

نشریه آینده پژوهانه

Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture

Ayandenegar

شماره بیست و نهم . شهریور ۱۳۹۳ . ۷۶ صفحه

ISSN: 2322-3316

آینده نگار

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



مصائب صادرات

پرونده‌ای به بهانه چهارمین همایش سالانه صادرات غیر نفتی اتاق تهران

با آثاری از: یحیی آل اسحاق | محمد شریعتمداری | اکبر کمیجانی | احمد دوست حسینی

حمید حسینی | پدram سلطانی | مجید حریری | محسن بهرامی ارض اقدس

اسدالله عسگر اولادی | حمیدرضا صالحی | موبد حسینی صدر | حسین امیری خامکانی

زیر پوست توسعه

بایدها و نبایدهای
تحقق اقتصاد مقاومتی
در بخش زیرساخت‌ها
و پروژه‌های عمرانی

با آثاری از: توفیق مجد پور

محمد ابراهیم محبی | حمیدرضا پشتنگ

احمد خرم | جواد خوانساری

به همراه میزگردی با حضور: ابراهیم بهادرانی

مسعود خوانساری | حجت‌الله میرزایی

من مجنون تولید هستم

گفت‌وگو با مرتضی سلطانی بنیانگذار زرماکارون

مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

www.tccim.ir

فرصت‌های طلایی و مشکلات خاکستری

بررسی روابط تجاری ایران و افغانستان

به روایت: علاءالدین میرمحمدصادقی | مهدی جوانمرد قصاب | محمود سیادت

گزارش راهبردی افزایش مشارکت بخش خصوصی در سرمایه‌گذاری برای زیرساخت‌ها



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی
نشریه آینده پژوهانه

آینده نگار



شماره بیست و نهم
شهریور ۱۳۹۳

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
مدیر مسئول: عبدالله کاشانی موحد

اعضای شورای سیاست گذاری: محمدرضا بهرامن، احمد ترک نژاد، سید محمود حسینی
محمود دودانگه، علی اکبر صابری، امیر مانیان، موسی غنی نژاد، محمدصادق مفتاح
علیرضا میر محمد صادقی، حسین نقره کار شیرازی

با نظارت: دکتر سید محمود حسینی
رئیس مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی

امور اجرایی: سارا محمدی
آتلیه طراحی: امیر محمد لاجورد، رضا دولت زاده
نظارت فنی چاپ: حسن آقایی زاده
لیتوگرافی: نقش سبز
چاپ و صحافی: پروین

نشانی: خیابان خالداسلامبولی، کوچه بیست و یکم، شماره ۱۰ه
تلفن: ۸۸۱۰۷۸۷۵ داخلی ۳۳۰
نشانی الکترونیک: researchcenter@tccim.ir

مقالات مندرج در آینده نگار الزاما مطابق دیدگاه نشریه نیست
و بازتاب دهنده نظر نویسندگان آنها است.

Ayandehgar
Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture
No.29 Sep 2014

دبیاچه

۴ تولید و صادرات: محورهای خروج از رکود تورمی

یادداشت‌ها

۶ بسته ضد رکودی زیر ذره بین / حامد واحدی

۷ راه دشوار اجرا / علی نقیب

۸ در اهمیت توریسم / مهرداد هاشم‌زاده همایونی

۸ ثمرات پیوستن ایران به «بریکس» / ناصر ثقفی عامری

پرونده ویژه:

اقتصاد مقاومتی و زیرساخت‌های عمرانی

۱۱ پیوند تنگاتنگ / توفیق مجدپور

۱۲ طرح‌های عمرانی نیمه کاره / حمیدرضا پشنگ

۱۳ بخش خصوصی برای مشارکت در طرح‌های

عمرانی ثبات می‌خواهد / میزگردی با حضور ابراهیم

بهادرانی، مسعود خوانساری و حجت‌الله میرزایی

۲۰ اولویت منافع ملی شرط اقتصاد مقاومتی است /

گفت‌وگو با احمد خرم

۲۴ پیمان کاران و اقتصاد مقاومتی / جواد خوانساری

۲۶ تکمیل پروژه‌های نیمه تمام / محمد ابراهیم محبی

گزارش راهبردی

۲۸ هموار کردن راه: افزایش مشارکت بخش خصوصی

در سرمایه‌گذاری برای زیرساخت‌ها / گزارش داووس

۲۹ یکم: ساخت بنیان‌ها (ملزومات تأمین سرمایه)

۲۹ دوم: ساخت چهارچوب ساختارها (توسعه بازار

برای سرمایه‌گذاری خصوصی)

۳۰ سوم: برنامه‌ریزی برای آینده (راه پیش رو برای

سرمایه‌گذاری خصوصی)

۳۲ بررسی یک الگو: فرودگاه بین‌المللی دهلی

اقتصاد سیاسی: توسعه صادرات

۳۵ نقشه راه برای توسعه صادرات / مجید حریری

۳۶ گزارش همایش سالانه صادرات غیرنفتی اتاق تهران

۴۱ استقلال اقتصادی در گرو توسعه صادرات غیر

نفتی / محسن بهرامی ارض اقدس

۴۴ بیمه اعتباری و رونق صادرات / موید حسینی صدر

۴۵ ضرورت‌های اقتصاد صادراتی / حسین امیری خامکانی

۴۶ دولت چاره‌ای جز تأکید بر صادرات غیرنفتی

ندارد / اسدالله عسگر اولادی

۴۸ محرکی برای اقتصاد ایران / حمیدرضا صالحی

بازارهای هدف:

سهم ایران در بازار افغانستان

۵۰ فرصت‌های طلایی و مشکلات خاکستری

۵۱ تجار افغان هر ماه به ایران می‌آیند / مهدی

جوانمر دقصاب

۵۲ مناطق امن و پرجمعیتی همچون کابل و هرات را

هدف قرار دهید / علاءالدین میر محمد صادقی

۵۳ بیم‌ها و امیدهای بازار همسایه / محمود سیادت

۵۴ همه آنچه درباره افغانستان باید بدانید

بازتاب: درباره بازار ایران در ترکیه

۵۵ عصر جدید در تجارت ایران و ترکیه /

هیمت‌گیریش رایزن بازرگانی ترکیه در ایران

دهکده جهانی

۵۶ سرمایه‌گذاری و سرگردانی‌های پیش‌رو: رشد

اقتصادی بیست کشور به گزارش بی‌بیزنس مانیتور

۵۸ رشدهای بالا در میان کمتر رشد یافته‌ها

۵۹ تحلیلی متفاوت درباره آینده بازارهای نوظهور

۵۹ برزیل دیگر «پنج‌شکننده» نیست

۶۰ رازهای توسعه در حبشه: درس‌هایی از الگوی

اقتصادی اتیوپی

۶۰ آیا یک بحران مالی دیگر در راه است؟

اخلاق کسب‌وکار

۶۲ من مجنون تولید هستم / گفت‌وگو با مرتضی

سلطانی بنیانگذار زرماکارون

۶۵ رمز و رازهای آرنو / زندگی و کسب‌وکار مدیر عامل

شرکت لویی ویتون

راهنمای مدیران

۶۸ پنج راه برای تبدیل شدن به مدیری توانا تر

۶۹ جلسه کاری خوب: راه‌حل بیست نکته‌ای

۷۰ متفاوت فکر کن: نقل‌قول‌هایی ماندگار از استیو

جابز درباره تجارت

۷۱ ایده‌های نو: پنج پیشنهاد برای راه‌اندازی

کسب‌وکار اینترنتی

۷۲ سه راهکار برای حفظ کارمندان نخبه

۷۳ اثر فرانسیس: مطالعه رفتار پاپ برای نجات

شرکتی بحران‌زده

۷۴ پاورقی: درک اولویت‌ها



بخش خصوصی برای مشارکت در طرح‌های عمرانی
ثبات می‌خواهد

میزگردی با حضور ابراهیم بهادرانی، مسعود
خوانساری و حجت‌الله میرزایی

۱۳



اولویت منافع ملی
شرط اقتصاد مقاومتی
است

گفت‌وگو با احمد خرم
۲۰

استقلال اقتصادی در گرو
توسعه صادرات غیر نفتی

گفت‌وگو با محسن
بهرامی ارض اقدس

۴۱



من مجنون تولید هستم

گفت‌وگو با مرتضی

سلطانی بنیانگذار

زرماکارون

۶۲



رمز و رازهای آرنو
زندگی و کسب‌وکار

مدیرعامل شرکت
لویی ویتون

۶۵



اثر فرانسیس

مطالعه رفتار پاپ

برای نجات شرکتی

بحران‌زده

۷۳



تولید و صادرات محورهای اصلی خروج از رکود تورمی

درون‌زا و برون‌گرا قرار دارد.» ضمن این که ۲۹ راهکار و سیاست مشخص برای تحقق هدف افزایش صادرات غیر نفتی را به عنوان برنامه دولت آورده است. اگرچه هر دو متن از این حیث واجد نکات مهمی هستند ولی تجربه نشان می‌دهد که اقتصاد ایران از جهت داشتن متون و سیاست‌های خوب، کم و کسری چندانی ندارد و در گذشته هم نداشته است، آنچه که اقتصاد ما را رنج می‌داده در مرحله اجراست که از یک سو اولویت‌بندی دقیقی درباره اهداف برنامه صورت نمی‌گیرد و التزام به تبعات آن سیاست‌ها فراموش می‌شود. و از سوی دیگر به آسانی از اجرای برنامه و سیاست‌ها تخطی می‌گردد، به همین دلیل هم به ندرت پیش آمده که اجرای برنامه‌های اقتصادی و مدون، قربانی منافع کوتاه‌مدت در سیاست نشود. از این رو رفع این دو مشکل برای دو سند فوق از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. موضوع نظارت و ضمانت اجرا درباره سند اقتصاد مقاومتی، در حال بررسی است و نشست‌هایی هم جهت عملیاتی کردن آن برگزار شده و انتظار می‌رود که این بار سازوکار مناسب نظارتی تعیین و اجازه تخطی از آن داده نشود. درباره سند دولت هم ذکر همین نکته کافی است که دست‌اندرکاران اقتصادی دولت نشان داده‌اند که در برابر فشارهای وارده مقاومت کرده و ملتزم به خط‌مشی اعلامی جهت کاهش تورم هستند و از این نظر واجد ذهنیت و ایده روشنی هستند، همین یک مورد شاهد قابل اتکایی بر اراده دولت جهت اجرای برنامه‌های خود است؛ بنابراین امید آن می‌رود که برخلاف گذشته، شاهد اجرایی شدن مفاد و اهداف این دو سند مهم باشیم، ولی هنوز درباره مشکل اولویت‌بندی و التزام به تبعات تحقق اهداف این اسناد باید حساسیت بیشتری از خود نشان داد. در این یادداشت می‌کوشیم که به برخی از نکات مهم درباره شرایط لازم برای افزایش صادرات غیرنفتی اشاره کنیم.

نکات سیاست‌ها

اولین و مهم‌ترین مسأله برای تولید و صادرات، رسیدن به حدی لازم از ثبات سیاست‌های اقتصادی است. هرگونه بی‌ثباتی در سیاست‌های اقتصادی موجب افزایش قیمت تولید و ناتوانی در رقابت با کشورهای دیگر و در نتیجه ناتوانی در تأمین کالاهای مورد نیاز کشورهای سفارش‌دهنده کالا می‌شود. به دست آوردن بازارهای صادراتی، بسیار سخت و پرهزینه است، ولی از دست دادن آن به هر دلیلی که رخ دهد، بسیار ساده و آسان است، از این رو حفظ بازارهای

رکود تورمی را فقط در برخی از اقتصادها، همچون اقتصاد دولت پیشین می‌توان دید و تجربه کرد و در کمتر اقتصادی در جهان شاهد چنین پدیده‌ای هستیم. به همین دلیل هم یافتن راه خروج از آن به آسانی مقدور نیست. با وجود این؛ ابلاغیه سیاست‌های اقتصاد مقاومتی از سوی مقام رهبری و در پی آن متن سیاست‌های اقتصادی دولت برای خروج غیرتورمی از رکود، نشان داد که ساختار سیاسی در ایران عزم جدی برای برون‌رفت از این معضل را دارد. هر دو سند بر خروج غیرتورمی از رکود تأکید دارند، و محور آنها نیز بر تولید و صادرات غیرنفتی است. اگر به متن ابلاغیه اقتصاد مقاومتی مراجعه شود، متوجه می‌شویم که دو کلمه «تولید» و «صادرات» هر کدام با ۱۳ بار تکرار (در متن ۸۰۰ کلمه‌ای) بیشترین بسامد را با فاصله زیاد در میان کلمات اقتصادی این متن دارند، که نشان‌دهنده تأکید متن بر مقوله تولید و صادرات و نیز مرتبط بودن این دو مفهوم با یکدیگر است. در ۷ بند از موارد ۲۴گانه ابلاغیه به مقوله صادرات اشاره شده است. بند ۱۰ این متن سیاست‌های کلی در این زمینه را شرح می‌دهد:

حمایت همه جانبه هدفمند از صادرات کالاها و خدمات به تناسب ارزش افزوده و با خالص ارزآوری مثبت از طریق:

- تسهیل مقررات و گسترش مشوق‌های لازم
- گسترش خدمات تجارت خارجی و ترانزیت و زیرساخت‌های مورد نیاز
- تشویق سرمایه‌گذاری خارجی برای صادرات
- برنامه‌ریزی تولید ملی متناسب با نیازهای صادراتی، شکل‌دهی بازارهای جدید، و تنوع بخشی پیوندهای اقتصادی با کشورها به ویژه با کشورهای منطقه
- استفاده از سازوکار مبادلات تهاتری برای تسهیل مبادلات در صورت نیاز
- ایجاد ثبات رویه و مقررات در مورد صادرات با هدف گسترش پایدار سهم ایران در بازارهای هدف.

در متن منتشره از سوی دولت نیز تأکید ویژه‌ای بر صادرات غیرنفتی شده است. از جمله ذکر شده که: «سیاست‌های توسعه صادرات به عنوان یکی از محورهای اصلی تحریک سمت تقاضا در دستور کار دولت قرار گرفته است. سیاست‌های توسعه صادرات غیرنفتی علاوه بر آنکه از طریق افزایش تقاضا برای محصولات و خدمات تولید شده در داخل منجر به تحرک بخش‌های تولیدی کشور می‌شوند، با کاهش وابستگی اقتصاد به نفت و تنوع بخشیدن به منابع ارزی، رشد اقتصادی با ثبات‌تری را در سال‌های آتی رقم خواهد زد و از این حیث کاملاً در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی یعنی تحقق اقتصادی



اولین و مهم‌ترین
مسأله برای
تولید و صادرات،
رسیدن به حدی
لازم از ثبات
سیاست‌های
اقتصادی است.
هرگونه بی‌ثباتی
در سیاست‌های
اقتصادی موجب
افزایش قیمت
تولید و ناتوانی
در رقابت با
کشورهای دیگر
می‌شود.



**پیش از اینکه
سند اقتصاد
مقاومتی منتشر
شود، برخی گمان
می کردند که
منظور از اقتصاد
مقاومتی، اقتصاد
بسته و جنگی
است، ولی با
انتشار آن این
گمان باطل نقش
برآب و معلوم
شد که اقتصاد
مقاومتی در عین
حال که نگاه
به داخل دارد،
ولی برون زاست
و بیشترین
تکرار مفهوم
در آن «تولید» و
«صادرات» است.**

۴ قیمت ارز

قیمت ارز یکی از موثرترین متغیرها بر سیاست‌های صادراتی است. متأسفانه از سال ۱۳۸۴ تا ۶ سال بعد از آن قیمت ارز تغییرات اندکی داشت، در حالی که در همین فاصله تورم داخلی و در نتیجه هزینه‌های تولید، چندین برابر شده بود، و این امر موجب به هم ریختن موازنه صادرات و واردات به ضرر ایران و به نفع کشورهای صادرکننده به ایران گردید و به اساس تولید و در نتیجه صادرات کشور لطمه جدی خورد.

این مشکل می‌تواند پس از این نیز وجود آید، به عبارت دیگر قیمت ارز باید تابعی از تورم داخلی و قدرت تولید کشور باشد. هرگونه حمایت از آن با هدف جلوگیری از افزایش تورم می‌تواند به اختلال سیاست‌های صادراتی منجر شود که در نهایت به ضرر تولید بوده و در بلندمدت موجب تورم و بیکاری خواهد شد، همچنان که در سال‌های اخیر هم اتفاق افتاد. بنابراین بازرگانان و تولیدکنندگان انتظار دارند که سیاست دولت محترم نسبت به قیمت ارز به گونه‌ای باشد که از این پس شاهد تکرار اتفاقات ناخوشایند گذشته نباشیم.

۵ متناسب کردن سیاست خارجی

پیش از اینکه سند اقتصاد مقاومتی منتشر شود، برخی گمان می‌کردند که منظور از اقتصاد مقاومتی، اقتصاد بسته و جنگی است، ولی با انتشار آن این گمان باطل نقش برآب و معلوم شد که اقتصاد مقاومتی در عین حال که نگاه به داخل دارد، ولی برون‌زاست و بیشترین تکرار مفهوم در آن «تولید» و «صادرات» است. توسعه صادرات مستلزم نوعی از تعامل با جهان خارج است که مانع از صادرات نباشد. در غیر این صورت سیاست‌های صادراتی با بن‌بست و شکست مواجه خواهد شد. سیاست صادراتی وقتی موفق می‌شود که نقل و انتقال پول، کالا، انسان، تکنولوژی و دانش میان کشور با سایر کشورها به راحتی انجام شود. هرگونه ممانعت در این نقل و انتقال نه تنها به لحاظ هزینه، موجب افزایش قیمت و در نتیجه کاهش قدرت رقابت با کالاها و خدمات سایر کشورها می‌شود، بلکه به لحاظ سیاسی و روانی نیز از توسعه بازارهای صادراتی جلوگیری می‌کند. هم‌اکنون کالاهایی که به کشور وارد می‌شوند تا در تولید کالاهای دیگر استفاده شوند و یا کالاهایی که صادر می‌شوند به دلایل متعدد حداقل ۲۰ درصد (این فقط یک برآورد ذهنی است و نه بیشتر) گران‌تر از قیمتی که انتظار می‌رود تمام می‌شوند، بنابراین اگر موانع نقل و انتقال پول، کالا، افراد و سایر عوامل موثر بر تولید برداشته شود، به همین میزان بر قدرت رقابتی کالاهای صادراتی ایران در برابر سایر کشورها خواهد افزود، و یک باره با جهش صادراتی مواجه خواهیم شد. وضعیت امروز روابط خارجی و امنیتی کردن این روابط از سوی قدرت‌های غربی به نفع اقتصاد و مردم نیست. خوشبختانه دولت محترم در مذاکرات ۵+۱ گام‌های اولیه را برای حل مناقشات برداشته است و امید آن می‌رود که در دور بعدی مذاکرات نیز گام‌های بزرگتری برداشته شود. صادرات نه تنها بر اثر کاهش تحریم‌ها جهش خواهد یافت، بلکه به نوبه خود در خنثی کردن اثرات بخش‌های باقیمانده تحریم نیز تأثیرات چشمگیری خواهد گذاشت.

۶ بهبود فضای کسب و کار

دولت در سیاست‌های اقتصادی اعلام شده خود اهداف و موارد متعددی را برای بهبود فضای کسب و کار در نظر گرفته است، ولی در زمینه توسعه صادرات، لازم است که به چند مورد مشخص بیش از موارد دیگر تأکید شود. از جمله، خدمات و اعتبارات بانکی که یکی از نقاط ضعف نظام اقتصادی ایران است، و بدون روان‌سازی خدمات بانکی قابل تصور نیست که اقتصاد ایران از جمله تولید و صادرات کشور دچار تحولی چشمگیر شود. هم‌چنین سازوکار خدمات حمل‌ونقل بویژه حمل‌ونقل هوایی و ریلی، با آنچه که در شأن اقتصاد ایران است تطابق لازم را ندارد. از سوی دیگر فراهم کردن تسهیلات و مشوق‌های صادراتی مثل جوایز صادراتی یا ضمانت‌های بیمه‌ای که در بیشتر کشورهای مرسوم است، کمک فراوانی به صادرات و نیز تولید داخلی خواهد کرد.

صادراتی حتی مشکل‌تر از به دست آوردن آن است. این کار مستلزم ثبات در سیاست‌های اقتصادی و آسودگی خاطر بازرگانان و صادرکنندگان از تغییرات داخلی است. متأسفانه در برخی از سال‌های گذشته، بیشترین توان و انرژی بازرگانان و صادرکنندگان ایرانی صرف خنثی‌سازی مشکلات داخلی شده است. اگر چه بهبود و توسعه صادرات نیازمند ثبات سیاست‌های اقتصادی در داخل است، ولی افزایش صادرات نیز به تناسب به این ثبات کمک می‌کند، و اجازه نمی‌دهد که مدیران اقتصادی هر لحظه و به تناسب وضع خودشان، هرگونه تصمیمی را درباره اقتصاد اتخاذ کنند.

۲ پرهیز از قیمت گذاری

یکی از مولفه‌های مهم ثبات بخش به سیاست‌های اقتصادی، پرهیز از مداخله مستقیم در نظام قیمت‌گذاری و یا عرضه و تقاضاست. این امر بویژه درباره کالاهایی که انحصاری و در اختیار دولت نیست ضرورت دارد. در روزهای گذشته دو تجربه منفی را در کشور شاهد بودیم که به نوعی متاثر از نظام قیمت‌گذاری هم است. اولین مورد وجود روغن پالم در لبنیات بود که در دولت پیشین برای جلوگیری از افزایش قیمت لبنیات و به طور مشخص شیر و ماست زمینه استفاده از این روغن غیرمفید برای سلامت انسان در لبنیات فراهم شد، و امروز صدای آن درآمده است و چه بسا هزینه‌هایی که مردم به دلیل از دست دادن سلامت خود بر اثر استفاده از این روغن خواهند پرداخت خیلی بیشتر از صرفه‌جویی ناشی از جلوگیری از افزایش قیمت لبنیات باشد. ضمن اینکه چنین کاری موجب افزایش بی‌اعتمادی میان تولیدکننده و دولت و مردم با یکدیگر گردیده است که این نیز به نوبه خود هزینه بسیار سنگینی برای جامعه تلقی می‌شود.

نمونه دیگر سقوط هواپیمای ایران - ۱۴۰ - است که یکی از دلایل این سقوط را می‌توان در سیاست‌های قیمت‌گذاری و صرفه‌جویی‌های شرکت‌ها در استفاده از خدمات و رعایت استانداردهای امنیتی دانست. بنابراین پرهیز از سیاست‌های دخالتی در نظام قیمت‌گذاری رکن ضروری برای تولیدکنندگان و بازرگانان جهت صادرات است تا بتوانند از مزیت‌های نسبی اقتصاد ایران استفاده کنند. سیاست صادراتی یعنی، سیاست مبتنی بر استفاده از مزیت نسبی، چون در غیر این صورت سایر کشورها کالاها و خدمات خود را به قیمت ارزان‌تری عرضه می‌کنند و امکان صادرات برای کشورهایهایی که به مزیت نسبی خود نپردازند، فراهم نخواهد شد.

۳ تقویت بخش خصوصی

تقویت بخش خصوصی نیز از جمله گزاره‌هایی است که همیشه و در همه حال در برنامه‌های اقتصادی ایران ذکر شده ولی هیچگاه گامی موثر برای تحقق آن برداشته نشده است، یک دلیل آن ذهنیت نادرستی است که نسبت به بخش خصوصی بویژه به بازرگانان وجود دارد. دلیل دیگر آن بی‌علاقگی دولتی‌ها در خصوص از دست دادن امکانات اقتصادی در اختیار خودشان است. دلیل دیگر هم اسیر اهداف کوتاه مدت بودن و بی‌توجهی به اهداف بلندمدت و فقدان صبر و شکیبایی برای رسیدن به این اهداف است. نمونه روشن آن کوشش‌های برخی از نمایندگان مجلس برای تخصیص ۵۰۰ میلیون دلار از منابع صندوق توسعه ملی برای وام ازدواج است که منابع آن مطابق قانون برنامه پنجم صرفاً به صورت ارزی و برای تولید باید در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد ولی با چنین اقدامی نه تنها از تولید دور می‌شود، بلکه به صورت ربالی در اختیار مصرف‌جامعه و در نهایت افزایش تورم قرار خواهد گرفت.

از سوی دیگر یکی از شاخص‌هایی که وضع آن در حال حاضر اصلاً مطلوب نیست، شاخص سرمایه‌گذاری است و با وضع موجود درآمدهای دولت، امکان ایجاد تحول در این شاخص از طریق سرمایه‌گذاری‌های دولتی وجود ندارد. از این رو مثل سایر کشورهایی که در حال رشد شتابان هستند، از جمله در همسایگی خودمان، یعنی ترکیه، باید راه‌راه برای حضور بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری‌های آن فراهم کنیم، که بدون این کارها نمی‌توان انتظار داشت که رشد اقتصادی و تولید و اشتغال بهبود یابد.

دولت در زمینه دیپلماسی خارجی از طریق مذاکرات و نشست‌های متعدد با کشورهای موسوم به ۱+۵، اقدامات قابل توجهی انجام داده، تا حدی که محیط و نگاه دیپلماتیک جهانی را نسبت به کشورمان تلطیف ساخته، بخشی از دارایی‌های مسدودشده ایران را در دو نوبت به میزان ۲.۴ و ۸.۲ میلیارد دلار آزاد ساخته و طی اقساطی بخش عمده آن را نیز دریافت نموده است. البته دستیابی به توافق جامع با کشورهای مذکور کاری عظیم و نیازمند حمایت و دقت‌های لازم است که به نظر نمی‌رسد با وجود اختلافات برجای مانده در یکی دوسال آینده محقق شود لذا بسته سیاستی اقتصادی دولت در نظر گرفتن این موضوع تنظیم شده و آنچه در هدف است بدون در نظر گرفتن درآمدهای نفتی تدوین شده است، ضمن آنکه یکی دیگر از محورهای برون‌رفت از رکود که انجام سرمایه‌گذاری است نیز با توجه به رشد منفی سرمایه‌گذاری در سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ در صورت انجام سرمایه‌گذاری و آثار دیرنگام آن بر رشد اقتصادی نمی‌تواند در برون‌رفت اقتصاد از رکود در زمان کوتاه موثر باشد اما سیاست‌های دولت حول دو محور دیگر که دستیابی به «ثبات اقتصاد کلان» و «بهبود فضای کسب و کار» است در بسته سیاستی به تفصیل بیان شده و امیدواری سیاست‌گذاران در اجرای این بسته را در تحقق اهداف خود به نمایش گذارده است.

سیاست‌های اقتصاد کلان که عبارتند از سیاست‌های پولی، مالی و ارزی نیز، در راستای رفع تنگنای مالی و اقتصادی در برون‌رفت از رکود تشریح شده و در مواردی به تفصیل بیان گردیده است. اعمال سیاست‌های پولی از وظایف بانک مرکزی است، در یک بانک مرکزی مستقل، سیاست‌های پولی از تصمیمات دولت که حوزه سیاست‌های مالی را در اختیار دارد تبعیت نمی‌کند. بلکه با هماهنگی با سیاست‌های مالی آن سیاست‌ها تدوین می‌گردند که یکدیگر را خنثی نسازند و در راستای تقویت گردش پولی و مالی اقتصاد کشور و در جهت حفظ منافع و مصالح مالی کشور بکار گرفته شوند، متأسفانه در این بسته سیاستی نگاه و دیدگاه اقتصاد دولتی به وضوح آشکار است. موارد مربوط به سیاست‌های پولی نظیر کنترل نقدینگی و تورم و کاهش بدهی‌های دولت به بانک مرکزی و اصلاح پایه پولی به نفع دارایی‌های خارجی بانک مرکزی و افزایش ضریب تکاثر پولی و موارد دیگر همه جزو وظایف یک بانک مرکزی مستقل است اما متأسفانه استقلال بانک مرکزی در اقتصاد دولتی تعریف شده نیست.

در زمینه سیاست‌های مالی نیز البته مسئله بودجه، انتظام بودجه، مالیات‌ها و سایر مواردی که جزو سیاست‌های مالی دولت‌هاست مطرح شده به‌ویژه در زمینه عدم وابستگی بودجه به نفت که البته این خود با توجه به تحریم‌های اقتصادی و عدم وصول درآمدهای حاصل از فروش ثروت‌ها یک الزام است تاکید شده اما در مورد جایگزینی و درآمدهای دیگر از جمله درآمدهای مالیاتی ابهاماتی موجود است. زیرا در بحث مربوط به تشویق صادرات و تحریک تقاضای موثر که به امر اصلاح مالیات‌ها پرداخته شده است در مورد کاهش مالیات‌های تولیدی و حتی مصرفی مطالبی عنوان شده، اما به طور موثر در مورد افزایش طیف مالیات‌دهندگان به‌ویژه از موسسات و نهادهای مالی و تجاری و تولیدی فرادولتی یا حاکمیتی اشاره‌ای به عمل نیامده است.

فراموش نکنیم که یکی از گلوگاه‌های رفع رکود، تنگنای مالی است که در بسته سیاستی به درستی به آن اشاره گردیده اما رفع تنگنای مالی با وجود عدم کسب درآمدهای نفتی و عدم وجود سازوکارهای پیشرفته مالیاتی و نبود توانایی دولت در دریافت مالیات از برخی مودیان فرادولتی به نظر تردیدآمیز است مگر آن که حساب ویژه‌ای بر روی جلب سرمایه‌گذاری‌های خارجی نظیر ورود سرمایه‌های مستقیم خارجی باز کنیم که البته نباید فراموش کرد که جذب آن‌ها با توجه به جو نامطمئن که در مورد حمایت از سرمایه‌گذاران و پابین بودن شاخص مالکیت در ایران مطابق جداول بین‌المللی وجود دارد، کمی دور از ذهن است. لذا رفع تنگنای مالی (یعنی تامین مالی بخش‌های پیشران نظیر نفت، گاز، پتروشیمی، مسکن و گردشگری که در بسته سیاستی آمده) مستلزم استفاده از منابع داخلی است که با توجه به تصمیم در مورد عدم

بسته ضد رکودی زیر ذره‌بین

بدون گذر از اقتصاد دولتی
هیچ راهکاری برای نجات اقتصاد کشور
متصور نیست



■ حامد واحدی

عضو هیات

نمایندگان اتاق

تهران

دولت یازدهم زمانی اداره امور کشور را به‌دست گرفت که کشور از شرایط نامطلوب اقتصادی بسیار ضربه دیده و در عرصه بین‌المللی با تنگنای مالی و تجاری ناشی از تحریم‌های اقتصادی روبرو بود. چنانکه از یک طرف درآمدهای ناشی از فروش ثروت ملی (نیمه نفت و نیمه گاز) به‌شدت کاهش یافته و از طرفی مبادلات پولی و سوئیفت نیز متوقف شده بود و شرایط ناگوار اقتصادی را مضاعف کرد. در این شرایط، علاوه بر تورم، اقتصاد کشور مدت زمان زیادی را با رشد اقتصادی منفی و رشد سرمایه‌گذاری منفی و افزایش بدهکاری مواجه شد که همه را می‌توان در بروز و ظهور «رکود اقتصادی» خلاصه کرد، گو این که شرایط موجود وضعیت رکود تورمی از سال‌های پیش و متأثر از اعمال سیاست‌های نامطلوب اقتصاد دولتی سرمایه‌داری نفتی شکل گرفته و در بسته سیاستی اقتصادی «برون‌رفت از رکود بدون افزایش تورم» دولت نیز به طور مبسوط بدان پرداخته شده است اما این امر مانع از تحقق وعده‌های امیدوارکننده بهبود شرایط اقتصادی، اجتماعی و سیاسی دولت تدبیر و امید نیست.



راه دشوار اجرا

آیا تحقق بسته سیاستی دولت برای خروج غیر توری از رکود به سادگی امکان پذیر است؟



علی نقیب

عضو هیات
نماینندگان اتاق
تهران

گزارش برنامه ریزی تیم اقتصادی دولت برای خروج از رکود توری که در اختیار صاحب نظران و فعالان اقتصادی قرار گرفته است از چند جنبه می تواند مورد نقد و بررسی قرار گیرد اما ابتدا ذکر این مهم لازم است که دولت یازدهم در رابطه با شناخت وضعیت نابسامان اقتصادی و اوضاع و احوال فضای کسب و کار از اشرافی کامل برخوردار است و اهمیت دادن و اولویت سرو سامان دادن به وضعیت اقتصادی کشور به عنوان یکی از اصلی ترین برنامه های خود در برون رفت از این وضعیت را سرلوحه کار خود قرار داده است که این امر جای بسی تشکر دارد. همچنین نمی توان از نظرها پنهان داشت که دولت در یک سال گذشته با ایجاد ثبات در بخش هایی از اقتصاد مانند ثبات در نرخ ارز و روان سازی در قوانین واردات و صادرات تا حد زیادی آرامش فکری را برای فعالان اقتصادی فراهم کرده است. این امر اگرچه مشکلات عدیده فعالان اقتصادی بخصوص در بخش صنایع و تولیدات داخلی را برطرف نکرده، لیکن از بروز بیشتر مشکلات و ایجاد رکود کامل جلوگیری نموده است.

مطمئنانه رشد و توسعه اقتصادی که حاصل فعال سازی واحدهای صنعتی و ایجاد اشتغال است یکی از ارکان اصلی برون رفت از این وضعیت خواهد بود که به نظر می آید در اجرای بسته پیشنهادی دولت این امر تا حد زیادی تحقق خواهد یافت. بسته پیشنهادی دولت برای خروج از رکود بدون ایجاد تورم یا با تورم بسیار اندک را می توان از دو جنبه مورد بررسی قرار داد:

اول - بررسی و تحلیل محتوای بندهای بسته پیشنهادی دولت بدین معنی که آیا این بسته با این محتوا، قادر به تحقق اهداف ذکر شده توسط دولت برای برون رفت از رکود توری موجود خواهد بود یا خیر؟

دوم - تحلیل این موضوع که این بسته با ۱۷۷ بند که خیلی از بندهای آن از حیثه مصوبات دولت خارج بوده و نیاز به مصوبه مجلس دارد، چگونه در زمان کوتاه می تواند اجرایی و ابلاغ شود و اینکه در فضای به شدت بروکراتیک و بدنه سنگین اجرایی موجود در دولت چگونه عملیاتی خواهد شد؟

فعالان اقتصادی عمدتاً نظر مثبتی نسبت به حل عمده مشکلات اقتصادی با اجرایی شدن بسته پیشنهادی دولت دارند، معتقدند به این که با اجرایی شدن آن راهی برای برون رفت از رکود حاکم پیدا خواهد شد. اما در تحلیل اینکه آیا این بسته خواهد توانست در مدت کوتاه و در این فضای حاکم بر محیط کسب و کار موفق و اجرایی شود جای بسی تردید خواهد بود. علت این امر را می توان به اختصار در بندهای زیر عنوان نمود:

۱ - اخذ مصوبات جهت اجرایی شدن طرح شاید نیاز به چندین ماه زمان داشته باشد.

۲ - وجود قوانین و بخشنامه های فراوان حاکم بر ادارات دولتی که هر کدام بروکراسی سنگینی را در محیط کسب و کار ایجاد نموده مانع از اجرایی شدن طرح خواهد بود.

۳ - آلودگی های حاکم بر محیط کسب و کار که نقش مهمی در کندی و سنگینی حرکت های اقتصادی ایفا می کند اما در طرح پیشنهادی دولت پیش بینی نشده است.

۴ - تردید در وجود ساختار اجرایی لازم در دولت جهت اجرایی کردن بسته پیشنهادی به دلیل وجود مشکلات مالی و بدنه سنگین دولت، چنانکه در گذشته نیز شاهد بوده ایم که طرح لوایحی از این قبیل که از تصویب مجلس گذشته تا کنون نتوانسته است به مرحله اجرا برسد، هم چنان که قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار و یا قانون رفع موانع تولید و ... به این سرنوشت دچار شدند.

افزایش پایه پولی یعنی عدم استقراری دولت از بانک مرکزی به نظر نمی رسد که منابع کافی برای تحقق آن در اختیار دولت قرار گیرد. البته افزایش ضریب فزاینده یا تکثیر پولی نیز راهکارهای خود را می طلبد که اساس آن بر اعتماد و اطمینان آحاد سپرده گذاران به دولت و برنامه های اقتصادی و میزان موفقیت او در حل مسائل دیپلماتیک خارجی است که امید است دولت تدبیر و امید قادر شود نسبت به افزایش این اطمینان و اعتماد توفیق حاصل کند. مع الوصف این منابع برای رفع تنگناهای اقتصادی موجود که یکی از گلوگاه های مهم برون رفت از رکود است کافی نیست در حالی که بیش از ۶۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در کشور گزارش شده و در بسته سیاستی اشاره ای به استفاده بهینه از این نقدینگی، موجود، نشده است. به کارگیری این نقدینگی در راستای تامین منابع شرکت های تولیدی کوچک و متوسط که بار اشتغال بر دوش آن ها است باید در زمره یکی از مهم ترین اهداف دولت در رفع تنگناهای اقتصادی قرار گیرد و آن مستلزم تدوین یک برنامه صحیح مدیریت نقدینگی با استفاده از نظرات کارشناسان اقتصادی و مالی است که نقدینگی از بخش های غیر مولد به بخش های مولد انتقال داده شود. این اقدام نه تنها پایه پولی را افزایش نخواهد داد بلکه تنها جابجایی نقدینگی است که در نهایت چنانچه از طریق بانکها در قالب تسهیلات ارزان قیمت به بخش های مولد اقتصادی اعطا گردد، اسباب رشد اقتصادی و ارزش افزوده و اشتغال را فراهم خواهد ساخت. افزایش تولید ملی، خود سبب ساز کاهش سطح عمومی قیمت ها و به عبارت دیگر افزایش قدرت خرید پول ملی و کاهش تورم خواهد شد، کاهش بیکاری و رشد اقتصادی مثبت رکود را از میان خواهد داشت و درآمدهای قابل تصرف اضافه شده و تقاضای موثر نیز افزایش خواهد یافت، زیرا یکی از دلایل رکود اقتصادی کاهش تقاضای موثر است که بر تولید اثر بازدارنده دارد و سبب کاهش رشد تولید ناخالص داخلی و کاهش درآمد شده که کاهش پس انداز را در پی خواهد داشت. کاهش پس انداز موجب تنازل سرمایه گذاری است و این چرخه معیوب اگر اصلاح نشود خود را باز تولید کرده و اقتصاد را در رکود عمیق تر خواهد برد، خلاصه کلام آنکه سیاست های اقتصادی برون رفت از رکود به شیوه ای نگاشته شده که دولت را ارباب اقتصاد و به شیوه گذشته تصور کرده، غافل از آنکه بخش خصوصی و رقابت پذیری و عدم دخالت در بازارها، اساس ورود به اقتصاد آزاد است.

گرچه در این سیاست ها به خروج تدریجی دولت از سرمایه گذاری اشاره شده اما با توجه به موارد پیشین و پسین آن مخصوصاً دخالت موثر بانک مرکزی در بازار ارز، به نوعی اقتصاد آزاد و رقابتی را به چالش کشیده است. تا زمانی که دیدگاه سیاست گذاران اقتصادی دولت بر محور اصلاح ساختار اقتصاد دولتی قرار نگیرد، متأسفانه هیچ راهکاری برای نجات اقتصاد کشور متصور نیست و تا شاخص هایی نظیر حمایت از مالکیت، فضای کسب و کار، ریسک اقتصادی و بهره روری رشد اقتصادی، نرخ بیکاری، نرخ تورم، نرخ رشد نقدینگی، نرخ رشد تشکیل سرمایه، سهم صادرات و واردات در GDP، درجه آزادی اقتصادی، سلامت بانکی، کنترل فساد مالی، رقابت پذیری، حاکمیت قانون و فرصت های اجتماعی در جایگاه های مطلوب خود قرار نگیرند آمیدی به بهبود اقتصاد کشور نمی رود. آیا به این فکر کرده اید که کدام روش اقتصادی، ثروت هایی که می دانیم را به کشورهای مأموسم به اقتصادهای نوظهور (که سه دهه قبل به لحاظ اقتصادی در جایگاه پایین تر از ما بودند) داده است، چرا روش اقتصادی ما قادر نبوده که این ثروت ها را به جامعه و اقتصاد ما بدهد؟ نگاه اقتصاد دولتی را باید به کلی عوض کرد زیرا اقتصاد دولتی قادر به اصلاحات نیست، مگر آن که برنامه های توسعه اقتصادی اعم از سوم، چهارم، پنجم و سیاست های کلی نظام با رویکردهای جدید زمینه اجرا پیدا کنند.

باید اعتراف کرد که اگر همان برنامه ها با همان رویکردها به نحو صحیح و در یک بستر مناسب به اجرا درمی آمد در حال حاضر نیازی به این بسته سیاستی نبود. حال باید دید دولت یازدهم از این آزمایش سربلند بیرون خواهد آمد؟ البته همگی می بایست در این راستا به بهترین نحو، یاری خود را به دولت برسانیم تا همگی شاهد رشد و شکوفایی میهن اسلامی عزیزمان باشیم.



در اهمیت گسترش توریسم

توسعه گردشگری می تواند کمی اساسی به مقاوم سازی اقتصاد ایران باشد

را می توان در جهان پیدا کرد که این تنوع معماری و شهرسازی در آن وجود داشته باشد.

■ محیط طبیعی: تنوع محیط طبیعی ایران را شاید فقط با آمریکا بتوان مقایسه کرد. این تنوع به قدری زیادی است که در همان زمانی که فصل اسکی روی برف در کوه های ایران است، در جنوب کشور می توان به ورزش اسکی روی آب پرداخت و یا با فاصله بسیار کوتاه چندساعته از جنگل های هیرکانی البرز به کویر شگفت انگیز خور و بیابانک رسید. این تنوع محیط طبیعی به همراه خود تنوع جالبی از حیات وحش را به همراه دارد، چنانکه به عنوان مثال ایران در زمانی نه چندان دور تنها کشوری بود که هر چهار گونه گربه سان وحشی یعنی شیر (منقرض شده)، پلنگ، یوزپلنگ و ببر (منقرض شده) را در خود جای داده بود که این ویژگی حتی در قاره پهناوری چون آفریقا قابل مشاهده نیست. تنوع طبیعی و اقلیمی ایران شامل دریای خزر در شمال و دریای عمان و خلیج فارس در جنوب، رشته کوه هایی با طبیعت و پوشش گیاهی متفاوت، غارهای منحصر بفرد، کویرها و تالاب هایی که هر یک اکوسیستم خاص خود را ایجاد کرده است و دشت ها و دره های شگفت انگیز زیادی است.

میزان جذب گردشگران خارجی، فاصله بسیار زیادی با قابلیت های نهفته در کشور دارد. شاید گفته شود که ایرانیان در مورد ویژگی های کشورشان بزرگنمایی و غلو می کنند، ولی واقعیت آن است که پهنه ایران به دلیل تنوع بسیار زیاد در معماری و شهرسازی، محیط طبیعی، غذا و فرهنگ و اقوام و ملل، موقعیت منحصر به فردی در جهان دارد و حتی کشوری چون هندوستان که به شبه قاره معروف است به نسبت ایران، فاقد برخی از جنبه های تنوع و گوناگونی ایران است ولی توانسته سهم بسیار زیادی از گردش مالی و تعداد گردشگران خارجی را به خود اختصاص دهد. اگر بخواهیم تنوعی را که از آن سخن می گوئیم، به صورت بسیار خلاصه شرح دهیم، این گونه است.

■ معماری و شهرسازی: کشور ایران چه به لحاظ سابقه تاریخی و چه به لحاظ تنوع اقلیمی، دارای معماری و شهرسازی آنچنان گوناگونی است که حتی برای بسیاری از ایرانیان، این تنوع ناشناخته است. به عنوان مثال از معماری و شهرسازی سواحل جنوبی مثل شهر لافت و سیراف و شهرهای حاشیه کویر گرفته تا روستاهای کوهستانی گیلان و مازندران و آثار تاریخ کهن ایران، شاهد آنچنان تنوع و تفاوتی هستیم که کمتر کشوری

بخش گردشگری، که به غلط نام «صنعت» بر آن نهاده اند، سال هاست رتبه نخست اقتصاد جهانی را به خود اختصاص داده است. سال هاست گردشگری در حیطه اقتصاد جهانی، بخش صنعت نفت را پشت سر گذارده و در بسیاری از کشورها به مهم ترین بخش در تولید ناخالص ملی تبدیل شده، اما در این بین، متأسفانه ایران سهم ناچیزی از درآمد این بخش را به خود اختصاص داده است. بخش گردشگری به عنوان یک بخش خدماتی، ضمن آنکه می تواند به اشتغال و رشد اقتصادی کمک کند، نقش بسیار اساسی در تبادل فرهنگی بین ملل و آشنا کردن جهانیان با فرهنگ کشور مقصد دارد. با توجه به شرایط ویژه ایران و در سایه تحریم های گسترده و ظالمانه کشورهای غربی، توسعه و رشد این بخش به دلیل آنکه تحریم ها کمترین اثر مخرب را بر آن می گذارد و همچنین به دلیل آمادگی نسبی زیرساخت های مورد نیاز، می تواند نقش مهمی در افزایش مقاومت اقتصادی در مقابل فشارهای خارجی بازی کند. ولی متأسفانه علی رغم آن که گفته می شود ایران جزو ۱۰ کشور برتر از نظر جاذبه های گردشگری است، چنانکه گفته شد، سهم بسیار اندکی از این حجم عظیم گردش مالی را به خود اختصاص داده و از نظر



■ مهرداد هاشم زاده همایونی
رییس هیات مدیره
کانون مهندسان
معمار دانشگاه
تهران



اقتصادی در حال رشد و گسترش می باشد و این نشان می دهد که این کشور تا چه اندازه برای تبدیل شدن به یک اقتصاد پیشرو در آینده مصمم است. ایران مانند آفریقای جنوبی و برزیل به توانمندی هسته ای دست یافته اما همچنان به مقررات آن پی. تی پایبند باقی مانده و در هر فرصتی دست یابی به کلیه انواع سلاح های کشتار جمعی از جمله سلاح های هسته ای را تقبیح کرده است. ایران به عنوان یک قدرت با نفوذ در محیط منطقه ای ناپایدار و بی ثباتی که در آن واقع شده است یعنی خاورمیانه و غرب آسیا، همواره خواستار یافتن راه های مسالمت آمیز برای بحران های منطقه ای، اعم از بحرین یا سوریه، بوده است.

همان گونه که در اعلامیه و برنامه اقدام پنجمین اجلاس سران گروه «بریکس» در دوربان، آفریقای جنوبی (که در ۲۶ و ۲۷ مارس ۲۰۱۳ برگزار شد) آمده است «بریکس» برخلاف برخی دیگر از سازمان های غرب محور خواهان اتخاذ رویکردی جامع و مبتنی بر همبستگی و همکاری با کلیه کشورها و ملت ها می باشد. این رویکرد آشکارا از خواسته ایجاد یک نظم نوین جهانی برمی خیزد. همان گونه که رهبران «بریکس» خاطر نشان ساخته اند «ساختار کنونی حکمرانی جهانی توسط نهادهایی کنترل می شود که در شرایطی شکل گرفته اند که چشم انداز بین المللی در کلیه وجوه آن با چالش ها و فرصت های متفاوتی مواجه بود.

