جهان یافته است.

شاهد اوج گرفتن فعالیت اقتصادی، تجارت بین‌المللی و رشد صادرات بوده‌اند.

همچنان که کشورها از مناطق آزاد تجاری به‌عنوان ابزارهایی برای تسهیل رشد اقتصادی و کمک به ایجاد مزایایی اقتصادی برای فعالان اقتصادی و مصرف‌کنندگان‌شان استفاده می‌کنند، باید توجه داشت که گمرک‌های کشورها مقررات و قوانین مناطق آزاد تجاری را چطور تعیین می‌کنند، تا اطمینان حاصل شود که مناطق آزاد تجاری برای اهداف مشروع و مجاز مورد استفاده قرار گیرند، و به مراکزی برای فعالیت‌های غیرقانونی تبدیل نشوند. اگر قوانین و مقررات به‌درستی تعیین و اجرا شوند، رشد و شکوفایی اقتصادی ناشی از مناطق آزاد تجاری، که در دهه‌های گذشته شتاب گرفته است، برای هردو بخش خصوصی و دولتی، که از مناطق آزاد تجاری در ساختار قانونی‌ای منظم و ساختارمند که تجارت را تشویق می‌کند و به مدیریت تجارت غیرقانونی کمک، در این میان سود بسیار خواهند برد. اگرچه مناطق آزاد تجاری، با اهداف گمرکی، در داخل محدوده حاکمیت کشور و دولت احداث می‌شوند، ایجاد یک منطقه تجاری در یک منطقه جغرافیایی تعیین‌شده (مثل یک بندر دریایی یا مجتمع فرودگاهی، مرکز توزیع، یا حتی یک مجتمع تولید صنعتی) کافی است تا به‌لحاظ قانونی این منطقه جغرافیایی خارج از محدوده گمرکی کشور تلقّی شود.

ویژگی‌های معمول مناطق آزاد تجاری

همان‌طور که گفته شد، مناطق آزاد تجاری به دلایل مختلف طراحی و احداث می‌شوند، و در نتیجه، ویژگی‌های این مناطق از جایی به جای دیگر متفاوت خواهد بود، و به طریق مختلف می‌توان این مفهوم را توضیح داد. بااین‌وجود، به‌نظر این‌طور می‌رسد که ویژگی‌های مشترکی هم در این میان وجود دارند که می‌توان آن‌ها را خصیصه‌های استاندارد و معمول مناطق آزاد مدرن جهان خواند. این ویژگی‌ها در ادامه با جزئیات بیش‌تر توضیح داده خواهند شد.

زیرساخت‌های پیشرفته: مناطق آزاد تجاری کیفیت بالاتری از زیرساخت‌ها را در خود دارند، از جمله، زمین، فضای اداری، امکانات و تأسیسات، خدمات حمل‌ونقل، خدمات کسب‌وکار، و دیگر تسهیلات مشابه.

قوانین انعطاف‌پذیر: شرکت‌هایی که در داخل مناطق آزاد تجاری تأسیس می‌شوند و فعالیت می‌کنند در دسترسی به تشریفات گمرکی با بوروکراسی و کاغذبازی‌ها، و موانع، کمتر روبه‌رو خواهند بود. بنگاه‌هایی که می‌خواهند تأسیسات امن و قابل اتکایی در داخل یک منطقه آزاد تجاری برپا کنند عموما از سوی یک منبع ارائه خدمات کمک دریافت می‌کنند، و آن یک منبع تمام مجوزها و قراردادهای لازم را برای آن‌ها فراهم می‌سازد. علاوه بر این، قوانین و مقررات حاکم بر فعالیت‌های روزانه بنگاه‌ها، برای بنگاه‌هایی که در داخل مناطق آزاد تجاری هستند، معمولا انعطاف‌پذیرتر از قوانینی هستند که در کشور میزبان و خارج از منطقه آزاد تجاری حاکم است (قوانینی مثل قانون کار.)

امتیاز مکانی (خارج از محدوده): شرکت‌ها اغلب مناطق آزاد تجاری را برای دور کردن فعالیت‌های کسب‌وکاری خود از بازار هدف نهایی و بردن آن به جایی با ساختارهای کم‌هزینه‌تر، انتخاب می‌کنند.

صادرات‌محور: مناطق آزاد تجاری معمولا امکانات لازم برای فعالیت‌های صادرات‌محور را فراهم می‌سازند، فعالیت‌هایی که به تولید کالاهایی می‌انجامند که هدف نهایی‌شان مناطق خارج از کشور میزبان است.

مشوّق‌ها: تأسیسات شرکت‌ها در داخل مناطق آزاد تجاری معمولا با یک بسته تشویقی جذّاب همراه است، که ممکن است شامل موارد زیر باشد:

معافیت یا کاهش حقوق گمرکی

مجوزهای توسعه و استخدام منابع انسانی محلّی

معافیت یا کاهش مالیات فروش

دیگر مشوق‌های مالیاتی و تسهیلات بیش‌تر (مثل مالیات بر درآمد کم‌تر نسبت به باقی شرکت‌های کشور میزبان که خارج از منطقه آزاد تجاری هستند.)

مزایای اقتصادی

مزایای معمول اقتصادی‌ای که از تأسیس مناطق آزاد تجاری انتظار می‌رود، شامل این موارد هستند:

عایدی‌های ناشی از ارز خارجی: نرخ ارز خارجی ممکن است در اثر افزایش عایدی صادرات به‌شدت تحت فشار قرار بگیرد و کاهش یابد، که همین امر به کاهش هزینه‌های واردات برای خریداران داخلی یا، واردات بیش‌تر در یک نرخ ارز خاص، بیانجامد.

ایجاد اشتغال و درآمدزایی: تأسیس یک منطقه آزاد تجاری ممکن است به شهری‌شدن و تغییر چهره اقتصاد از فعالیت‌های کشاورزی به تولید صنعتی، بیانجامد، که انتظار می‌رود با کاهش هزینه‌ها، فرصت و تنوع بیش‌تر در اقتصاد همراه شود.

جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی: از مناطق آزاد تجاری انتظار می‌رود که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جذب کنند، که به‌نوبه خود انباره کل سرمایه کشور میزبان را افزایش می‌دهد.

انتقال فن‌آوری‌ها و انتشار دانش: از مناطق آزاد تجاری انتظار می‌رود که موجب انتقال فن‌آوری بشوند، و نیز به انتشار دانش و ایجاد اثر نمایش سازوکار و فن‌آوری کمک کنند، که این امر به تولید کالاهای غیرسنّتی از سوی شرکت‌های داخلی خواهد انجامید. شرکت‌های داخلی نیز از تولید کالاهای جدید سود خواهند برد زیرا که مجبور به تولید بیش‌تر در سطحی بالاتر و با استانداردهای کیفیت بالاتر می‌شوند. البته این امر مستلزم آموزش نیروی کار، کارمندان و مدیران خواهد بود.

از سوی دیگر، چون کالاهای داخل یک منطقه آزاد تجاری هنوز وارد فرایند رسمی ورود به کشور نشده‌اند، واردکننده آن کالاهای داخل منطقه آزاد تجاری معمولا می‌تواند از این دو مفهوم جهانی مناطق آزاد تجاری سود ببرد:

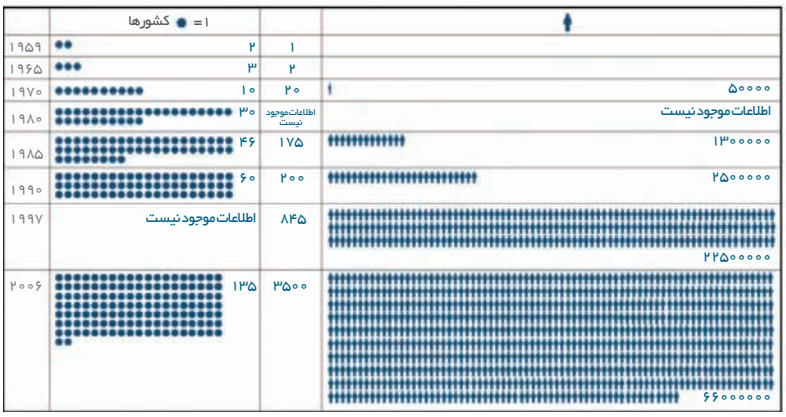
معافیت از مالیات: انبار کردن فیزیکی کالاها در داخل کشور بدون آن‌که مشمول مالیات، تعرفه یا هزینه‌های گمرکی یا دیگر مالیات‌های داخلی بر واردات، شوند، تا زمانی که کالاها وارد محدوده گمرک داخلی نشده باشند. این معافیت موجب ایجاد صرفه‌جویی در جریان نقدی بنگاه‌ها می‌شود، که به‌نوبه خود به شرکت‌ها اجازه می‌دهد به منابع مالی‌ای دسترسی یابند که تا ورود رسمی کالاها به داخل محدوده گمرکی کشور در دسترس‌شان خواهد بود.

حذف تعرفه‌های گمرک: اگر محصولات واردشده وارد محدوده گمرکی نشوند، به این دلیل که از همان منطقه آزاد تجاری به کشوری دیگر صادر می‌شوند، آن‌گاه منطقه آزاد تجاری معاف از پرداخت تعرفه‌های گمرکی، هزینه‌های دیگر گمرک، و مالیات‌های دیگر واردات در داخل کشور، خواهد بود.

حال این پرسش مطرح می‌شود که چرا کشورهای جهان اجازه استفاده شرکت‌ها از مناطق آزاد تجاری را می‌دهند، و حتی مجوز احداث مناطق آزاد تجاری خصوصی را صادر می‌کنند، اگر این به معنای از دست رفتن درآمدهای گمرکی و مالیاتی برای این دولت‌ها خواهد بود؟ دلیل اصلی این موضوع، تشویق و تبلیغ کشورشان به‌عنوان یک مکان رقابتی است که شرکت‌ها می‌توانند در آن حضور یابند یا حتی فعالیت‌های خود را به آن منتقل کنند (فعالیت‌هایی همچون توزیع، تولید، تعمیر و بازسازی، و غیره). زیرا که این فعالیت‌ها معمولا به خلق و حفظ مشاغل داخلی و سرمایه‌گذاری در اقتصاد داخلی می‌انجامند، که این‌ها به نوبه خود رشد اقتصادی، تولید داخلی و فعالیت‌های صادراتی را افزایش می‌دهند.

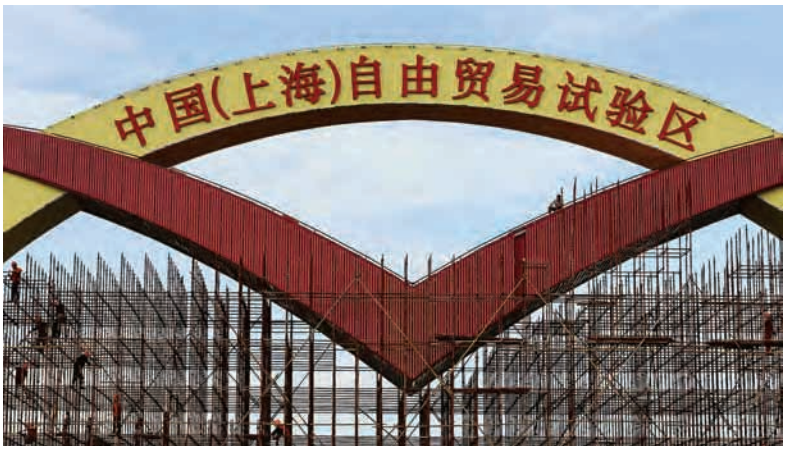
دلیل اصلی رونق مناطق آزاد، تشویق و تبلیغ این مناطق به‌عنوان یک مکان رقابتی است که شرکت‌ها می‌توانند در آن حضور یابند یا فعالیت‌های خود را به آن منتقل کنند. این فعالیت‌ها معمولا به خلق و حفظ مشاغل داخلی و سرمایه‌گذاری در اقتصاد داخلی می‌انجامند، که رشد اقتصادی، تولید داخلی و فعالیت‌های صادراتی را افزایش می‌دهند.

رشد جهانی مناطق آزاد تجاری، از ۱۹۵۹ تا ۲۰۰۶



یک نمونه موفق از
مناطق آزاد تجاری جهان

منطقه آزاد تجاری پایلوت چین (شانگهای)



منطقه آزاد تجاری شانگهای از همان آغاز کارش در روز ۲۹ سپتامبر ۲۰۱۳ چشم جهانیان را به خود خیره کرده است. بعضی تغییرات و تحولات نوین بی‌سابقه برای نخستین بار در داخل منطقه آزاد تجاری شانگهای به مرحله آزمون گذاشته شدند. این تغییرات شامل سیاست‌های جدید در حوزه خدمات مالی بودند، مثل تبادل آزاد یوآن در حساب سرمایه و آزادسازی نرخ‌های بهره. افزون بر این‌ها، رویکرد نوین «فهرست منفی» برای کسب مجوزهای سرمایه‌گذاری در داخل منطقه و رویکرد ملی پیشاتأسیس برای شرکت‌های خارجی، به‌شدت از موانع موجود و فشارها بر سرمایه‌گذاران خارجی کاسته است. علاوه براین، پنج حوزه کلیدی دیگر، یعنی کشتی‌رانی و حمل‌ونقل، تجارت کالایی، خدمات حرفه‌ای مثل خدمات حقوقی و ساخت‌وساز، فرهنگ و سرگرمی، و خدمات اجتماعی، شامل آموزش و خدمات درمان، در این منطقه آزاد جدید مورد توجه بوده‌اند.

اهمیت منطقه آزاد تجاری شانگهای فراتر از دغدغه‌های تجاری و اقتصادی منطقه است. تأسیس این منطقه مهم‌ترین گام در جهت اصلاحات و گشوده شدن مسیر تلاش‌ها برای تبدیل چین به یک اقتصاد بازار، تلقّی می‌شود. همان‌طور که هان ژنگ، دبیر کمیته شهری شانگهای در حزب کمونیست چین، می‌گوید منطقه آزاد تجاری شانگهای «بخشی از یک استراتژی ملی است، تصمیمی مهم که اصلاحات را عمق بیش‌تر می‌بخشد، پیش‌رفتی که غلبه بر موانع اصلی در راه اصلاحات را میسّر می‌سازد.» بنابراین، هدف تأسیس منطقه آزاد تجاری شانگهای «نه آزمونی منطقه‌ای، بلکه توسعه‌ای بلندمدت است،» که مستلزم اتخاذ تدابیر اصلاحی در سر و شکل مناطق آزاد تجاری، متناسب با نیازهای دیگر مناطق و قابل تقلید در مناطق دیگر جهان، خواهد بود. مأموریت منطقه آزاد تجاری چین، به‌عنوان محل مناسب آزمودن اصلاحات اقتصادی آتی، در گزارش‌های رسانه‌ها در ژانویه ۲۰۱۴ بیش از پیش آشکار شد؛ رسانه‌هایی که خبر از طرح پیشنهادی برای تأسیس ۱۲ منطقه آزاد تجاری دیگر می‌دادند که حکومت مرکزی چین آن‌ها را تأیید کرده است. انتظار می‌رود که شهرک‌های آزاد تجاری در این مناطق مشخص‌شده احداث شوند، و در احداث آن‌ها از تجربه‌های ارزشمندی که در منطقه آزاد تجاری شانگهای به دست آمده بهره گرفته خواهد شد.

منطقه آزاد تجاری شانگهای رویکرد نوآوری در سیستم‌های عملیاتی را در پیش خواهد گرفت و نه سیاست‌های جذب سرمایه. نوآوری در سیستم‌ها شامل تغییر نقش حکومت، ارتقاء اقتصاد بازارمحور، و هماهنگی بیش‌تر با قواعد بین‌المللی خواهد بود. تأسیس منطقه آزاد تجاری شانگهای، که هدفش آزادسازی بیش‌تر جریان کالاها و خدمات، و نیز آزمودن شیوه‌های دیگر اداره امور است، با اندیشه «تشویق و پیش‌برد اصلاحات از طریق باز کردن درب‌های اقتصاد» و «اجازه دادن به عملکرد آزادانه نیروهای بازار در تخصیص منابع» سازگار است. از این رو انتظار می‌رود این منطقه آزاد تجاری جدید «دور جدیدی از پتانسیل‌های رشد را از طریق نوآوری نهادی» به ارمغان آورد.

منطقه آزاد شانگهای و چین در حال گذار

گرچه تحلیل نتایج و عملکرد مناطق آزاد تجاری جدید و تعیین قوت و ضعف سناریوهای ممکن زمان می‌خواهد، تأسیس و سیاست‌های منطقه آزاد تجاری شانگهای گواهی است بر گذار چین به سمت آزادسازی بیش‌تر اقتصاد و نوآوری در نحوه اداره امور و مدیریت اقتصاد کشور. ابتدا بگذارید نگاهی به وضعیت موجود و چالش‌های پیش روی توسعه چین بیندازیم، تا مشخص شود که چرا اصلاحات اقتصادی در آن کشور لازم است، و بعد به توضیح تصمیم حکومت مرکزی در انتخاب تأسیس یک منطقه آزاد تجاری در شانگهای به‌منظور پیش‌برد اصلاحات می‌پردازیم.

وضعیت اولیه و چالش‌ها

هر فرایند گذاری ریشه در بستر تاریخی‌ای دارد که در آن آغاز شده است. نتیجه گذارها بستگی زیادی به شرایط اولیه بستر آن گذارها دارد، به‌همین سبب نمی‌توان این شرایط را نادیده گرفت زیرا که هر فرایند تغییر باید آن بستر و رفتار و انتظارات اولیه عاملان اقتصادی را فرض کار خویش بگیرد.

در مورد منطقه آزاد تجاری شانگهای، شرایط اولیه را می‌توان در دو سطح داخلی و جهانی در نظر آورد. در داخل، رشد ۳۰ سال گذشته چین سرمایه‌بر، صادرات‌محور، کاربر و انرژی‌بر بوده است. نرخ سرمایه‌گذاری در چین در سی سال گذشته، در نتیجه نرخ‌های بالای پس‌انداز، بازگشت عظیم سرمایه، و خوش‌بینی در مورد رشد پایدار، همواره با نرخی پایدار بالا بوده است. رشد تولید ناخالص داخلی چین هم به‌شدت بر تجارت خارجی وابسته بوده است، و سهم صادرات و واردات در تولید ناخالص داخلی به‌ویژه در فاصله سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۷ به‌سرعت افزایش یافته است. نیروی دیگری که رشد قدرتمند اقتصاد چین را پیش می‌برد در نیروی کار فراوان آن نهفته است، که رشد دستمزدها را پایین آورده و سود را بالا برده است. علاوه‌براین، نرخ مصرف انرژی در سی سال گذشته مدام در حال افزایش بوده است؛ حتی نرخ بهره‌برداری از منابع هم نسبتاً پایین است. در سال ۲۰۰۷، چین ۱۵ درصد از مصرف انرژی جهان را به خود اختصاص داد تا ۵٫۵ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان را داشته باشد.

لیکن این الگوی رشد، به سبب عوامل مختلف، از جمله پیر شدن جامعه، شدت گرفتن مشکلات محیط‌زیستی و بازارهای راکد برون‌مرزی، با چالش‌های بزرگی روبه‌رو شده است، و دیگر پایدار نیست. همچنین جدای از مشکلات داخلی چین، وضعیت اقتصاد جهان هم در سال‌های گذشته تغییر زیادی کرده است، و این وضعیت نابه‌سامان چالش‌های بزرگی را برای چین به همراه آورده. یکی از این چالش‌ها این بوده است که رشد اقتصادی کاهش‌یافته و صادرات چین را تحت تأثیر قرار داده است.

منطقه آزاد شانگهای، به‌عنوان یک استراتژی

می‌توان گفت که منطقه آزاد تجاری شانگهای استراتژی‌ای است که حکومت چین در مواجهه با چالش‌های مذکور در پیش گرفته است. در سطح داخلی، منطقه آزاد تجاری شانگهای به نیاز اصلاحات ساختاری در رشد، باز شدن بیش‌تر اقتصاد، و نوآوری هم در سیستم‌های مدیریتی و هم در استراتژی‌های صنعتی، می‌پردازد. این منطقه آزاد تجاری تازه‌تأسیس مأموریت دارد الگوی رشد جدیدی را به مرحله آزمون بگذارد. نخست، منطقه آزاد تجاری شانگهای شش بخش خدمات، از جمله بخش‌های خدمات مالی، کشتی‌رانی، تجارت و بازرگانی، خدمات حرفه‌ای، خدمات عمومی به سرمایه‌گذاران خارجی، را ایجاد و

اهمیت منطقه آزاد تجاری شانگهای فراتر از دغدغه‌های تجاری است. تأسیس این منطقه مهم‌ترین گام در جهت اصلاحات و گشوده شدن مسیر تلاش‌ها برای تبدیل چین به یک اقتصاد بازار، تلقّی می‌شود. هدف تأسیس این منطقه نه آزمونی منطقه‌ای، بلکه توسعه‌ای بلندمدت است.

عملیاتی خواهد کرد، که هدف‌شان پیش‌برد اصلاحات در الگوی رشـد چین هسـتند. تأکید این‌چنین بر صنعت خدمات بـه منظور تغییر سـاختار اقتصاد وابسته به تولید مبتنی بر فن‌آوری‌های کم‌تر پیشرفته است، تولیدی که به‌سـبب افزایش هزینه‌های مواد خام و نیروی کار دیگر پایدار نیسـت و تخلیه منابع، تخریب محیط‌زیست، و کاهش متعاقب تجارت، هم بر ناپایداری این الگوی اقتصادی می‌افزاید. علاوه‌براین منطقه آزاد تجاری شـانگهای به دنبال تغییر الگوی توسعه تجارت نیز خواهد بود، و خواهد کوشید تمرکز بیش‌تـری بر فن‌آوری، برندهای تجـاری و خدمات بگذارد، که هـدف آن افزایش رقابت‌پذیری چین در بازارهـای جهانی و حرکت به سـمت بالای زنجیره ارزش است. اگر این تغییر در الگوی رشد موفق باشد، می‌توان انتظار داشت که منطقه آزاد تجاری شانگهای پیش‌قراول چین در حرکت به سمت اصلاحات بیش‌تر در ساختار صنعتی‌اش باشد.

همچنین، سیاسـت‌های باز کردن درب‌های اقتصاد کـه در منطقه آزاد تجاری شـانگهای به کار گرفته شده‌اند، اصلاحات در نظام حکم‌رانی و مدیریت اقتصاد را هم تشویق می‌کنند، سیاست‌هایی که جوهرشان مرکزیت‌زدایی و کنترل‌زدایی است. این امر را می‌توان به‌وضوح در کاهش کنترل‌ها بر دسترسی به سرمایه خارجی مشاهده کرد. تمرکز نظام مدیریتی جدید از مجوزهای پیش از کار به کنترل‌های میانه عملیات و نظارت‌های متعاقب آن تغییر کرده است. این به معنی تغییر در عملکرد حکومـت از مدیریت و کنترل به تأمین خدمات است. کارآیی و شفافیت نظام مدیریت دولتـی هم به این ترتیب افزایـش خواهد یافت. در نتیجه قوانین و مقررات منطقه آزاد تجاری شانگهای را می‌توان مانور کمیته مرکزی حزب کمونیست چین در بررسی شیوه‌های جدید برای بهبود مدیریت، پیش‌برد تغییر در عملکرد حکومت، و تعمیق اصلاحات دانست.

منطقه آزاد تجاری شانگهای، گامی نو در مسیر فردا

از مطالعه چندین و چند مدرک و سند و بیانیه رسمی حکومت چیـن، می‌توان به‌وضـوح دید که منطقه آزاد تجاری تازه‌تأسـیس شانگهای صرفا یک منطقه آزاد تجاری نیسـت که هدفش ایجاد رشد در اقتصاد منطقه باشـد. در عوض، این منطقه آزاد تجاری یک بستر آزمون مهم اسـت که حکومت مرکزی چین برای آزمودن الگوی جدید رشد، نوآوری در نظام‌های مدیریتی و حکم‌رانی، و نیز سازگاری بیش‌تر با هنجارها و استانداردهای بین‌المللی، تأسیس کرده است.

در مجموع، تأسیس منطقه آزاد تجاری شانگهای نتیجه آمیزه‌ای از انگیزه‌های داخلی اصلاحات ساختاری برای ارتقاء رشد پایدار، و نیروهای خارجی ترتیبات کنونی تجارت آزاد بین‌المللی، است. با در نظر گرفتن سرشت تجربی منطقه آزاد تجاری شانگهای، انتظار می‌رود که اگر سیاسـت‌های جدید در این منطقه موفق باشند، سیاست‌های آزادسـازی اقتصادی بیش‌تری در کل کشور منتشر خواهند شد، که به گونه‌هایی جدید از رشد اقتصادی می‌انجامند.

سیاست‌های باز کردن درب‌های اقتصاد که در منطقه آزاد تجاری شانگهای به کار گرفته شده‌اند، اصلاحات در نظام حکم‌رانی و مدیریت اقتصاد را هم تشویق می‌کنند، سیاست‌هایی که جوهرشان مرکزیت‌زدایی است.

منطقه آزاد تجاری وایگائوکیائو سنگ‌بنای تجارت آزاد شانگهای

منطقه آزاد تجاری شانگهای، پروژه‌ای نو و عظیم است که بر مبنای منطقه آزاد تجاری قدیمی‌تری به نام وایگائوکیائو احداث شده است. منطقه آزاد تجاری وایگائوکیائو، نخستین منطقه آزاد تجاری چین بوده است که در سال ۱۹۹۰ از سوی شورای دولت چین مجوز ساخت گرفت. منطقه آزادی به وسعت ۱۱٫۰۳ کیلومتر مربع که در نزدیک دهانه رودخانه یانگ‌تسـه واقع شـده است، آن‌جا که این رود به ساحل می‌رسد.

این منطقه آزاد همچنین فقط ۲۰ کیلومتر با منطقه شـهری شانگهای فاصله دارد، و ۴۰ کیلومتر با فرودگاه بین‌المللی شانگهای، که بزرگ‌ترین فرودگاه چین به‌لحاظ انتقال بار در سال ۲۰۱۲ بود، و ۳۵ کیلومتر با فرودگاه هانگکیائو شانگهای. از طرف دیگر این منطقه آزاد در جوار بندر وایگائوکیائو قرار دارد، که یکی از بندرهای اصلی شهر بندری شانگهای است.

در سـال ۲۰۱۲، میزان نقل‌وانتقال کانتینر از بندر وایگائوکیائو به ۱۵٫۳۶ میلیون رسید، که نیمی از کل نقل و انتقال کانتینری بندر شانگهای بود. منطقه آزاد تجاری وایگائوکیائوی شانگهای ۳۰ دقیقه از ایستگاه قطار شانگهای فاصله دارد، خط آهنی که بیش از ۱۰۰ خط بار دارد و شانگهای را به بزرگ‌ترین شهرهای چین متصل می‌کند.

منطقه آزاد تجاری وایگائوکیائو شانگهای یکی از توسعه‌یافته‌ترین مناطق آزاد تجاری چین است. در سال ۲۰۱۳ خروجی ناخالص صنعتی این منطقه آزاد تجاری به ۷۲٫۷۸ میلیارد رنمینبی رسید، تجارت خارجی آن هم از ۱۰۱٫۸۵ میلیارد دلار گذشت، و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آن هم به ۱۱٫۱۷ میلیارد دلار رسید. در سـال ۲۰۱۲، کل ارزش تجارت خارجی این منطقه به ۱۰۱٫۸۵ میلیارد دلار رسید، که ۱۲٫۷ درصد از کل تجارت خارجی شانگهای در این سال بود.

منطقه آزاد تجاری وایگائوکیائو نخستین منطقه آزاد تجاری در چین بوده است که مفهوم بندر آزاد تجارت را به کار بسته است. این منطقه آزاد تجاری نخستین بنگاه تجاری با سرمایه‌گذاری خارجی در چین را در سـال ۱۹۹۲ راه انداخت، با نام شـانگهای ایتوچو. تا پایان سال ۲۰۰۸، بیش از ۶۰۰۰ بنگاه تجارت خارجی در این منطقه گرد آمده بودند، که ۷۱ درصد آن‌ها سرمایه‌گذاری اولیه‌شان را از سـرمایه‌های خارجی تأمین کرده بودند. در سال ۲۰۱۲، ۱۳۱ پروژه با سرمایه‌گذاری خارجی در این منطقه آغاز به کار کردند.

ایـن منطقه همچنین به مرکز عملیات بنگاه‌های بزرگی مثل پاناسـونیک، گروه اقتصادی سـوآچ، ویوسونیک و ۶۰ بنگاه چندملیتی دیگر تبدیل شد، که مراکز عملیاتی در این منطقه برپا کرده‌اند. لنووو هم نسل جدید کارخانه‌های خود را در این منطقه معرفی کرد. کارخانه‌ای که به مرکز عملیاتی این غول کامپیوتری چین در منطقه شمال آسیا تبدیل شده است، و تقاضای چین، کره‌جنوبی، و کشورهای همسایه را تأمین می‌کند. این کارخانه ظرفیت تولید ۶ میلیون دستگاه کامپیوتر را در سال دارد.

منطقه آزاد تجاری وایگائوکیائو شانگهای

سال تأسیس	۱۹۹۰
مساحت	۱۱٫۰۳ کیلومتر مربع
مکان	منطقه جدید پودونگ، شانگهای
تولید ناخالص داخلی	۷۲٫۰۷ میلیارد رمنینبی (۲۰۱۱)
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی	۱۱٫۱۷ میلیارد دلار (۲۰۱۳)
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بهره‌برداری شده	۱۰۱٫۸۵ میلیارد دلار، ۱۰٫۴ درصد افزایش (۲۰۱۲)
سرمایه‌گذاران اصلی	اینتل، اچ‌پی، جی‌ای، توشیبا، آی‌بی‌ام، فیلیپس لنووو، ایتوچو، ویو سونیک، گروه اقتصادی سوآچ
صنایع اصلی تشویق‌شده	تجارت آزاد، فراوری صادرات، لجستیک نمایش محصولات جدید، تجارت

منطقه آزاد جبل علی در دوبی سرآمد مناطق آزاد تجاری خاورمیانه

نگاهی به مناطق آزاد تجاری در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا

سرمایه‌گذاری و صادرات‌محوری در خاورمیانه

سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در برنامه تحقیق و تحلیل فضای سرمایه‌گذاری و کسب‌وکار در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا، و با تمرکز بر مناطق آزاد تجاری این منطقه، کوشیده است مشوق‌های اصلی سرمایه‌گذاری و کسب‌وکار در این منطقه را بیابد و در اختیار سرمایه‌گذاران خارجی بگذارد. در این‌جا یافته‌های اصلی تحقیقات این سازمان معتبر فراملیتی را می‌خوانید.

نخست، باید توجه داشت که جمع بستن منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا در اشاره به اقدامات صورت‌گرفته برای جذب سرمایه‌گذاری، عموما ساده‌سازی بیش‌ازحد و نادرست خواهد بود: تفاوت‌ها میان کشورهای این منطقه بسیار زیاد هستند. بعضی از کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا فضای سرمایه‌گذاری فیزیکی بسیار خوبی را به سرمایه‌گذاران ارائه می‌دهند (مثل جاده‌های مدرن، بنادر و شبکه‌های انتقال برق) و نیز از نیروی کار ماهر برخوردارند و گام‌هایی در جهت افزایش کارآمدی دولت و نظام قانون و مقررات برداشته‌اند. با این حال هنوز راه بسیاری تا تحقق فضای ایده‌آل باقی مانده است و سرمایه‌گذاران گرایش بیش‌تری به بعضی اقتصادهای این منطقه دارند و اقتصادهای دیگر را چندان جذاب نمی‌یابند.

یک قاعده کلی وجود دارد و آن این‌که سرمایه‌گذاران خارجی علاقه زیادی به کشورهای ثروت‌مند از نفت در منطقه حاشیه خلیج فارس نشان داده‌اند، که عمدتا در بستر سرمایه‌گذاری بازاریاب با هدف تولید در منطقه برای تأمین تقاضای منطقه بوده است. بسیاری از کشورهای شمال آفریقا، که اقتصادهای خود را با پشتوانه الگوهای در حال تحول تجارت با اتحادیه‌اروپا توسعه داده‌اند، سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی را بدین منظور جذب کرده‌اند. دیگر کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا اما الگوهای متفاوتی داشته‌اند، و استراتژی‌های جذب سرمایه آن‌ها استراتژی‌هایی چندوجهی بوده است.

به‌نظر می‌رسد کشورهای این منطقه از یک جهت شبیه به هم هستند این خصیصه مشترک این است که استراتژی‌های جذب سرمایه آن‌ها بیش از پیش نقش سیاست‌های صنعتی مداخله‌گر گذشته را به خود گرفته است. هم‌زمان که دولت در بسیاری موارد از اقتصاد خصوصی بیرون می‌رود، آزادسازی گزینشی دسترسی به سرمایه‌گذاران خارجی، الزامات عملکردی سرمایه‌گذارانی خارجی و داخلی، پرداخت یارانه برای فعالیت‌های اقتصادی دارای اولویت، دسترسی گزینشی به مناطق آزاد اقتصادی و تبعیض منطقه‌ای میان بنگاه‌های اقتصادی، به صف مقدم توسعه هدفمند اقتصادی و صنعتی آمده است.

یک نکته مهم در این میان محدودیت‌هایی است که در مورد دسترسی به سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد. بسیاری از کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا در این مورد نسبتا محدودکننده عمل می‌کنند. علاوه بر محدودیت در مشارکت خارجیان در بسیاری از بخش‌ها (که در میان کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی نیز غیرمعمول نیست) بسیاری از کشورهای حاشیه خلیج فارس محدودیت‌هایی عمومی بر میزان مشارکت خارجی‌ها در شرکت‌های مشترک سهامی و شرکت‌های سرمایه‌گذاری مشترک اعمال می‌کنند. بیش‌تر کشورهای این منطقه حق نظارت، اداره و اعطای مجوز پیش از آغاز فعالیت به فعالیت‌های با سرمایه خارجی را برای خود محفوظ می‌دارند. این مسأله حتی از تبعیض‌ها (مثل محدودیت در میزان مالکیت) هم مهم‌تر است، زیرا که شفافیت کم‌تری دارد و بیش‌تر محل اقدامات غیرقانونی است. همچنین این امر با رویکردهای هدفمند در سیاست‌گذاری نیز مرتبط است: بسیاری از مقامات مسئول نظارت بر سرمایه‌گذاران خارجی در کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا تصمیمات خود را بر مبنای عواملی مثل میزان اشتغال‌زایی در میان نیروی کار بومی، تأثیر داخلی فعالیت‌های اقتصادی و درآمدهای انتظاری صادرات، اتخاذ می‌کنند.