نقش سازنده

سناریوهای مطلوب در صورت پیوستن ایران به کشورهای عضو «بریکس»

عادلانه تر است. هر یک از اعضای «بریکس» در یکی از حوزه های سیاسی و اقتصادی در منطقه خود بازیگری عمده به شمار می آید، بنابراین، می توان گفت گروه مزبور با پوشش دادن مناطقی مانند اوراسیا، آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین از ابعادی جهانی برخوردار است. ترکیب گروه نیز جالب توجه است. دو کشور عضو یعنی روسیه و چین از اعضای دائمی شورای امنیت سازمان ملل می باشند و از حق وتو برخوردارند. سه کشور عضو این گروه یعنی روسیه، چین و هند دارای سلاح هسته ای هستند. دو کشور دیگر، برزیل و آفریقای جنوبی، کشورهایی برخوردار از توانمندی هسته ای می باشند که عضو پیمان عدم اشاعه سلاح های هسته ای (NPT) هستند. از این لحاظ نیز ایران به عنوان یک عضو جدید «بریکس» از ظرفیت های قابل توجهی برخوردار است. ایران علاوه بر نفوذ ژئوپولیتیک قابل توجه خود، به رغم تحریم های غرب، دارای

بریکس (BRICS) سر واژه ای مرکب از حروف اول نام کشورهای تشکیل دهنده گروهی است که مشخصه عمده آن این است که اعضایش همگی در زمره اقتصادهای نوظهور در جهان قرار دارند یعنی برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی. آن گونه که برخی صاحب نظران اظهار داشته اند، اگر ایران به این گروه از اقتصادهای سریعاً در حال رشد بپیوندد، در آن صورت نام این گروه از BRICS به BRIICS تغییر پیدا خواهد کرد و نه تنها عاملی تشدید کننده در عنوان آن (به دلیل تکرار حرف «I») به حساب خواهد آمد بلکه ظرفیت این اتحادیه را نیز تشدید خواهد نمود. زیرا دلایل خوبی وجود دارد مبنی بر اینکه با عضویت ایران، جایگاه «بریکس» در سیاست جهانی ارتقا خواهد یافت.

در حال حاضر، «بریکس» گروهی متشکل از پنج کشور با سطوح متفاوتی از قدرت می باشد، اما هدف مشترک آنها دستیابی به یک نظام بین المللی



■ ناصر ثقفی عامری
پژوهشگر
روابط بین الملل

■ تنوع غذایی: یکی از جاذبه‌هایی که هر گردشگری را به خود جلب می‌کند، غذاهای بومی هر کشور و منطقه است و از این جنبه به اعتقاد بسیاری همچون نویسنده صاحب‌نام ایرانی، نجف دریابندی، ایران بهترین سبک غذایی در دنیا را به خود اختصاص داده است. تنوع غذاهای ایرانی با مزه‌ها و عطرها و طعم‌هایی که برخاسته از محیط طبیعی در پهنه‌های گوناگون است، از سواحل خلیج فارس، با انواع غذاهای دریایی و گیاهان خاص خود، تا فلات مرکزی و کردستان و آذربایجان و گیلان و مازندران و غیره را در برمی‌گیرد و آنچه‌آن‌چنان است که می‌تواند تبدیل به یکی از مهم‌ترین جاذبه‌های ایران شود و هر گردشگری را مسحور خود کند که متأسفانه این جاذبه سحرانگیز تاکنون برای دنیا و گردشگران ناشناخته مانده و به جرات می‌توان گفت که حتی در کشورهایی چون چین و هند نیز بخش کوچکی از این تنوع غذایی را مشاهده نمی‌کنیم.

■ سایر ویژگی‌های متنوع ایران: گوناگونی محیط طبیعی ایران و قرار گرفتن آن در منطقه ویژه خاورمیانه سبب شده که تنوع قومی، فرهنگی و مذهبی زیادی در ایران وجود داشته باشد که از یکسو جاذب گردشگران مذهبی از کشورهای همجوار است و از سوی دیگر به دلیل انواع زبان‌ها، گویش‌ها، خرده‌فرهنگ‌ها، لباس و مراسم و مناسک قابلیت آن را دارد که به عنوان فرهنگ هم‌گرای ایرانی، پذیرای گردشگران از سایر مناطق ایران

و یا جهان باشد و به همراه سایر جاذبه‌ها، موقعیت ویژه‌ای در جهان بیابد.

با این توضیحات قلمداد کردن ایران به عنوان یکی از ده کشور برتر در زمینه جاذبه‌های گردشگری، نه یک غلو و بزرگنمایی از قابلیت‌های گردشگری ایران، بلکه واقعیتی انکارناپذیر است اما متأسفانه و به دلایل مختلف در شناساندن این جاذبه‌ها کار بسیار اندکی در کشور انجام شده است. البته خوشبختانه ایران از نظر زیرساخت‌های مورد نیاز گردشگری چه از نظر راه‌های ارتباطی و فرودگاه‌ها و بنادر، چه از نظر مراکز اقامتی و پذیرایی و همچنین نیروی کار تحصیلکرده و سایر نیازها، نسبتاً تجهیز شده است و به راحتی و با اندکی سرمایه‌گذاری می‌تواند به سهم خود از گردشگری دنیا دست یابد و به سرعت به بهره‌وری برسد. از طرف دیگر بخش گردشگری از جمله بخش‌های اقتصادی است که نیاز زیادی به نیروی انسانی دارد، بنابراین برخلاف بخش صنعت، که استفاده از تکنولوژی در آن منجر به کاهش اشتغال می‌گردد، تکنولوژی‌های پیشرفته و جدید به هیچ وجه نمی‌توانند جایگزین نیروی انسانی در این بخش گردند و در نتیجه، با اشتغالی که ایجاد می‌کند خواهد توانست بخش مهمی از اقتصاد کشور را به تحرک وادارد و به همین دلایل برنامه‌ریزی جهت توسعه بخش گردشگری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

در این بین متأسفانه باور غلطی نزد برخی افراد به وجود آمده که نیاز گردشگر خارجی را تنها در خوش گذرانی خلاصه می‌کنند و به دلیل این باور غلط با انواع و اقسام کارشکنی‌ها، سعی در عقب نگه‌داشتن گردشگری کشور در عرصه جهانی دارند. بیان این نکته خالی از لطف نیست که گردشگرانی که به ایران وارد می‌شوند، از نوع گردشگران فرهنگی هستند و این دسته از گردشگران از قبل توقع و انتظار خود را مشخص کرده و می‌دانند که در ایران باید به دنبال چه موضوع و زمینه‌ای باشند. این گروه از گردشگران به تنها مقوله‌ای که اهمیت می‌دهند امنیت (به‌خصوص امنیت فکری) و آرامش و احترام است و در نتیجه انتظار هیچ‌گونه تنش و ناامنی و بی‌احترامی از جامعه میزبان را ندارند. نتیجه آنکه:

۱- ایران به لحاظ تنوع جاذبه‌های گردشگری در میان کشورهای جهان از رتبه مناسبی برخوردار است.
۲- زیرساخت‌ها برای جذب گردشگر در ایران به میزان بسیار خوبی مهیا است.
۳- به منظور داشتن سهم مناسبی از اقتصاد گردشگری جهان، می‌بایستی برنامه‌ریزی و بسترسازی مناسبی برای شناساندن و جذب گردشگر و همچنین امنیت فکری گردشگران خارجی انجام داد.
۴- نهایتاً توسعه گردشگری در ایران می‌تواند کمکی اساسی به مقاوم‌سازی اقتصاد در برابر تحریم‌ها و زورگویی‌ها باشد و توسعه کشور را شتاب دهد.

همچنین در اجلاس سران بار دیگر از آهنگ‌کننده انجام اصلاحات در صندوق بین‌المللی پول (IMF) ابراز نگرانی شد و ابراز امیدواری گردید که مدیر کل آینده سازمان تجارت جهانی (WTO) از یک کشور در حال توسعه انتخاب شود.

به عنوان نخستین گام در جهت رفع سلطه بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول بر نظام مالی که عمدتاً تحت نفوذ ایالات متحده و متحدینش قرار دارد، اجلاس سران تصمیم به تأسیس یک بانک توسعه جدید توسط دولت‌های عضو به منظور ایجاد زیربنای مالی مؤثر با مشارکت قابل توجه و کافی گرفت. پیشنهاد شد که سرمایه‌گذاری اولیه معادل با ۵۰ میلیارد دلار باشد که پنج کشور عضو به طور مساوی به تأمین آن بپردازند. مهم‌ترین نکته در حاشیه اجلاس، یک موافقت‌نامه مبادله ارزی بین چین و برزیل به امضا رسید. بنابراین موافقت‌نامه سالانه ۳۰ میلیارد دلار تجارت دو جانبه می‌تواند به یوان یا رنال صورت گیرد. قابل ذکر است که قراردادهای مبادله ارزی با چین و دیگر طرف‌های تجاری مانند هند، اول بار توسط ایران پس از آن منعقد شد که ایالات متحده و متحدینش تحریم‌های پولی و مالی یکجانبه‌ای برخلاف اصول بازار آزاد که پیرو آن می‌باشند، علیه ایران وضع کردند و در نتیجه، ایران و دیگر کشورها را ترغیب نمودند تا در تجارت خارجی خود از دلار یا یورو استفاده نکنند. این امر در صورتی که یوان به طور کامل در بازارهای ارز

خارجی قابل تسعیر شود به چالشی جدی‌تر تبدیل خواهد شد.

گرچه تمرکز اولیه «بریکس» بر مسائل اقتصادی و مالی بود، اما با توجه به وابستگی متقابل سیاست بین‌الملل و مسائل اقتصادی و نیز نیاز به اصلاح سازمان ملل، اجلاس سران «بریکس» در اعلامیه خود تأکید کرد که اصلاح جامع سازمان ملل از جمله شورای امنیت آن به منظور افزایش نمایندگی و کارآمدی و در نتیجه پاسخگویی بیشتر آن به چالش‌های جهانی یک ضرورت است.

اجلاس سران بریکس در رابطه با موضوعات عمده بین‌المللی و مشخصاً برنامه هسته‌ای ایران، نگرانی خود را از تهدید اقدام نظامی و نیز تحریم‌های یکجانبه اعلام کرد، همچنین تأکید به عمل آمد که هیچ راه‌حل دیگری جز مذاکره در مورد مسئله هسته‌ای ایران وجود ندارد. حق ایران را برای استفاده صلح‌آمیز از انرژی هسته‌ای بنا بر تعهدات بین‌المللی‌اش به رسمیت می‌شناسیم و از حل و فصل مسائل از طریق ابزارهای سیاسی و دیپلماتیک و گفتگو از جمله بین ایران و آژانس بین‌المللی انرژی اتمی (IAEA) طبق مفاد قطعنامه‌های شورای امنیت سازمان ملل و تعهدات ایران به موجب پیمان عدم اشاعه سلاح‌های هسته‌ای (NPT) حمایت می‌کنیم. در خصوص بحران سوریه، رهبران «بریکس» حمایت خود را از فرایند گذار تحت رهبری سوریه از طریق انجام «گفتگوهای

ملی فراگیر» اعلام کردند که به استقلال، تمامیت ارضی و حاکمیت سوریه احترام بگذارند.

خلاصه اینکه به نظر می‌رسد هدف نهایی «بریکس» یافتن راه‌حلی برای انجام تغییرات در نظام بین‌الملل باشد، امری که تاکنون بسیار به تعویق افتاده است. با وجود این، میزان موفقیت آن به عوامل گوناگونی بستگی دارد که عمدتاً به چالش‌هایی مربوط می‌شوند که رویاروی انجام تغییرات بنیادی در نظم بین‌المللی قرار دارند. با این حال، رویکرد اولیه «بریکس» برای کشورهایی مانند ایران که خواستار این هستند که نظام عادلانه‌تری بر سیاست جهانی حاکم شود، جذاب به نظر می‌رسد. در ایران، طرفداران سیاست «نگاه به شرق» منافع مشترک فراوانی با «بریکس» پیدا خواهند کرد. رویکرد غرب به پرونده هسته‌ای ایران و تحریم‌های یکجانبه آن بیش از پیش ایرانیان را از غرب دور می‌سازد و آنان را به سمت «شرق» سوق می‌دهد، هر چند برخی ممکن است در مورد عضویت ایران در «بریکس» با توجه به رویارویی کنونی میان غرب و ایران بر سر برنامه هسته‌ای، احتیاط به خرج دهند، اما می‌توان چنین استدلال کرد که وارد شدن ایران در این گروه از تنش‌هایی که عمدتاً به دلیل سیاست‌های جانبدارانه غرب به وجود آمده خواهد کاست. نقش سازنده ایران در «بریکس» بی‌شک به هدف ایجاد یک نظم بین‌المللی عادلانه‌تر یاری خواهد رساند.

علی‌رغم آن که گفته می‌شود ایران جزو ۱۰ کشور برتر از نظر جاذبه‌های گردشگری است، سهم بسیار اندکی از این حجم عظیم گردش مالی را به خود اختصاص داده و از نظر میزان جذب گردشگران خارجی، فاصله بسیار زیادی با قابلیت‌های نهفته در کشور دارد.



زیر پوست توسعه

سازوکار تحقق سیاست‌های
اقتصاد مقاومتی
در بخش زیرساخت‌ها و
پروژه‌های عمرانی

۱۱	پیوند تنگاتنگ . توفیق مجدپور
۱۲	طرح‌های عمرانی نیمه‌کاره . حمیدرضا پشنگ
۱۳	بخش خصوصی برای مشارکت در طرح‌های عمرانی ثبات می‌خواهد . میزگردی با حضور ابراهیم بهادرانی، مسعود خوانساری و حجت‌الله میرزایی
۲۰	اولویت منافع ملی شرط اقتصاد مقاومتی است . گفت‌وگو با احمد خرم
۲۴	شرکت‌های پیمان‌کار و اقتصاد مقاومتی . جواد خوانساری
۲۶	تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام و نقش بخش خصوصی . محمد ابراهیم محبی

پیوند تنگاتنگ

توجه به توسعه زیرساخت‌ها، نگاهی برخاسته از نهادینگی اقتصاد مقاومتی است



توفیق مجدپور

عضو هیات

نماینندگان اتاق

تهران

حمل‌ونقل شهری، جاده و راه‌سازی، توسعه حمل‌ونقل ریلی با تاکید بر ارتباط منطقی بین بنادر کشور با بازارهای مرکزی کشور (تهران، مشهد، تبریز، ارومیه، کرمانشاه، سنندج، کرمان، اصفهان، شیراز، اهواز و...) امکان تحقق مولفه‌های مطلوب بهره‌وری را ارتقا بخشند

۲ مصادیق و مولفه‌ها و عناصر اقتصاد مقاومتی

بهبود طبیعی آنچه که می‌تواند، ایده اقتصاد مقاومتی را محقق سازد، تاکید بر مصادیق عینی و ملموس است. مصادیقی که به واسطه وجود آن‌ها بتوان گفت در کشور اقتصاد مقاومتی در جریان است. تحقق مولفه‌ها و عناصر زیر - در عمل و اقدام عینی - دلایلی دال بر رخداد و اجرا شدن آرمان اقتصاد مقاومتی است. الف) تحقق شاخص‌های رشد اقتصادی پیش‌بینی‌شده در برنامه‌های پنج‌ساله با توجه به چارچوب برنامه چشم‌انداز توسعه ۱۴۰۴ کشور.

ب) پرداختن به الگوهای اقتصادی بومی برآمده از فرهنگ انقلابی و اسلامی و ترجیح‌ها و مزیت‌های اقتصادی کشور در صنعت و کشاورزی و آبخیزداری، دامداری و پرورش آبزی و باغداری (میوه) و صنایع خشکبار (پسته، بادام، گردو و...) صنایع قند و شکر، نساجی، صنایع دریایی، ریلی و جاده‌ای.

ج) رویکرد به اقتصاد درون‌زا، پیش‌ورو و برون‌گرا در جهت تقویت اقتصاد تجاری با رویکرد صادرات.

د) فعالیتهای فرآیندهای متعلق به اقتصادهای نوظهور و انرژی‌های نو.

ه) حرکت در مسیر و فرآیندهای مرتبط با اقتصادهای دانش‌بنیان.

ز) محور قرار دادن رشد بهره‌وری در اقتصاد کشور، با تقویت عوامل تولید و زیرساخت‌های عمرانی کشور. ح) بسترسازی در عرصه‌های خودباوری و پردازش زمینه‌ها برای نمود و بروز توانایی فکری و علمی، کارآفرینی و...

موارد و مصادیق فوق، نشان‌دهنده دو نکته اساسی هستند. اول اینکه بین اقتصاد مقاومتی و مقاومت اقتصادی تفاوت وجود دارد و دوم، داده‌ها و برون‌داده‌های اقتصاد مقاومتی، داده‌هایی پایدار و نهادینه شده هستند و عملاً قادرند تا برنامه‌های توسعه را به آرمان توسعه پایدار، نزدیک سازند.

بین «اقتصاد مقاومتی» و «مقاومت اقتصادی» تفاوت معنادار وجود دارد: اقتصاد مقاومتی (همان‌گونه که پیش‌تر گفته شد) دارای یک رویکرد فلسفی و به‌عبارتی دارای یک فلسفه است که بر تعامل بین انسان و طبیعت، انسان و منابع ثروت و انسان و تولید و مصرف و عنصر آرامش و آسایش تاکید دارد. در این رابطه، «مقاومت اقتصادی» یک رویه و روش است که

تاخیر به وجود آمد. در این ارتباط باید توجه داشت که تاخیر در دسترسی به اهداف زمان‌بندی شده اقتصادی، باعث تاخیر در دسترسی به اهداف برنامه چشم‌انداز شده و به چرخه سالم اقتصادی ضربه می‌زند. آسیب‌دیدگی چرخه اقتصادی نیز در اولین تحریکات منفی خود به ترتیب رشد اقتصادی، بازده اقتصادی، بهره‌وری و تولید را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد و به آن‌ها ضربه جدی وارد می‌کند. آسیب دیدن شاخص‌های اقتصادی مورد اشاره، از یک طرف باعث تقویت زمینه‌های درآمدی و اقتصادی کشور به صادرات «نفت و گاز» شد و از سوی دیگر به جای تقویت زیرساخت تولیدی و عمرانی کشور در زیربخش تاسیسات و تجهیزات بنیادی، باعث گسترش زمینه‌های تجاری شد. گسترش زمینه‌های که در نهایت، بیکاری و محدودیت‌های بسیار در مسیر و روند کارآفرینی را به همراه آورد. این همه در حالی است که چنانچه یکی از جمله اهداف اصلی اقتصاد مقاومتی را، حرکت در مسیر چشم‌انداز ۱۴۰۴ بینیم، می‌توان انتظار داشت که تدبیرهای موثری برای تأمین اهداف زیر طرح‌ریزی شود.

الف) توجه به راهبردهای توسعه‌ای به نحوی که ظرفیت برنامه‌های عمرانی در جهت برنامه چشم‌انداز، پشتیبانی و تقویت گردند.

ب) توجه به راهبردهای تقویت‌کنندگی و ارتقای سطوح کمی و کیفی تولیدات داخلی کشور و توسعه تجارت با تاکید بر صادرات.

ج) تقویت زیرساخت‌های اساسی برای ارتقای سطوح خدمات داخلی و تسهیل گران مقوله حمل‌ونقل در زیربخش‌های زمینی (جاده‌ای، ریلی)، دریایی و هوایی.

د) استفاده به‌هنگام از فرصت‌های اقتصادی کشور به جز اقتصاد نفت و گاز. به عبارتی توسعه زیرساخت‌های اساسی برای تقویت جنبه‌ها و زیرساخت‌ها در زیربخش صنعت، کشاورزی صنعتی و صنایع کشاورزی، غذایی، دامی، آبزی‌پروری و معادن کانی.

ه) گسترش و توسعه صنایع تبدیلی با تاکید بر فرآورده‌های کشاورزی و دامی (محصولات لبنی). و) گسترش مهارت‌های حرفه‌ای در زیربخش صنایع خودرو، صنایع دریایی، صنایع دامی، صنایع نساجی و صنایع کشاورزی (سنگین و سبک).

ز) تدوین برنامه برای صیانت از نفت و گاز کشور و تبدیل منابع درآمدی نفت و گاز به سرمایه‌های تولیدی. در جهت تقویت این زمینه‌ها لازم است تا دولت در برنامه‌های اجرایی خود، بر ایجاد تعادل منطقی بین استفاده از منابع (منابع زمینی، مالی، فن‌آوری، مدیریتی، سوخت و انرژی، مواد اولیه و منابع و سرمایه‌های انسانی) و اصل بهره‌وری، تاکید جدی نماید. علاوه بر این لازم است تا با توسعه برنامه‌های عمرانی - عمران روستایی و شهری، تاسیسات و

در مقاطعی از تاریخ کشورها، ضرورت نگاه از منظر الزام‌ها و اقتضاها به مسایل بنیادی و اساسی که منشأ اقتصادی دارند، در دستور کار رهبران و سیاست‌گذاران قرار می‌گیرد. این نوع توجه، توجهی مسوولیت‌محور و راهبردی است که می‌تواند در مسیر رشد و توسعه کاملاً اثرگذار باشد. اهمیت این موضوع چنان است که در وهله نخست نمی‌باید نگاهی دورهای و گذرا به آن داشت. علاوه بر این، نمی‌باید به عنوان یک «مقوله دولتی» به آن نگاه کرد و در حد ابلاغ چند بخشنامه و یا برگزاری یکی، دو جلسه کارشناسی و سپردن به کارگروه‌ها، بسنده به موضوع و پردازش آن نمود. در ادامه به این پرسش می‌پردازیم که چگونه باید در مسیر عملیاتی ساختن موضوع اقتصاد مقاومتی «عمل و اقدام» نمود؟ موضوع را به سه سرفصل اصلی می‌توان تقسیم کرد. یکم فلسفه اقتصاد مقاومتی و اهداف غایی آن. دوم، بیان مصادیق و مولفه‌ها و عناصر آن و سوم زمینه‌های اساسی در تاکید بر عمران و زیرساخت‌ها، تولید و تجارت و حمل‌ونقل که در راستای کارآفرینی و تولید و چرخه اقتصادی، حائز اهمیت هستند.

۱ فلسفه اقتصاد مقاومتی و اهداف غایی آن

به نظر می‌رسد که در اولین قدم لازم باشد به فلسفه اقتصاد مقاومتی و اهداف آن توجه شود. فلسفه اقتصاد مقاومتی را می‌تواند در جهت رشد و توسعه اقتصادی در شرایط خاص دانست. این شرایط خاص صرفاً به بحران و یا عارضه‌های ناشی از وضعیت‌های اضطرار و سوانح غیرقابل پیش‌بینی مثل سیل و زلزله و... محدود نمی‌شود. بلکه اتخاذ هر تصمیم و اراده‌ای برای «رشد و توسعه» می‌تواند عامل و انگیزه و انگیزشی برای تبیین اقتصاد مقاومتی باشد.

به این ترتیب، فلسفه اقتصاد مقاومتی دارای ماهیتی درون‌زا برای ایجاد انرژی در به حرکت آوردن موتورهای پیش‌ران امر توسعه و رشد اقتصادی است.

چیستی اقتصاد مقاومتی، احیای ظرفیت‌های بومی و ملی برای ایجاد تحرک مطلوب در بسترهای پیش‌ران مرتبط با زیرساخت‌های اصلی اقتصاد است. در همین راستا، هدف از اقتصاد مقاومتی سمت و سو دادن به سیاست‌های کلان و خرد کشور و سیاست‌گذاری‌های مرتبط با سیاست‌های مالی (به معنای تهیه جایگاه‌های مصرف منابع مالی کشور) و سیاست‌های پولی (به معنای تعیین حجم پول در جریان در کشور و حجم نقدینگی) است.

برنامه چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور، یکی از مهم‌ترین اسناد بالادستی برای تنظیم برنامه‌های ادواری پنج‌ساله کشور است. متأسفانه طی دو دولت قبلی به آن کم‌توجهی شد و در نتیجه آن، عملاً در رسیدن به اهداف مطرح‌شده در دو برنامه ادواری توسعه، اختلال و

برای پاسخ به یک دوره اقتصادی و خاص (مثلاً بحران) پاسخ می‌دهد. به عبارتی، مقاومت اقتصادی صرفاً مقوله‌های دورهای و گذراست، در حالی که «اقتصاد مقاومتی» موضوعی بنیادی و محوری است که تمامی فرآیندهای رشد و توسعه را پوشش می‌دهد. داده‌های اقتصاد مقاومتی، داده‌هایی پایدار و نهادینه هستند. به عنوان نمونه وقتی صحبت از «کارآفرینی» در اقتصاد مقاومتی می‌شود، اساساً با موضوع «اشتغال‌زایی کاذب» تفاوت جدی احساس می‌شود. کارآفرینی، نوعی نهادینگی اقتصادی است در حالی که اشتغال‌زایی، عمل و اقدامی غیرپایدار، غیرمولد و غیرتولیدی است. اشتغال‌زایی کاذب، هیچ پیوستی با عملیات تولید و عملیات زنجیره‌ای یک اقتصاد پویا، درون‌زا، پیشرو و برون‌گرا ندارد. مثالی ساده در این ارتباط می‌تواند تبیین‌کننده موضوع باشد. نمی‌دانم سوار متروی شهری شده‌اید یا خیر. اگر شده‌اید، قطعاً دیده‌اید که چگونه اشتغال‌زایی شده

است. اشتغال‌زایی از طریق فرصت‌یابی تعداد کثیری دست‌فروش که دقیقاً بین ۱ تا ۲ درصد مسافران هر پیک سفر را تشکیل می‌دهند. کاری که این افراد انجام می‌دهند، در قالب و پیرو سیاست‌های کارآفرینی نیست، بلکه نوعی اشتغال‌زایی کاذب و بی‌معنی است که چنانچه مدیریت مترو اراده کند می‌تواند مانع فعالیت این قشر شود. کارآفرینی، به مفهوم خلاقانه یک فرآیند معنادار در چرخه و زنجیره فعالیت‌های اقتصادی است که دارای خصلت نهادینگی و پایداری اقتصادی باشد.

۳ اقتصاد مقاومتی و عمران و توسعه زیرساخت‌ها

کشور ما در حال حاضر به نحوی موکد و جدی، نیازمند توجه به مقوله «عمران و زیرساخت‌ها» است. این مقوله شامل موارد زیر می‌شود. ۱-۳ توجه به عمران و زیرساخت‌ها در زیربخش تاسیسات تصفیه آب آشامیدنی و تمامی شبکه‌های

آب‌رسانی بهداشتی، از تصفیه‌خانه‌ها به بازار مصرف خانگی، آب ذخیره سدها برای کشاورزی و هدایت و مدیریت آب‌های سطحی حاصل از باران و برف است. علاوه بر این به مدیریت و نظارت آب‌های زیرزمینی باید اشاره داشت که مقوله عمران تاسیسات زیربنایی کشاورزی و عمران روستایی را در دستور کار قرار می‌دهد.

۲-۳ عمران روستایی که اقدامی محوری و پایدار برای ایجاد اشتغال پایدار و کارآفرینی است، ماهیتاً باعث افزایش ضریب ماندگاری اهالی روستا و ایجاد تولید و جذب نیروی کار شده و زمینه را برای مقاوم شدن اقتصاد روستایی، به عنوان بخشی از اقتصاد مقاومتی ملی، تدارک و پشتیبانی می‌نماید.

۳-۳ ضرورت بسط فعالیت‌های مرتبط با عمران روستایی در زیربخش تاسیسات آب، برق، گازرسانی، احداث جاده‌های دسترسی و خانه‌سازی و تاسیسات بهداشتی و درمانی که می‌تواند عاملی موثر برای افزایش ضریب ماندگاری اهالی روستا در روستا گردد. ۴-۳ توجه به عمران و زیرساخت‌ها در زیربخش تاسیسات شهری با تاکید بر شبکه‌های برق‌رسانی از مراکز تولید انرژی برق به بازارهای مصرف. متأسفانه کهنگی و قدمت این بخش از شبکه‌ها، عملاً موجب هدر رفت انرژی برق شده و زمینه را برای افزایش سرانه مصرف انرژی در کشور فراهم نموده است.

۵-۳ توجه به عمران تاسیسات زیربنایی حمل‌ونقل ریلی، زمینی و دریایی که ماهیتاً می‌تواند زمینه‌ای برای استقرار سرمایه‌های زیربنایی در جهت ایجاد قابلیت‌های «پیش‌ران» توسعه شود. ۶-۳ توجه به عمران مناطق محروم که می‌تواند منجر به ارتقای سطح بهره‌وری در کشاورزی، کارآفرینی و توسعه همگن و متعادل کشور گردد.

علاوه بر موارد فوق، شایسته است تا به مقوله‌های اداری توجه داد که وجود سازمان‌های هم‌عرض و سیستم‌های موازی، موجبی برای افزایش هزینه‌های اداری و مصرف بی‌دلیل بودجه کشور تلقی می‌شود. این فرآیندها، به هیچ عنوان، قابل توجیه علمی در یک اقتصاد مقاومتی نیست.

نتیجه‌آنگاه:

گفتمان توسعه‌ای، فرآیندی ملی است و سخن از عمران، سخن از زیرساخت‌هایی است که می‌تواند با تأثیرگذاری بر بهره‌وری ملی، موجب کاهش هزینه‌های سربر ناشی از ضعف زیرساخت‌های بنیادهای شهری و روستایی گردد.

اقتصاد مقاومتی، دارای پیوندی تنگاتنگ با مقوله عمران و توسعه زیرساخت‌هاست. نگاه به توسعه از این منظر، نگاهی برخاسته از نهادینگی اقتصاد مقاومتی در نهادهای اجتماعی و مردم‌گرایانه است. مردمی کردن اقتصاد، یکی از اهداف مورد انتظار از مبحث اقتصاد مقاومتی است. مقوله‌ای که می‌تواند تشویقی تمام‌پوش برای فعالیت بنگاه‌های اقتصادی در فضای پاک تولید و رفتارهای تجاری-صادراتی شود.

مقاوم‌سازی اقتصاد

طرح‌های عمرانی نیمه‌کاره، عبور از گذشته و خوش‌بینی به آینده

با توجه به تلاش‌های دولت یازدهم در بهبود شرایط اقتصادی کشور، روح تازه‌ای در پروژه‌های عمرانی کشور دمیده شده است. امروز امید زیادی در میان مردم و فعالان اقتصادی برای تغییر شرایط به وجود آمده و جنب‌وجوشی تازه در عرصه اقتصاد رخ داده است که به توسعه و تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام عمرانی کمک قابل توجهی خواهد کرد. همچنین اجرای سیاست ابلاغی مقام معظم رهبری درباره اقتصاد مقاومتی باعث می‌شود تا از ظرفیت‌های داخلی بهترین استفاده را داشته باشیم و بتوانیم با عبور از شرایط نامناسب فعلی، به پیشرفت و توسعه دست یابیم. اجرای سیاست اقتصاد مقاومتی تأثیر بسزایی در توسعه پایدار، بالا بردن سطح رشد در تمامی ابعاد، ایجاد انگیزه برای بالفعل نمودن پتانسیل‌های بالقوه و برآوردن انتظارات مردم مناطق محروم برای اجرایی شدن پروژه‌های عمرانی خواهد داشت.



■ مهدی رضا پیشان
دبیر اول کمیسیون
عمران مجلس

توجه به پروژه‌های عمرانی به مقاوم‌سازی اقتصاد منجر خواهد شد؛ وقتی زیرساخت‌ها در محورهایی چون راهسازی، سدسازی، آب و برق و ... فراهم شود، بخش کشاورزی نیز که از بخش‌های مهم در اقتصاد کشور است و حرف اول را در اشتغال‌زایی می‌زند، بهبود پیدا می‌کند، تولید رونق می‌یابد و امکانات لازم برای سایر تولیدکنندگان نیز فراهم می‌شود.

به رغم چنین تأکیدها و ضرورت‌هایی همچنان بسیاری از پروژه‌های عمرانی نیمه‌کاره مانده‌اند اگر چه با بهبود شرایط بین‌المللی، آزادسازی منابع بلوکه‌شده و مدیریت بهتر در اقتصاد، می‌توان به تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام عمرانی و تملک دارایی‌ها خوش‌بین بود. اولین و مهم‌ترین مانع در این مسیر، نبود اعتبارات و تامین منابع مالی در بحث تملک دارایی‌هاست. مسأله‌ای که باعث شده حجم بیشتری از پروژه‌ها از دوره گذشته باقی‌مانده نیز یکی از دیگر مشکلات پیش‌روی پروژه‌های عمرانی است، چرا که محدودیت‌های بین‌المللی باعث تأخیر در اجرای برخی پروژه‌ها شده است.

همچنان تا تحقق اهداف مورد نظر در زمینه تقویت زیرساخت‌های عمرانی راه زیادی در پیش است اما با توجه به اقداماتی که در اولویت کاری دولت روحانی در ارتباط با پروژه‌های عمرانی قرار گرفته است و تخصیص بودجه برای تکمیل پروژه‌های مهم و آن‌هایی که بالای ۸۰ درصد پیشرفت دارند، می‌توان به آینده خوش‌بین بود. بودجه سال ۱۳۹۳ به واقعیت‌های اقتصادی بسیار نزدیک است و بنابراین امیدواریم با استفاده از بودجه عمرانی امسال بتوانیم بسیاری از پروژه‌های نیمه‌تمام را تکمیل کنیم و با موفقیت در این بخش بسیاری از مشکلات حوزه حمل‌ونقل، مسکن و حوزه‌های مرتبط دیگر را نیز برطرف کنیم.



با بهبود شرایط

بین‌المللی، آزادسازی منابع بلوکه‌شده و مدیریت بهتر در اقتصاد، می‌توان به تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام عمرانی و تملک دارایی‌ها خوش‌بین بود. اولین و مهم‌ترین مانع در این مسیر، نبود اعتبارات و تامین منابع مالی در بحث تملک دارایی‌هاست.



بخش خصوصی برای مشارکت در طرح‌های عمرانی ثبات می‌خواهد

اقتصاد مقاومتی و طرح‌های عمرانی
در میزگردی با حضور **ابراهیم بهادرانی**، **مسعود خوانساری** و **حجت‌الله میرزایی**

هشتاد درصد آن‌ها اجرایی شده باشد نیز در صورت اتمام نه‌تنها نمی‌توانند باری از دوش اقتصاد کشور را بردارند بلکه به زیان آن هم خواهند بود. رییس کمیسیون حمل و نقل و ارتباطات اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی تهران با تاکید بر اینکه لازمه اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی تخصیص صحیح منابع است، در این راستا، جلوگیری از ادامه اجرای بسیاری از طرح‌های عمرانی‌ای که کلنگ آن در دولت قبل زده شده را الزامی می‌داند. اما حجت‌الله میرزایی دیگر میهمان آینده‌نگر، با بیان اینکه هدف از اجرایی کردن پروژه‌های عمرانی توسعه اقتصادی و افزایش توانمندی نظام اقتصادی و اجتماعی است، تاکید می‌کند که افزایش انعطاف‌پذیری نظام اقتصادی در مقابل تغییرات خارجی هم بستر شکل‌گیری و هم هدف محوری اقتصاد مقاومتی است. متن پیش رو حاصل میزگرد «آینده‌نگر» با حضور ابراهیم بهادرانی دبیرکل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، مسعود خوانساری رییس کمیسیون حمل و نقل و ارتباطات اتاق تهران و همچنین حجت‌الله میرزایی استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی است که در طبقه پنجم ساختمان اتاق تهران و به میزبانی دبیرکل برگزار شد.

عظیم محمودآبادی: نسبت اقتصاد مقاومتی و اجرای طرح‌های عمرانی موضوع میزگرد این شماره «آینده‌نگر» است. در حالی که طی دوران فعالیت دولت گذشته طرح‌های عمرانی متعددی کلید خورده بود که اکثر آن‌ها در نهایت به بهره‌برداری نرسیدند، اخیراً محمدباقر نوبخت سخنگوی دولت، در سخنانی اعلام کرد دولت یازدهم تنها منابع طرح‌هایی را تامین خواهد کرد که به لحاظ فیزیکی هشتاد درصد پیشرفت داشته‌اند. در این صورت بسیاری از طرح‌های عمرانی نیمه‌تمام، در صورت ادامه کار، از دریافت اعتبارات دولتی محروم خواهند بود و پرسش اینجاست که آیا بخش خصوصی حاضر خواهد شد بار اجرا و اتمام برخی از این پروژه‌ها را برعهده بگیرد؟ ابراهیم بهادرانی، دبیرکل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران معتقد است ایجاد انگیزه برای بخش خصوصی جهت ورود به پروژه‌های عمرانی از لوازم اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است و وجود «مثبت سرمایه» را پیش شرط اعتماد فعالان این بخش برای برعهده گرفتن پروژه‌های عمرانی می‌داند. در همین حال مسعود خوانساری می‌گوید در میان طرح‌های نیمه‌تمام بازمانده از دولت قبل، حتی بسیاری از طرح‌هایی که ممکن است





ابراهیم بهادرانی:
تازمانی که
رشد، ثبات
نداشته باشد،
سرمایه گذاری
بخش خصوصی
نمی تواند به طور
مداوم داخل
اقتصاد تزیریق
شود چراکه با
وجود نوسانات
برای عاملین
اقتصادی نگرانی
به وجود می آید.

موضوع بحث ما «اقتصاد مقاومتی و طرح‌های عمرانی» است. جناب آقای بهادرانی، به اعتقاد شما الزامات و پیش‌زمینه‌های سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در پروژه‌های عمرانی، چیست؟

بهادرانی: در ابتدا باید اشاره کنیم که در بودجه ۱۹۵ هزار میلیارد تومانی امسال، حدود ۶۷ هزار میلیارد تومان درآمد از محل فروش نفت و گاز دیده شده که از این رقم ۳۸ هزار میلیارد ریال به عنوان اعتبارات عمرانی در نظر گرفته شده است. بنابراین اگر بگوییم که همه بودجه عمرانی هم در جهت صحیح مصرف می‌شود، هنوز بخشی داریم که بودجه جاری‌مان را به بودجه فروش نفت وصل کرده‌ایم. فقط این نیست؛ مثلاً فروش شرکت، فروش یک دارایی است که داریم می‌فروشیم و در هزینه‌های جاری از آن استفاده می‌کنیم. بنابراین اگر بخواهیم به شکل اولویت و مرحله‌ای به بودجه و درآمدهای نفتی‌مان نگاه کنیم متوجه می‌شویم که انجام طرح‌های عمرانی در اولویت قرار دارد و برای همین باید ابتدا پروژه‌های عمرانی‌مان از آن محل تامین شوند و مخارج مسائل جاری‌مان را از محل درآمدهای مالیاتی و غیره تامین کنیم که البته تا رسیدن به این مرحله فاصله زیادی داریم. اتفاقاً توجه به این مساله هم در جهت همین سیاست‌های اقتصاد مقاومتی است که از سوی مقام معظم رهبری ابلاغ شده است. این کار در نهایت می‌تواند به مقاومت‌سازی و در عین حال پویایی اقتصادمان منجر شود.

ولی آیا این روش هم به دولتی‌تر شدن طرح‌های عمرانی نخواهد انجامید؟ قطعاً بهتر است که در آمد نفت را صرف بودجه جاری نکنیم و آن را به سمت زیرساخت‌ها هدایت کنیم اما اگر قائل به ضرورت دولت‌زدایی از اقتصاد و به طور مشخص طرح‌های عمرانی باشیم هزینه کردن درآمدهای نفتی برای آن، چه نسبتی با هدف ما دارد؟

بهادرانی: یک وقت ما می‌خواهیم هدف‌گذاری کنیم؛ خوب هر هدفی را می‌توانیم برای رشد اقتصادی کشور در نظر بگیریم. اما زمانی هست که می‌خواهیم واقعیت‌ها را بررسی کنیم و براساس واقعیت‌ها راهکار ارائه بدهیم در اینصورت قطعاً روش متفاوتی خواهیم داشت. واقعیت بودجه مملکت ما چیزی است که ابلاغ شده و همه دستگاه‌ها مجبورند مخارج خود را با آن تنظیم کنند و در مجلس نیز تصویب شده است. در مرحله اول رشدهایی که در سال‌های مختلف بودجه جاری داشته‌ایم را باید بررسی کنیم و جلوی رشد بی‌دلیل و بی‌هدف هزینه‌های برخی دستگاه‌ها را بگیریم. باین کار در واقع می‌توانیم از افزایش بی‌جهت هزینه منابع نفتی و زیرزمینی کشورمان در موارد غیر ضرور جلوگیری کنیم. مثلاً خرید ساختمان و مواردی از این دست که در وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های مختلف شاهد هستیم برای دولت هزینه دارد و این هزینه از همین محل درآمدهای نفتی تامین می‌شود که باید کاهش یابد. اگر بخواهیم در بخش عمرانی

مردم سرمایه‌گذاری کنند، برای انجام آن راهکاری اساسی وجود دارد که تجربه آن در همه دنیا وجود دارد. راهکارش هم این است که به هر حال یکسری موارد هست که برای بخش خصوصی هزینه کردن در آن‌ها توجیه دارد و فضا و امکاناتی ایجاد می‌کنند که بخش خصوصی در آنجا سرمایه‌گذاری کند. مثلاً در بحث راهسازی و اتوبان‌ها این چیزی نبود که قبلاً سازمان‌های نیمه‌دولتی یا مردم در آن سرمایه‌گذاری کنند. اما اکنون کاری انجام شده که بانک‌ها و سازمان‌های نیمه‌دولتی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در این بخش‌ها هستند. یکسری کارها در برخی پروژه‌ها وجود دارد که دولت انجام می‌دهد اما قابل انتقال به بخش خصوصی است. منتها باید از طریق راهکارهای خودش این انتقال انجام شود. در واقع باید کاری کرد که بخش خصوصی برای تقبل اجرای این طرح‌ها علاقه‌مند شود و تضمین‌های لازم به آن‌ها داده شود و همچنین از نوساناتی که باعث متضرر شدن بخش خصوصی می‌شود جلوگیری به عمل آید، که آن‌ها بتوانند بدون واهمه از مشکلات پیش‌بینی نشده کار را برعهده بگیرند. نباید طوری باشد که پیمانکار کاری را انجام دهد و پولش پرداخت نشود یا بخش خصوصی به بانک بدهکار شود و از این طرف پولش پرداخت نشود و به ورشکستگی بخش خصوصی بیانجامد. اگر یکی از این اتفاقات بیفتد، قطعاً سایرین از تکرار آن می‌ترسند. بنابراین یکی از راهکارها همین است که هر چه زودتر معوقات بخش خصوصی پرداخت شود. دوم اینکه یکسری کارهایی داریم که اکنون ممکن است برای بخش خصوصی توجیه نداشته باشد و برای همین لازم است ابتدا دولت یکسری سرمایه‌گذاری‌های اولیه را در آن بخش‌ها انجام دهد تا برای بخش خصوصی توجیه‌پذیر شود. از این دست موارد در مملکت زیاد داریم اما مشکلی که وجود دارد اینکه متأسفانه تعداد پروژه‌هایی که ما شروع می‌کنیم خیلی بیشتر از منابع ماست. اصلاً نباید معیار کارایی نمایندگان مجلس تعداد آغاز اجرای پروژه‌های عمرانی و غیره در حوزه‌های انتخابیه‌شان باشد. من خود زمانی که در سازمان برنامه و بودجه بودم، در زمان تصویب بودجه، چالش‌های مختلفی با نمایندگان مجلس داشتم و اصرار می‌کردم که طرح جدید شروع نکنند چراکه منابع‌مان این اجازت را به ما نمی‌داد و نباید آن را به گونه‌ای تخصیص می‌دادیم که طرح‌هایی که شروع شده متناسب با هدف به نتیجه نرسد. ولی متأسفانه این کارها تحت فشارهای مختلفی صورت می‌پذیرفت که باید آسیب‌شناسی شود. مثلاً در مجلس درآمدی ایجاد می‌کردند که به تناسب آن بتوانند بعضی از پروژه‌ها را اجرا کنند. البته این مساله‌ای که می‌گویم عمومیت ندارد اما بعضاً این اتفاق می‌افتاد. اگر قرار شود که اینگونه عمل کنیم، نه به اهداف سیاست اقتصاد مقاومتی می‌رسیم، نه تخصیص بهینه‌ای از منابعی که در اختیار داریم در داخل مملکت انجام داده‌ایم. به طور خلاصه باید کاری کنیم که اقتصادمان در مقابل چالش‌هایی که وجود دارد، مقاوم شود و رشدمان

پویایی خودش را داشته باشد. اکنون رشد ما نه تنها پویایی ندارد بلکه نوسانش هم خیلی شدید است. برنامه‌ها را نگاه کنید، رشدمان در برنامه اول بالای ۵ درصد بوده و در برنامه دوم به ۲ درصد رسیده است. در برنامه سوم دوباره بالای ۵ درصد رسیده و در برنامه چهارم به حدود ۲ درصد رسیده است و از سال ۹۰ به بعد هم که منفی شده و هنوز هم درحالت رکود قرار داریم. این نشان می‌دهد که اقتصاد ما به گونه‌ای تنظیم شده که نمی‌تواند در اثر شوک‌ها و چالش‌های به وجود آمده، به ثبات و رشد ادامه دهد و تا زمانی که رشد، ثبات نداشته باشد، سرمایه‌گذاری بخش خصوصی نمی‌تواند به طور مداوم داخل اقتصاد تزیریق شود چراکه با وجود نوسانات برای عاملین اقتصادی نگرانی به وجود می‌آید. بنابراین باید دولت کاری کند که ثباتی را به وجود آورد و هدفگذاری کند. در درجه اول لازم است فروش دارایی، صرف ایجاد دارایی برای کشور شود که در این میان البته که نفت و گاز... هم استثنای نیستند. در واقع بودجه‌های جاری باید از محل درآمدهای مالیاتی و سایر درآمدهای غیرنفتی تامین شود. بعد از این کار باید یکسری کارها از دوش دولت برداشته شود. به هر حال در شرایط فعلی، اقتصادمان دچار مشکل است و این کار (کاستن از نقش دولت در اقتصاد) هم می‌تواند به ثبات اقتصادی کشور کمک کند و هم پروژه‌ها به مردم داده می‌شود تا تشویق شوند که در این زمینه‌ها سرمایه‌گذاری کنند. ضمن اینکه امنیت اقتصادی هم برایشان ایجاد خواهد شد تا با پرداخت پول به موقع و خوش‌حسابی با کسانی که به آن‌ها تعهد داده است، شرایط بهبود یابد. در مرحله دوم هم باید زمینه‌سازی بشود تا پروژه‌هایی که برای مردم توجیه ندارد، توجیه‌پذیر شود. در نهایت هم کاری کنند که اقتصاد مردم تقویت شود و این امکان فراهم شود که سرمایه‌گذاری کنند.

با این توضیح، شما دو عامل را مهم‌ترین مسئله می‌دانید. یکی اینکه برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی ایجاد انگیزه شود تا آن‌ها برای طرح‌های عمرانی ملی حاضر به سرمایه‌گذاری بشوند و دوم اینکه پروژه‌های عمرانی توجیه اقتصادی داشته باشند و از این پروژه‌ها سیاست‌زدایی و تبلیغات‌زدایی شود.

بهادرانی: حتی خود دولت را نباید از این قضیه مبرا دانست. مسئولان دولتی نیز ممکن است با طرح‌های استانی وارد این فاز سیاسی و تبلیغاتی شوند.

آقای میرزایی اگر بخواهیم از منظر اقتصاد کلان به این بحث وارد شویم طرح‌های عمرانی اساساً چه اهمیتی در توسعه اقتصادی دارند و با توجه به ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، اهمیت اجرای طرح‌های عمرانی برای مقاومت‌سازی اقتصاد کشور چه می‌تواند باشد؟

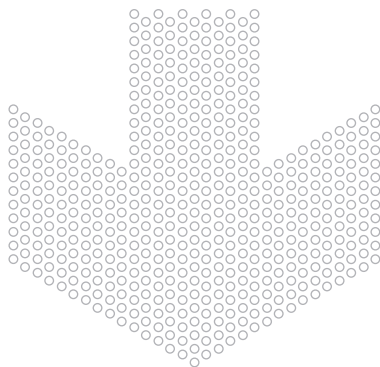
میرزایی: اقتصاد مقاومتی دارای یک هدف محوری و زمینه و ضرورت تاریخی است و آن اینکه قدرت



انعطاف‌پذیری نظام اقتصادی را در مقابل شوک‌های خارجی و تحولات پیش‌بینی‌نشده داخلی افزایش دهد. در کشورهای توسعه‌یافته، تجربه نسبتاً طولانی‌ای در مدیریت اقتصادی وجود دارد که از دهه ۱۳۳۰ تلاش کرده‌اند آثار و پیامدهای شوک‌هایی که خارج از سیستم یا داخل سیستم (سیستماتیک یا غیرسیستماتیک) اتفاق می‌افتد مثل ادوار تجاری یا شوک‌های نفتی یا شوک‌های ناشی از حوادث طبیعی را به حداقل برسانند تا اقتصادشان بتواند از قدرت انعطاف‌پذیری بالاتری برخوردار باشد. ادبیات خیلی گسترده‌ای هم در این زمینه تحت عنوان Economic Resilience شکل گرفته که در زبان فارسی به «تاب‌آوری اقتصادی» ترجمه شده است. در کشور ما به نظر می‌رسد مهم‌ترین هدفی که اقتصاد مقاومتی پیگیری می‌کند، افزایش توان انعطاف‌پذیری نظام اقتصادی است. اما به روشنی می‌توان گفت انعطاف‌پذیری رابطه مستقیمی با بنیان‌های توسعه کشور دارد. یعنی به اندازه‌ای که کشور پا در مسیر توسعه می‌گذارد و توسعه پیدا می‌کند، قدرت انعطاف‌پذیری‌اش در مقابل شوک‌های خارجی یا تحولات پیش‌بینی‌نشده داخلی افزایش پیدا می‌کند. پس می‌توانیم بگوییم که دستیابی به یک اقتصاد مقاوم چیزی نیست جز دستیابی به یک اقتصاد توسعه‌یافته عمده محورهایی که در ابعاده اقتصاد مقاومتی وجود دارد، عملاً مسیر توسعه را هموار می‌کند. از جمله تاکید بر شکل‌گیری اقتصاد دانش‌بنیان و تاکید بر توازن منطقه‌ای و نیز توجه به ارتقاء و انباشت سرمایه انسانی مسیرهای ضروری توسعه را هموار می‌کنند و از این طریق قدرت مقاومت اقتصاد را در مقابل تحولات خارجی و داخلی افزایش می‌دهند. از طرف دیگر طرح‌های عمرانی هم از ابتدایی که پیگیری شده - از اولین برنامه عمرانی ایران در سال ۱۳۲۷ تا به امروز - هدف اصلی‌اش ایجاد بنیان‌های لازم برای توسعه بوده است. بخشی از این‌ها که کاملاً هدف مشخصی دارند، کاهش آسیب‌هایی است که از طریق همین شوک‌ها به اقتصاد وارد می‌شود مانند پروژه‌های سدسازی که قدرت مقاومت ما را در مقابل یک شوک خارجی مثل باران‌های سیل‌آسا یا وقوع سیل افزایش می‌دهد. یا توسعه شبکه راه‌ها، برق‌ها یا شبکه‌های مخابراتی، ایجاد مجتمع‌های دانشگاهی، آموزشی و پژوهشی، بهداشتی و درمانی بخشی از مسیری بوده که می‌توانسته بنیان‌های توسعه را ایجاد کند و هدف نهایی‌اش ایجاد مقاومت‌های لازم در اقتصاد کشور در مقابل همین آسیب‌های خارجی و بیرونی و یا آسیب‌هایی است که در داخل ممکن است رخ دهد. به همین دلیل هم بخش زیادی از پروژه‌های عمرانی اگر به طور اندیشیده، عالمانه و براساس نیازهای اقتصاد کشور شکل گرفته باشد، می‌تواند مسیر توسعه را اصلاح کند؛ مشروط به اینکه براساس اندیشه و مطالعه درستی شکل گرفته باشد و به عنوان ابزاری که زیرساخت‌های فیزیکی را در اقتصاد افزایش می‌دهد یا زیربنایی که امکان انباشت سرمایه انسانی

را فراهم می‌سازد، عمل کند. در این صورت است که اجرای پروژه‌های عمرانی هم ضروری به نظر می‌رسد. **II** برخی از کارشناسان بوجه معتقدند که طرح‌های عمرانی آخرین اولویت اقتصادهایی هستند که شرایط چندان عادی بر آن‌ها حاکم نیست. مثلاً در مورد اقتصاد کشور ما برخی معتقدند نباید اجرای طرح‌های عمرانی اولویت هزینه‌های کشور شده شود. در واقع حرف آنان این است که اگر مباحث دیگر اقتصاد حل شد و بنیه مالی باقی ماند، می‌توانیم آن را صرف پروژه‌های عمرانی کنیم و گرنه اختصاص منابع مالی به طرح‌های عمرانی در اقتصادی که به شکلی دچار بحران است چندان منطقی نیست. نظر شما چیست؟

میرزایی: نه الزاماً، وضعیتی که به تعبیر شما اکنون کارشناسان به آن اشاره دارند، وضعیتی است که محصول و دستاورد سیاست‌گذاری‌های نادرست گذشته است و عملاً پروژه‌های عمرانی جایگاه و اهمیت حاشیه‌ای در سیاست‌گذاری پیدا می‌کنند. این رویکرد و تلقی نادرست اساساً با فلسفه پروژه‌های عمرانی فاصله زیادی دارد. پروژه‌های عمرانی محملی برای سرمایه‌گذاری‌های بالاسری بلندمدت بخش عمومی هستند و بر همین اساس حتی مفاهیم موجود در ادبیات بودجه‌ای کشور اصلاح شد و عنوان «اعتبارات عمرانی» به «اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای» تغییر کرد. یعنی پروژه‌های عمرانی مسیری برای سرمایه‌گذاری‌های بالاسری اقتصادی و اجتماعی به‌منظور ایجاد زمینه‌ها و صرفه‌های مکانی و مقیاس برای سرمایه‌گذاری مستقیم مولد بخش خصوصی است. که از این جهت یک زمینه و ضرورت اجتناب‌ناپذیر برای توسعه است. بخش مهمی



بهادرانی: ثبات اقتصادی؛ لازمه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در طرح‌های عمرانی است

میرزایی: هدف از اجرای طرح‌های عمرانی توسعه اقتصادی است

خوانساری: بخش خصوصی بهتر می‌تواند طرح‌های عمرانی را اجرا کند

از هزینه‌های جاری معطوف به حفظ و نگهداری و انباشت همین سرمایه‌های به دست آمده از طریق پروژه‌های عمرانی است. به همین دلیل بخش مهمی از هزینه‌های عمرانی جاری به خودی خود و فی‌نفسه هیچ موضوعیتی ندارند بلکه صرفاً اعتباراتی هستند که برای حفظ و نگهداری سرمایه به دست آمده از محل سرمایه‌گذاری‌های عمرانی است. اکنون اتفاقی که افتاده کاملاً عکس این است. به طوری که ما اولویت را به اعتبارات جاری داده‌ایم و اعتبارات عمرانی هم در صورتی که منابعی در اختیارمان باشد یا ظرفیت اجرایی داشته باشند، در دستور کار دولت قرار می‌گیرند که این با روح اقتصاد مقاومتی در تعارض است.

II کماینکه از ۱۲۸ هزار میلیارد تومانی که پارسال به عنوان بودجه ۱۳۹۲ مطرح بود، تنها حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان برای بودجه‌های عمرانی به کار گرفته شد.

میرزایی: یعنی چیزی در خوشبینانه‌ترین برآورد حدود ۱۰ درصد.

II آقای خوانساری، از آنجا که آقای میرزایی اهمیت این پروژه‌ها را برای توسعه اقتصادی کشور و همین‌طور مقاومت‌سازی آن مطرح کردند، بفرمایید که به لحاظ کارشناسی پروژه‌هایی که در دهه گذشته اجرایی شده یا در آستانه اجرایی شدن قرار گرفته، توجیه اقتصادی داشته است یا خیر؟ برای مثال می‌بینیم شهرهایی که چندان فاصله زیادی از هم ندارند و کنار هم هستند، دارای فرودگاه‌های مجزا هستند در صورتی که مسافت این دو شهر شاید از نظر اقتصادی برای احداث فرودگاه خیلی توجیه‌پذیر نباشد. در این خصوص ممکن است انگیزه‌های غیر کارشناسی در میان باشد و برای مثال احداث فرودگاه در یک شهر به موفقیت و تلاش نماینده آن شهر در مجلس تعبیر شود و برای رای‌آوری در دور بعدی انتخابات مجلس موثر باشد...

خوانساری: فکر می‌کنم ویژگی بحث اقتصاد مقاومتی این است که واقعا یک نگاه منطقی به اقتصاد داشته باشیم. اگر بخواهیم در یک جمله آن را خلاصه کنیم یعنی اقتصاد را با منطق خودش اداره کنیم و دخالت‌های سیاسی، قومی، قبیله‌ای و رانتی را نداشته باشیم. در مورد بحث طرح‌های عمرانی هم اگر بخواهیم تعریف درستی داشته باشیم باید نگاهمان را در این مورد تغییر دهیم و تعریف طرح‌های عمرانی را دوباره از نو بنویسیم. آنچه مسلم است در سال‌های گذشته از ابتدای انقلاب تاکنون ما طرح‌های زیادی را اجرا کردیم که قطعاً اگر اجرا نمی‌کردیم تصمیم درست‌تری گرفته بودیم و وضعیت بهتری داشتیم.

II اگر در این خصوص نمونه‌هایی هم در ذهن دارید بفرمایید. یعنی مصادیق طرح‌هایی که اجرا نشدنشان مفید تر بود.

خوانساری: ابتدا تاکید کنم اگر واقعا فضای کسب‌وکار را بهبود دهیم و اجازه دهیم که بخش خصوصی



مسعود خوانساری: در بحث طرح‌های عمرانی باید نگاهمان را در این مورد تغییر دهیم و تعریف طرح‌های عمرانی را دوباره از نو بنویسیم. در سال‌های گذشته از ابتدای انقلاب تاکنون ما طرح‌های زیادی را اجرا کردیم که قطعاً اگر اجرا نمی‌کردیم تصمیم درست‌تری گرفته بودیم و وضعیت بهتری داشتیم.



حجت‌الله میرزایی:
اقتصاد ریاضتی یک برنامه کوتاه‌مدت مربوط به گذار از شرایط خاص است و یک برنامه موقت است که در شرایط خاصی مانند سیل، زلزله، جنگ یا تحریم‌های خارجی وجود دارد مطرح می‌شود در صورتی که اقتصاد مقاومتی یک برنامه بلندمدت برای رسیدن به توسعه است.

فعالیت خود را انجام دهد و زمینه‌ها را فراهم کنیم، فکر می‌کنم خیلی از طرح‌هایی که دولت با هزینه‌های گزاف اجرامی کند بخش خصوصی مای تواند ارزان‌تر، بهتر و سریع‌تر اجرا کند. دومین اشکالی که در بخش طرح‌های عمرانی وجود دارد، این است که توجه کافی به بودجه سالانه برای طرح‌های عمرانی نداریم، پروژه‌هایی را کلنگ می‌زنیم که هیچ تناسبی با میزان اعتباراتمان ندارد. به همین دلیل همیشه در کشور ما تعداد فراوانی پروژه‌های عمرانی نیمه‌کاره وجود دارد که عملاً فشاری مضاعف بر اقتصاد کشور است و اگر قرار است پروژه‌های دو یا سه ساله تمام شود، به خاطر نبود اعتبار دستگاه‌های اجرایی حدود ۱۰ تا ۱۵ سال به طول می‌انجامد. فکر می‌کنم متوسط اجرای یک پروژه در کشور ما کمتر از ۱۰ سال نباشد در صورتی که الان میانگین آن در دنیا روزبه‌روز در حال کمتر شدن است و مثلاً حداکثر ۲ تا ۳ و نیم سال است. با در نظر گرفتن همه این جوانب درمی‌یابیم که چه هزینه بالایی مصرف می‌شود. طولانی شدن مدت اجرای پروژه‌ها در کشور ما ۲ دلیل عمده دارد؛ اول اینکه دولت دست به اجرای پروژه‌های زده که جزو وظایفش نبوده است. ثانیاً پروژه‌های که اجرای آن را کلید زده‌اند تناسبی با نیازهای کشور نداشته و در واقع طرحی غیر ضروری بوده است. نتیجه هم این می‌شود که به دلیل طولانی شدن زمان اجرای پروژه، آن طرح در واقع اقتصادی بودنش را از دست می‌دهد و به بیان دیگر تبدیل به پروژه یا پروژه‌هایی می‌شود که اجرایی شدنشان هیچ توجیه اقتصادی ندارد. مثلاً راه‌اندازی فرودگاه امام از ابتدا که شروع شد و کلنگ آن خورد تا وقتی که فاز اولش ساخته شد، نزدیک به ۴۰ سال طول کشید. در صورتی که ساخت یک فرودگاه در استانبول ترکیه از وقتی که استارت آن زده شد تا وقتی که به بهره‌برداری رسید، فقط ۱۸ ماه به طول انجامید. **□□** که قطعاً از استانداردهای بالاتر و کیفیت بهتری هم برخوردار است...

خوانساری: شک نکنید که همین‌طور است. بحث بعد هم همان‌طور که اشاره کردم، دولتی کردن پروژه‌هاست در صورتی که در همان زمان و هم‌پایه نیز آمادگی بخش خصوصی در مسورد فرودگاه امام وجود داشته و دارد که سرمایه‌گذاری‌های خارجی و داخلی به صورت مشترک انجام شود. ولی متأسفانه دید بسته‌ای که در اقتصاد ما وجود دارد باعث شده کمتر اجازه سرمایه‌گذاری خارجی در این زمینه‌ها داده شود. در داخل نیز شاید سرمایه‌گذاران ما احساس امنیت کافی برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های بزرگ نمی‌کنند که خود این مساله هم بر طولانی‌تر شدن اجرای طرح‌های عمرانی بی‌تأثیر نبوده است. نمونه دیگر پروژه بزرگراه تهران - شمال است؛ پروژه‌ای که سالیان سال است که در دست اجراست و دولت می‌خواهد آن را به سرانجام برساند. در حالی که بخش خصوصی نیز آمادگی دارد ولی امکان ورودش داده نشده است. در عوض راه‌های زیادی را امتحان کرده‌ایم که اگر بخواهیم اقتصادی فکر کنیم، قابل مقایسه

نیست. یعنی راه‌های ترددی که هر هفته بین تهران و شمال انجام می‌شود را مقایسه کنید با طرحی که حدود ۳۰ سال است که می‌خواهیم آن را اجرا کنیم. شما توجه کنید میزان سوختی که در این راه صرف می‌شود و استهلاکی که وجود دارد و زمانی که افراد صرف آن می‌کنند را اگر برای یک راه فرعی سرمایه‌گذاری می‌کردیم الان با چه وضعیت متفاوتی در این زمینه روبه‌رو بودیم. مثال بعدی در مورد یکی از زیربنایی‌هاست که به خصوص با راه‌اندازی و افزایش تولید منابعمان به خصوص در صنعت فولاد، کشور نیاز دارد و لازم است سریع‌تر به آن بپردازد، آن هم بحث ریل و راه‌آهن است. واقعیت این است که در بحث راه‌آهن سرمایه‌گذاری بسیار کمی انجام دادیم و می‌بینید که چقدر راه‌های فرعی روستایی که ممکن است چند روز یکبار، چند خودرو از آن عبور کنند را سرمایه‌گذاری کرده‌ایم اما همان‌طور که خود شما هم اشاره کردید کمتر به این مباحث از دید اقتصادی نگاه می‌کنیم بلکه بیشتر فشارهای سیاسی، اجتماعی و احساسی حاکم بر طرح‌های ماست. نمونه‌های این رویکرد در همه بخش‌ها وجود دارد. فرض کنید در بحث بیمارستان‌سازی، لابد می‌دانید که در اقصی نقاط کشور حتی در شهرهای خیلی کوچک بیمارستان ساخته شده است در صورتی که پزشک و امکانات مورد نیاز آن وجود ندارد. فرودگاه‌های زیادی ساخته شده و فکر می‌کنم الان ما نزدیک به ۶۰ فرودگاه در کشور داشته باشیم در صورتی که ۱۰ تا ۱۵ تای آن‌ها بیشتر فعال نیستند. این در حالی است که اگر فرودگاه کمتری می‌ساختیم و به صورت رایگان افراد را بین شهرهای هم‌جوار جابه‌جا می‌کردیم، قطعاً به نفع دولت و به صرفه‌تر بود. در بحث بهداشت، راه، راه‌آهن و هواپیما اگر دقت کنید خواهید دید که پروژه‌های زیادی را شروع کردیم که بسیاری از آن‌ها اقتصادی نبوده و در واقع نباید اجرای آن‌ها را کلید می‌زدیم. از سوی دیگر می‌بینیم برخی پروژه‌هایی را که دولت شروع کرده واقعاً باید توسط بخش خصوصی انجام می‌شد و در یک جمله فکر می‌کنم اگر بخواهیم بحث پروژه‌های عمرانی را تعریف کنیم در وهله اول باید ببینیم بخش خصوصی چقدر می‌تواند آن را اجرا کند و به جای اینکه مستقیم دولت در پروژه‌های عمرانی سرمایه‌گذاری کند بهترین کار این است که بخش خصوصی سرمایه‌گذار باشد و دولت مابه‌التفاوت سود را بپردازد. یعنی اجرا توسط بخش خصوصی باشد اما ببینیم چقدر این طرح سود و بازده دارد که دولت هم بتواند بخشی از آن را انجام بدهد. نمونه‌اش را می‌توانیم در راه‌سازی و اتوبان‌هایی که به صورت نمونه ساخته شد مشاهده کنیم. مانند اتوبان فردیس - تهران، اتوبان ساوه - سلفچگان که بخش خصوصی شروع کرد و درصد مشارکت دولت در آن مشخص شد. فکر می‌کنم در خیلی از طرح‌های عمرانی می‌توانیم این مدل را اجرا کنیم که طبیعتاً هم در زمان و قیمت صرفه‌جویی خواهد شد و هم اینکه توجیه اقتصادی بیشتری خواهد داشت.

□□ حالا می‌خواستم از آقای میرزایی خواهش کنم که تفاوت اقتصاد ریاضتی و اقتصاد مقاومتی را در بحث پروژه‌های عمرانی بیان کنند؟ به هر حال در اقتصاد ریاضتی گفته می‌شود که پروژه‌های عمرانی، انقباضی می‌شوند ولی در اقتصاد مقاومتی آیا چنین ضرورتی وجود دارد؟ سؤال را از این منظر می‌پرسم که برخی در تعاریفشان تأکید می‌کنند که اقتصاد مقاومتی مثل اقتصاد ریاضتی نیست که برای دوران تحریم و بازمانی باشد که به طور کلی اقتصاد با مشکلاتی روبه‌رو شده است. به خصوص مقامات بلندپایه نظام بر این مساله تأکید زیادی دارند. اما آیا به لحاظ کارشناسی این‌ها واقعا دو مبحث جدا از هم هستند و شما اصلاً قائل به تفاوت اقتصاد ریاضتی و اقتصاد مقاومتی هستید؟

میرزایی: اقتصاد ریاضتی یک برنامه کوتاه‌مدت مربوط به گذار از شرایط خاص است و یک برنامه موقت است که در شرایط خاصی که رکود یا شوک ناگهانی مانند سیل، زلزله، جنگ یا تحریم‌های خارجی وجود دارد مطرح می‌شود و ممکن است محور آن ریاضت باشد. به این معنا که سیاست محوری دولت و یا اجماع ملی بر صرفه‌جویی حداکثری و کاهش مصرف خصوصی و عمومی و یا خودتکالی و درون‌گرایی حداکثری قرار می‌گیرد. در صورتی که اقتصاد مقاومتی یک برنامه بلندمدت برای رسیدن به توسعه است. با توضیحاتی که ارائه کردم در واقع اقتصاد مقاومتی یک مسیر راهبردی و بلندمدت است. راهبردی که الزاماً ممکن است در آن کاهش مصرف ناشی از شرایط خاص یا عدم دسترسی به کالاها و خدمات یا کمبود مقطعی منابع مالی و ... مطرح نباشد. کاهش مصرف خصوصی و مخارج عمومی یا محدودیت‌هایی حتی در سرمایه‌گذاری‌های متعارف در برنامه اقتصاد ریاضتی یک اجبار (معمولاً موقتی) است در حالی که در برنامه اقتصاد مقاومتی به هیچ وجه اجبار نیست بلکه یک انتخاب عالمانه است که براساس حداکثرسازی بهره‌وری از منابع این انتخاب را انجام می‌دهیم. یعنی بنای ما این است که حداقل منابع را با حداکثر بهره‌وری بتوانیم به کار بگیریم. همان‌طور که عرض کردم اقتصاد مقاومتی یک برنامه توسعه‌ای است و افزایش بلندمدت است و کوتاه‌مدت نیست. این از جمله تفاوت‌هایی است که بین این دو وجود دارد.

□□ پس ضرورتی ندارد که در اقتصاد مقاومتی، سیاست‌ها انقباضی شود؟

میرزایی: الزاماً نه، اما عرض کردم در اقتصاد مقاومتی اتفاقی که می‌افتد، حداکثری کردن خردروزی و عقلانیت در تخصیص منابع محدود است. همان‌طوری که قاعده و اصل اساسی علم اقتصاد است. اقتصاد علمی به تخصیص بهینه منابع کمیاب یا علم بیشینه‌سازی، مقید است.

□□ این عقلانیت اقتصادی با چه سازوکاری به وجود می‌آید؟

میرزایی: علم اقتصاد، علمی است که به بیشینه‌سازی

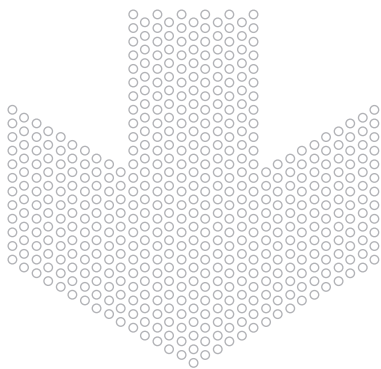


ابراهیم بهادرانی:
انجام طرح‌های
عمرانی در
اولویت قرار دارد
و برای همین باید
ابتدا پروژه‌های
عمرانی مان از
محل بودجه تامین
شوند و مخارج
جاری مان را از
محل درآمدهای
مالیاتی تامین
کنیم که البته تا
رسیدن به این
مرحله فاصله
زیادی داریم.

فضایی و نظامی که باید دست دولت باشد، بقیه امور را باید به دست بخش خصوصی سپرد. متولی پروژه‌های مربوط به نیروهای نظامی و انتظامی باید دولت باشد ولی بقیه پروژه‌های عمرانی را بخش خصوصی می‌تواند انجام دهد به شرطی که با توجه به بازده سرمایه‌اش، دولت در مدت زمان مشخص به بازپرداخت آن کمک کند. فرض کنید اگر یک راه با توجه به عوارضی که ۱۰ ساله، ۱۵ ساله می‌گیریم، بازپرداخت دارد، دولت درصدی را کمک کند تا هم در ارتباط با وام‌های کم‌بهره و هم پولی که می‌دهد بتواند در فاصله بیشتری دریافت داشته باشد و بقیه پروژه‌ها هم به همین صورت قابل اجرا است. یعنی اگر اجازه دادیم که دولت فقط در پروژه‌های کلان نظامی، انتظامی و حاکمیتی دخالت کند، بخش خصوصی پروژه‌های را شروع می‌کند که توجیه اقتصادی و سودآوری داشته باشد و اینطوری نیست که فشار دولت، مجلس و طرح‌های استانی و عمرانی بتوانند دلیل شروع پروژه‌های باشند که از توجیه اقتصادی برخوردار نیست. لذا واقعا توصیه‌ام این است که در ارتباط با طرح‌های عمرانی اجازه دهیم بخش خصوصی کلا فعال شود و مابه‌التفاوت بازگشت تسهیلاتش را دولت کمک کند. اما اینکه چه تفاوتی بین دولت یازدهم با دولت قبل در اجرای طرح‌های عمرانی وجود دارد فکر می‌کنم قیاس مع‌الفارق است. یعنی تنها چیزی که متأسفانه در مدت هشت سال گذشته در اقتصاد نداشتیم، عقلانیت بود. یعنی حاکمیت احساسات، بی‌تدبیری و یک اقتصاد کلنگی به تمام معنا. وقتی شما در حالی که حدود ۷۰۰ میلیارد دلار درآمد ارزی داشتید، معلوم شود که در سال ۱۳۹۱ رشد منفی ۸.۵ درصدی داشتید، اصلا با هیچ فکر، عقل و منطقی سازگار نیست که به اندازه کل درآمد نفتی از ابتدای کشف نفت در ایران تا ابتدای سال ۱۳۸۴ درآمد داشته باشید - که درآمد نفتی این هشت سال متناسب با کل یکصد سال گذشته درآمد نفتی باشد - اما از رشد منفی سر در بیاورید! این نشان می‌دهد که هیچ عقل و خردی حاکم بر اقتصاد کشور نبوده است. در یک سال اخیر موفقیت‌هایی شاهد بودیم که نخستین و مهمترین آن، کنترل تورم به اندازه زیاد بوده است که قدم مثبتی است، ولی بحث رکود هنوز به نظرم یک مشکل اساسی است که تاکنون نتوانستند حل کنند.

III اگر همین بحث را در طرح‌های عمرانی متمرکز کنید قطعاً بهتر است. یعنی به صورت مصداقی بفرمایید که چه اقدام و سیاستگذاری و تصمیم‌گیری دولت جدید توانسته در جهت اصلاح سیاستگذاری‌های دولت گذشته در این زمینه باشد؟

بانکی را تصویب کنند و روز دیگر آن را بردارند، یک روز قیمت بگذارند و یک روز حذف کنند یعنی در اقتصاد اختلال به وجود بیاورند، این اقتصاد، دیگر مقاوم نمی‌تواند باشد. بلکه اقتصادی مقاوم است که یک بار برنامه‌ریزی، ستون‌ها و پایه‌اش را محکم کند و بر آن اساس فعالیت‌هایمان را تنظیم کنیم. ولی اگر از ابتدا فونداسیون را خودمان لقم کنیم و پایه محکمی نداشته باشد، طبیعتاً کسانی که قرار است طبقات بیشتری روی آن اضافه کنند، متضرر خواهند شد. در پروژه‌های عمرانی که به نظرم فرع بر کل اقتصاد کشور است نیز همین بحث حاکم است. آقای بهادرانی به درستی اشاره کردند اولین کاری که باید صورت گیرد جداسازی بحث سرمایه‌گذاری از بودجه جاری است. نمی‌شود دارایی‌هایمان را بفروشیم و آن را خرج کارهای جاری‌مان کنیم. درست‌مانند بچه‌های پولداری که ارثی به آن‌ها می‌رسد و بلافاصله به جای اینکه خودشان انباشتی بر این سرمایه اضافه کنند، شروع به خوردن از آن می‌کنند. بالاخره این سرمایه هر چقدر هم نامحدود باشد روزی تمام خواهد شد. اگر قرار باشد اقتصاد مقاومتی داشته باشیم نباید دارایی‌هایمان را خرج امور جاری‌مان کنیم. اگر قرار باشد دارایی‌ها را بفروشیم و خرج امور جاری کنیم و بخوریم، خوب این چه مقاومتی است؟ این است که روی بحث طرح‌های عمرانی همان‌طور که اشاره کردم باید در وهله اول اگر فروش دارایی‌ها که همان معادن و نفت است را داریم، قطعاً باید خرج سرمایه‌های زیربنایی کنیم که در درازمدت بتوانند آینده اقتصاد ما را بسازد و آن را مقاوم کند. در بحث طرح‌های عمرانی هنوز معتقدم به این شرط موفق خواهیم بود که آن را به دست بخش خصوصی بسپاریم. یعنی به جز پروژه‌هایی که واقعا در سطح خیلی کلان حاکمیتی هستند مثل پروژه‌های



بهادرانی: از رشد بی‌هدف هزینه‌های
برخی دستگاه‌ها جلوگیری کنیم

میرزایی: انعطاف‌پذیری شرط لازم
اقتصاد مقاومتی است

خوانساری: عدم تناسب طرح‌ها با
اعتبار اتمان، عامل طولانی شدن اجرای
پروژه‌ها است

مقید است. یعنی ما با مجموعه‌های از قیدوبندها و محدودیت‌ها مواجهیم که این محدودیت‌ها، کمیابی‌ها و کمبودها از جمله در منابع طبیعی یا منابع مالی یا حتی محدودیت‌های عمر بشر مشاهده می‌شود. حالا با این مجموعه محدودیت‌ها می‌خواهیم اهداف حداکثری را پوشش دهیم. سازوکاری که در اقتصاد وجود دارد، سازوکار بهینه‌سازی به کارگیری این منابع محدود است. در واقع ایجاد یک تناسب بین نیازهای نامحدود و منابع محدود است که مینایش عقلانیت است که برای بشر کاملاً متعارف است و این را می‌شناسد و قابل تشخیص است و اصطلاحاً به آن عقلانیت ابزاری می‌گویند. البته در برنامه‌ریزی توسعه گاهی از این عقلانیت ابزاری عبور می‌کنیم و به عقلانیت‌های دیگر دست پیدا می‌کنیم مثل عقلانیت ارزشی و عقلانیت آئینی. منتها واقعیت این است که ما در اقتصاد مقاومتی قرار است که در یک مسیر بلندمدت این عقلانیت و خردورزی را به عنوان مبنای اصلی تخصیص منابع و تصمیم‌گیری‌مان مورد توجه قرار دهیم.

III آقای خوانساری! آقای میرزایی به ضرورت عقلانی‌سازی تصمیم‌گیری‌ها و سیاستگذاری‌های اقتصادی در همه موارد از جمله طرح‌های عمرانی اشاره کردند. اگر یک ارزیابی از این زاویه در دهه گذشته و دولت قبل و دولت جدیدی که سر کار است، داشته باشید و اگر عقلانیت را امری نسبی در نظر بگیریم، بفرمایید که چقدر در بحث پروژه‌های عمرانی شاهد اصلاح رویه‌های نادرست گذشته در این بخش بوده‌ایم؟ ضمن اینکه آقای نوبخت اخیراً گفته بودند ما پروژه‌هایی را ادامه خواهیم داد که ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته‌اند. یعنی دولت سیاست اتمام پروژه‌های ناتمام و نیمه‌کاره را در پیش گرفته است...

خوانساری: مطابق همین بحثی که آقای دکتر هم اشاره کردند، فکر می‌کنم اقتصاد مقاومتی یعنی یک نگاه خردگرایانه به اقتصاد کشور. اما پرسش این است که اقتصاد مقاوم چه اقتصادی است؟ می‌توان گفت اقتصاد مقاوم است که اولاً در آن یک فضای مناسب کسب‌وکار حاکم باشد و ثانیاً همان‌طور که آقای بهادرانی اشاره کردند ثبات داشته باشد. نمی‌شود اقتصادی مقاوم باشد اما ظرف یک ساعت ارزش پول شما یک سوم شود. در این صورت، این وضعیت هر چه باشد نامش اقتصاد مقاومتی نیست. پس باید کاری کرد که ثباتی در ارزش پولمان وجود داشته باشد. اقتصاد مقاوم اقتصادی است که کسانی که در درون آن هستند (سرمایه‌گذاران، کارآفرینان) امنیت داشته باشند. نمی‌توانید بستری را آماده کنید و فضای غیرشفافی داشته باشید. به هر حال فضایی که از آن فساد اقتصادی بیرون بیاید نشان می‌دهد که یک فضای مقاوم و پایدار نیست. یا اگر قرار باشد دولت هر روز در تعرفه‌ها دخالت کرده و یک روز آن را بالا و روز دیگر پایین بیاورد، یک روز افزایش سود

خوانساری: به نظرم دولت در طرح‌های عمرانی هنوز نتوانسته است کار اساسی انجام دهد. ممکن است شعارش عنوان شده باشد اما هنوز فشارهای بیش از اندازه‌ای وجود دارد. من فکر می‌کنم در این بخش وقتی موفق خواهیم شد که دست‌کم حدود ۶۰ درصد این طرح‌های ناتمامی که در دولت قبل آغاز شده را بتوانیم کاملا تعطیل کنیم. چون خیلی از این طرح‌ها اگر تمام هم شود باز روی دستمان خواهد ماند. بیمارستان نیمه‌تمامی را تمام کنید؛ اما وقتی پزشک ندارد، کارآیی نخواهد داشت. یا مثلا با اتمام فرودگاهی که هفته‌ای یک پرواز داشته باشد چه توجیه اقتصادی می‌توانید داشته باشید؟ به نظرم دولت جدید هم در ارتباط با پروژه‌های جدید، قاطعیتی که باید داشته باشد و اولویت‌بندی که باید بکند را قطعاً نداشته است.

آقای بهادرائی! آقای خوانساری اشاره کردند که نمی‌توان دارایی را فروخت و به اسم سرمایه خرج کرد. یکی از مسائلی که الان وجود دارد بحث‌های تهاتری است که در پروژه‌های عمرانی وجود دارد، مثلا زمینی را واگذار می‌کنند در قبال اینکه فلان شرکت یا بخش خصوصی پروژه‌ای را تمام کند. در این مورد بعضا انتقاداتی مطرح شده است. نظر شما چیست؟

بهادرائی: واقعیت این است که بودجه‌ای در کشور وجود دارد که این بودجه قطعاً یکسری کسری‌هایی را خواهد داشت. در این بودجه سهم زیادی برای طرح‌های عمرانی در نظر گرفته نشده است. مثلا اگر رقم ۳۸ هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی را بر ۱۹۶ هزار میلیاردی که مجموع بودجه است تقسیم کنید، در حدود ۲۰ درصد است که رقم زیادی نیست تازه اگر همه این بودجه را بتوانند تخصیص دهند. مثلا پارسال هم رقمی نزدیک به این رقم را در بودجه برای طرح‌های عمرانی دیده بودند اما آنچه عمل شد زیر ۲۰ هزار میلیارد تومان بود. البته این که سخنگوی دولت اعلام کرده قرار است تنها منابع طرح‌هایی که به مرحله اتمام نزدیک‌ترند تامین شود در واقع این عمل خودش یک تخصیص بهینه است که آقای میرزایی هم اشاره داشتند و به درستی تاکید کردند که بحث علم اقتصاد، تخصیص بهینه منابع است. باید این را قدر بدانیم که نمی‌توان مثلا ۲۰ هزار میلیارد تومان از بودجه‌مان را بین همه طرح‌های عمرانی مان تقسیم کنیم که در نهایت در هیچ کدامشان هم پیشرفت چندانی را شاهد نباشیم. بنابراین منطق حکم می‌کند طرح‌هایی که به مرحله اتمام نزدیک‌ترند و می‌توانند برای کشور منفعت‌ساز باشند را شناسایی کنیم و اجرایشان را جلو بیندازیم. این که عنوان کردید یکسری طرح‌ها یا شرکت‌ها را می‌فروشند و گفتند که برای بودجه تخصیص دهند، به نظرم اگر منابعی داشته باشیم و بفروشیم و بخوایم طرح‌های نیمه‌تمام را زودتر تمام کنیم، در واقع دارایی را به دارایی تبدیل کرده‌ایم و بازدهی اقتصاد را بالا برده‌ایم و فکر نمی‌کنم عیبی متوجه این روش باشد. دارایی‌هایی که می‌فروشیم



مسعود خوانساری:

در طرح‌های عمرانی هنوز معتقدم به این شرط موفق خواهیم بود که آن را به دست بخش خصوصی بسپاریم. یعنی به جز پروژه‌هایی که واقعا در سطح خیلی کلان حاکمیتی هستند مثل پروژه‌های فضایی و نظامی که باید دست دولت باشد، بقیه امور را باید به دست بخش خصوصی سپرد.

نباید برای خرج هزینه‌های جاری در اختیار دولت قرار گیرد و تاکنون هم به غلط برای این امر اختصاص یافته است. پس یک اصلاحی در این زمینه صورت می‌گیرد که بد نیست. اینجا آماری را ارائه دهم؛ مرکز پژوهش‌های مجلس بررسی کرده هزینه طرح‌هایی که دهه ۸۰ باید به نتیجه می‌رسید اگر اشتباه نکنم ۱۰۰ هزار میلیارد تومان بالا رفته به خاطر اینکه این طرح‌ها سر موعده‌شان تمام نشده‌اند و ۱۰۰ هزار میلیارد تومان هم عدم‌النفی به نتیجه نرسیدن اینهاست که اگر این دورا جمع کنیم و تقسیم بر ۱۰ سال کنیم، جمع هزینه فرصت طرح‌هایی است که شروع شده است که می‌شود سالی ۲۰ هزار میلیارد تومان زیان این طرح‌ها. من این ۲۰ هزار میلیارد تومان را زمانی به تولید ناخالص ملی که حدود ۵۰۰ هزار میلیارد تومان بود، تقسیم کردم، گفتم این طرح‌ها ۴ درصد رشد مملکت را می‌خورد. از آقای دکتر میرزایی سوال کردید که به نظر شما اقتصاد مقاومتی منقبض حرکت کردن است یا جهت دیگری دارد؟ من می‌گویم که ما اصلا نیازی نداریم که منقبض حرکت کنیم و اگر تخصیص بهینه انجام دهیم، سالی ۴ درصد می‌توانیم رشدی که از دست می‌دهیم را از این طریق به دست آوریم. این یک فرمول ریاضی است و اثرات اقتصادی و اثراتی که بعدا می‌تواند در دیگر قسمت‌ها بگذارد را اصلا در نظر نمی‌گیرم. من می‌گویم اگر از زیان ۲۰ هزار میلیارد تومان جلوگیری کنیم، چه اثری در اقتصاد دارد؟ واقعیت این است که اگر بهینه و عقلانی عمل کنیم، یکسری از مشکلات را می‌توانیم کم کنیم. معنای این حرف من این نیست که اکنون که در شرایط تحریم قرار داریم اگر همه این کارها را نکنیم، همه چیز درست می‌شود. اما قطعاً تاثیر خودش را خواهد داشت. رشد چشمی رکود کاهش یافته است و امیدواریم که امسال اقتصاد به نقطه صفر و رشد برسد ولی از ۸۶ درصد شروع کردیم و به ۴۳ درصد رسیده است. بخشی از این رشد ناشی از امیدهایی است که مردم در اثر شرایطی که به وجود آمده، گرفته‌اند، یکسری از امیدهایی که در اثر حل مشکل تحریم‌هاست و بخشی هم ناشی از عملکرد مثبت دولت است. دولت یازدهم کلان‌نگری می‌کند در حالی که در دولت قبلی کلان‌نگری حاکم نبود و جزئی‌نگری حاکم بود و از آنجا که اثرات کلان را نمی‌دیدند فکر می‌کردند که کار را درست انجام می‌دهند. در حالی که هر حرکتی که می‌کنید باید کل‌لاش را در نظر بگیرید. به یاد دارم قبل از انقلاب دانشجو بودم که دکتر فرهنگ (خدا رحمتش کند) ما را کنار استخری برد و سنگی داخل استخر انداخت که موج ایجاد کرد و با بزرگ‌تر شدن امواج، آب به دیواره استخر خورد. گفت اقتصاد این‌گونه است و این نیست که کاری را انجام دهیم و بگویید من همان‌جا می‌توانم دفنش کنم، اثرش گسترش پیدا می‌کند و منتشر و زیاد می‌شود تا به یک سد محکمی برخورد کند. بنابراین کارهایی که می‌کنیم باید ببینیم اثراتش در سال‌های بعد روی اقتصاد چه خواهد بود؟ اگر تخصیص بهینه را در کارمان انجام ندهیم قطعاً

بدانید که نه در بحث عمرانی و نه در بحث جاری، موفقیتی نخواهیم داشت و اتفاقا یک بحث اقتصاد مقاومتی هم تخصیص بهینه و بحث دیگر استفاده از امکانات و مهم‌تر از همه نیروی انسانی و کارآ کردن نیروی انسانی است. فرض کنید اگر آموزش و نیروی انسانی مان را کارا و درست نکنیم، نتوانیم تکنولوژی که در خارج از کشور است و در کشور ما نیست را داخل کشور بیاوریم، ارتباطمان در این رابطه به روز نباشد، همین می‌شود. ما دانشجو پرورش می‌دهیم و هزینه می‌کنیم و نخبه‌ها و خوب‌ها به خارج از کشور می‌روند و کسانی هم که نیاز به آموزش دارند، دوباره باید داخل کارخانجات هزینه کرده و آموزش دهیم و نتیجه این می‌شود که بهره‌وری پایین خواهد آمد. به نظرم باید تک‌تک اجزای اقتصاد را بررسی کنیم و چالش کسانی که دچار مشکل شده‌اند را بررسی کنیم و نهایتا اصلاح کنیم تا بتوانیم به اهداف اقتصاد مقاومتی برسیم.

یکی از بحث‌هایی که در سیاست‌های اقتصاد مقاومتی آمده، بحث اقتصاد درون‌زا و برون‌نگر است. اگر خواهیم در پروژه‌های عمرانی این را لحاظ کنیم با چه سازوکاری می‌تواند اتفاق بیفتد؟

خوانساری: ما از نظر دانش فنی در پروژه‌هایمان کم نداریم یعنی هم پیمانکاران و هم متخصصین خوبی داریم که می‌توانند در طرح‌های عمرانی فعال باشند و کار کنند. مشکل ما در طرح‌های عمرانی؛ سرمایه، پول و بودجه است. ما در طرح‌های عمرانی اگر به تخصص پیمانکاران داخلی اکتفا کنیم ولی نتوانیم پول ارزان قیمت از آن طرف بیاوریم، همان بحث برون‌گرایی درون‌زا را می‌توانیم داشته باشیم. مشکل عمده پروژه‌های ما، مشکلات فنی و تکنولوژی و تخصصی نیست. البته نه به این معنا که تمامشان را به بهترین شکل داریم، ولی عامل اصلی در بحث عدم پیشرفت پروژه‌ها، بحث سرمایه است. اگر نتوانیم مشارکت خارجی داشته باشیم یا سرمایه‌های خارجی را جذب کنیم و قیمت دلارمان، قیمت ثابتی باشد، می‌توانیم با بهره‌های ۴-۵ درصد پول از خارج وارد کنیم و این مشکلی است که از این طریق به راحتی قابل حل است.

برای جذب سرمایه این سوال مطرح است که نظام حقوقی و مقرراتی ما چقدر در این زمینه پویایی لازم را دارد؟ و خلاصه اینکه به لحاظ مقررات آیا شرایط دست‌وپاگیری برای جذب سرمایه در این زمینه نداریم؟

خوانساری: به نظر من بزرگ‌ترین مشکل ما این است که امنیت سرمایه‌گذاری وجود ندارد. وقتی برای داخلی‌ها امنیت سرمایه‌گذاری وجود نداشته باشد، نمی‌توانید انتظار داشته باشید که سرمایه‌گذار خارجی را جذب کنید. فرض کنید پیمانکاری که مدت‌هاست از دولت طلبکار است و از طرف دیگر وامی که از بانک گرفته هر روز کنتور می‌اندازد و باید سود به بانک پرداخت کند، چه امنیت شغلی برای پیمانکاری می‌تواند وجود داشته باشد؟ طبیعتا سرمایه‌گذار خارجی هم

پیش از مشارکت در طرح‌ها، از کسانی که در داخل کار می‌کنند، پرس‌وجو خواهد کرد.

آقای بهادرانی به اعتقاد شما مشخصه‌های

یک اقتصاد درون‌زا را چگونه می‌توان به بودجه‌های عمرانی تعمیم داد؟

بهادرانی: از روی استفتائاتی که شده و مقام معظم رهبری پاسخ داده‌اند و خودمان نیز بررسی کرده‌ایم اقتصاد درون‌زا، چند مشخصه دارد. این چند مشخصه را اگر اقتصادی دارا باشد، هم روی طرح‌های عمرانی‌اش اثر می‌گذارد و هم روی طرح‌های غیرعمرانی‌اش. تعریف این اقتصاد این است که نیروی انسانی مملکتی کارآمد باشد. درون‌زا یعنی درون‌ش زایش ایجاد کند. باید تخصیص بهینه منابع انجام شود و اتلاف منابع حداقل باشد، اقتصاد هم بالنده و پیش‌رونده باشد و دیگر اینکه امنیت اقتصادی نیز داشته باشد. این موارد را بررسی کردیم که مشخصه یک اقتصاد درون‌زا در کشورهای دیگر این است. حالا شما ببینید اگر بخواهید این‌ها را به بودجه‌های عمرانی تعمیم دهید، چه می‌شود؟ اگر بودجه عمرانی را جایی استفاده کنید که طرح‌های اقتصادی باشد و به درد مملکت بخورد و اینگونه نباشد که فرودگاهی داشته باشید و فرودگاه دیگری به فاصله یک ساعت بسازید و عنوان کنید که منابع به درستی تخصیص یافته است. یعنی اگر در طرح‌های عمرانی تخصیص بهینه منابع انجام دهیم و اتلاف منابع را به حداقل برسانیم، کارایی و کارآمدی طرح را چه از طریق منابع و چه از طریق نیروی انسانی بالا ببریم، امنیت اقتصادی هم برای کشور ایجاد کنیم که از این طرح به نحو بهینه‌ای استفاده شود، قطعاً بدانید مثال‌هایی که زدم و ۴ تا ۵ درصد رشد مملکت را از بین می‌برد، به وجود نخواهد آمد. این عین بهینه‌سازی اقتصاد است.

خوانساری: و با برون‌نگری، اگر کمبودی داشته باشیم از خارج از کشور بیاوریم...

بهادرانی: بله، باید با دنیا تعامل برقرار کنید و دیوار دور مملکت نکشیده باشید. باید خواسته دو طرف ملاک باشد و وقتی با کشوری می‌خواهید مرز داشته باشید باید منافع هر دو کشور در آن لحاظ شده باشد. برای سرمایه‌گذاری خارجی که از بیرون جذب می‌کنید امنیت ایجاد کنید و سعی کنید که تشویق شوند. سعی کنید صادرات را رشد دهید، واردات را روی کالاهایی ببرید که بیشتر به درد مملکت می‌خورد. اگر این کارها را انجام دهید یک اقتصاد عقلانی بهینه و برون‌گرا خواهید داشت.

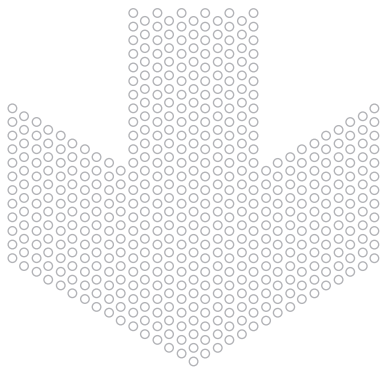
از این نظر، تجارب گذشته مشارکت مردم

در امور مختلف مانند تجربه جهاد سازندگی چقدر مفید بوده است؟

بهادرانی: اگر در چارچوبی از این نیروهای جهادی استفاده کنید، کم‌اینکه اول انقلاب تبدیل به یک سرمایه اجتماعی شده بود خوب است و نباید آن را کم ببینیم. یکی از گرفتاری‌هایمان که داخل کشور وجود دارد، مسئله کمبود سرمایه اجتماعی است. کمبود سرمایه اجتماعی یعنی اینکه زمان جنگ طرف

خودش نفت نداشت، ولی وقتی همسایه‌اش را می‌دید که پیرتر از اوست، نفتش را به او می‌داد و می‌گفت که او مستحق‌تر از من است. ولی الان این سرمایه اجتماعی کاهش پیدا کرده است. اکنون با خودروپتان عبور می‌کنید و می‌بینید که پیرمرد یا پیرزنی قصد عبور از خیابان را دارد اما حاضر نیستید که ترمز کنید! در رابطه با جهاد سازندگی، به خاطر شرایطی که در مملکت به وجود آمده بود و سرمایه‌های اجتماعی بالا رفته بود، می‌توانستیم از آن امکاناتی که ایجاد کرد در چارچوب‌های خاص خودش، استفاده خوبی بکنیم. مثلاً زمانی که ما حقوق‌بگیر بودیم، خجالت می‌کشیدیم بپرسیم چقدر حقوق به ما می‌دهند؟! اگر بتوانیم چنین شرایطی را به وجود بیاوریم، چیز کمی نیست. چون آن زمان ما داخل کارخانه بودیم و شبانه‌روز کار می‌کردیم، منتها باید این مسائل جهت‌دار و چارچوب‌دار شود. قطعاً جاهایی که جهت داده‌اند، خیلی خوب توانسته‌اند از این پتانسیل و سرمایه اجتماعی استفاده کنند و اگر جایی هم بدون نظام و چارچوب حرکت کرده باشند، ممکن است لطماتی هم وارد آمده باشد.