مشوق‌های سرمایه‌گذاری‌ای که در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا ارائه می‌شوند تفاوت‌های زیادی با هم دارند. با این وجود درس‌های خاصی را می‌توان از شواهد موجود برگرفت. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های مشوق‌های کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا این است که بیش‌تر آن‌ها مشوق‌های مالی هستند. دو دسته اصلی از مشوق‌های مالی در بیش‌تر اقتصادهای این منطقه وجود دارد. نخست، در مرحله سرمایه‌گذاری، بیش‌تر کشورها معافیت‌های گسترده‌ای از تعرفه‌ها، حقوق گمرکی و مالیات‌های غیرمستقیم را برای مواردی که به پروژه سرمایه‌گذاری مربوط می‌شوند به سرمایه‌گذاران می‌بخشند. دوم این که همه کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا مرخصی‌های مالیاتی‌ای ارائه می‌کنند که در بسیاری از موارد در مورد سرمایه‌گذاری‌های ثانویه هم قابل اجرا است. براساس داده‌های موجود، سخاوتمندانه‌ترین این مشوق‌ها در مصر هستند (مرخصی مالیاتی تا ۲۰ سال) و بعد از آن در الجزایر (معافیت مادام‌العمر از مالیات) از سوی دیگر در مراکش مرخصی مالیاتی برای صادرات فقط به ۵ سال محدود است. در بسیاری از کشورهای حاشیه خلیج فارس – که هیچ مالیات شرکتی بر شرکت‌های داخلی ندارند و از شرکت‌های خارجی هم مالیات‌های اندکی می‌ستانند – میزان مرخصی‌های مالیاتی برای سرمایه‌گذاران در عمل محدود است.

در میان مشوق‌های پولی که ظاهرا فقط چندتایی از کشورهای منطقه آن‌ها را ارائه می‌کنند معافیت کارکنان خارجی از مالیات بر درآمد و یا پرداخت‌های مرتبط با تأمین اجتماعی در بعضی کشورها (از جمله الجزایر، اردن و کویت) شایان ذکر هستند. افزون

سرمایه‌گذاران خارجی علاقه زیادی به کشورهای ثروت‌مند از نفت در منطقه حاشیه خلیج فارس نشان داده‌اند، که عمدتا در بستر سرمایه‌گذاری بازاریاب با هدف تولید در منطقه برای تأمین تقاضای منطقه بوده است.

بر این، بعضی از کشورها که بر املاک و مستغلات شرکت‌ها مالیات بر دارایی وضع می‌کنند، پیشنهاد از میـــان برداشـــتن این مالیـــات در جهت جذب سرمایه را مطرح کرده‌اند. رویکردهای ملّی ویژه در این میان شامل کاستن از هزینه‌های مجوز و ثبت در لبنان، معافیت از تعرفه‌های صادراتی در قطر، و معافیت نامحدود از مالیات بر درآمدهایی که مجددا سرمایه‌گذاری می‌شوند در تونس، است.

مشـــوق‌های قانونی امـــا چندان رایج نیســـتند. و هرجا که وجود داشته باشند، عمدتا قالب معافیت سرمایه‌گذاران از بعضی قوانین و مقررات ملی را به خود می‌گیرند، قوانینی که سخت‌گیرانه‌تر از جاهای دیگر هستند و کسب‌وکار را دشـــوارتر کرده‌اند. از نمونه‌های این مشـــوق‌ها می‌توان به تسهیل امکان استخدام کســـانی که تبعید شـــده‌اند یا از کشور گریخته‌اند (کویت، لبنان و قطر) معافیت از تشریفات و کاغذبازی‌هـــای خرید زمیـــن (مراکش) کاهش مجوزهای مهم (قطر) و تغییر قوانین حساب سرمایه برای سرمایه‌گذاران خارجی (اردن) اشاره کرد.

مشـــوق‌های مالی هم در این منطقه چندان مورد اســـتفاده قرار نمی‌گیرند. و هرجا که وجود داشته باشـــند یکی از این ســـه قالب را به خود می‌گیرند: تخصیص زمین و زیرساخت به رایگان یا با نرخ بسیار پایین که به‌طور مصنوعی پایین نگه داشـــته شده است (الجزایر، کویت و تونس)؛ وام‌های ارزان از سوی بانک‌های توسعه ملّی (عمان و قطر)؛ و پرداخت یارانه در تســـهیلات عمومی (قطر و عربستان سعودی.) مشـــوق‌های مالـــی در برخی موارد در دســـترس پروژه‌های سرمایه‌گذاری خارجی هستند، البته به شرط وجود شرایط خاص، از جمله مشارکت سرمایه بومی یا رعایت الزامات استخدام نیروی کار بومی.

یک ویژگی مشـــخص نظام‌های تشویقی در برخی کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا این است که میان مناطق جغرافیایی متفاوت در داخل محدوده کشور تفاوت‌های بســـیاری وجود دارد. مصر، اردن، لبنان و تونس نظام‌های قانونی‌ای دارند که مشوق‌های سرمایه‌گذاری ســـخاوتمندانه‌ای را در برخی مناطق کشور به‌منظور تشویق سرمایه‌گذاری و توسعه بیش‌تر ارائه می‌دهند، اما نه در تمام مناطق کشور.

کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال افریقا، که در مشـــوق‌هایی که برای سرمایه‌گذاران ارائه می‌کنند تفاوت‌های بسیار با هم دارند و رویکردهای‌شان در مورد سرمایه‌گذاری‌ها هم متفاوت است، رویکردهای بسیار متفاوتی را در استفاده از مناطق آزاد تجاری برای جـــذب ســـرمایه‌گذاران خارجـــی در پیش گرفته‌انـــد. با این‌که بیش از ۴۸ منطقه آزاد تجاری فعال در منطقه وجود دارد، سه کشور منطقه هیچ منطقه آزاد تجاری ندارند. البته یکی از این کشورها، یعنی عربستان ســـعودی، گام‌هایی در جهت ایجاد شـــهرک‌های صنعتی برداشـــته اســـت که بعضی خصیصه‌های مناطق آزاد تجاری را دارند.

اقتصادهـــای دیگر منطقه اما مناطـــق آزاد تجاری تأسیس کرده‌اند، ولی چندان در استراتژی‌های جذب سرمایه‌گذاری بر آن‌ها اتکا نمی‌کنند. این موارد شامل نمونه‌هایی از مناطق آزاد تجاری هستند که در اصل بنادر آزادی هســـتند که خدماتی که ارائه می‌کنند چندان بیش‌تر از انبارداری نیست، همچنین هستند مناطق اقتصادی‌ای که با انتظارات بســـیار شگرفی احداث شـــدند اما هنوز آن نتایجی را که انتظارش می‌رفت نشان نداده‌اند.

مناطق آزاد تجاری‌ای که بیش‌ترین موفقیت را در این منطقه کسب کرده‌اند مناطق آزادی هستند که در امارات متحده عربی مستقر هستند. برای مثال منطقه آزاد مشهور جبل‌علی در دوبی تاکنون بیش از ۲۲۰۰ شرکت و بنگاه اقتصادی جذب کرده است که بیش‌ترشان خارجی هستند. پس از احداث جبل‌علی در سال ۱۹۸۵، دیگر شیخ‌نشین‌های امارات متحده عربی به‌سرعت از این الگو پیروی کردند و این کشور در حال حاضر ۱۶ منطقـــه آزاد تجاری فعال دارد. موفقیت منطقه آزاد جبل‌علی چنان عظیم بوده است که شرکتی که اداره آن را برعهده دارد اکنون دانش این کار را به دیگران می‌فروشد، یا این‌که در راه‌اندازی و بهره‌برداری از بسیاری از مناطق آزاد تجاری مشابه در مناطق مختلف منطقه و جهان مشارکت دارد.

یکی دیگر از نتایج موفقیت تجربه منطقه آزاد تجاری جبل علی این بود کـــه دولت امارات متحده عربی (به‌ویـــژه دوبی) در اســـتفاده از مناطق آزاد تجاری به‌عنوان ابزاری برای استراتژی‌های هدفمند از دیگر کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا سبقت گرفته اســـت. این کشور اکنون دارای هفت منطقه صنعتی است (و مناطق بسیاری را در دست ساخت دارد،) از جمله شـــهر رســـانه‌ای دوبی. این مناطق معمولا بخش‌های دانش‌بنیان را هدف می‌گیرند مثل فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات، آموزش عالی و درمان، اما همچنین تسهیلاتی برای تولید بومی جواهرآلات و توزیع خودرو نیز فراهم می‌سازند.

بسیاری از کشـــورهای منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا نشـــان داده‌اند که قصد تلاش برای تقلید از موفقیت امارات در استفاده از مناطق آزاد تجاری را دارند. و پیشرفته‌ترین طرح‌ها در مصر و اردن بوده است. در اردن، سنّتی بسیار طولانی از اتکا بر مناطق آزاد تجاری برای تشویق سرمایه‌گذاری وجود دارد. منطقـــه آزاد تجاری نزدیک زرقـــا در نزدیکی امان دهه‌هاســـت که مورد بهره‌برداری قرار گرفته است و میزبان بیش از ۱۳۰۰ بنگاه اقتصادی اســـت، که بیش‌ترشان شـــرکت‌های داخلی با بزرگی محدود هستند. بخشی از یک استراتژی جدید برای استفاده از مناطـــق آزاد تجاری برای جذب ســـرمایه‌های بین‌المللی در ســـال ۲۰۰۱ به مرحله اجرا گذاشته شد، آن‌زمان که بندر آزاد عقبه به یک منطقه ویژه اقتصادی تبدیل شد و بعد گسترش یافت تا بیش‌تر ناحیه شهری اطراف را در بر بگیرد. از آن زمان به بعد بیش از ۳۱۰ شرکت در این منطقه ثبت شده‌اند و تخمین زده می‌شود که بیش از ۴۰۰ میلیون دلار در این جا ســـرمایه‌گذاری کرده‌اند. علاوه بر عقبه و زرقا، پنج منطقـــه دیگر هم اکنون در اردن فعالیت می‌کنند، که ســـه منطقه از این میان بعد از سال ۲۰۰۱ تأسیس شده‌اند.

همچون دیگـــر ابعاد فضـــای ســـرمایه‌گذاری در کشـــورهای منطقـــه خاورمیانه و شـــمال افریقا، ویژگی‌های مناطق آزاد تجاری بین کشورهای این منطقه بسیار متفاوت است- این تفاوت‌ها به همان شدت در میان کشـــورهای حاشیه خلیج فارس و باقی منطقه نیز وجـــود دارد. بااین‌حال، یک قاعده کلی وجود دارد که مناطق آزاد تجاری اتکاء نسبتا زیادی بر مشـــوق‌های قانونی دارند. در بســـیاری از موارد مقامات منطقه آزاد تجاری اختیار آن را دارند که به‌عنوان یک فروشگاه بزرگ عمل کنند که همه مجوزهای لازم و اختیارات و نظارت‌ها را ارائه می‌کند، و از این طریق سرمایه‌گذاران را از تشریفات زمان‌بر و گاه بیهوده رها سازند.

در کشورهای حاشیه خلیج فارس، یکی از مهم‌ترین مشـــوق‌های قانونی در مناطق آزاد تجاری معافیت از تمام محدودیت‌های مالکیت خارجی اســـت که به شـــرکت‌های دیگر در مناطق دیگر کشور میزبان تعلق می‌گیرند. نمونه کشورهایی که این استراتژی را پی گرفته‌اند شامل بحرین، کویت، و امارات متحده عربی، می‌شوند. علاوه بر این، این کشورهای منطقه و بسیاری کشورهای دیگر خاورمیانه و شمال آفریقا که اقدامات محدودکننده‌ای را در مورد خرید زمین از سوی خارجیان اعمال می‌کنند، در داخل مناطق آزاد تجاری یا این موانع را برداشته‌اند یا این‌که قراردادهای لیزینگ بلندمدت با خارجیان می‌بندند. قوانین بازار کار نیز در این مناطق آسان‌گیرتر هستند، برای مثال استخدام کسانی که از کشـــور گریخته‌اند آسان‌تر اســـت، یا قوانین ملی در مورد مدت قراردادهای کار از بین برداشته می‌شـــود. در نهایت، آن کشورهایی که محدودیت‌هایـــی در مورد تبادلات خارجی و ارز خارجی دارند به شرکت‌هایی که در درون مناطق آزاد تجاری مستقر هستند این اجازه را می‌دهند که از این نظام قانونی تبعیت نکنند (مثلا در مراکش و تونس.)

در طبیعـــت مناطق آزاد تجاری هم، در همه موارد، آن‌چه به شبه‌مشـــوق‌ها معروف اســـت وجود دارد: این مناطـــق آزاد تجاری عمومـــا در نزدیکی یک بنـــدر دریایی یا فرودگاه قـــرار گرفته‌اند و مجهز به زیرساخت‌های فیزیکی‌ای هستند که در بسیاری از دیگر مناطق کشـــورهای میزبان اثری از آن‌ها دیده نمی‌شـــود. علاوه‌براین، بعضی مناطق مشوق‌های مالـــی‌ای هم ارائـــه می‌کنند که در داخل کشـــور به‌هیچ‌وجه وجود ندارند، از جمله اجاره ارزان زمین و نرخ‌های پایین تسهیلات (مصر، کویت، لبنان، تونس و امارات متحد عربی) مشوق‌های هدف‌مندتر مالی که در این مناطق وجود دارند شامل پرداخت یارانه برای جبران مخارج آموزش نیرو از سوی شرکت‌های خارجی و تأمین کمک‌های دولتی برای خرید زمین و تولید واحدهای تولیدی، هستند.

مناطق آزاد تجاری موفق در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا بیشتر در امارات متحده عربی مستقر هستند. برای مثال منطقه آزاد مشهور جبل‌علی در دوبی تاکنون بیش از ۲۲۰۰ شرکت و بنگاه اقتصادی جذب کرده است که بیش‌ترشان خارجی هستند.

نمونه‌هایی از مناطق آزاد جهان

برزیل
منطقه آزاد تجاری مانائوس

منطقه آزاد تجاری مانائوس، شامل یک شهرک صنعتی، یک مرکز تجاری و یک ناحیه کشاورزی و دامداری است، که همه آن‌ها در مانائوس، مرکز ایالت آمازون در شمال برزیل، واقع شده‌اند. مانائوس جمعیتی بالغ بر ۱٫۸ میلیون نفر دارد و چهارمین تولید ناخالص داخلی بالا را در برزیل از آن خود کرده است. در حال حاضر، بیش از ۴۰۰ شرکت در بخش صنعتی مانائوس مشغول به کار هستند، و این شرکت‌ها در سال درآمدی بیش از ۱۰ میلیارد دلاری ایجاد می‌کنند و بیش از ۵۰ هزار نفر را در منطقه مانائوس مشغول به کار کرده‌اند. منطقه آزاد تجاری مانائوس در سال ۱۹۶۷ احداث شد و در حال حاضر از سوی سازمان نظارت بر منطقه آزاد تجاری مانائوس اداره می‌شود، که یک سازمان دولتی و زیرمجموعه وزارت توسعه، صنعت و تجارت خارجی است. این اداره، که به اختصار سوفراما خوانده می‌شود، وظیفه اجرای طرح مالیاتی ویژه منطقه آزاد تجاری مانائوس را برعهده دارد و این طرح را در مورد شرکت‌ها و تأسیساتی که در این منطقه آزاد تجاری قرار دارند اعمال می‌کند. همچنین این اداره مسئولیت توسعه منطقه غرب آمازون را هم بر دوش دارد.

انرژی

نیروگاه‌های برق‌آبی حدود ۹۰ درصد از نیروی برق برزیل را تأمین می‌کنند. به‌سبب فاصله زیاد میان نیروگاه‌های تولید برق و مکان مصرف نهایی، برزیل یک شبکه توسعه‌یافته پیشرفته برای انتقال برق دارد. اگرچه اطلاعات دقیقی درباره منابع و میزان برق در دسترس منطقه آزاد تجاری مانائوس در دسترس نیست، در منطقه شهری شمال آمازون حدود ۹۶٫۸ درصد از ساکنان منطقه دسترسی به برق ۱۱۰ ولت دارند.

ارتباطات

منطقه آزاد تجاری مانائوس یک شبکه منسجم قابل اتکاء ارتباط از راه دور دارد. شبکه‌ای که سرمایه‌گذاری‌های عظیم دولت برزیل امکان تأسیس آن را فراهم کرده است.

حمل‌ونقل جاده‌ای

منطقه آزاد تجاری مانائوس در نزدیکی بزرگراه بی‌آر ۱۷۴ واقع شده است، که مانائوس را به بوآ ویستا در شمال کشور وصل می‌کند. این بزرگراه امکان حمل‌ونقل جاده‌ای را از مسیری آسفالت و هموار به ونزوئلا و کشورهای همسایه دیگر فراهم می‌سازد. بزرگراه بی‌آر ۳۱۹ هم که مانائوس را به بندر پورتو ولو در جنوب وصل می‌کند، در دسترس منطقه آزاد تجاری مانائوس است.

حمل‌ونقل دریایی

منطقه آزاد تجاری مانائوس در جوار بندر مانائوس در ریو نگرو احداث شده است، که مانائوس را از طریق شبکه‌ای وسیع و درهم‌پیچیده از آب‌راه‌های قابل استفاده در حمل‌ونقل دریایی، به بسیاری از مقاصد داخلی برزیل متصل می‌سازد. بندر مانائوس همچنین امکان دسترسی به اقیانوس آرام و اقیانوس آتلانتیک را نیز فراهم می‌سازد.

حمل‌ونقل ریلی

هیچ خط آهنی در دسترس این منطقه آزاد تجاری، یا در نزدیکی شهر مانائوس، وجود ندارد.

حمل‌ونقل هوایی

فرودگاه بین‌المللی ادواردو گومز در مانائوس سومین فرودگاه بزرگ برزیل از لحاظ تعداد پروازهای ورودی و خروجی است. این فرودگاه دو ترمینال مسافربری و سه ترمینال بار دارد، و خدمات پروازهای برنامه‌ریزی‌شده از طریق هواپیمایی‌های مختلف را به مشتریان ارائه می‌دهد.

بخش مالی

بخش مالی ملّی برزیل از شورای ملّی پول بانک مرکزی برزیل و نهادهای خصوصی و دولتی دیگر تشکیل شده است. شورای ملّی پول مسئول سیاست‌گذاری‌های پولی و اعتباری است و وظیفه تعیین قوانین و مقررات عملیاتی نهادهای مالی برزیل را برعهده دارد. بااین‌حال به‌نظر می‌رسد بخش‌های مالی ویژه‌ای وجود ندارد که مخصوص شرکت‌های فعال در داخل منطقه آزاد تجاری مانائوس باشند یا این شرکت‌ها دسترسی ویژه‌ای به آن‌ها داشته باشند.

بخش‌های کسب‌وکار

بخش بازرگانی، که بیش‌تر شامل کالاهای وارداتی بود، نخستین بخش کسب‌وکاری بود که در سال ۱۹۷۰ در منطقه آزاد تجاری مانائوس افتتاح شد، و در نهایت به رشد گردشگری و خدمات مرتبط با آن انجامید. در سال ۱۹۷۵ بخش صنعتی به‌عنوان بخش اصلی کسب‌وکار در منطقه آزاد تجاری مانائوس افتتاح شد، و در حال حاضر این منطقه آزاد بخش‌های کشاورزی و دامداری را نیز در خود جای داده است، و عملیات کشاورزی، دامداری، تکثیر، اکوتوریسم، پروژه‌های معدنی و حفاظت از محیط‌زیست و تحقیقات را انجام می‌دهد. جدول زیر بخش‌های اصلی صنعتی منطقه آزاد تجاری مانائوس را نشان می‌دهد، و محصولات اصلی‌ای که شرکت‌های داخل این منطقه آزاد تولید می‌کنند.

بخش‌های صنعتی و محصولات منطقه آزاد تجاری مانائوس

بخش صنعتی	محصولات
تجهیزات برقی و الکترونیک	تلویزیون‌های رنگی
خودروهای دوچرخ	تلفن‌های همراه
ساعت	دستگاه استریوی ۳ در ۱
اپتیک	مانیتورهای ویدئو
دستگاه‌ها و کالاهای تک‌کاره	دستگاه‌های ضبط رادیویی
اسباب‌بازی	دستگاه‌های تهویه مطبوع
محصولات ترموپلاستیک و متالورژی	دوربین ویدئو
	سی‌دی
	دوچرخه
	ساعت‌های جیبی

بخش بازرگانی، بارویکرد وارداتی، نخستین بخش کسب‌وکاری بود که در سال ۱۹۷۰ در منطقه آزاد تجاری مانائوس افتتاح شد، و در نهایت به رشد گردشگری انجامید. در سال ۱۹۷۵ بخش صنعتی در همانجا افتتاح شد، و در حال حاضر بخش‌های کشاورزی و دامداری را نیز در خود جای داده است.

نمونه‌هایی از مناطق آزاد جهان

کره‌جنوبی منطقه آزاد تجاری ماسان

منطقه آزاد تجاری ماسان یک منطقه آزاد تجاری مبتنی بر مجموعه‌های صنعتی است که حدود ۲۳۶ جریب مساحت دارد، و به سه بخش مجاور هم تقسیم می‌شود، که همه آن‌ها در کنار بندر دریایی ماسان در ساحل ماسان، در جنوب شبه‌جزیره کره، واقع شده‌اند. این منطقه آزاد تجاری در سال ۲۰۰۵ و با نوآوری در ارائه خدمات توانست ۴,۲۴۱ میلیارد دلار در صادرات و ۲,۳۲۶ میلیارد دلار در واردات ارزش‌زایی کند. در حال حاضر بیش از ۱۰۰ شرکت در این منطقه آزاد فعال هستند، که از میان آن‌ها شرکت‌های چندملیتی مشهوری مثل سونی، نوکیا، و سانیو، را می‌توان نام برد که در داخل این منطقه آزاد تجاری مستقر هستند.

منطقه آزاد تجاری ماسان در سال ۱۹۷۰ به‌عنوان نخستین منطقه آزاد تجاری کره افتتاح شد و مسئولیتش تلاش برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی برای صنایع تولید انبوه و فرآوری بود. در ژوئیه سال ۲۰۰۳، این منطقه آزاد تجاری سر و شکلی تازه به خود گرفت و پس از بازسازی به منطقه آزادی تبدیل شد که دیگر بخش‌ها و فعالیت‌های کسب‌وکار، از جمله حمل‌ونقل، انبارداری، لجستیک و باربری، تولید و فرآوری داده‌ها، را نیز در خود جای داده است. منطقه آزاد تجاری ماسان از سوی اداره مدیریت منطقه آزاد تجاری ماسان مدیریت و توسعه داده می‌شود، اداره‌ای دولتی که زیرمجموعه وزارت اقتصاد دانش‌بنیان است. این وزارت در حال حاضر مسئول سیاست‌گذاری در زمینه صنایع، تجارت، انرژی، و منابع در کره است.

انرژی

نیروی برق با ولتاژ ۵۰ هزار ولت در دسترس است و شرکت‌های فعال در داخل منطقه آزاد تجاری ماسان از طریق خط لوله‌ای ۱۰۰ میلی‌متری و با فشار ۶ کیلوگرم بر سانتی‌مترمربع به گاز دسترسی دارند. آب صنعتی هم از منبعی که حدود ۳۰ کیلومتر آن‌سوتر است تأمین می‌شود.

ارتباطات

منطقه آزاد تجاری ماسان از طریق شبکه اینترنت پرسرعت به شبکه ملّی اینترنت کره دسترسی دارد و از بیش از ۲۴۰۰ خط تلفن ثابت نیز بهره‌مند است. زیرساخت‌های فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات بسیار پیشرفته و توسعه‌یافته هستند و کره در میان ۱۸۱ کشوری که اتحادیه بین‌المللی ارتباطات در مورد آن‌ها تحقیق و پیمایش کرده است، در رأس شاخص فرصت‌های دیجیتال قرار گرفته است (شاخصی متشکل از نرخ نفوذ اینترنت، نسبت مخارج به درآمد بخش ارتباطات، نرخ استفاده از اینترنت و غیره.) سرمایه‌گذاری‌های جاری در شبکه‌های ارتباطی نیز طبق انتظارات به ایجاد شبکه‌ای گسترده‌تر از پیش و بی‌سابقه در تاریخ در سطح ملّی خواهد انجامید. علاوه‌براین، فن‌آوری‌های نوآورانه‌ای مثل شبکه‌های بی‌سیم از انواع گوناگون در دسترس این منطقه آزاد تجاری هستند.

حمل‌ونقل جاده‌ای

منطقه آزاد تجاری ماسان در نزدیکی بزرگراه‌ها و جاده‌های سراسری قرار دارد. این منطقه حدوداً ۸ کیلومتر از بزرگراه گوما فاصله دارد که آن را به دیاگو وصل می‌کند، و ۴ کیلومتر هم از بزرگراه نامهائه که به گوانگجو و بوسان راه دارد. سئول، پایتخت کره، ۳۸۸ کیلومتر با ماسان فاصله دارد و بوسان در ۵۰ کیلومتری آن واقع شده است.

حمل‌ونقل دریایی

منطقه آزاد تجاری ماسان در جوار بندر دریایی ماسان احداث شده؛ در واقع، بخش ۳ آن بندر در محدوده منطقه آزاد تجاری ماسان قرار دارد. بندر ماسان سالانه بیش از ۱۰ میلیون تن انتقال کانتینری دارد، که شامل بار خودرو، بار هواپیما، بارهای عمومی (مثل الوار و سنگ آهن) و بارهای ویژه (مثل نفت) می‌شود. این بندر همچنین مرتباً خدمات مستقیمی را به کره و ژاپن، آسیای جنوب شرقی و آسیای شمال شرقی، ارائه می‌دهد.

علاوه بر این، منطقه آزاد تجاری ماسان در نزدیکی بندر بوسان است، که در سال‌های اخیر پنجمین بندر بزرگ کانتینری جهان لقب گرفته است.

حمل‌ونقل ریلی

منطقه آزاد تجاری ماسان در روی خط آهن گیئونگویی ایستاده است، که بوسان را به موکپو متصل می‌سازد. کره مجهز به خطوط آهن قطارهای فوق‌سریع است که بوسان را به سئول، سئول را به گوانگجو، متصل می‌سازند. این شبکه قدمت زیادی دارد و در سال ۲۰۰۴ کره یکی از پنج کشور جهان بود که مجهز به شبکه قطارهای فوق‌سریع، که معروف به قطارهای گلوله هستند، شد. مرحله دوم ساخت این خطوط پرسرعت، که انتظار می‌رود تا سال ۲۰۱۷ تکمیل شود، شرق و غرب شبه جزیره کره را به هم متصل خواهد کرد.

افزون بر این‌ها از سال ۲۰۰۷ آزمون‌هایی آغاز شده‌اند که بررسی می‌کنند چطور دو خط داخلی کره را می‌توان برای پیوستن به خطوط ترانس‌سیبری، ترانس‌چین، و ترانس‌مغولستان، و ترانس‌منچوری، آماده سازند.

حمل‌ونقل هوایی

فرودگاه بین‌المللی گیمهائه در ۳۵ کیلومتری منطقه آزاد تجاری ماسان واقع شده است، و منطقه ماسان هر ۱۵ دقیقه یک پرواز در دسترس دارد. فرودگاه بین‌المللی گیمهائه ظرفیت انتقال ۲,۹ میلیون مسافر و حمل بارهای متعارف این مسافران را با پرواز بدون توقف به چین، ژاپن، و روسیه، دارد. این فرودگاه علاوه بر این پروازهای مرتبی به تمام شهرهای بزرگ داخل کره دارد، از جمله سئول، ژژو گوانگجو. یک فرودگاه دیگر هم در ۵۸ کیلومتری منطقه آزاد تجاری ماسان در ساچئون واقع است.

بخش مالی

شرکت‌های فعال در منطقه آزاد تجاری ماسان به شبکه‌ای از ادارات پشتیبانی دسترسی دارند، که از نهادهای مالی و بیمه‌ای و نهادهای گوناگون دیگر تشکیل شده است.

بخش کسب‌وکار

جدول زیر کسب‌وکارهای فعال در منطقه آزاد تجاری ماسان، کشورهای سرمایه‌گذار در این منطقه و فعالیت‌های شرکت‌های حاضر در این منطقه را نشان می‌دهد.

در حال حاضر ۱۰۰ شرکت در منطقه آزاد ماسان فعال هستند که از میان آن‌ها شرکت‌های چندملیتی مشهوری مثل سونی، نوکیا، و سانیو، را می‌توان نام برد که در داخل این منطقه آزاد تجاری مستقر هستند

سرمایه‌گذاری خارجی برحسب منطقه جغرافیایی

منبع سرمایه‌گذاری	میلیارد دلار
اتحادیه اروپا	۵
ژاپن	۲,۱
امریکا	۱,۷
سایر	۲,۴

منطقه آزاد تجاری ماسان، فعالیت‌ها و بخش‌های کسب‌وکار

بخش	فعالیت‌های کسب‌وکار
منسوجات، پوشاک، چرم و کفش	تولید انبوه صادرات‌محور
فلزات غیرآهنی	عمده‌فروشی
فلزات اولیه	لجستیک (مثل کشتی‌رانی، بسته‌بندی، فرآوری و توزیع)
فلزات ساخته‌شده و تجهیزات ماشین‌آلات	خدمات پشتیبانی صنعتی
تجهیزات برقی و الکترونیک	
سایر	

میلیاردها دلار در انتظار ایران

آیا قفل اقتصاد ایران با توافق هسته‌ای باز می‌شود؟

ترجمه محمدامین فقیه

Bloomberg

تفاهم بر سر مسئله هسته‌ای ایران مشکلات تجارت خارجی ایران را به تدریج رفع خواهد کرد. شرکت‌های ایرانی سال‌ها با اثرات تحریم، مانند رشد بی‌ثبات، تورم زیاد، محدودیت‌های بانکی بین‌المللی و کمبود شدید ارز، دست به گریبان بوده‌اند اما در ماه‌های منتهی به توافق، با سرمایه‌گذاران بالقوه خارجی ارتباط گرفته‌اند و درباره فرصت‌های سرمایه‌گذاری در صورت برداشته شدن تحریم‌ها مذاکره کرده‌اند. با وضع تحریم‌ها، تجارت خارجی ایران از نظام بانکی بین‌المللی خارج شد، و حالا ایران بزرگ‌ترین کشوری است که پس از یک وقفه، دوباره به اقتصاد جهانی می‌پیوندد. رونقی که با برداشته شدن تحریم‌ها ایجاد خواهد شد، می‌تواند ده‌ها میلیارد دلار برای شرکت‌های ایرانی و خارجی به همراه داشته باشد و تعادل اقتصادی خلیج‌فارس را که تاکنون به شدت به سمت کشورهای عربی صادرکننده نفت متمایل بود، به کلی دگرگون کند. یکی از اقتصاددانان شرکت مشاوره بتاماتریکس لندن می‌گوید گفتگوهای محتاطانه هم‌اینک بین ایران و برخی سرمایه‌گذاران بزرگ اروپایی در حوزه‌هایی مانند نفت و خودرو آغاز شده است. اکنون زمان شتاب گرفتن پیشرفت‌ها است. این اقتصاددان پیش‌بینی می‌کند که رشد سالانه اقتصاد ۴۲۰ میلیارد دلاری ایران ۲ تا ۵ درصد در سال بعد از توافق نهایی افزایش یابد. این رقم می‌تواند در ۱۸ ماه بعد از آن تا ۷ یا ۸ درصد برسد و با رشد «اقتصادهای ببر» آسیا در سال‌های اوجشان برابری کند. او همچنین می‌گوید تجارت ایران با اتحادیه اروپا که سال گذشته در مجموع ۷/۶ میلیارد یورو (۸/۳ میلیارد دلار) بود، تا اواسط سال ۲۰۱۸ می‌تواند ۴۰۰ درصد افزایش یابد. در نتیجه، صادرات نفت ایران که در اثر تحریم‌ها از ۲/۵ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۲ به ۱/۱ میلیون رسید، نمی‌تواند پیش از سال ۲۰۱۶ به میزان قبل برگردد. اما به گفته تحلیل‌گران، اثرگذارترین تحریم در پی استناد وزارت خزانه‌داری آمریکا به بخش ۳۱۱ قانون پاتریوت ایالات‌متحده، که ایران را منطقه‌ای برای انجام پولشویی معرفی می‌کند، می‌تواند به سرعت به دستور اوباما برداشته شود. لغو این تحریم به بانک‌های خارجی امکان می‌دهد بدون هراس از تحت پیگرد قرار گرفتن توسط مقامات آمریکایی، با ایران معامله کنند. در این صورت، ظرف سه یا چهار ماه پس از توافق نهایی، ایران می‌تواند به سامانه پرداخت‌های بین‌المللی سوییفت بپیوندد، که در سال ۲۰۱۲ از آن خارج شد. حتی اگر عقد قرارداد سرمایه‌گذاری‌های بزرگ خارجی زمان زیادی ببرد، رونق تولید ایران در نتیجه تسهیل تجارت خارجی می‌تواند به سرعت باعث بهبود اقتصاد شود. به گفته یک تاجر ایرانی «اقتصاد ایران در حال حاضر با ۶۰ تا ۷۰ درصد ظرفیت خود کار می‌کند. ۳۰ درصد آن در اثر تحریم‌ها غیرفعال مانده است. راه افتادن مجدد این ۳۰ درصد، سریع‌الوصول‌ترین محصول برداشته شدن تحریم‌ها است.» منافع اقتصادی لغو تحریم‌ها تا آن سوی خلیج‌فارس نیز گسترش خواهد یافت، به ویژه به دوبی که از دیرباز مرکزی برای تجارت با ایرانیان بوده است و جمعیت ایرانی بزرگی را در خود دارد. تحریم‌ها بیش از یک‌سوم میزان تجارت دوبی با ایران را کاهش داده است. با رفع تحریم‌ها، امارات می‌تواند به سکوی پرش شرکت‌های خارجی برای بازگشت به ایران تبدیل شود. شرکت‌های هواپیمایی و حمل‌ونقل منطقه نیز از لغو تحریم‌ها منتفع خواهند شد. طارق سلطان، مدیرعامل شرکت بزرگ حمل‌ونقل کویت، می‌گوید ایران به طور بالقوه برای ما جذاب است. طارق سلطان سال گذشته در مصاحبه با رویترز گفته بود: «هنگامی که مسائل بین‌المللی و تحریم‌ها رفع گردد، ما جزء اولین شرکت‌هایی خواهیم بود که به ایران می‌روند.» دیگر بخش‌های اقتصاد خلیج‌فارس دست‌کم به طور موقت ممکن است از خیزش ایران متضرر شوند. بازارهای سهام کشورهای عربی خلیج‌فارس دست به اصلاحاتی زده‌اند تا سرمایه‌های خارجی را جذب کنند، مثلاً عربستان‌سعودی در نظر دارد بورس خود را در ماه‌های آتی به روی سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی باز کند. هرگونه افزایش فروش نفت ایران می‌تواند به ضرر عربستان‌سعودی، بزرگ‌ترین تولیدکننده اوپک، تمام شود که تولید خود را تا نزدیک به ۱۰ میلیون بشکه در روز افزایش داده است. پادشاهی عربستان همچنین در سال جاری با کسری بودجه بی‌سابقه‌ای در اثر کاهش قیمت‌های نفت مواجه شد.