میرزایی: ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، شأن نزولی دارد و آن این است که قدرت مقاومت و تاب‌آوری اقتصاد ما در سال‌های اخیر به حداقل خود رسیده است. این کاهش بی‌سابقه قدرت انعطاف‌پذیری در اقتصاد ملی ناشی از تحریم‌ها نیست بلکه تحریم‌ها این آسیب‌پذیری را آشکار کرد. این وضعیت ناشی از عملکرد بسیار بد و مخربی بوده که دولت‌های نهم و دهم در اقتصاد داشته‌اند.



بهادرانی: برای اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در طرح‌های عمرانی باید اعتماد بخش خصوصی جلب شود

میرزایی:

در اولویت قرار گرفتن اعتبارات جاری نسبت به اعتبارات عمرانی با روح اقتصاد مقاومتی در تعارض است

خوانساری: امکان ورود بخش خصوصی به طرح‌های بزرگ عمرانی باید فراهم شود

توسعه مبتنی بر دو عنصر اصلی است؛ یکی عقلانیت و دیگری هدفمندی مربوط به منافع ملی است، که این هدفمندی معطوف به منافع ملی حتماً از طریق مشارکت مردم به دست می‌آید. یعنی مجموعه بازیگران توسعه ملی با خرد جمعی‌شان این اهداف را ترسیم می‌کنند که به کجا می‌خواهند بروند و با عقلانیت مشخص می‌کنند که چگونه باید بروند و هر دوی این‌ها در هشت سال گذشته به شدت تخریب شده است؛ هم عنصر هدفمندی و هم عنصر عقلانیت. به این معنا که منافع شخصی و گروهی جایگزین اهداف معطوف به منافع ملی شده است و تصمیم‌های دفعی، ناگهانی و بی‌منطق جایگزین عقلانیت شده است. تصور کنید ما میراث‌دار وضعیتی هستیم که ۵ تا ۱۰ هزار مصوبه استانی دارد! یعنی ماشینی که به طور لحظه‌ای فقط مصوبه تولید می‌کرده است. ماشینی که به طور لحظه‌ای پروژه تولید و تعریف می‌کرده است. ۳ هزار پروژه عمرانی ناتمام به دولت یازدهم به ارث رسیده که یکی از آن‌ها طرح مسکن مهر است. مهم‌ترین کارکرد این طرح‌ها و مصوبه‌ها به گروگان گرفتن همه نسل‌های آینده است. یعنی از یک طرف میراثی را گذاشتیم که چند نسل و چند دولت اگر بسنج شوند به زحمت می‌توانند آن‌ها را تمام و آثار و کارکردهای نامناسب آن‌ها را اصلاح کنند و از آن طرف قدرت نهادی و کارکردی سیستم به شدت کاهش یافته است. یعنی دولت و همه نهادهای کارشناسی و تصمیم‌سازی و اجرایی آن یعنی سازمان، تشکیلات، نیروهای کارشناسی، قدرت مدیریتی به شدت تضعیف و تخریب شده است. اعتماد بین دولت و مردم به کمترین سطح تاریخی خود تنزل یافته است. توانمندی مالی و تشکیلاتی بخش خصوصی به کمترین حد خود در طول یک‌دهه گذشته کاهش پیدا کرده است. در همین دوره‌ای که این پروژه‌های عمرانی بی‌سابقه شروع شده است، قدرت پیمانکاری ما به کمترین میزان خود در طول ۵۰، ۶۰ سال گذشته کاهش پیدا کرده است چراکه تبدیل به پیمانکار درجه دوم و سوم پیمانکاران بزرگی شده‌اند که در سازمان‌های خاص و برخوردار از رانت‌های دولتی شکل گرفته است و عملاً قدرت پیمانکاری، کارفرمایی و نظارت را به شدت کاهش داده‌ایم. فضای کسب‌وکار به شدت تخریب، و قدرت عملکرد نهادی ما به شدت ضعیف شده است. از طرف دیگر شاخص فلاکت به عنوان یک شاخص مهم به رتبه‌های اول تا سوم دنیا رسیده و به طور بی‌سابقه‌ای به عدد ۵۰ رسیده است، و این در شرایطی است که ما بی‌سابقه‌ترین منابع را هم به کار بردیم که معنایش اوج فقدان عقلانیت است که با ۷۰۰ میلیارد دلار منابع که مساوی است با تمام منابعی که در طول صد و چند سال قبل از آن داشتیم، با بی‌خردی تمام بر خورد کردیم و این‌ها را برای هر گروگان گرفتن و دست‌بسته کردن تمام نسل‌های آینده به کار گرفتیم. اگر تمام دولت امروز برای حل پروژه پیچیده



حجت‌الله میرزایی:

ما میراث‌دار

وضعیتی هستیم

که ۵ تا ۱۰ هزار

مصوبه استانی

دارد! یعنی ماشینی

که به طور لحظه‌ای

فقط مصوبه تولید

می‌کرده است.

ماشینی که به طور

لحظه‌ای پروژه

تولید و تعریف

می‌کرده. سه هزار

پروژه عمرانی

ناتمام به دولت

یازدهم به ارث

رسیده که یکی از

آن‌ها طرح مسکن

مهر است.

اولویت منافع ملی شرط اقتصاد مقاومتی است

اقتصاد مقاومتی و طرح‌های عمرانی در گفت‌وگو با احمد خرم



۹ ماه مانده بود تا قطار دولت هشتم به مقصد برسد که احمد خرم در ایستگاه مجلس هفتم پیاده شد و حالا ۱۰ سالی است که در بخش خصوصی مشغول فعالیت‌های اقتصادی است. وزیر راه دولت اصلاحات آنجا که دربارهٔ موانع تحقق اقتصاد مقاومتی سخن می‌گوید بیش از همه بر رواج فساد اقتصادی و به خصوص رشوه در سطوح مختلف و علنی شدن آن تأکید می‌کند. او اجرای بسیاری از طرح‌های عمرانی را دارای اغراض سیاسی و اهدافی نظیر رای آوری می‌داند و تأکید می‌کند با این شیوه‌ها نمی‌توان به مقاوم‌سازی اقتصاد پرداخت. خرم در مجموع، عملکرد یکساله دولت یازدهم را در این خصوص مثبت ارزیابی می‌کند اما معتقد است روحانی در تصمیم‌گیری‌هایش تاخیر دارد و این تاخیر نتایج کار دولت را احتمالاً با نواقصی روبه‌رو خواهد کرد.

دولت آقای هاشمی ۱۲ سال و نیم بوده است. در آخر دولت آقای خاتمی زمان اجرای پروژه‌های عمرانی به ۹ سال و نیم کاهش یافت و در دوره آقای احمدی‌نژاد این عدد به پانزده سال رسید. خب این نشان می‌دهد که سیاستگذاری، راهبرد و شیوه‌های عمل‌مان غلط بوده است. همین‌جا خوب است برای نمونه به موردی در خصوص پروژه‌های عمرانی و همین‌طور مورد دیگری در مورد مسکن بپردازم. واقعیت این است که این دانش و تکنولوژی نیست که ماشین‌آلات، دانش و تکنولوژی را از بیرون بیآوریم و بعد به ما آموزش بدهند و اپراتوری‌اش را انجام دهیم و بگوییم صنعتی شده‌ایم. موقعی می‌توانیم ادعا کنیم صنعتی شده‌ایم که تولید دانش داشته باشیم. ما اکنون براساس دانش وارداتی و تکنولوژی وارداتی دوچرخه می‌سازیم. البته در شرایط

موضوع بحث ما اقتصاد مقاومتی و نسبت آن با طرح‌های عمرانی است. با توجه به سابقه وزارت حضرت‌تعالی در وزارت راه و ترابری و اشرافتان در این حوزه بفرمایید چه فرصت‌ها، موانع و چالش‌هایی در اجرای طرح‌های عمرانی وجود دارد؟ و اینکه اجرای طرح‌های عمرانی با چه سازوکاری به مقاوم‌سازی اقتصاد می‌انجامد؟

ابتدا بهتر است مروری بر میانگین مدت اجرای پروژه‌های عمرانی داشته باشیم. یعنی برای اینکه معیاری داشته باشیم تا بتوانیم از وضعیت و ظرفیت خودمان در اجرای طرح‌های عمرانی شناخت درستی داشته باشیم خوب است که بدانیم میانگین اجرای این پروژه‌ها در کشور ما به لحاظ زمانی چقدر است. مدت زمان میانگین اجرایی شدن پروژه‌های ما در

مسکن مهر بسیج شود، نمی‌تواند کاری از پیش ببرد، چراکه نزدیک ۵۰ هزار میلیارد تومان اعتبار دادیم و همین مقدار باید اعتبار جدید بدهیم تا بتوانیم این پروژه را تمام کنیم. از طرف دیگر حجم زیادی تقریباً نزدیک به همین میزان منابع مردم را به این پروژه وارد کردیم و تقریباً نزدیک ۳۰ هزار میلیارد تومان دولت باید برای ایجاد زیرساخت‌ها و مراکز خدمات عمومی و اجتماعی مراکز سکونت مسکن مهر منابع اختصاص دهد. تازه با اتمام این پروژه بخشی بدون سکنه باقی خواهند ماند چراکه فاقد آب است یا زمینه‌ساز یک مهاجرت گسترده در سطح ملی از شهرها و روستاها به سمت کلانشهرها و به هم ریختن نقشه آمایش جمعیتی کشور است و بسیاری از پیامدهای بعدی... به عبارت دیگر تکمیل پروژه‌های مسکن مهر منجر به وضعیتی خواهد شد که خود به مانعی بزرگ برای توسعه تبدیل خواهد شد، اما شرایط وقتی دشوارتر به نظر می‌آید که بدانیم مسکن مهر تنها یکی از پروژه‌هاست. مورد دیگر، طرح پرداخت تسهیلات به بنگاه‌های زودبازده است که در جریان آن، نزدیک به ۳۰ هزار میلیارد تومان منابع تخصیص دادیم و ۲۰ هزار میلیارد تومان هم منابع مشابه دیگر تخصیص دادیم. این منابعی که به عنوان وام عمدتاً از مجاری فسادآلود پرداخت شده است، اصل و سودش نزدیک به ۱۰۰ هزار میلیارد تومان از یک طرف مطالبات معوق ایجاد کرده است و از طرف دیگر سوداگری بی‌سابقه پول را در کشور ایجاد کرده است. یعنی این منابع برای شکل‌گیری بنگاه‌های اقتصادی سرمایه‌گذاری نشده و در همان بازارهای پر از فساد که اقتصاد کشور را یک روز به بهانه ارز و یک روز به واسطه سکه و طلا و یک روز در بازار ساختمان به شدت با اختلال مواجه کرده، هزینه شده است. پروژه‌های عمرانی در طول سال‌های گذشته در کنار اعتباراتی که سیستم بانکی پرداخت کرده با یارانه‌های بی‌سابقه دولتی یعنی اعتبارات به شدت ارزان و در کنار واگذاری‌های شرکت‌های دولتی، هر سه، مسیرهای فسادآلودی برای تأمین منافع گروه‌های خاص بوده است. اقتصاد سیاسی پنهان در پشت این سیاست‌ها را اگر نبینیم، نمی‌توانیم به درستی تحلیلشان کنیم. اینکه عنوان کردم ما امروز در کمترین سطح از حیث قدرت مقاومت، انعطاف‌پذیری و تاب‌آوری در مقابل شوک‌های خارجی هستیم، کاملاً آشکار است. به نظرم مصوبه اقتصاد مقاومتی، شأن نزولش دقیقاً همین بوده است اما از طرف دیگر اجرای چنین مصوبه‌ای با وضعیتی که فعلاً داریم، به نظرم بسیار دشوار خواهد بود.



فعلی لزومی هم ندارد که به این دانش دستیابی پیدا کنیم. آنچه را می‌توانیم خودمان می‌سازیم و اگر نتوانستیم از دنیا می‌خریم. نفت می‌دهیم، دانش تکنولوژی می‌خریم. معادن مان را می‌دهیم و دانش، تکنولوژی و ماشین‌آلات می‌خریم. ولی باید بدانیم که از دانش و تکنولوژی روز دنیا، فاصله داریم. نباید غرور به ما دست بدهد و لازم است با تواضع از صاحبان تکنولوژی دانش و فناوری مورد نیازمان را بخواهیم و بگیریم. غرور کاذبی که ما را از چهار مقوله‌ای که انجام یک کار لازم دارد یعنی خواستن و اراده، دانستن، توانستن و شدن، محروم می‌کند. ما اول باید اراده‌ای در کشور برای خواستن آنچه نیاز داریم حاکم کنیم. اینکه ماشین‌آلاتی وارد کشور شود، معنایش قطعا انتقال دانش و تکنولوژی نیست. مثالی برایتان می‌زنم تا بحث کمی روشن شود؛ ما برای اتوبان تهران - شمال که طول تونل آن ۹۰ کیلومتر است، با ۱۵ میلیون دلار یک دستگاه تی.بی.ام ساخت آلمان خریدیم که کارش حفاری تونل بود. ارزیابی من این بود که ما باید ۲۵ کیلومتر تونل که دوقلو و بعضی جاها سه قلو هست را احداث کنیم و اگر به تونل سرویس هم احتیاج داشته باشیم به ۵ دستگاه دیگر تی.بی.ام دیگر نیز نیاز داریم. دستگاه اول را خریداری و برای خرید دستگاه دوم هم اقدام کردیم و پول آن را هم گرفتیم که بعد سازمان بازرسی کل کشور روی آن دست گذاشت و گفت چرا مناقصه نگذاشتید و خلاصه آن پانزده میلیون دلار هم به خزانه برگشت و دستگاه دوم دیگر وارد نشد و کار متوقف شد. من همان موقع به مجری طرح گفتم که چکار می‌خواهید بکنید؟ گفتم که دستگاه دومناز شده به ایران آمده است و باید مونتاژش کنید. گفتند خودمان انجام می‌دهیم. گفتم که اشتباه نکنید، صاحب دانش، تکنولوژی و ساخت این ماشین را دعوت کنید و قراردادی با آن‌ها ببندید که یکی، دو سال اینجا حضور داشته باشند و شما در کنارشان تیم بچینید تا این دانش و تکنولوژی نهادینه شود. مونتاژش هم یک ماه بیشتر طول نمی‌کشد ولی بگذارید نیروهای ما در کنار آن‌ها بنشینند و کار یاد بگیرند. اما مجری این کار را انجام نداد و خودشان مونتاژ کردند. در نهایت هم مونتاژ و رفع عیب از این دستگاه دو سال طول کشید و این فقط به این دلیل بود که می‌خواستیم خودمان این کار را انجام دهیم.

II یعنی می‌گویید که نگاه آینده‌نگرانه در ساخت زیرساخت‌ها و طرح‌های عمرانی وجود ندارد؟

معتقدم خودفریبی و مردم‌فریبی کار دست مملکت می‌دهد. این یکی از گیرهای پروژه‌های عمرانی است که می‌خواهیم خودمان همه کارها را انجام دهیم. الان دو دهه است که می‌توانید دانش و تکنولوژی را با پرداخت بهایش بخرید. ماشین‌سازی و ماشین‌آلات را می‌توانید بخرید و بقیه کار را انجام دهید. در بخش راه، شما می‌دانید دانش و تکنولوژی‌ای که ما با آن آسفالت می‌کنیم عمر ۵۰ ساله دارد. در حقیقت ما

هنوز به روش ۵۰ سال پیش جاده‌ها و خیابان‌هایمان را آسفالت می‌کنیم، در حالی که روش‌های جدید و نو آمده است و مصالح ترکیبی ارزشمند و قیرهای متنوع وجود دارد. در آلمان الان ۵۰ نوع قیر وجود دارد که برای هر کاری یک قیر خاصی استفاده می‌شود. ما آسفالت همه جاده‌هایمان را با دو نوع قیر انجام می‌دهیم. قیر ۷۰-۸۵ و ۶۰-۷۰ تازه عمل‌آوری قیر را نیز درست انجام نمی‌دهیم. این‌ها موانع جدی کار است.

II و همین‌ها هم باعث طولانی شدن پروژه‌ها می‌شود؟

یکی از عوامل عمده طولانی شدن پروژه‌ها، فشارهایی است که از طرف افراد حقیقی و حقوقی به دستگاه اجرایی می‌آید و دیگری اینکه قول می‌دهیم و بعد هم زیر قولمان می‌زنیم. در دو دولت گذشته، ۴۰۰ هزار میلیارد تومان پروژه تعهد شده است که اگر با تعدیل سالانه و تورم حساب کنید، حداقل ۵۰ سال به طول خواهد انجامید. ما در سال ۱۳۸۲ یک کیلومتر راه‌آهن را ۳۰۰ میلیون تومان و یک کیلومتر اتوبان را ۳۵۰ میلیون تومان قرارداد می‌بستیم. در سال ۱۳۹۲، همان اتوبان و راه‌آهن ۵۳ میلیارد تومان شده است. یعنی در ۱۰ سال به ۱۲ برابر رسید در حالی که اعلام می‌کردند تورم ۱۵ تا ۱۶ درصد در هر سال است. این واقعیت‌ها با آن نرخ تورم نمی‌خورد. آینده هم با همین سرعت یا کمی کمتر از این سرعت خواهد بود.

II اینکه می‌فرمایید ما نیازمند این هستیم که دانش را در بخش‌هایی که نداریم وارد کنیم تا بتوانیم جلوی تبعات منفی آن را بگیریم و از هزینه‌بر شدن و صرف‌انرژی و تاخیر بیشتر پروژه‌ها جلوگیری کنیم در کل سخن درستی است. اما شاید تناسب چندانی با بحث اقتصاد مقاومتی نداشته باشد. چون اساسا هدف از طرح این ایده این است که کشورهای قدرتمند با یک نشست و برخاست نتوانند اقتصاد ما را زیر و رو کنند. اگر این هدف را برای طرح اقتصاد مقاومتی متصور باشیم شاید خیلی منطقی نباشد انتظار داشته باشیم از کشورهایی که می‌خواهیم اقتصادمان را در برابرشان مقاوم کنیم خواهش کنیم که دانش و تکنولوژی لازم را به ما عطا کنند که غالباً نمی‌کنند.

این چیزی که من می‌گویم در صنعت مصادق ندارد اما در پروژه‌های عمرانی مصادیق آن وجود دارد. در پروژه‌های عمرانی می‌توانیم یک قرارداد ببندیم و

یک پروژه را اجرا کنیم و در کنارش آن کار را یاد بگیریم. ولی در پروژه‌های صنعتی باید صناعی که می‌خواهیم در کشور نهادینه شود را با صاحب دانش و تکنولوژی مشارکت کنیم. مثلا در فرودگاه امام بنیاد مستضعفان با یک مشاور خارجی همکار شد و کار را پیش برد. البته اگر ما یک شرکت متخصص فرودگاه‌سازی را آورده بودیم و مثلا اجازه می‌دادیم شرکت‌هایی که فرودگاه‌های نیویورک، واشنگتن، فرانکفورت و دوی را ساخته بودند یک فاز را بسازند و در کنارشان می‌ایستادیم، تکنیک‌های کار را یاد می‌گرفتیم و اکنون خودمان فرودگاه‌ساز شده بودیم. الان همان شرکتی که فرودگاه امام را ساخته است، این فرودگاه در رزومه‌اش هست ولی تنها خاصیتش این است که با دیدن این رزومه هیچکس حاضر نیست به او کار بدهد. آسانسور درست و حسابی ندارد. در طراحی‌های اجرا یکی از مشکلات فرودگاه، سرویس بهداشتی است. یک فری‌شاپ ندارد. در صورتی که یک شرکت فرودگاه‌ساز که زمان ما یک فاز آن را قرار بود بسازد، دیدیم ترمینالی که در استانبول ساخته است از فرانکفورت تمیزتر و شیک‌تر است. بعد مجلس هفتم قرارداد بسته شده که امضای ۵ وزیر پای آن بود را لغو کرد. اکنون ۱۰ سال است که برای احداث ترمینال ۲ و ۳ و ۴، آجری روی آجر نگذاشته‌اند. دوی فرودگاهش را تاسیس کرد. اکنون ترکیه در حال ساخت ترمینالی است که از آن ترمینال سالانه ۱۵۰ میلیون نفر جابه‌جا می‌شوند. ما تازه در فرودگاه امام به ۵ میلیون نفر رسیده‌ایم. این‌ها مسائلی است که باید به آن توجه شود. اگر اقتصاد ما مقاومتی نشده باید بدانیم حتما یک جای کار گیر است. گیرش این است که در مملکت ما منافع ملی اصل نیست و این یکی از اصلی‌ترین مسائل ماست. شرط تحقق اقتصاد مقاومتی اول در اولویت قرار گرفتن منافع ملی است. دوم اراده قاطعی برای تحول و تغییر اساسی است. سوم دانشی است که بتوانیم هر کار و فعالیتی که قصد انجامش را داریم، روزآمد کنیم. چهارم توان مدیریتی است. پنجم هم ممانعت از گران کردن اجرای پروژه‌هاست که به شدت ترمز توسعه محسوب می‌شود و اجرای طرح‌ها را به تاخیر می‌اندازد. طبقه دوم اتوبان صدر که ۷ کیلومتر است و با رمپ آن می‌شود ۱۰ کیلومتر، از چند پیمانکار قیمت گرفتند. پیمانکاری دعوت شده بود و کیلومتری ۳۰ میلیارد یا ۳۵ میلیارد تومان پیشنهاد داده بود که در واقع قیمت تمام‌شده کل پروژه ۳۵۰ میلیارد تومان می‌شد. ضمنا گفته بودند اگر خیلی هم تعدیل بخورد چون کار یکساله است می‌شود ۴۰۰ میلیارد تومان. اما تا الان پولی که داده‌اند، هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان است و بحث این است که با تونل آن حدود ۴ هزار میلیارد تومان خرج کرده باشند. بنابراین کار انجام شده اقتصادی و اجتماعی نبوده است. در سال ۱۳۵۳ شرکت سوپرتو فرانسه که طراحی مترو تهران را کرده است، طراحی شبکه ترافیکی تهران را نیز مطالعه کرده است و راه حلی برای معضلات ترافیکی وارده



شرط تحقق اقتصاد مقاومتی اول در اولویت قرار گرفتن منافع ملی است. دوم اراده قاطعی برای تحول و تغییر اساسی است. سوم دانشی است که بتوانیم هر کار و فعالیتی که قصد انجامش را داریم، روزآمد کنیم. چهارم توان مدیریتی است. پنجم هم ممانعت از گران کردن اجرای پروژه‌هاست که به شدت ترمز توسعه محسوب می‌شود.

از جمله در مسیری که الان نیایش به سمت مدرس و صدر باشد، ارائه داده است. راه حل آن دو زیرگذر است که فقط دو میلیارد تومان خرج دارد. این طرح را اجرائی نکردند برای اینکه تقاطع غیرهمسطح در شهر نمی‌تواند سروصدا داشته باشد و رای جمع کند. اما دو تقاطع غیرهمسطح، نمود بیشتری دارد. در صورتی که طرح‌های عمرانی شهری با هدف کاهش ترافیک باید دو هدف را دنبال کند؛ اول کاهش حجم ترافیک در پیک و دوم طراحی آن باید افق را نیز در نظر بگیرد. پیک اتوبان صدر ساعت ۵ تا ۷ عصر و ۸ تا ۹ صبح است که این پروژه باید برای آن طراحی می‌شده است و آن مشکل را حل می‌کردند. آن هم نه برای امسال بلکه افق ۲۰ سال آینده باید در نظر گرفته می‌شد. درحالی که این طرح در سال اول شکست خورد و جواب منفی داد. اینکه ساعت ۱۲ ظهر شما بتوانید راحت از اتوبان صدر و تونل نیایش عبور کنید، برای اجرای چنین طرحی توجیه‌پذیر نیست. در واقع این طرح حداکثر توانسته عبور و مرور را در طول روز و به جز ساعات پیک روان‌تر کند. خوب این محور را می‌توانستند با مدیریت ترافیک روان‌تر کنند که قطعاً نیازی هم به این همه هزینه نبود. اما الان می‌بینیم در ساعات پیک، با ترافیک وحشتناکی در تونل و ترافیک وحشتناک‌تری در طبقه دوم مواجه هستید. من این مسیر را ده‌ها بار رفته‌ام و آمدم که برآیم ملموس باشد. آنهایی که پیک حرکت نمی‌کنند، راضی هستند و آنهایی که در پیک حرکت می‌کنند، فهمیده‌اند چه اتفاقی افتاده است. یکی دیگر از مسائلی که باید به آن در پروژه‌های عمرانی و زیربنایی توجه کرد این است که دنیا به چه روشی منابع این پروژه‌ها را تامین کرده است. دنیا پروژه‌ها را آهن یا اتوبان را مصوب می‌کند. پروژه را مثلاً یک میلیارد تومان تصویب می‌کنند، دولت این یک میلیارد تومان را با بودجه‌ای که دارد هفت ساله یا ۱۰ ساله می‌تواند پراخت کند. بنابراین ۱۰ سال پیمانکار معطل پروژه است و هر سال هم تورم اضافه شده و گران تمام می‌شود. ولی این پیمانکار پروژه را دوساله می‌تواند بسازد. یعنی در کشور ما هشت سال توقف است و شما هشت سال نسبت به استفاده و بهره‌برداری این پروژه عقب هستید. پروژه تا موقعی که ساخته می‌شود، تورم‌زاست، وقتی به بهره‌برداری می‌رسد، درست برعکس می‌شود. یعنی کاهش‌دهنده تورم است. اگر شما در کشورهای دیگر پروژه‌های را برنده شوید، برایتان «ال‌سی» باز می‌کنند. در ایران هم می‌توانند مثلاً برای پروژه راه‌آهن تهران-مشهد،



هر چقدر هم در اقتصاد بخواهید صرفه‌جویی کنید و هزینه را پایین‌تر در آورید که مشخصه‌های اقتصاد مقاومتی است اگر فساد وجود داشته باشد، شکست خواهید خورد. کشور اداره می‌شود ولی به سرانجام توسعه نخواهد رسید.

ال‌سی ریالی باز کنند. یعنی گشایش اعتبار می‌کنند و شما کار می‌کنید و صورت وضعیتتان را ارائه می‌دهید و تأیید می‌کنند و از بانک پولتان را می‌گیرید و بعد پولی که طی ۱۰ سال به این پروژه تخصیص داده می‌شود به حساب بانک واریز می‌شود. بانک هم سود و اصل پولش را از آن برمی‌دارد و پروژه هم دوساله به بهره‌برداری می‌رسد و در اقتصاد ملی نقش خودش را از سال سوم شروع می‌کند. درحالی که اگر کش‌دار شود و روی بودجه تامین شده بخواهد تکیه کند باید ۱۰ سال کار کند که در این صورت پروژه با یک میلیارد هم تمام نخواهد شد و به یک‌ونیم میلیارد می‌رسد و هزینه به شدت بالا می‌رود. نحوه تامین منابع برای پروژه هم یک نکته دیگری است. این تامین منابع پروژه‌هایی است که در داخل می‌خواهد اجرا شود و منابع خارجی هم فاینانس و B.O.T و By Back و روش‌های مختلفی است که لزومی ندارد اصلاً شما سرمایه‌گذاری کنید. پروژه‌تان را دیگران انجام می‌دهند ولی پروژه باید جوابگو باشد. همان کاری که ترکیه کرد. ترکیه ۱۵۰ میلیارد دلار به دنیا بدهی دارد ولی مملکتش را الان راه انداخته است و بازار پارچه، کت و شلوار و کفش، مواد غذایی، فولاد و زبورالات منطقه را در اختیار دارد. شخصاً با اردوغان صحبت کردم و گفتم شنیده‌ام که ۱۵۰ میلیارد دلار به دنیا بدهکارید و وام گرفته‌اید؟ تأیید کرد و گفت از مالیات این پروژه‌ها و برگشت پولش، محصول فروخته یا صادر می‌شود و پولش برمی‌گردد. گفت امسال ۵۰ میلیارد دلارش را تسویه می‌کنیم و ۵۰ میلیارد دلار دیگر می‌گیریم. بنابراین حل این مسائل راهکار هایش در دنیا دیده شده و جا افتاده است ولی ما از آن استفاده نمی‌کنیم. برای پروژه‌های زیربنایی و پروژه‌های صنایع مادر در سال ۲۰۰۸، تابلوی بانک جهانی را بیاورید. می‌بینید جلوی نام ترکیه نوشته شده فاینانس ۲۰ میلیارد دلار، سرمایه‌گذاری مستقیم ۱۲ میلیارد و ۲۵۰ میلیون دلار. اما جلوی نام ایران، نوشته فاینانس صفر و سرمایه‌گذاری مستقیم ۶۹۷ میلیون دلار.

پس معتقدید که ما باید به فکر جذب منابع برای پروژه‌های عمرانی و زیرساخت‌ها باشیم؟

پروژه‌های عمرانی، زیربنایی و زیرساختی صنعت و پروژه‌های صنایع مادر، نفت و گاز و پتروشیمی و فولاد و آلومینیوم به تنهایی با منابع داخلی به سرانجام نخواهد رسید. هر کشوری هم که خواسته به منابع خودش تکیه کند، شکست خورده و اقتصادش پسرقت داشته است. اکنون دو کشور اسلامی جلوی روبمان هستند؛ ترکیه و مالزی. بنابراین نباید اجازه بدهیم انجام کارهای زیربنایی‌مان طول بکشد. چراکه وقتی به بهره‌برداری می‌رسد، کار را تسهیل و سرمایه‌گذار را جذب می‌کند. سرمایه‌گذار اگر بداند مثلاً از اینجا تا کرمانشاه را با اتوبان یا قطار ۲۰۰ کیلومتر به بالا می‌تواند طی ۳ ساعت برود ترغیب می‌شود که در

کرمانشاه سرمایه‌گذاری کند. مشروط به اینکه ببیند زیرساخت‌های ایمنی وجود دارد، کار را انجام می‌دهد. دیگر اینکه از منابع دیگری که در دنیا هست و همچنین منابع مجازی‌مان - منابع مجازی پول‌هایی است که در کشور و خارج از کشور موجود است و در دست ما نیست- باید استفاده کنیم تا مانع از به تعویق افتادن بهره‌برداری طرح‌های عمرانی و زیرساختی بشویم. در عرصه بین‌الملل باید با دنیا تعامل داشته باشیم. در واقع باید از این طرف روی نیازها و جلب نظر صاحبان منابع و سرمایه در دنیا برای رفع این نیازها کار و تلاش کنیم. شما در محله هم اگر بخواهید از کسی استفاده کنید باید با او رفیق باشید. راه حل فراهم کردن زمینه حل مشکلات پروژه‌های زیربنایی و صنایع مادر چیزی است که گفتم. یک زمینه دیگر هم باید وجود داشته باشد. زمینه کار و فعالیت سالم. در کشوری که مجموعه‌هایی از طریق رشوه، اختلاس، رانت‌خواری، زمین‌خواری، ارزفروشی به ثروت‌های صدها و هزاران میلیارد تومانی می‌رسند، اقتصادش مقاومتی نمی‌شود. اگر بارشوه مقابله نکنیم، قطعاً اقتصاد ما با بحران مواجه خواهد بود.

چه سناریوهای کارآمدی برای حل معضلات و مفاسدی از این قبیل می‌توان طراحی کرد و پیش‌رو قرار داد؟

شما هر چقدر هم در اقتصاد بخواهید صرفه‌جویی کنید و هزینه پایین‌تر در آورید که مشخصه‌های اقتصاد مقاومتی است اگر فساد وجود داشته باشد، شکست خواهید خورد. کشور اداره می‌شود ولی به سرانجام توسعه نخواهد رسید. درست است که رشوه در دنیا اپیدمی شده ولی باید بدانیم که اقتصاد جهانی و جهانی شدن اقتصاد هم در معرض خطر است. ۸۰ سال است داریم راه‌آهن و جاده می‌سازیم. الان که با هم صحبت می‌کنیم طرح جامع حمل‌ونقل توسط یک مشاور فرانسوی تهیه شده است که قراردادش را سال ۱۳۸۲ بستم. درحال حاضر ۱۴ هزار کیلومتر دیگر راه‌آهن و ۱۴ هزار کیلومتر هم اتوبان نیاز داریم. به همین منوالی که تاکنون پیش رفتیم، ۸۰ تا ۱۰۰ سال دیگر باید بسازیم. آمریکایی‌ها بعد از جنگ جهانی دوم ۱۰ ساله کل شبکه راه‌آهن و اتوبان‌شان را ساختند. ترکیه با سرعت تمام فعالیت می‌کند درحالی که در دهه اول انقلاب به ایران می‌آمدند، می‌گفتند از روی دست‌انداز انگار به روی آینه آمده‌ایم و با رغبت به ایران می‌آمدند درحالی که جاده‌های خودشان کیفیت نداشت. اما حالا درست برعکس شده است به دلیل اینکه تصمیم جدی نمی‌گیریم. ۸۰۰ میلیارد دلار درآمد نفتی و فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی در هشت سال دولت‌های نهم و دهم داشتیم اما چه شد؟ برای اینکه متوجه شوید چه اتفاقی افتاده می‌گویم که از این ۸۰۰ میلیارد اگر تنها یک درصد یعنی ۸ میلیارد دلار را می‌دادند و راه‌آهن می‌ساختند، می‌توانید چند کیلومتر می‌شد؟ می‌توانستیم ۶ هزار کیلومتر راه‌آهن داخلی با علائم و ارتباطاتش را بسازیم که یعنی یک‌ونیم برابر راه‌آهنی بود که بعد





از انقلاب ساختم. اگر تنها یک درصد درآمد ۸ سال را به ساخت اتوبان اختصاص می‌دادیم، ۶ تا ۷ هزار کیلومتر اتوبان جدید احداث می‌شد. کل اتوبان‌های کشور ۳ هزار کیلومتر نیست! و این معنا و مفهومش این است که ۶ هزار کیلومتر اتوبان ایجاد می‌کردید، ۶ هزار کیلومتر راه‌آهن می‌توانست از ۲۶ هزار کشته جاده‌ای ۱۲ هزار نفرش یعنی ۵۰ درصدش را حذف کند. معنایش این است که خیلی از خانواده‌ها بی‌سرپرست و داغ‌دیده و آواره نمی‌شدند.

□ آقای مهندس اگر به پروژه‌های عمرانی و دوره مدیریت خودتان برگردیم، می‌توانید دو مورد را بفرمایید که یکی مورد موفق در طرح‌های عمرانی و دیگری مورد ناموفق باشد...

فکر می‌کنم پروژه موفق که قرارداد بستم «طرح جامع حمل‌ونقل کشور» بود که با فرانسوی‌ها بسته شد و تا زمانی که در وزارتخانه بودم فاز صفر و ۷۰ درصد فاز یک را انجام دادیم. در طرح جامع تمام تغییراتی که باید بشد؛ هم تغییرات کمی و هم توسعه لحاظ می‌شود. اما با اتمام دوره مسئولیت با مشاور نیز قطع همکاری کردند و دو سال و نیمی که با مشاور نیمه‌کاره کار را انجام داده بودیم، مسئولان جدید آمدند و گفتند نیازی به طرح جامع نداریم. بعد از دو سال و نیم مشاور را بازگرداندند و تا فاز ۶ هم کار کرد در حالی که بررسی هم نکردند تا اشکالات احتمالی رفع شود و فاز ۶ که جزئیات طرح است را بخاطر حدود یک و نیم میلیارد تومانی که مشاور طلبکار است، تحویل ندادند. این طرح افق بیست‌ساله دارد یعنی تا بیست سال دیگر تکلیف وزارت راه و شهرسازی را دربار جاده، راه‌آهن، هوایی و دریایی روشن کرده است که سال اول تا بیستم چه پروژه‌هایی باید انجام شود. مهم‌ترین کار ما در وزارتخانه این بود. اگر یکسال دیگر در وزارتخانه مانده بودم، طرح به صورت تصویب‌شده دست وزارتخانه بود. اکنون فاز ۶ دست مشاور مانده است در حالی که اگر یک و نیم میلیارد تومان پرداخت کنند، کل طرح را تحویل می‌گیرند. دومین پروژه موفق هم پروژه راه‌آهن باقی به مشاهد بود که هزار کیلومتر است و اگر به پیمانکار خارجی می‌دادند قطعاً زیر ۴ سال نمی‌توانست انجام دهد در حالی که به مدت ۳ سال توسط پیمانکاران داخلی خودمان انجام شد. اول سال ۱۳۸۱ شروع کردیم و آخر سال ۱۳۸۳ با پیمانکاران ایرانی و بخش خصوصی که بسیار هم تمیز کار کردند، به بهره‌برداری رسید. الان ۹ سال است که مورد بهره‌برداری واقع شده در حالی که مشکلی هم برایش پیش نیامده است. در حالی که راه‌آهن اصفهان - شیراز به صورتی است که صد کیلومتر ریل را روی خاک گذاشته‌اند و زیرسازی انجام نداده‌اند. ریل‌ها دفرمه و کج و معوج شده و تراورس‌ها خرد شده است. حدود ۷۰ عکس دارم که گویای این واقعیت است. طرح ناموفقی هم که به آن پرداختم و به نتیجه نرسید، طرح اتوبان شمال بود. البته علتش وزارتخانه نبود. پیمانکار رفت و چینی‌ها را آورد و حالا ۱۰ سال

است که کار می‌کنند و پیشرفتش بعید می‌دانم از ۲۰ درصد بیشتر باشد. شش ماه بعد از قرارداد اگر عملیات اتوبان شمال چشمگیر نبود، باید لغو قرارداد می‌شد که شش ماه بعد دیگر من نبودم. وزیر بعدی هم قرارداد را لغو نکرد و تاکنون مانده است. اگر هم همین طور جلو برود تا ۵۰ سال دیگر هم به نتیجه نخواهد رسید. بعد از وزارت به بنیاد مستضعفان رفتم و با معاونت ساختمان مسکن یک ناهار خوردم. من بودم و مهندس آشوری که معاون ساخت و توسعه زیربنایی وزارت راه و ترابری شد. اوایل دولت احمدی‌نژاد بود. من و مهندس آشوری پیشنهاد دادیم که شرکت آزادراه شمال را دست ما سه نفر بدهید. (مهندس آشوری، مهندس حاجعلی‌فرد که رئیس سازمان هواپیمایی کشوری در زمان من بود و خودم) هیات مدیره می‌شویم و آقای حاجعلی‌فرد هم مدیرعامل می‌شوند. تاکید کردیم که تعهد می‌دهیم اولاً فقط حقوق‌بگیر باشیم و درصد نمی‌خواهیم و به مدت چهار سال و نیم هم اتوبان شمال را تحویل می‌دهیم. تامین منابع، فاینانس و همه چیز هم با ماست و ما هم در چارچوب مقررات بنیاد کار می‌کنیم. قرارداد ظرف ۱۵ روز ما را خبر کنند اما الان ۸، ۹ سال از آن زمان می‌گذرد.

□ اخیراً آقای نوبخت اعلام کردند که در طرح‌های عمرانی هیچ طرحی را جلو نمی‌بریم مگر اینکه ۸۰ درصدش به لحاظ فیزیکی پیشرفت داشته باشد. نظر شما چیست؟ کارنامه دولت روحانی را در زمینه پروژه‌های عمرانی چطور ارزیابی می‌کنید. یعنی فکر می‌کنید به اصلاح سیاست‌های گذشته توجهی داشته یا به طور کل از این بخش غافل بوده است؟

این سیاست خوبی است که به پروژه‌هایی که زودتر به بهره‌برداری می‌رسد، پول بدهند. دولت آقای روحانی به نظرم اولین دستاوردش عوض شدن فضای کشور بود. دومین دستاوردی که دولت روحانی داشت؛ انضباط در تمام سطوح بود. انضباط پولی، مالی، فنی - اجرایی، تجارت خارجی و بانکی همگی از بین رفته بود که این دولت به جای خودش برگرداند. در سیاست خارجی هم خوب عمل کردند اما اینکه همه تخم مرغ‌ها را در سبد سیاست خارجی بگذارید، اشتباه است. می‌توانستند اعلام کنند هر کس طرح دارای توجیه فنی - اقتصادی دارد بدهد؛ اگر از درون جامعه پول جمع کنید و بازتوزیع کنید این تورم‌زا نیست. مثلاً، در مسکن ۵۰ تا ۶۰ میلیون تومان از متقاضی پول می‌گیرید، می‌سازید و تحویلش می‌دهید. می‌سازید همان پول او را باز توزیع می‌کنید، مصالح می‌خرید و دستمزد می‌دهید. مسکن را باید فعال کرد ولو ۱۰ هزار میلیارد از منابع بانک مرکزی

بگیرند، باید فعالش کنند. تاثیرش مثبت‌تر است از اینکه یک رکود وحشتناک مملکت را درگیر کند. اکنون دولت بین مهار تورم و رونق اقتصادی، مهار تورم را انتخاب کرده و نمی‌داند که باید رونق را چکار کند؟ یکی از کارهایی که می‌توانید بکنید نوسازی ناوگان باری است. ۲۰۰ هزار کامیون بالای ۲۵ سال داریم. جایگزین کردن آنها ۲۰ درصد پیش‌پرداخت نیاز دارد و ۸۰ درصد هم فاینانس، ۱۷ درصد ۱۰ ساله؛ اما دولت تصمیم نمی‌گیرد. هم «سی‌بی‌یو» می‌تواند کامل و مونتاژ شده بیاورد و هم «سی‌کی‌دی» که ایران خودرودیزل و سایپادیزل و... هم فعال شوند. یا بخشی به صورت سی‌بی‌یو و بخشی به صورت سی‌کی‌دی بیاورد. راحت می‌توان امسال ۱۰ هزار کامیون بالای ۲۵ را خارج و اوراق کنند و کامیون نو جایگزین کنند.

می‌دانید فرقی چیست؟ اولاً یک گردش مالی ایجاد می‌شود که افزایش حجم نقدینگی نیست. چهارماه، ۲۰ درصدش یعنی ۹۰ میلیون تومانش از دست متقاضی درمی‌آید و نقش ضدتورمی دارد و بقیه‌اش هم فاینانس ۱۰ ساله است. اتفاقی که برای هر کامیون می‌افتد، چیست؟ اولاً، سوخت گازوئیل مصرفی کامیون‌های فرسوده، ۷۰ تا ۸۰ لیتر است و کامیون‌های جدید مصرف ۳۳-۳۲ لیتر دارند یعنی در هر صد کیلومتر ۳۷-۳۵ لیتر کمتر. کامیون روزی ۱۷۰-۱۵۰ لیتر صرفه‌جویی می‌کند که این میزان ضریب ۲۵۰۰ تومان قیمت واقعی گازوئیل می‌شود ۳۷۵ هزار تومان در یک روز ضریب ۳۰۰ روز، یعنی ۱۵۰ لیتر در روز مصرف اضافی معادل ۲۵۰۰ تومان بهای یک لیتر گازوئیل می‌شود که یعنی ۳۷۵ هزار تومان در روز از کیسه ما می‌رود. این را ضریب ۳۰۰ روز کاری کنید می‌شود ۱۱۲ میلیون تومان به‌ازای هر کامیون که ضریب ۱۰ هزار دستگاه کامیون می‌شود ۱۱۲۵ میلیارد تومان. این عدد فقط برای ۱۰ هزار کامیون است در حالی که ما ۲۰۰ هزار کامیون داریم که چنین شرایطی دارند. فعالیت‌های مشابه این، ده‌ها مورد داریم. الان در ارومیه یک کارخانه ذوب‌آهن می‌شناسم که دو کوره و سه خط نورد دارد. ۱۵۰ میلیارد تومان از خودش سرمایه‌گذاری کرده و ۳۰ میلیارد هم وام گرفته که سود وام و جریمه‌هایش شده ۷۰ میلیارد تومان. ۳۷ میلیارد تومان سرمایه در گردش در سال ۱۳۸۸ برایش تصویب شده بوده که ندادند. الان ۱۱ ماه است که دارد می‌دود و درست نشده است. به نظر من دولت آقای روحانی دچار دیرتصمیم‌گیری شده است و در واقع در تصمیم‌گیری‌های خود تاخیر دارد.

گر تنها یک درصد درآمد ۸ سال را به ساخت اتوبان اختصاص می‌دادیم، ۶ تا ۷ هزار کیلومتر اتوبان جدید احداث می‌شد. کل اتوبان‌های کشور ۳ هزار کیلومتر نیست! ۶ هزار کیلومتر راه‌آهن می‌توانست از ۲۶ هزار کشته جاده‌ای ۱۲ هزار نفرش یعنی ۵۰ درصدش را حذف کند.



شرکتهای پیمان کار و اقتصاد مقاومتی

مشارکت دولت و بخش خصوصی در پروژه‌های عمرانی، راه برون‌رفت از رکود تورمی است

شده است. رکود تورمی نوعی بیماری اقتصادی است که در جریان آن، ضمن وجود نشانه‌های رکود اقتصادی، آثار تورمی نیز در اقتصاد مشاهده می‌شود. به طوری که برخورد برای تخفیف هر یک از آنها موجب تشدید معضل دیگر می‌شود. برای روشن شدن بحث ابتدا تعریفی از رکود ارائه می‌دهم. معمولاً زمانی که کاهش معناداری در عوامل اقتصادی به‌ویژه در تولید ملی، درآمد ملی، اشتغال و تجارت داخلی به وجود می‌آید، این نشانه‌ها را علامت رکود می‌دانند. به بیانی دیگر؛ وقتی در دو دوره سه ماهه پیاپی رشد منفی، در اقتصاد دیده شود و این رشد منفی باعث کاهش تولید ناخالص داخلی (GDP) گردد اقتصاد با پدیده رکود مواجه است. ذکر این نکته، ضرورت دارد که در چند سال اخیر رکود در ایران ناشی از نارسایی در بخش عرضه بوده است.

حال با این تعریف عوامل مؤثری را که باعث رکود تورمی در اقتصاد کشور شده است، مرور می‌کنیم تا سندرم و علائم بالینی ناشی از پیدایش این بیماری در اقتصاد با روشنی بیشتری مطرح شود. به طور

ارزبری و کاهش واردات، افزایش صادرات و ارزآوری بیشتر و تولید باکیفیت محصول است. ضمن آنکه تنوع‌بخشی در تولید و عرضه محصولات باکیفیت از ویژگی‌های کارکردی اقتصاد مقاومتی است.

اقتصاد مقاومتی همچنین راهکاری برای برون‌رفت از اقتصاد فرانتی و تک‌محصولی و به‌ویژه سازوکاری است برای خروج از اقتصاد نفتی. بنابراین با تحقق این مفهوم در عرصه اجرایی ضمن افزایش ظرفیت‌های مالی کشور، بازتوزیع صحیح ثروت ملی نیز انجام می‌پذیرد به طوری که روند این فرآیند موجبات پیاده‌سازی عدالت اجتماعی را بر پایه آموزه‌های دینی و بومی فراهم می‌سازد، لیکن برای اینکه وارد بحث اصلی این مقاله شوم ابتدا لازم است تحلیلی مشخص از شرایط کنونی اقتصاد کشور بیان کنم و بر اساس این که پایه ساختن، شناختن است، ضمن رصد کردن و دریافت درست از شرایط و وضعیت اقتصادی کشور و با محور دانستن اقتصاد مقاومتی، راه‌های برون‌رفت از این شرایط را مشخص و معین نمایم.