گاز سایه به سایه نفت

منابع گازی ایران غنی‌تر از منابع نفتی است

the guardian

ایران در سال ۱۹۷۴ رکورد تولید ۶ میلیون بشکه نفت در روز را ثبت کرد. تولید نفت ایران امروز ۲/۸ بشکه در روز است. اگر توافق بر سر برنامه هسته‌ای ایران نهایی شود، تولید نفت ایران به روزهای اوج بازخواهد گشت زیرا بازارهای جدید صادرات به روی ایران باز می‌شوند و راه سرمایه‌گذاران خارجی برای توسعه ذخایر چهارمین قدرت نفتی جهان باز می‌گردد. آژانس بین‌المللی انرژی، متشکل از کشورهای مصرف‌کننده نفت، معتقد است تولید نفت ایران می‌تواند در کوتاه‌مدت به اندازه ۸ میلیون بشکه در روز افزایش یابد. با توجه به پیش‌بینی عرضه بیش از حد به بازار، قیمت‌های جهانی نفت در هفته‌های گذشته با کاهش روبه‌رو شد. برخی کارشناسان می‌گویند امیدها به افزایش سریع تولید نفت ایران شاید بیش از حد خوش‌بینانه باشد. اگرچه ویژگی‌های زمین‌شناختی ایران مساعد و هزینه تولید اندک است، اما مشکلات دیگر همچنان به قوت خود باقی هستند. تقاضای جهانی برای نفت کاهش یافته است، عرضه فراوان است و امکان سرمایه‌گذاری سریع فراهم نیست.

البته نظام تحریم‌ها از نوامبر ۲۰۱۳ تاکنون فشار مضاعفی نداشته است و هم‌اکنون نیز تا حدی دارای منافذی برای سرپیچی است. ایران بیش از یک میلیون بشکه در روز صادر می‌کند و بخش عمده آن به کشورهای ترکیه، هند، ژاپن و کره‌جنوبی می‌رود که در میان ۲۰ کشور فراتر از حوزه اثرگذاری تحریم‌ها هستند. اما برداشتن تحریم‌ها به طور کلی به زمان نیاز دارد. اگرچه باراک اوباما می‌تواند محدودیت‌های مالی و صادراتی ایران را به طور موقت تعلیق نماید، لغو دائم تحریم‌ها نیازمند تأیید کنگره است که به ایران بدبین است. لغو تحریم‌های اتحادیه اروپا آسان‌تر خواهد بود. با این کار ممنوعیت واردات نفت خام (که پیش از ۲۰۱۲ به میزان ۷ میلیون بشکه در روز بود) پایان می‌یابد، محدودیت بیمه کشتی‌ها برداشته می‌شود و بانک‌های ایرانی می‌توانند از سامانه تراکنش‌های مالی سوییفت استفاده کنند.

نزول قیمت‌ها و کاهش جزیی تقاضای هند به این معنا است که ایران حدود ۳۰ میلیون بشکه نفت در مخازن شناور خود دارد. این کشور می‌تواند با افزایش تدریجی فروش، صادرات خود را به سرعت به ۳ میلیون بشکه در روز برساند. به گفته خانم امریتا سِن از شرکت مشاوره انرژی اَسپکتس، تا اواخر سال جاری نمی‌توان افزایش بیش از اندازه را در فروش نفت ایران انتظار داشت.

ایران به سختی در تلاش بوده تا میدان‌های نفتی خود را برای زمان برداشته شدن تحریم‌ها آماده کند، و به همین دلیل ظرفیت خود را افزایش داده است. با این همه، بازگرداندن سطح تولید به حدود دهه ۱۹۷۰ میلادی بسیار زمانبر خواهد بود. خانم سن می‌گوید برخی از میدان‌های قدیمی‌تر نفتی در ایران با نرخ افت سالانه ۱۵ درصدی مواجه هستند. این میدان‌هادر چند سال آتی شاید در حدود ۳۰ میلیارد دلار هزینه سالانه احتیاج داشته باشند تا افت ایجادشده در بهره‌وری خود را جبران کنند، و بتوانند در وهله بعد روند بهبود آن‌ها را در پیش گیرند. مشارکت چین و روسیه نمی‌تواند عدم حضور شرکت‌های بزرگ غربی را جبران کند که در حال حاضر بیش از آن که به دنبال افزایش مخارج سرمایه‌ای خود باشند، به دنبال راه‌کارهایی برای کاهش آن هستند.جذب دوباره شرکت‌های غربی نه تنها نیازمند پایان یافتن تحریم‌ها، که مستلزم تغییرات بزرگ در قوانین نفت و گاز ایران نیز هست. طبق این قوانین، امکان مالکیت خارجی وجود ندارد، بلکه شرکت‌های بین‌المللی در ازای سرمایه‌گذاری خود بخشی از درآمد را دریافت می‌کنند، فرایندی که به آن بازخرید یا «بیع متقابل» گفته می‌شود. مقامات ایرانی معتقدند که این قوانین در حال حاضر انگیزه لازم را به سرمایه‌گذاران می‌دهد، اما در آینده برای آنان جذاب‌تر نیز خواهد شد. بیشتر شرکت‌های خارجی به جزئیات و استدلال‌های بیشتری برای اعتماد کردن به مقامات ایران نیاز دارند.

مشکل آخر از جانب کارتل صادرکنندگان نفت، یعنی اوپک، است که تحت سیطره رقیب دیرینه ایران، عربستان سعودی، و همسایگان آن قرار دارد. آن‌ها احتمالاً تلاش خواهد کرد تا مانع کسب سهم بازار توسط ایران شوند. بنابراین، بهترین چشم‌انداز بلندمدت ممکن است نه در مورد نفت، بلکه در مورد دیگر منابع هیدروکربن ایران باشد. منابع گازی ایران حتی از نفت آن هم غنی‌تر است و وضعیت میدان‌های آن نیز از نفت بهتر است. اتحادیه اروپا به شدت مایل به کاهش وابستگی خود به واردات گاز از روسیه است. چرا گاز را از عرضه‌کننده جدید آن، ایران، وارد نکند؟

منابع گازی ایران حتی از نفت آن هم غنی‌تر است و از آن روی که اتحادیه اروپا به شدت مایل به کاهش وابستگی خود به واردات گاز از روسیه است می‌توان پرسید که اروپا چرا نباید گاز را از عرضه‌کننده جدید آن، ایران، وارد کند؟

دورخیز هند برای نفت ایران

احتمال افزایش واردات نفت هند از ایران با توافق هسته‌ای

توافق موفق تاریخی در موضوع هسته‌ای بین ایران و اعضای دائم شورای امنیت سازمان ملل به همراه آلمان و اتحادیه اروپا، که هند آن را گامی مهم توصیف کرده است، می‌تواند بار دیگر واردات نفت دهلی را از تهران افزایش دهد و فرایند پرداخت را به مراتب آسان‌تر نماید. هند بعد از چین بزرگ‌ترین خریدار سالانه نفت ایران است. اما دهلی تصمیم گرفت محموله‌های هیدروکربن را از تهران در محدوده تحریم‌ها نگه دارد و ماه گذشته ـ برای اولین بار در دهه گذشته ـ از ایران نفت وارد نکرد. با این حال، به گفته منابع رسمی، با پیامدهای توافق موفق لوزان، شرایط می‌تواند به سرعت تغییر کند. به گفته همین منابع، اگر تحریم‌های ایران برداشته شود و تهران تصمیم به صادرات نفت با شرایط فعلی بگیرد، انتظار می‌رود واردات نفت هند از این کشور افزایش یابد. پیش‌بینی می‌شود شرکت نفتی اسار و پالایشگاه و پتروشیمی مانگالور هند در ماه جاری از ایران نفت وارد کنند.

به نقل از منابع دیپلماتیک، تهران اعلام کرده است که با برداشته شدن تحریم‌ها، به صادرات نفت به هند با اعتبار نودروزه و تخفیف ادامه خواهد داد. کمی بعد از اعلام توافق، رئیس‌جمهور آمریکا، باراک اوباما، گفت جامعه جهانی موافقت کرده است که تحریم‌های ایران را لغو کند. پیش از سفر اوباما به هند در ژانویه گذشته، گزارش‌هایی منتشر شد که به شرکت اسار، پالایشگاه و پتروشیمی مانگالور و شرکت نفت هند پیشنهاد شده است واردات خود را در ماه‌های فوریه و مارس از ایران کاهش دهند و میزان محموله‌ها را در محدوده تحریم‌ها نگه دارند.

سال گذشته، پالایشگاه‌های هند واردات خود را از ایران افزایش دادند و مایه شگفتی مقامات واشنگتن شدند. این افزایش در پی کاهش جزئی تحریم‌ها علیه ایران در اواخر سال ۲۰۱۳ صورت گرفت، زمانی که گفتگوها برای رسیدن به توافق نهایی آغاز شده بود.

پرداخت بهای نفت با وجود تحریم‌ها همواره برای هند دشوار بوده است. هند مبالغ را به روپیه در یک بانک هندی به صورت سپرده پرداخت می‌کرد و ایران از این پول برای پرداخت بهای کالاهای وارداتی از هند استفاده می‌کرد. پیش از آن، پرداخت پول نفت به ایران از طریق یک بانک ترکیه‌ای انجام می‌شد. سال گذشته، هند مسیر روسیه را نیز برای پرداخت به ایران انتخاب کرد. این پیچیدگی‌ها در پرداخت‌ها با برداشته شدن تحریم‌ها رفع خواهد شد. ایران دارای چهارمین ذخایر تأییدشده نفت و گاز در جهان است، اما با اعمال تحریم‌ها از طرف آمریکا، شرکت‌های هندی نسبت به واردات نفت از ایران بسیار محتاط بوده‌اند. ایران تا سال ۲۰۰۶ بزرگ‌ترین تأمین‌کننده نفت خام هند بود، اما تا سال ۲۰۱۳ـ۲۰۱۴ تا رده هفتم پایین آمد. قیمت‌های جهانی نفت با اعلام خبر توافق هسته‌ای کاهش یافت و با توافق نهایی پایین‌تر نیز خواهد آمد.

مصایب یارانه‌ها در چین

«فقرزده» اعلام شدن یک منطقه یارانه قابل توجهی برای مردم آن به همراه می‌آورد

The Economist

غذای اهالی روستای دینگ‌جیایان چین شامل ذرت، سیب‌زمینی، گل آفتابگردان و سبزیجات اندکی است که خود می‌کارند. آن‌ها محصول مازاد خود را در شهر کوچک تیانژن در نزدیکی روستا می‌فروشند و با پول آن گوشت و مایحتاج اندکی تأمین می‌کنند. خانه‌های خشتی و موقعیت این روستا در میان تپه‌های خاکی شمال شرق استان شانگژی به چشم رهگذران با دیگر نقاط فقیر چین تفاوت چندانی ندارد؛ کار سخت و زندگی محقرانه. شهرستان تیانژن که شامل روستای دینگ‌جیایان نیز می‌شود، یکی از ۵۹۲ منطقه‌ای است که دولت مرکزی آن‌ها را «فقرزده» اعلام نموده است.

آستانه فقر روستایی طبق اعلام رسمی دولت چین درآمد سالانه ۲۳۰۰ یوان (۳۷۰ دلار) برای هر نفر است. اما معیارها برای دسته‌بندی روستاها و شهرستان‌ها پیچیده است و گاهی با اصلاحاتی همراه می‌شود. این معیارها شامل مقایسه نرخ فقر و میانگین درآمد با دیگر نقاط همان استان، تطبیق نرخ‌ها با میزان تورم، محدودیت تعداد روستاهایی که می‌توانند فقیر محسوب شوند و ممنوعیت شمول روستاهای دارای شرکت‌های تعاونی، فارغ از سطح درآمدشان، می‌باشد. با وجود این که مکان‌های مختلف هر چند سال یک بار از دهه ۱۹۹۰ تاکنون در این فهرست وارد و از آن حذف شده‌اند، رقم کلی همواره ثابت بوده است.

«فقرزده» اعلام شدن یک مکان، یارانه قابل توجهی برای مردم آن به همراه می‌آورد. اما بیشتر خانواده‌ها حدود ۱۰ هزار یوان در سال درآمد دارند و به ازای هر مو (۶۱۴ متر مربع) زمین کشاورزی خود، ۸۰ یوان یارانه دریافت می‌کنند. اگر باران خوبی ببارد این افراد تنها کمی احساس بهتری خواهند داشت.

شهر کوچک تیانژن با مغازه‌های پرمشتری و تعداد قابل توجهی ماشین گران‌قیمت در خیابان‌ها، طبق معیارهای چین، فقرزده به نظر نمی‌رسد. صاحب یکی از رستوران‌های شهر می‌گوید معلوم نیست چگونه از یارانه‌ها استفاده می‌شود. «مدام می‌گویند یارانه‌ها به اتحادیه‌های محلی می‌رسد و می‌توانیم از آنجا وام بگیریم، اما آن‌ها فقط با رابطه وام می‌دهند.» در آخرین به‌روزرسانی این فهرست در سال ۲۰۱۲، شهرستان ژین‌شائوی استان هونان در جنوب مرکزی چین به آن اضافه شد. مقامات محلی در وبسایت رسمی شهر این «خبر فوق‌العاده» را بعد از دو سال «تلاش بی‌وقفه» و «سختی بی‌حساب» در بوق و کرنا کردند. بر روی بیلبورد بزرگی در کنار خیابان نیز تبریک گرمی به مردم گفته بودند. مقامات شهر بعد از روبه‌رو شدن با انتقادات در سطح ملی، پذیرفتند که از واژگان خوبی استفاده نکرده‌اند. اما خوشحالی آن‌ها قابل درک بود: اعلام فقرزدگی ۵۶۰ میلیون یوان در هر سال به بودجه شهر از طرف دولت مرکزی اضافه می‌کند.

این ماجرا باعث شد بسیاری به دلیل ایجاد انگیزه فساد در دولت‌های محلی، در مورد ارزش کل نظام یارانه‌ها تردید کنند. سال گذشته، یادداشتی در روزنامه لیگال دیلی مدعی شد بسیاری از مناطق از بودجه‌ها سوءاستفاده می‌کنند و اعداد و ارقام را جعل می‌کنند تا در فهرست مناطق فقرزده قرار گیرند. مقاماتی از شورای فقرزدایی و توسعه که مسئول تهیه و اداره فهرست است، به سوءاستفاده‌های گسترده اذعان کردند. این اداره در ماه فوریه احداث ساختمان‌های پرتجمل و پروژه‌های صوری را در مناطقی که فقیرزده اعلام شده‌اند، ممنوع کرد.

تلویزیون دولتی گزارش داد دولت‌های محلی در دو شهرستان نینگ‌ژیا و هوبی هر یک ۱۰۰ میلیون یوان برای احداث ساختمان مرکزی جدید هزینه کرده‌اند. در ماه مارس و در جلسه سالانه مجلس، رئیس فقرزدایی شورا، لیو یانگ‌فو، مسئله دیگری را درباره این برنامه مطرح نمود. وی به روزنامه ساترن متروپلیس گفت تا سال ۲۰۲۰ صدها شهرستان از این فهرست حذف خواهند شد. وی این پرسش را طرح کرد که «اگر منطقه فقیری به بزرگی یک شهرستان وجود داشته باشد، آیا باز هم می‌توان جامعه چین را مترقی خواند؟» رسیدن به یک «جامعه مترقی» هدفی است که رهبران پیشین چین تعیین کردند و ژی‌جین‌پینگ، رئیس‌جمهور فعلی، نیز آن را دنبال می‌کند. از زمان آغاز اصلاحات در اواخر دهه ۱۹۷۰ تاکنون پیشرفت‌های زیادی صورت گرفته است. چین ادعا می‌کند که از آن زمان تاکنون ۶۲۰ میلیون نفر را از فقر نجات داده است. برخی ممکن است در مورد ارقام نظر متفاوتی داشته باشند ـ بانک جهانی آن را ۵۰۰ میلیون نفر اعلام کرده است ـ اما کمتر کسی پیدا می‌شود که در مورد فقرزدایی در این اندازه و اعتباری که برای چین به همراه دارد، تردید کند.

با این همه، کارهای زیادی هنوز باقی است. کمی بالاتر از دینگ‌جیایان روستای کوچک‌تر دینگ‌یوان‌یائو قرار دارد. ارتفاع بالاتر این روستا یعنی آب کم‌تری به آن می‌رسد، و یکی از اهالی می‌گوید ۹۰ درصد ساکنان با خرید بذر و کود تنها ۱۰۰۰ یوان در سال عایدی دارند. برخی از ساکنان موتورسیکلت و تلویزیون دارند، و روستاییان قدردان بیمه درمانی پایه‌ای هستند که دریافت می‌کنند. وقتی می‌پرسیم آیا یارانه دریافت می‌کنند، دسته‌جمعی می‌خندند. آن‌ها می‌گویند ورود برق سی سال پیش پیشرفت بزرگی بود، اما از آن زمان تاکنون، تغییر بزرگ دیگری در زندگی‌شان ایجاد نشده است.

چین ادعا می‌کند تاکنون ۶۲۰ میلیون نفر را از فقر نجات داده است. بانک جهانی آن را ۵۰۰ میلیون نفر اعلام کرده است اما کمتر کسی پیدا می‌شود که در مورد فقرزدایی در این اندازه و اعتباری که برای چین به همراه دارد، تردید کند.

سود و ضررهای یک منطقه ویژه

مناطق ویژه اقتصادی: اولویت سیاسی، قمار اقتصادی

PROJECT SYNDICATE

رواندا طرحی راهبردی برای توسعه مناطق ویژه اقتصادی دارد. میانمار با باز شدن اقتصادش، از این مناطق استقبال می‌کند. کشورهایی که سابقه زیادی در این حوزه دارند، از چین تا امارات متحده عربی، تعداد آن‌ها را دو برابر کرده‌اند. برنامه‌های هند، به گفته یکی از وزرای این کشور، در این زمینه در منطقه «انقلابی» محسوب می‌شود و می‌تواند ۲ درصد به تولید ناخالص داخلی این کشور اضافه کند. مناطق ویژه اقتصادی محبوب دولت‌هایی هستند که امیدوارند تجارت و سرمایه‌گذاری خود را ارتقا دهند. این مناطق پناهگاه‌هایی هستند که حتی مناطق دیگری در دل خود دارند؛ مانند جزیره کیمن. توماس فارول از بانک جهانی می‌گوید: «هر کشوری که در ده سال گذشته فاقد این گونه مناطق بود، اکنون یا این مناطق را ایجاد کرده و یا برنامه‌هایی برای آن دارد.» وزارای تجارت این کشورها شاید با مطالعه تاریخ به اثربخشی این مناطق تردید کنند. مناطق ویژه اقتصادی ـ مناطقی که در آن‌ها صادرکنندگان و دیگر سرمایه‌گذاران امتیازهایی در زمینه مالیات، تعرفه و مقررات دریافت می‌کنند ـ باعث بروز اختلالاتی در اقتصاد کشورها می‌شوند. هزینه‌های این مناطق شامل سرمایه‌گذاری برای زیرساخت‌های لازم و از دست رفتن درآمد مالیاتی است. امید کشورها این است که هزینه‌های به وجود آمده با ارتقای مشاغل و تجارت جبران شود. اما در عمل، بسیاری از مناطق ویژه اقتصادی با شکست مواجه شده‌اند. داده‌های عملکردی این مناطق گمراه‌کننده هستند، زیرا تفکیک اثرات مربوط به آن‌ها از دیگر عوامل اقتصادی دشوار است. با این حال، شواهد نشان می‌دهد می‌توان آن‌ها را در سه گروه کلی جای داد: چند مورد محدود موفقیت بزرگ، تعداد زیادی از موارد که در ارزیابی‌های هزینه ـ سود تا حدودی مثبت قلمداد می‌شوند و تعداد بسیار زیادی از مناطق شکست‌خورده که اصلاً به مرحله راه‌اندازی نرسیدند، عملکرد ضعیفی داشتند و یا سرمایه‌گذاران در آن‌ها از تخفیف‌های مالیاتی بهره بردند، اما اشتغال و درآمد صادراتی ایجاد نکردند. مناطق ویژه اقتصادی ریشه‌ای طولانی دارند. اولین مناطق ویژه اقتصادی در فنیقیه باستان بوده است. نخستین نمونه مدرن آن در سال ۱۹۵۹ در فرودگاه شانون ایرلند راه‌اندازی شد، اما ایده این مناطق زمانی گسترش یافت که چین در دهه ۱۹۸۰ به آن‌ها روی آورد. در حال حاضر، بیش از ۴۰۰۰ منطقه ویژه اقتصادی وجود دارد. مطالعه‌ای در سال ۲۰۰۸ برآورد کرد که ۶۸ میلیون نفر در این مناطق مشغول به کار هستند. این نوع مناطق اشکال مختلفی دارند، از مناطق اولیه فرآوری صادرات تا شهرهای چارتر که در آن‌ها مقررات تمام حوزه‌های مربوط به کسب‌وکار به طور مستقل وضع می‌شود.

بزرگ‌ترین نمونه موفق در کشور چین بوده است که در سال ۱۹۸۰ تصمیم به ایجاد منطقه‌ای در شنژن گرفت و این شهر را تبدیل به مرکز قدرتمندی برای صادرات کرد. بسیاری از مناطق ویژه اقتصادی از آن زمان تاکنون در سرتاسر این کشور ایجاد شده‌اند. رئیس‌جمهور چین، ژی‌جین‌پینگ، در ماه مارس خواستار تسریع ایجاد این مناطق شد. نمونه‌های موفق دیگر شامل امارات، کره‌جنوبی و مالزی هستند. به گفته شانگ‌جین وی از بانک توسعه آسیا، مناطق ویژه «پِزا» در فیلیپین تحسین‌برانگیز بوده است، زیرا فرایند ساده‌ای را برای اعطای مجوز به سرمایه‌گذاران خارجی عرضه می‌کند.

بیشتر اقتصاددانان اتفاق نظر دارند که مناطق ویژه اقتصادی تسهیل‌گر آزادی در چین بوده‌اند، زیرا از آن‌ها برای آزمودن اصلاحاتی استفاده شده است که اعمالشان در سطح ملی بسیار سخت به نظر می‌رسید. در جمهوری دومینیکن، که پیش‌تر اقتصادی وابسته به کشاورزی داشت، بخش تولیدی بزرگی از این دست ایجاد شده است. تأثیر کلی مناطق ویژه اقتصادی بر تجارت به درستی درک نشده است. مقاله‌ای در سال ۲۰۱۴ توسط اقتصاددانان دانشگاه پاریس دوفین این گونه نتیجه‌گیری می‌کند که با میزان خاصی از تعرفه‌ها، مناطق ویژه اقتصادی می‌توانند باعث افزایش صادرات در کشور خود و دیگر کشورهایی شوند که کالاها و اجناس واسطه را تأمین می‌کنند. به همین دلیل است که سازمان جهانی تجارت، با وجود تخطی بسیاری از این مناطق از قوانین کمک‌های مالی این سازمان، آن‌ها را تحمل می‌کند. این مقاله همچنین نتیجه می‌گیرد که گاهی کشورها از این مناطق به عنوان بهانه‌ای برای حفظ موانع حفاظتی در دیگر بخش‌های اقتصاد خود استفاده کنند.

البته مشکلات دیگری نیز وجود دارد. بوروکراسی ممکن است تشدید گردد و گاهی به طور همزمان بوروکرات‌ها درآمد کمی داشته باشند. اغلب هزینه اندکی صرف راه‌آهن، جاده و بنادر برای ارتباط مناطق با دیگر نقاط جهان می‌شود. مشکل بسیاری از مناطق ویژه اقتصادی آفریقا همین امر است. یکی از این مناطق در سنگال سقوط کرد، زیرا بوروکراسی، هزینه گزاف برق و فاصله از یک بندر مناسب باعث شکست آن شد. توسعه‌دهندگان این مناطق به دلیل سیاست‌گذاری‌های بی‌ثبات، ابهام در فرایند نظارتی و تردید در مورد توسعه اقتصادی، ۶۱ منطقه از ۱۳۹ منطقه ویژه اقتصادی مورد تأیید را در ایالت ماهاراشترای هند رها کرده‌اند. یک بررسی نشان داد شرکت‌ها برای فعالیت در مناطق ویژه هند گاهی باید با ۱۵ نهاد مختلف سروکار داشته باشند. اعتراض‌های خشونت‌آمیز ساکنان محلی بر سر اکتساب زمین برای احداث منطقه ویژه نیز باعث انصراف سرمایه‌گذاران در این کشور شده است.

همچنین، دولت‌ها گاهی با اهدافی ثانویه به این مناطق رو می‌آورند تا بدون آن که با دادن آزادی اجتماعی

مناطق ویژه اقتصادی می‌توانند باعث افزایش صادرات در کشور خود و دیگر کشورهایی شوند که اجناس واسطه را تأمین می‌کنند. به همین دلیل است که سازمان جهانی تجارت، با وجود تخطی بسیاری از این مناطق از قوانین کمک‌های مالی این سازمان، آن‌ها را تحمل می‌کند.

موقعیت خود را به خطر اندازند، تحسین ناظران (و حمایت رأی‌دهندگان) را جلب کنند. دادن آزادی‌های محدود نیز راه دیگری برای حفظ منافعی است که با حفاظت از کسب‌وکارها در برابر رقبا در مناطق دیگر به دست می‌آید.

برخی مقامات نیز مناطق ویژه اقتصادی را وسیله‌ای برای کسب مال‌های نامشروع می‌دانند. در گزارشی در سال ۲۰۰۵ آمده است که حدود ۶۰ درصد شرکت‌ها در مناطق ویژه اقتصادی هند ناچار به پرداخت پول‌هایی خارج از چارچوب به مقامات این مناطق شده‌اند. ماه گذشته میلادی نخست‌وزیر اوکراین گفت به دلیل فساد در این مناطق، با وجود آن‌ها مخالف است. اداره گمرک در نیجریه به شدت با این مناطق مخالفت کرد، زیرا باعث از دست رفتن نفوذ و منافع این سازمان می‌شد. یکی دیگر از دغدغه‌ها در این زمینه، استفاده از مناطق ویژه به عنوان محلی برای پولشویی از طریق بالا بردن ارزش صادرات است.

مفهوم منطقه ویژه اقتصادی نیز خود به نظر دارای محدودیت‌هایی است. عوامل دخیل در صنایع تولیدی ممکن است در بخش‌های دیگر به درستی عمل نکنند. منطقه آزاد تجاری شانگهای که در سال ۲۰۱۳ و با تمرکز بر حوزه مالی ایجاد شد، نتایج ناامیدکننده‌ای داشت. اقتصاددانان معتقدند که مشارکت در مناطق تحت کنترل سرمایه چینی‌ها، به طور قطع دیگر بخش‌های اقتصاد را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. شاید همین امر دلیل دیگر احتیاط مقامات بوده است. سه‌چهارم شرکت‌های آمریکایی در شانگهای گفته‌اند مناطق ویژه برای آن‌ها سودی نداشته است.

با این همه، چین همچنان به دنبال طرح‌هایی برای ایجاد مناطق ویژه مالی بیشتر است. دولت این کشور همچنین به گسترش این مناطق در کشورهای دیگر، ازجمله شش کشور آفریقایی، کمک می‌کند. بیشتر مناطق ویژه تحت کنترل دولت‌ها هستند، اما تعداد مناطق تحت مالکیت و اداره بخش خصوصی در حال افزایش است. مناطق ویژه اقتصادی خصوصی فیلیپین در حال حاضر ده برابر مناطق دولتی است. اگر شهرهای چارتر تحت اداره بخش خصوصی و دیگر انواع مناطق دارای دولت‌های ویژه با اقبال مواجه شوند، این تغییر رویکرد از دولتی به خصوصی بیشتر خواهد شد. این مناطق باید تمام قوانین مربوط به کسب‌وکار، از قانون کار گرفته تا مقررات ضدفساد، را به طور مستقل بنویسند ـ به قول لوتا موبرگ از دانشگاه جرج میسن، «قوانین را خدماتی بدانند که شرکت‌ها طالب آن هستند». به گفته شانکر سینگام، مؤسس انترپرایز سیتیز، این کار بیش از مناطق ویژه با مشوق‌های مالی به رقابت مؤثر کمک می‌کند.

چه این مناطق خودمختار فراگیر شوند و چه نشوند، نیازمند آزمایش و تجربه‌های بیشتر هستند. کره‌جنوبی و تایلند در حال توسعه شهرک‌های اقتصادی ـ صنعتی هستند. کشورهای دیگر در حال بررسی مناطق ویژه اقتصادی برای جمعیت پناهنده خود هستند. خوب یا بد، تعداد این مناطق به زودی به ۵ هزار می‌رسد.

فقر پیش‌رونده در ژاپن

میلیون‌ها ژاپنی زیر خط فقر قرار دارند

PROJECT SYNDICATE

ساکنان منطقه فقیرنشین کوتوبوکی ژاپن در فاصله نه چندان دوری از فروشگاه‌های پر زرق و برق و رستوران‌های لوکس یوکوهاما، دومین شهر بزرگ ژاپن و در مجاورت پایتخت، زندگی می‌کنند. اما کوتوبوکی در مجموع دنیای کاملاً متفاوتی است: منطقه‌ای کثیف و توقف‌گاهی برای مسافران ژاپنی به سوی فقر. افرادی که در اقامتگاه‌های ارزان قیمت زندگی می‌کنند، کار و خانواده‌هایشان را از دست داده‌اند. برخی توانسته‌اند مشاغل موقت بیابند، اما بسیاری از آن‌ها هیچ شغلی ندارند. یک پناهگاه با ۲۵۰ تخت‌خواب در مرکز کوتوبوکی قرار دارد و بخشی از یک مجموعه متشکل از ۴۰ پناهگاه است که دهه گذشته ساخته شد. اگرچه این پناهگاه‌ها حدود ۱۸ هزار بی‌خانمان را از سطح خیابان‌ها جمع‌آوری کرده است اما رصد کردن فقر پیش‌رونده‌ای را که باعث فلاکت آن‌ها شده است، دشوارتر ساخته است.

سال گذشته، دولت ژاپن نرخ فقر نسبی را ۱۶ درصد اعلام کرده است که به صورت سهم جمعیت با درآمد کمتر از نصف میانگین کل کشور محاسبه می‌شود. این نرخ بیشترین میزان تاکنون بوده است. سطح فقر با سرعت ۱/۳ درصد در سال از اوایل دهه ۱۹۸۰ در حال رشد بوده است. مطالعه‌ای توسط سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی با تعریفی مشابه در سال ۲۰۱۱ ژاپن را در رده ششم از آخر در میان ۳۴ عضو ثروتمند این سازمان قرار داد. تبلیغات کتابفروشی‌ها کتاب‌های پرفروش بسیاری را نشان می‌دهد که درباره نحوه زندگی با درآمد سالانه کمتر از ۲ میلیون ین (۱۶۷۰۰ دلار) است؛ یعنی خط فقری که میلیون‌ها ژاپنی در زیر آن قرار دارند.

این کشور از دیرباز به خود می‌بالد که هیچ یک از شهروندانش در بین شکاف‌های طبقات اجتماعی قرار نداشته‌اند. محله‌های منظم و بدون زاغه این کشور به نظر مؤید این گفته می‌آیند. جرایم خیابانی، حتی در کوتوبوکی، بسیار نادر است. بیکاری زیر ۴ درصد است و با تلاش‌های شینزو آبه، نخست وزیر این کشور، برای ارتقای اقتصاد از طریق تسهیل پولی، مشاغل زیادی ایجاد شده است. به گفته کائوری کاتادا، جامعه‌شناس دانشگاه توکیو، کیفیت نامطلوب مشاغل جدید مسئله کارگران فقیر را بغرنج می‌کند. از زمان روی کار آمدن آبه در اواخر سال ۲۰۱۲، تعداد مشاغل کارگران فصلی ـ که اغلب کمتر از نصف کارگران تمام‌وقت با قراردادهای استخدامی درآمد دارند ـ ۱/۵ میلیون افزایش داشته است. تعداد مشاغل فصلی و پاره‌وقت به حدود ۲۰میلیون می‌رسد که تقریباً ۴۰ درصد نیروی کار این کشور را تشکیل می‌دهد.

اثرات این تغییرجهت به سمت کارهای فصلی همیشه قابل رؤیت نبوده است. یکی از دلایل این امر حمایت‌های والدین از فرزندان است. میلیون‌ها جوان در خانه پدر و مادر خود و بدون پرداخت اجاره زندگی می‌کنند. خانم کاتادا معتقد است هنگامی که نسل مسن‌تری که رونق اقتصادی پس از جنگ جهانی را ایجاد کردند، بگذرند، فقری پنهان آشکار خواهد شد.

آقای آبه شرکت‌های دارای موجودی بیشتر را تشویق به استخدام افراد بیشتر و پرداخت حقوق بهتر کرده و تا حدودی در این کار موفق بوده است. در چند هفته گذشته، برخی از شرکت‌های بزرگ این کشور برای کارگران نخبه خود افزایش حقوق در نظر گرفته‌اند. اما افراد با وجود بازیابی اقتصادی این کشور، در حال فقیرتر شدن هستند. میزان درخواست برای دریافت کمک‌های تأمین اجتماعی در سال ۱۹۹۵ به پایین‌ترین حد خود و به عدد ۸۸۲ هزار رسید، اما از آن زمان تاکنون به طور پیوسته در حال رشد بوده است. سال گذشته، این درخواست‌ها به رقم بی‌سابقه ۲ میلیون رسید. دولت ژاپن در نتیجه فشارها برای کاهش بدهی‌های کلان عمومی خود که تقریباً به اندازه دوونیم برابر تولید ناخالص داخلی است، تابستان گذشته ناچار به کاهش کمک‌های مالی دولتی شد. تام گیل، مردم‌شناس و مؤلف کتاب «زندگی خیابانی در یوکوهاما: شغل ناپایدار یک کارگر روزمزد ژاپنی»، می‌گوید این کار باعث شده است افراد بیشتری به طور رسمی فقیر شوند. یوکوهاما یکی از چندین استان با بدهی زیاد است. مردمی که امروز پناهگاه‌های بی‌خانمان‌ها را پر کرده‌اند، پیش‌تر در پروژه‌های ساختمانی و خطوط تولید خودروسازی کار می‌کردند و به دولت مالیات می‌پرداختند. امروز دست‌کم پروژه‌های عمرانی دوباره رونق گرفته است، اما به مراتب محدودتر از گذشته است و دستمزدهای آن نیز کم تر شده است.

ژاپن نرخ فقر نسبی را ۱۶ درصد اعلام کرده که این نرخ بیشترین میزان در این کشور تاکنون بوده است. سطح فقر با سرعت ۱/۳ درصد در سال در حال رشد بوده است. شرکت‌های بزرگ این کشور برای کارگران نخبه خود افزایش حقوق در نظر گرفته‌اند اما افراد با وجود بازیابی اقتصادی این کشور، در حال فقیرتر شدن هستند

مبارزه با فساد، رویای بزرگِ آفریقا

نیجریه و دردسرهای اداره یک اقتصاد نفتی برای آقای بوهاری

The Economist

محمد بوهاری که در هفته‌های گذشته به عنوان رئیس جمهور نیجریه انتخاب شـد، به زودی سکان اقتصاد نابه‌سامان این کشور را به دست می‌گیرد. این کشـور بزرگ‌ترین اقتصاد آفریقـا و دارای منابع غنی هیدروکربن اسـت، بازار قابل توجه ۱۷۰ میلیون نفری دارد و بخش خدمات آن به سرعت در حال رشد است. اما وابستگی مداوم آن به نفت مشکل بزرگی محسوب می‌شود. منابع نفتی همچنان ۹۵درصد درآمد خارجی و دوسوم درآمد دولت را تشکیل می‌دهند. از ماه ژوئن تاکنون، قیمت‌های نفت تا حدود نصف کاهش یافته و باعث خالی شـدن صندوق ذخیره این کشور شده‌اند که ناتوانی دولت فعلی را در پس‌انداز در زمان رونق اقتصادی نشان می‌دهد. کاهش قیمت نفت به نوبه خود ارز این کشور، نایرا، را به سمت سقوط سوق داده است. نایرا در شش‌ماهه گذشته ۱۸درصد در برابر دلار افت کرده است، و این امر عواقب ناگواری برای کشوری دارد که همه چیز خود، از شیر تا خودرو، را از خارج وارد می‌کند. گادوین امفیل، رئیس بانک مرکزی این کشـور، سال گذشته که بر سر کار آمد، از کاهش بهره بانکی سخن می‌گفت، اما برای حفظ پول ملی ناچار به بازپس‌گیری حرف خود شـد و نرخ بهره را به رقم بی‌سـابقه ۱۳درصد در ماه نوامبر افزایش داد.

تورم با رقم ۸/۴ درصدی همچنان رو به افزایش است و نارضایتی عمومی را افزایش داده است. راضیه خان، از بانک چندملیتی استاندارد چارترد، می‌گوید این رقم در ماه‌های پیش رو دورقمی خواهد شد. تحلیل‌گران بانک سرمایه‌گذاری مریل لینچ تخمین می‌زنند که نرخ تورم تا پایان سال جاری به ۱۵ درصد برسد. در یک دهه گذشـته، اقتصاد این کشور به طور سـالانه حدود ۷درصد رشد داشته است، اما صندوق بین‌المللی پول رشد ۴/۸ درصدی را برای سال جاری پیش‌بینی می‌کند. سـرمایه‌گذاران نگران خارجی به طور دسته‌جمعی سـرمایه‌های خود را خارج کرده‌اند و باعث شده‌اند شاخص بورس لاگوس، بزرگ‌ترین شهر نیجریه، از زمان آغاز کاهش قیمت نفت به میزان یک‌سـوم کاهش یابد. صاحبان کسب‌وکارهای بزرگ نیجریه میلیاردها دلار در اثر کاهش قیمت نفت متضرر شده‌اند.

انتخابات باعث وخیم‌تر شـدن مسائل شده است. بی‌اعتمادی سیاسی به نگرانی خارجی‌ها دامن زده‌اسـت. عبارت پرتکرار «بعد از انتخابات» نقل محافل تاجران ثروتمند این کشور شده است. یک مقام رسمی در وزارت دارایی این کشور معتقد است سیاستمداران هر دو جناح با تبدیل حجم زیادی از ارز ملی به دلار، به سقوط آن سرعت داده‌اند. (طبق این نظریه، این مقدار پول با اسکناس‌های خارجی حجم کمتری دارد و حمل آن‌ها در نقاط مختلف کشـور برای جلب حمایت انتخاباتی آسان تر است.)

آقای بوهاری وعده از بین بردن فسـاد را داده اسـت، که رؤیایی بزرگ محسوب می‌شـود. ناظران خوش‌بین امیدوارند او به مسائل دیگر نیز رسیدگی کند، مانند ضعف دیرینه سرمایه‌گذاری که باعث مسدود ماندن جاده‌ها و پراکندگی قدرت شده است. اما دولت جدید قدرت عمل اندکی خواهد داشت، زیرا باید برای جبران کاهش درآمد نفتی، به استقراض بیشتر رو بیاورد. بدهی‌های عمومی کم است ـ حدود ۱۲ درصد تولید ناخالص داخلی ـ اما درآمد غیرنفتی برای پرداخت آن نیز ناچیز است. در حال حاضر، دولت ۹ درصد درآمد خود را به صورت بهره پرداخت می‌کند. در ماه جاری، موعد پرداخت یک بدهی ۵۰۰ میلیارد نایرایی (۲/۵ میلیارد دلار) فرا می‌رسد و باید منبع آن تأمین گردد. دست‌کم یارانه‌های سوخت نیز با افت قیمت نفت، کاهش یافته‌اند، اما کاهش بودجه فراتر از این همچنان ضروری است. راه‌سازی ودیگر پروژه‌های عمرانی ممکن است متوقف شوند، زیرا پولی برای پرداخت به پیمانکاران وجود ندارد.شـرایط به طور کلی این پرسـش را به ذهن می‌آورد که آقای بوهاری اصلاً چرا خواهان این پست شده است.

رییس‌جمهور نیجریه وعده از بین بردن فساد را داده است، که رؤیایی بزرگ محسوب می‌شود. ناظران خوش‌بین امیدوارند او به مسائل دیگر نیز رسیدگی کند، مانند ضعف دیرینه سرمایه‌گذاری که باعث مسدود ماندن جاده‌ها و پراکندگی قدرت شده است. اما دولت جدید قدرت عمل اندکی خواهد داشت، زیرا باید برای جبران کاهش درآمد نفتی، به استقراض بیشتر رو بیاورد.

بیداری غول فرار مالیاتی در برزیل

فساد در برزیل: مأموران مالیات در معرض اتهام هستند

Bloomberg

در کشـور برزیل که دولت مالیات سـنگینی را معادل ۳۶ درصد تولید ناخالص داخلی دریافت می‌کند و خدمات عمومی نه چندان خوبی را در مقابل ارائه می‌کند، فرار از مالیات تفریحی ملی محسوب می‌شود. تازه‌ترین مورد کلاهبرداری در این زمینه که با شـامه تیز پلیس، وزارت دارایی و خزانه‌داری کشـف شد، رکورد جدیدی محسوب می‌شود. روز ۲۶ مارس سال جاری اعلام شد که طی ده سال گذشته، دولت دست‌کم مبلغ ۵/۷ میلیون رئاس (۱/۸ میلیون دلار) در زمینه مالیات‌های معوق و جریمه‌ها از شرکت‌ها و شاید در حدود ۱۹ میلیون رئاس از میلیاردرها تخلف داشته است. این میزان پول برای پرداخت سه‌چهارم هزینه‌های جام جهانی سال گذشته کافی است، و تقریباً دو برابر پرداخت‌های مشـکوک در پرونده فساد دیگری مربوط به شرکت نفتی دولتی پتروبرس است.

پرونده فساد مالیاتی، برخلاف مورد پتروبرس، مربوط به سیاست‌مداران ارشد کشور نیست، بلکه به شـورای اجرایی منابع مالی مربوط می‌شود که زیرمجموعه وزارت دارایی و مسـئول رسیدگی به شکایت شـرکت‌هایی است که مدعی بروز خطا در محاسبه مالیات‌ها شده‌اند. برخی از اعضای این شورا که در گروه‌های شش نفره به پرونده‌ها رسیدگی می‌کنند، متهم شده‌اند که به شرکت‌ها وعده کاهش مالیات‌های مختلف، ازجمله مالیـات فروش و مالیات صنعتی، و یا به طور کلی حذف آن‌ها را داده‌اند، و ظاهراً در ازای آن یک تا ده درصد سود به دست‌آمده را دریافت کرده‌اند. این رشوه‌ها در قالب قراردادهایی ساختگی با شرکت‌های حقوقی پرداخت شده‌اند. برای گم کردن رد فساد، از شرکت‌هایی استفاده شده است که تخصصی در زمینه قانون مالیات ندارند.

هویت مظنونان فعلاً مخفی نگه داشته شده است. اما افشاگری‌ها در مطبوعات این کشور حاکی از آن است که برخی از بزرگ‌ترین شرکت‌ها، از صنعت بانکداری گرفته تا صنایع تولیدی، در این امر دخیل بوده‌اند. به نظر می‌رسد تعدادی از شرکت‌های چندملیتی نیز در این فساد مشارکت داشته‌اند. گمانه‌زنی‌هایی نیز وجود دارد مبنی بر این که ابعاد این رسوایی در حال گسترش است. آژانس مالیاتی متهم، تمام قضات خود را تا اطلاع بعدی معلق نموده است. اگر روند فرارهای مالیاتی سرانجام متوقف شـود، درآمد حاصل از آن رشد قابل ملاحظه‌ای خواهد کرد. این خبر خوبی برای خزانه خواهد بود. وزیرا دارایی برزیل، یواخیم لوی، در تلاش است تا وعده خود را برای حصول مازاد اولیه (یعنی پیش از پرداخت بهره) ۶۶ میلیارد رئاسـی در سال جاری محقق کند و رتبه اوراق قرضه برزیل را حفظ کند. اما شـرایط موافق میل او پیش نمی‌رود. در ماه فوریه دولت با کسری اولیه‌ای معادل ۲ میلیارد رئاس مواجه شد.

پرونده فساد مالیاتی بحث‌هایی را درباره شورای اجرایی منابع مالی به وجود آورده اسـت. برخلاف نهادهای استیناف دیگر کشـورها، همه اعضای این شورا توسط دولت منصوب نمی‌شـوند، بلکه نیمی از آن‌ها توسط اتحادیه‌های صنایع معرفی می‌شوند و حقوقی برای این کار دریافت نمی‌کنند. این سازوکار به ظاهر باید باعث دموکراتیک‌تر شدن نظام مالیاتی شود. فدریکو پایوا، دادستان پرونده، آن را شیوه‌ای برای اعمال نفوذصنایع می‌داند. اصلاح این نهاد که از سال ۱۹۲۴ به اشکال مختلف فعالیت داشته است، کار ساده‌ای نیست. دادن قدرت بیشتر به نهاد مالی فدرال باعث به وحشت افتادن کسب‌وکارهای این کشور می‌شود که باید با یکی از پیچیده‌ترین قوانین مالیاتی جهان دسـت و پنجه نرم کنند. به گفته بانک جهانی، یک شرکت متوسـط معمولی در برزیل سالانه ۲۶۰۰ نفرساعت صرف می‌کند که این رقم در مکزیک ۳۳۴ ساعت است. در این میان، رسوایی به وجود آمده می‌تواند نظام مالیاتی این کشور را حتی پیچیده‌تر نیز بکند. اعضای شورای اجرایی منابع مالی ممکن است در آینده تمایلی به همکاری با کسب‌وکارهای معترض نداشته باشند، تا مبادا متهم به فساد شوند ـ حتی اگر شکایت‌ها به‌حق باشند. برزیل به مأموران مالیاتی صادق‌تر و نیز به مالیات‌های ساده‌تر و کمتر نیاز دارد.

خصوصی سازی به سبک چینی

مدل خصوصی‌سازی چینی‌ها اگرچه متفاوت با مدل‌های غربی بوده اما بازخورد مثبتی گرفته است

■ محسن شریعتی نیا
استادیار روابط بین‌الملل و عضو هیات علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

چین جذاب‌ترین نمونه از داستان توسعه در دهه‌های اخیر است؛ داستانی که مرورش برای آنانی که دستی در اقتصاد و سیاست دارند، خالی از فایده نیست. یکی از فصل‌های جالب این داستان، نحوه خصوصی‌سازی در این کشور است. به دیگر سخن، اینکه «کمونیست‌ها» چگونه خصوصی‌سازی را پذیرفتند و آن را به گونه‌ای موفقیت‌آمیز اجرا نمودند می‌تواند جالب توجه باشد. اقتصاددانان به کرات گفته‌اند که ساده‌ترین کار تبدیل یک اقتصاد آزاد به اقتصاد دولتی و دشوارترین کار تبدیل اقتصاد دولتی به اقتصاد آزاد است. کمونیست‌های چینی چگونه این دشوارترین کار را (تا حدی) انجام دادند؟

انقلاب کمونیستی چین در سال ۱۹۴۹ به پیروزی رسید. در دهه‌های نخست پس از انقلاب، کمونیست‌ها سلطه دولت بر اقتصاد چین را از بیجینگ و شانگهای تا روستاهای دورافتاده این کشور گسترش دادند اما پس از سه دهه تجربیات پرهزینه، دردناک و البته گرانبها در این حوزه، به جمع‌بندی‌های جدیدی رسیدند؛ جمع‌بندی‌هایی که در قالب برنامه اصلاحات و سیاست درهای باز متجلی شد. به دیگر سخن، نسل دوم کمونیست‌های چینی به رهبری دنگ تا حدی دیدگاه‌های آدام اسمیت را پذیرفتند و تلاش کردند تا به شیوه‌ای چینی به اجرای آنها مبادرت ورزند، البته هیچگاه از اهمیت دست مرئی دولت غافل نشدند. بنابراین کار دشوار تبدیل اقتصاد دولتی به اقتصاد آزاد را آغاز نمودند.

به دیگر سخن، یکی از کلیدی‌ترین و دشوارترین حوزه‌های اصلاحاتی که دنگ شیائوپنگ و تیم او در قالب برنامه اصلاحات و سیاست درهای باز به انجام آن مبادرت ورزیدند، بازتعریف نقش بخش خصوصی در اقتصاد چین بود. ناگفته پیداست که در نظام‌های مارکسیستی سخن گفتن از اقتصاد بازار و استقبال از نقش‌آفرینی بخش خصوصی نوعی تابوست و شکستن چنین تابویی نیاز به شجاعت، درایت و اراده سیاسی قوی در بالاترین ردهای نظام سیاسی دارد. این تابو، سه دهه پس از پیروزی انقلاب چین تداوم داشت و هرگونه سخن گفتن از نقش‌آفرینی بخش خصوصی در اقتصاد چین، به چالش کشیدن اساس نظام سیاسی محسوب می‌شد. حتی در دوره پس از اصلاحات و سیاست درهای باز نیز این تابو به تدریج شکسته شد و دنگ‌شیائوپنگ به‌عنوان رهبر بلامنازع در آن دوره، این تابوشکنی را انجام داد. شاهد این مدعا، آنکه مذاکره‌کننده ارشد چین در ادوار اولیه مذاکرات این کشور برای الحاق به سازمان تجارت جهانی در خاطرات خود اشاره می‌کند: «ما شش سال بر سر دو کلمه (اقتصاد بازار) مذاکره کردیم... ما نمی‌توانستیم در مورد نوع اقتصاد چین با شفافیت با طرف‌های مذاکره سخن بگوییم. تنها زمانی که دنگ‌شیائوپینگ در کنگره حزب، تابوی اقتصاد بازار را شکست، ما توانستیم در مذاکرات جلو برویم»[1].

البته این تابوشکنی به تدریج صورت گرفت. اساسا یکی از ویژگی‌های کلیدی برنامه اصلاحات در چین، تدریجی‌گرایی آن بود. از همین رو، برخی روند تحول در رابطه دولت و بخش خصوصی یا به بیان بهتر روند تحول در نقش بخش خصوصی در اقتصاد چین را به چند مرحله تقسیم می‌کنند:

مرحله نخست

بخش خصوصی به‌عنوان مکمل دولت (۱۹۸۶-۱۹۷۸)،

این دوره خود به دو مرحله قابل تقسیم است. مرحله نخست از ۱۹۷۸ تا ۱۹۸۲ را دربر می‌گیرد. در این مرحله به موازات اجرایی شدن تدریجی برنامه اصلاحات و سیاست درهای باز، جهت‌گیری‌های کلان به سود نقش‌آفرینی بخش خصوصی در اقتصاد و تجارت چین متحول شد و سیاست‌گذاری‌هایی در این زمینه انجام شد. این تحول باعث شد توسعه بخش خصوصی آغاز شود؛ بخشی که در طول سه دهه پس از انقلاب چین سرکوب شده بود و بنابراین بسیار ضعیف بود.

به بیان دیگر، در این مقطع، بخش خصوصی گام‌های اولیه را در مسیر توسعه و نقش‌آفرینی برداشت البته این گام‌ها لرزان بود، زیرا تضمین‌های قانونی در مورد به‌رسمیت شناختن بخش خصوصی و حمایت از فعالیت‌های آن وجود نداشت و این امر برای سرمایه‌گذاران و کارآفرینان دغدغه‌های جدی پدید آورده بود و به فرار سرمایه‌ها دامن می‌زد. این دغدغه‌ها در اصلاح قانون اساسی چین در سال ۱۹۸۲ مورد

توجه قرار گرفت. اساساً اصلاح قانون اساسی کشور در این سال با هدف فراهم آوردن زمینه‌های قانونی و حقوقی برای پیشبرد برنامه اصلاحات و سیاست درهای باز صورت گرفت. طبیعی است که بدون باز تعریف نقش بخش خصوصی، اصلاحات و سیاست درهای باز راه به جایی نمی‌برد. از همین‌رو در نسخه اصلاح شده قانون اساسی نقش بخش خصوصی به‌عنوان «مکمل اقتصاد دولتی سوسیالیستی» به رسمیت شناخته شد. آشکار است که در این مرحله نقش این بخش به‌عنوان نقشی حاشیه‌ای در سایه دولت تعریف شد اما به‌عنوان نخستین گام تحول در یک نظام «مارکسیستی» که اساس آن ضدیت با اقتصاد بازار بود، گامی استراتژیک محسوب می‌شد. با اصلاح قانون اساسی زمینه اولیه برای ایجاد کسب و کارهای خصوصی فراهم شد؛ گرچه هنوز موانع و دشواری‌هایی وجود داشت، اما سیاست دولت تشویق بخش خصوصی به نقش‌آفرینی روزافزون در اقتصاد و تجارت بود. در همین راستا به تدریج مالکیت خصوصی به‌صورت محدود در بخش کشاورزی و کسب و کارهای روستایی به‌رسمیت شناخته شد و پایه‌های اولیه شکل‌گیری بخش خصوصی فراهم آمد.[۲]

مرحله دوم

(۱۹۹۲-۱۹۸۷) اقتصاد بازار سوسیالیستی

با پیشرفت موفقیت‌آمیز اصلاحات در دهه ۱۹۸۰، نخبگان جدید با جرأت بیشتری به تابوشکنی خود ادامه دادند و بخش خصوصی روبه رشد نیز تقاضاهای گسترده‌تری برای به‌رسمیت شناخته‌شدن بیشتر و نقش‌آفرینی گسترده‌تر مطرح کرد. نخستین و شاید مهم‌ترین تغییری که در این مقطع در راستای تحکیم روند رسمیت‌بخشی به بخش خصوصی صورت گرفت، افزودن بندهایی به قانون اساسی کشور در قالب متمم سال ۱۹۸۸ بود که در یکی از این بندها نقش بخش خصوصی، چنین تعریف شده است. «دولت درچارچوب قانون به بخش خصوصی اجازه فعالیت و توسعه می‌دهد. بخش خصوصی مکمل اقتصاد عمومی سوسیالیستی است. دولت از حقوق و منافع قانونی بخش خصوصی صیانت می‌کند، آن را راهنمایی می‌نماید و برآن نظارت و کنترل دارد.»[۳] اصلاحات اقتصادی چین در این دوران تحت عنوان «سوسیالیسم با ویژگی‌های چینی» یا به بیان دیگر اقتصاد بازار سوسیالیستی لقب گرفت. مفهومی که گرچه متناقض می‌نماید، اما پسوند سوسیالیستی درگفتمان حزب کمونیست به معنای تداوم کنترل انحصاری حزب بر بلوک قدرت است و اینکه بخش خصوصی باید به‌طور کنترل شده‌ای به رشد خود ادامه دهد.

در چارچوب اقتصاد بازار سوسیالیستی، آزادی‌های بیشتری به فعالان بخش خصوصی اعطا شد، البته اعطای این امتیازات و پر و بال دادن به بخش خصوصی مخالفان جدی هم داشت. به دیگر سخن بر سر پیشبرد اصلاحات نزاع سختی در درون حزب شکل گرفت؛ نزاعی که نقطه اوج آن تراژدی تیان آنمن بود. با وقوع این تراژدی و در خطر قرار گرفتن بقای حزب، بیم آن می‌رفت که چپ های قدرتمند اساساً روند اصلاحات را متوقف کنند، اما دنگ با اعمال کنترل بر نیروی نظامی، دفتر سیاسی و مدیریت اوضاع، توانست بار دیگر رهبری کشور را به‌دست بگیرد و اصلاحات اقتصادی و نه سیاسی را همچنان در کانون استراتژی کلان حزب نگاه دارد. او در این دوره بحرانی پیوسته این جمله را که «چین یک راه بیشتر ندارد، اصلاحات، اصلاحات، اصلاحات» تکرار می‌کرد. او در سفر مشهوری که در سال ۱۹۹۲ و اندکی پس از پایان جنگ سرد به مناطق جنوبی چین صورت داد، افق‌های جدیدی برای اصلاحات بازارمحور گشود، درهای چین را بیش از پیش به روی جهان خارج گشود و به تقویت بخش خصوص کمک شایانی نمود.

مرحله سوم

۱۹۹۲ به بعد

پایان دهه نخست اصلاحات و سیاست درهای باز مقارن با تراژدی میدان تیان آنمن و فروپاشی شوروی شد، وقایعی که رهبران چین را شوکه کرد و این کشور را به مسیر جدیدی سوق داد. افزون براین، در سال ۱۹۹۲ نسل سوم رهبران چین به قدرت رسیدند و جیانگ زمین به‌عنوان رئیس‌جمهور منصوب شد. مهم‌ترین ویژگی نسل سوم رهبران، بوروکراتیک بودن وتوسعه‌گرا بودن آنان بود، بدان معنا که پیشبرد توسعه اقتصادی را به‌عنوان مهم‌ترین وظیفه و دغدغه خود تلقی می‌کردند، افزون بر این بیش از نسل پیشین به اقتصاد بازار باور داشتند. به علاوه به قدرت رسیدن آنان با اوج‌گیری گفتمان جهانی شدن همراه بود، به گونه‌ای که در آن فضا جریان غالب مباحث فکری و اجرایی در کشورهای مختلف و از جمله اروپای شرقی و کشورهای تازه استقلال یافته بر استقبال از فرایند جهانی شدن تاکید می‌کرد. از همین رو جیانگ زمین برای ارتقای موقعیت بخش خصوصی نظریه «سه نمایندگی» را ارائه داد. در قالب این نظریه فعالان بخش خصوصی به‌عنوان بخشی از نیروهای پیشرو تلقی شدند و راه برای ورود آنان به حزب هموار شد. به دیگر سخن در چارچوب نظریه سه نمایندگی درهای حزب به روی بخش خصوصی گشوده شد و آنان در قدرت سهیم شدند. در این دوره به تدریج برخی کارآفرینان و سرمایه‌داران به مقامات مهمی در حزب دست یافتند. به دیگر سخن در این دوره نه تنها نقش بخش خصوصی در حیات اقتصادی چین رو به افزایش بود بلکه آنان در قدرت نیز سهیم شدند.[۴]

در تداوم این روند در سال ۱۹۹۷، در پانزدهمین کنگره سراسری حزب، نقش بخش خصوصی «از مکمل بخش دولتی» به «یک مؤلفه مهم اقتصاد بازار سوسیالیستی» ارتقاء داده شد که تحولی کلیدی در روابط دولت و بخش خصوصی محسوب می‌شد. تحول دیگری که در این دوره به تحکیم موقعیت بخش خصوصی کمک کرد، تأکید و تضمین گسترده‌تر دولت بر حمایت از حق مالکیت بود. این روند در اجلاسیه کنگره حزب در سال ۲۰۰۲ که مقارن با روی‌کار آمدن نسل چهارم رهبران بود به اوج خود رسید؛ بدان معنا که حزب عضویت کارآفرینان در این نهاد را به‌عنوان یک حق رسمیت و قانونیت بخشید

تحول کلیدی دیگری در تداوم این روند در سال ۲۰۰۴ رخ داد و در قالب متمم جدید قانون اساسی، حق مالکیت به رسمیت شناخته شد. در سال‌های بعد نیز روند تثبیت جایگاه بخش خصوصی یا به بیان بهتر هم آغوشی حزب کمونیست و کارآفرینان تداوم یافت به گونه‌ای که با روی کار آمدن نسل پنجم رهبران در سال ۲۰۱۲ فضای بیشتری به بخش خصوصی برای نقش‌آفرینی در اقتصاد چین اعطا شد. بنابراین با دقت در این روند می‌توان گفت که در طول چهار دهه‌ای که از آغاز برنامه اصلاحات و سیاست درهای باز می‌گذرد، نقش بخش خصوصی از صفر به نقشی کلیدی تغییر یافته است و این بخش نه تنها در تولید ثروت اهمیت یافته بلکه در قدرت نیز شراکت یافته است. البته حزب کمونیست در این مسیر به گونه‌ای حرکت کرده که یک بخش خصوصی هماهنگ با حزب و نه خارج از چارچوب‌های آن شکل گیرد، بخشی که همواره امکان کنترل آن وجود داشته باشد.

از منظر حوزه‌های خصوصی‌سازی شده نیز می‌توان روند خصوصی‌سازی در چین را به سه مرحله تقسیم کرد:

یکم، ۱۹۸۴-۱۹۷۸: توسعه کسب و کار فردی و کشاورزی خصوصی در روستاها.

دوم، ۱۹۹۵-۱۹۸۴: توسعه شرکت‌های خصوصی و اصلاح نظام مسئولیت در شرکت‌های دولتی و عمومی.

سوم، ۱۹۹۵ به بعد: خصوصی‌سازی گزینشی شرکت‌های کوچک و متوسط دولتی.[۵]

با دقت در مراحل خصوصی‌سازی در چین می‌توان دریافت که «تدریجی‌گرایی» مهم‌ترین ویژگی این روند بوده است. البته تدریجی‌گرایی ویژگی غالب روند اصلاحات در چین نیز بوده است. ضرب‌المثل معروف چینی می‌گوید «هنگامی که از رودخانه خروشان عبور می‌کنید، دقت کنید سنگ‌های زیر پایتان محکم باشد». این ضرب‌المثل در تبیین روند تدریجی اصلاحات در چین بسیار به‌کار گرفته می‌شود. همان‌گونه که اشاره شد، در ابتدا بخش خصوصی به‌عنوان حاشیه‌ای بر بخش دولتی به رسمیت شناخته شده بود و تنها به حوزه کشاورزی محدود بود، اما به تدریج به‌عنوان بخش کلیدی حیات اقتصادی به رسمیت یافت و حوزه‌های مختلف فعالیت اقتصادی را درنوردید.

خصوصی‌سازی در چین شباهت چندانی به مدل‌های لیبرالی ندارد. اگر از منظر تئوری‌های متعارف به خصوصی‌سازی چین بنگریم، سراسر تناقض است. زیرا اولاً دولت‌محور بوده است، ثانیاً باعث شده تا بخش خصوصی و دولت بیشتر درهم تنیده شوند و ثالثاً به قدرتمندتر شدن توأمان دولت و بخش خصوصی منجر شده است.

اما از منظر تحول در رابطه دولت و بخش خصوصی چین، نکات ذیل واجد اهمیت‌اند:

۱. دولت نقش کلیدی را در ساختاردهی به اقتصاد چین داشته است. به دیگر سخن ابتکار عمل در دست دولت بوده است.

۲. در روند تحول جایگاه بخش خصوصی، شکل ویژه‌ای از رقابت و همکاری بخش خصوصی و عمومی به‌وجود آمد.

۳. به موازات اصلاحات اقتصادی در داخل و بازتعریف نقش دولت و بخش خصوصی، اقتصاد چین به‌گونه‌ای روزافزون با اقتصاد شرق آسیا و اقتصاد جهانی درهم تنیده شد و همین امر موجبات برگشت‌ناپذیری اصلاحات را فراهم آورد.

نهایتاً باید این نکته را ذکر کرد که روند خصوصی‌سازی در چین شباهت چندانی به مدل‌های مرسوم لیبرالی ندارد. به بیان دیگر اگر از منظر نظریه‌های متعارف به خصوصی‌سازی چین بنگریم، سراسر تناقض است. زیرا اولاً دولت‌محور بوده است، ثانیاً باعث شده تا بخش خصوصی و دولت بیشتر درهم تنیده شوند و ثالثاً به قدرتمندتر شدن توأمان دولت و بخش خصوصی منجر شده است.

اما اگر بر مبنای تاریخ و فرهنگ چین به بررسی روند خصوصی‌سازی بپردازیم چندان تناقضی مشاهده نخواهیم کرد. در سنت‌های هزاره‌ای چین، رابطه دولت و تجارت رابطه‌ای دو سویه، غیررسمی، نه چندان قاعده‌مند و با فراز و فرودهای بسیار بوده است. به دیگر سخن در این سنت مرزهای روشن و مشخص میان سیاست و اقتصاد چندان قابل مشاهده نیست. مهم‌تر آنکه رهبران و نه جامعه منشأ قدرت بوده‌اند و بر اساس منافع و مصالح خود ساختارهایی را شکل می‌داده یا برمی‌چیده‌اند؛ به گونه‌ای که می‌توان مدعی «خصوصی سازی دولت» در دوره هایی از تاریخ این کشور شد. بدان معنا که دولت نه منافع عمومی بلکه منافع قشری خاص را نمایندگی می‌کرده است. از همین رو، رفتارهای استراتژیک حزب کمونیست را نیز می‌توان در تداوم این سنت دانست. به همین دلیل برخی به درستی معتقدند که در ارزیابی روند اصلاحات در چین به‌طور کلی و رشد بخش خصوصی به‌طور خاص باید به سه نکته کلیدی توجه کرد:

۱. روند اصلاحات با انگیزه تداوم بقای حزب آغاز شد و تداوم یافت. افزون بر این برنامه اصلاحات دقیقاً تئوریزه نشده بود و با سعی و خطا به پیش رفت.

۲. میراث تاریخی اقتصاد سیاسی چین در پیشبرد روند خصوصی‌سازی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بود. به دیگر سخن رشد خصوصی‌سازی ریشه در اهمیت کسب و کار و تجارت به‌عنوان بخشی کلیدی از فرهنگ چینی داشت. افزون بر این خصوصی‌سازی در مناطقی سریعاً به اوج رسید و شکوفا شد که به‌طور تاریخی پایگاه تجارت و کسب و کار بوده‌اند. ۳. خصوصی‌سازی و اصلاحات در مناطق مختلف چین به شدت نامتوازن رشد کرده است.

یادداشت‌ها:

1. On Deng Xiaoping's Diplomatic Though. XU, Yang Chang. 2005, International Review, p. 39.
2. Xu, Chenggang. The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms. New York: International Food Policy Reaserch Institute, 2009.
3. International Human Rights Treaties and Documents Database. Constitution of People Republic of China. International Human Rights Treaties and Documents Database. [Online] 01 10, 1999. [Cited: 01 10, 2015.] http://www.hkhrm.org.hk/english/law/const01.html.
4. Zhao, Zhijun. Private Sector Development in the People's Republic. Tokyo: Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association, 2004.
5. Perspectives on the Development of the Private Business Sector in China. Brink, Tobias. 2012, China: An International Journal, pp. 119-.

صادرات رمز موفقیت چینی‌ها

علل رقابت پذیری کالاهای چینی در عرصه صادرات

■ محمد علمی

کارشناس مسایل اقتصادی بین المللی

براساس آمارهای بین‌المللی ارزش صادرات چین ظرف یک دوره ده ساله بیش از پنج برابر شده و از رقم ۴۳۸/۲۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۳ به ۲۲۰۹/۶۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ بالغ شده است. از سال ۲۰۰۹ تاکنون کشور چین مقام نخست را در صادرات جهانی کالا در اختیار دارد و همه رقبای تجاری خود از جمله ایالات متحده، آلمان، ژاپن و ... را پشت سر گذاشته است.[1]

دولت چین از سال ۱۹۸۰ میلادی تاکنون به پیروی از کشورهای نو صنعتی آسیا (کره جنوبی، سنگاپور، مالزی، اندونزی، منطقه اداره ویژه هنگ کنگ و تایوان) توسعه صادرات را به‌عنوان محور توسعه اقتصادی خود قرار داده و به نتایج مورد نظر دست یافته است.

قدرت اقتصادی چین، از توسعه صادرات آن نشات گرفته است به گونه‌ای که این کشور در حال حاضر بالغ بر ۳۸۴۳ میلیارد دلار ذخیره ارزی دارد که بخش عمده آن

ارزش صادرات ۱۰ کشور مهم تجاری دنیا در سال ۲۰۱۳	
چین	۲۲۰۹/۶۳ میلیارد دلار
ایالات متحده	۱۵۷۸/۹۷ میلیارد دلار
آلمان	۱۴۲۵/۸ میلیارد دلار
ژاپن	۷۱۵/۱ میلیارد دلار
هلند	۶۸۳/۵۲ میلیارد دلار
فرانسه	۵۷۹/۶۵ میلیارد دلار
کره جنوبی	۵۵۹/۶۳ میلیارد دلار
بریتانیا	۵۴۱/۳۵ میلیارد دلار
هنگ کنگ	۵۳۵/۵۵ میلیارد دلار
روسیه	۵۲۳/۳۳ میلیارد دلار

مازاد تراز تجاری چین در سال‌های ۲۰۱۳-۲۰۰۳	
سال	مازاد تراز تجاری چین (میلیارد دلار)
۲۰۰۳	۴۷/۲۵
۲۰۰۴	۱۰/۳۲
۲۰۰۵	۰۰/۱۰۲
۲۰۰۶	۵۲/۱۷۷
۲۰۰۷	۳۴/۲۶۴
۲۰۰۸	۱۳/۲۹۸
۲۰۰۹	۶۹/۱۹۵
۲۰۱۰	۵۱/۱۸۱
۲۰۱۱	۹/۱۵۴
۲۰۱۲	۷۵/۲۳۰
۲۰۱۳	۲۴/۲۵۹

در سنت‌های هزاره‌ای چین، رابطه دولت و تجارت رابطه‌ای دو سویه، غیررسمی، نه چندان قاعده‌مند و با فراز و فرودهای بسیار بوده است. در این سنت مرزهای روشن میان سیاست و اقتصاد چندان قابل مشاهده نیست. مهم‌تر آنکه رهبران و نه جامعه منشأ قدرت بوده‌اند و بر اساس منافع و مصالح خود ساختارهایی را شکل می‌داده برمی‌چیده‌اند.

از طریق تراز تجاری مثبت در چند دهه اخیر به دست آمده است. مازاد تراز تجاری چین از ۲۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۳ به بیش از ۲۵۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ افزایش یافته است. این مازاد ظرف سال‌های ۲۰۱۳-۲۰۰۳ بالغ بر ۱۹۲۰ میلیارد دلار بر ذخایر ارزی چین افزوده است.