اندیشمندان و متخصصان اقتصادی کشور بر این باور هستند که اقتصاد ایران با رکود تورمی مواجه

اقتصاد مقاومتی یک استراتژی موثر در چارچوب اراده ملی است که می‌تواند راه‌های برون‌رفت از مشکلات و مسائل را به‌ویژه در شرایط رکود تورمی نشان دهد و شرایط موجود را به شرایط مطلوب تبدیل نماید. بنابراین در اجرای این استراتژی، همه سازمان‌های دولتی، عمومی و خصوصی از جمله سندیکای ما مسئولیت‌هایی را برعهده دارند که باید به نحو شایسته و بایسته آن را انجام داده و در مسیر اهداف اقتصاد مقاومتی با هم‌پوشی و هم‌کوشی هماهنگ اقدام نمایند. گرچه از اقتصاد مقاومتی تعاریف و تعابیر مختلفی ارائه شده است ولی تعریف مدنظر مقام معظم رهبری از جامعیت و مانعیت کامل و کافی برخوردار است. در این تعریف، اقتصاد مقاومتی «اقتصادی است که در شرایط فشار، در شرایط تحریم و در شرایط دشمنی‌ها و خصومت‌های شدید می‌تواند تعیین‌کننده رشد و شکوفایی کشور باشد». از ویژگی‌های این اقتصاد می‌توان به شاخص‌هایی چون دانش‌بنیانی، بهره‌وری، مولد بودن، ارزش افزوده بالا و پایین بودن ریسک اشاره کرد. در اقتصاد مقاومتی اصل بر کاهش



■ جواد خوانساری

نایب‌رییس
سندیکای
شرکت‌های
ساخته‌مانی

کلی می توان گفت که عوامل زیر نقش مؤثری در ایجاد، توسعه و گسترش رکود تورمی دارند.

دولتی بودن اقتصاد: مطالعات و پژوهش های علمی و دانشگاهی نشان می دهد که با افزایش دخالت دولت در اقتصاد، همراه با افزایش درجه وابستگی اقتصاد کشور به نهادهای دولتی و حکومتی، رکود اقتصادی نیز افزایش می یابد. به عبارتی میان رشد نقش دولت در اقتصاد و دولتی بودن اقتصاد و پیدایش رکود اقتصادی همبستگی مثبتی وجود دارد که بالطبع یکی از راه های برون رفت از آن خصوصی سازی واقعی و بازنگری اصل ۴۴ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران است که به نظر می رسد از مسیر اهداف تعیین شده زاویه یافته و فاصله گرفته است.

بالا بودن نرخ بهره: این عامل نیز اثر منفی در کاهش پذیری سرمایه گذاری دارد و باعث کاهش سرمایه گذاری می گردد. این سازوکار از عوامل مؤثر در رکود است زیرا عدم سرمایه گذاری یا کاهش سرمایه گذاری باعث کاهش تولید می گردد و کاهش تولید باعث ریزش نیروی کار و کاهش اشتغال و افزایش بیکاری می شود و بیکاری و کاهش اشتغال باعث کاهش قدرت خرید و در روندی فزاینده این عامل باعث کاهش تقاضای مؤثر می گردد و کاهش تقاضای مؤثر مجدداً کاهش تولید و بیکاری را به همراه می آورد و این چرخه و دور باطل تسلسل رکود را دامن می زند.

- از سویی نارسایی و وجود ابهام در بودجه سالیانه به عدم توازن و کسری بودجه می انجامد. به طوری که بودجه عمدتاً به روش اقتضایی شکل می گیرد. - مورد دیگر نارسایی های موجود در سیاست های پولی و بانکی است که به دلیل عدم نظارت لازم و کنترل کافی، بانک ها بیش از سقف تعیین شده صرف سرمایه گذاری در دارایی های ثابت و سرمایه گذاری شرکتی می نمایند و اصولاً پاره ای از اعتبارات خارج از بیابانه مأموریت تعیین شده صرف می شود و موجب مطالبات انباشته بانک ها می گردد که به نوعی در اقلام بدهی ها قرار می گیرند و منابع از گردش پولی خارج می شود.

- وجود فضاهای غیر رقابتی در اقتصاد یا به نوعی انحصارات در اقلامی از کالاها و خدمات باعث می شود بازار از سازوکارهای لازم برای رونق محروم گردد، لذا عدم به کارگیری ابتکار و خلاقیت ناشی از رقابت موجب می شود که روند امور اقتصاد به رکود کشیده شود.

- شرایط نامساعد ارزی و مسائل تحریم ها نیز از عواملی است که رکود را تشدید کرده است. ارتباط با بازارهای جهانی از شرایط لازم برای خروج از رکود است.

- فقدان انگیزه های کافی برای سرمایه گذار در سیاست های تدوینی پولی و مالی کشور نیز از عوامل تشدید کننده رکود است.

- رشد بیمارگونه مصرف و مصرف بی رویه به عنوان یک ارزش، نه تنها باعث کاهش پس انداز ملی شده است؛ بلکه این امر حتی موجب پیدایش

پس انداز منفی در خانوارها و در گروه های وسیعی از دهک های درآمدی گردیده است و نتیجه حاصل از این امر نیز به رکود می افزاید.

- بوروکراسی اداری و عدم بهبود فضای کسب و کار از مشکلات مؤثر در رکود اقتصادی کشور است. ورود به این بوروکراسی و خروج از آن بخش بزرگی از توان و انرژی مدیران سازمان ها را می گیرد، به طوری که غالباً افراد مراجعه کننده را دچار تعارض می کند و گاهی هم از کرده خویش پشیمان می نماید، و با وجود چنین فضایی، عطای فعالیت های اقتصادی مولد را به لقایش می بخشند. بنابراین بوروکراسی خفقی و عدم بهبود فضای کسب و کار انگیزه های سرمایه گذاری در تولید را نابود می کند و سرمایه گذار را به نوعی از سرمایه گذاری در تولید مأیوس و خسته می کند و راه های اشتغال زایی را برای سرمایه گذاری های مولد، مسدود می سازد.

راه های برون رفت از شرایط رکود

برای خروج از رکود، موارد زیر پیشنهاد می شود:

- توسعه صدور خدمات فنی و مهندسی و حمایت های لازم از آن توسط سازمان های ذیربط وزارت امور خارجه در کشورهای هدف

- سیاست های انبساطی در حوزه مالی و پولی
- افزودن بر هزینه های پروژه های عمرانی: زیرا که با حدود ۷۰ متر ساخت و ساز در کشور حدود ۵.۲ شغل مستمر پیوسته و ۳.۰ شغل مستمر وابسته ایجاد می شود. به بیانی بهتر با انجام پروژه های عمرانی حدود ۸.۲ شغل به ازاء هر ۷۰ متر ساخت و ساز ایجاد می شود و ماحصل آن رونق اقتصادی و اشتغال است.

- افزایش تقاضای کل از طریق بالا بردن تقاضای مؤثر در جامعه (در صورتی که رکود ناشی از طرف تقاضا باشد)

- به کارگیری سازوکارهای کاهش مالیاتی برای تشویق سرمایه گذاری

- افزودن بر هزینه های دولت و تأمین کسری بودجه ناشی از افزایش هزینه ها حتی از طریق استقراض از بانک مرکزی و هدایت آن در فعالیت های عمرانی و تولیدی که باعث اشتغال مولد شود.

- افزایش حجم پول و نقدینگی برای سرعت بخشی به گردش مالی و تأمین وجوه خارجی مورد نیاز برای تولید و صنعت

- کاهش نرخ بهره بهره برای ایجاد انگیزه و دریافت اعتبار به منظور ورود به فعالیت های مولد و اشتغال زایی

- ایجاد زمینه های لازم برای افزایش مصرف به منظور تقویت تولید و افزایش آن و به تبع آن فراهم کردن امکان اشتغال زایی.

راه های برون رفت از تورم

برای برون رفت از تورم سیاست های اقتصادی و غیر اقتصادی زیر لازم است:

- افزایش بهره وری ملی با تبدیل روزمزدی به

کارمزدی (در ابتدای امر می توان با ۶۰ درصد میانگین استانداردهای بهره وری در کشورهای پیشرفته عمل کرد)

- استفاده از مدیران خلاق و مبتکر
- به کارگیری منابع انسانی کارآمد به ویژه در بخش زیرساخت های کشور

- استفاده از فناوری های نوین در تولید و خدمات مهندسی در صنعت ساختمان

- سیاست های مالی و پولی انقباضی (کنترل حجم نقدینگی و پول در گردش)

- بالا بردن و افزایش مالیات ها در بخش دولتی و واسطه گری و جلوگیری از فرار مالیاتی

- کاهش میزان نقدینگی و پول در گردش
- افزایش نرخ بهره در نظام بانکی کشور

به طوری که مشخص است سازوکارهای لازم برای برون رفت از رکود با بسیاری از سازوکارهای لازم برای خروج از تورم دارای تعارض و تضاد است.

پس در وضعیت رکود تورمی که تلفیق و ترکیبی از هر دو بیماری اقتصادی است موارد زیر پیشنهاد می شود:

- رفع تنگناهای تولیدی با تأکید بر طرف عرضه
- تسهیل گردش مالی فعالان اقتصادی با مؤسسات مالی خارجی (حل مشکل تحریم ها به ویژه در

- مناسبات جهانی و نظام بانکی بین المللی)
- تأکید بر افزایش تأمین مالی از بازار سرمایه

- رعایت اولویت اعطای تسهیلات به بخش های اشتغال زا به ویژه در پروژه های زیرساخت های توسعه در صنایع کوچک و متوسط و صنایع تبدیلی. در این بخش، ذکر این نکته ضروری است که فقط به

- دلیل عدم وجود صنایع تبدیلی حدود ۳۰ میلیون تن محصولات باغی و جالیزی در ایران نابود می شود و به تبع آن مهاجرت افزایش می یابد.

- استفاده از ظرفیت های بخش خصوصی به ویژه شرکت های مهندسی پیمانکار پروژه های عمرانی و توانمندسازی آن هم در حوزه فعالیت های داخلی و هم در عرصه فعالیت های برون مرزی، با این توضیح که سطح دانش فنی و مهندسی شرکت های مهندسی پیمانکار پروژه های عمرانی و مهندسان مشاور با شرکت های مشابه در کشورهای پیشرفته

- صنعتی برابری می کند و صدور خدمات فنی و مهندسی در عرصه ساختمان سازی، ساختمان های اداری، راه، سد، پالایشگاه، سازه ها و سامانه های صنعتی می تواند بیشترین ارزآوری را به کشور

- داشته باشد که در شرایط فعلی توان بالقوه آن بالای ۲۵ میلیارد دلار است.

- شفاف سازی و واقعی کردن بودجه کل کشور با محاسبه دقیق و انتقال ارقام واقعی و کنترل هزینه

با تشکیل شورای هماهنگی تشکلهای مهندسی، صنفی و حرفه ای و تأسیس نهاد تعامل و حضور نماینده ای از بخش خصوصی شورای عالی فنی معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری، زمینه های همکاری و همدمی هر چه بیشتر در چارچوب منافع ملی کشور فراهم شده است.





دولت می‌تواند پروژه‌های بیمارستانی و یاسالنه‌های ورزشی و ... را به روش‌هایی به بخش خصوصی واگذار کند و بخش خصوصی با کمک بانک‌ها، نهادهای بیمه و آورده خود این پروژه‌ها را تکمیل کند و تا تسویه اصل سرمایه‌گذاری و سودانتظاری مورد توافق، بهره‌برداری از آن‌ها در اختیار شرکت‌های مهندسی پیمانکار پروژه‌های عمرانی قرار گیرد.

شدن آن در چارچوب برنامه‌ها. واقعیت‌ها نشان می‌دهد در سه دهه اخیر همواره از منابع بودجه عمرانی برای جبران کسری بودجه جاری استفاده شده است. گاهی تا ۸۰ درصد بودجه عمرانی، برای جبران کسری به بودجه جاری منتقل شده است. بالطبع برای حل این مشکل نیازمند احیاء سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی با یک مأموریت متناسب و روزآمد هستیم.

- کاربرد روش‌های عملی برای کاهش هزینه‌های جاری دولت

- اصلاح قوانین و ثبات سیاست‌ها در بازارهای مالی

- کاهش چرخه بوروکراسی خفقانی (مثالی می‌زنم: سال گذشته، اینجانب با عده‌ای از مدیران ارشد شرکت‌های عضو سندیکا به یکی از کشورهای CIS سفر کردیم که ثبت شرکت در این کشور یک روزه انجام می‌شد و خرید زمین برای فعالیت‌های اقتصادی و انتقال مالکیت آن به خریدار و صدور جوازهای لازم حداکثر ظرف ۴۸ ساعت عملی می‌گردید. حال، روند مشابه این اقدام را در کشورمان مقایسه کنید، آنوقت به بوروکراسی خفقانی در کشور پی خواهیم برد.)

- انضباط مالی دولت و تک‌نرخ کردن ارز

- اصلاح ساختار مالیاتی به‌ویژه اخذ مالیات از نقل و انتقال مسکن و ساخت مسکن‌های بخش خصوصی توسط شرکت‌های ساختمانی

- ایجاد معافیت‌های طولانی و مناسب مالیاتی برای سرمایه‌گذاران در تولید و فعالیت‌های اشتغال‌زای عمرانی

- جلوگیری از رشد و توسعه نهادهای شبه‌دولتی بخصوص در اجرای کارهای عمرانی

- سرعت و سهولت بخشی به فعالیت‌های بخش خصوصی به‌ویژه شرکت‌های مجری پروژه‌های عمرانی

- رقابتی کردن بازار و جلوگیری از انحصار

- عدم تنظیم بودجه با سازوکارهای انبساطی

- تأمین تسهیلات برای صدور خدمات مهندسی و عمرانی با بهره‌گیری از سازوکارهای بین‌المللی

در این زمینه ظرفیت‌های صدور خدمات فنی و مهندسی کشور در صورت حمایت نهادهای جمهوری اسلامی در کشورهای هدف حدود ۲۵ میلیارد دلار ارزآوری خواهد داشت.

- سرمایه‌گذاری و جلب سرمایه‌گذاران خارجی و ایرانیان خارج از کشور برای سرمایه‌گذاری در صنعت احداث و در صنایع پایین‌دستی صنعت نفت و گاز و پتروشیمی با ایجاد امنیت ورود و خروج اصل سرمایه و سود انتظاری آن می‌تواند نقطه پایانی بر مشکلات اقتصادی و اشتغال جوانان بگذارد و زمینه‌های لازم را برای خروج از اقتصاد نفتی و تک‌محصولی فراهم سازد.

- گسترش و توسعه صنعت گردشگری و

توریسم که این صنعت به‌ازاء هر توریست حدود ۷.۲ شغل ایجاد می‌کند زیرا زیرساخت‌های لازم برای جذب توریسم باعث رشد و توسعه راهسازی، ساختمان‌سازی، هتل و متل‌سازی، و سایر تأسیسات رفاهی می‌شود که ضمن توسعه اشتغال، بیش از ۱۲۰ بخش و زیربخش اقتصادی دیگر را فعال می‌سازد و آثار و نتایج عملکرد آن‌ها نیز به اشتغال مجدد می‌انجامد.

در شرایط فعلی و با توجه به ابلاغیه و اولویت و نیاز واقعی کشور جهت اختصاص اعتبار به طرح‌های عمرانی در بخش شرکت‌های ساختمانی و مهندسی مشاور باید تخصیص اعتبارات منظم و هر ماهه تخصیص و پرداخت گردد و دولت نسبت به تعهدات مالی خود و نسبت به بخش خصوصی توجه خاص برخلاف دولت‌های گذشته انجام دهد.

در ضمن دولت می‌تواند پروژه‌های بیمارستانی و یاسالنه‌های ورزشی و ... را به روش‌هایی به بخش خصوصی واگذار کند و بخش خصوصی با کمک بانک‌ها، نهادهای بیمه و آورده خود این پروژه‌ها را تکمیل کند و تا تسویه اصل سرمایه‌گذاری و سود انتظاری مورد توافق، بهره‌برداری از آن‌ها در اختیار بخش خصوصی به‌ویژه شرکت‌های مهندسی پیمانکار پروژه‌های عمرانی قرار گیرد و پس از پایان برداشت اصل سرمایه‌گذاری و سود توافق شده آن را به بخش کارفرمایی انتقال دهد. به طور کلی این قبیل پروژه‌ها به نام PPP معروف است یعنی مشارکت بخش دولتی و خصوصی در انجام پروژه‌های عمرانی که این روش نیز چنانچه براساس مناسبات برد - برد طراحی شود و در چارچوب تعاملات بین‌المللی و نحوه عمل با شرکت‌های خارجی در مورد شرکت‌های مهندسی پیمانکار مجری پروژه‌های عمرانی و مهندسان مشاور جاری و ساری گردد، می‌تواند راه مؤثری برای برون‌رفت از تنگناهای فعلی باشد. زیرا هم پروژه‌های داخلی به انجام می‌رسد و هم با حمایت نهادهای مرتبط با وزارت امور خارجه در کشورهای هدف، ارزآوری افزایش می‌یابد و هر دو وجه قضیه به اشتغال مولد می‌انجامد.

به‌ویژه با تشکیل شورای هماهنگی تشکل‌های مهندسی، صنفی و حرفه‌ای و تأسیس نهاد تعامل و حضور نماینده‌ای از بخش خصوصی واقعی کشور در شورای عالی فنی معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری، زمینه‌های همکاری و هم‌دلی هر چه بیشتر در چارچوب منافع ملی کشور فراهم شده است و خوشبختانه در دولت تدبیر و امید اراده معطوف به هدف کاملاً وجود دارد و بخش خصوصی نیز با تمامی ظرفیت‌های فنی و مهندسی خویش که در سطح استانداردهای جهانی است در خدمت به اهداف دولت اعلام آمادگی می‌کند.

تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام و نقش بخش خصوصی

پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر



■ محمد ابراهیم محبی
دبیر دوم کمیسیون عمران
مجلس

ارمغان جوادنیا: دبیر کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی وضعیت پروژه‌های عمرانی را مناسب نمی‌داند و معتقد است که با مشکلات زیادی در این بخش روبرو هستیم. محمد ابراهیم محبی، در پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر، عقب‌افتادگی و تعطیلی کارگاه‌ها و بدهکاری به پیمانکاران را از مشکلات و چالش‌های پیش روی این بخش می‌داند و علت اصلی آن را در سوء مدیریت‌های دولت گذشته جست‌وجوی کند. او با بیان اینکه وضعیت نامناسب پروژه‌های عمرانی یکی از مهم‌ترین چالش‌های امروز اقتصاد ایران است، بدهی به پیمانکاران، محدودیت‌های بین‌المللی و بی‌توجهی به بخش خصوصی را از دلایل اصلی نیمه‌تمام ماندن پروژه‌های عمرانی دانسته و تأکید می‌کند که مهم‌ترین مساله برای رفع مشکلات امروز اقتصاد، در وهله اول تعیین تکلیف بدهی پیمانکاران و تخصیص اعتبارات و در وهله بعد، حمایت از بخش خصوصی و رفع قوانین و موانع پیش روی بخش خصوصی است. محبی معتقد است با توجه به شرایط فعلی اقتصاد ایران، چاره‌ای جز حمایت و توجه به بخش خصوصی نیست.

ارزیابی شما از رویکرد دولت یازدهم به مقوله طرح‌های عمرانی با توجه به ابلاغ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی چیست؟

پیش از هر نکته‌ای باید اشاره کرد که برای کشوری که در چهارراه فرهنگ و تمدن قرار دارد و نیازمند توسعه و پیشرفت است، لازم است به مباحث توسعه، عمران و زیربنای توجه جدی داشته باشد، چراکه در غیر این صورت دشمن به راحتی می‌تواند کشور را مورد تهاجم قرار دهد. ما راهی جز این نداریم که به سطح

زیربنایی کشور و استحکام مبانی شکلی و ظاهری توسعه و رفاه جامعه توجه ویژه‌ای داشته باشیم چراکه توجه به بحث‌های عمرانی و زیرساخت‌ها در نهایت خدمات‌رسانی را تسهیل می‌کند. به‌عبارت دیگر توجه به بحث‌های عمرانی یکی از راه‌ها برای عدالت اجتماعی و رفاه در تمامی سطوح است. متولی پروژه‌های عمرانی کشور دولت است و تصویب طرح‌های عمرانی در قالب انتظارات مردم و رفاه کشور نیز از جمله مواردی است که در دستور کار مجلس قرار می‌گیرد. اما وضعیت پروژه‌های عمرانی طبق اعلام مقامات دولتی و شواهد موجود، وضعیت قابل دفاعی نیست. نکته بعدی به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی برمی‌گردد؛ براساس سیاست‌های اقتصاد مقاومتی مجلس به عنوان نهاد قانونگذار وظیفه دارد تا موانع قانونی پیش روی این طرح‌ها را بردارد و مجموعه دستگاه‌های اجرایی کشور، اعم از دولت، قوه مجریه و هیات وزیران، هم موظفاند قوانین بالادستی و مصوبات مجلس و هم سیاست‌های کلان را اجرایی کنند. در تمامی دولت‌ها طرح‌های عمرانی یک اولویت است، اما متأسفانه در چند سال گذشته به ویژه در پایان دولت دهم با چالش‌های جدی در تخصیص مبالغ به طرح‌های عمرانی مواجه بودیم. این در حالی است که براساس گزارش‌های دولت دهم در خوش‌بینانه‌ترین حالت در سال ۱۳۹۱ از مجموعه ۳۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومانی که به طرح‌های عمرانی تخصیص داده شد تنها حدود ۲۵ درصد اهداف، آن هم در بهترین شرایط محقق شد. در سال ۱۳۹۲ نیز نهایتاً رشد منفی پیدا کرد و از ۳۰ هزار میلیارد تومان بودجه عمرانی سال، تنها حدود ۳۰ درصد محقق شد. امسال نیز تا اواسط مرداد ماه هیچ تخصیصی به پروژه‌های عمرانی از سوی دستگاه‌های اجرایی داده نشده است. این مسأله امروز به یکی از دغدغه‌های نمایندگان و مردم تبدیل شده است. اخیراً نیز معاون اول رئیس جمهوری در سفر به کرمانشاه با توجه به وضعیت نامناسب و مطلوب نبودن پروژه‌های عمرانی، وعده داده است تا این پروژه‌ها تعیین تکلیف شوند. محل تامین معظم رهبری، دوم دستگاه‌های دولتی و سوم معاونت نظارت راهبردی ریاست جمهوری. اما آنچه تاکنون محقق شده است تنها مرتبط با مقامات بالای کشوری است و در حالی که در هنگام تصویب مصوبات، قرار بر این بود این پروژه‌ها در پایان سال ۱۳۹۲ تکمیل شوند، اما بعد از گذشت ۴ سال، تنها ۳۰ درصد این مصوبات اجرایی شده است. آن‌چنانکه حتی در سفرهای وزیران هم به این مسأله و مشکل نیمه‌تمام ماندن پروژه‌ها و اجرا نشدن مصوبات بارها اشاره شده است.

۲ **چه زمینه‌ها و دلایلی باعث شده است تا پروژه‌های عمرانی امروز در وضعیت**

نامناسبی قرار بگیرند و به نظر تان اولین اقدام برای بازگرداندن رونق به پروژه‌های عمرانی و زیرساخت‌ها چیست؟

عقب‌افتادگی و تعطیلی کارگاه‌ها و مهم‌تر از همه این موارد، بدهکاری به پیمانکاران که طرف قرارداد پروژه‌ها هستند همگی به دلیل سوء مدیریت است که در دولت گذشته رخ داده و همین مسأله تبدیل به یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصاد ایران شده است. بدهی به پیمانکاران یکی از دلایل اصلی نیمه‌تمام ماندن پروژه‌های عمرانی است که به شکل‌گیری وضعیت نگران‌کننده فعلی منجر شده است. این در حالی است که هم در بودجه ۱۳۹۲ و هم در بودجه ۱۳۹۳ بحث بدهی پیمانکاران دیده شده است، چراکه حقیقتاً این مسأله در پیشبرد پروژه‌ها حرف اول را می‌زند. بنابراین مهم‌ترین مسأله در وهله اول تعیین تکلیف بدهی پیمانکاران و در وهله دوم تخصیص اعتبارات برای تغییر شرایط فعلی و تکمیل پروژه‌ها ضرورت دارد. در همین حال بحث تحریم‌ها مسأله تأثیر نامناسبی بر اقتصاد کشور داشته و مشکلات و چالش‌های جدی در حوزه‌های مختلف ایجاد کرده و بر روند اجرایی پروژه‌های عمرانی به‌طور مستقیم و غیرمستقیم به‌ویژه در بحث تأمین و تجهیز مصالح و مسائل فنی تأثیر داشته است. به‌عبارت دیگر یکی از دلایل اصلی تأخیر در پروژه‌ها، اعمال تحریم‌های ظالمانه غرب است. از سوی دیگر افزایش قیمت تمام‌شده محصولات در طرح‌های عمرانی و خدمات فنی از دیگر مواردی است که ناشی از این تحریم‌هاست. علاوه بر این، مشکلاتی که در فروش و کسب درآمد نفت به وجود آمد و در جریان آن درآمدهای زیادی بلوکه شد، شرایطی را به وجود آورده که به هیچ وجه مطلوب نیست. با این حال ما به آینده کشور بدبین نیستیم و امید است در ماه‌های آینده شاهد اتفاقات مثبتی در پروژه‌های عمرانی باشیم و تلاش دولت برای پاسخگویی به مطالبات جدی مردم به ثمر برسد.

۳ **بودجه‌ای که در سال جاری برای فعالیت‌های عمرانی در نظر گرفته شده تا چه اندازه در جهت تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی است؟**

هنوز نمی‌توان قضاوت قاطعانه‌ای داشت و باید منابع لازم برای تحقق اهداف مورد نظر تأمین شود. اما آنچه مشخص است اینکه هم دولت در این راستا برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام داده است و هم ابلاغ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی که از سوی مقام معظم رهبری بر آن تأکید شده، به نوعی استراتژی درازمدت کشور را مشخص کرده است. اجرای این طرح نیاز اساسی برای اقتصاد امروز در شرایط فعلی کشور است و بنابراین می‌طلبد دستگاه‌ها به‌طور جدی به اقدامات مورد نظر در این سیاست‌ها عمل کنند و شاخص‌های

لازم برای تحقق اهداف این سیاست را عملیاتی کنند. با وجود اینکه تاکنون به صورت قطره‌چکانی به پروژه‌ها اعتبار تزریق شده است، اما امیدواریم اجرای این سیاست بتواند مثمر‌تر واقع شود.

۴ **با توجه به اهمیت حضور بخش خصوصی در پروژه‌های عمرانی، دولت باید چه زمینه‌هایی را فراهم کند تا این بخش نقش واقعی خود را در تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام ایفا کند؟**

نمایندگان مجلس به‌ویژه کمیسیون عمران مجلس عنایت ویژه‌ای به بخش خصوصی و اصل ۴۴ قانون اساسی دارند؛ این در حالی است که با توجه به شرایط و وضعیت فعلی اقتصاد چهاره‌ای جز حمایت و توجه به بخش خصوصی نیست. از سوی دیگر با توجه به نیمه‌تمام ماندن بیش از ۳ هزار پروژه عمرانی، نقش بخش خصوصی باید پررنگ‌تر شود. خوشبختانه در بودجه سنواتی، تبصره‌ها و حتی مشوق‌های خوبی برای بخش خصوصی دیده شده است و واضح است که برای رفع مشکلات امروز اقتصاد کشور راهی جز حمایت و توجه به بخش خصوصی نیست. باید موانع موجود را از جلوی پای بخش خصوصی برداشت و اجازه داد تا این بخش با نیرو و توان بیشتری در پروژه‌های عمرانی، ساخت پالایشگاه‌ها، آزادراه‌ها، سدسازی و راه آهن حضور یابد. در این زمینه، باید مسیرهای قانونی برای حضور این بخش تسهیل شود و قوانین و مقررات دست‌وپاگیر از مقابل فعالان بخش خصوصی برداشته شود. این اقدام فضا را برای سرمایه‌گذاران خارجی نیز تسهیل می‌کند تا با آمادگی بیشتری برای حضور در کشور اقدام کنند. گاهی شاهدیم که در برخی موارد وزارتخانه‌ها به راحتی مجوزهای لازم را می‌دهند اما فعالان بخش خصوصی در ادارات زیرمجموعه و گلوگاه‌های میانی گرفتار می‌شوند. باید اجازه داد تا بخش خصوصی با انگیزه وارد شود که اگر این اتفاق بیفتد هم منافع ملی حفظ می‌شود و هم زمان پروژه‌ها کوتاه‌تر خواهد شد. علاوه بر این، اقتصاد کشور در وضعیت مطلوب‌تری قرار خواهد گرفت و سایه رکود نیز از سر آن رخت برخواهد بست. نباید به بخش خصوصی بی‌توجه باشیم چراکه تجربه ما در تمامی موارد اعم از صنعت، کشاورزی، معادن، گردشگری، درمان و ... به خوبی نشان داده که هر جا بخش خصوصی ورود کرده و فضا برای این بخش مهیا شده است، انگیزه‌ها بیشتر شده و شاهد تسریع در کارها بوده‌ایم. به عبارت دیگر بخش خصوصی ۹۰ تا ۹۵ درصد در پیشبرد اهداف دولت از جمله تکمیل پروژه‌های عمرانی نقش دارد. هر چند نقش نظارتی دولت در این میان قابل چشم‌پوشی نیست اما واقعیت این است که اقتصاد کشور برای توسعه و پیشرفت و خروج از رکود به بخش خصوصی نیاز مبرم دارد، بنابراین دولت باید بیش از پیش به این بخش توجه کند و حمایت‌های لازم را از این بخش به عمل آورد.



بدهی به پیمانکاران یکی از دلایل اصلی نیمه‌تمام ماندن پروژه‌های عمرانی است که به شکل‌گیری وضعیت نگران‌کننده فعلی منجر شده است. این در حالی است که هم در بودجه ۱۳۹۲ و هم در بودجه ۱۳۹۳ بدهی پیمانکاران دیده شده است، چراکه حقیقتاً این مسأله در پیشبرد پروژه‌ها حرف اول را می‌زند.



مطالعات بسیاری در گذشته بر اهمیت زیرساخت‌ها به‌عنوان موتور محرک و لازمه توسعه اقتصادهای جهان تأکید کرده‌اند، و بر این حقیقت که بخش‌های عظیمی از زیرساخت‌های کنونی در دنیای توسعه یافته، دارند کارایی خود را از دست می‌دهند. تخمین نیاز به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های جهان به رقم ۳ تریلیون دلار در سال می‌رسد. گزارش ریسک‌های جهانی مجمع جهانی اقتصاد نشان از سرمایه‌گذاری ناکافی در بخش زیرساخت‌ها دارد، که یکی از سه ریسک اصلی پیش روی جهان است. این گزارش همچنین پرده از این حقیقت برداشته است که سرمایه‌گذاری ناکافی در زیرساخت‌ها ریسکی مرتبط با سایر ریسک‌ها است، و پتانسیل عواقب سیستماتیک را هم در خود دارد. با در نظر گرفتن نیاز شدید به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، در زمانه‌ای که بودجه بسیاری از دولت‌های جهان تحت فشاری عظیم است، نقش سرمایه‌گذاری خصوصی در تأمین مالی زیرساخت‌ها، مهم‌تر و حیاتی‌تر از همیشه به‌نظر می‌رسد. گزارشی که پیش روی دارید می‌کوشد فرصت‌ها و چالش‌هایی را که در جذب و مشارکت دادن سرمایه‌گذاران خصوصی در زمینه توسعه زیرساخت‌ها وجود دارد، آشکار سازد. این گزارش ویژگی‌های پروژه‌های موفق زیرساختی را با استفاده از مثال موردی از کشوری که توانسته بازارهای مالی خصوصی را به کار گیرد به نمایش می‌گذارد که نشان می‌دهد نتیجه خلق یک فضای سیاسی، قانونی و اقتصادی مناسب که جذب‌کننده سرمایه‌گذاری است چه خواهد بود؛ و در پیش گرفتن برنامه‌ای که فرصت‌ها را بیرون می‌کشد؛ در اختیار داشتن چهارچوبی قانونی و قراردادی که با رویکردی عادلانه و مناسب و کارآمد با مسائل برخورد می‌کند؛ داشتن انجمن‌هایی از سهام‌داران برای به اشتراک گذاشتن تجربیات؛ و مشارکت دادن عموم در تمام مراحل کار چه نتایج مثبتی را به بار خواهد آورد.

این گزارش تأکید می‌کند که بخش مالی خصوصی زمانی در زیرساخت‌های جدید سرمایه‌گذاری خواهد کرد که سرمایه‌گذاری بر تجربیات و رویکردهای امتحان شده استوار باشد، اما وقتی پروژه نو، امتحان نشده، با در بازاری جدید است، چالش‌های بسیاری وجود دارند.

دیگر یافته‌های کلیدی این گزارش عبارتند از: هزینه‌ها و شرایط وام‌های بازگانی در نتیجه بحران جهانی اقتصاد بسیار تغییر کرده‌اند و چالش احیاء بازارهای سرمایه به‌عنوان منبع تأمین مالی زیرساخت‌ها همچنان برقرار است. دولت‌ها، وام‌دهندگانی شده‌اند که در آخرین لحظه به داد می‌رسند، و ارزیابی و مفهوم روابط مالی دولتی خصوصی تغییر کرده است، و این احتمال وجود دارد که کشورهای بیش‌تری بانک‌های دولتی توسعه زیرساخت دایر کنند.

حرکت به سمت سرمایه‌گذاری‌های تخصصی‌تر در زیرساخت‌ها تصور و تخمین بهتری از ریسک‌های پیش رو در قبال عایدی‌ها به سرمایه‌گذاران می‌دهند. سرمایه‌گذاران همچنین ارزش بیش‌تری برای مدیران سرمایه‌ای که تجربه مدیریت زیرساخت‌های کنونی را دارند قائل خواهند شد.

مشارکت مالی خرد در سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها احتمالاً افزایش خواهد یافت، اما این امر نیازمند ارزیابی دقیق و شفاف عایدی‌ها و تهدیدهایی است که در مسیر رسیدن به این عایدی‌ها وجود دارد.

پیشینه ساختن مشارکت بخش خصوصی
در سرمایه‌گذاری برای زیرساخت‌ها

هموار کردن راه

گزارش مجمع جهانی اقتصاد (داووس)



ساخت بنیان‌ها: ملزومات تأمین سرمایه خصوصی

حتی اگر زیرساخت‌ها «مهم‌تر از آن که اجرا نشوند» فرض شوند هم سرمایه‌گذاری خصوصی هنوز می‌تواند گزینه خوبی باشد: برای این که سرمایه‌گذاری خصوصی یکی از گزینه‌ها باشد، باید ارتقاءپذیری و ثبات گزینه‌های سرمایه‌گذاری مختلف در طول عمر دارایی را سنجید. هم‌چنین ضروری است که بدانیم کدام نوع شکست ممکن است رخ دهد - از بین رفتن تدریجی خدمات، فروپاشی مالی طرف خصوصی، یا تعطیلی ناگهانی و کامل دارایی - و این که چطور از اثرات و عواقب چنین شکستی باید گریخت. توازن و مبادله میان سطوح اجرت‌ها یا هزینه‌های زیرساخت و ارتقاءپذیری سرمایه‌گذاری را باید به‌طور شفاف و دقیق ارزیابی کرد.

با در نظر گرفتن عمر طولانی بسیاری از دارایی‌های زیرساختی، طرف‌های درگیر باید شفاف و دقیق تمام بده‌بستان‌ها در رویکردهای مختلف تجاری، قراردادی و سرمایه‌ای را در نظر بگیرند: عموماً برای هر دو طرف خصوصی و دولتی دشوار است که هزینه‌ها و درآمدها را در بلندمدت پیش‌بینی کنند، به‌ویژه وقتی این هزینه‌ها و درآمدها به کاربرد عموم مردم بستگی دارند. اما عواقب اشتباه در این پیش‌بینی می‌تواند چشم‌گیر باشد. دولت‌ها ریسک خشم عمومی را به جان می‌خورند، اگر صاحبان امتیاز سود زیاده‌ازحد به جیب بزنند، و صاحبان امتیاز ممکن است ورشکسته شوند اگر پول زیاده از حدی از دست دهند.

مدت زمان قرارداد یا امتیاز انحصاری را باید ملاحظات مصرف‌کننده و سرمایه‌گذار تعیین کند - نه لزوماً طول عمر دارایی: در زمان تعیین مفاد یک قرارداد یا سیاست اعطای امتیاز انحصاری سه عامل مهم باید در نظر گرفته شود: نخست، اگر زیرساخت انحصاری باشد، چطور باید حفاظت از حقوق مصرف‌کننده را با حفظ هر گونه سرمایه‌گذاری ضروری موازنه کرد؟ درحالی که یک انحصار ممکن است به قراردادی کوتاه‌مدت‌تر بیانجامد، حفظ حقوق مصرف‌کننده ممکن است به قراردادی بلندمدت‌تر راه دهد. دوم این که اگر برای تأمین سرمایه یک زیرساخت، وامی گرفته می‌شود، آن را در چه دوره زمانی باید بازپرداخت نمایند؟ اجبار بازپرداخت در یک دوره زمانی کوتاه ممکن است به هزینه‌ها و اجرت‌های بالاتر، و احتمالاً بسیار گران، بیانجامد. سوم این که سرمایه‌گذاران چهقدر زمان نیاز دارند که به سطح «قابل قبول» عایدی برسند و این سطح «قابل قبول» کجاست؟

سرمایه‌گذاران خصوصی بدون اطمینان و امنیت نهادی در زیرساخت‌ها سرمایه‌گذاری نخواهند کرد: این که سرمایه‌گذاران خصوصی بخواهند سرمایه‌گذاری کنند یا نه را نه فقط جزئیات مبادله و معاملاتی خاص بلکه فضای گسترده‌تر سیاسی، قانونی و اقتصادی - از جمله نااطمینانی به این که دولت ممکن است در هر مرحله‌ای مداخله کند و وارد عمل شود - تعیین می‌کند. اعتقاد ما بر این است که در کشورهای توسعه یافته این مسأله حادث از کشورهای نوظهور است، و جست‌وجوی مشارکت خصوصی - دولتی جایگزینی برای توسعه نهادهایی که محیط مناسب برای سرمایه‌گذاری پدید می‌آورند نیست.

درک و مدیریت تلقی عمومی برای موفقیت هر معامله‌ای ضروری و حیاتی است: هر دو طرف خصوصی و دولتی ممکن است همیشه مطابق خواست مصرف‌کننده رفتار نکنند. در حقیقت خواسته‌ها و احساسات مصرف‌کننده می‌تواند معامله‌ای را جوش دهد یا آن را با شکست مواجه سازد - و واکنش‌ها بسیار به طبیعت و ماهیت زیرساخت وابسته هستند. مثلاً، مردم به این طرز فکر عادت کرده‌اند که شبکه‌های تلفن همراه در دست بخش خصوصی هستند. باین حال، دیگر انواع زیرساخت‌ها، به‌ویژه زیرساخت‌های اجتماعی، را قلمرویی منازع دولت می‌دانند. مهم است که عموم را در هر مرحله از پروسه مشارکت داد، تا گزینه‌ها به‌دقت و درستی مشخص شوند و مطمئن شویم که روش‌های شفاف برای ارزیابی و حفظ کیفیت عملیاتی وجود دارند. مکانیزم‌هایی چون تقسیم سود می‌توانند نگرانی‌ها از سودبری مازاد طرف خصوصی را کاهش دهند.

ساخت چهارچوب ساختارها: توسعه بازار برای سرمایه‌گذاری خصوصی

سرمایه‌گذاری بخش دولتی در برنامه‌های جامع از فرصت‌های اولویت‌بندی شده می‌تواند سرمایه خصوصی بیش‌تری جذب کند: کشورهایی که در جذب سرمایه خصوصی موفق‌تر بوده‌اند برنامه‌هایی برای اولویت‌بندی فرصت‌های سرمایه‌گذاری از طریق دسته‌بندی ویژگی‌های متعددی، از جمله حمایت آشکار سیاسی، یک ساختار قانونی و تنظیمی مناسب، چهارچوبی مناقصه‌ای که هم برپاکندگانی مناقصه و هم شرکت‌کنندگان در آن بتوانند آن را درک کنند، و جدول زمان‌بندی معتبر و قابل اتکاء برای پروژه، داشته‌اند. این برنامه‌های دولتی چیزی فراتر از بازاربایی هستند - آن‌ها اصطکاک‌های اصلی چون وقفه‌های طولانی شروع پروژه و ریسک‌های نامعلوم سیاسی که به‌طور مستقیم اعتبار و ارزش یک پروژه را برای سرمایه‌گذاری هدف می‌گیرند، از بین می‌برند.

ایجاد ظرفیت مبادلاتی در داخل بدنه نهادهای دولتی زیربنای تمام برنامه‌های موفق سپردن پروژه‌ها به بخش خصوصی است: حتی کشورهایی که سال‌ها در زمینه تکمیل معامله‌های خصوصی - دولتی پیچیده تجربه دارند ممکن است در حفظ تخصص بازرگانی و حصول اطمینان از این که معامله‌ها، ارزش پول خرج‌شده را داشته باشند، به مشکل برخوردند. بحران شدید اقتصادی اخیر وضعیت را وخیم‌تر کرده است، و ضرورت توانایی واکنش سریع به تغییرات در فضای مالی را پررنگ‌تر ساخته. برای این که از پس این چالش براییم مهم است که تیم‌های منعهد و مجرب‌تری را به کار بگیریم و آن‌ها را حفظ کنیم، تیم‌هایی که چنان آموزش دیده‌اند که تشویق می‌شوند همیشه کنارمان بمانند. توسعه شبکه‌های ملی و منطقه‌ای کارگزاران و تیم‌های طراحی و تحقیقی که تجارب و دانش خود را با هم به اشتراک می‌گذارند بسیار مهم است. سرمایه‌گذاری در این ظرفیت‌های مبادلاتی می‌تواند به همان اندازه مهم باشد که خود سرمایه‌گذاری در دارایی‌های زیرساختی.

بانک‌های چندجانبه از نقش خود به‌عنوان سرمایه‌گذاران مستقیم زیرساخت‌ها فراتر می‌روند تا به ساخت ظرفیت مبادلاتی و اجتناب از ریسک‌ها کمک کنند: سرمایه‌گذاری کافی فقط یکی از شرایطی است که باید برای موفقیت یک پروژه زیرساختی فراهم شود. مهارت‌های اساسی و شرایط بهبودیافته در فضای بازار کشور هم بسیار مهم و حیاتی است، و بانک‌های چندجانبه می‌توانند با تأمین پوشش سیاسی و منابع به این امر کمک کنند، مهم است که کشورها از چگونگی راه انداختن و استفاده از این منابع به بهینه‌ترین و کارآمدترین شکل آگاه شوند. طرف‌های خصوصی و دولتی هر دو از همکاری در مناقصه و ارزش‌گذاری زمین منتفع خواهند شد: مناقصه و ارزش‌گذاری زمین برای زیرساختی جدید همیشه موضوعی چالش‌برانگیز است. مسأله این نیست که چه کسی اختیار و قدرت فراهم آوردن زمین را دارد - که معمولاً طرف دولتی چنین اختیار و قدرتی دارد - بلکه مهم است که چه طرفی برای آن پول می‌پردازد و سود حاصل از تغییر در ارزش زمین در نتیجه توسعه زیرساخت را به جیب می‌زند. و این که این تغییر چطور محاسبه می‌شود، و در چه نقطه‌ای از جدول زمانی معامله این تغییر در ارزش زمین محاسبه می‌شود. نمونه‌های بسیاری هست که در آن‌ها زمین به‌طور کارآمد ارزش‌گذاری پولی شده است تا هزینه زیرساخت تأمین شود. یکی از این نمونه‌ها احداث خط جدید قطاری در لندن، پایتخت بریتانیا، بوده است.

۳

برنامه ریزی برای آینده: راه پیش رو برای سرمایه گذاری خصوصی

کمک کنند- اگر بتوان بر چندین مانع غلبه کرد: بآن که هنوز برای مبادلات خوش ساختار، بازاری وجود دارد، تقاضای کل برای اوراق قرضه بلندمدت زیرساختها به شدت کاهش یافته است. این موضوع در حالی است که چنین محصولاتی در نظر سرمایه گذاران بلندمدت، همچون شرکت های تعاونی بازنشستگی، همچنان جذاب است. این آفت به ویژه در بازار اوراق قرضه مشارکت های خصوصی دولتی و پروژه های سبک امتیاز انحصاری نمایان است، عمدتاً به خاطر از بین رفتن بیمه گران تک خطی. جدا از تأمین بیمه نکول وامها و به دنبال آن بهبود رتبه بندی اعتباری سرمایه گذاری های مربوطه، بیمه گران تک خطی مهارت های مبادلاتی را عرضه می کنند که سرمایه گذاران بازار نمی توانند خود برای خود تأمین کنند. حالاً چالش پیش رو، احیاء بازارهای سرمایه برای زیرساختها است. این مسئله شامل تغییر پروفایل ریسک پذیری است تا در چارچوب آن، رتبه بندی های اعتباری مربوطه را افزایش دهیم، توسعه زیرساخت های اوراق قرضه تضمین شده ای را که بیمه گذاران تک خطی عرضه می کنند تشویق کنیم، یا مهارت های بلندمدتی در بانک هایی که در انتشار اوراق قرضه زیرساختها دخیل هستند پدید آوریم.

اعمال یک رویکرد دارایی محور تنظیم شده همچون رویکردهایی که صنایع همگانی به کار می گیرند می تواند سرمایه گذاری خصوصی را بسیج کند: تسهیلات عمومی زیرساختی تنظیم شده در تداوم انتشار اوراق قرضه در فضای کنونی اقتصاد موفق بوده اند. از این رو این پرسش به میان می آید که آیا قیمت تنظیم شده و رویکرد دارایی محوری که زیربنای الگوی کسب و کار صنایع همگانی را می سازد باید با دیگر انواع زیرساختها، مثل پروژه هایی که معمولاً رویکرد امتیاز انحصاری محوری در پیش می گیرند، سازگار شوند؟ یک رویکرد تنظیم شده، انتقال بلندمدت ریسک به مالک یا اجراکننده را کاهش می دهد، و در عوض عایدی سرمایه را محدود می سازد. این رویکرد شاید برای بسیاری از سرمایه گذاران جذاب باشد اما دولت ها باید ریسک هایی را که در این مسیر پیش روی شان قرار می گیرد در نظر بگیرند. ویژگی های خاص هر پروژه و اولویت های سیاستی دولت ها تعیین خواهند

سرمایه گذاران خصوصی بیش تر به این که یک سرمایه گذاری بر تجارب آزموده استوار است اهمیت می دهند تا این که «زمین سبز تازه» باشد: بسیاری از سیاست گذاران بر این باور هستند که سرمایه گذاران خصوصی فقط به سرمایه گذاری در پروژه هایی مشتاق هستند که در حال حاضر درآمدی حاصل می کنند و نمی خواهند در ساخت زیرساخت های جدید سرمایه گذاری کنند. این ساده انگاری بیش از حد است. چیز چندانی در رابطه با طراحی، ساخت، اجرا، یا ساختار درآمدزایی بعضی از زیرساخت های جدید وجود ندارد که نتوان با قراردادهای مبتنی بر تجارب آزموده در موردشان مطمئن بود. تضمین امنیت یک سرمایه گذاری خصوصی فقط زمانی مشکل بزرگی است که یک پروژه بسیار نوآورانه یا غیرمعمول باشد، یا تکنولوژی یا بازارهای نوبی در آن دخیل باشند، که این مسأله پیش بینی عملکرد اجرایی یا مالی آن را دشوار می سازد. تشخیص و به اشتراک گذاشتن آشکار این تمایزها می تواند سرمایه گذاری خصوصی را به دسته های جدید زیرساختها در آینده جذب کند.