علل موفقیت چین در بخش صادرات و عوامل تاثیرگذار در افزایش رقابت پذیری کالاهای این کشور مسئله‌ای است که در سال‌های اخیر بسیار مورد توجه کارشناسان اقتصادی و محافل آکادمیک قرار گرفته است. براساس پژوهشی که توسط Royal Economics Society در موسسه خط مشی اقتصادی و جهانی شدن دانشگاه ناتینگهام انجام شده است، یارانه‌های تولیدی، مهم‌ترین عامل رقابت پذیری کالاهای ساخت چین در بازارهای صادراتی است.

اگرچه دولت چین قبل از سال ۲۰۰۹ میلادی که به سازمان جهانی تجارت پیوست موافقت کرد که یارانه‌های صادراتی خود را حذف کند اما این کشور همانند اتحادیه اروپا، ایالات متحده، ژاپن و بسیاری کشورهای دیگر تاکنون به این تعهد عمل نکرده است. منطقه آزاد سرمایه‌گذاری، شهرهای ساحلی آزاد، پارک‌های علم و فن‌آوری و نظایر آن امتیاز زیادی در اختیار واحدهای تولیدی صادرات محور قرار می‌دهند. تا سال ۲۰۰۸ شرکت‌های خارجی‌ای که در چین سرمایه‌گذاری کرده بودند در صورتی که می‌توانستند ۷۰ درصد تولیدات خود را صادر کنند از ۵۰ درصد معافیت مالیاتی برخوردار می‌شدند. (۲) اما اگر خطوط تولید خود را به مناطق آزاد و یا ویژه اقتصادی انتقال می‌دادند ضرایب مالیاتی آنها به شدت کاهش می‌یافت. این شرکت‌ها که عمدتا فعالیت صادراتی دارند از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر شرکت‌ها معاف هستند و می‌توانند نهاده‌های تولیدی، ماشین آلات و کالاهای واسطه‌ای مورد نیاز خود را بدون پرداخت حقوق گمرکی وارد کنند. به این شرکت‌ها برای صادراتی که انجام می‌دهند جایزه نقدی نیز تعلق می‌گیرد، زمین و تاسیسات تولیدی با نرخ‌های نازل در اختیار آنان گذارده می‌شود و متناسب با سرمایه‌گذاری که انجام داده‌اند تسهیلات اعتباری ارزان بهره به آنان اعطا می‌گردد.

بر طبق تحقیقات انجام گرفته توسط دانشگاه ناتینگهام بیش از یک سوم واحدهای صنعتی چین به سبب مشوق‌های دولتی بالغ بر ۹۰ درصد تولیدات خود را در بازارهای خارجی به فروش می‌رسانند و جذابیت صادرات برای آنان بیش از فروش داخلی کالاست.[۳] در حالی‌که در کشور فرانسه کمتر از دو درصد صادرکنندگان از حمایت‌های وسیع برخوردار هستند. برآوردهای انجام شده نشان می‌دهد که میزان یارانه‌هایی که چین برای توسعه صادرات به بخش تولید می‌دهد معادل ۱٫۵ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور است. (تولید ناخالص داخلی چین در سال ۲۰۱۴ بر حسب نرخ ارز ۱۰/۱۳۵ تریلیون دلار و بر طبق برابری قدرت خرید ۱۷/۶۳ تریلیون دلار بوده است. می‌توان استنباط کرد که دولت چین سالانه بین ۱۵۵ تا ۲۶۵ میلیارد دلار به طور مستقیم به صادرات صنعتی خود یارانه می‌دهد). بدین ترتیب حداقل معادل ۹٫۵ درصد ارزش کل صادرات چین جایزه یا یارانه مستقیم پرداخت می‌شود.

کارشناسان اقتصادی بر این باورند که دولت چین، در عین حال که به شدت از صادرات حمایت می‌کند، مانع از آن می‌شود که تولیدکنندگان داخلی از رقابت خارجی آسیب ببینند. مصرف‌کنندگان داخلی، بار اصلی یارانه‌های صادراتی را به دوش می‌کشند. صادرات یکی از مهم‌ترین مولفه‌هایی است که به ایجاد فرصت‌های شغلی در چین کمک کرده و برای میلیون‌ها نفر از روستاییانی که به شهرها کوچ کرده‌اند اشتغال ایجاد کرده است.

نوآوری در صادرات در دنیای امروز اهمیت زیادی دارد، سرمایه گزاری در بخش تحقیق و توسعه به تحقق این هدف کمک می‌کند. بیش از ۵۰ درصد یارانه‌های صنعتی چین به تحقیق و توسعه (R & D) مربوط می‌شود. چینی‌ها واقف هستند که بی‌توجهی به توسعه نوآوری و دستیابی به فن‌آوری‌های پیشرفته، امکان حضور پایدار در بازارهای بین المللی را منتفی می‌سازد.

برخی از بنگاه‌های صنعتی- صادرات در مراحل خاصی از فعالیت خود یارانه دریافت می‌کنند و هنگامی که موفق شوند خط تولید خود را تغییر دهند و از مرحله ساخت کالاهای ساده به سمت تولید کالاهای پیچیده و اقلام دانش پایه حرکت کنند مشمول دریافت یارانه می‌شوند. بیشترین یارانه‌های تولیدی چین در حال حاضر اختصاص به شرکت‌های تولیدی دارد که به ساخت کالای High-Tech اشتغال دارند یا در زمره شرکت‌های نوآور و پرسود محسوب می‌شوند.

چینی‌ها به تجربه آموخته‌اند که تداوم رشد بالای اقتصادی آنها به حفظ بازارهای صادراتی بستگی دارد و قطع یارانه‌های تولیدی بزرگ‌ترین ضربه را به این بازارها وارد خواهد کرد. اما آنچه مسلم است این‌که اعطای یارانه به صورت یکنواخت و مستمر به یک واحد تولیدی صادراتی صورت نمی‌گیرد و به تناسب کسب موفقیت در بازار، یارانه‌ها کاهش می‌یابد مگر آنکه شرکت موفق به نوآوری‌های جدید یا افزایش میزان ارزش افزوده یا دستاورد مهم دیگری شود که برای اقتصاد کشور ضرورت دارد.

در مقاله‌ای تحت عنوان «تحقیق پیرامون اثربخشی یارانه‌های دولتی چین به بخش R & D شرکت‌های کوچک و متوسط» که در سپتامبر ۲۰۱۴ در مجله «مدیریت بازرگانی و صنعتی آمریکا» چاپ شده، نویسنده خاطرنشان کرده است که دولت چین از اواسط دهه ۱۹۹۰ به اهمیت تحقیق و توسعه در تغییر ساختار صنعتی کشور پی برده و از سال ۱۹۹۷ تا سال ۲۰۱۲ به طور متوسط هر سال ۳۰ درصد یارانه‌های اعطایی خود به شرکت‌ها را افزایش داده است. کمک‌های دولت چین به شرکت‌ها در زمینه تحقیق و توسعه از ۱/۳۴ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۷ به ۸۶۸/۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ افزایش یافته است.[۴]

باید یادآور شویم که در چارچوب موافقت نامه‌های بین‌المللی اعطای یارانه جهت فعالیت‌های پژوهشی یا تحقیقی در مواردی که یک کالا به دلایلی بازار صادراتی خود را از دست می‌دهد مجاز شناخته شده است. این قبیل فعالیت پژوهشی می‌تواند به تولید انواع جدید یا متفاوتی از محصول یا کالای سابق منجر شود که برای آنها در همه کشورها تقاضای صادراتی موجود است.

بنابه گزارش نشریه هاروارد بیزنس ریویو یارانه‌های دولتی چین این کشور را به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان کالاهای مبتنی بر فناوری پیشرفته تبدیل کرده است. به گونه‌ای که میزان صادرات این قبیل کالاها از چین به آمریکا ظرف سال‌های ۲۰۱۱-۲۰۰۴ هر سال به طور متوسط ۱۶/۵ درصد افزایش یافته است. بخش عمده‌ای از صادرات چین – برخلاف تصور عامه- توسط شرکت‌های کوچک و متوسط انجام می‌گیرد که تولید آنها «انبوه» نیست.

فراورده‌های صادراتی چین حداقل ۲۵ تا ۳۰ درصد ارزانتر از کالاهای مشابه رقبای آنها در ایالات متحده و اتحادیه اروپا در بازار عرضه می‌شود.

مهم‌ترین علل کاهش هزینه تولید آنها عبارتند از:

- دریافت وام‌های بدون بهره یا کم بهره
- واگذاری مواد اولیه به قیمت‌هایی پایین‌تر از قیمت‌های بین‌المللی به واحدهای تولیدی
- تامین قطعات و تجهیزات با قیمت‌های ارزان
- واگذاری زمین برای احداث کارخانه با اجاره کم.
- پرداخت هزینه‌های تحقیق و توسعه این واحدها از جانب دولت
- انتقال فن‌آوری یا تکنولوژی به شرکت‌های کوچک و متوسط با هزینه کم.

در سال ۲۰۰۰ میلادی کشور چین به طور خالص وارد کننده فولاد بود و ۱۳ درصد صادرات جهانی فولاد به کشور چین ارسال می‌شد. در سال ۲۰۰۷ چین به بزرگ‌ترین تولید کننده و مصرف کننده فولاد تبدیل شد. ظرف سال‌های ۲۰۰۹-۲۰۰۷ دولت چین بالغ بر ۲۷ میلیارد دلار یارانه انرژی در اختیار صنایع فولاد خود قرار داد. امروز کشور چین به تنهایی تولیدکننده ۵۰ درصد تولید فولاد دنیاست. جالب آنجاست که صنعت فولاد این کشور از لحاظ تکنولوژی یک صنعت پیشرفته نیست و تولید به مقیاس اقتصادی در این صنعت انجام نمی‌گیرد. اما قیمت صادراتی فولاد چین ۲۵ درصد ارزان‌تر از اتحادیه اروپا و ایالات متحده است.

پرداخت ۳۳ میلیارد دلار یارانه تولید به صنایع کاغذسازی چین ظرف سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۹ تولید کاغذ را در چین سه برابر کرد و موجب شد که این کشور در صنعت کاغذ سازی بر ایالات متحده – که بزرگ‌ترین تولید کننده این محصول بود- سبقت بگیرد. تولید کاغذ در چین در واحدهای

چین مانع از آن می‌شود که تولیدکنندگان داخلی از رقابت خارجی آسیب ببینند. چراکه صادرات یکی از مهم‌ترین مولفه‌هایی است که به ایجاد فرصت‌های شغلی در چین کمک کرده و برای میلیون‌ها نفر از روستاییانی که به شهرها کوچ کرده‌اند اشتغال ایجاد کرده است.

کوچک و متوسط انجام می‌گیرد و کشور چین – از لحاظ مساحت سرانه جنگل- واجد اهمیت نیست. این کشور بخش عمده‌ای از خمیر کاغذ مورد نیاز خود را از طریق واردات و بازیافت کاغذهای باطله و ضایعات کشورهای صنعتی تامین می‌کند. قیمت صادراتی کاغذهای تولید چین به مراتب ارزان‌تر از اتحادیه اروپا و آمریکاست.

یکی از مهم‌ترین یارانه‌های غیرمستقیم چین به بخش صادرات این کشور، نرخ تضمینی برابر یوآن (واحد پول ملی چین) در قبال ارزهای بین‌المللی است. کشور چین اگرچه از سال ۲۰۰۷ نوسان آن را آزاد گذاشته است اما دامنه این نوسان محدود است و چین عملا نرخ برابری پول ملی خود را در سطحی پایین‌تر از قدرت خرید واقعی آن نگاه داشته و حاضر به تقویت آن – متناسب با قدرت اقتصادی خود- نیست.

پرداخت یارانه برای کمک به توسعه صادرات منحصر به کشور چین نیست و اغلب کشورها به طرق مختلف به اعطای انواع کمک به صادرکنندگان کالاهایی که علاقه‌مند به گسترش بازارهای آنها هستند ادامه می‌دهند و موافقت‌نامه‌های بین‌المللی – از جمله موافقت‌نامه قرارداد یارانه‌ها و اقدامات مقابله به مثل که مورد توافق اعضای WTO قرار گرفته است هرگز به طور کامل به اجرا درنیامده است. اگرچه در سال ۲۰۰۱ میلادی اعضای سازمان جهانی تجارت در مذاکرات «دور دوحه» پذیرفتند که یارانه‌های اعطایی به کالاهای کشاورزی را حذف کنند اما به تعهد خود عمل نکردند.

در حال حاضر بخش قابل ملاحظه‌ای از بودجه عمومی کشاورزی اتحادیه اروپا صرف پرداخت یارانه‌های مستقیم به کالاهای کشاورزی (شکر، پنبه، حبوبات، میوه و سبزی‌ها، زیتون، مرکبات، چغندر قند، توتون، دانه‌های روغنی، علوفه، گوشت، تخم مرغ، انواع لبنیات، ابریشم ...) می‌شود. اعطای این یارانه‌ها نیز به خاطر تحقق اهداف زیر عنوان می‌شود:

- افزایش بهره‌وری
- کاربرد فن‌آوری‌های نوین در بخش کشاورزی
- استفاده بهینه از همه عوامل تولید، به‌ویژه نیروی کار
- تامین امنیت غذایی شهروندان اروپایی
- تثبیت قیمت‌ها و جلوگیری از افزایش غیرعادی آن‌ها
- حصول اطمینان از کفایت عرضه
- حمایت از مصرف‌کنندگان

پرداخت یارانه‌های کلان توسط کشورهای صنعتی و برخی از اقتصادهای نوصنعتی به منظور توسعه صادرات یا تحقق اهداف دیگر، میلیاردها دلار به اقتصاد کشورهای در حال توسعه آسیب وارد کرده و به از دست رفتن فرصت‌های شغلی بی‌شمار در این کشورهای منجر شده و در برخی موارد از دستیابی آنها به خودکفایی در تولید کالاهای کشاورزی اساسی یا سرمایه‌گذاری در تولید فراورده‌های صنعتی مورد نیازشان جلوگیری کرده است.

ورود به بازارهای پیشرفته برای صادرکنندگان کشورهای در حال توسعه کار ساده‌ای نیست و تحقیقات Peter K. Schott (استاد دانشگاه Yale) نشان داده است که کشورهای عضو OECD طی ۳۵ سال گذشته سهم خود را در بازار واردات ایالات متحده همچنان حفظ کرده‌اند اما این وضع برای سایر کشورها- از جمله کشورهای در حال توسعه- اتفاق نیافتاده است. چین در این مورد استثناست و در مدت مزبور توانسته سهم خود را در بازار واردات آمریکا به شدت افزایش دهد. در سال ۱۹۸۰ ارزش صادرات چین به ایالات متحده تنها ۱/۱ میلیارد دلار بود و این رقم در سال ۲۰۱۴ به ۴۶۶/۷ میلیارد دلار بالغ شد. تراز تجاری آمریکا و چین در سال گذشته میلادی ۳۴۲/۳ میلیارد دلار به زیان آمریکا منفی بوده است.

برخی از پژوهشگران پایین بودن میزان دستمزد کارگران چینی و نرخ تضمینی واحد پول ملی چین را که بین ۳۰ تا ۴۰ درصد کمتر از قدرت برابری واقعی آن است، مهم‌ترین عامل ارزانی قیمت‌های صادراتی کالاهای چینی تلقی می‌کنند. اما تحقیقات انجام شده نشان داده است که سهم نیروی کار در قیمت تمام شده اغلب کالاهای چینی کمتر از ۲۰ درصد است و دولت چین برخلاف سال‌های گذشته سرمایه گذاری در صنایع کاربر را تشویق نمی‌کند و برای صنایعی که سهم دانش یا فن‌آوری‌های پیشرفته در هزینه تولید آنها بالاست بیشترین امتیاز را قایل است.

باید توجه داشت که برخی از کشورهای اروپایی سعی کرده‌اند با اعطای یارانه به بخش تولید – به ویژه در سال‌های اخیر- به توسعه صادرات خود کمک کنند اما توفیق کمتری در این زمینه به دست آورده‌اند زیرا بخش عمده‌ای از این یارانه‌ها عاید شرکت‌ها یا بنگاه‌های تولیدی شده است که قبلا در بخش صادرات فعال بوده یا موقعیت خود را سال‌ها قبل تثبیت کرده‌اند. این یارانه‌ها در تشویق صادرکنندگان نوپا یا شرکت‌هایی که به صورت بالقوه امکان صادرات داشته‌اند تاثیر چندانی نداشته است.

پرداخت یارانه به تنهایی نمی‌تواند انگیزه موثری برای توسعه صادرات یک کشور باشد بلکه مجموعه‌ای از فعالیت‌ها از جمله اتخاذ سیاست پولی مناسب، برخورداری واحدهای تولیدی از تسهیلات اعتباری با نرخ‌هایی متناسب با میانگین نرخ‌های بین‌المللی، پایین آوردن هزینه تولید، برخورداری از مناطق ویژه صادراتی فعال، سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه، نوآوری در تولید کالاهای صادراتی و ساخت فراورده‌هایی که در همه بازارها از تقاضای مطمئن برخوردار باشد، تعامل فعال با جامعه بین‌المللی، جذب سرمایه‌گذاری‌هایی که فن‌آوری‌های پیشرفته و شبکه‌های وسیع توزیع در سطح بین‌المللی در اختیار دارند، سرمایه‌گذاری در تولید مواد اولیه یا منابع طبیعی غنی کشورهایی که هزینه تولید آنها پایین است، کنترل تورم و اتخاذ سیاست‌های مالی متناسب با رشد و توسعه صادرات، همه و همه در تبدیل یک کشور به یک قطب شاخص تجاری دخالت دارند.

یادداشت‌ها:

1. The Guardian, China Surpasses U.S. as World's Largest Trading Nation, Jan 10, 2014
2&3. Center Piece Summer 2013, China's Trading Succes

۴. رقم مزبور مبالغه آمیز به نظر می‌رسد و احتمالا مبلغ ۸۶۸/۷ میلیارد دلار مجموع کمک‌هایی است که از طرف دولت چین ظرف یک دوره ۱۵ ساله در اختیار واحدهای صنعتی کوچک و متوسط قرار گرفته است. رجوع شود به:
American Journal Of Industrial And Business Management, Sep. 2014

برخی از کشورهای اروپایی سعی کرده‌اند با اعطای یارانه به بخش تولید به توسعه صادرات خود کمک کنند اما توفیق کمتری در این زمینه به دست آورده‌اند زیرا بخش عمده‌ای از این یارانه‌ها عاید شرکت‌ها یا بنگاه‌های تولیدی شده است.

صفحاتی در بررسی روابط تجاری ایران و ارمنستان

ارمنستان کلید بازار اوراسیا

■ علی ملیحی

کشوری ۳میلیون نفری در شمال ایران که تنها ۴۶ کیلومتر مرز مشترک با ایران دارد: ارمنستان. در نگاه اول به نظر می‌آید که سرمایه‌گذاری روی بازار ارمنستان با توجه به حجم کوچک آن به صرفه نباشد و حتی در صورت تحقق، سهم مهمی در تجارت خارجی کشورمان بازی نکند اما این کشور کوچک اهمیت فوق‌العاده‌ای جهت صادرات مجدد کالا پیدا کرده است. به زودی تعرفه‌های گمرکی میان این کشور و روسیه که بازاری ۱۵۰میلیون‌نفری است، در چارچوب اتحادیه گمرکی اوراسیایی صفر خواهد شد و به این ترتیب ارمنستان می‌تواند کلیدی برای نفوذ کالاها و خدمات ایرانی به بازار روسیه باشد. آگاهی از وضعیت ارمنستان در سه بخش کشاورزی، صنعت و خدمات نیز می‌تواند راهگشای توسعه صادرات به این کشور باشد. ارمنستان کشوری کوچک و کوهستانی و در ماه‌های طولانی از سال سرد است. از این رو صادرات محصولات کشاورزی و باغی به این کشور و در مرحله بعدی به مقصد روسیه می‌تواند سودمند بخش صادرات کشاورزی ایران باشد. از دیگر سو بخش صنعت در ارمنستان از اهمیت خاص برخوردار است و این کشور یکی از صنعتی‌ترین جمهوری‌های اتحاد شوروی سابق بوده اما در دو دهه گذشته امکان بهره‌برداری از این صنایع به طور کامل مهیا نشده و بخش عمده آنان به صورت تعطیل و یا نیمه‌تعطیل درآمده‌اند. صنایعی که در صورت فعالیت مجدد می‌توانند بازارهای بزرگ شمال ارمنستان در قفقاز و روسیه را هدف‌گیری کنند. از این رو سرمایه‌گذاری برای نوسازی این صنایع از سوی بخش صنعت کشورمان می‌تواند راهگشای نفوذ در حوزه صنعت ارمنستان باشد. مثلا ارمنستان نیاز فراوانی به مواد اولیه بسته‌بندی به‌ویژه محصولات نساجی و پوشاک دارد و در زمینه صنایع غذایی جمهوری ارمنستان دارای یکی از غنی‌ترین منابع آب معدنی جهان است اما صنعت بسته‌بندی این کشور نمی‌تواند بطور کامل از این منبع استفاده نماید. فعالان اقتصادی ایرانی می‌توانند با سرمایه‌گذاری در صنایع بسته‌بندی ارمنستان، هم در صادرات محصولات تولیدی در ارمنستان نقش ایفا کنند و هم با ترانزیت محصولات اولیه به ارمنستان و بسته‌بندی آن محصولات در این کشور به بازارهای قفقاز و روسیه دست یابند. بخش خدمات نیز مطابق با آمار کم‌ترین سهم را در اقتصاد ارمنستان دارد و این عدد نشان‌دهنده نیاز ارمنستان به صادرات خدمات فنی و مهندسی است. مزیت دیگر ارمنستان روابط عالی سیاسی میان دو کشور است. پاییز گذشته هویک آبراهامیان نخست‌وزیر ارمنستان دیداری از تهران داشت. دکتر روحانی رییس‌جمهور کشورمان در ملاقات با این مقام ارمنی تاکید داشت که ایران «هیچ محدودیتی برای گسترش روابط با ارمنستان به‌خصوص در حوزه تجارت قایل نیست». نخست‌وزیر ارمنستان نیز با اشاره به عضویت کشورش در اتحادیه همکاری های اقتصادی اورآسیا اظهار داشت ارمنستان می تواند دریچه‌ای برای عرضه محصولات مختلف در بازار بزرگ ۱۵۰ میلیون نفری حوزه اورآسیا باشد. در چند سال گذشته دو طرف همکاری‌های وسیعی در حوزه انرژی نیز داشته‌اند که این موضوع با توجه به صادرات گاز از ایران به ارمنستان وارد فاز جدیدی شده است. نقطه قوت مهم دیگر روابط اقتصادی دو کشور وجود منطقه آزاد تجاری ارس در مرز مشترک دو کشور است. علیرغم آماده بودن بسترهای صادراتی لازم در این منطقه آزاد تجاری، عدم حضور شرکت‌های بزرگ صنعتی در این حوزه موجب عدم استفاده بهینه از این فرصت تجاری شده است. امید است با توجه به معرفی ارمنستان به عنوان سکوی پرش صادراتی ایران در قفقاز و اوراسیا، سرمایه‌گذاری‌های لازم جهت توسعه این منطقه تجاری و بالابردن حجم روابط دوجانبه انجام گیرد.

بازار ارمنستان مزیت‌ها و نقطه ضعف‌ها

بازاری کوچک اما سکویی برای صادارت به آسیای میانه و قفقاز

■ هامایاک آوادیس‌یانس
رایزن بازرگانی
جمهوری اسلامی ایران
در ارمنستان

جمهوری ارمنستان کشوری نسبتاً فقیر با بازار کوچک است که سطح بیکاری در آن بالاست و تقریباً همه نوع کالا و خدمات از همه جای جهان وارد می‌کند. البته این اقلام وارداتی بر اساس گنجایش بازار کوچک این کشور است که تنها ۳میلیون نفر جمعیت دارد. بر این اساس ارمنستان در سال گذشته میلادی(۲۰۱۴) حدود ۴ میلیارد دلار واردات و ۱/۵میلیارد دلار صادرات داشته است. مهم‌ترین کالاهای وارداتی ارمنستان در زمینه موادغذایی، پوشاک، مواد شیمیایی، دارو، ماشین‌آلات و خدمات فنی و مهندسی است. با این همه این کوچک‌ترین همسایه جمهوری‌اسلامی، دارای مزایای مختلفی در جهت توسعه صادرات کالا و خدمات و همچنین ایفای نقش به عنوان سکوی صادرات مجدد کالاهای ایرانی به منطقه اوراسیا است.

از لحاظ جغرافیایی، جمهوری ارمنستان محصور در خشکی است و از این رو نیاز به روابط با کشورهای منطقه دارد و موقعیت استراتژیک این کشور در قفقاز جهت دسترسی به بازارهای سایر کشورهای منطقه فرصتی برای ایران به شمار می‌آید. وجود زمینه‌های مساعد همکاری و سرمایه‌گذاری در بخش‌های انرژی، صنعت، معدن، کشاورزی و خدمات همچنین وجود زمینه مساعد جهت صدور خدمات فنی و مهندسی در زمینه‌های مختلف و وجود همکاری در زمینه انرژی، فناوری اطلاعات، پتروشیمی، خط‌لوله انتقال گاز طبیعی به ارمنستان، انتقال برق، احداث سد، ایجاد کارخانه‌های تولیدی، صنعتی، استخراج معادن و گردشگری از جمله زمینه‌های مناسب همکاری دو کشور است. ایران سال گذشته دو میلیون دلار برای توسعه زیرساخت‌های گازی ارمنستان کمک کرده اما سهم صادرات غیرنفتی ما به ارمنستان همچنان قابل افزایش است. در حال حاضر اقلامی همچون گاز، کاشی و سرامیک، نفت، اقلام پلاستیکی، قیر، فولادهای آلیاژی، سولفورها، شیشه، کودهای شیمیایی، لوله‌های فلزی، شوینده‌ها، سازه‌های فلزی، پلیمرهای اتیلنی، مرغ و جوجه یکروزه، پلیمرهای وینیل کلراید، میوه و سبزیجات، روغن نباتی و حیوانی و مصالح ساختمانی کالاهای صادراتی ایران به ارمنستان به شمار می‌آیند. از دیگر سو دام‌زنده، ماشین‌آلات، نرم افزار الکترونیکی، ضایعات مس، نیروی برق، ضایعات آلومینیوم، مدارهای چاپی، ضایعات آهن، کاغذ و مقوا، ضایعات باطری و تجهیزات پزشکی عمده محصولاتی هستند که از ارمنستان به ایران وارد می‌شوند. مقدار صادرات ایران به ارمنستان بر اساس داده‌های مرکز آمار ارمنستان در سال میلادی گذشته حدود ۲۰۵ میلیون دلار و واردات از آن کشور حدود ۸۵ میلیون دلار بود. وجود روابط سیاسی حسنه بین دو کشور و نزدیکی جغرافیایی و وجود مرز مشترک از جمله نقاط مثبت میان ایران و ارمنستان بوده و سهولت اعزام و پذیرش هیات‌های تجاری و بازاریابی، وجود کالاهای تولیدی دارای مزیت و پتانسیل صادراتی به آن کشور و وجود منطقه آزاد تجاری - صنعتی ارس در مجاورت مرز از دیگر مزایای تجارت با ارمنستان است. حضور اتحادیه تجار ایرانی در ارمنستان و نیز اتاق بازرگانی مشترک از دیگر مزیت‌های موجود در این کشور است. این موضوع زمانی مورد توجه بیشتر باید باشد که کشورمان دارای اقلیتی نخبه ارمنی است که این اقلیت می‌تواند نقش قابل توجهی در توسعه صادرات ایران به ارمنستان بازی کند. در سوی مقابل تجار ایرانی در ارمنستان تشکلی به نام سازمان اجتماعی تجار و تولیدکنندگان ایرانی دارند که در اکثر زمینه‌های تجاری فعالیت می‌کند و اطلاعات کامل‌تری از اوضاع بازار ارمنستان در اختیار دارد. در طول سال هیئت‌های تجاری بین دو کشور مبادله می‌شوند و تعامل خوبی در این بخش وجود دارد. در حوزه سرمایه‌گذاری می‌توان از فرصت سرمایه‌گذاری در صنایع تعطیل و نیمه‌تعطیل ارمنستان استفاده برد زیرا یکی از عوامل مهم بهبود وضعیت اقتصادی ارمنستان رشد سرمایه‌گذاری‌های خارجی در آن کشور است. تاسیس بانک‌های خارجی مختلف، پرداخت تسهیلات بانکی به سرمایه‌گذاران و فعالان تجاری، معافیت چندساله از پرداخت مالیات برای سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولیدی نیز از عوامل دیگر این پیشرفت است. بخش کشاورزی از دیگر حوزه‌های قابل بهره‌برداری در توسعه صادرات به ارمنستان است. از آن‌جا که تنها ۱۶درصد از وسعت ارمنستان قابل کشت کشاورزی است، این کشور از نظر عرضه محصولات کشاورزی، کشور گرانی است که این مهم می‌تواند برای کشاورزان ایران فرصت خوبی باشد که این امر با وجود منطقه آزاد تجاری در منطقه ارس، امکانات خوب سرمایه‌گذاری را برای صادرات انواع محصولات را دارد.

ارمنستان به‌زودی وارد موافقت‌نامه گمرکی با روسیه می‌شود و با توجه به اینکه بازار ارمنستان بزرگ نیست، فرآوری محصولات غذایی به منظور صادرات به سایر کشورهای عضو اتحادیه اورآسیا گامی روبه جلو در توسعه تجارت صادراتی ایران در منطقه اوراسیا خواهد بود. با این هدف، ایران باید تعرفه‌های تجاری میان دو کشور را کاهش داده و موافقت‌نامه تجاری امضا کند. در حوزه رقبای ایران در بازار ارمنستان باید به این نکته توجه داشت که روسیه، چین، اوکراین، ایران، آمریکا، آلمان و ترکیه مهم‌ترین شرکای وارداتی و روسیه، آلمان، هلند، بلژیک، امریکا و ایران برجسته‌ترین شرکای صادراتی ارمنستان محسوب می‌شوند. در این حوزه، بسته بودن مرز ارمنستان با ترکیه و جمهوری‌آذربایجان و بحران اوکراین از دیگر فرصت‌های موجود برای کشورمان جهت توسعه صادرات به ارمنستان است.

علیرغم این مزیت‌ها، نقاط ضعفی نیز در حوزه صادرات ایران به ارمنستان مشاهده می‌شود. ایرانی‌ها از اوایل استقلال ارمنستان در بازار این کشور حضور داشته‌اند و متاسفانه در سال‌های نخست عده‌ای سودجو با صادرات کالاهای بی‌کیفیت موجب تضعیف اعتبار کالاهای ایرانی شدند. از دیگر نقاط ضعف صادرات ایران به ارمنستان شامل مشکلات عمومی صادرکنندگان ایرانی همچون عدم شناخت کافی نیازها و سلایق بازار مصرف، عدم استمرار برای حضور در بازار و خدمات پس از فروش، تجارت به شیوه سنتی و ضعف در تبلیغ است. برای رفع این نقاط ضعف، اقداماتی همچون برگزاری نمایشگاه‌های اختصاصی و سمینارها به منظور بازاریابی کالاهای دو کشور، ایجاد اتاق بازرگانی مشترک ایران و ارمنستان و ایجاد تعدادی واحد تولیدی در ارمنستان انجام شده است. عزم تجار ایرانی برای ایجاد مرکز تجاری ایرانیان در ایروان اگرچه گام بلندی برای توسعه پایدار صادارت ایران به ارمنستان بوده اما طولانی شدن روند احداث این مرکز خود از جمله گره‌های حوزه صادرات ایران به ارمنستان شده است. امید است با افتتاح این مرکز و کاربست توصیه‌های بالا روابط تجاری ایران با همسایه شمالی افزایش چشمگیری یابد.

ارمنستان دارای مزایای مختلفی در جهت توسعه صادرات کالا و خدمات و همچنین ایفای نقش به عنوان سکوی صادرات مجدد کالاهای ایرانی به منطقه اوراسیا است. این کشور محصور در خشکی است و موقعیت استراتژیک این کشور در قفقاز جهت دسترسی به بازارهای سایر کشورهای منطقه فرصتی برای ایران به شمار می‌آید.

عکس: امید ایران‌مهر

گفت‌وگو با لئون آهارونیان، رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و ارمنستان

سکوی پرتاب به روسیه

ارمنستان می‌تواند سکوی پرتاب ایران به بازار بزرگ و بکر روسیه و قفقاز شمالی باشد

آینده‌نگر: تمام هم و غم لئون آهارونیان رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و ارمنستان بر این است که مرکز تجاری ایرانیان در ارمنستان هرچه زودتر به بهره‌برداری برسد. این مرکز تجاری در مرحله ساخت است و برای تکمیل نیاز به کمک‌های دولتی دارد. به گفته آهارونیان با افتتاح این مرکز می‌توان زمینه نفوذ کالاها و خدمات ایرانی به بازار بزرگ روسیه و قفقاز شمالی را محقق کرد. او بر این عقیده است که به ارمنستان نباید به چشم یک بازار کوچک نگریست بلکه باید آن را به عنوان سکوی پرتابی به بازار دویست‌میلیونی روسیه در نظر گرفت.

آقای آهارونیان روابط تجاری ایران و ارمنستان در حال حاضر در چه وضعیتی است؟

رابطه تجاری میان ایران و ارمنستان پیشینه تاریخی درازی دارد و این موضوع به قدمت پیوندهای مشترک دو ملت ایران و ارمنستان بازمی‌گردد. هر دو ملت در قرون اخیر سرنوشت مشترکی در برابر سختی‌های تاریخی داشته‌اند اما پیوندهای عمیق فرهنگی موجب تقویت روابط تجاری دو ملت شده است. کشور ارمنستان در قفقاز جنوبی در میان دریای سیاه و دریای خزر قرار دارد که مرز میان آسیا و اروپا محسوب می‌شود. همسایگان ارمنستان در غرب ترکیه، در شمال گرجستان، در شرق جمهوری آذربایجان و در جنوب ایران است. ایران و ارمنستان حدود ۴۶ کیلومتر مرز مشترک با یکدیگر دارند و سالانه در حدود ۴۰ تا ۴۵ هزار کامیون برای ترانزیت کالا بین دو کشور در حال تردد است. این درست که ایران کشوری ۷۵میلیونی و ارمنستان کشوری ۳ میلیون نفری است اما اقتصاد ارمنستان تا اندازه زیادی به سرمایه‌گذاری و پشتیبانی ارمنیان خارج از این کشور وابسته است. زیرا ارامنه در بیش از ۵۰ کشور جهان در چارچوب اقلیتی نخبه حضور فعال دارند. ارامنه در کشورهای بزرگی چون فرانسه و کانادا و آمریکا حضور دارند و همه برای تقویت کشور کوچک ارمنستان تلاش می‌کنند. ارامنه ایران نیز در ارمنستان حضور فعال داشته و به دلیل فعالیت‌هایشان بسیار خوشنام هستند و این موضوع نقطه قوت جدی برای افزایش صادرات ایران به ارمنستان است. در حال حاضر از لحاظ دادوستد، ایران در رتبه ششم تجارت با ارمنستان است. در نگاه کلی صادرات گاز از ایران به ارمنستان و صادرات برق از ارمنستان به ایران عمده حجم روابط دوجانبه را تشکیل می‌دهد اما ما اعضای اتاق مشترک دو کشور معتقدیم که امکان توسعه روابط صادراتی فراهم است به شرطی که روی مزیت‌هایمان تمرکز کنیم. مثلا روسیه در دادوستد با ارمنستان رتبه اول را دارد. این موضوع به دلیل حضور جدی ارمنیان ساکن روسیه در تجارت با ارمنستان است. در روسیه به اندازه جمعیت ارمنستان، ارمنی زندگی می‌کند که شامل تعداد قابل توجهی از تاجران ثروتمند روسیه نیز می‌شود. ما نیز در سال ۱۹۹۳، با همکاری گروهی از ارامنه و دوستان مسلمان ایرانی فعالیت‌مان را در قالب اتاق بازرگانی ایران و ارمنستان شروع کردیم. در ابتدای فعالیت، دادوستد بسیارکم و به ارزش سالیانه ۱۰هزار دلار بود، اما امروزه از مرز ۴۰۰ میلیون دلار گذشته و امیدوار به افزایش این سهم نیز هستیم.

ارمنستان کشوری کوچک با جمعیت ۳میلیون نفری است. با توجه به گنجایش محدود این بازار، افزایش صادرات ایران به ارمنستان تا چه میزان می‌تواند در توسعه صادرات کلی کشورمان موثر و مقرون به‌صرفه باشد؟

حرف شما در مورد گنجایش محدود بازار ارمنستان درست است اما توجه کنید که وقتی از ظرفیت بالای بازار ارمنستان سخن می‌گوییم نباید نگاه صادراتی‌مان را محدود به بازار ۳ میلیون‌نفری ارمنستان بکنیم. ارمنستان می‌تواند سکوی پرتاب ایران به بازار بزرگ و بکر روسیه و قفقاز شمالی باشد. کشور روسیه مانند یک اقیانوس بزرگ است که تنها ۷ یا ۸ شهر آن امکانات و سطح زندگی بالا دارند، بقیه نقاط این کشور مخصوصا در جنوب دارای پتانسیل بالایی برای نفوذ تجاری است و کلید این نفوذ تجاری در ارمنستان است. پیش از نوروز فعالان اقتصادی کشورمان جلسات متعددی در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران داشتند تا راهکارهای افزایش صادرات ایران به روسیه را بررسی کنند. یکی از مهم‌ترین نکات مطرح‌شده در این جلسات، افزایش سهم صادراتی ایران به روسیه از طریق جمهوری ارمنستان بود. این موضوع به کمک تجار ارمنی در سه کشور ایران، ارمنستان و روسیه قابل تحقق است و ما امید بسیاری به آن بسته‌ایم.

مهم‌ترین راهکار شما برای تحقق این سیاست صادراتی در حوزه بازار هدف ارمنستان چیست؟

راهکار اصلی که ما برای این هدف در نظر گرفته‌ایم، ایجاد بسترهای لازم از طریق توسعه امکانات است. در حال حاضر تجار ایرانی در ارمنستان زمینی به بزرگی بیش از ۵۰۰۰ مترمربع را برای احداث مرکز تجارت ایرانیان در ارمنستان در اختیار دارند. این مرکز به امکانات مختلفی از جمله انبار، نمایشگاه دایمی، ساختمان اداری، خط‌آهن و... مجهز است. با این همه تکمیل این مرکز تجاری و بهره‌برداری از آن با مشکلاتی مواجه شده و ساختمان آن همچنان نیمه‌کاره مانده است. ما به عنوان فعالان اقتصادی بخش خصوصی در بازار ارمنستان تلاش‌های مختلفی برای راه‌اندازی این مرکز انجام داده‌ایم. در وهله اول شرکتی به نام مرکز آزاد تجاری ایرانیان در ارمنستان

تجار ایرانی در ارمنستان زمینی را برای احداث مرکز تجارت ایرانیان در ارمنستان در اختیار دارند. این مرکز به امکانات مختلفی مجهز است. با این همه تکمیل این مرکز تجاری و بهره‌برداری از آن با مشکلاتی مواجه شده و ساختمان آن همچنان نیمه‌کاره مانده است.

تاسیس کردیم و همزمان شعبه ایروان این شرکت را نیز ثبت نمودیم. سیاست ما این بود که تجار با خرید سهام این شرکت به راه‌اندازی مرکز یادشده کمک کنند اما بالارفتن نرخ ارز موجب شکست این طرح شد. ما مایوس نشدیم و در یکی دو سال اخیر تلاش‌های گسترده‌ای را برای اخذ وام بانکی جهت راه‌اندازی این مرکز آغاز کرده‌ایم. در این خصوص دکتر نهاوندیان رییس پیشین اتاق بازرگانی ایران یار و یاور ما بوده است. ایشان در سفری که دو سال قبل به ارمنستان داشت، از مرکز در دست احداث تجارت ایرانیان در ارمنستان بازدید کرد و توصیه‌های لازم را به بانک توسعه صادرات ایران انجام داد. امید است با توجه به نیاز روزافزون تجار ایرانی به این مرکز، کمک‌های مالی لازم جهت اتمام آن انجام شود. بانک ملت ایران که شعبه‌ای در ایروان دارد به ما قول‌های مساعدی جهت ارایه تضمین‌های لازم بانکی داده و ما را به اتمام کار امیدوار کرده است.

با توجه به اینکه راه‌اندازی مراکز اینچنینی از جمله سیاست‌های مشوق صادراتی ایران به کشورهای آسیای میانه بوده اما هیچگاه محقق نشده، به فرض افتتاح این مرکز چه تاثیر عینی بر روند صادراتی ایران به آسیای میانه به وجود خواهد آمد؟

مرکز تجاری در بازار هدف یک پایگاه حامی مهم است. ما تجار ایرانی از داشتن چنین مرکزی در کل قفقاز محرومیم. مثال‌های عملیاتی متعددی در مزیت راه‌اندازی این مرکز وجود دارد. مثلا ما قصد داریم هر ماه یک نمایشگاه اختصاصی در این مرکز برای یکی از اتاق‌های بازرگانی استان‌ها برگزار کنیم. اولویت البته با استان‌های همجوار با ارمنستان مانند آذربایجان‌شرقی و آذربایجان‌غربی است. از سوی دیگر یکی از کالاهای صادراتی ما به ارمنستان که اتفاقا در این کشور برای خود نامی دست و پا کرده، پی‌وی سی است. قیمت تمام شده ایرانی این محصول از نمونه مشابه روسی آن کم‌تر است و به دلیل مرغوبیت، ارمنی‌ها به آن روی آورده‌اند. با این حال راه تصاحب کل بازار آن است که ما انبار بزرگی از این کالا در ارمنستان داشته باشیم تا تولیدکننده ارمنی بتواند به جای سفارش یک تریلر پی‌وی‌سی از ایران، مثلا دو تن از این کالا را از مرکز تجاری ایرانیان خریداری کند. مثال عملیاتی دیگر در مورد نفوذ در بازار روسیه است. در فصل سرما ماهی جنوب ایران بازار خوبی در سراسر روسیه دارد، با این حال هزینه صادرات مستقیم ماهی جنوب به روسیه اصلا مقرون به صرفه نیست. پیش‌تر تلاش ما این بود که از طریق بندر جاسک و با هماهنگی شیلات، محصولات شیلات جنوب را به روسیه صادر کنیم اما هزینه حمل هوایی بیش از ۱۵ هزاردلار می‌شد و البته در برخی فصول قیمت بالا نیز می‌رفت. این قیمت اصلا اقتصادی نبود اما اگر ما در ارمنستان سردخانه‌های مرکز تجاری‌مان را پر از ماهی فیله کنیم، با توجه به ارتباطات گسترده ایروان با جنوب روسیه به راحتی می‌توان ماهی جنوب را به روسیه صادر کرد. هواپیماهای باری که از ارمنستان به جنوب روسیه می‌روند برای چنین صادراتی به‌صرفه هستند. همچنین این مرکز، محلی خواهد بود که کالاهای ایرانی نیمه‌ساخته را در ارمنستان دریافت خواهد کرد و فرآیند ساخت این کالاها در ایروان نهایی خواهد شد و به عنوان ساخت ارمنستان صادر خواهد گردید. مثال چنین فرایندی در کالاهایی مانند خرما است. روس‌ها علاقه فراوانی به خرما دارند. ما می‌توانیم خرما را با کامیون به ارمنستان برده و آنجا انبار کنیم و سپس طی فرایند بسته‌بندی، آن را با برند بسته‌بندی شده در ارمنستان آماده ارسال به بازار کنیم. این فرایند قیمت تمام‌شده خرما را ۲۰ درصد پایین‌تر از نمونه عربی آن در بازار روسیه خواهد کرد و به این ترتیب امکان ایجاد جای پای جدی برای خرمای ایرانی در روسیه خواهد بود.

به جز پی‌وی سی کدام کالاهای ایرانی در ارمنستان و قفقاز طرفدار دارند؟

شوینده‌ها و روغن‌های خوراکی ایرانی، موادغذایی کنسروی و رب گوجه‌فرنگی و همچنین کالاهایی ساختمانی و در راس آن شیشه، مشتری‌های خود را در ارمنستان و قفقاز دارند. ما تاکنون ۱۶ نمایشگاه در ارمنستان برگزار کرده‌ایم و همین نمایشگاه‌ها موجب باز شدن پای کالاهای ایرانی به قفقاز بوده است.

در مورد خدمات فنی و مهندسی چطور آیا زمینه‌ای برای صدور این خدمات به ارمنستان وجود دارد؟

بله. مدتی قبل سازمان تامین اجتماعی به ما اطلاع داد که این سازمان آمادگی احداث یک بیمارستان را در ارمنستان دارد. من این پیشنهاد را با نخست‌وزیر ارمنستان در میان گذاشتم و ایشان استقبال کرد. در حال حاضر مراحل لازم در وزارت بهداشت ارمنستان در حال طی شدن است. در صورت نهایی شدن این طرح، علاوه بر احداث بیمارستان، صادرات خدمات پزشکی و همچنین کالاهای پزشکی و دندانپزشکی ایرانی به ارمنستان انجام خواهد شد.

آیا در خصوص تعرفه‌های گمرکی مشکلی در تجارت دو کشور وجود دارد؟

مشکلات گمرکی و تعرفه‌ای جدی در راه دادوستد ایران و ارمنستان مشاهده نمی‌شود. در صورت شکوفایی تجارت دو کشور اگر چنین مشکلاتی وجود داشته باشد نیز در سایه موفقیت‌ها قرار خواهند گرفت. مشکل در ضعف زیرساخت‌ها و بسترهای لازم است. ارمنستان به زودی به اتحادیه اوراسیایی می‌پیوندد و تعرفه‌های گمرکی میان این کشور و روسیه صفر خواهد شد. این موضوع مزیت دیگری برای استفاده از ارمنستان به عنوان سکوی پرتاب صادرات ایران به روسیه خواهد بود. در کراسنادار(شهری در جنوب روسیه) ۵۰۰ هزار ارمنی زندگی می‌کنند که پیوندهای عمیق تجاری با ارمنستان دارند. روزانه دو پرواز میان کراسنادار و ایروان انجام می‌شود. من خود شاهد بوده‌ام که ارمنی‌های مقیم کراسنادار برای خرید کالاهای ایرانی به ارمنستان آمده و با ما به مذاکره نشسته‌اند. بنابراین باید از برداشته شدن تعرفه‌های گمرکی میان ارمنستان و روسیه حداکثر استفاده را جهت توسعه صادرات کالاهای ایرانی به جنوب روسیه به عمل آورد.

اتاق ایران و ارمنستان چه خدماتی به بازرگانان ایرانی که قصد ورود به بازار ارمنستان دارند ارایه می‌دهد؟

سیاست اصلی اتاق ایران و ارمنستان در این بخش، ارایه اطلاعات لازم و همچنین بازاریابی برای کالاها و خدمات ایرانی است. ما با دو نهاد مهم تجاری در ارمنستان رابطه عالی داریم. یکی اتاق مشترک ایران و ارمنستان در ایروان و دیگری اتحادیه تولیدکنندگان و بازرگانان ارمنستان. این دو نهاد بر اساس اعتمادی که به ما دارند، کالاها و خدمات آماده صادرات به ارمنستان را به تجار و مراکز صنعتی ارمنستان معرفی می‌کنند. رابطه خوب ما با این نهادها به دلیل فرهنگ و زبان مشترک البته تقویت نیز شده و نسبت به رابطه اتاق‌های مشترک دیگر کشورها صمیمانه‌تر است. تجار و سرمایه‌گذاران ارمنی در سراسر دنیا اتحادیه مشترکی دارند و هر سال در ارمنستان گردهم می‌آیند و راهکارهای دادوستد بیشتر را بررسی می‌کنند.

تعامل شما با رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در ارمنستان چگونه است؟

ما از عملکرد آقای آوادیس یانس رضایت داریم. از زمان حضور ایشان در این سمت، فعالیت‌های بخش رایزنی جان تازه‌ای گرفته و ارتباطات میان بخش خصوصی و دولتی تقویت شده است. آقای آوادیس نخستین رایزن بازرگانی ایران هستند که از ارامنه ایران هستند و این موضوع کمک خوبی به تعاملات تجار ایرانی و ارمنی کرده است. در مجموع تیم خوبی در این بخش تشکیل شده است و مراجعات گسترده طرفین نشان از اعتماد مشترک است.

به عنوان آخرین سوال با توجه به مسافرت‌های زیاد هم‌وطنانمان به صورت توریست به ارمنستان و شهر ایروان می‌خواهیم بدانیم آیا امکان جذب سود از طریق سفرهای توریستی ارمنی‌ها به ایران وجود دارد؟

چنین امکانی بررسی شده و اقداماتی نیز صورت گرفته اما به دلیل عدم وجود زمینه‌های لازم، پیشرفت چشمگیری حاصل نشده است. مدتی قبل تلاش کردم تجار ارمنی را به حضور در جزیره کیش ترغیب کنم و در مرحله بعد یک بازار در این جزیره با نام بازار ارمنی‌ها تاسیس شود اما به دلیل برخی محدودیت‌ها و عدم وجود زمینه‌های لازم این طرح انجام نشد. تجار ثروتمند در ارمنستان نیز ترجیح می‌دهند برای سفر توریستی به مناطقی چون دوبی و شرم‌الشیخ و اخیرا تایلند سفر کنند و زمینه در این بخش برای گسترش روابط از طریق صنعت توریسم مهیا نیست.

نباید نگاه صادراتی‌مان را محدود به بازار ۳میلیون‌نفری ارمنستان بکنیم. ارمنستان می‌تواند سکوی پرتاب ایران به بازار بزرگ و بکر روسیه باشد. کشور روسیه مانند یک اقیانوس بزرگ است که تنها ۷ یا ۸ شهر آن امکانات و سطح زندگی بالا دارند، بقیه نقاط این کشور مخصوصا در جنوب دارای پتانسیل بالایی برای نفوذ تجاری است و کلید این نفوذ تجاری در ارمنستان است.

سلطان لباس

زندگی و تجربه کسب‌وکار تاداشی یانایی
ثروتمندترین ژاپنی و تولیدکننده برتر پوشاک آسیا

■ ترجمه ریحانه عبدی

سخت‌کوشی و پشتکار، دو ویژگی برجسته هر کارآفرین موفق هستند. تاداشی یانایی بهترین نمونه برای اثبات این اصل است. مجله فوربس تاداشی یانایی را در سال ۲۰۱۴ ثروتمندترین فرد ژاپن معرفی کرد. او در حال حاضر مدیر عامل کمپانی فست ریتیلینگ و مالک برند لباس یونیکلو است که در میان ژاپنی‌ها محبوبیت ویژه‌ای دارد.

تاداشی یانایی در۷ فوریه سال ۱۹۴۹ در شهر معدنی اوبه به دنیا آمد. والدینش آنجا یک مغازه فروش لباس‌های غربی را اداره می‌کردند. در آن دوران ژاپن هنوز تحت تسلط آمریکا و بسیار فقیر بود و خانواده یانایی در طبقه بالای فروشگاهشان زندگی می‌کردند. تاداشی از همان ابتدا نسبت به کسب‌وکار خانوادگی شور و شوق زیادی نشان می‌داد و می‌دانست که همه انتظار دارند راه و حرفه پدرش را ادامه دهد؛ اما از طرفی هم دلش می‌خواست کارمند یک کمپانی بزرگ ژاپنی شود، که هر روز با لباس رسمی سرکار برود و درآمد مستمر و ثابتی داشته باشد. تاداشی در رشته علوم اقتصادی و سیاسی در دانشگاه معتبر واسدا در توکیو مشغول به تحصیل شد. با بالا گرفتن اعتراضات به دخالت‌های آمریکا همزمان با جنگ ویتنام، کلاس‌های درس برای یک دوران ۱۸ ماهه به حالت تعلیق درآمد و تاداشی از این فرصت استفاده کرد تا سفری به خارج از کشور داشته باشد و سر از انگلستان درآورد. در سال ۱۹۷۱ و بعد از فارغ‌التحصیلی، تاداشی برای حدود یک سال در سوپرمارکت زنجیره‌ای جوسکو لوازم آشپزخانه و لباس مردانه فروخت تا نهایتا از این کار استعفا داد و به مغازه لباس‌فروشی پدرش در اوبه به نام اوگوری‌شوجی برگشت. در سال ۱۹۸۴ و با گسترش کسب‌وکار خانوادگی، یانایی به عنوان مدیر اجرایی، اولین شعبه از شرکت یونیکلو را در هیروشیما پایه‌گذاری کرد. در شعبه هیروشیما او بجای فروش کت‌وشلوارهای مردانه که کسب‌وکار تخصصی پدرش بود، لباس‌های غیررسمی و ارزان‌قیمت‌تری عرضه می‌کرد که شباهت زیادی به لباس‌های برند جوردانو واقع در هنگ‌کنگ داشتند. در عرض کمتر از ۱۰ سال، فروشگاه کوچک یانایی در حومه شهر، چندین و چند شعبه دیگر باز کرد و در نیمه دهه ۱۹۹۰ بیش از ۱۰۰ فروشگاه در سرتاسر کشور داشت تا اینکه نهایتا در سال ۱۹۹۴ یونیکلو سهامش را به‌صورت عمومی عرضه نمود. یانایی سپس شعبه اوتلِت برندش را در توکیو باز کرد و طولی نکشید که محصولات شرکت طرفداران فراوانی پیدا کردند، به خصوص یک کت پشمی ۲۰ دلاری که بر اساس آمار از هر ۴ ژاپنی، یک نفر آن را خریده بود. یونیکلو با استفاده از مواد و الیاف جدید، در پی آن بود که محصولاتش را با بیشترین بهره‌وری عرضه کند و برای این کار با صنعتگران بزرگ ژاپن همکاری می‌کرد. به عقیده خود یانایی، جهش یونیکلو از اوبه به توکیو، بسیار بزرگتر و تاثیرگذارتر از جهش آن از توکیو به لندن، نیویورک، شانگهای و مسکو بود.

اما قدم‌های اشتباه هم کم نبودند. در سال ۲۰۰۱ یونیکلو چندین فروشگاه در لندن افتتاح کرد ولی سودآوری بسیار پایین آن‌ها منجر به بسته شدن بسیاری از این فروشگاه‌ها در سال ۲۰۰۳ شد تا بالاخره در سال ۲۰۰۷ شعبه‌ای جدید در خیابان آکسفورد بازگشایی شد.

یونیکلو در ۲۰۰۵ در شهر پکن در چین هم شعبه‌ای از فروشگاهش را افتتاح کرد اما در کمتر از یک سال مجبور به تعطیل کردن آن شد. این مشکلات که به واسطه تجربه برون‌مرزی محدود بوجود آمدند نشان‌دهنده آن بودند که کمپانی فست‌ریتیلینگ به هیچ عنوان در شناخت بازارهای خارجی موفق عمل نکرده است. با این وجود چنین موانعی جلوی راه یانایی را برای گسترش کمپانی یونیکلو به خارج از مرزها و بین‌المللی کردن برندش نگرفتند و او به جاه‌طلبی‌های بلندپروازانه‌اش ادامه داد: «شاید به نظر یک رویا و یا حتی یک شوخی بنظر برسد، ولی روزی می‌رسد که ما می‌توانیم حتی کمپانی گپ را نیز بخریم. اگر شما به رویاها یا اهدافتان فکر کنید و بصورت مستمر به سمت آن‌ها حرکت کنید و از به چالش کشیدن خودتان نهراسید، حتما موفق خواهید شد به آن رویاها یا اهداف دست پیدا کنید».

بعد از این آغاز بد، اوضاع کمی بهتر شد چراکه یونیکلو سعی کرد با افتتاح شعباتش در مراکز خرید لوکس و

پربازدید مانند خیابان پنجم نیویورک، برندش را سر زبان‌ها بیاندازد و به آن جلوه‌ای لوکس و فریبا بدهد. یانایی افق‌های جاه‌طلبانه‌ای برای کمپانی‌اش درنظر گرفته است: رسیدن به فروش ۵۰میلیارد دلاری در سال ۲۰۲۰. اما آیا قرار دادن چنین هدفی، اشتباه همیشگی کسب‌وکارهای ژاپنی یعنی فدا کردن سود به پای مقیاس نیست؟ یانایی معتقد است: «مقیاس بزرگ به خودی خود هیچ اهمیتی ندارد، اما اگر مقیاس مناسبی نداشته باشید ممکن است نتوانید در بازار رقابتی دوام بیاورید؛ ممکن است کمپانی دیگری سهام شما را از آن خود کند و یا دچار ورشکستگی شوید. من شاهد افول صنایع بسیاری بوده‌ام که از همین جا ضربه خوردند».

مساله دیگر آن است که آیا مدل تجاری‌ای که در صنعت پوشاک به کار گرفته می‌شود، پایدار است؟ چرا که این صنعت بر نیروی کار ارزان چین یعنی جایی که پوشاک یونیکلو بطور عمده تولید می‌شود و همچنین مراکز تولیدی جدید مانند بنگلادش استوار است. آیا ممکن است مصرف‌کنندگان غربی به این سمت حرکت کنند که کالاهای کمی گرانتری که در فرایند تولید انسانی‌تری دوخته و تولید شده‌اند خریداری کنند؟ یانایی معتقد است: «مردم فکر می‌کنند که جهانی شدن اثرات منفی زیادی دارد اما من مخالفم. این انتقادات از دیدگاه غرب مطرح می‌شود اما اگر شما خودتان را جای مردم کشورهای درحال توسعه بگذارید، می‌بینید که جهانی شدن فرصت‌های بی‌نظیری را در اختیارتان قرار می‌دهد».

با توجه به جمعیت کاهنده و مسن ژاپن و رکود اقتصادی مستمر، فست‌ریتیلینگ چاره‌ای ندارد جز آنکه برای رشد آینده‌اش به بازارهای خارجی چشم بدوزد. یانایی به عنوان مردی با اعتقادات راسخ و کسی که از گفتن نظرش نمی‌هراسد، ابایی ندارد که نگرانی‌اش را درباره افول اقتصادی ژاپن و عملکرد سیاستمداران و بوروکرات‌های کشور ابراز کند: «ژاپن کاملا در حال افول است؛ نهایتا ما به موقعیت فعلی یونان یا پرتغال می‌رسیم و به بیماری انگلیسی و یا بیماری ژاپنی مبتلا خواهیم شد. روزی می‌رسد مردمی که فکر می‌کردند جزو طبقه متوسط هستند متوجه می‌شوند که فقیر شده‌اند و به طبقه پایین اجتماع تعلق پیدا کرده‌اند. ۲۰ سال است که ژاپن در رکود به سر می‌برد پس آن روز چندان هم دور نیست».

یانایی عزم خود را جزم کرده تا مطمئن شود یونیکلو با اقتصاد ژاپن غرق نمی‌شود. گروه فست‌ریتیلینگ شعباتش را در لندن و نیویورک بازگشایی کرده و به سرعت در حال گسترش در بازار آسیاست؛ بازاری که به عقیده یانایی اصلی‌ترین امید ژاپن برای غلبه بر رکود است. تاداشی یانایی می‌گوید: «جمعیت ژاپن تنها ۱۰۰میلیون نفر است در حالی که ۴میلیارد نفر در آسیا زندگی می‌کنند. دست کم یک سوم یا نیمی از این تعداد متعلق به طبقه متوسط هستند و این یک فرصت استثنایی برای تاجران ژاپنی است». فست‌ریتیلینگ در نظر دارد بیش از ۱۰۰۰ فروشگاه در چین و ۱۰۰۰ فروشگاه هم در دیگر نقاط آسیا تاسیس کند.

دلیل دیگری که یانایی معتقد است باید یونیکلو را جهانی کند آن است که تصویری که ژاپنی‌ها از آن در ذهن دارند را نیز ارتقا بخشد و با تغییر تصویر یک برند داخلی که فقط لباس‌های معمولی و خسته‌کننده تولید می‌کند، حیات دوباره‌ای نیز به رشد داخلی‌اش ببخشد. «ما باید تصویر سنتی و ناخوشایندی که از یونیکلو در اذهان بود را تغییر می‌دادیم، به همین سبب هم در سوهوی نیویورک شعبه زدیم. ما به این نتیجه رسیدیم که اول باید در نیویورک، پاریس و لندن موفق شویم و بعد به عنوان یک برند جهانی، به بازار ژاپن برگردیم». از طرف دیگر حضور در توکیو این پیام را برای دنیا دارد که یونیکلو از پس راضی کردن سخت‌گیرترین مصرف‌کنندگان دنیا برمی‌آید؛ مصرف‌کنندگانی که دقتشان به جزئیات و کیفیت محصولات، از خودرو گرفته تا لباس، زبانزد همگان است. کیفیت مورد انتظار ژاپنی‌ها از محصول یا خدمتی که دریافت می‌کنند، کلید موفقیت یونیکلو در تولید لباس‌های باکیفیت، کارآمد و البته نه چندان گران است.

تاداشی یانایی در سال ۲۰۱۲ در لیست ۵۰ فرد تاثیرگذار مجله بازار بلومبرگ قرار گرفت. وی همچنین در سال ۲۰۱۰ جایزه خرده‌فروش بین‌المللی سال را نیز از فدراسیون ملی خرده‌فروشی آمریکا دریافت کرد. یانایی فعالیت‌های انسان‌دوستانه را نیز از یاد نمی‌برد. در سال ۲۰۱۱ او در مجموع یک میلیاردین به قربانیان زلزله سندای کمک کرد.

استراتژی یونیکلو به سوی موفقیت

گام‌های آسیایی برای تسخیر بازار پوشاک اروپا

اول: یونیکلو تصویر واضح و مشخصی از وظایف و امکانات برندش دارد: تولید پوشاک غیررسمی، کارآمد و با کیفیت بالا، با کم‌ترین قیمت. لباس‌های یونیکلو هیچ‌وقت از مد نمی‌افتند ولی در عین‌حال چندان هم پرزرق و برق نیستند. نوآوری‌های صورت گرفته در پارچه و مواد اولیه و همچنین طراحان داخلی آن، به یونیکلو عملکردی مثال‌زدنی بخشیده است. یونیکلو لباس‌هایی مناسب برای همه تولید می‌کند که می‌توان آن‌ها را در هر جا و هر زمان استفاده کرد. این برند مانند برخی از رقبایش نیست که تنها کپی‌هایی از لباس‌های آخرین نمایشگاه‌های مد را به مشتری عرضه می‌کنند.

دوم: اعتبار و شاخص بودن یونیکلو به نوآوری‌هایش است که کیفیت و عملکرد بهینه‌اش را ممکن می‌سازد و آن را از خرده‌فروش‌های قیمت‌گرا متمایز می‌سازد. یکی از نوآوری‌های شاخص یونیکلو، تکنولوژی گرمایی است. با این فن‌آوری، پارچه با بکارگیری علم مواد ارتقا یافته، رطوبت را به گرما تبدیل می‌کند و بسته‌های هوای موجود در پارچه این گرما را حفظ می‌کنند. این پارچه‌ها نازک و راحت هستند و لذا امکان طراحی‌های بسیاری خلاقانه‌تری را برای لباس‌های گرم فراهم می‌کنند. در سال ۲۰۰۳ بیش از ۱,۵ میلیون لباس تولیدشده با این پارچه‌ها به فروش رفت در حالی که این رقم در سال ۲۰۱۲ به ۱۳۰ میلیون کالا رسید.

از دیگر نوآوری‌های یونیکلو می‌توان به پارچه شبه‌ابریشم راحتی اشاره کرد که رطوبت را به خودش جذب می‌کند، و یا «لباس زندگی» که هم کارکرد روزمره دارد و هم کارکرد ورزشی. همه این نوآوری‌ها تحت برند یونیکلو ثبت شده‌اند و این بدان معناست که رقبا برای جبران این میزان از تفاوت راه سختی را پیش رو دارند.

سوم: استراتژی اجرایی یونیکلو، برای کمپانی مزیت‌های مالی و عملی فراوانی به همراه داشته است. عملکرد ارزان کمپانی مبتنی بر اختصاصی و داخلی بودن برنامه‌ریزی، طراحی، تولید و توزیع محصولات است. ارتباط مستقیم میان فروشگاه‌ها و گروه عرضه‌کنندگان به این معناست که آنچه به فروش می‌رود بطور مستقیم در سفارش تولید مجدد قرار می‌گیرد. دیگر یک چرخه برنامه‌ریزی ۶ یا ۹ ماهه وجود ندارد. موجودی انبار بطور هفتگی و حتی روزانه به روز می‌شود. بنابراین مشتری تاثیر مستقیمی بر فرایند ثبت سفارش تولید دارد چراکه آنچه در نوبت ساخت قرار می‌گیرد بر اساس کالایی است که او خریداری کرده است.

چهار: در یونیکلو تاکید بالایی بر تجربه درون‌سازمانی وجود دارد که شامل استخدام، آموزش و مدیریت خرد همه فرایندهاست. هر فعالیتی که توسط هر کارمندی انجام می‌شود، مثل نحوه تعامل فروشندگان با مشتری‌ها، دارای سبک ژاپنی است و همه این عملکردها ثبت و تحلیل می‌شوند. هر روز صبح کارشناسان منابع انسانی، با فروشندگان، این تعاملات را تمرین می‌کنند. امور مالی کاملا شفاف است و جدول فروش بطور روزانه منتشر می‌شود. کمپانی فست‌ریتیلینگ به دنبال تاسیس دانشگاه یونیکلو در توکیو است تا سالانه بیش از ۱۵۰۰ مدیر جدید را تربیت و روانه فروشگاه‌ها کند.

پنجم: نیروی محرکه کمپانی، مالک و موسس کاریزماتیک آن یعنی تاداشی یانایی است که فرهنگ شرکتی قدرتمندی را پایه‌گذاری کرده که به سختی بتوان از آن کپی‌برداری کرد. او بر همه بخش‌ها تاثیرگذار است و اهداف و ارزش‌های کمپانی را در فرایندها، آمار و ارقام، ساختار سازمانی و افراد پیاده‌سازی می‌کند. سازمان فست‌ریتیلینگ بدون سلسله‌مراتب است و کارکنان برای ارائه پیشنهاداتشان تشویق می‌شوند. همچنین یانایی تصمیمی گرفت که همه امور و مستندات شرکت به زبان انگلیسی صورت بگیرد که این کار در ژاپن بسیار نادر است. بی‌شک این تصمیم در موفقیت بین‌المللی یونیکلو نقش بسزایی داشته است.

یانایی عزم خود را جزم کرده تا مطمئن شود یونیکلو با اقتصاد ژاپن غرق نمی‌شود. گروه فست‌ریتیلینگ شعباتش را در لندن و نیویورک بازگشایی کرده و به سرعت در حال گسترش در بازار آسیاست؛ بازاری که به عقیده یانایی اصلی‌ترین امید ژاپن برای غلبه بر رکود است.

تسخیر دنیا با نظم، ادب و اخلاق ژاپنی

گفت‌وگو با بزرگ‌ترین تولیدکننده پوشاک آسیا

هیچ مدیر کسب‌وکار خوبی همه‌مسئولیت‌ها را به زیردستانش محول نمی‌کند تا خودش در دفتر بنشیند و کارهای اداری انجام دهد. مدیری خوب و موفق است که به شرکتش، محصولش و بازاریابی‌اش توجه همه‌جانبه داشته باشد. تعهد همه‌جانبه یک مدیر ارشد از واجبات یک کسب‌وکار موفق است.

برای تبدیل شدن به بزرگ‌ترین خرده فروش دنیا، هم می‌توان به صورت ارگانیک رشد کرد و هم با به‌دست آوردن مالکیت کمپانی‌های دیگر گسترش یافت. ترکیب درست کدام است؟

ما می‌خواهیم بصورت ارگانیک رشد کنیم و این مسیر اصلی حرکت ماست. طی این سال‌ها ما کمپانی‌های زیادی را تحت‌نظر داشتیم که بعضی‌هایشان شبکه‌های فروش گسترده‌ای هم داشتند. اما بر فرض ما بخواهیم یک کمپانی بزرگ را بخریم، آن شرکت باید با ما ادغام شود. این تنها در صورتی ممکن است که آن کمپانی اصول مدیریتی بسیار منسجم و فرهنگ شرکتی‌ای داشته باشد که کاملا با ما منطبق باشد. در غیر این صورت مجبور می‌شویم همه چیز را تغییر دهیم. فقط هزینه و و نیروی انسانی‌ای که صرف ادغام دو کمپانی بزرگ می‌شود را در نظر آورید! امروز ما در همه صنایع اتحادهای مستحکمی می‌بینیم و این اتفاق در صنایع پوشاک نیز قابل مشاهده است. بنابراین وقتی موقعیت مناسبی پیش بیاید، ما نه نمی‌گوییم و از فرصت استفاده می‌کنیم. اما بدون اطمینان از این‌که فرهنگ‌های شرکتی ما با هم هماهنگ است و دیدگاه مدیران رده بالا همسو با ماست، ریسک ادغام را نمی‌پذیریم.

معیارهای شما برای در اختیار گرفتن تملک یک کمپانی چیست؟

اول از همه آنکه دارای فروشگاه‌های زنجیره‌ای در اروپا و آمریکا باشد و از زیرساخت‌های مستحکم شبکه فروشگاهی بهره ببرد. سپس این کمپانی باید بتواند همراه با ما مدل کسب‌وکار یونیکلو را به کار ببندد. بنابراین زیرساخت فروشگاهی اصلی‌ترین چیزی است که من در اروپا و آمریکا به دنبال آن هستم.