قیمت های بالاتر، دوره های کوتاه تر، و ظرفیت کاهش یافته نکول های بزرگ از سوی بانکها ممکن است ما را از بحران مالی کنونی جهان عبور دهد: در سال های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ کل وام های بانک های بازرگانی برای زیرساختها سیر صعودی چپندهای داشت، علی رغم این که بحران اقتصاد جهان اوج می گرفت. اما در برخی بخش ها که بر وام های بلندمدت متکی هستند، به ویژه در امتیازات انحصاری یا مشارکت های خصوصی دولتی، میزان وام دهی آفت کرد. در تمام وامها هم تغییرات مقداری ای در مفاد قرارداد و هزینه ها ایجاد شدند. در نتیجه، بسیاری از مبادلات این طور انجام می شد که «گروهی» از بانکها جمعاً وامی را ترتیب می دادند و نه طبق سنت پیشین که فرایند تسهیل و نکول را در پیش می گرفتند. کاهش دوره های زمانی پروژهها و وامها می تواند استقراض بانکی را در مرحله ساخت و ساز بسیاری از پروژهها به گزینه ای مناسب تبدیل کند.

بازارهای سرمایه می توانند به پر کردن شکاف سرمایه ای بلندمدت زیرساختها

گزارش زیرساختها به چه کار می آید؟

WORLD
ECONOMIC
FORUM

سیاست های تحریک رشد را هم به حساب آوریم. اگر دولت ها اولویت های بودجه ای خود را به شدت متحول نسازند یا مالیاتها را چند برابر نکنند این شکاف مالی همچنان وجود خواهد داشت. در این بستر نقش تأمین مالی خصوصی مدام مهم تر می شود، امری که می تواند تضمین کند کمبود زیرساخت های لازم مانعی بر سر راه رشد اقتصادی و ارتقاء اجتماعی نخواهد بود.

اگرچه مشارکت بخش خصوصی در تهیه و توسعه زیرساختها در سال های اخیر افزایش یافته است، در بسیاری از بازارها و بخشها این رشد نسبتاً اندک و محدود بوده و ممکن است به محض مواجهه با تقاضای بیش تر معکوس شود. این امر علی رغم توجه بسیار زیادی رخ داده است که در

از سال ۲۰۰۹ که بسیاری از کشورها بودجه زیرساختها را در برنامه تحریک مالی رشد گنجانند، مسأله تأمین مالی زیرساختها به کانون توجه آمد. با این حال، از بسیاری جهات، تأکید و تمرکز بر بودجه های تحریک رشد توجه را از این حقیقت که کشورها باید الگوهای باثبات بلندمدتی برای تأمین سرمایه توسعه، رشد، جایگزینی زیرساختها، یا نو ساختن زیرساخت های ملی و منطقه ای شان طرح ریزی کنند، منحرف ساخت.

تخمین های کنونی از میزان سرمایه لازم برای توسعه زیرساختها در جهان از رقمی بیش از ۳ تریلیون دلار در سال حکایت دارند. بودجه کنونی جهان در زیرساختها بسیار پایین تر از این مقدار است، حتی وقتی برنامه های تزریق مالی

کرد که آیا این رویکرد در پروژه‌های خاص مناسب خواهد بود یا نه.

تخصصی سازی در توسعه سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها بسیار مهم است: در حال حاضر با رواج سرمایه‌های عمومی و خصوصی در شکل سهام هستتیم که بر طیفی از بخش‌های مختلف بازار متمرکز هستند. بسیاری همچنین تفاوتی میان رویکرد مبادلاتی چون قراردادهای امتیاز انحصاری و خصوصی سازی قائل نیستند. در مقابل، با در نظر گرفتن ماهیت کلی بسیاری از سرمایه‌ها، بحران اقتصادی تفاوت میان انواع زیرساخت‌ها را آشکار ساخته است، به طوری که برخی از زیربخش‌ها عمدتاً در برابر بحران مصون بوده‌اند در حالی که دیگر بخش‌ها (مثل بخش‌هایی که بر تقاضای مصرف‌کننده متکی هستند) آسیب بیشتری به خود دیده‌اند. به باور ما این تفاوت‌ها در ویژگی‌های خاص و عملکردی انواع زیرساخت‌ها، به توسعه سرمایه‌های تخصصی تری خواهد انجامید که به سرمایه‌گذاران کمک می‌کنند بین فرصت‌های مختلف دست به انتخاب بزنند. این عامل مهمی در هدایت مقادیر عظیم سرمایه‌های آزاد است که در سال‌های اخیر انباشته شده‌اند و از این طریق به فرصت‌های سرمایه‌گذاری مهم تری و حیاتی‌تر و منطقی‌تر اختصاص خواهند یافت. میزان نابرابر دسترسی به پیشنهادات بازارهای مختلف می‌تواند فعالیت سرمایه را تسریع و تحریک کند و سرمایه‌ها را در بازارهای نوظهور، به ویژه کشورهای بریکس، به جریان اندازد.

هرچه اثرات کاهش بودجه‌های کشورهای بیش از پیش در معنای پولی خودش را نشان می‌دهد، فرصت‌های کم‌تری برای سرمایه‌گذاری در بازارهای موجود وجود خواهد داشت. در مقابل، ممکن است فرصت‌های بیش‌تری برای سرمایه‌گذاری در اقتصادهای نوظهوری که رژیم‌های سیاسی، قانونی و اقتصادی باثبات‌تری به خود می‌بینند، به وجود آید.

مشارکت خرد در پروژه‌های زیرساخت افزایش خواهد یافت: سرمایه‌گذاران خرد در پروژه‌های زیرساختی تاکنون سرنوشت‌های بسیار متنوعی را از سر گذرانده‌اند، و پیش از آن که آن‌ها را به طور گسترده در این زمینه مشارکت داد، باید موانع جدی متعدد را پشت سر گذاشت. باین وجود، نمونه‌های بسیار موفقی از مشارکت خرد در بازارهای زیرساخت وجود داشته است. ما معتقدیم که مشارکت خرد در چند سال آینده افزایش خواهد یافت، دلیل آن هم بهبود درک عایدی‌هایی است که زیرساخت‌ها عرضه می‌دارند.

تا زمانی که موانع اصلی برداشته نشده‌اند صندوق‌های بازنشستگی آن قدرها که انتظار می‌رود سرمایه‌گذاری نخواهند کرد: بسیاری بر این باورند که مقدار پولی که صندوق‌های بازنشستگی در زیرساخت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند در

کوتاه‌مدت افزایش چشم‌گیری خواهد داشت. این قضیه شاید برای برخی از صندوق‌های بازنشستگی بزرگ که جایگاه محکمی در بازارهای زیرساخت دارند صادق باشد. با این حال، بسیاری از مدیران صندوق‌های بازنشستگی، عمدتاً از صندوق‌های کوچک‌تر، سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها را هنوز سرمایه‌گذاری‌ای تخصصی تلقی می‌کنند. افزون بر این تضاد و اختلاف آشکار جغرافیایی میان مکان بسیاری از صندوق‌های بازنشستگی و مکان‌هایی که فرصت‌های توسعه زیرساخت در آن‌ها بسیار است، وجود دارد. بنابراین باید به ایجاد درک و تعامل متقابل بهتری از انواع دارایی در جامعه مدیران و هیئت امنای صندوق‌های بازنشستگی کمک کرد تا بسیج سرمایه‌های نهادی در آینده میسر شود.

دولت‌ها در آینده بیش از پیش تأمین‌کنندگان مالی پروژه‌ها خواهند بود، هم‌زمان که برگزارکنندگان مناقصه‌ها هستند: نقش دولت‌ها در مقام تأمین‌کنندگان مالی در بحران مالی اخیر افزایش چشم‌گیر یافته است، هم‌زمان که وام‌های بلندمدت در دسترس به شدت محدود شده‌اند. کشورهای مختلف رویکردهای متفاوتی را در پیش گرفته‌اند، و از ابزارهای مختلفی در مشارکت در وام‌دهی و تضمین اعتبارات بهره گرفته‌اند. با این حال، یک مسأله مشترک این است که چطور و چه زمانی حمایت دولتی را باید پس کشید. دومین مسأله این است که آیا کشورها باید بانک‌های زیرساخت دولتی تأسیس کنند یا نه. چندین بانک از این نوع در حال حاضر در جهان وجود دارند، که هم در سطح ملی و هم فراملی فعال هستند، و پیش‌بینی ما این است که تعداد بیش‌تری در چند سال آینده سر بر خواهند آورد.

نتیجه‌گیری

ترکیب نیاز شدید برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها به‌عنوان اولویتی اقتصادی و اجتماعی و فشار بودجه‌ای که دولت‌ها بر دوش دارند به این معنا است که سرمایه‌گذاری خصوصی در پروژه‌های زیرساخت بیش از پیش اهمیت دارد. با وجود این ضرورت، لازم و عقلانی است که بخش عمومی و خصوصی در کنار یکدیگر همکاری نزدیکی داشته باشند تا بر شکاف‌های موجود غلبه کنند و بعد بینش مشتری‌تری را در به‌کارگیری و بسیج مقادیر عظیمی از سرمایه خصوصی لازم اعمال کنند. حتی وقتی که بخش عمومی و خصوصی به مسائل موجود در فضای اقتصادی کنونی می‌پردازند باید بکوشند نقش‌های بلندمدت پایداری برای هر کدام‌شان تعریف کنند. نقش‌هایی که باید ارزش سرمایه‌گذاری خصوصی را در دهه‌های آینده برای تمام سهام‌داران تضمین و بیشینه سازند.

با این همه، تمایزهای مهم دیگر هم از منظر تأمین سرمایه وجود دارد، از جمله نوع پروژه (یعنی زیرساخت اجتماعی در برابر زیرساخت اقتصادی)، رویکرد قراردادی (مثل تعاونی، امتیاز انحصاری، خصوصی‌سازی و غیره)، مرحله توسعه فیزیکی (یعنی زمین بایر در برابر زمین عمل‌آوری‌شده)، و مرحله توسعه بازار (مثل بازار جدید و نوآور در برابر جدید و امتحان‌شده). این ویژگی‌ها دقیق‌تر از هر چیز نگرانی‌های اصلی سرمایه‌گذاران خصوصی را پوشش می‌دهند؛ نگرانی از این که آیا به عایدی‌های انتظاری‌شان خواهد رسید و احتمال بازپرداخت وام‌های‌شان چه قدر است. تمرکز بر فقط یک نقطه تمایز زیرساخت‌ها از چشم‌انداز تأمین سرمایه بسیار محدود خواهد بود.

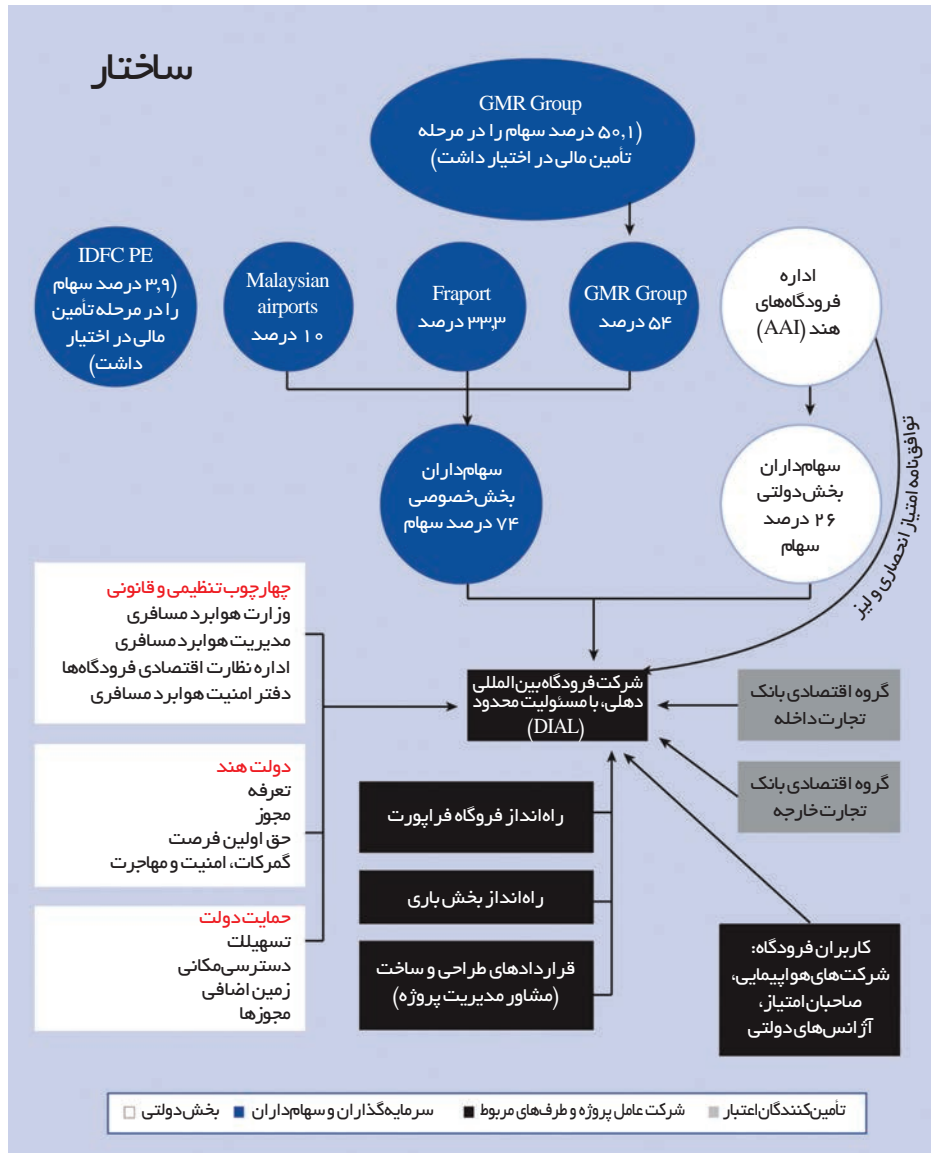
خصوصی را در حمایت از توسعه زیرساخت‌ها بیشینه سازند. این چهارچوب در واقع نسخه پیشرفته‌ای از «ملزومات بنیادین» مشارکت دادن سرمایه خصوصی در زیرساخت‌ها است، با این نگرش که چطور مقادیر عظیمی از سرمایه خصوصی لازم را می‌توان در آینده بسیج نمود. تعریف عبارت زیرساخت از این رو اهمیت دارد که انواع بسیار مختلفی از زیرساخت‌ها وجود دارند، و همه آن‌ها برای سرمایه‌گذاری خصوصی مناسب نیستند. از نقطه‌نظر تأمین سرمایه، فرصت‌های زیرساختی معمولاً سرمایه‌بر هستند، با دارایی‌ای ملموس روبه‌رو هستیم که باید اداره و نگهداری‌اش کرد، و انتظار بر این است که در بلندمدت به سوددهی و بازدهی نقدی برسد.

دو دهه گذشته به نقش تأمین مالی خصوصی در زیرساخت‌ها معطوف بوده. اعتقاد ما این است که دلیل این امر شکاف پایدار و جدی دیگری است که در سرمایه‌گذاری زیرساخت‌ها دیده می‌شود: یعنی شکاف میان درک از مفهوم بخش خصوصی و دولتی. یک هدف اصلی این گزارش این است که با فراهم آوردن یک نقطه مرجع و منبع واحد به بستن این شکاف درک کمک کند، مرجعی که مشخص می‌کند تأمین‌کنندگان سرمایه خصوصی به چه ملاحظاتی اهمیت می‌دهند و چطور بخش دولتی می‌تواند ظرفیت خود را در تأمین این ملاحظات افزایش دهد. در چهارچوبی که ارائه شد در قالب آن سیاست‌گذاران می‌توانند به طور کامل ارزش مالی

فرودگاه بین‌المللی دهلی

الگویی از مشارکت عمومی-خصوصی در زیرساخت‌های حیاتی و مهم

ساختار



بزرگی پروژه:
۱۰۲,۲۵ میلیارد روپیه
تاریخ: ۲۰۰۶
مکان: دهلی نو، هند
رویکرد:
شراکت عمومی-خصوصی
بازار:
در حال توسعه

تأمین مالی
درآمد لیز: ۲۷ درصد
سهام: ۲۴ درصد
بدهی بازگانی: ۴۹ درصد
مجموع:
۱۰۲,۲۵ میلیارد روپیه

در یک نگاه

در سال ۲۰۰۶، دولت هند، پس از یک مناقصه رقابتی، امتیاز انحصاری فرودگاه بین‌المللی دهلی را به شرکت خصوصی فرودگاه بین‌المللی دهلی با مسئولیت محدود (DIAL) سپرد، با تعهد عملیاتی کردن، تعمیر و نگهداری، توسعه، طراحی، ساخت، تأمین مالی، ارتقاء و مدرن ساختن فرودگاه بین‌المللی گاندی در دهلی، در مدتی سی ساله تا سال ۲۰۳۶، با امکان تمدید امتیاز به مدت سی سال دیگر بعد از آن. طرح اصلی این امتیاز، پنج مرحله برای توسعه فرودگاه در نظر گرفته است.

مرحله اول نیازمند سرمایه‌گذاری ۲ میلیارد دلاری بود و پیش از آغاز مسابقات ورزشی جام کشورهای مشترک‌المنافع در سال ۲۰۱۰ به پایان می‌رسید. رویکرد پیمانی به‌طریقی طراحی شده است که هدف دولت در حفظ درجه‌ای از تأثیر بر این دارایی عظیم زیرساختی تأمین شود، و در عین حال شریک خصوصی بتواند مدرنیزاسیون گسترده این تأسیسات را انجام دهد، و عملیات اجرایی و تأمین سرمایه را بر عهده داشته باشد.

سهام‌داران اصلی

- اداره فرودگاه‌های هند (AAI) ۲۶ درصد از سهام DIAL را در اختیار دارد و بخش دولتی پروژه را تشکیل داده است. این اداره متعلق به بخش عمومی و کاملاً در اختیار دولت هند است. AAI در آوریل ۱۹۹۵ و در پی ادغام اداره فرودگاه‌های داخلی (NAA) و اداره فرودگاه‌های بین‌المللی هند (IAAI) تأسیس شد، با بینش توسعه، گسترش، و مدرنیزاسیون منسجم فرودگاه‌ها در کشور و رساندن تمام فرودگاه‌ها به سطح استانداردهای بین‌المللی.
- سهام‌داران بخش خصوصی ۷۴ درصد از سهام DIAL را در اختیار دارند. سهام‌داران اصلی عبارتند از:
 - گروه اقتصادی GMR با ۵۰,۱ درصد سهام (۵۴ درصد سهام در فوریه ۲۰۱۰)
 - Fraport AG، شرکت فرودگاهی آلمانی با ۱۰ درصد سهام
 - هلدینگ مالزی ایرپورتس، شرکتی مالزیایی با ۱۰ درصد سهام
 - شرکت مالی توسعه زیرساخت‌ها، با مسئولیت محدود، سرمایه‌گذار مالی پروژه با ۳,۹ درصد سهام (هیچ سهمی در فوریه ۲۰۱۰)

مقدار	استفاده
۸۰,۲۶ میلیارد روپيه	هزينه‌های سرمايه
۶,۷۲ میلیارد روپيه	مخارج اوليه
۱,۹۶ میلیارد روپيه	پيش‌پرداخت اداره فرودگاه‌های
۶,۶۸ میلیارد روپيه	هند
۶,۶۳ میلیارد روپيه	هزينه‌های تأمين مالي
۱۰۲,۲۵ میلیارد روپيه	

میزان سرمايه	منبع سرمايه
۲۵ میلیارد روپيه	سهام و ديون داخلي
۴۹,۸۶ میلیارد روپيه	وام بازرگاني (روپيه و ECB)
۲۷,۳۹ میلیارد روپيه	پرداخت‌های ليز از توسعه بازرگاني
۱۰۲,۲۵ میلیارد روپيه	جمع

بعد مالی در یک نگاه



خلاصه‌ای از منابع و نحوه استفاده از سرمایه‌ها در جدول بالا آمده است:

- نسبت اهرمی بدهی به دارایی صاحبان سهام ۱,۲۵ به یک است.
- مبلغی معادل ۴۵,۹۹ درصد درآمد ناخالص سالانه به اداره فرودگاه‌های هند پرداخت می‌شود. این مبلغ را شرکت DIAL در مناقصه پیشنهاد کرد و به‌عنوان مزیت رقابتی بر رقبا از آن بهره گرفت.
- یک اجرت عملکرد سالانه به شرکت فرایپورت، که عامل و مدیریت‌کننده فرودگاه است پرداخت می‌شود.
- شرکت DIAL با یک تقسیم‌وام بازرگانی بین گروه بانک‌های داخلی هند (۷۵ درصد) و بدهی خارجی (۲۵ درصد) موافقت کرده است. این تقسیم بدهی بازتابنده ترکیب درآمدهای DIAL از پول داخلی و خارجی و بخشی از مدیریت ارزش خارجی DIAL است. چون سهمی از درآمدهای DIAL به ارزش خارجی است، گنجاندن استقراض بازرگانی خارجی حاشیه امنی طبیعی برای شرکت ایجاد می‌کند.
- قرارداد امتیاز فرودگاه مانع از آن می‌شود که DIAL در دارایی‌های اصلی فرودگاه اوراق قرضه به وام‌دهندگان بدهد، اما می‌توان در دارایی‌های غیراصلی چنین کرد. وام‌دهندگان می‌توانند به جای سهام در DIAL اوراق قرضه دریافت کنند.

ویژگی‌های اصلی قرارداد



- درآمد DIAL از دو عنصر اصلی تشکیل شده است:
 - هزینه‌های هوانوردی: هزینه‌ها و اجرت‌های کنونی تا زمان پایان ارتقاء فرودگاه پابرجا خواهند ماند، و از آن پس اجازه ۱۰ درصد افزایش وجود دارد. پس از آن سقفی برای این هزینه‌ها تعیین خواهد شد که در تمام هند برقرار می‌شود.
 - هزینه‌های غیرهوانوردی: درآمدهای ناشی از فعالیت‌های غیرهوانوردی، مثل تبلیغات، خرده‌فروشی معاف از مالیات و حق گمرکی، تسهیلات پارک خودرو، و غذا و نوشیدنی‌ها.

- DIAL مسئول توسعه فرودگاه مطابق طرح اصلی امتیازات اعطا شده است. مرحله نخست نیازمند ارتقاء دو ترمینال موجود و ساخت یک گذرگاه جدید (وزیر ساخت‌های مربوطه) است. پس از آن هم ساخت ترمینال جدید سوم، تسهیلات حمل‌ونقل بار، و دسترسی به فرودگاه. کل دوره ساخت و ساز حدود ۳۶ ماه طول می‌کشد.
- DIAL با اجارهای اسمی مکان فرودگاه را از اداره فرودگاه‌های هند اجاره به شرط تملیک می‌کند. امتیاز انحصاری همچنین به DIAL اجازه می‌دهد ۵ درصد از کل محوطه فرودگاه را برای ساخت و ساز و توسعه فضاهای تجاری به کار گیرد؛ انتظار بر این است که از این فضا برای ساخت هتل استفاده شود. درآمد حاصل از این توسعه فضای تجاری به‌عنوان شبه‌وام برای توسعه فرودگاه به کار می‌رود.
- قرارداد تدابیر عملیاتی چندی هم دارد: برای نمونه، پس از تکمیل ارتقاء سرمایه، DIAL باید به تبه دست‌کم ۳,۵ درصد پیمایش مسافری شورای بین‌المللی فرودگاه‌ها برسد؛ طرح اصلی فرودگاه باید دست‌کم هر ۱۰ سال نو شود؛ و DIAL باید پیش از گذشت ۱۲ ماه از امضای قرارداد همکاری خود را با سازمان حمل‌ونقل هوایی بین‌المللی آغاز کند. DIAL ضمانتی ۵ میلیارد روپیه‌ای برای عملکردش در پنج سال نخست قرارداد ارائه می‌دهد؛ این تضمین باید همه‌ساله با تورم و ملزومات

قانونی موزون شود.

- تمام سهام‌داران باید سهام‌شان در DIAL را تا مدت معلومی حفظ کنند. به‌علاوه، توافق‌نامه‌های تأمین مالی که با وام‌دهندگان بسته شده است باید واجد شرایط حداقلی کنترل مدیریتی باشند.
- دولت هند سقفی بر ریسک پیش روی DIAL از محل تغییر قوانین قائل می‌شود و سقفی هم بر میزان کل سالانه دیون خود به DIAL.
- اگر هریک از طرفین قرارداد را فسخ کند، جبران هزینه‌های مطابق این قرارداد به طرف مقابل می‌رسد؛ در صورت رکود کار و فسخ از سوی اداره فرودگاه‌های هند: ۱۰۰ درصد از وام معوقه و ۱۲۰ درصد از دارایی سهام سرمایه‌گذاری‌شده در دارایی‌های اصلی؛ در صورت رکود کار و فسخ از سوی DIAL: ۹۰ درصد از وام‌های معوقه.
- DIAL حق اولین فرصت را در توسعه فرودگاهی جدید در ۱۵۰ کیلومتری پروژه، در سی سال نخست دوره امتیاز کنونی، در اختیار دارد.

محرك‌های اصلی مشارکت بخش خصوصی



دولت هند از مدرن ساختن فرودگاه و بهینه‌سازی عملکرد آن و تأمین مالی‌اش در عین حفظ تأثیرگذاری‌اش، دو هدف می‌جوید. با انتخاب یک شریک دولتی-خصوصی دولت هند کنترل و نفوذ خود در عملیات DIAL را به دست آورده است. نفوذی که ۲۶ درصد سهام اداره فرودگاه‌های هند به آن می‌دهد، اما این به معنای داشتن کنترل نیست. DIAL ترتیب استقراض خارجی را داده است تا بتواند هزینه‌های مالی ارتقاء فرودگاه را تأمین کند، و سهام‌داران دولتی-خصوصی DIAL شامل کارکنان و مدیران متخصص فرودگاه‌ها هستند. این فرودگاه دومین فرودگاه بزرگ هند از لحاظ تعداد مسافری که می‌تواند پوشش دهد است، و رشد قابل‌ملاحظه‌ای داشته است - از سه سال پس از ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۷، تعداد مسافران سالانه ۲۵ درصد افزایش یافته است. فرصت سرمایه‌گذاری در این کسب‌وکار برای سرمایه‌گذاران خصوصی جذاب بوده است، و ۱۰ گروه اقتصادی در ابتدا ابراز علاقه کردند و از بین آن‌ها ۶ گروه برای انجام مناقصه برگزیده شدند.

آن چه آموخته‌ایم



دولت هند مدت‌ها اندیشه و تلاش کرد تا بهترین رویکرد را برای دست یابی به اهداف خود و خلق قرارداد و فرایندی که بازتاب چنین اهدافی باشد بیابد. پیش از آغاز کار تغییراتی در چهارچوب قانون ملی انجام شدند، تا برای نمونه:

- مطمئن شویم که دولت به بعضی فعالیت‌های خاص مثل عبور و مرور هوایی، کنترل هوا، امنیت و گمرکات، ادامه می‌دهد.
- مشوق‌های بازرگانی، مثل در اختیار گذاشتن زمین، را تأمین کند.
- آماده تأسیس قانون‌گذاری مستقل برای فرودگاه‌ها و شرکت‌های هوایی شود. منافع قابل‌ملاحظه‌ای در این فرصت نهفته است، و فرایند مناقصه رقابتی ۴۵,۹۹ درصد بهره درآمدهای DIAL به‌همراه ۲۶ درصد سهم مدیریت به ارمغان آورده. رویکرد پیمانی، چشم‌اندازهای اقتصادی - شامل ساختار درآمد تنظیم‌شده - و آگاهی‌ای که DIAL از خود نشان داده است به این معنا است که پروژه به‌شدت تحت حمایت بانک‌های بازرگانی خواهد بود.

مصائب صادرات

پرونده‌ای در حاشیه برگزاری
چهارمین همایش سالیانه صادرات غیرنفتی

۳۵	تدوین نقشه راه برای توسعه صادرات . مجید حریری
۴۱	استقلال اقتصادی در گرو توسعه صادرات غیر نفتی . محسن بهرامی ارض اقدس
۴۴	بیمه اعتباری و رونق صادرات . مویذ حسینی صدر
۴۵	ضرورت‌های اقتصاد صادراتی . حسین امیری خامکاتی
۴۶	دولت چاره‌ای جز تاکید بر صادرات غیرنفتی ندارد . اسدالله عسکراولادی
۴۸	محرکی برای اقتصاد ایران . حمیدرضا صالحی



تدوین نقشه راه برای توسعه صادرات

درحاشیه برگزاری همایش‌ها و سمینارهای توسعه صادرات در سال‌های گذشته



مجید حریری

عضو هیات
نمایندگان اتاق
تهران و ایران



تنها ۲۵ درصد
محصولات

صادراتی ما مبتنی
بر کار و وابستگی

به تکنولوژی

داخلی است.

همچنین طی

سال‌های اخیر

۴۰ میلیارد دلار

صادرات داشتیم

که ۲۱ میلیارد

دلار آن مربوط به

بخش پتروشیمی

و میعانات بوده

است. همین

مسائل باعث

شده مزیت‌های

صادراتی را از

دست بدهیم.

را به فروش برسانیم.

۴ هم‌اکنون تنها ۲۵ درصد محصولات صادراتی ما مبتنی بر کار و وابستگی به تکنولوژی داخلی است. همچنین طی سال‌های اخیر ۴۰ میلیارد دلار صادرات داشتیم که ۲۱ میلیارد دلار آن مربوط به بخش پتروشیمی و میعانات بوده است. همین مسائل باعث شده مزیت‌های صادراتی را از دست بدهیم و با مشکلات امروزی در اقتصاد کشور دست به گریبان باشیم.

۵ اقتصادی سالم است که نرخ بهره بانکی آن بالا نباشد و نرخ تورم آن دو رقمی نباشد و یکی از راه‌های تحقق این شرایط افزایش نرخ صادرات است، بنابراین همه باید دست به دست هم دهیم تا صادرات کشور توسعه یابد و شعار تولید صادراتی محقق شود، چرا که در غیر این صورت، اتفاقات گذشته مجدداً تکرار خواهد شد.

۶ بهبود روابط بین‌الملل و تأثیر آن در توسعه صادرات نیز از جمله مسائل مهمی است که در چندین محور قابل بررسی است؛ زمانی می‌توانید تجارت کنید و کار در این عرصه را به‌درستی انجام دهید که ابزار بین‌المللی در اختیار تان باشد اما متأسفانه به دلیل اعمال محدودیت‌های بین‌المللی، ابزار اقتصاد بین‌المللی در اختیار ما نیست. از سوی دیگر استفاده از سیستم بانکی در دنیا برای ما مقدور نیست و همین مساله هزینه‌ها را افزایش داده است. اصولاً و در شرایط برابر، بازارهای مختلفی برای صادرات داریم، اما اعمال محدودیت‌های بین‌المللی بازارهای ما را کوچک کرده است. در تجارت فرامرزی، چه صادرات و چه واردات، بیش از ۶۰ درصد تجارت ما به ۵ کشور دنیا صورت می‌گیرد. بنابراین عدم دستیابی به بازارها و عدم تنوع کالاهای صادراتی دست و بال تاجر را می‌بندد و محدودیت‌هایی برای او ایجاد می‌کند. ضمن اینکه این مساله قدرت چانه‌زنی ما را نیز از بین می‌برد. هر چند در این میان توافقی ژنو، روزنه‌های خوبی را گشود اما هنوز راه دشواری در پیش است. باید دانست که حل مسائل سیاسی ما فضای بیشتری به تجارت می‌دهد و زمینه بازی و راهبرد تجارت را بیشتر می‌کند به طوری که قادر خواهیم بود با کشورهای بیشتری مبادله کالا کنیم. علاوه بر این، رفع این موانع به صادرکننده اجازه می‌دهد حق چانه‌زنی داشته باشد و مهم‌تر اینکه تولید صادراتی ما قابل رقابت در بازار بین‌المللی باشد.

۷ در کنار توجه به این موارد، به‌شدت نیازمند به‌روز کردن تکنولوژی هستیم، ضمن اینکه به تکنولوژی خارجی و مهم‌تر از همه سرمایه خارجی نیازمندیم. بنابراین با پیگیری و تکرار توافقاتی از جنس آنچه در ژنو اتفاق افتاد، مسیر روشنی در انتظار ما خواهد بود و ضمن رفع موانع و محدودیت‌های بین‌المللی دستیابی به بانک‌های بین‌المللی برای دریافت تسهیلات به راحتی امکان‌پذیر خواهد شد و در نتیجه شاهد رشد و توسعه صادرات خواهیم بود.



تحقق تمامی این اهداف نیازمند تدوین برنامه‌های جامع از سوی دولت است. ما به تمامی امکانات و ابزارها قبل از اعمال تحریم‌ها دسترسی داشتیم اما بهره‌چندانی از آن نمی‌بردیم، اما شاید حالا و پس از تحمل این تحریم‌ها از این تجربیات بهینه استفاده کنیم. یک ارزیابی کلی از برگزاری همایش‌ها و سمینارهای توسعه صادرات طی سال‌های گذشته نشان می‌دهد که ما در وهله اول باید تهدیدها را به فرصت تبدیل کنیم. بنابراین لازم است در همایش‌ها و سمینارهایی که برای توسعه صادرات کشور برگزار می‌شود، مشکلات را مشخص کنیم و با مسئولان مربوطه در میان بگذاریم تا شاهد بهبود در روند توسعه صادرات باشیم. طی سال‌های اخیر قبل از روی کار آمدن دولت یازدهم کسی به طور جدی به مسائل نگاه نمی‌کرد و رویکردها بیشتر مبتنی بر توجه به مسائل سیاسی بود. اما امیدواریم با توجه به روی کار آمدن دولت اعتدال و تعامل خوبی که با بخش خصوصی صورت گرفته است، بتوانیم تأثیر بسزایی در رونق توسعه صادرات داشته باشیم و با رفع مشکلات موجود، اقتصاد کشور را از طریق راه‌حل مشترک، شکوفا کنیم.

۱ بحث صادرات در کشور ما همیشه به‌عنوان یک نیاز برای اقتصاد ملی مطرح بوده است. در تمام اقتصادهای سالم دنیا، دخل و خرج اقتصادی با تولید و صادرات انجام می‌شود و هر چه مملکت نیاز به واردات داشته باشد، باز هم می‌بایست بخش عمده‌ای از آن از محل تولیدی که برای صادرات انجام می‌شود، بدست آید. متأسفانه صادرات ما، همیشه به شکل شعار و نه به‌صورت برنامه‌ریزی و منسجم دنبال شده است. همین بی‌توجهی‌ها موجب شده ما همچنان با نوسان‌هایی در امر صادرات روبرو باشیم؛ به گونه‌ای که به جرات می‌توان گفت شاکله صادرات ما قابل دفاع نیست. این در حالی است که اقتصاد ما وابستگی بالایی چه مستقیم و چه غیرمستقیم به نفت و محصولات آن از جمله پتروشیمی و میعانات دارد و بنابراین باید نگاه جدی‌تری به مقوله صادرات داشته باشیم. نگاهی که باید مبتنی بر تکنولوژی و ارزش افزوده باشد. هر چند این مقوله یکی از موضوعات اصلی مورد بحث در کمیسیون‌های اتاق‌های بازرگانی است و اقدامات زیادی در این باره صورت گرفته، اما متأسفانه در سال‌های گذشته ثمره خاصی نداشته است. حتی همایش‌ها و سمینارهای زیادی در این باره برگزار شده است اما نتایج این همایش‌ها هم چندان قابل دفاع نیست. شاید بتوان گفت مهم‌ترین عامل به وجود آمدن این شرایط، آن است که اتاق‌های بازرگانی در امر صادرات سیاست‌گذار و تصمیم‌گیر نیستند؛ بلکه در این مقوله، دولت است که تصمیم می‌گیرد.

۲ در سال‌های گذشته اقتصاد کشور و به‌ویژه بخش صادرات ما تحت تأثیر سیاست‌های نادرست دولت دهم، آسیب‌های جدی دیده است؛ این در حالی است که شاید تا سال ۱۳۹۰ و ۱۳۹۱ در عدد و رقم صادرات کشور رشد داشته اما در کیفیت محصولات صادراتی و تنوع کالاهای صادراتی، این افت در دولت‌های نهم و دهم به‌خوبی مشاهده می‌شود. بنابراین ما در شرایط فعلی بیش از هر چیز، نیازمند افکار و نقشه‌های راه جدیدی برای صادرات هستیم و امیدواریم این خواسته‌ها و نقطه‌نظرات به گوش سیاست‌گذاران تازه برسد و از طرف دیگر فعالان اقتصادی نیز متوجه اهمیت این قضیه شوند و با تلاش هرچه بیشتر، موانع پیش روی صادرات را بردارند تا با فاصله گرفتن از وضع فعلی به وضعیت مطلوب دست یابیم.

۳ با این توضیح، پرسش اینجاست که این نقشه راه برای توسعه صادرات، چگونه باید ترسیم شود؟ در این باره، ذکر این نکته ضروری است که نقشه راه باید با توجه به ابلاغیه اقتصاد مقاومتی که به‌عنوان سندی راهبردی در اقتصاد ما مطرح شده است، تهیه و تدوین شود. دوم اینکه مقصدهایمان متنوع باشد و کالاهای صادراتی نیز متکی به ارزش افزوده باشد. البته در این میان پرهیز از صادرات مواد خام یا موادی که با حداقل فرآوری تهیه شده نیز ضرورت دارد که می‌تواند به‌عنوان استراتژی این نقشه راه مطرح و دنبال شود. تغییر در مسیر فرآیندهای اقتصادی این‌گونه نیست که امسال شروع کنیم و سال آینده به نتیجه برسیم، بلکه باید آهسته و پیوسته پیش رویم و برنامه‌ریزی درستی در این مسیر داشته باشیم، به گونه‌ای که کالای تولید داخل با کالاهایی که در عرصه بین‌الملل ارائه می‌شود، قابل رقابت باشد تا بتوانیم تولیداتمان را به فروش برسانیم نه موجودی معادن و ذخایر زیرزمینی مان را. در حالی که متأسفانه ما روزبه‌روز بیشتر از چنین شرایط مطلوبی فاصله می‌گیریم و آنچه از ارزش حاصل از صادرات به دست می‌آوریم، به‌راحتی از دست می‌دهیم. در چنین وضعیتی، راه حل اساسی آن است که دولت فضا را برای بخش خصوصی مهیا کند و به‌عنوان سیاست‌گذار، تکلیف فعالان این بخش را روشن کند تا از این طریق بتوان اقتصاد را از وابستگی به نفت نجات داد. وظیفه اصلی بر دوش سیاست‌گذار است و باید به این سمت حرکت کنیم؛ چرا که توجه به این مسائل از مزیت‌های مهم و اساسی محسوب می‌شود. از سوی دیگر باید سیاست‌هایی اعمال شود تا قادر باشیم همانند کشورهای دیگر دنیا کالاهای خود



توسعه بدون تجارت بی معناست

گزارشی از چهارمین همایش صادرات غیرنفتی که اتاق تهران برگزار کرد

باز کرد. بخش خصوصی و در راس آن‌ها اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی، چهار سالی هست که عزم خود را برای بازگشت به راه توسعه صادرات جزم کرده، با برگزاری سلسله همایش‌های «صادرات غیرنفتی» تلاش دارد تا از جعبه سیاه برون‌رفت از بحران‌های اقتصادی رمزگشایی کند. آخرین همایش صادرات غیرنفتی در هفته آخر مردادماه امسال برگزار شد. ۲۶ مردادماه ۱۳۹۳ بیش از دویست نفر از تجار، بازرگانان، اعضای تشکله‌ها و فعالان بخش خصوصی به همراه نمایندگان از دولت، در سالن خلیج فارس سازمان توسعه تجارت ایران واقع در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران گرد هم آمدند تا در قالب چهارمین همایش سالانه صادرات غیرنفتی، برای این غنچه مشترک چاره‌اندیشی کنند و هم‌زمان با ارائه بسته پیشنهادی دولت برای خروج غیرنورمی از رکورد، از راهبردهای صادراتی این فرآیند سخن بگویند و مسیر آینده را روشن‌تر از پیش ترسیم کنند.

آینده‌نگر: درست چهارده سال قبل، در فروردین‌ماه ۱۳۷۹ بود که تصویب قانون برنامه سوم توسعه در مجلس شورای اسلامی، آغازگر فصلی نوین در رویکردها و جهت‌گیری‌های اقتصاد ایران شد. هنگامی که دولت هفتم جمهوری اسلامی با تأکید ویژه بر توسعه صادرات غیرنفتی در مسیر رشد و پیشرفت کشور و برگزیدن یک استراتژی نو، خیز تازه‌ای برداشت و با دریافت نسخه قانونی لایحه‌ای که به مجلس فرستاده بود، در مسیر کاهش وابستگی به طلای سیاه گامی به پیش گذاشت. از آن پس بود که جدال و جدل میان هواداران درهای باز وارداتی و حامیان محوریت صادرات در سطوح تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری کشور وارد مرحله تازه‌ای شد. دوره‌هایی با روی خوش نشان دادن دولت به صادرات غیرنفتی روزنه‌هایی از امید در دل تولیدکنندگان برون‌گرا گشوده شد و در دوره‌هایی نیز همچون دوران حاکمیت دولت‌های نهم و دهم، واردات لجام‌گسیخته راه به سیاستگذاری‌های اقتصادی دولت

یحیی آل اسحاق:

وارداتی که در خدمت صادرات باشد

پس از خوش‌آمدگویی و سخن ابتدایی دبیر همایش، مجری مراسم، دکتر یحیی آل اسحاق رییس اتاق بازرگانی تهران را دعوت کرد تا برای بیان سخنانی



روی صحنه بیاید. رییس اتاق بازرگانی تهران که سابقه حضور چندساله در دولت را نیز در کارنامه دارد، هرچند در ابتدا به رسم ادب از بیان سخنرانی پرهیز داشت اما در همان دقایق کوتاه حضور در جایگاه، نکات مهمی را درباره موضوع صادرات بیان کرد. او برگزاری همایش صادرات غیرنفتی را «کاری مهم» در در «مقطعی حساس» دانست و ابراز امیدواری کرد هم‌زمانی این دو واقعه باعث شود، مطالب مطروحه در همایش به بحث برون‌رفت از رکود از طریق توسعه صادرات غیرنفتی کمک کند. او تجارت را رکن عمده توسعه در کشورهای دنیا دانست و با بیان اینکه صادرات بخش مهم و قابل‌اعتنای تجارت است، افزود: «لازم است چگونگی رفع موانع پیش روی صادرات را بیابیم و مشوق‌های لازم برای این کار را فراهم آوریم. چراکه در نهایت آنچه در حوزه تجارت رخ دهد، برآیندی از همه عوامل داخلی و خارجی است.» رییس اتاق تهران با بیان اینکه «تکیه بر صادرات غیرنفتی می‌تواند بر افزایش تولیدات در کشور اثرگذاری مستقیم داشته باشد تأکید کرد: «شما نمی‌توانید به تجارت توجه نکنید و آن را در حاشیه قرار

نیمه‌تمام دولت را در بدو فعالیت با شرایطی ویژه مواجه کرده است، افزود: «دولت یازدهم درصد ساماندهی به این وضعیت است و در عین حال بخش خصوصی فهیم و صبور ما نیز بارها اعلام آمادگی کرده که برای برون‌رفت از این شرایط از هیچ فداکاری مضایقه نکنند.»

ارض اقدس با اشاره به پیشنهادات بخش خصوصی در رابطه با بسته پیشنهادی دولت افزود: «قرار است در پنل‌ها بخش‌ای از انتظارات و مطالبات که در جلسات متعدد بخش خصوصی و به ویژه در کمیسیون تجارت اتاق تهران مطرح شده، ارائه گردد. اما به طور اجمالی، به چهار نکته که درباره بسته صدرکودی دولت و شرایط اقتصادی فعلی وجود دارد اشاره می‌کنم. موضوع اول مالیات است. معمولاً در شرایط رکود، دولت‌ها به دنبال کاهش ضرایب مالیاتی هستند، این در حالی است که در بسته خروج از رکود این موضوع به هیچ عنوان مورد توجه قرار نگرفته است. نکته حائز اهمیت دیگر، موضوع جذب سرمایه‌های خارجی است که البته در این زمینه اقدامات موثری صورت گرفته و ورود هیات‌های تجاری نیز نوید زمینه‌سازی برای جذب سرمایه‌های بیشتر را می‌دهد. مساله سوم آن است که اجرای سیاست‌های اثربخش، نیازمند وجود بدنه کارشناسی و سیستم اجرایی همراه با این سیاست‌هاست. موضوع چهارم نیز بحث غیرشفاف بودن و آلودگی دستگاه‌ها به فساد است که می‌تواند مخل اجرای سیاست‌های دولت تدبیر و امید باشد. بنابراین امیدواریم دولت این موضوعات را مورد توجه قرار دهد.»

محسن بهرامی ارض اقدس:

دولت از ضرایب مالیاتی بکاهد

آغازگر مراسم محسن بهرامی ارض اقدس، بود که برای ارائه گزارشی از چگونگی برپایی همایش پشت تریبون رفت و از برافراشته شدن پرچم توسعه صادرات غیرنفتی



توسط دولت هفتم و در لایله سطور قانون برنامه سوم یاد کرد. استراتژی مطلوبی که به گفته او قرار بود به عنوان محور سیاست‌گذاری‌های اقتصادی کشور مورد توجه قرار گیرد اما به دلیل حاکم بودن رویکرد واردات‌محور، در سال‌های پس از آن، چنانکه شایسته بود ارج و قربی نیافت. اتفاقی که به ویژه در سال‌هایی که درآمدهای نفتی رو به افزایش گذاشت و دولت‌ها به ارز حاصل از صادرات بی‌نیاز شدند، تشدید شد و به کاهش قابل توجه صادرات انجامید. دبیر چهارمین همایش صادرات غیرنفتی، با ابراز خوشحالی از برگزاری همه‌ساله این همایش، ویژگی خاص این دوره را هم‌زمانی با ارائه بسته پیشنهادی دولت برای خروج از وضعیت پیچیده رکود تورمی دانست و از مشکلاتی گفت که هرچند همه از آن آگاه هستند اما به عقیده او بارخوانی‌شان برای یادآوری وظایف و شرایط فعلی دولت خالی از فایده نیست. ارض اقدس، با بیان این‌که، میراثی چون تورم ۴۸ درصدی، نقدینگی فراتر از ۵۰۰ هزار میلیارد تومان، نرخ بیکاری ۲۸ درصدی و رشد اقتصادی منفی سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ در کنار بدهی‌های دولت به بانک مرکزی و پیمانکاران و البته وجود پروژه‌های



دهید و بعد انتظار پیشرفت و توسعه داشته باشید. در حاشیه قرار گرفتن تجارت زبان آور است. با زبان و حرف نمی‌شود تجارت خارجی را توسعه داد و در این زمینه باید اقدامات عملی انجام گیرد. مهم این است که تا چه اندازه مشکل صادرات را رفع می‌کنیم و باید الزاماتش را فراهم کرد.» او سپس با وجود همراهی با کسانی که واردات لجام گسیخته را نهی می‌کنند، در عین حال گفت: «هر وارداتی لزوماً نادرست نیست. این تفکر که اگر واردات را کم کنیم و به صفر برسانیم خوب است، برای تولید و اقتصاد کشور زبان آور است. وارداتی که در خدمت تولید و صادرات قرار گیرد و مواد خامی باشد که به کار تولیدکنندگان ارزش افزوده بیاورد، حتی در شرایطی که نرخ واردات کشور را افزایش دهد و رقم قابل توجهی هم باشد، اما در مقابل صادرات مانیز افزایش یابد و بر واردات پیشی بگیرد، بسیار مطلوب خواهد بود.»