شما پیش از این هم تجربه فعالیت خارج از مرزهای ژاپن را داشته‌اید. از این تجربیات چه درسی گرفتید؟

به این نتیجه رسیدم که اگر بخواهیم در بازارهای خارجی رشد داشته باشیم، این کار باید از طریق «یونیکلوی ژاپن» و «فست ریتیلینگ ژاپن»صورت بگیرد. مانور دادن روی «ژاپنی‌بودن» بخصوص در دنیای مد، امر بسیار مهمی است چرا که در این صنعت اصل و ریشه اهمیت می‌یابد. ما به‌عنوان نماینده فرهنگ ژاپنی وارد بازارهای جهانی می‌شویم و همین وجه تمایز ماست. به عنوان مثال ژاپنی‌ها مودب و پایبند به اصول و منظم هستند. من فکر می‌کنم که مردم ژاپن چنین لباس‌هایی را ترجیح می‌دهند. بنابراین ما هم چنین پوشاکی تولید و عرضه می‌کنیم. همچنین انتظار ژاپنی‌ها از استاندارد کیفیت بسیار بالاست. بنابراین ما باید این کیفیت را نه تنها در محصولات داخلی، بلکه در محصولات برون مرزی‌مان حفظ کنیم.

گاهی اوقات به شما انتقاد می‌شود که در همه بخش‌های مدیریتی وارد می‌شوید و تصمیماتی می‌گیرید که در عمل باید توسط زیردستانتان گرفته شود. پاسخ‌تان به این انتقادها چیست؟

هیچ مدیر کسب‌وکار خوبی همه مسئولیت‌ها را به زیردستانش محول نمی‌کند تا خودش در دفتر بنشیند و کارهای اداری انجام دهد. مدیری خوب و موفق است که به شرکتش، محصولش و بازاریابی‌اش توجه همه‌جانبه داشته باشد. تعهد همه‌جانبه یک مدیر ارشد از واجبات یک کسب‌وکار موفق است. اگر مدیران به جزئیات عملیات روزانه توجه نکنند، نمی‌توانند خودشان را مدیران خوبی بدانند. من معتقدم که جزئیات یعنی همه چیز و همه چیز خودش را در جزئیات نشان می‌دهد.

فکر می‌کنید چنین نگرشی را از پدرتان یاد گرفتید؟ وقتی که در کنار او به عنوان مالک یک مغازه کوچک کار می‌کردید؟

بله، فکر می‌کنم همین طور است. مهم نیست که شما ۱۰ فروشگاه، ۱۰۰ فروشگاه، ۱۰۰۰ و یا ۱۰۰۰۰ فروشگاه داشته باشید، همه چیز از همان یک مغازه اول و راضی کردن مشتری اول آغاز می‌شود. هر فروشگاه باید کسب‌وکار خودش را حفظ کند. هر مشتری نهایتا یک یا دو لباس می‌خرد، هیچ مشتری نیست که بخواهد ۱۰۰۰ لباس مختلف بخرد. بنابراین هر محصول، هر تکه از هر محصول، هر فروشگاه و هر مشتری، اهمیت و جایگاه ویژه خودشان را دارند. وقوف به اهمیت این موضوع برای هر کسب‌وکار خرده‌فروشی حیاتی است.

کمپانی آرمانی من یک کمپانی کوچک با یک رئیس است که محصول خودش را تولید می‌کند و همه چیز را در فروشگاه خودش می‌فروشد. اما این امر میسر نیست. بنابراین به همین دلیل است که من به همه عملکردهای مختلف وارد می‌شوم. من بطور مرتب به کارمندانم می‌گویم که شما نماینده من هستید؛ نماینده مدیرعامل هستید. در واقع به دنبال آن هستم که همه کارکنان به مسائل از چشم یک صاحب کسب‌وکار نگاه کنند، وگرنه موفق نخواهیم بود. احتمالا عملکرد کسب‌وکارهای کوچک با یک مدیریت خوب به همین صورت است؛ اما با گسترش و توسعه کمپانی، مواردی پیش می‌آید که هیچ‌کس مسئولیت هیچ چیزی را قبول نمی‌کند و دیگر کسی به جزئیات دقت نمی‌کند. این یک تهدید بزرگ است.

از این جا به این سوال می‌رسیم که نسل بعدی رهبری فست‌ریتیلینگ چه کسانی هستند؟ شما دو پسر دارید. آیا به جانشینی آن‌ها در سمت خودتان فکر کرده‌اید؟

بله من دو پسر دارم اما نمی‌خواهم آن‌ها را جانشین خودم کنم. آن دو بسیار با استعدادند و من به آن‌ها افتخار می‌کنم ولی نمی‌خواهم عضوی از تیم رهبری باشند. به هر حال دو پسرم مالک ۱۰درصد سهام کمپانی و عضو هیئت‌مدیره هستند ولی فکر نمی‌کنم در عملیات اجرایی کمپانی وارد شوند. من می‌خواهم کسانی که درون شرکت رشد کردند به سمت مدیریت اجرایی برسند و سکان هدایت را در دست بگیرند. در حال حاضر ما موسسه‌ای به نام مرکز مدیریت و نوآوری فست‌ریتیلینگ تاسیس کرده‌ایم که به نوعی مرکز آموزشی شرکتی ماست. هدف ما این است که در این موسسه ۱۰۰ مدیر کسب‌وکار قوی تربیت کنیم که در حال حاضر شامل کارمندان ارشد کمپانی می‌شوند. ما می‌خواهیم ۱۰۰ نفر هم از خارج از شرکت به این تیم اضافه کنیم و در نهایت ۲۰۰ کاندیدای مدیریت ارشد کسب‌وکار آموزش‌دیده خواهیم داشت. فکر نمی‌کنم که تنها یک شخص بتواند این کمپانی را مدیریت کند، بلکه یک تیم هرچند کوچک از عهده این کار برخواهد آمد. از میان ۲۰۰ کاندیدای ورزیده، حتما تعدادی هستند که بتوانند سمت‌های ارشد مدیریتی را در دست بگیرند.

۷ اشتباهی که هنگام بازخورد دادن به کارمندان می‌تواند موجب بدتر شدن اوضاع شود

ترجمه علیرضا اکبری

کیفیت بازخوردی که شما به کارمندان‌تان می‌دهید می‌تواند بازده فعالیت شرکت را ارتقاء دهد یا باعث کاهش آن شود. می‌تواند ارتباطات شما با کارمندان‌تان را تقویت کند یا آن را تضعیف کند. می‌تواند اعتماد را میان شما و کارمندان‌تان بیشتر کند یا آن را از بین ببرد و در نهایت می‌تواند خلاقیت و مهارت را در کارکنان افزایش دهد یا آن را از بین ببرد. بازخورد شما به کارکنان شرکت‌تان چه کیفیتی دارد؟ بازخورد دادن یکی از مهم‌ترین خصیصه‌های مدیریتی است. اما بسیاری از مدیران از این کار می‌ترسند، از آن اجتناب می‌کنند یا اگر هم به آن تن می‌دهند طوری این کار را انجام می‌دهند که اثرات مخربش بیش از اثرات مثبت‌اش است. اما ما باید رشد کنیم. آدم‌ها تشنهٔ بازخوردهای صریح، کمک‌کننده و خلاقانه هستند. اگر به این بازخورها جنبهٔ شخصی بدهیم یا سرسری یا با رویکردی منفی به افراد بازخورد بدهیم آنها حرف ما را به چیزی نمی‌گیرند و بی‌تفاوت از کنار آن می‌گذرند. اگر با توجه و تمرکز به کسی بازخورد مثبت بدهید این می‌تواند یکی از مهم‌ترین تشویق‌ها برای آن فرد باشد. همچنین یکی از بهترین راه‌هایی است که می‌توان قفل خلاقیتِ مضاعف را در شرکت باز کرد. در ادامه ۷ اشتباه رایج در هنگام بازخورد دادن به کارمندان و ۷ راه برای اصلاح این اشتباهات را برایتان شَرح خواهیم گفت:

از بازخورد دادن می‌ترسید و این ترس نمایان می‌شود

ممکن است شما از بازخورد دادن وحشت داشته باشید و برای همین به دادن بازخوردهای کوتاهی مثل «افتضاح است»، «عالی است»و... بسنده کنید. از این کار به شدت خودداری کنید. اگر بازخوردی که به کارمندان‌تان می‌دهید احترام‌آمیز، صرفا مرتبط با کار و اندیشیده باشد هدیه‌ای است برای کارمندان‌تان. پس آن را از آن‌ها دریغ نکنید.

نمی‌خواهید احساسات کارمندان را مخدوش کنید یا اعتماد آن‌ها را از بین ببرید

پس این کار را نکنید. اما فکر نکنید که دادن هر بازخورد منفی به کارمندان باعث سرشکستگی آن‌ها می‌شود. اگر حس می‌کنید انتقاد از آن‌ها ممکن است حس آسیب‌پذیری برایشان ایجاد کند می‌توانید نوعی احساس امنیت هم برای‌شان بوجود آورید تا انتقادات شما را در فضای امن‌تری بشنوند و این انتقادات اثری مثبت و واقعی بر کارشان داشته باشد.

برای بازخورد دادن آماده نیستید

با اینکه گاهی دادن بازخوردهای سریع و بدون آمادگی می‌تواند افراد را برای کار بیشتر آماده کند ولی وقتی که قرار است بازخوردی کلی به کارمندان بدهید باید از قبل برای این کار آمادگی کسب کرده باشید. شما فرصتی بزرگ دارید برای اینکه در چنین موقعیت‌هایی تاثیرگذار باشـــید. این بازخورد می‌تواند مسیر کاری یک فرد را عوض کند و مهم‌ترین چیزی باشد که فردی در طول زندگی‌اش می‌شنود. پس ارزش را دارد که برای آن آمادگی کسب کنیم. اینطور نیست؟

بازخورد شما رنگ شخصی دارد یا باب روز نیست

دارید به ایـــن فکر می‌کنید که ایـــن کارمند فلان اشـــتباه را قبلا انجام داده بوده یا یکسال پیش فلان بی‌احترامی را به شما انجام داده است؟ ببخشید ولی شـــما دارید راه را اشتباه می‌روید. بازخورد را باید در فواصـــل کوتاه به کارمندان داد. باید آن را در خدمت رشـــد کارمندان قرار داد. در ضمن مواظب باشید به اسم بازخورد حرفه‌ای به شخصیت افراد توهین نکنید.

زمینه را برای دادن بازخورد فراهم نکرده‌اید

اگر شما بازخوردتان را به کارمندان در حال راه رفتن در شرکت می‌دهید و زمینه را برای دادن این بازخورد فراهم نمی‌کنید نتیجه‌اش افتضاح خواهد بود، بازخورد شما لزوما ربطی به کار نخواهد داشت و فردی که این بازخـــورد را دریافت کرده حس خوبی از آن نخواهد داشـــت. اگر می‌خواهید بازخورد شما درست تاثیر بگذارد مطمئن شـــوید که زمینه را برای آن فراهم کرده‌اید. شما دارید هدیه‌ای را در اختیار دیگران قرار می‌دهید اما باید حواس‌تان باشد که این هدیه بعضی جاهایش ممکن است گزنده باشد. پس آن را درست کادوپیچ کنید. در خلوت به افراد بازخورد بدهید، از لحاظ ذهنی برای این بازخورد آمادگی داشته باشید، حواس‌تان به زبان بدن‌تان باشـــد، حسن‌نیت نشان دهید و به حرف طرف مقابل گوش دهید.

افراد را در ابهام نگه می‌دارید و مسیری برای ادامهٔ کارشان مشخص نمی‌کنید

نباید بازخوردی به کارمندتان بدهید و مثلا بگوئید «ایـــن کار فایده ندارد» و بعد او را رها کنید و بروید. با این کار فرد را در اســـترس و آشفتگی رها کرده‌اید بـــدون اینکه بـــه او بگوئید چه بایـــد بکند. به جای این رفتار باید بـــه کارمندتان بگوئید که باید چطور عملکردش را اصلاح کند و قدم بعدی چیست. دفعهٔ بعدی به کارمندتان بگوئیـــد «این کار فایده ندارد و به نظر اشکال کار در اینجاســـت و قدم بعدی برای اصلاح کار این است که...» آن وقت تفاوت را احساس خواهید کرد.

نحوهٔ ارائهٔ بازخورد از سوی شما مشکل‌ساز است و در افراد حس ناخوشایندی ایجاد می‌کند

نحوهٔ ارائهٔ بازخورد بســـیار مهم اســـت. اگر در ارائهٔ بازخورد دقت نکنید افراد با اســـتعفا، رد پیشنهادات شما و کم کردن از خلاقیت کاری‌شان به شما پاسخ خواهند داد و برای همه تعریف خواهند کرد که شما چقدر در مدیریت ناتوانید. پس بهتر اســـت به نحوهٔ ارائهٔ بازخورد به افراد شرکت دقت کنید. توجه داشته باشید که می‌خواهید چه تاثیری روی آن‌ها بگذارید. بر اساس همین تاثیر رفتارتان را تنظیم کنید. شما مختاریـــد یکی از این توصیه‌هـــا را به کار بگیرید یا همـــه را اما فراموش نکنید که از بازخورد مثبت باید فراوان استفاده کنید و روی کار خودتان هم از دیگران بازخورد بگیرد.

اگر در محیط کاری شما بدون دلیل واقعی دائما جلسه تشکیل می‌شود یا ایمیل‌هایی با اطلاعات غیرمرتبط برای کارکنان ارسال می‌شود باید بدانید که احتمالا کارمندان‌تان بسیار از این بابت کسالت‌زده‌هستند. با ارزش قائل شدن برای وقت کارمندان به آن‌ها نشان دهید که برای خودشان هم ارزش قائلید.

آفت انگیـــزه راه رشد مهـــارت

توصیه‌هایی که هر مدیری باید در تعامل با کارمندانش استفاده کند

[بخش اول]

اگر می‌خواهید مطمئن شوید که محیط کاری برای کارمندان‌تان فراهم کرده‌اید که انگیزهٔ لازم را برای فعالیت در آن‌ها ایجاد می‌کند مطمئن شـــوید که این عناصر تخریب‌گر انگیزه در محیط کار شـــما وجود ندارد.

کارمندان منفی‌باف: اگر واقعا بـــا افراد منفی‌باف روبرو شده باشید می‌دانید که این جور آدم‌ها چقدر می‌توانند مخرب و ویرانگر باشـــند. افراد منفی‌باف روحیهٔ منفی را در همه‌جا منتشر می‌کنند و روی افراد مثبت تاثیر می‌گذارند. اگر ممکن اســـت این افـــراد را از محیط کاری دور کنیـــد یا اگر این‌کار ممکن نیســـت اطمینان پیدا کنیـــد که نظارت و راهبردهای لازم برای کمینـــه کردن تاثیر منفی آن‌ها اندیشیده شده است.

حس عدم پیشـــرفت: همه بایـــد حس کنند که دارند رشـــد می‌کنند و یاد می‌گیرنـــد. بدون این حس محیط کار خشـــک و راکد خواهد شد. رشد حرفـــه‌ای کارمندان باعث می‌شـــود که هر یک از آنها کارنامه‌شان را غنی‌تر کنند و در ضمن بدانند که شـــما و موسســـه‌تان بـــر روی موفقیت آن‌ها سرمایه‌گذاری کرده‌اید.

ابهام چشم‌انداز کاری: اگر افق و چشم‌انداز کاری شـــرکت را به خوبـــی برای کارمندان مشـــخص کنید به کار آنها سمت‌وســـو داده‌اید و برای آن‌ها مشخص کرده‌اید که بر روی چه کاری تمرکز کنند. بدون داشـــتن این افق حتی بهترین کارکنان هم تاثیرگذاری خود را از دســـت می‌دهند. برای اینکه بدون داشـــتن تصویری جامع از آیندهٔ کاری، رشد کردن در کار مشکل می‌شود.

اتـــلاف وقت: اگـــر در محیط کاری شـــما بدون دلیل واقعی دائما جلســـه تشکیل می‌شود یا دائما ایمیل‌هایی با اطلاعـــات غیرمرتبط برای کارکنان ارسال می‌شود باید بدانید که احتمالا کارمندان‌تان بسیار از این بابت کسالت‌زده هستند. با ارزش قائل شدن برای وقت کارمندان به آن‌ها نشان دهید که برای خودشان هم ارزش قائلید.

نقصان رابطه: وقتی که رابطهٔ مدیریت با کارمندان دچار نقصان باشـــد کارمندان بیشتر وقت خود را صرف حدس و گمان در مـــورد نحوهٔ انجام کارها می‌کنند، کارهای مهـــم از قلم می‌افتند، کارهای کم‌اهمیت دوبرابر می‌شـــوند، اطلاعات در اختیار عده‌ای معـــدود باقی می‌ماند و شـــایعات ویرانگر همه‌جا رواج می‌یابد. وجود جریان ســـالم ارتباطی میان مدیریت و کارمندان برای همه مفید است.

مدیریت عمودی: شـــاید موقعیتی را تجربه کرده باشید که در یک محیط کاری برای ایده‌ها و اطلاعات شما هیچ ارزشی قائل نبوده‌اند یا این ایده‌ها حتی شنیده هم نمی‌شده و روش مدیریت «ساکت باش و هرچه من می‌گویم اجرا کن» بوده اســـت. حتما می‌دانید که کار کردن تحت چنین شرایطی چقدر غیرقابل تحمل است. هر چه مشارکت کارکنان در مدیریت بیشتر باشد سرمایه‌گذاری آنها بر روی کار و انگیزه‌شان بیشتر خواهد شد.

ناسپاسی: وقتـــی که در موسســـه‌ای کار سخت و گرفتن نتایج کاری فوق‌العاده مورد توجه قرار نگیرد

و وقتی که حتی تشـــکرهای معمولی روزانه پشت گوش انداخته شود کارمندان انگیزه و شور خود را از دست می‌دهند. شما می‌توانید بدون اینکه حتی یک دلار خرج کنید از کارمندان‌تان صرفا با گفتن «متشکرم» سپاس‌گزاری کنید.

سوءمدیریت: مدیران ضعیف به تمام اعضای تیم کاری‌شان و به کل موسسه آسیب می‌زنند. حتی بهترین کارمندان هم برای موفقیت نیاز به مدیریت صحیح دارند. اول با اصلاح مدیریت خودتان شروع کنید و ســـپس در هر قســـمتی مدیرانی باتدبیر استخدام کنید. این بهترین کاری است که در جهت مهیا کـــردن محیط کاری‌تان برای همهٔ کارمندان می‌توانید انجام دهید.

■■■

اگر هر یـــک از این عوامل ویرانگـــر را در محیط کاری‌تان حاضر می‌بینید دیگر میل خودتان است که راه‌حلی برای آن بیندیشید یا نه. در مقام مدیر باید به یاد داشته باشـــید، کارمندان ممتاز هرگز برای مدتی طولانی در یک محیط کاری نامناسب ماندگار نمی‌شوند!

[بخش دوم]

به جای آنکه اهدافی برای سال جدید تعیین کنید جذب نیروهای جدید و حفظ بهترین کارمندان از مهم‌ترین توانایی‌های یک مدیر موفق است. بعد از اینکه کارمند شایسته‌ای را استخدام کردید، موقع آن فرا می‌رســـد که بر روی رشد او متمرکز شوید. هر سال شرکت‌ها وقت و منابع داخلی خود را صرف ایـــن می‌کنند که عملکرد کارکنان‌شـــان را مورد بررسی قرار دهند اهدافی برای سال جدید تعیین کنند و برنامه‌های کاری‌شان را نهائی کنند. معمولا این کاری اســـت که شرکت‌ها در پایان سال انجام می‌دهند اما بهتر است که این نظارت و این بحث‌ها در تمام طول سال جریان داشته باشد و با تاکید بر پیشرفت موجبات رشد تیم‌های کاری فراهم شود. مدیـــران و رهبران با تاکید بر فعالیت‌های موثر در رشد شـــرکت می‌توانند از استعدادها و نقاط قوت کارکنان‌شان بهره‌برداری کنند. این به ظاهر بسیار ساده به نظر می‌رسد اما بد نیست به گفتهٔ مارکوس باکینگهام توجه کنیم «بیشتر آدم‌ها نمی‌توانند نه در کار و کلا در زندگی از استعدادشـــان اســـتفاده کنند» در مورد این گفته فقط برای ۱۰ ثانیه تامل کنید. بسیاری از شـــرکت‌ها دسترسی به آموزش الکترونیک در مورد مدیریت پروژه، آموزش نرم‌افزار و مهارت‌های تکنیکی را برای افراد فراهم می‌کنند. برخی از شرکت‌ها امتیازاتی برای کارمندانی که در کنفرانس‌های آموزشی شرکت می‌کنند یا مدارک مهارتی در حوزهٔ کارشان می‌گیرند، قائل می‌شوند. اما بسیاری از مدیران معتقد به یادگیری در حین کار هستند و دلیل این امر این است که پیشرفت معمولا تا ۷۵درصد وابســـته به یادگیری موثر در حین کار است؛ چه مدیری باشید که می‌خواهد تیم کاری‌اش را رشد دهد و چه کارمندی که می‌خواهد در کار خودش رشـــد کند. در ادامه ۷ رویکرد را به شـــما معرفی خواهیم کرد که باعث رشـــد در کار می‌شود:

ماموریـــت مضاعف: بـــه این فکر کنیـــد که چه ماموریت‌هایـــی در ماه‌های آینده در دســـتور کار شرکت قرار خواهد گرفت و کدام کارمندان می‌توانند در عین کار در گروه خودشان ماموریت‌هایی اضافی هـــم به‌عهده بگیرند و مهارت‌های‌شـــان را تقویت کنند.

غنی‌ســـازی کاری: این موقعیت‌ها معمولا باعث می‌شوند که موقعیت فعلی یک کارمند تقویت شود و راه‌های بیشتری برای رشد پیدا کند. مثال‌هایی از این نوع غنی‌سازی می‌تواند شامل ارائهٔ سخنرانی در جلسات کاری، پیوســـتن به کمیته‌های کاری مشترک و کار داوطلبانه باشد.

هدایت و آموزش: چه شـــرکت شما برنامه‌ای برای آموزش و هدایت کارکنان داشته باشد و چه نداشته باشـــد برنامهٔ کوچکی از این نوع را شـــروع کنید. هدایت و آموزش در ارتقا کیفیت کار، حل مشکل مهارت‌های ارتباطی می‌تواند بسیار مفید باشد.

آموزش در مورد کارهای دیگران: این روش می‌تواند در افزایش اطلاعات ضروری کارمندان شما در مورد کارهای دیگر در ضمن افزایش مهارت آن‌ها در کار خودشان بسیار ضروری باشد. این روش همچنین به آن‌ها کمک می‌کند در عین انجام کار فعلی‌شان توانایی‌های احتمالی خود برای انجام کارهای دیگر را نیز بسنجند.

چرخش کاری: این اســـتراتژی کـــه کارمندان را در موقعیت‌هـــای کاری مختلف جایگزین یکدیگر می‌کند، جزو کاراترین اســـتراتژی‌های پیشرفت کاری است. مدت این جایگزینی می‌تواند از چند روز تا دو سال باشد.

جابجایـــی عرضی: در ایـــن روش یک کارمند به مسئولیتی دیگر گمارده می‌شود اما حقوق و سطح مسئولیت او ثابت می‌ماند. این روش به جز اینکه باعث می‌شـــود کارمندان را برای مدت بیشـــتری بتوان در شرکت حفظ کرد، سبب افزایش مهارت‌ها و روبروشدن آن‌ها با چالش‌های جدید می‌شود.

ارتقاء: اگر برنامهٔ صحیحـــی برای ارتقاء کارمندان داشته باشید این روش می‌تواند پاداشی بزرگ برای عملکرد خوب آن‌ها باشد و انگیزش و مهارت‌های آن‌ها را نیز افزایش دهد.

■■■

در ســـال‌های پیش‌رو با توجه به اینکه اســـتخدام نیروهای ممتاز روز به روز رقابتی‌تر می‌شـــود این اولویت یعنی، رشد دادن کارمندان موجود، همچنان اهمیت خود را حفظ خواهد کرد. بی‌توجهی به این مهـــم می‌تواند عواقب منفی زیادی در بر داشـــته باشـــد. یکی از این عواقب می‌تواند این باشـــد که کارمندان در جست‌وجوی رشد و پیشرفت به سراغ شرکت‌هایی دیگر خواهند رفت.

چرا کارها را به تعویق می‌اندازیم

و چطور در ۳ دقیقه تنها با پرسیدن یک سوال ساده جلو تعلل در کارها را بگیریم

بسیاری از کارها هســـتند که می‌توان آن‌ها را به تعویق انداخت و برای تعلل در هر کار هم می‌توان عذر و بهانه‌هـــای مختلفی آورد. اما دلیل اصلی به تعویق انداختن کارها خیلی ســـاده است: ما فکر می‌کنیم دست به عمل زدن، ما را به زحمت خواهد انداخـــت. برای مقابله با این وضعیت به کاری فکر کنید که از انجام آن پرهیز می‌کرده‌اید. تصور کنید شـــروع به انجام این کار کرده‌اید. احتمالا احساس ناخوشـــایندی پیـــدا خواهید کرد. این احســـاس ناخوشایند نوعی درد است. خیلی از حس‌ها مثل ترس، شرم، آســـیب‌پذیری و ... همه نوعی درد به حساب می‌آیند. تعلل در کار معمولا برآمده از نوعی از ترس است. ذهن ما تمام کارهایی را که در آینده باید انجام دهیم در نظرمان بزرگ و ترسناک جلوه می‌دهد. بنابرایـــن آن‌ها را به تعویق می‌اندازیم. ما سعی می‌کنیم از رنجی که فکر می‌کنیم حتما در انتظارمان خواهد بود دوری کنیم. اما برخلاف یک باور رایج، ترس چیز مثبتی اســـت. ترس هم مثل شک به نفس، یک نشانه است. ترس به ما می‌گوید چه باید بکنیم. این یک قانون را به یاد داشته باشید. هرچه بیشتر از کاری بترسیم باید مطئمن‌تر شویم که حتما باید آن کار را انجام دهیم.

چه چیزی همین الان در ذهن شماســـت که فکر می‌کنید باید انجام شود؟ کاری که با علم اینکه باید انجام شـــود دائم به تعویق‌اش می‌اندازید چیست؟ چندتا از این نوع کارها در زندگی شـــما هســـت؟ حتمـــا یک دو جین از این کارها روی دســـت‌تان مانده است. حالا وقتی به همهٔ آن کارها یا یکی از بزرگ‌ترین‌شان فکر می‌کنید دچار حس درماندگی می‌شوید. درســـت است؟ ولی اگر فقط سه دقیقه برای انجام این کار وقت داشتید آن‌را چطور انجام می‌دادید؟ و در اینجا است که راه‌حل سه دقیقه‌ای تعلل در کارها قدم به میـــدان می‌گذارد. حالا که فقط سه دقیقه فرصت دارم کاری را انجام می‌دهم که همیشه به تعویق‌اش می‌انداختم و این را تبدیل به یک راهبرد می‌کنم.

چه کاری باید در این ســـه دقیقه انجام شود. این تنها چیزی است که باید حتما بپرسی و دیگر لازم نیست نگران به تعویق افتادن کارهایت باشی. آن کار کوچکی که همین الان می‌توانید انجام دهید چیســـت؟ آن کار کوچک را انجام دهید. در آینده مدیون همین عمل کوچک خواهید بود.

دلیل اصلی به تعویق‌انداختن کارها ساده است: ما فکر می‌کنیم دست به عمل زدن، ما را به زحمت خواهد انداخت. تعلل در کار معمولا برآمده از نوعی ترس است. ذهن ما تمام کارهایی را که در آینده باید انجام دهیم در نظرمان بزرگ و ترسناک جلوه می‌دهد. بنابراین آن‌ها را به تعویق می‌اندازیم. ما سعی می‌کنیم از رنجی که فکر می‌کنیم حتما در انتظارمان خواهد بود دوری کنیم

۱۰ فرمان مدیریت

برای تبدیل شدن به مدیری برجسته کافی است این ده فرمان را به خاطر بسپارید و اجرا کنید

۱ **برشماست که خوش‌بین باشید:** از آنجا که کارمندان به شما به چشم مدیر نگاه می‌کنند نباید اجازه دهید که نگرانی‌ها و هراس‌های شما باعث ناامیدی کارمندان‌تان شود چون چنین چیزی قطعا با شکست شما همراه خواهد بود.

۲ **بر شماست که مسیری مشخص برای پیشرفت شرکت‌تان تعیین کنید:** اگر شما مدیر یک کمپانی هستید باید برای کارمندان‌تان روشن کنید که کمپانی شما قرار است طی چه مدتی به چه هدفی برسد. در غیر این صورت شرکت‌تان همچون گمشده‌ای در صحرا به سرنوشتی نامعلوم دچار خواهد شد.

۳ **بر شماست که برنامه‌ای قابل اجرا برای شرکت‌تان طراحی کنید:** هیچ برنامه‌ای نباید همچون سنگ‌نوشته غیرقابل تغییر باشد بنابراین باید در برنامه‌ریزی برای شرکت‌تان انعطاف‌پذیر عمل کنید. اگر در برنامه‌ریزی شکست بخورید احتمالا برای شکست برنامه‌ریزی کرده‌اید.

۴ **بر شماست که منابع لازم را برای پیشرفت مهیا کنید:** بسیار گفته شده که ایمان می‌تواند کوه‌ها را جابجا کند اما این ایمان باید با بولدوزر، ماشین خاکبرداری و کارمندانی حقوق‌بگیر همراه شود که بدانند چطور باید از این ماشین‌آلات استفاده کنند.

۵ **بر شماست که بیشتر از اینکه حرف بزنید گوش کنید:** مدیریت سخنرانی و دستور دادن نیست. مدیریت این است که تشخیص دهیم خواستهٔ دیگران چیست و این خواسته را تبدیل به سود مشترک کنیم.

۶ **برشماست که هیچ نشستی را بدون دستور جلسه آغاز نکنید:** قبل از هر جلسه پیش‌نویسی آماده کنید و در آن مشخص کنید که قرار است در مورد چه موضوعاتی و در مورد هر موضوع چند دقیقه بحث شود. در هنگام جلسه هم طوری این برنامه را رعایت کنید که انگار بازدهی گروه کاری‌تان به آن بستگی دارد. چون واقعا همین‌طور است.

۷ **بر شماست که در جمع از کسی انتقاد نکنید:** حتی اگر تیم کاری شما مملو از مجانین و ابلهان است انتقاد از کارمندان در جمع باعث برانگیختن حس انتقام در آن‌ها می‌شود. اگر لازم است تذکری به یکی از کارمندان بدهید این کار را در خلوت دفترتان انجام دهید.

۸ **برشماست که از کارمندتان کاری نخواهید که خودتان حاضر به انجامش نیستید:** مدیران بزرگ کسانی هستند که اگر در هنگام عبور از راهرو محل کارشان به نخاله‌ای بر روی زمین بر بخورند خم شوند و آن را بردارند و در سطل زباله بیندازند.

۹ **برشماست که سنگی بر سر راه انجام کارها نباشید:** اگر اصرار کنید که در هر مورد جزئی تصمیم‌گیرندهٔ نهائی خودتان باشید، کارها در شرکت‌تان مختل خواهد شد. اگر واگذاری اختیار به دیگران را نیاموزید در مدیریت به جایی نخواهید رسید. تظاهر به مدیر بودن هم کاری از پیش نخواهد برد.

۱۰ **بر شماست که به تیم کاری‌تان اعتبار بخشید:** مدیران واقعی در هنگام بحران مسئولیت را به عهده می‌گیرند و در هنگام موفقیت خود را حاشیه نگه می‌دارند. پاداش اصلی شما عشق و تعهدی است که کارمندان‌تان نسبت به کار با شما نشان می‌دهند.

اگر اصرار کنید که در هر مورد جزئی تصمیم‌گیرندهٔ نهائی خودتان باشید، کارها در شرکت‌تان مختل خواهد شد. اگر واگذاری اختیار به دیگران را نیاموزید در مدیریت به جایی نخواهید رسید. تظاهر به مدیر بودن هم کاری از پیش نخواهد برد.

سفسطه‌ای به‌نام «عشق به‌کار»

لازم نیست عاشق کارتان باشید بلکه کلید موفقیت در سخت‌کوشی است

اگر به چند کنفرانس در مورد کسب‌وکارهای نوپا بروید یا در چند سخنرانی در مورد انگیزش در کار شرکت کنید توصیه‌ای کلیشه‌ای را بارها و بارها خواهید شنید: باید عاشق کارتان باشید! نتیجه اینکه اگر کارتان را دوست نداشته باشید بهتر است خانه‌نشین شوید. غولی مثل استیو جابز هم از این قاعده مستثنا نیست چون در یک سخنرانی در سال ۲۰۰۵ در دانشگاه استنفورد گفته بود: «تنها چیزی که باعث می‌شود کارهای بزرگ انجام دهید عشق به کارتان است. اگر هنوز چنین کاری پیدا نکرده‌اید از پا ننشینید. به جستجو ادامه دهید».

این حرف را اصلا نمی‌توانم بپذیرم. البته هیچ اشکال ندارد که آدم کارش را دوست داشته باشد اما عشق به کار به نظر من حتی شرط لازم برای راه انداختن کسب‌وکاری کوچک و ارائهٔ عملکردی رضایت‌بخش هم نیست چه رسد به انجام کارهای بزرگ. به نظر من تکیهٔ بیش از حد به عشق به کار برای افراد موفق همانقدر ریاکارانه است که ژست بی‌اعتنایی به پول برای افراد ثروتمند. آدم‌ها مایلند انگیزه‌ها و سرگذشت خود را دراماتیزه کنند. آن‌ها آنچه را امروز برای‌شان اهمیت دارد بیش از حد مهم جلوه می‌دهند و آنچه در شروع کار برای‌شان اهمیت داشته از یاد می‌برند.

من فکر می‌کنم بسیاری از کسب و کارهای بزرگ زاییدهٔ استیصال و حتی نفرت آدم‌ها نسبت به شرایط‌شان هستند. ترویس کالانیک و گرت کمپ، موسسان شرکت «Uber» این کسب‌وکار را به دلیل عشقی که به صنعت حمل‌ونقل داشتند تاسیس نکردند بلکه آن را راه انداختند چون آن قدر فقیر بودند که حتی نمی‌توانستند یک تاکسی

در سانفرانسیسکو کرایه کنند. کالانیک ممکن است امروز از مدیریت شرکت‌اش لذت ببرد اما روزی که شرکتش را تاسیس کرد از اینکه نمی‌توانست برای رفتن به خانه تاکسی بگیرد دل‌زده بود. ایده‌ای اتفاقی که شبی در پاریس به ذهنش رسید آن استیصال را تبدیل به یک کمپانی چند میلیارد دلاری کرد.

من با بسیاری از کارآفرینان در این باره صحبت کرده‌ام و متوجه شده‌ام که کسب‌وکار آن‌ها هم به‌دلایلی مشابه همین؛ به دلیل اینکه موسس شرکت چیزی می‌خواسته که وجود نداشته یا می‌خواسته کاری را طوری انجام دهد که دیگران قبلا انجام نداده‌اند ایجاد شده. عشق به کار ممکن است در سرگذشت این آدم‌ها تاثیرگذار بوده یا نبوده باشد و اما نفرت از شرایط موجود یا داشتن ایده‌ای برای انجام بهتر کارها قطعا در موفقیت همهٔ آن‌ها دخیل بوده.