آل اسحاق با بیان اینکه نخستین پیش شرط توسعه صادرات، رفع مشکلات فرآوری تجارت است و مشکلات ارزی یکی از مهمترین آنهاست، رابطه نظام بانکی و صادرکنندگان را نیز یکی دیگر از مواردی خواند که برای توسعه صادرات نیاز به بازنگری دارد. او ادامه داد: «اکنون که مساله خروج از رکود مطرح شده و قرار است تا پایان سال آینده اقداماتی در این راستا صورت بگیرد، باید برای توسعه صادرات نیز یک مدیریت پروژه داشته باشیم. در این راستا، هر حرکتی که باعث کندی روند صادرات شود ضدارزش است و در مقابل باید با مشوق‌های صادراتی علاوه بر ایجاد انگیزه در صادرکنندگان، خلاها و کاستی‌های موجود را پُر کرد.» رییس اتاق تهران، در پایان سخنانش با تشکر دوباره از حضور کلیه مدعوین، از محمد شریعتمداری، معاون اجرایی رییس‌جمهوری و وزیر اسبق بازرگانی دعوت کرد برای ایراد سخنانش به جایگاه بیاید.

محمد شریعتمداری: فرصت بی‌بدیلی فراهم شده است



معاون اجرایی رییس‌جمهور، طی سخنانی در چهارمین همایش صادرات غیرنفتی، با بیان اینکه آقای روحانی در دولت به ما می‌گویند کم بگوئیم و بیشتر بشنوئیم، یادی از گذشته‌ها کرد و با اشاره به سابقه حضورش در دولت هفتم، گفت: «من از آقای آل اسحاق - که در دولت دوم سازندگی وزیر بازرگانی بود- نه یک ویرانه، بلکه وزارتخانه‌ای آباد را تحویل گرفتم که در دولت سازندگی راه توسعه و پیشرفت را گشوده بود و ما نیز تلاش کردیم در همان راه قدم برداریم. در طول دورانی که وزارت بازرگانی را برعهده داشتم، هشت دوره همایش موانع پیش‌روی صادرات غیرنفتی در تبریز برگزار کردیم که با سخنان مرحوم حسن حبیبی در کسوت معاون اول افتتاح می‌شد و من هم موانع پیش‌روی صادرات و همچنین راهکارهایی که دولت برای رفع این موانع در نظر داشت را تشریح می‌کردم.» او ادامه داد: «پس از مدتی، برخی این گزاره را مطرح کردند که مانع جدی‌ای بر سر راه صادرات وجود ندارد؛ بنابراین عنوان همایش به موانع تولید رقابتی تغییر یافت. اما متأسفانه دیدیم که در طی چند سال سیاست‌های اقتصادی، سیاسی و بین‌المللی کار را به جایی رساند که ما بار دیگر ناگزیریم

به بررسی موانع صادرات غیرنفتی بپردازیم.» شریعتمداری بر ضرورت صادرات غیرنفتی تأکید کرد و ادامه داد: «ما دو فرصت طلایی انفجار قیمت نفت را از دست داده‌ایم. نخست در اواخر دهه ۱۳۴۰ و اوایل دهه ۱۳۵۰ که شاهد افزایش قابل ملاحظه درآمدهای نفتی بودیم و فرصت دوم، افزایش قیمت نفت در ۱۰ سال پیش بود که این فرصت نیز از دست رفت. چرا؟ مگر در تاریخ یک ملت چندبار چنین اتفاقی می‌افتد؟ اکنون باید در مورد این دو دوره تحقیق صورت گیرد تا اگر بار دیگر درآمد نفتی افزایش یافت، ایرانیان بتوانند بهره‌مندی از این فرصت کسب کنند. بیش از ۷۰۰ میلیارد دلاری درآمدی که پس از سال ۱۳۸۳ حاصل شد می‌توانست توسعه متوازن و همه‌جانبه در کشور ایجاد کند، در حالی که طی ماه‌های گذشته، دولت به ۶ استان سفر کرده است و بخش عمده‌ای از این استان‌ها از محرومیت‌های گسترده؛ بیکاری، فقر و فساد رنج می‌برند. زندگی‌هایی که وجودشان برای هیچ‌یک از ما افتخارآمیز نیست.» شریعتمداری با اشاره به تلاش غرب طی سال‌های اخیر برای به‌انزوا کشاندن ایران و روند صدور قطعنامه‌های تحریمی علیه کشورمان گفت که پس از انتخابات ۲۴ خرداد ماه ۱۳۹۲، دولتی بر سر کار آمد که ارایه صدور قطعنامه‌ها را متوقف کرد. او با بیان اینکه «دولت یازدهم مناسبات بین‌المللی را دگرگون کرده» افزود: «اکنون فرصت بی‌بدیلی فراهم شده است و همه باید آن را قدر بدانیم. کشور اکنون از رکود تئوری در رنج است و باید با همدلی این دوره را به یک فرصت طلایی تبدیل کنیم تا پس از چهار سال افسوس‌ناخوریم که ای کاش چنین می‌کردیم.»

اکبر کمیجانی: واردات بی‌رویه، بهترین ابزار در دست دشمنان



سخنران چهارم مراسم افتتاحیه اکبر کمیجانی بود. قائم‌مقام بانک مرکزی در سخنرانی خود ضمن تقدیر از زمان‌سنجی مناسب برگزارکنندگان این همایش، به بیان تاریخچه‌ای از رشد و توسعه در اقتصادهای نوظهور و پیشرفته پرداخت و تصریح کرد که تمامی آنان در حمایت از تولید و صادرات، سیاست‌های روشنی اتخاذ کردند. او با اشاره به نقش پررنگ سیاست‌های تجاری، نقیبه به تاریخ اندیشه اقتصادی زد و با یادآوری مکتب مکران‌تیلیست‌ها عنوان کرد که آنان اعتقاد داشتند اتخاذ تمامی تدابیر و سیاست‌ها باید در جهت افزایش ثروت ملت باشد و در رسیدن به این هدف تنها بهترین ابزار توسعه تجارت ملی است. کمیجانی با بیان اینکه صادرات نقشی بی‌بدیل در ایجاد رشد ماندگار در بهرهوری جامعه و تولید شغل دارد، گفت: «امروز نقش بلامناع صادرات در رشد اقتصادی کمتر محل مناقشه است و تقریباً همه با این نقش موافق هستند. بحث جهانی شدن هم مطرح شده که بیش از پیش اقتصادهای دنیا را به یکدیگر وابسته و پیوسته کرده است. به همین دلیل است که صادرات در تمام کشورها در اولویت قرار دارد و از آن حمایت می‌شود.»

قائم مقام بانک مرکزی، با بیان این که در تاریخ اقتصاد ایران، صادرات آنچنان که باید و شاید مورد توجه قرار نگرفته به‌اندازه‌ای درآمدی نفتی در خلق این شرایط اشاره کرد و گفت: «دولت‌های پس از انقلاب هر کدام به

روش خود سعی در حمایت از صادرات غیرنفتی داشتند اما هیچ‌کدام نتوانستند از پس این کار برآیند. در واقع همواره درآمدهای نفتی باعث شده تا صادرات غیرنفتی مورد بی‌توجهی قرار بگیرد. برای مثال درآمدهای کلان نفتی که در یک دوره تقریباً هفت ساله حدود ۶۵۰ میلیارد دلار بود، تنها باعث درپیش گرفتن سیاست‌های انبساط پولی و افزایش واردات شد. شواهدی هم در دست نیست که نشان دهد این واردات صرف افزایش تولید شده باشد. اگر بدون احتساب نفت، به حساب جاری کشور طی این سال‌ها نگاه کنیم به منفی ۶۰ میلیارد دلار هم رسیده است.» او سیاست‌هایی که باعث تشدید شکاف بین واردات و صادرات کشور شد را بهترین ابزار در اختیار دشمنان اقتصاد ایران دانست و گفت: «آن‌ها وقتی این شرایط را دیدند طمع کردند و از طریق وضع قطعنامه و تحریم، جنگی نرم را علیه ملت ایران راه انداختند که کم‌هزینه‌ترین جنگ برای آن‌ها بود.»

قائم‌مقام بانک مرکزی با بیان اینکه «این تجربه پرهزینه درسی خوب برای دولت یازدهم و دولت‌های پس از آن است» گفت: درس‌آموزی از این تجربه نمودش همین سیاست‌هایی است که در بسته خروج از رکود مشخص شده و مورد تأکید قرار گرفته است. کمیجانی با اشاره به انتقاد برخی صاحب‌نظران در مورد این که بانک مرکزی تمام توجه خود را معطوف تورم کرده و نسبت به رکود توجهی ندارد، تأکید کرد که بانک مرکزی قائل به چنین رویکردی نیست و کاملاً به مساله رکود و خروج از آن اهتمام دارد. اکبر کمیجانی آمار ۳۱ درصدی رشد نقدینگی در چهار ماه اول سال جاری را یکی از دلایل سخن خود خواند و گفت: «با این همه شکی نیست که تورم بزرگترین دشمن تولید است و تا زمانی که تورم به ثبات نرسد عوامل مهم و اثرگذاری چون نرخ ارز نیز ثبات نخواهند داشت.» او با بیان اینکه «ایده‌آل این است که هزینه واردات ما از طریق صادرات غیرنفتی ما جبران شود و در این حالت شاخص رابطه مبادله برابر یک خواهد بود» افزود: «این در حالی است که طی سال‌های اخیر این شاخص رقم سه دهم را نیز ثبت کرده است.» کمیجانی در انتهای سخنانش خود با اشاره به آمار صادرات و واردات در چهار ماه ابتدای سال جاری آن را نسبتاً معقول خواند و تأکید کرد: «باید در اصلاح صادرات گام‌های جدی برداشته شود. ساختار صادرات غیرنفتی ما ضعیف بوده و نمی‌تواند پایدار و ماندگار باشد. این ساختار باید دچار تحول شود و تغییری بنیادی در ترکیب صادرات ما روی دهد.»

همزمان با پایان سخنرانی کمیجانی، مراسم افتتاحیه چهارمین همایش سالانه صادرات غیرنفتی به اتمام رسید تا مدعوین پس از یک پذیرایی کوتاه به سالن بازگردند و طی دو پنل تخصصی با حضور تنی چند از اعضای هیات نمایندگان اتاق تهران، فعالان بخش خصوصی و نمایندگان از دولت و مجلس به بررسی «سیاست‌های دولتی» در حوزه صادرات و «فرصت‌ها و استراتژی‌های صادراتی» پیش روی فعالان بخش خصوصی بپردازند. هرچند در میانه این پنل‌ها بودند چهره‌هایی که به هر دو موضوع در آن واحد پرداختند و هم فرصت‌ها و سیاست‌های را به طور توانمند مورد تحلیل و بررسی قرار دادند.



سیاست‌های دولتی

کارت بازرگانی یکی از آنهاست که تاثیر بدی روی صادرات می‌گذارد و صادرکنندگان مجبور می‌شوند به کارت‌های یکبار مصرف روی بیاورند. دریافت یک در هزار از محل فروش هم مشکل دیگری است که امیدوارم حل شود.

سیدحمید حسینی: دولت یازدهم طی یک سال شروع به کار خود اقدامات قابل قبولی داشته است که از آن جمله می‌توان به تصحیح معافیت مالیاتی صادرکنندگان، احیای شورای عالی صادرات، مقررات‌زدایی، تسهیل در سیاست خارجی، تسهیل در گمرک ایران و نیز افزایش مدت اعتبار کارت‌های بازرگانی برای



واحدهای تولیدی به پنج سال اشاره کرد. خوشبختانه در بسته سیاستی خروج از رکود، موضوع تامین منابع مالی در حوزه صادرات غیرنفتی دیده شده و در حوزه گمرک و نیز جواز صادراتی نیز تمهیداتی پیش‌بینی شده است. از دیگر محورهای این سند که از نقاط مثبت بسته سیاستی دولت است، تاکید تدوین کنندگان بر تسهیل و تشویق صادرات به عنوان راهکاری برای افزایش تقاضای موثر است که در طول دولت‌های گذشته کمتر به این موضوع توجه شده است. در بسته سیاستی دولت برای حوزه فضای کسب‌وکار نیز راه‌حلی‌هایی در نظر گرفته شده است؛ از جمله آنکه مراحل اداری صادرات از ۷ مرحله کنونی به ۵ مرحله، زمان صادرات از ۲۵ روز فعلی به ۲۰ روز و هزینه صادرات از ۱۴۷۰ دلار به ۱۲۰۷ دلار کاهش یابد. سال ۲۰۰۴ میلادی به دنبال بروز بحران اقتصادی در ترکیه؛ دولتمردان این کشور بسته‌ای سیاستی تدوین کرده بودند؛ که با مرور آن درمی‌یابیم شرایط اقتصادی این کشور در آن سال شباهت‌های زیادی با وضعیت کنونی اقتصاد امروز ایران داشت اما ترکیه توانست با اعمال سیاست‌های درست از بحران اقتصادی خارج شود. دولت وقت ترکیه از توان بخش خصوصی این کشور برای عبور از شرایط بحرانی به خوبی استفاده کرد و اجرای این سیاست‌ها در نهایت منجر به رشد دو برابری صادرات این کشور طی دو سال شد. اما این تجربه چه درس‌هایی برای ما دارد؟ یکی از مواردی که ترکیه در این بسته مورد توجه قرار دارد بازاریابی و توسعه صادرات به کشورهای هدف و مشتریان تازه بود. طی ماه‌های اخیر مناقشات سیاسی پیش آمده میان روسیه و کشورهای اروپایی بر سر بحران اوکراین منجر به کاهش مرادوات تجاری روسیه با اروپا شده است. فعالان اقتصادی ایران از این فرصت می‌توانند استفاده کرده و صادرات مواد غذایی به بازار روسیه را توسعه دهند. با این رویکرد، بانک مرکزی ایران باید هرچه زودتر نسبت به ایجاد سیستم تهارتی با روسیه اقدام کند. خوشبختانه در اتاق تهران نیز فعالیت‌هایی در این زمینه انجام شده است و قرار است طی نیمه نخست مهرماه امسال یک هیات تجاری از اتاق تهران به کشور روسیه سفر کنند.

اسفندیار امیدبخش: مهمترین بُعد جهانی شدن، بعد اقتصادی است و در میان تمامی کشورهای عضو سازمان تجارت جهانی که تعدادشان به ۱۶۰ کشور می‌رسد، کشوری را نمی‌توان سراغ گرفت که بدون توجه به تعاملات جهانی به توسعه اقتصادی دست یافته باشد. اقتصاد جهانی را بخش



خصوصی اداره می‌کند، نه دولت‌ها. تعامل با اقتصاد جهانی از دو مجرای تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی قابل تحقق است. دو مقوله‌ای که طی ۱۵ سال اخیر، به طور ارگانیک در اقتصاد ایران مورد بی‌توجهی واقع شده است. استفاده از سرمایه‌گذاری خارجی برای توسعه صادرات موضوعی است که در ابلاغیه اقتصاد مقاومتی نیز به آن اشاره شده است و دولت می‌تواند در همین چهارچوب آن را پیگیری کند اما در این راستا به یک طرح جامع و کامل نیاز داریم که از سرمایه‌گذاری خارجی و اثرگذاری آن بر تولید داخلی حمایت کند. برنامه‌ریزان ما برای تعامل با اقتصاد جهانی باید برای دو سوال پاسخ مشخص بیابند؛ اول آنکه استراتژی توسعه صنعتی ایران چیست و نکته دوم اینکه منابع اقتصاد جهانی در کجای این استراتژی قرار دارد؟ ایران در حال حاضر یکی از غیرفعال‌ترین کشورها در ترتیبات تجاری منطقه‌ای است و از این رو، ضرورت بازرگاری در این عرصه کاملاً احساس می‌شود. بنابراین در جریان تدوین برنامه ششم توسعه، باید با هدف تعامل فزاینده و سازنده با اقتصاد جهانی، مذاکرات الحاق به سازمان تجارت جهانی را گنجانند. موضوعی که در صورت تحقق می‌تواند در طی یک دوره ده ساله یعنی در فاصله سال ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۴ برای خروج از شرایط فعلی، نقش مهمی ایفا کند.

در نخستین پنل تخصصی چهارمین همایش سالانه صادرات غیرنفتی، جز احمد دوست حسینی مشاور اتاق تهران و قائم‌مقام مستعفی وزیر صنعت، معدن و تجارت که ریاست این پنل را نیز برعهده داشت، اسدالله عسگراولادی رییس کمیسیون صادرات اتاق ایران، سیدحمید حسینی عضو هیات رییس اتاق تهران و اسفندیار امیدبخش رییس انجمن علمی بازرگانی ایران به بیان دیدگاه‌های خود در مورد سیاست‌ها و رویکردهای دولت در بخش صادرات پرداختند. در ادامه گزیده‌ای از سخنان سخنرانان این پنل را مرور می‌کنید:

احمد دوست حسینی: چرا اقتصاد ایران رقابتی نیست و به رغم دو دوره رونق چشمگیر درآمدهای نفتی، نتوانستیم به برنامه توسعه اقتصادی عمل کنیم و چرا در دوره‌ای که مردم رای به اصلاحات دادند و خواسته‌های ملی را مطرح کردند نتوانستیم آن خواسته را دنبال کنیم؟ دلیل ناکامی در این عرصه، ناسازگاری



ساختار اقتصاد ایران با مقولاتی چون کارآفرینی و تولید و کسب‌وکار است. چنانکه در بسته سیاستی دولت برای خروج از رکود نیز اشاره و تاکید شده ساختارهای دیرپای اقتصادی کشور مشکلات مزمینی را به وجود آورده که با کارآفرینی و عرصه رقابت‌پذیری اقتصاد ایران سازگار نیست و اقتصادرانی نیز به این وضعیت بغرنج دامن می‌زند. بنابراین اقتصاد ایران نیاز به اصلاحی ساختاری دارد تا از اقتصاد رانتهی فاصله بگیرد. شرط رشد اقتصادی پایدار این است که اقتصادی درون‌زا و برون‌گرا داشته باشیم. اما چه باید کرد که ساختار اقتصاد ایران از رانت‌جویان رها شود و به کارآفرینان برسد؟ دولت یازدهم در مدت یک سال اخیر تلاش کرده تا تدابیری برای اصلاح ساختار اقتصاد ایران در پیش گرفته شود. امید‌هنگامی در کارآفرینان بروز می‌یابد که رانت‌جویان ناامید شوند بنابراین یکی از مهم‌ترین اقدامات دولتمردان این است که امید رانت‌جویان را نقش بر آب و در دل تولیدکنندگان امید ایجاد کنند. مساله دیگر نفت است. منابع نفتی به خودی خود نه نعمت است و نه نعمت. هرچند، برخی محققین داخلی بر این باورند که ناکامی اقتصاد ایران منتهی از نفت و وجود این ثروت است اما چرا کشورهایی مانند پاکستان یا بنگلادش که نفت هم ندارند نتوانسته‌اند به توسعه اقتصادی برسند یا آنکه نروژ که از منابع نفت بهره‌مند است چگونه به توسعه اقتصادی دست پیدا کرده است؟ پاسخ این است که برای به خدمت گرفتن نفت در جهت توسعه اقتصادی باید تدبیر داشت و از کشوری نفت‌خام فروش به فرآورده‌فروش تبدیل شویم. نکته دیگر آن است که نباید تصور کرد بدون رشد واردات می‌توان به رشد صادرات غیرنفتی دست پیدا کرد. کشوری می‌تواند صادرات بیشتر داشته باشد که رشد واردات را نیز مد نظر قرار دهد. این رویکرد در کشورهای توسعه‌یافته نیز رعایت می‌شود.

اسدالله عسگراولادی: مهم‌ترین خواسته و دغدغه فعالان اقتصادی به ویژه صادرکنندگان ایجاد ثبات در بازار ارز است، اتفاقی که طی سال‌های اخیر کمتر رخ داده است. ارزش صادرات غیرنفتی ایران طی سال گذشته به رقمی در حدود ۴۲ میلیارد دلار رسید در حالی که هدف‌گذاری دولت یازدهم دستیابی ایران



به صادرات ۷۰ میلیارد دلاری است. با توجه به روند اقتصاد ایران، تحقق این رشد صادراتی در مدت کوتاه امکان‌پذیر نیست. این را به آقای روحانی نیز اعلام کرده‌ام. البته ارزش دلاری صادرات غیرنفتی ما سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصد افزایش می‌یابد و طی چهار ماه نخست امسال ارزش صادرات غیرنفتی کشور به حدود ۱۶ و نیم میلیارد دلار رسیده است. بنابراین می‌توان پیش‌بینی کرد که این میزان تا پایان سال جاری به رقم ۴۸ تا ۵۰ میلیارد دلار خواهد رسید. دولت یازدهم طی یک سال اخیر توانسته بخشی از عوامل بازدارنده صادرات غیرنفتی را از سر راه فعالان این عرصه بردارد اما کماکان موانع و مشکلاتی وجود دارد. ما موضوع تعهدات ارزی را داشتیم که برداشته شد، عوارضی داریم که باید برداشته شود، دریافت مالیات ارزش افزوده از صادرکنندگان است که به رغم آنکه نص صریح قانون بر معافیت صادرکنندگان از مالیات تاکید دارد اما گرفته می‌شود و با وجود اینکه مسوولان سازمان امور مالیاتی وعده می‌دهند که مالیات دریافت‌شده از صادرکنندگان را پس از مدتی به آن‌ها بازخواهند گرداند اما این اتفاق تاکنون رخ نداده است. عامل بازدارنده دیگر در خود اتاق است. تشریفات سخت‌گیرانه دریافت و تمدید



فرصت‌ها و استراتژی‌های صادراتی

کالاهای با ارزش افزوده موضوع مهمی است که در این راستا باید مورد تاکید قرار دهم چراکه متأسفانه ما طی سال‌های اخیر بارها شاهد بودیم که یکی از مهمترین علل ناکامی شرکت‌های ایرانی صادرکننده خدمات فنی و مهندسی عدم حمایت دولت‌ها بوده است. چراکه ما از تکنولوژی و توان علمی و نیروی انسانی برخورداریم و بارها در همین کشور عراق نیروهای متخصص ما توانسته‌اند موافقت ضمنی طرف عراقی را برای در اختیار گرفتن پروژه‌های مهندسی و فنی جلب کنند اما عدم حمایت دولت باعث از دست رفتن فرصت‌ها شده است. بنگاه‌های اقتصادی ایران طی هشت سال اخیر تضعیف شده‌اند، از این رو تقویت بنگاه‌ها باید در بسته سیاستی دولت برای خروج از رکود بیش از آنچه هست مورد توجه قرار گیرد. البته بخش خصوصی هم بیکار ننشسته است و برای توسعه صادرات فعالیت‌های خوبی کرده است که از آن جمله می‌توان به تشکیل فدراسیون صادرات انرژی متشکل از ۱۹ تشکل در این حوزه اشاره کرد که اعضای آن، ۳۲ میلیارد دلار از صادرات انرژی کشور را پوشش می‌دهند و امیدواریم بتوانند در عرصه صادرات گامی به پیش بردارند.

حسین اسفهبیدی: پس از روی کار آمدن دولت تدبیر و امید، کارگروهی برای انتخاب رایزنان بازرگانی ۵۰ کشور تشکیل شد که خوشبختانه تاکنون با تدوین آیین‌نامه‌ها و برگزاری آزمون و امتحاناتی، برای ۲۰ کشور رایزن بازرگانی تعیین کرده است که تمام آنان حداقل به دو زبان خارجی تسلط دارند. این به این معناست که دولت یازدهم خوشبختانه به همه برنامه‌ها و معضلات توجه دارد و در صورت امکان، مورد به مورد به همه آن‌ها خواهد پرداخت. موضوع دیگری که ما طی ماه‌های اخیر شاهدیم استقبال بی‌سابقه کشورهای خارجی به خصوص کشورهای اروپایی برای حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران است. چنانکه اخیراً به درخواست کشور ایتالیا برای برگزاری نمایشگاه اختصاصی این کشور در ایران پاسخ مثبت دادیم و قرار است طی پاییز امسال این نمایشگاه برپا شود. مدتی پیش نیز گروهی از کشور آلمان به ایران آمدند که رییس نمایشگاه مونیخ نیز در میانشان بود. این گروه هم برای سرمایه‌گذاری در عرصه صنعت نمایشگاهی ایران به کشورمان سفر کردند. از طرف دیگر، ما در دو نمایشگاه اخیر که در تهران برگزار شد، به دلیل استقبال شرکت‌کنندگان خارجی و با وجود استفاده از تمام فضای نمایشگاهی از فضای باز تا انبارهای قدیمی، باز مراجعانی داشتیم که امکان ثبت‌نامشان به وجود نیامد.

مجتبی خسروناج: بسیاری از دوستان بنده را می‌شناسند و می‌دانند که با دخالت دولت در اقتصاد موافق نیستیم اما بر اساس تجربه می‌گویم که دخالت توسعه‌مدارانه دولت در اقتصاد مفید است. آیا ما می‌توانیم چشم‌اندازی تعریف کنیم و بر اساس آن دولت را با نقشی توسعه‌مدارانه به نقش آفرینی در عرصه اقتصاد ملزم کنیم؟ موضوع دیگر درباره نرخ ارز است. به نظر من نرخ ارز در کوتاه‌مدت به رونق صادرات منجر می‌شود اما در بلندمدت نقشی ندارد، همچنانکه جوایز صادراتی هم هر چند در کوتاه مدت می‌تواند منجر به تحرک در صادرات شود، اما در ادامه نقش اصلی را ایفا نمی‌کند. اساس صادرات در هر کشور سرمایه‌گذاری است. چنانکه دیده‌ایم در کشورهای پیشرفته نیز از این فرمول برای توسعه صادرات استفاده کرده‌اند. به نظر من، یکی از موارد دخالت توسعه‌مدارانه دولت در اقتصاد کمک به افزایش سرمایه‌گذاری در جهت صادرات است و یکی از نمونه‌های سرمایه‌گذاری در راستای صادرات توجه به بخش پتروشیمی و ایجاد ارزش افزوده در این حوزه است که با حمایت دولت و عملکرد بخش خصوصی طی سال‌های گذشته پیشرفت‌هایی در آن اتفاق افتاده است. چنانکه با توجه به سرمایه‌گذاری‌های اخیر در حوزه پتروشیمی و میعانات گازی، نهن‌ها طی سال‌های آتی درآمد ارزی ایران از محل صادرات این بخش تا ۷ میلیارد دلار افزایش خواهد یافت، بلکه با بهره‌برداری از بخش‌های دیگر فازهای پارس جنوبی، درآمد حاصل از صادرات میعانات گازی که در حال حاضر هر ماه یک میلیارد دلار است، طی سال‌های آتی به ۲۱ میلیارد دلار در سال خواهد رسید. در نهایت باید بدانیم که دولت و بخش خصوصی باید همواره به وضعیت اقتصادی کشور آگاه باشند و پیوسته شرایط را تحلیل کنند. پایش رقابت‌پذیری اقتصاد کشور یک ضرورت است که در صورت پیگیری مداوم، از طریق آن می‌توان به شناخت دقیق مزیت‌های اقتصادی ایران دست پیدا کرد.

دومین پنل تخصصی چهارمین همایش سالانه صادرات غیرنفتی که به بررسی فرصت‌ها و استراتژی‌های صادراتی اختصاصی داشت، پس از صرف ناهار توسط مدعوین، به ریاست محسن بهرامی ارض اقدس دبیر همایش برگزار شد. در این پنل پندرام سلطانی نایب رییس اتاق ایران، حمیدرضا صالحی عضو هیات رییسه سندیکای برق ایران و دبیر فدراسیون صادرات انرژی، حسین اسفهبیدی مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی و مجتبی خسروناج قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت به بیان دیدگاه‌ها و تجربیات خود در عرصه صادرات پرداختند. در ادامه نگاهی داریم به عمده نظرات سخنرانان در این پنل درباره فرصت‌ها و استراتژی‌های صادراتی:

پندرام سلطانی: متأسفانه ما در زمینه استراتژی‌های صادرات، با آموزه‌های روز دنیا مانوس نیستیم. سخن گفتن از استراتژی، سخنی لوکس و تشریفاتی است و اگر بخواهیم یک استراتژی برای صادرات کشور در نظر بگیریم ابتدا مستلزم این است که اهداف و دستیابی به آن‌ها در کشور اولویت‌بندی شود؛ یعنی از خودمان برسیم به چه منظوری و برای تحقق چه اهدافی به دنبال صادرات و ارتقای آن هستیم؟ پاسخ به این سوال سهل و ممتنع است. یعنی ممکن است بگوییم می‌خواهیم همان راهی را که دنیا رفته است برویم و سرانه و تولید ناخالص ملی را افزایش دهیم. اما پاسخ دادن به این سوال به همین سادگی نیست. ما باید بگوییم در رسیدن به کدام هدف تقدم و در کدام یک تاخر قائلیم؟ آیا اولویت اول ما تولید افزایش ناخالص ملی است؟ امنیت ملی است؟ افزایش سهم کشور در بازار جهان است؟ کدامیک؟ اگر این ترتیب اهمیت و اولویت را در موضوع اهداف در نظر بگیریم، جهت‌گیری ما در صادرات می‌تواند دچار تحولی سازمان یافته شود. ما به این خاطر که در ایران از متدولوژی مشخصی پیروی نکردیم و در عین حال به مقوله تبیین استراتژی نیز توجهی نداشتیم، همواره استراتژی صادراتی مان بر پایه آزمون و خطا استوار بوده است. از این رو است که در دوره‌هایی سیاست صادراتی کشور بر خام‌فروشی استوار بوده و ناگهان بر صادرات مواد خام عوارض بستیم و صادرات محصولات پتروشیمی در اولویت قرار گرفته است. یکی از مبانی تبیین استراتژی صادراتی، توجه به منابع است، اینکه کشور در چه سطحی از منابع نیروی انسانی قرار دارد یا آنکه سطح دانش و فناوری به چه میزان است. یکی دیگر از نواقص عمده در عرصه صادرات غیرنفتی، محدودیت منابع اطلاعاتی است. ما هیچ‌گاه بر اساس اطلاعاتی که کسب می‌کنیم برنامه‌ریزی نکردیم و این از جمله ایراداتی است که مانع توسعه می‌شود. نمایندگی‌های ایران در خارج از کشور که می‌تواند شامل سفارت‌خانه‌ها، رایزنان بازرگانی، انجمن‌ها و اتاق‌های مشترک باشد، به گونه‌ای طراحی نشده‌اند که اطلاعات کسب‌وکار در دنیا و کشورهای هدف را برای توسعه بازار صادراتی ایران به دست آورند. این فقدان اطلاعات باعث می‌شود ما سال‌ها محصولاتی تولید کنیم و پس از تولید به دنبال بازار فروشمان بگردیم در حالی که بازار امروز بازار تقاضاست. در کشورهای موفق صادراتی، حتی بانک‌های تجاری‌شان موظفند اطلاعات مشتریانشان را دسته‌بندی و تحلیل کنند و در اختیار صنعت‌شان قرار دهند. نبود اتاق فرماندهی در عرصه اقتصاد یک نقطه ضعف است. نبود اتاق فرمان اقتصادی در کنار عدم وجود استراتژی صادراتی باعث شده است که در شرایط کنونی اقتصاد کشور، مثلاً از مقوله صادرات خدمات به ویژه در حوزه گردشگری و خدمات سلامت غفلت شود.

حمیدرضا صالحی: یکی از محرک‌های موثر برای خروج از رکورد تورمی سرمایه‌گذاری در بخش صادرات است. بر اساس سند چشم‌انداز ۲۰ ساله، صادرات غیرنفتی ایران باید در سال ۱۴۰۴ به رقم ۲۰۰ میلیارد دلار برسد، این در حالی است که با توجه به عملکرد اقتصاد کشور در جریان اجرای برنامه‌های توسعه سوم، چهارم، پنجم و نوسانی که در مسیر اقتصاد ما به چشم می‌خورد دستیابی به این حجم از صادرات ناشدنی است. خصوصاً آنکه ما در این میان هشت سال عملکرد دولت‌های نهم و دهم را شاهدیم که به همین خاطر باید از حاکمیت بخواهیم که برنامه ۱۴۰۴ را به مدت چند سال به عقب بیندازند. دستکم چیزی معادل همین هشت سال به زمان رسیدن به اهداف چشم‌انداز اضافه شود و سپس برای توسعه اقتصادی کشور ریل‌گذاری‌ها صورت بگیرد. اعطای کمک و تسهیلات برای صادرات





تقویت صادرات

دولت و وظیفه دارد به صادرات و صادرکننده کمک کند.

خوشبختانه صادرات غیر نفتی رشد خیلی خوبی داشته؛ بعد از این هم رشد بیشتری خواهد داشت؛ انتظار هم داریم که در آینده بتواند رشد متناسب خودش را داشته باشد؛ به طوری که معادله صادرات و واردات حتماً مثبت باشد. ما باید به اینجا برسیم و بتوانیم خودمان را از درآمد نفت واقعاً بی‌نیاز کنیم.



اسدالله عسکراولادی: با در نظر گرفتن تورم ۲۰ تا ۳۰ درصدی برای تولید کالاهای صادراتی، روند صادرات کالاهای سنتی مقرون به صرفه نخواهد بود. یکی از راه‌های برون‌رفت از بحران این است که بتوانیم مساله تورم در کشور را مدیریت کنیم یا اینکه ناگزیر از رشد قیمت دلار هستیم... توسعه بازارهای بین‌المللی کاری است که باید در بخش‌های مختلف برای آن تلاش کرده و بتوانیم به برنامه عمل منسجمی در این زمینه دست پیدا کنیم. به این منظور، شناسایی بازارهای هدف و تدوین نقشه راه می‌تواند در ابتدای کار تعیین‌کننده باشد... تشکیل اتحادیه صادرکنندگان مقیم در کشورها، برنامه‌ریزی منظم برای برگزاری نمایشگاه‌های خارجی، نظارت بر سیاست‌های صادراتی، جلوگیری از رقابت ناسالم برخی از تجار، مشاوره حقوقی به تجار و پیگیری مطالبات و اختلافات مالی از طریق مرکز دوری اتاق از جمله اقداماتی است که می‌تواند وضعیت فعالان بخش صادرات را سر و سامان دهد.

موبد حسینی صدر: توسعه صادرات بدون توجه به شکل‌گیری زیرساخت‌ها، امکان‌پذیر نخواهد بود. صادرکننده ایرانی در ورود به بازارهای جهانی آنقدر با مشکلات فراوان مواجه است که شاید دست‌کم تامین حداقل‌های بیمه‌ای و ضمانتی او بتواند ورودش به بازار رقابت صادرات را تسهیل کند. صادرکننده با ریسک‌های مختلفی از جمله ریسک عدم پرداخت و تاخیر در پرداخت روبروست و برآورد اعتباری خریدار خارجی و پیش‌بینی وقوع حوادث سیاسی و ... در کشور خریدار به سهولت برای او امکان‌پذیر نیست. در چنین شرایطی برعهده شرکت‌های بیمه صادرات و صندوق‌های ضمانت صادرات و بانک‌های صادرات و واردات است که خطرپذیری‌های تجاری و سیاسی اعتباردهندگان، صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران را کاهش دهند و زیان‌های احتمالی را جبران کنند

حسین امیری خامکانی: توسعه صادرات به رشد درآمدهای ارزی منتهی می‌شود، بنابراین یکی از راهکارهای برقراری ثبات در بازار ارز، افزایش صادرات است. برای دستیابی به این مهم، باید برخی مقررات صادراتی اصلاح و تسهیل شود. کاهش هزینه‌های صادراتی و پرداخت جواز صادراتی از دیگر اقدامات مهم در زمینه ایجاد انگیزه برای صادرکنندگان خواهد بود. اصلاح مقررات، کاهش هزینه‌ها و پرداخت معوقات جواز صادراتی در کوتاه‌مدت می‌تواند بخش صادرات کشور را متحول کند و ثبات را در بازار ارز فراهم کند. بانک‌ها نیز با ارائه تسهیلات مناسب می‌توانند از بخش تولید صادراتی حمایت کنند و وزارتخانه‌های اقتصاد و صنعت، معدن و تجارت باید با هماهنگی با سیستم بانکی و تمامی نهاد‌های مرتبط دیگر با صادرات سعی کنند صادرات کشور را تسهیل کنند.

مجیدرضا حریری: نقشه راه صادرات باید با توجه به ابلاغیه اقتصاد مقاومتی که به‌عنوان سندی راهبردی در اقتصاد ما مطرح شده است، تهیه و تدوین شود. مقصدهایمان متنوع باشد و کالاهای صادراتی نیز متکی به ارزش افزوده باشد. البته در این میان پرهیز از صادرات مواد خام یا موادی که با حداقل فرآوری تهیه شده نیز ضرورت دارد که می‌تواند به‌عنوان استراتژی این نقشه راه مطرح و دنبال شود. باید آهسته و پیوسته پیش رویم و برنامه‌ریزی درستی در این مسیر داشته باشیم، به‌گونه‌ای که کالای تولید داخل با کالاهایی که در عرصه بین‌الملل ارائه می‌شود، قابل رقابت باشد تا بتوانیم تولیداتمان را به فروش برسانیم نه موجودی معادن و ذخایر زیرزمینی... راه حل اساسی آن است که دولت فضا را برای بخش خصوصی مهیا کند و به‌عنوان سیاست‌گذار، تکلیف فعالان این بخش را روشن کند تا از این طریق بتوان اقتصاد را از وابستگی به نفت نجات داد و سیاست‌هایی اعمال شود تا قادر باشیم همانند کشورهای دیگر دنیا کالاهای خود را به فروش برسانیم.

محسن بهرامی ارض اقدس: در سال‌های اخیر که فشار تحریم‌های بین‌المللی و کاهش درآمد نفت، ارزش صادرات غیرنفتی را بیش از گذشته عیان ساخت و همه فعالان اقتصادی دانستند که استقلال کشور در گرو توسعه صادرات غیرنفتی است و درآمدهای نفتی باید صرف زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری در صنایع پائین‌دستی نفتی مثل پتروشیمی‌ها و پالایشگاه‌ها شود تا کشور اولاً از واردات این‌گونه محصولات بی‌نیاز شود، دوماً با تنوع محصولات و فرآورده‌های پائین‌دستی ضمن نجات از خام‌فروشی، ارزش افزوده بیشتری عاید کشور شود... ما باید به جای واردات آهن‌آلات، کارخانه فولاد داشته باشیم و به جای واردات گندم و شکر، روغن و برنج، کنگاله و ذرت که عمده‌ترین کالاهای وارداتی به کشور هستند، بتوانیم این کالاهای را در داخل تولید کنیم. همچنین به‌جای صادرات مواد خام محصولات فرآوری شده که دارای ارزش افزوده چندبرابری هستند را صادر کنیم.

حمیدرضا صالحی: صادرات از آن مسائلی است که مقدمات و زیرساخت‌های خودش را می‌طلبد، هم باید فضای کسب‌وکار آماده باشد و هم صادرکننده از حمایت لازم بهره‌مند شود. اگر بنگاه صادراتی ما بدون پشتوانه کافی و شاخ‌وبرگ لازم به خارج از کشور برود و صادرات انجام دهد، به مشکل برخورد می‌کند. ما باید بیش از هر چیز صادرکننده کالای صنعتی باشیم و بتوانیم محصولات خودمان را کنترل کنیم. در صورت واقعی شدن نرخ ارز تولیدکننده داخلی می‌تواند برای صادرات محصولاتش حرفی برای گفتن داشته باشد، البته در کنار حذف برخی رانته‌ها باید مساله کنترل تورم موجود در اقتصاد کشور نیز مورد توجه قرار گیرد، چراکه تولیدکننده ما با وضعیت تورمی کنونی دشوار بتواند در بازارهای صادراتی موفق عمل کند.



استقلال اقتصادی در گرو توسعه صادرات غیر نفتی

پاسخ محسن بهرامی ارض اقدس
دبیر همایش توسعه صادرات به پرسش‌های «آینده‌نگر»

آینده‌نگر: چهارمین همایش توسعه صادرات توسط اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران برگزار شد. محسن بهرامی ارض اقدس، رییس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی تهران و دبیر این همایش، موضوع صادرات غیر نفتی و توسعه آن را یکی از اهداف برنامه‌ریزان کشور می‌داند و تأکید می‌کند که استقلال اقتصادی کشور در گرو درآمدهای نفتی و توسعه صادرات غیر نفتی است. با این توضیح، او یکی از وظایف اتاق‌های بازرگانی را بررسی مشکلات اعضا و تلاش و پیگیری برای حل آن می‌داند و برگزاری چنین همایش‌هایی را گام کوچکی در جهت انجام وظیفه در قبال اعضا اتاق ذکر می‌کند. به اعتقاد بهرامی، وجه تمایز چهارمین دوره همایش توسعه صادرات با دوره‌های قبلی، برگزاری آن در دوران «اعتدال» است و همچنین تأکید می‌کند ما در این همایش پیام خود را به دولت رساندیم که همراه و هم‌پای دولت هستیم و برای رفع مشکلات اقتصادی و توسعه صادرات کشور از هیچ کوششی فروگذار نخواهیم بود. عضو هیات نمایندگان اتاق تهران با خوش‌بینی نسبت به اقدامات مثبتی که در حال انجام است، آینده روشنی را برای اقتصاد به ویژه در بخش صادرات ارزیابی می‌کند و معتقد است با بهبود روابط بین‌الملل و کاهش محدودیت‌ها، صادرات کشور رونق خواهد گرفت. آنچه می‌خوانید پاسخ‌های مشروح محسن بهرامی ارض اقدس به سوالات «آینده‌نگر» است که در پی می‌آید.

تاکون چهار دوره همایش با موضوع توسعه صادرات با محوریت توسعه تجارت از سوی اتاق برگزار شده است. پارلمان بخش خصوصی در برگزاری این همایش‌ها چه هدفی را دنبال می‌کرده است؟

در برنامه سوم توسعه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و برنامه‌های بعدی توسعه، بر راهبرد توسعه صادرات غیر نفتی به‌عنوان یک استراتژی مهم تأکید شده و تردید در انتخاب میان سیاست جایگزینی واردات و توسعه صادرات غیر نفتی از بیست سال پیش خاتمه یافته است. از سوی دیگر یکی از اهداف مهم برنامه‌های توسعه‌ای کشور، قطع تدریجی وابستگی کشور به درآمدهای ناشی از فروش نفت و اداره کشور با درآمدهای غیر نفتی (مالیات و صادرات غیر نفتی و ...) است. بنابراین موضوع صادرات غیر نفتی و توسعه آن یکی از اهداف برنامه‌ریزان کشور بوده و هست تا جایی که مقام معظم رهبری بارها تأکید کرده‌اند: «آرزوی من روزی است که در چاه‌های نفت بسته شود و کشور

بدون اتکا به درآمدهای نفتی اداره شود». اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی که پارلمان اقتصادی بخش خصوصی است، خود را ملزم می‌داند همراه با سیاست‌های نظام و رهبری در کنار دولت برای تحقق این هدف مقدس تلاش نماید؛ به ویژه در سال‌های اخیر که فشارهای تحریم‌های بین‌المللی و کاهش درآمدهای نفتی، ارزش صادرات غیر نفتی را بیش از گذشته عیان ساخت و همه فعالان اقتصادی به وضوح به این ضرورت پی‌بردند که استقلال اقتصادی کشور در گرو توسعه صادرات غیر نفتی و درآمدهای نفتی است و باید صرف زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری در صنایع پائین‌دستی نفتی مثل پتروشیمی‌ها و پالایشگاه‌ها شود تا کشور اولاً از واردات این‌گونه محصولات بی‌نیاز شود، ثانیاً با تنوع محصولات و فرآورده‌های پائین‌دستی ضمن نجات از خام‌فروشی، ارزش افزوده بیشتری عاید کشور شود. ثالثاً، از مزایای دیگر آن از جمله اشتغال‌بهره‌مند شویم. با این مقدمه نسبتاً طولانی، کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی با توجه به توصیه هیأت محترم

رئیس و اعضای محترم هیأت نمایندگان، همه‌ساله همایشی با موضوع صادرات غیر نفتی برگزار می‌کند که اهدافی از جمله بررسی مشکلات صادرکنندگان در زمینه‌های مختلف بانکی، گمرکی، حمل‌ونقل، بازاریابی، بسته‌بندی، قوانین و مقررات و ... را به اختصار مطرح و ضمن دعوت از مسئولان دستگاه‌های اجرایی مرتبط با آن‌ها در میان می‌گذارد و تلاش می‌شود در یک فضای گفت‌وگوی صمیمی و صادقانه موانع و مشکلات پیش روی صادرکنندگان کاهش یابد؛ اگر چه در این‌گونه همایش‌ها تحقق اهداف یک شبه صورت نمی‌گیرد، اما افراشته نگاه‌داشتن پرچم صادرات غیر نفتی، تأکید بر سیاست‌های پیش‌گفته، طرح برخی از مسائل از طریق رسانه‌های جمعی و مطبوعات، فرهنگ‌سازی و جلب توجه همگانی به موضوع صادرات غیر نفتی، تلاش برای اصلاح قوانین و مقررات مزاحم، ایجاد وحدت رویه و برقراری تسهیلات مناسب اجرایی برای صادرکنندگان از جمله اهداف این‌گونه سمینارها می‌تواند باشد.

چه مقدار از اهداف برگزارکنندگان همایش در بخش صادرات محقق شده و این همایش‌ها از چه نقاط منفی و مثبتی برخوردار بوده‌اند؟

با توجه به موقعیت ایران، شرایط داخلی و بین‌المللی بخصوص در سال‌های اخیر تغییرات زیادی را به خود دیده است. بحران‌هایی چون نوسانات نرخ ارز، تحریم‌های بانکی، هزینه‌های حمل‌ونقل و انتقال ارز و تبدیل و مبادله آن، تحریم‌های حمل‌ونقل و کشتیرانی در کنار تصمیمات غیر کارشناسانه و یک شبه دولت گذشته از جمله ممنوع کردن صادرات برخی از کالاها (بسته، محصولات پتروشیمی و سبب‌زمینی، پیاز و...) بدون توجه به عواقب و ضرر و زیان‌های وارده به صادرکنندگان - که با خون دل و تلاش فراوان در شرایط نابرابر بین‌المللی توانسته‌اند برای کالای ایرانی بازاریابی کنند و از رقیبان قدرتمند خود در فضای سیاسی نامناسب پیشی بگیرند- مسائل و مشکلاتی را برای توسعه صادرات ایجاد کرده که گذر از آن‌ها به سادگی امکان‌پذیر نیست. با توجه به چنان رفتارهایی نباید توقع‌مان را بالا ببریم. همین که مسئولان محترم پای درد دل صادرکنندگان بنشینند و به دیدگاه‌های آنان گوش دهند و با آنان همراه و همدل شوند و اگر توانستند آبی بیابانند و کوزه‌های نشکنند، باید خدا را شکر کرد. اگر بخواهیم منصفانه ارزیابی کنیم، به نسبت هزینه‌ای که برای برگزاری چنین همایش‌هایی انجام می‌شود فواید بسیاری نصیب فعالان اقتصادی شده است. به هر حال فراموش نکنیم یکی از وظایف اتاق‌های بازرگانی در قبال اعضای خود بررسی مشکلات آنان و تلاش و پیگیری برای حل آن است و برگزاری چنین همایش‌هایی گام کوچکی در جهت انجام وظیفه در قبال اعضای اتاق است.

برگزاری این همایش‌ها تا چه اندازه مسئولان مربوطه را در شناسایی و رفع موانع پیش روی بخش صادرات یاری کرده است؟

متأسفانه همواره زمانی که فروش نفت دچار مشکل می‌شود و کشور، چه به لحاظ کاهش قیمت‌های

در برنامه سوم توسعه اقتصادی جمهوری اسلامی ایران و برنامه‌های بعدی توسعه، بر راهبرد توسعه صادرات غیر نفتی به‌عنوان یک استراتژی مهم تأکید شده و تردید در انتخاب میان سیاست جایگزینی واردات و توسعه صادرات غیر نفتی از بیست سال پیش خاتمه یافته است.



در این همایش به مسئولان این پیام را دادیم که به آنان اعتماد داریم، از مذاکره کنندگان بین‌المللی پشتیبانی می‌کنیم و پایه‌های آنان برای هر گونه همکاری و همراهی برای سازندگی کشور آماده‌ایم و با درک متقابل و تفاهم برای تحقق هدف واحد حرکت خواهیم کرد تا به رشد و توسعه و آبادانی کشور برسیم.