سرگذشت خود من هم از این قاعده برکنار نیست. در میانه‌های دههٔ ۹۰ من تلاش می‌کردم تا سروسامانی به آرشیو موسیقی‌ام بدهم اما تمام برنامه‌های موجود به نظرم حجیم و بیش از حد پیچیده می‌آمدند. این هر دو ویژگی چیزهایی بودند که از آن‌ها تنفر داشتم. این شد که بنابراین خودم برنامه‌ای طراحی کردم به نام آئودی‌فایل. من عاشق آرشیو کردن موسیقی نبودم. من حتی طراحی نرم‌افزار را هم دوست نداشتم. (آن وقت من تازه داشتم این کار را یاد می‌گرفتم و در آن آزمون و خطا می‌کردم) از این گذشته هیچ انگیزه‌ای هم برای راه‌انداختن یک کمپانی نداشتم، فقط نیازی را تشخیص دادم و آن را برطرف کردم. موقعیتی مشابه باعث شد کمپانی‌ای را که امروز دارم تاسیس کنم.

راستش را بخواهید امروز هم کاری را که می‌کنم تمام و کمال دوست ندارم. کاغذبازی‌ها، گزارش نوشتن‌ها، روزبه‌روز طرح کار نوشتن و همه آنچه لازمهٔ مدیریت شرکتی بزرگ و رو به رشد است مرا به شدت فرسوده می‌کند. با این‌حال هنوز هم مدیریت شرکت‌ام را به هر کار دیگری ترجیح می‌دهم. فکر می‌کنم این کار را خوب بلدم و در این کار هر روز با چالش‌هایی جدید مواجه می‌شوم، کار خلاقه می‌کنم و به طراحی نرم‌افزار ادامه می‌دهم و این همه دلایل خوبی برای ادامهٔ کار است.

اگر قرار بود در مورد انگیزش در کار سخنرانی کنم به مخاطبانم می‌گفتم اگر می‌خواهید کسب‌وکاری موفق تاسیس کنید که فایده‌ای به حال دنیا داشته باشد باید عمیقا نسبت به انجام آن کار باانگیزه باشید. باید از گذراندن روزهاتان برای آن کار لذت ببرید. عشق به کار ممکن است به وجود بیاید یا نیاید. اگر این اتفاق افتاد چه بهتر ولی این شرط لازم برای موفقیت نیست. تنها عمل موفقیت شما می‌تواند میل به ایجاد چیزی باشد که پیش از این وجود نداشته است.

فقیرانی که میلیاردر شدند

چگونه خلاقیت باعث تولید ثروتمند می‌شود

خلاقیت و جاه‌طلبی به قلب تمامی کارآفرینان در جهان نور امید می‌دهد. این پنج کارآفرین با اینکه پیش‌زمینه‌های فردی و خانوادگی ضعیفی داشتند اکنون جزو ثروتمندترین افراد جهان به حساب می‌آیند.

یان کوم و رویای بزرگ

یان کوم، مهاجری اوکراینی است که در سن ۱۶ سالگی همراه با مادر و مادربزرگش به امریکا آمد. خانوادهٔ آن‌ها با کمک یک نهاد حمایت اجتماعی در آپارتمانی دوخوابه در کالیفرنیا اقامت داشتند. مادرِ کوم برای مدتی خرج زندگی‌شان را از طریق نگهداری از بچه‌های دیگران تامین می‌کرد تا اینکه یان مشغول کار در یک مغازهٔ خواروبار فروشی شد. کوم به شکل خودآموز در ساعات بیکاری‌اش به برنامه‌نویسی کامپیوتر می‌پرداخت و این علاقه او را در ۱۸سالگی به تحصیل در دانشگاه سن‌خوزه کشاند. او برای تامین هزینه‌های تحصیلی‌اش در بخش انتظامات دانشگاه مشغول به کار شد و در سال ۱۹۹۷ به عنوان مهندس سازمان در یاهو مشغول به‌کار شد. از اوایل سال ۲۰۰۹ او با برایان اکتون شریک شد و اپلیکیشن WhatsAPP حاصل همکاری آن‌ها بود که با قیمتی معادل ۱۹ میلیارد دلار به فیسبوک فروخته شد.

جف بزو ارزش نیروی جوانی را نشان داد

جف بزو، مدیر اجرائی و موسس شرکت آمازون در خانواده‌ای معمولی بزرگ شده بود. او در کودکی در مزرعهٔ پدربزرگش کار سخت را تجربه کرد. او در نوجوانی تابستان‌ها در فروشگاه مک‌دونالد کار می‌کرد و چند سال بعد اولین بارقه‌های نبوغش در کارآفرینی را با احداث یک پایگاه تابستانی برای فعالیت‌های علمی که از هر کودک ۶۰۰ دلار شهریه می‌گرفت نشان داد.

بزو در سال ۱۹۸۶ از دانشگاه پرینستون فارغ‌التحصیل شد اما بزرگ‌ترین موفقیت زندگی‌اش را زمانی به دست آورد که در سال ۱۹۹۴ دست به تاسیس آمازون زد. آمازون در نیمهٔ دوم دههٔ نخست هزارهٔ جدید رشد برق‌آسای خود را شروع کرد. با اینکه بیشتر ثروت بزو در سهام شرکتش سرمایه‌گذاری شده اما ارزش شبکهٔ تجاری او امسال حدود ۲۹,۷ میلیارد دلار تخمین زده شده بود.

هوارد همه‌چیزش را فدا کرد

شولتز هوارد، مدیر اجرائی شرکت قهوه سازی ایلی پسر مادری بود که از دبیرستان اخراج شده بود و پدری که رانندهٔ کامیون بود. او در محل‌های زندگی عمومی فقرا در بروکلین بزرگ شد. از کودکی باور به موفقیت را پدر و مادرش به ذهن او القا می‌کردند و در نهایت او نخستین عضو فامیل‌اش شد که به کالج راه یافت. هوارد در کتابش توضیح می‌دهد که مجبور شد در رستوران پیشخدمتی کند، خونش را بفروشد و پول قرض بگیرد تا بتواند کالج را تمام کند. بعد از مدتی کار در خرید و فروش لوازم خانه و آشپزخانه او کار کوچکی به عنوان بازاریاب یک کافهٔ جمع‌وجور پیدا کرد. او می‌خواست یک کافه اسپرسو کوچک تاسیس کند اما بالادستی‌هایش مخالفت کردند و او در عوض به رقابت با آن‌ها رو آورد. دو سال بعد در سال ۱۹۸۷ او آن شرکت را به قیمت ۳,۸ میلیون دلار خرید. حالا آمار فروش شرکتی که او رونقش داده بیش از ۱۵ میلیارد دلار در سال است. امروز او به عنوان یکی از بزرگ‌ترین متفکران در حوزهٔ تجارت شناخته می‌شود و شبکهٔ تجاری او بیش از ۲,۲ میلیارد دلار ارزش دارد.

لری الیسن و ریسک آزمون و خطا

بعد از کشمکشی سخت میان مرگ و زندگی در اثر ابتلا به ذات‌الریه در دورهٔ کودکی لری الیسن مادر جوان و مجردش را که نمی‌توانست زندگی او را اداره کند در نیویورک رها کرد و به خانهٔ فامیل فقیری در شیکاگو نقل‌مکان کرد. پدرخوانده‌اش به او گفت که هرگز در زندگی به جایی نخواهد رسید. بعد از اینکه مادرخواندهٔ الیسن فوت کرد او بدون دادن امتحانات پایان سال دانشگاه ایلی‌نوی را در سال دوم رها کرد. بعد از آن یک ترم را در دانشگاه شیکاگو گذراند اما در نهایت سر از کالیفرنیا در آورد. بعد از آزمون و خطا در چند کمپانی بالاخره در سال ۱۹۸۲ با سرمایه‌ای معادل ۲۰۰۰ دلار با چندتن از دوستانش یک شرکت نرم‌افزاری تاسیس کرد. امروز ارزش شبکهٔ تجاری الیسن ۵۱,۵ میلیارد دلار تخمین زده می‌شود و در ۷۰ سالگی هیچ نشانه‌ای مبنی بر اینکه الیسن قصد دارد از سمت‌اش به عنوان مدیراجرائی شرکت استعفا دهد دیده نمی‌شود.

در تمام داستان‌هایی که از موفقیت این افراد نقل شد عنصر مشترکی وجود دارد: روح کارآفرینی. در هر موقعیتی در زندگی هستید بدانید که اتفاقات بزرگ تحقق‌پذیرند. این آدم‌ها که از فقر به میلیاردها دلار ثروت رسیدند شاهدانی هستند بر این مدعا.

خلاقیت و جاه‌طلبی به قلب تمامی کارآفرینان در جهان نور امید می‌دهد. در تمام داستان‌هایی که از موفقیت افراد نقل می‌شود عنصر مشترکی وجود دارد: روح کارآفرینی. در هر موقعیتی در زندگی هستید بدانید که اتفاقات بزرگ تحقق‌پذیرند. کسانی که از فقر به میلیاردها دلار ثروت رسیدند شاهدانی هستند بر این مدعا.

مدیران زن برتر از مدیران مرد؟

بر اساس پژوهش‌های علمی عملکرد مدیران اجرایی زن بر مدیران اجرایی مرد برتری دارد

سال گذشته تعداد زیادی از شرکت‌های رایانه‌ای درصد کارکنان زن خود را منتشر کردند. کسانی که با صنعت رایانه آشنا هستند می‌دانند که این صنعت در انحصار مردان است و زنان معمولا در این شرکت‌ها منزوی هستند. یکی از این شرکت‌ها گوگل بود. بعد از سال‌ها برتری دادن کارمندان مرد به کارمندان زنی که همسطح یا با کیفیت‌تر از مردان بودند محیط کاری این شرکت هنوز هم همچون دیگر همتایان‌اش آغوش بازی برای زنان ندارد و در حلقهٔ مرکزی این شرکت زنان همچنان منزوی هستند.

واقعیت تلخی که در برابر این حقایق وجود دارد این است که بر اساس پژوهش‌های علمی عملکرد مدیران اجرایی زن بر مدیران اجرایی مرد برتری دارد، زنان مدیریت مالی بهتری نسبت به مردان دارند، و زنان در مدیریت بحران بهتر از مردان عمل می‌کنند. اما این همهٔ ماجرا نیست. اخیرا یک سری آزمون در دانشگاه ام.آی.تی برگزار شد که طی آن تعدادی داوطلب را به تیم‌هایی تقسیم کردند و پروژه‌هایی همچون تحلیل منطقی، تفکر خلاق و برنامه‌ریزی کار جمعی به آنها واگذار شد. سپس میزان نتیجه‌گیری هر گروه مورد بررسی قرار گرفت.

همان‌طور که احتمالا می‌توانید حدس بزنید برخی تیم‌ها عملکردی بهتر از تیم‌های دیگر داشتند اما تیم‌هایی که اعضای‌شان ضریب هوشی بالاتری نسبت به تیم‌های دیگر داشتند عملکرد بهتری ارائه ندادند. تیم‌هایی که اعضای‌شان برون‌گراتر یا پرانگیزه‌تر بودند هم نتایج متفاوتی کسب نکردند. در نتیجهٔ این تحقیق سه عامل تاثیرگذار در موفقیت تیم‌ها شناسایی شد. اول اینکه تیم‌هایی که تمام اعضا در آن‌ها عملکردی یکسان داشتند بر تیم‌هایی که این ویژگی را نداشتند برتری پیدا کردند. دوم اینکه تیم‌هایی که هوش عاطفی آن‌ها از دیگر تیم‌ها بالاتر بود بر تیم‌های دیگر برتری پیدا کردند.

سوم و مهم‌تر از همهٔ نتایج این بود که تیم‌های متشکل از زنان از همه لحاظ بر مردان برتری پیدا کردند. یعنی هر چه تعداد زنان در تیمی بیشتر بود عملکرد آن تیم هم بهتر می‌شد. حتی در مواردی هم که تیم‌ها بدون رابطهٔ چهره به چهره به صورت آنلاین با هم تعامل داشتند معادله تغییری نمی‌کرد: تعداد زنان بیشتر در تیم مساوی تیمی بهتر است. بنابراین چرا زنان بیشتری در صنعت رایانه نیستند.

آن هم در حالی که کارِگروهی در این صنعت اهمیتی دو چندان دارد.

بر اساس تحقیقات مشخص شده است که تبعیض جنسیتی از مرحلهٔ انتخاب افراد برای مصاحبهٔ کاری شروع می‌شود. مطالعات متعددی نشان داده که کارنامه‌ای که نام مردی بر آن حک شده به مراتب به مصاحبه‌های کاری بیشتری دعوت می‌شود تا کارنامه‌ای که نام یک زن بر آن درج شده است. از آن‌جایی که زنان کمتری به مصاحبه‌های کاری دعوت می‌شوند زنان کمتری هم در صنعت رایانه استخدام می‌شوند و در مدارج کاری ترقی می‌کنند. به عبارت دیگر این جملهٔ کلیشه‌ای که «نتوانستیم زنی با کفایت برای این شغل پیدا کنیم» کاملا بی‌معناست.

بر اساس پژوهش‌های علمی‌عملکرد مدیران اجرایی زن بر مدیران اجرایی مرد برتری دارد، زنان مدیریت‌مالی بهتری نسبت به مردان دارند، و زنان در مدیریت بحران بهتر از مردان عمل می‌کنند.

خوش‌قول و منظم

دو ویژگی استثنائی که مدیران در هر کارمندی به دنبال آن هستند

کاری که قول انجامش را داده‌اید انجام دهید

اگر می‌خواهید به فرزندان‌تان مهارتی را آموزش دهید که همیشه در کارشان یاری‌گر آن‌ها باشد خوب است به آن‌ها یاد دهید که کارهایی را که قول انجامش را می‌دهند به موقع انجام دهند. (عمل به این توصیه به ظاهر آسان به نظر می‌رسد).

اگر شما پیوسته کارهایی را که قول انجامش را می‌دهید سرِموقع انجام دهید تبدیل به کسی می‌شوید که افراد آرزو می‌کنند عضوی از تیم کاری‌شان باشد. هنگامی که آدم با کسی کار می‌کند که می‌شود روی حرف‌هایش حساب کرد دیگر محال است بخواهد با فرد دیگری همکار شود. آدم هر کاری لازم باشد می‌کند تا بتواند آن فرد را در تیم‌اش نگه دارد.

اولین قدم در این راه این است که انتظارات را در حد معقولی تنظیم کنید. اگر به کسی بگوئید که کاری را سه‌شنبه به او تحویل خواهید داد باید در ذهن خودتان باور داشته باشید که این کار تا سه‌شنبه قابل تحویل است. در تخمین زمان باید مسائلی مثل کارشکنی همکاران یا بیمارشدن فرزندتان را هم درنظر بگیرید.

اگر رئیس‌تان می‌خواهد کاری دوشنبه انجام شود و شما فکر می‌کنید امکان تکمیل این کار تا چهارشنبه وجود ندارد باید با صراحت این را به او بگوئید چون اگر روی انجام کار در تاریخی مشخص توافق کردید دیگر تغییر آن بسیار دشوار خواهد بود. افرادی که در کار کم‌تر حرفه‌ای هستند معمولا نمی‌توانند نسبت انجام کار در مهلتی مشخص از خود تعهد و وقت‌شناسی نشان دهند. عوامل زیادی در زندگی هستند که عمل به این تعهدات را بسیار مشکل می‌کنند. بنابراین هر کاری که از دست‌تان بر می‌آید انجام دهید تا فردی قابل اعتماد باشید چون افراد قابل اعتمادی که کار را در همان زمانی که تعهد کرده‌اند تحویل دهند بسیار کمیابند.

روند کاری خود را حفظ کنید

مهم‌ترین راه برای اینکه بتوانید قابل اعتماد باشید این است که بتوانید روند کاری خود را حفظ کنید. اگر بتوانید تمام وظایف و کارهای‌تان را بدون یادآوری در زمان مقرر انجام دهید آن‌وقت تبدیل می‌شود به کارمند محبوب مدیریت شرکت. اگر رئیس یا همکاران شما مجبور نباشند، انجام یک پروژه، تحویل کار، پاسخ به ایمیل‌ها و... را به شما یادآوری کنند آن‌گاه می‌توانند ذهن خود را معطوف به کارهایی دیگر بکنند و میزان زیادی از بار ذهنی‌شان کم شود. و خیلی هم در دل خرسندند که قرار نیست مدام مکالمه‌ای ناخوشایند با شما داشته باشند.

رسیدن به چنین نقطه‌ای کار سخت و برنامه‌ریزی فراوان می‌خواهد ولی بیشتر آدم‌ها قادر به انجام این کار هستند. برای اینکه در کاری تبدیل به بهترین شوید نیازی به داشتن دکترا یا کم‌ترین تحصیلات دانشگاهی ندارید. فقط کافی است برنامه‌ریزی داشته باشید و کارها را بر اساس اولویت انجام دهید و با اینکه بیشتر آدم‌ها می‌توانند این کار را انجام دهند بیشتر آدم‌ها این کار را انجام نمی‌دهند. بنابراین داشتن این دو ویژگی می‌تواند تفاوتی بسیار زیاد میان شما و همکاران‌تان ایجاد کند. اگر کارها را در زمان مقرر انجام دهید و روند کاری‌تان را حفظ کنید خودداری از استخدام شما برای همهٔ شرکت‌ها دشوار خواهد بود.

۵ درسی که من را تبدیل به مدیری موفق‌تر کرد

درس‌هایی که مدیران می‌توانند از خانواده، آموزگاران و دوستان خود بگیرند

■ جاشوا کانرن
کارآفرین کانادایی

بیشتر مدیرانی که به موفقیت‌های بزرگ رسیدند از داشتن «پدر پولدار» محروم بوده‌اند. مثلا خود من از خانواده‌ای از طبقهٔ کارگر می‌آیم و به همین دلیل ارتباطاتم با مدیران موفق بسیار محدود بود. ولی وقتی به گذشته نگاه می‌کنم می‌بینم پنج گروه از اطرافیانم در شکل دادن به آنچه من امروز هستم نقشی موثر ایفا کرده‌اند: اعضای خانواده، دوستان، شخصیت‌های تلویزیونی، معلمان و نویسندگان.این افراد به شکل رسمی آموزگار من نبودند اما بدون آن‌ها درس‌های زیادی در مورد سخت‌کوشی، صداقت و کار اصیل می‌بود که من هرگز نمی‌آموختم. و مهم‌تر از این، بدون وجود آن‌ها من آن مدیری نمی‌بودم که امروز هستم. آموزگاران بزرگ می‌توانند نقش‌های مختلفی بر عهده بگیرند اما آموزگاران من پنج درس بزرگ به من آموختند.

۱ **سرسخت باش:** بین کار فیزیکی و کار ذهنی رابطه‌ای وجود دارد. من این را هنگامی که در روستا با پدرم هیزم می‌شکستیم آموختم. سخت‌کوشی و دیسیپلینی که برای اتمام یک کار فیزیکی لازم است برای حل مسائل ذهنی مثل پیش بردن پروژه‌ای که دچار توقف شده هم کاربرد دارد. به افرادی که در دور و برتان موفق شده‌اند بر چالش‌های فیزیکی فائق بیایند توجه داشته باشید. آیا آن‌ها به راحتی کم آوردند و صحنه را خالی کردند؟ البته که اینطور نیست. در عوض آن‌ها سخت کار کردند و به خودشان فشار آوردند. آموختن از این سخت‌کوشی در غلبه بر شکست‌ها برای من خیلی موثر بود و البته برای شما هم می‌تواند باشد.

۲ **به دنبال رفاقت‌های صادقانه باش:** معنای رفاقت در این اواخر تغییرات زیادی کرده ولی وقتی که من به دوستانم فکر می‌کنم دوستانم در توئیتر را در ذهن مرور نمی‌کنم. افرادی را در ذهن می‌آورم که ارتباطاتی معنادار با آن‌ها دارم. دوستان تو می‌توانند و باید زندگی‌ات را تحت تاثیر قرار دهند. بر روی رفاقت با دوستانی متمرکز شوید که برای حرف شما گوش شنوا دارند. این دوستان در برطرف کردن برخی از بن‌بست‌های زندگی می‌توانند بسیار موثر باشند.

۳ **یاد بگیرید مشکلات را حل کنید:** من با تماشای پخش مجدد سریال‌های قدیمی بزرگ شدم. شخصیت‌های این سریال‌ها خیلی چیزها به من آموختند و من امروز هم تکرار مجدد این سریال‌ها را با بچه‌هایم تماشا می‌کنم. در مقام مدیر شما باید با چالش‌هایی سخت مواجه شوید. اگر برای فائق آمدن بر این مشکلات سخت تلاش کنید همیشه درس‌هایی برای آموختن وجود خواهد داشت. ممکن است این کمی مضحک به نظر بیاید اما هرگز درس‌هایی را که از سرنوشت شخصیت‌های محبوب داستانی‌تان می‌آموزید دست‌کم نگیرید. درس‌هایی که آن‌ها آموخته‌اند ممکن است به کار زندگی شما هم بیاید.

۴ **برای یادگیری خودتان را درگیر کنید:** برخی از ترفندهایی که معلمان من در سال‌های آغازین تحصیلات من به کار بردند امروز هم هنوز به کار یادگیری من می‌آیند. مثلا یکی از معلمان من فهمیده بود که وقتی کلاس تنها از طریق درس‌گفتار معلم اداره شود یادگیری من کاهش می‌یابد برای همین ترتیبی داده بود تا بحثی آزاد هم در انتهای هر کلاس گنجانده شود. معلم‌ام بمن آموخت که اگر اطلاعات جدید را با نیازهایم تطبیق دهم می‌تواند برایم جالب باشد. امروز هنوز هم من از درگیر شدن در پروژه‌هایی که نیاز به آموختن و مطالعه دارند لذت می‌برم. به عقب نگاه کنید و ببینید در طول سال‌های رشدتان چه چیزی باعث شده آموخته‌های‌تان در ذهن‌تان ماندگار شوند. این روش‌ها را تکرار کنید تا یادگیری‌تان تقویت شود.

۵ **دانش را از کتاب‌ها بیاموزید:** در آغاز کار، من به مدیران برجسته دسترسی نداشتم برای همین به سراغ کتاب‌های برجسته رفتم. اگر از من بپرسید کدام کتاب در مورد تجارت باعث موفقیت آدم می‌شود جواب من این خواهد بود که شما نکتهٔ مهم در مورد خواندن را درک نکرده‌اید. هیچ کتابی نیست که راز موفقیت را بشود در آن پیدا کرد اما اگر در مورد موضوعاتی متعدد در تجارت دائما مطالعه کنید کم‌کم اصول این کار دست‌تان خواهد آمد. شما نمی‌توانید از آموزگاران من چیزی بیاموزید. من درس‌های آن‌ها را به مرور گذشته کشف کرده‌ام. شما باید به دنبال آموزگاران خودتان باشید. اجازه دهید که درس‌های این آموزگاران از حالت تصادفی خارج شود و به شکلی نظام‌مند در خدمت شما قرار گیرد.

کار آفرینی یعنی باور به ناممکن‌ها

■ رت پاور
خبرنگار ارشد اقتصادی
مجله فوربس

به عنوان صاحب کسب‌وکار درک این نکته خیلی مهم است که یکی از مهم‌ترین کلیدهای رشد تجارت، رشد کیفیت تولیدات است. برای بیشتر افراد این به معنای به‌کارگیری نوآوری‌هایی برای ارتقاء کیفیت تولیدات موجود است. یک نمونه از اینچنین نوآوری‌هایی آیفون اپل است. با ارائهٔ این محصول شرکت اپل کیفیت ارتباطات را در سرتاسر جهان متحول کرد. این نوع تولیدات دوران‌ساز را ابتکارت تکاملی می‌نامند.

با اینکه این تولیدات بسیار سودآور هستند اما بازی اصلی زمانی آغاز می‌شود که به سراغ تولید کالاهایی برویم که زمانی تولیدشان را غیرممکن می‌دانستیم. یکی از این تولیدات همان چیزی است که شما هر روز از آن استفاده می‌کنید یعنی رایانهٔ شخصی. این رایانه چه رایانهٔ رومیزی باشد چه لپ‌تاپ چه تبلت و چه تلفن هوشمند، بی‌راه نیست اگر بگوئیم ساخت رایانهٔ شخصی دنیا را متحول کرد.

اما اصل بنیادین برای ارائهٔ این نوع ابتکارات دوران‌ساز چیست؟ جواب خیلی ساده است: باور به ناممکن‌ها.

ممکن است فکر کنید منظورم نوعی تفکر غیرمتعارف است اما ماجرا خیلی فراتر از اینهاست. تفکر غیرمتعارف به معنای به‌کارگیری ایده‌ها و امکانات موجود برای حل مسائلی است که قبلا از راه‌های دیگری حل می‌شدند. ابتکارات تکاملی دقیقا چنین ریشه‌ای دارند.

باور به ناممکن‌ها پلهٔ اول برای تحقق ناممکن به ممکن و فراتر از آن به واقعیت است. باور به ناممکن‌ها به شما امکان می‌دهد که جست‌وجو کنید، مشکلی را بیابید، و راهی برای حل آن بیابید که دیگران حتی تصورش را هم نمی‌کرده‌اند. بعد که چنین راه‌حلی را یافتید می‌توانید برای تبدیل آن به واقعیت قدم بردارید.

حالا می‌توانیم برای آزمایش دست به چنین ابتکاری بزنیم.

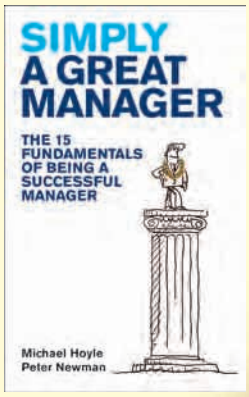
در آلیس در سرزمین عجایب، آلیس می‌گوید «گاهی وقت‌ها پیش از صبحانه به ممکن بودن ۶ چیز ناممکن اعتقاد پیدا می‌کنم» ممکن است این برای شما قبل از صبحانه اتفاق نیفتد اما همین حالا به صندلی‌تان تکیه دهید، چشمان‌تان را ببندید و حداقل به یک اتفاق غیرممکن فکر کنید.

من دیشب موقع خواب این تمرین را انجام دادم. ایده‌ای که من به آن فکر کردم گرم کردن تخت‌خواب با دمای بدن فردی بود که روی آن می‌خوابد به شکلی که ترموستات بتواند دمای بقیهٔ خانه را پایین بیاورد. چنین ابتکاری می‌تواند در خیلی زمینه‌ها قواعد بازی را عوض کند. هنگامی که در مورد روش‌های مختلف انجام این کار فکر می‌کردم به جواب‌های متعددی رسیدم که ممکن است عملی باشند یا نباشند.

شما به چه کار غیرممکنی فکر کردید؟ آیا واقعا این کار غیرممکن است؟ شاید و شاید هم نه. اما ممکن است این ایده‌های به ظاهر ناممکن باعث تغییر جهان شوند.

تولیدات بسیار سودآور هستند اما بازی اصلی زمانی آغاز می‌شود که به سراغ تولید کالاهایی برویم که زمانی تولیدشان را غیرممکن می‌دانستیم. یکی از این تولیدات همان چیزی است که شما هر روز از آن استفاده می‌کنید یعنی بی‌راه نیست اگر بگوئیم ساخت رایانهٔ شخصی دنیا را متحول کرد.

علیرضا اکبری: در چند دهه اخیر کتاب‌های زیادی درباره اصول مدیریت به زبان‌های مختلف در سراسر دنیا تالیف و منتشر شده است. اگرچه بسیاری از این کتاب‌ها معلومات سودمندی در اختیار مدیران قرار می‌دهند اما بسیاری از این کتاب‌ها به ورطه تئوری‌پردازی افراطی در غلتیده‌اند و فارغ از مشکلات و تنگناهای واقعی و ملموسی که هر مدیری هر روز با آن دست‌وپنجه نرم می‌کند نکاتی را به‌عنوان اصول مدیریت به خواننده القامی کنند که هیچ معلوم نیست تا چه حد در شرایط واقعی محیط کار برای مدیران چاره‌ساز خواهد بود. مایکل هویل و پیتر نیومن مولفان کتاب «راهنمای ساده مدیریت: ۱۵ ویژگی اساسی مدیران بزرگ» معتقدند که اصول مدیریت را باید با الهام از شرایط واقعی محیط کار و تجربیات شخصی مدیران بزرگ و موفق استخراج و تدوین کرد. آنها در این کتاب براساس تجربیات واقعی ۱۵ ویژگی اساسی را برای مدیران موفق و بزرگ برمی‌شمرند و هر یک از این ویژگی‌ها را در فصلی مجزا به تفصیل مورد بررسی قرار می‌دهند. از این پس در هر شماره از آینده‌نگر ترجمه یکی از این فصول ۱۵گانه را خواهید خواند.



۱۵ ویژگی اساسی مدیران بزرگ
مایکل هویل
و پیتر نیومن
ترجمه علیرضا اکبری
پاورقی – بخش نهم

انگیزه‌بخشی به کارمندان

لرد بوریج، وزیر کار اصلاح‌طلب بریتانیایی گفتهٔ مشهوری دارد به این مضمون که «کار مدیریت این است که آدم‌های عادی را به انجام کارهای غیرعادی برانگیزد.» این گفته ممکن است شامل این بشود که از کارمندان‌تان بخواهید بعد از ساعت کاری در محل کارشان بمانند یا اینکه فرزندتان را تشویق کنید در زمانی که ترجیح می‌دهد برای بازی بیرون برود در منزل بنشیند و تکالیف درسی‌اش را انجام دهد. اگر قرار است مدیری به اهداف گروه کاری‌ای که مسئولش است برسد کارمندانش باید کاری که او ضروری تشخیص می‌دهد انجام دهند نه کاری را که خودشان ترجیح می‌دهند انجام دهند. توان انگیزاندن افراد برای انجام کارها یکی از لازمه‌های اصلی شخصیت هر مدیری است.

مدیران لایق تنها برتوان مشوق‌ها و مجازات‌های معمول مثل شریک کردن کارمندان در سود شرکت یا محروم کردن آن‌ها از حقوق تکیه نمی‌کنند. آن‌ها می‌دانند که راه‌هایی دیگر هم برای انگیزش افراد وجود دارد. راه‌هایی مثل ارزش قائل شدن برای آن‌ها به عنوان یک انسان، یا زیرپا نگذاشتن غرور آن‌ها، یا ارضا میل آن‌ها به مفید بودن و نیاز آن‌ها به موفقیت. مدیران موفق هرگز نیاز ندارند تا بطور مستقیم در این موارد با کارمندان‌شان صحبت کنند بلکه هر کارمندی را آن‌قدر خوب می‌شناسند که بدانند از کدام یکی از این راه‌ها باید به او انگیزه بدهند. به عنوان یک انگیزاننده حتی می‌توان برای کار خود استراتژی هم داشت.

به روش‌های مختلفی می‌توان به افراد انگیزه بخشید. کمی پس از آغاز جنگ جهانی دوم چرچیل با گفتن یک عبارت کوتاه اما کوبنده به مردم انگلستان روحیه بخشید:

«از ما بپرسید هدف شما چیست؟ پاسخ ما یک کلمه است: پیروزی»

این سخن او مجموعه‌ای از ایده‌ها و احساسات پیچیده را در عبارتی کوتاه که کلماتش به خوبی انتخاب شده‌اند گردهم آورده‌اند. اگر این گفته‌ها طولانی‌تر از این می‌بودند هرگز ماندگار نمی‌شدند. جورج برنارد شاو این ایده را به خوبی در این جمله بیان کرده است:

«این نامه کوتاه‌تر می‌شد اگر وقت بیشتری می‌داشتم»

هم چرچیل و هم جان‌اف.کندی از تاثیر عبارات فراموش‌نشدنی‌ای که تاثیری ماندگار بر شنونده می‌گذارد به خوبی آگاه بودند. شرکت‌های تجاری هم در تبلیغات‌شان از این ترفندها استفاده می‌کنند.

مدیران برجسته می‌توانند وضعیت را ارزیابی کنند و در چند جمله حرفی متناسب با آن وضعیت بزنند که فراموش‌نشدنی و قابل درک برای همه باشد. هیچ مدیری با نشستن در دفترش و ایمیل زدن به آدم‌ها نمی‌تواند امیدوار باشد که آن‌ها را به شکل موثر برانگیزاند.

گفته‌های زیادی به ما می‌فهمانند که انگیزش موثر یعنی رفتار توام با احترام با آدم‌ها:

- دوستانه حرف زدن زبان را زخمی نمی‌کند.

ضرب‌المثل فرانسوی

- برای اینکه سر سوزنی مدیریت کنی باید کوهی از فشار را تحمل کنی.

بیل گیتس

- موثرترین توصیه به مدیران این است که نه با شاهزاده‌ها مثل شاهزاده‌ها رفتار کنند نه با گداها مثل گداها بلکه با هردو همچون یک انسان برخورد کنند.

جیمز مک گرگور برنز، استاد مدیریت

- همیشه ارزش دارد که مطمئن شوید آدم‌ها از ارزش خودشان آگاهند.

مالکوم فوربس، مدیر مجلهٔ فوربس

- آنکه همه‌کس را ستایش می‌کند هیچکس را ستایش نمی‌کند.

ساموئل جانسون

مدیران برجسته:

افراد را منصفانه تشویق یا مجازات می‌کنند.

میان تلاش و اثرگذاری تمایز قائل می‌شوند و میان فرد و کارش هم همینطور.

درک می‌کنند که کارمندان برای تحسین و اغنا شخصی خود به اندازهٔ پول و مقام ارزش قائلند.

مدیران ضعیف:

آنچه را که غلط است پیدا می‌کنند و دیگر رهایش نمی‌کنند.

با کارمندانشان رفتار انسانی ندارند.

اگر هم هر از گاهی دست به تحسین کارمندان‌شان بزنند این تحسین‌ها بسیار نادر است.

کارمندان‌شان را تهدید می‌کنند و با آن‌ها می‌جنگند

ایده‌های کارمندان‌شان را می‌دزدند و هرگز برای آن‌ها به خاطر کارشان ارزش قائل نمی‌شوند.

به یاد داشته باشید:

وقتی که به افراد این حس را می‌دهید که برای‌شان ارزش قائلید، وقتی ایده‌ها و پیشنهادات‌شان را ارج می‌نهید و وقتی به آن‌ها اجازه می‌دهید از قوهٔ منطق و استدلال و قضاوت خودشان بهره بگیرند اتفاقات خارق‌العاده‌ای رخ می‌دهد.

مدیران لایق تنها برتوان مشوق‌ها و مجازات‌های معمول مثل شریک کردن کارمندان در سود شرکت یا محروم کردن آن‌ها از حقوق تکیه‌نمی‌کنند. آن‌ها می‌دانند که راه‌هایی دیگر هم برای انگیزش افراد وجود دارد. راه‌هایی مثل ارزش قائل شدن برای آن‌ها به عنوان یک انسان، یا زیرپا نگذاشتن غرور آن‌ها.

خرمشهر
۳ خرداد
سالروز آزادسازی
خرمشهر گرامی باد
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

با آینده نگر
آینده را بهتر بسازید

Ayandenegar
No.37 May 2015
Tehran Chamber of Commerce, Industries Mines and Agriculture