بین‌المللی، چه تحت تأثیر تحریم‌ها با مشکل کمبود ارز مواجه است، ما به یاد صادرات غیرنفتی و ارزش درآمدهای ناشی از صدور کالاهای غیرنفتی می‌افتیم و این امر چندان بستگی به رویکرد دولت‌های مستقر ندارد. اگر چه در قانون و سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری در سند چشم‌انداز، قوانین توسعه‌ای پنج‌ساله، قوانین موضوعی و خاص همیشه بر حمایت از صادرات غیرنفتی تأکید شده و می‌شود، اما قدر واقعی درآمدهای غیرنفتی که حاکی از توان اقتصادی کشور است در نظر گرفته نمی‌شود. صادرکنندگان کالاهای غیرنفتی به منزله جهادگران اقتصادی میهن اسلامی هستند که بازار کشورهای هدف را فتح می‌کنند و در شرایط ناعادلانه و نابرابر با رقبای قدرتمند سیاسی-اقتصادی برای صادرات کالا مبارزه می‌کنند؛ و از همین رو گفتن از اهمیت موضوع صادرات غیرنفتی و گوشزد کردن آن به مسئولان خالی از فایده نخواهد بود؛ ضمن اینکه بیان مشکلات و ارائه پیشنهادها برای اجرائی به مسئولان کشور و مقامات تصمیم‌گیرنده نه تنها به تشویق این بخش کمک شایان توجهی خواهد کرد، بلکه موانع و مشکلات موجود در این بخش را نیز برطرف می‌کند و مسیر برای تسهیل صادرات فراهم خواهد شد. امید است که در دوران دولت تدبیر و امید که بسیاری از فعالان بخش خصوصی در مسئولیت‌های مهمی چون ریاست دفتر رئیس‌جمهور، وزارخانه‌های اقتصادی، گمرک، حمل‌ونقل و ... مشغول به کار شده‌اند و در مدت کوتاه استقرارشان نیز برای تعلیق تحریم‌های ناجوانمردانه و تنش‌زدایی در فضای بین‌المللی، بازگشت اعتماد و آرامش به بازار، تثبیت تقریبی نرخ ارز، مشورت با بخش خصوصی برای تغییر تصمیمات اقتصادی، بهبود روابط بین‌المللی، جلب و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، کنترل تورم و ارائه بسته حمایتی از تولید داخلی، راه‌اندازی مجدد شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی، پیش‌بینی‌پذیر کردن آینده اقتصادی کشور و امکان برنامه‌ریزی برای فعالان اقتصادی بویژه تلاشگران عرصه صادرات غیرنفتی تلاش‌های زیادی کرده‌اند، برگزاری همایش صادرات غیرنفتی اتاق بازرگانی تهران بتواند بخشی دیگر از موانع را در رفع این موانع یاری رساند.

□ با توجه به اینکه چهارمین همایش توسعه صادرات در دولت یازدهم برگزار شده است، این همایش چه تفاوتی با دوره‌های قبل داشته و وجه تمایز این همایش با همایش‌های قبلی در چه بوده است؟

خوشبختانه در دولت تدبیر و امید به دلیل اعتماد شایسته‌ای که به بخش خصوصی شده است، مدیران خوشنام و کاربلد و آزمایش شده‌ای در بخش‌های مختلف مشغول به کار شده‌اند. چهره‌هایی که علاوه بر تجربه طولانی خدمت، متناسب با تحصیلات عالی دانشگاهی و آشنایی کامل به حوزه مورد تصدی در دولت‌های نهم و دهم مشمول مهرورزی شده و عمدتاً در بخش خصوصی مشغول به کار بودند. بسیاری از

این مدیران در چنین شرایطی، با اتاق‌های بازرگانی همکاری علمی، پژوهشی داشتند و با مشکلات و مطالبات بخش خصوصی به خوبی آشنایی پیدا کرده‌اند و تاکنون نیز در یک برنامه‌ریزی منظم تصمیماتی در حوزه مسئولیت خودشان در سه بخش کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت در جهت تسهیل امور و برطرف کردن مشکلات و موانع اتخاذ کرده‌اند که آثار آن به خوبی آشکار شده است. با این حال، کمبود امکانات، نبود تجهیزات مناسب، موانع قانونی، تضعیف بدنه کارشناسی دستگاه‌ها و سازمان‌های اجرایی کشور، آثار به‌جامانده از سال‌ها مدیریت غیر کارشناسانه، حذف مدیران میانی باتجربه، استخدام‌های بی‌رویه و توسعه تشکیلات دولتی و کارکنان دولت، بدهی‌های دولت به پیمانکاران بخش خصوصی، تورم بی‌سابقه، رشد منفی اقتصادی در سال‌های اخیر، بیکاری، رشد نقدینگی، بدهی دولت به بانک مرکزی، مطالبات معوق بانک‌ها ناشی از طرح‌های ناموفق مسکن مهر و طرح‌های زیاده‌زده، فساد بزرگ بانکی، سوءاستفاده امثال بابک زنجانی‌ها و تعداد زیادی طرح و پروژه نیمه‌تمام، تعهد پرداخت بارانه نقدی به هفتاد و چند میلیون نفر بصورت ماهیانه و فساد فراگیر در دستگاه‌های اجرایی، همه و همه، کار را برای دولت یازدهم و دولت‌مردان تدبیر و امید بسیار سخت کرده است. با این همه، حمایت مردم و رهبری از دولت و اعتماد دولت به مردم و بخش خصوصی بزرگ‌ترین تفاوت موقعیت زمانی‌ای است که این دوره همایش در آن برگزار می‌شود. ما در این همایش‌ها به مسئولان این پیام را دادیم که به آنان اعتماد داریم، از مذاکره کنندگان بین‌المللی پشتیبانی می‌کنیم و پایه‌های آنان برای هر گونه همکاری و همراهی برای سازندگی کشور آماده‌ایم و با درک متقابل و تفاهم برای تحقق هدف واحد حرکت خواهیم کرد تا به رشد و توسعه و آبادانی کشور برسیم و بتوانیم سرمایه‌های خارجی را با اولویت ایرانیان مقیم خارج جذب کنیم و از نخبگانی که در سال‌های اخیر از کشور مهاجرت کرده‌اند، برای بازگشت به میهن اسلامی دعوت می‌کنیم. تمامی این موارد را می‌توان به عنوان وجه تمایز این دوره همایش با دوره‌های گذشته نام برد.

□ به اعتقادتان چگونه می‌توان بیش از پیش از فرصت‌های موجود در دولت اعتدال بهره برد تا شاهد توفیقات بیشتری در توسعه صادرات کشور باشیم؟

دولت گذشته با تعطیلی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی و کنار گذاشتن قانون برنامه چهارم توسعه کشور و بی‌توجهی به اکثر قوانین از جمله قوانین و احکام بودجه سالیانه، اجرای غلط قانون هدفمندی یارانه‌ها، بی‌توجهی به تذکرات اقتصاددانان دلسوز مملکت، حذف مدیران شایسته، بکارگیری افراد غیرمتخصص در پست‌های مدیریتی و ضرر و زیان‌های مادی فراوان بر اقتصاد کشور، نابودی سرمایه اجتماعی عظیم، اتهام فساد به مسئولان ارشد دستگاه‌های اجرایی، وقوع فساد بزرگ بانکی، متهم شدن مدیران

عالی‌رتبه بانک‌های مهم کشور به مشارکت در این گونه فسادها، تصمیمات غیر کارشناسی، قطعنامه‌های متعدد بین‌المللی علیه کشور و کاغذپاره خواندن آن‌ها، افزایش واردات و شکاف تراز تجاری کشور، افزایش قاچاق کالاهای مصرفی، تعطیلی و توقف واحدهای تولیدی داخل کشور ناشی از تسهیل در واردات، رشد بیکاری، فقر و فساد، ناهنجاری‌های اجتماعی، نهنها فرصت سازندگی را در سال‌هایی که بالاترین درآمدهای نفتی را داشتیم از کشور سلب کرد بلکه با ده درصد رشد منفی ۱۸ ماهه پایانی دولت دهم، کشور را از رسیدن به اهداف سند چشم‌انداز که مستلزم رشد ۸ درصدی در سال بود حداقل ده سال عقب انداخت. اما با وجود تمام این مسائل، بزرگ‌ترین دستاوردی که باید شکر آن را بجا آوریم خلق حماسه سیاسی توسط مردم فهیم ایران اسلامی و انتخاب دولت اعتدال بود؛ فرصتی که استفاده از آن مستلزم دوری از افراط و تفریط یعنی شعار رئیس‌جمهور محبوب است. بنابراین چنانکه عنوان شد با توجه به حضور مدیران کاربلد و درد آشنا که در سال‌های دوری از مسئولیت اداری در بخش خصوصی فعال بوده‌اند، همه باید به این دولت فرصت دهیم خرابی‌های سال‌های گذشته را آواربرداری کنند و برای اینکه به دولت کمک کنیم قوای مقننه و قضائیه، صدا و سیما، مطبوعات، انجمن جمع و جماعات، احزاب و تشکلهای سیاسی ضمن بیان مسائل و مشکلات موجود کشور، باید توقعات از دولت جدید را تعدیل کنند. ایرانیان سرمایه‌هایشان را به داخل منتقل کنند و در طرح‌های توسعه‌ای مشارکت کنند، کارکنان صدیق دستگاه‌های اجرایی خودشان با فساد مقابله کنند و دستگاه‌های اجرایی را پاکسازی کنند. کارگران کارخانجات نیز با افزایش بهره‌وری کمیت و کیفیت تولید داخلی را ارتقاء دهند و مردم هم با صرفه‌جویی کمتر و پس‌انداز بیشتر نیاز به واردات را کاهش دهند تا تولید داخلی را در جهت صادرات غیرنفتی ارتقا دهیم و سیاست‌های دولت اعتدال نهادینه شود.

□ چشم‌اندازهای شما در برگزاری چهارمین دوره همایش توسعه صادرات چه بوده است؟

اولین چشم‌انداز جلب توجه بیش از پیش به موضوع صادرات و برافراشته نگه‌داشتن جریان صادرات غیرنفتی و تأکید چندباره بر استراتژی توسعه صادرات غیرنفتی بوده است که خوشبختانه در حال حاضر هم مردم و هم مسئولان به خوبی بر آن واقف‌اند. انتظار بعدی تسریع در رفع موانعی چون لغو بخشنامه شمول مالیات بر صادرات غیرنفتی، ممنوعیت برخی از کالاها، الزام به فروش ارز غیرنفتی به نرخ دولتی به بانک‌ها بود که بر خلاف قانون، پیش پای صادرات غیرنفتی و صادرکنندگان در دولت قبلی گذاشته شده و از دولت قبل باقیمانده است. نکته سوم اینکه با توافقات انجام شده توسط تیم مذاکره‌کننده و حمایت از سیاست‌های تنش‌زدایی دولت که موجب تسهیل تجارت فرامرزی به ویژه صادرات غیرنفتی شده است، می‌توان چشم‌انداز مثبتی را برای اقتصاد کشور رقم زد. متأسفانه فاصله صادرات غیرنفتی (کالاهای سنتی)

که واقعاً غیرنفتی هستند با میزان واردات رسمی و غیررسمی کشور بسیار زیاد است. در سال‌هایی که درآمد نفتی مناسبی داشتیم بعضاً در قبال بیش از یکصد میلیارد دلار واردات کالا به صورت رسمی و غیررسمی کمتر از بیست میلیارد دلار صادرات غیرنفتی داشتیم یعنی ۵ برابر آنچه صادر می‌کردیم، واردات داشتیم از این نظر در بین کشورهای جهان به‌ویژه کشورهای توسعه‌یافته که مازاد تجاری بالایی دارند شرایط خوبی نداشته‌ایم. بنابراین باید بتوانیم از درآمدهای نفتی برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها با هدف توسعه غیرنفتی که هم اشتغال‌زایی بالایی دارد و هم کشور را از خام‌فروشی و اتکا به نفت نجات می‌دهد حداکثر بهره‌ر را ببریم. ما باید به جای واردات آهن‌آلات، کارخانه فولاد داشته باشیم و به جای واردات گندم و شکر، روغن و برنج، کنجاله و ذرت که عمده‌ترین کالاهای وارداتی به کشور هستند، بتوانیم این کالاها را با سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی در داخل تولید کنیم. همچنین به جای صادرات سنگ آهن، مس، روی و سایر مواد خام محصولات فرآوری شده که دارای ارزش افزوده چندبرابری هستند را صادر کنیم. نتیجه آنکه درآمدهای نفتی را به مصرف واردات ماشین‌آلات، تجهیزات، نوسازی خطوط تولید، واردات تکنولوژی و دانش فنی برای تولید محصولات با مزیت نسبی برسانیم. متأسفانه کشور ما به دلیل کسب درآمدهای ناشی از فروش نفت و سهم ناچیز درآمدهای ناشی از صادرات غیرنفتی در اداره امور کشور بیشتر رویکرد وارداتی دارد. بنادر، اسکله‌ها، کشتی‌ها و ناوگان حمل‌ونقل، گمرک، سازمان‌ها و ادارات دولتی بیشتر وارداتی هستند تا صادراتی، حتی تجهیزات و کارشناسان، قوانین و مقررات همگی رویکرد وارداتی دارند تا صادراتی. اگر چه از زمان برنامه سوم توسعه به بعد استراتژی توسعه صادرات غیرنفتی رسماً انتخاب و بارها در سایر قوانین و سیاست‌های ابلاغی رهبری بر صادرات غیرنفتی تأکید شده اما مادامی که کشور اعم از بخش خصوصی، عمومی، دولتی، تجهیزات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری تغییر جهت ندهند و صادراتی نشوند به اهداف خود دست نخواهیم یافت. بنابراین باید به جایی برسیم که بهترین‌ها را برای صادرات تولید کنیم و در دنیای تجارت با کیفیت برتر حرفی برای گفتن داشته باشیم. بازاریابی - تبلیغات، کسب اعتماد، ثبات سیاست‌ها و روابط سیاسی مطلوب به ویژه با همسایگان و کشورهای منطقه، قیمت مناسب و قابل رقابت، تلاش در جهت صادرات کالاهایی که دارای مزیت نسبی طبیعی، منطقه‌ای یا تکنولوژیک هستند، توسعه زیرساخت‌ها (شبکه راه‌ها - حمل‌ونقل، حذف مقررات و قوانین مزاحم، تصویب قوانین پشتیبان، آشنایی و الزام نمایندگان سیاسی جمهوری اسلامی ایران در حوزه‌های مأموریت خود به حمایت از تجار ایرانی، تسهیل در رفت و آمد تجار ایرانی به خارج و شرکای تجاری آنان به ایران) از جمله نکاتی است که پیش‌نیاز توسعه صادرات غیرنفتی است.

حرکت در جهت بهبود روابط بین‌الملل یکی

از دستاوردهای دولت یازدهم است. از آنجا که صادرات نقش مهمی در بهبود مناسبات بین‌المللی دارد، این فضا چه فرصتی را می‌تواند در اختیار صادرات کشور قرار دهد؟

یکی از مهم‌ترین دستاوردهای اولیه دولت یازدهم بهبود روابط بین‌المللی است؛ همه جهانیان به ویژه دولت‌ها و ملت‌های توسعه‌یافته، آمریکا و اروپا در سایه مذاکرات انجام شده در ژنو و وین به حقانیت جمهوری اسلامی ایران در استفاده صلح‌آمیز از انرژی و دانش هسته‌ای پی بردند، اثبات بی‌اساس بودن ادعای تلاش برای بدست آوردن سلاح هسته‌ای و انتشار گسترده فتوای مقام معظم رهبری مبنی بر حرام بودن تولید و استفاده از سلاح‌های کشتار جمعی توسط تیم مذاکره‌کننده، فضای بین‌المللی و افکار عمومی جهانیان را به نفع ایران تغییر داد و باعث شد ماشین صدور قطعنامه بر علیه ایران از کار بیفتد. علاوه بر این، نتایج مذاکرات علت آن شد تا بخشی از تحریم‌های یک‌جانبه و چندجانبه به حالت تعلیق درآید و صنایعی چون کشتیرانی، بیمه‌ها، حمل‌ونقل، بنادر و برخی از بانک‌ها از تحریم خارج شوند و همچنین در سایه این مذاکرات بخشی از منابع کشور آزاد شود و فروش کالا به ایران و خرید نفت از ایران دوباره از سر گرفته شد. فراموش نکنیم در ماه‌های آخر دولت دهم نرخ ارز به دلیل توقف و کاهش نسبی صادرات نفت به یکباره پس از چند سال (دهه ۹۰) از حدود هزار تومان به بیش از چهار هزار تومان افزایش یافت و علاوه بر آن با نوسانات بسیار زیاد همراه بود تا جایی که کنترل از دست دولت خارج شد. تحریم نفت و تشدید آن به جایی رسیده بود که همچون زمان جنگ، نفت در مقابل غذا و دارو معامله می‌شد یعنی به اندازه‌های نفت را می‌خریدند که حداقل نیازهای غذایی و دارویی کشور تأمین شود. از طرف دیگر به دلیل اینکه شبکه بانکی و سوئیفت بانک مرکزی تحریم بود، خریدها عموماً نقدی صورت می‌گرفت و برای حواله کردن پول باید متوسل به بانک‌های مختلفی می‌شدیم که دریافت هزینه‌هایشان نیز سرسام‌آور بود، در برخی موارد نیز پول‌های حواله شده در مسیر انتقال بلوکه و کالاهای فروخته شده توقیف می‌شدند. حتی به دلیل اعمال تحریم‌ها، فضا برای نگهداری فرآورده‌های نفتی مثل میعانات گازی و محصولات پتروشیمی وجود نداشت. از سویی کشتی‌های زیادی در بنادر بارگیری شده بودند و شرایط بسیار خطرناکی در انتظار دارایی‌ها بود و از سوی دیگر مطالبات ایران هم بلوکه شده بود. حتی کشورهای به ظاهر دوست مثل چین و هند و کشورهای کره و ژاپن هم که با اجازه آمریکا خرید نفت از ایران را اگر چه کمتر ولی هنوز ادامه داده بودند پول آن را پرداخت نمی‌کردند تا مجبور باشیم فقط کالاهای تولیدی آن‌ها را بخریم یا برای خرید سایر کالاها یوان چین، روپیه هند و ون کره و روبل روسی پرداخت کنیم و اگر نیاز به یورو و دلار داشتیم با نرخ‌های بسیار بالا هزینه تبدیل و انتقال را بدهیم. اما با تمامی این موانع و مشکلات خوشبختانه با انجام دور‌های اولیه مذاکرات

و توافق ژنو در یک زمان‌بندی مشخص بخشی از منابع ایران نزد بانک‌های خارجی تدریجاً آزاد شد، تحریم بانکی تا حدودی برداشته شد، صادرات نفت، میعانات گازی و محصولات پتروشیمی از سر گرفته شد. کشتیرانی ایران از تحریم خارج شد و ورود هیأت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری از کشورهای اروپایی را دوباره در کشور شاهد بودیم. دعوت از رئیس‌جمهوری کشورمان و درخواست مقامات ارشد سیاسی کشورهای مختلف جهان برای مذاکره با مقامات سیاسی ایران از سر گرفته شد و کماکان ادامه دارد. در این شرایط رفتار جهانیان با ایرانیان اعم از ایرانیان مقیم یا تجار و دیگرانی که به کشورهای اروپایی و غربی مسافرت می‌کردند و قبلاً تحت تأثیر موضع‌گیری‌های غیردیپلماتیک مقامات دولت سابق بسیار زنده شده بود، تدریجاً با اثبات منطقی بودن موضع ایران در بحث هسته‌ای و رفتار عزتمند تیم مذاکره‌کننده تغییر یافت و امروز علی‌رغم تبلیغات گسترده آمریکا، اکثر مردم جهان مطلع شدند ایران به دنبال بمب و سلاح هسته‌ای نیست و به قواعد بین‌المللی احترام می‌گذارد. وحدت ملی و حمایت رهبری از دولت و تصریح کم‌نظیر ایشان به اینکه از دولت با تمام توان حمایت می‌کنند و یا اینکه تیم مذاکره‌کننده فرزندان انقلابی ملت ایران هستند و تعابیر دیگری از این دست، زمینه را برای تعلیق کامل تحریم‌ها فراهم نموده است و امیدواریم قبل از اتمام مهلت تمدیدشده مذاکرات، توافقی نهایی با حفظ منافع ملی و در چارچوب عزت، حکمت و مصلحت صورت پذیرد. اما در کنار تمامی این اتفاقات، وظیفه فعالان اقتصادی، رایزنی، تقویت پیوندهای تجاری، بازاریابی، تبلیغات و زمینه‌سازی برای حضور پرقدتر در بازارهای جهانی برای به دست آوردن مجدد بازارهای قبلی و فتح بازارهای هدف جدید است. البته نمایندگی‌های سیاسی، رایزنی‌های بازرگانی و مجموعه دولتمردان جمهوری اسلامی ایران هم باید همراهی و پشتیبانی مناسبی داشته باشند تا صادرات کالاهای غیرنفتی‌مان مجدداً رونق بگیرد. البته ناگفته نماند که با اتفاقات مثبتی که در حال رخ دادن است و حمایت‌هایی که دولت از بخش خصوصی دارد، صادرات کشور قطعاً رونق خواهد گرفت. امروز بازرگانان در شرایط بهتری منفی با کالاهای ایرانی، تبعیضات غیر تعرفه‌ای و غیرفنی کمتر شده و رو به کاهش است. و در برخی از کشورها حتی برای حضور در بازار ایران شرکت‌های بزرگ زیادی اعلام آمادگی کرده‌اند که نمایندگان تعدادی از آن‌ها در همین مدت کوتاه به ایران سفر کرده و از حوزه‌های مختلف بازدید و با مدیران جلساتی داشته‌اند؛ بنابراین اوضاع فعلی اساساً قابل مقایسه با دوران دولت گذشته نیست؛ اگر چه حضور مجدد در یک بازار بسیار سخت‌تر از حضور در مرحله اول است. به هر حال در این مدت هشت ساله گذشته بسیاری از مشتریان کالاهای نفتی و غیرنفتی

با حمایت‌هایی که دولت از بخش خصوصی دارد، صادرات کشور قطعاً رونق خواهد گرفت. امروز بازرگانان در شرایط بهتری کالاهای خود را صادر و پول آن را دریافت می‌کنند و در سایه توسعه روابط بین‌الملل و عادی شدن روابط، بر خوردهای منفی با کالاهای ایرانی، تبعیضات غیر تعرفه‌ای و غیرفنی کمتر شده و رو به کاهش است.

بیمه اعتباری و رونق صادرات

بانک‌های صادرات-واردات ابزاری برای توسعه صادرات

در سال‌های اخیر، دولت‌ها در سرتاسر جهان به اهمیت نقش بیمه اعتباری در رونق صادرات، افزایش سرمایه‌گذاری و کنترل ریسک‌ها پی برده‌اند و سیاست دولت‌ها در اکثر کشورها، حمایت هرچه بیشتر از موسسات بیمه اعتبار صادراتی بوده است. بررسی بانک‌های صادرات-واردات در جهان نشان می‌دهد که این نوع بانک‌های تخصصی با هدف گسترش و تسهیل مبادلات تجاری و اقتصادی و افزایش میزان صادرات کشور متبوع خود به وجود آمده‌اند و گذشته از هدف، این بانک‌ها همانند سایر بانک‌های تخصصی در تامین منابع مالی، نوع و مدت اعتبارات اعطایی، قبول خطری پذیری و هدفدار کردن و سمت‌دهی بخش‌های اقتصادی در راستای فعالیت خود بسیار موثر بوده‌اند.



■ **مویبد حسینی صدر**
عضو کمیسیون منابع
و معادن مجلس

منابع بانک‌های تخصصی صادرات-واردات عموماً از طریق کمک‌های مستقیم یا غیرمستقیم دولت‌ها، استفاده از منابع موسسات مالی داخلی و بین‌المللی و انتشار اوراق قرضه تامین می‌شود. در حالی که بانک‌های تجاری منابع خود را از طریق حساب‌های جاری و سپرده‌های پس‌انداز تامین می‌کنند. از طرفی در بانک‌های تخصصی با توجه به نوع و ماهیت متفاوت منابع مالی و اهداف خاص آن‌ها، نحوه اعطای تسهیلات و مدت اعتبار نیز متفاوت خواهد بود. در این بانک‌ها وام‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت به منظور کمک به هزینه‌های سرمایه‌های واحدهای تولیدی، صادراتی یا سرمایه‌گذاری در خارج کشور پرداخت می‌شود.

فعالیت عمده موسسات بیمه اعتبار صادراتی، گسترش بازرگانی خارجی، افزایش صادرات، ایجاد اشتغال، سازندگی و سایر عوامل مرتبط با توسعه اقتصادی است و نه الزاماً کسب سود. به همین خاطر با آگاهی از خطراتی که این نوع فعالیت‌ها و تعهدات برای بانک‌ها و موسسات فوق به همراه دارند و از طرفی به علت اهمیت بسیار زیادی که دولت‌ها برای صادرات کالاها و خدمات خود و تنظیم سیاست‌های اعتباری، مالی و بازرگانی این بخش قائلند، غالباً این نوع بانک‌ها و موسسات دولتی یا وابسته به دولت هستند که از آن جمله می‌توان در میان بانک‌ها به اگزیم‌بانک‌های - بانک‌های صادرات و واردات- ژاپن، آمریکا، چین و ترکیه و از بین موسسات به موسسات بیمه اعتبار صادراتی ایران، الجزایر، مصر، اندونزی، مالزی، عمان، عربستان سعودی و امارات متحده عربی که با سرمایه دولتی به وجود آمده‌اند اشاره کرد. با توجه به هدف و رسالت اگزیم‌بانک‌ها (بانک‌های صادرات-واردات)، ضرورت حمایت‌های دولتی و استفاده از مزایایی همانند اعتبارات دولت و بانک مرکزی، جبران خسارت از طرف دولت، معافیت از برخی مالیات‌ها و غیره را نباید به فراموشی سپرد. نوع فعالیت‌ها و عملکرد بانک‌های صادرات - واردات عمدتاً بر تامین مالی، فراهم ساختن تسهیلات لازم، انواع سرمایه‌گذاری‌ها و تضمین‌ها برای صادرکنندگان و همچنین تامین اعتبار لازم برای دولت‌ها و واردکنندگان خارجی استوار است. با توجه به نقش و اهمیت موسسات بیمه اعتبار صادراتی در صحنه تجارت و رقابت جهانی، دولت‌ها عموماً علاوه بر واگذار کردن مسئولیت نمایندگی‌ها، صندوق‌های همکاری‌های اقتصادی، خدمات بیمه و ضمانت‌نامه‌های صادراتی، برای این موسسات، مسئولیت و اختیارات قابل توجهی را قائل می‌شوند. این اختیارات از اعطای تسهیلات با نرخ‌های پایین و ترجیحی، در نظر گرفتن نرخ‌ها و شرایط صادراتی رقابتی گرفته تا انجام هرگونه سیاستی که هم‌جهت با منافع ملی و توسعه صادرات باشد به طور کاملاً وسیع پیش‌بینی شده است.

شرایط اقتصادی کشور و به ویژه نگاهی به بسته‌های اقتصادی پیشنهادی دولت همگی نشان از توجه لاجرم دولت به توسعه اقتصادی داشته که در این مسیر، توسعه صادرات غیرنفتی می‌تواند راهگشا باشد. اما نکته‌ای که نباید به سادگی از کنار آن گذشت این‌که؛ توسعه صادرات به فرهنگ‌سازی اقتصادی و پایه در داخل کشور نیاز دارد و بخش عمده‌ای از آن به ارایه تسهیلات مالی و ضمانت‌های بیمه‌ای و بانکی مورد نظر صادرکنندگان مربوط می‌شود. بنابراین فعالیت در مسیر توسعه صادرات بدون توجه به ظرایفی چون شکل‌گیری چنین زیرساخت‌هایی که بدان اشاره شد، امکان‌پذیر نخواهد بود. صادرکننده ایرانی در ورود به بازارهای جهانی آنقدر با مشکلات فراوان مواجه است که شاید دست‌کم تامین حداقل‌های بیمه‌ای و ضمانتی او بتواند ورودش به بازار رقابت صادرات را تسهیل کند. چنانکه می‌دانیم یک فعال اقتصادی ایرانی در بخش صادرات، به ویژه صادرات غیرنفتی، امروز با ریسک بالایی به سراغ صادرات محصول مورد نظرش باید برود. چراکه صادرکننده با ریسک‌های مختلفی از جمله ریسک عدم پرداخت و تاخیر در پرداخت روبروست و برآورد اعتباری خریدار خارجی و پیش‌بینی وقوع حوادث سیاسی و ... در کشور خریدار به سهولت برای او امکان‌پذیر نیست. در چنین شرایطی برعهده شرکت‌های بیمه صادرات و صندوق‌های ضمانت صادرات و اگزیم‌بانک‌ها - بانک‌های صادرات و واردات- است که خطری‌پذیری‌های تجاری و سیاسی اعتباردهندگان، صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران را کاهش دهند و زبان‌های احتمالی را جبران کنند.

ایران تحت تأثیر تحریم و قطعنامه‌های بین‌المللی ناچاراً نیازهای خود را از طریق سایر کشورها که عمدتاً رقیب ما هستند تأمین کرده‌اند و قراردادهای بلندمدت بسته‌اند و اگر صادرکننده ایرانی بخواهد دوباره در آن بازار حضور پیدا کند باید هزینه‌های زیادی صرف تبلیغات و بازاریابی کند و برای مدتی قیمت‌شکنی کند تا رقیب خود را حذف و بازار خود را تثبیت کند. در هر حال کیفیت محصول نکته مهمی است. توجه داشته باشید کالاهایی مثل زعفران و پسته ایران به دلیل کیفیت بالا، حرف اول را در دنیا می‌زند و شاید امکان جایگزینی آن‌ها نباشد اما فرش ایرانی برای حضور مجدد در بازار و جایگزینی با رقیبان هندی و چینی شرایط سخت‌تری دارد.

■ **الزامات و پیش‌زمینه‌های لازم برای توسعه و رونق صادرات کدامند و در این میان وظیفه هر یک از دو بخش دولتی و خصوصی برای فراهم آوردن این زمینه‌ها چیست؟**

رونق صادرات به ویژه صادرات کالاهای غیرنفتی نیازمند دو اصل مهم است؛ اول کیفیت و قیمت رقابتی و دوم تداوم و تثبیت نسبی شرایط. به عنوان مثال در حالی که متوسط نرخ تورم در دنیا کمتر از ۵ درصد است، اگر کالای ایرانی در بازارهای جهانی در یکسال سی درصد افزایش قیمت داشته باشد یقیناً بازار خود را از دست می‌دهد. بنابراین یکی از اصول مهم تداوم حضور در بازارهای جهانی علاوه بر حفظ کیفیت و مرغوبیت، داشتن قیمت رقابتی و نسبتاً ثابت است که آن هم بستگی به شرایط تورم داخلی دارد. بنابراین کنترل تورم در یک دامنه مشخص، تولیدکنندگان ایرانی را قادر می‌سازد تا قیمت محصول خود را تا حدودی کنترل و برای صدور آن برنامه‌ریزی کنند. نکته دیگری که لازمه تثبیت تقریبی قیمت کالاهاست، نرخ ارز و تغییرات نرخ ارز است که صادرکننده می‌تواند با اطلاع و پیش‌بینی از روند تغییرات، قیمت رقابتی خود را محاسبه و قرارداد میان‌مدت و بلندمدت منعقد کند؛ بنابراین کنترل تورم و تثبیت تقریبی نرخ ارز از وظایف مهم دولت است که اقتصاد را پیش‌بینی‌پذیر و قابل برنامه‌ریزی می‌کند. مساله دیگر توجه به بهبود فضای کسب‌وکار است که در حال حاضر برای آن قانون نسبتاً جامعی داریم که البته در دولت گذشته به اجرا درنیامد. بهبود فضای کسب‌وکار یعنی تسهیل فعالیت سالم اقتصادی و حذف مقررات زائد، کاهش بروکراسی و فساد اداری، رفع موانع تولید و افزایش بهره‌وری که عمده آن‌ها متوجه دولت است و البته بخش خصوصی هم وظیفه دارد با نگاه ملی، همراهی همه‌جانبه‌ای با دولت داشته باشد. در این میان تلاش برای خصوصی‌سازی و کوچک‌سازی دولت نیازمند مسئولیت‌پذیری و قبول ریسک از ناحیه بخش خصوصی است. انضباط مالی، قانون‌گرایی، رفتار همراه با اعتماد، استفاده از حضور ایرانیان فرهیخته و صاحب‌نام که بعضاً از مفاخر بین‌المللی هستند و سایر ایرانیان مقیم در کشورهای خارجی برای دفاع از منافع ملی و حمایت از صادرکنندگان و تجار ایرانی نیز از دیگر اقدامات مفید در این زمینه است.



رونق صادرات

نیازمند دو اصل

مهم است؛ اول

کیفیت و قیمت

رقابتی و دوم

تداوم و تثبیت

نسبی شرایط. نکته

دیگری که لازمه

تثبیت تقریبی

قیمت کالاهاست،

تغییرات نرخ

ارز است که

صادرکننده بتواند

با اطلاع از روند

تغییرات، قیمت

رقابتی خود را

محاسبه و قرارداد

میان مدت و

بلندمدت منعقد

کند

ضرورت‌های اقتصاد صادراتی

نمایندگان مجلس مشغول تدوین قانون حمایت جامع از صادرات غیرنفتی هستند



حسین امیری خامکاتی
رئیس فراکسیون
صادرات غیرنفتی
مجلس

پرداخت نکردن مطالبات پیمانکاران به وجود آمده است. متأسفانه این مساله در سال‌های گذشته تشدید شده و همچنان به تعدیل نیرو در واحدهای تولیدی انجامیده است. در کنار این‌ها بروکراسی اداری به نوبه خود سدی بلند در برابر صادرکنندگان بوده که باید تسهیل شود. جز این، تحریم بانک‌ها و مبادلات ارزی نیز از مشکلاتی است که تولیدکنندگان با آن مواجه هستند و شورای عالی اقتصاد باید نسبت به رفع چالش‌های یادشده اقدام کند. یکی از اقداماتی که باعث نیل به اهداف اقتصاد مقاومتی در کشور خواهد شد این است که به نحوی در بخش تولید برنامه‌ریزی شود که از ابتدا موضوع صادرات محصولات تولیدی نیز مدنظر باشد. آنچه مشخص است لازمه صادرات پایدار این است که محصولات تولیدی داخل کشور توانایی رقابت از لحاظ قیمتی و کیفی در سطح بین‌المللی را داشته باشند، چراکه نباید فراموش کرد که مشکل کمبود نقدینگی بخش تولید، تنها با افزایش صادرات است که رفع می‌شود.

پنجم: در بخش صادرات با خلاء قانونی روبرو نیستیم و با اجرای صحیح و ارزیابی قوانین موجود نیز می‌توان صادرات را رونق داد، البته در فراکسیون توسعه صادرات غیرنفتی موضوع ضرورت تدوین قانون حمایت جامع از صادرات غیرنفتی مطرح است که احیاء کار گروه توسعه صادرات استان‌ها و همچنین تامین مالی و حمایت از این بخش از سوی صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات به همراه تاکید بیشتر بر نظارت دقیق بر اجرای قوانین مرتبط از جمله راهکارهای پیشنهادی آن برای توسعه صادرات به شمار می‌آید. طبق قانون، صندوق ضمانت صادرات و بانک توسعه صادرات باید منابع مالی بخش صادرات را تامین کنند. البته این سازمان‌ها با توجه به محدودیت‌های مالی که داشته و دارند، در این راه دچار مشکلاتی هستند. بنابراین باید افزایش سرمایه دهند که در این رابطه مدتی پیش به ریاست جمهوری نامه‌ای ارسال شد. در همین حال سقف تسهیلات بانکی برای حمایت از بخش صادرات نیز باید افزایش یابد و در عین حال ارائه تسهیلات بانکی به بخش صادرات تسهیل شود. ارائه معافیت مالیاتی و جوایز صادراتی و همچنین تسهیل در حمل‌ونقل بخش صادرات از دیگر مواردی است که می‌تواند زمینه رشد و توسعه را فراهم کند، البته نباید احیاء کار گروه توسعه صادرات استان‌ها فراموش شود. متأسفانه کار گروه توسعه صادرات استان‌ها مدت زیادی است که تنها روی کاغذ مانده و در عمل هیچ نشست و جلسه خاصی برگزار نمی‌کند. به همین خاطر احیای تمامی پتانسیل‌های لازم اداری و سازمانی برای هماهنگ‌سازی بخش‌های مختلف فعال در امر صادرات غیرنفتی از جمله اقداماتی است که می‌تواند تا حدودی وضعیت اقتصادی ما را سر و سامان دهد.

می‌کنند و در نتیجه هدر رفت منابع می‌شود. این تنوع نرخ ارز گاهی اثربخشی مورد نظر را نیز به همراه ندارد. مثلاً برخی کالاها مانند برنج که برای واردات از ارز مرجع استفاده کرده‌اند، در حال حاضر در بازار دچار کمبود شده و با قیمت‌های بالاتر از قیمت پایه به دست مصرف‌کننده می‌رسند. بنابراین سازوکار بازرگانی کشور باید به گونه‌ای تغییر کند تا ضمن حرکت به سمت حذف نرخ‌های چندگانه نرخ ارز در یک بازه زمانی، در کوتاه مدت، شفاف‌سازی لازم برای تخصیص ارز صورت گیرد و ابهامات و مشکلاتی مانند ممنوعیت صادرات برخی اقلام کالاها به دلیل دریافت ارز مرجع رخ ندهد. از سوی دیگر با توجه به مشکلات و چالش‌هایی که در خصوص ممنوع و محدود کردن صادرات عنوان شدند باید با بررسی تمامی راهکارهای اجرایی، سیاست‌های مناسب و کارشناسی را به اجرا گذاشت. مثلاً به جای ممنوع کردن صادرات برخی اقلام، عوارضی در نظر گرفتن درصد استفاده آن‌ها از ارز مرجع، میزان ارزش افزوده کالاها و تولیدی و میزان ارز مصرفی و ارزش تولیدی هر یک برای صادرات آن‌ها وضع شود.

شوم: یکی از مشکلاتی که در چندسال گذشته با آن مواجه بودیم و مورد تذکر نمایندگان مجلس و کارشناسان بود، افزایش ارزش واردات نسبت به صادرات است. البته خوشبختانه وزیر صنعت، معدن و تجارت به معاون اول رئیس جمهوری نامه‌ای نوشته و خواست‌های شورای عالی صادرات، هر چه سریع‌تر احیا شود. این خبری خوش برای فعالان بخش صادرات است، هر چند اجرایی شدن و به عینیت رسیدن آن چالش‌های خودش را دارد. فارغ از تأثیرات نامطلوب واردات بر تولید داخل و اشتغال، توسعه صادرات در جهت اقتصاد مقاومتی یک بحث اساسی است و قابل انکار نیست که برای نجات تولید از رکود فعلی، صادرات باید افزایش یابد. یکی از مشکلاتی که در چندسال اخیر وجود داشت عدم حمایت مالی دولت از صادرکنندگان و پرداخت نکردن مطالبات بخش خصوصی و پیمانکاران بود. این در حالی است که اگر صادرات کشور روان بود و تولیدکنندگان می‌توانستند بخشی از تولید خود را صادر کنند با شرایط فعلی حاکم بر تولید کشور مواجه نمی‌شدیم. همچنین پرداخت نکردن مطالبات پیمانکاران و بخش خصوصی از سوی دولت، بر تولیدات صادراتی بخش خصوصی اثر منفی گذاشته است که امیدواریم با فعال تر شدن شورای عالی صادرات مشکلات اینچنینی بخش صادرات کشور برطرف شود.

چهارم: علاوه بر چالش‌هایی که صادرکنندگان با آن‌ها مواجه هستند، کاهش تولیدات صادراتی یکی دیگر از مشکلات چرخه صادرات است به دلیل سیاست‌های نادرست اقتصادی، بی‌نظمی مالی، عدم حمایت‌ها و

مجلس نهم و به ویژه کمیسیون انرژی به خوبی ضرورت توجه به سرمایه‌گذاری‌های صادراتی را دریافته‌اند و از هرگونه حمایتی در این مسیر دریغ نخواهد کرد. با این حال صادرات غیرنفتی از جمله مباحثی است که نمی‌توان تنها با بررسی یک بُعد آن، راه به جایی برد، متنوع است و متکثر و فراگیر و در بررسی آن باید به تمامی این مسائل دقت کرد. در این نوشتار تلاش می‌کنم تا ضرورت و اهمیت صادرات غیرنفتی در شرایط اقتصادی کنونی کشور را از ابعاد مختلف مورد واکاوی قرار دهم.

یکم: توسعه صادرات به رشد درآمدهای ارزی منتهی می‌شود بنابراین یکی از راهکارهای برقراری ثبات در بازار ارز، افزایش صادرات است که برای دستیابی به این مهم، باید برخی مقررات صادراتی اصلاح و تسهیل شود. کاهش هزینه‌های صادراتی و پرداخت جوایز صادراتی از دیگر اقدامات مهم در زمینه ایجاد انگیزه برای صادرکنندگان خواهد بود. اصلاح مقررات، کاهش هزینه‌ها و پرداخت معوقات جوایز صادراتی در کوتاه‌مدت می‌تواند بخش صادرات کشور را متحول کند و ثبات را در بازار ارز فراهم کند. بانک‌های نیز با ارائه تسهیلات مناسب می‌توانند از بخش تولید صادراتی حمایت کنند و وزارتخانه‌های اقتصاد و صنعت، معدن و تجارت باید با هماهنگی با سیستم بانکی و تمامی نهادهای مرتبط دیگر با صادرات سعی کنند صادرات کشور را تسهیل کنند.

باید پذیرفت برای توسعه صادرات حمایت کلامی مسئولان، به تنهایی کافی نیست و باید از صادرکنندگان در عمل حمایت شود. متأسفانه در دو سال گذشته در پرداخت جوایز صادراتی عملکرد قابل دفاعی نداشته‌ایم، البته بخشی از عملکرد ضعیف مسئولان در حمایت از بخش صادرات به دلیل اعمال تحریم‌ها بود اما نباید فراموش کرد با طراحی مشوق‌های جدید مالیاتی و حمایت جدی از تولید می‌توان صادرات را رونق داد.

دوم: بی‌ثباتی در بازار ارز، تقاضای سفته‌بازی را وارد بازار می‌کند و حتی ممکن است کاهش نرخ ارز مرجع در صورتی که میزان صادرات افزایش نیابد منجر به کسری بودجه شود. سیاست کنونی تخصیص ارز، هم باعث بروز مشکلاتی برای صادرات و هم واردات شده است. در بخش صادرات، محدودیت‌هایی به منظور جلوگیری از صادرات مجدد کالاها به بازار مرجع وارد شده‌اند، صورت گرفته و در بخش واردات نیز عدم تخصیص ارز به برخی گروه‌های کالایی یا قاچاق کالاها به که با ارز مرجع وارد شده‌اند مشکلاتی را ایجاد کرده است. تنوع نرخ‌های ارز و اختلاف آن‌ها باعث مشکلاتی از قبیل ایجاد فساد و رانت‌جویی، تشویق به خروج قاچاق کالاها به که برای واردات ارز مرجع یا مبادلاتی دریافت



در فراکسیون
توسعه صادرات
غیرنفتی موضوع
ضرورت تدوین
قانون حمایت
جامع از صادرات
غیرنفتی مطرح
است. احیاء
کار گروه توسعه
صادرات استان‌ها
و تامین مالی و
حمایت از این
بخش از سوی
صندوق ضمانت
صادرات و بانک
توسعه صادرات از
جمله راهکارهای
پیشنهادی برای
توسعه صادرات
به شمار می‌آید.

دولت چاره‌ای جز تاکید بر صادرات غیرنفتی ندارد

اسدالله عسگراولادی در گفت‌وگو با آینده‌نگر از ضرورت‌های توسعه صادرات می‌گوید



آمنه شیرافکن: چهارمین همایش صادرات غیرنفتی در حالی توسط اتاق تهران برگزار گردید که صادرات غیرنفتی این روزها بیش از هر زمان دیگری برای دولت یازدهم و تحقق نخستین اولویتش در بخش اقتصاد، یعنی خروج از رکود توری حائز اهمیت است. این را اسدالله عسگراولادی، رییس کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی ایران می‌گوید و تاکید دارد که دولت حسن روحانی برای عبور از شرایط وخیم اقتصادی چاره‌ای جز روی آوردن به صادرات غیرنفتی ندارد، چرا که تجربه تحریم‌ها نشان داده است نمی‌شود چندان بر درآمدهای نفتی و صادرات آن حساب باز کرد. عسگراولادی می‌گوید صادرکنندگان هنوز از دولت یازدهم کار خاصی ندیده‌اند، با این وجود خودشان مسیر را تا حدودی باز کرده‌اند. به گفته او، هر صادرکننده‌ای برای عبور از تحریم‌های عجیب و غریب وضع شده، روش و راه خودش را دارد، راه و روشی که چندان مایل به توضیح آن نیست. عسگراولادی از رکود به وجود آمده در صادرات غیرنفتی ایران نگران است و هشدار می‌دهد که ایران کم‌کم بازارهای جهانی صادراتش را از دست خواهد داد. او به دولت توصیه می‌کند که هر چه زودتر به کمک بخش صادرات بیاید و بسته‌های پیشنهادی‌اش را با جزییاتی بیشتر برای حمایت از این بخش معنا بخشد، چرا که به عقیده او اگر وضعیت به همین منوال بیش رود چشم‌انداز چندان روشنی پیش روی صادرات کشور نخواهد بود.



است که افزایش صادرات غیرنفتی ما به خصوص خشکبار به شدت کاهش یافته است.

❑ دلیل این کاهش صادرات چیست؟ با پیش‌رفتن مذاکرات و عدم افزایش تحریم‌ها، به طور کلی، مهمترین مشکلاتی که در حال حاضر پیش روی صادرکنندگان قرار دارد، کدامند؟

باید اذعان کرد که تحریم‌های بین‌المللی تاثیر بسیاری زیادی بر صادرات داشته است. متأسفانه هنوز هم کشتی‌های خارجی کمتر در بندرگاه‌های ایرانی کناره می‌گیرند و به این سادگی‌ها به میادین ما نزدیک نمی‌شوند. البته امیدواریم موانعی که در برابر عملیات بانکی به وجود آمده است با تداوم مذاکرات ایران و غرب، تسهیل شود تا ما برای بازگرداندن پولی که به ایران تعلق دارد مجبور نباشیم هفت‌خوان رستم را دور بزنیم تا درآمد ارزی صادرات را از کانال چند کشور به کشور بازگردانیم. در حال حاضر، ما ۸۰ کشور را به عنوان مقصد بازرگانی داریم که باید برنامه هدف مشخصی برای تک‌تک آن‌ها داشته باشیم. هنوز هم بنادر ایرانی برای بسیاری از کشتی‌ها و خطوط بین‌المللی کشتیرانی پُرخطر محسوب می‌شود و آن‌ها با ترس و لرز پا به بنادر ما می‌گذارند. با وجود مذاکرات بین‌المللی با اروپایی‌ها هنوز مشکلات مالی و بانکی صادرکنندگان برطرف نشده است، به نحوی که صادرکنندگان در انتقال منابع مالی خود به کشور با مشکلاتی مواجه هستند. هنوز زود است که بخواهیم درباره تاثیر مذاکرات بر اقتصاد کشور حرف بزنیم. تلاش‌ها فراوان بوده و به همین خاطر از دولت و کابینه و به ویژه تیم هسته‌ای تقدیر می‌کنیم اما حل مشکلات انباشته شده در این سال‌ها، به زمان بیشتری نیاز دارد. صادرکنندگان خودشان آستین بالا زده‌اند و برای دور زدن مشکلات و تحریم‌ها فعال شده‌اند. صادرکننده کوچکی پس کویچه‌های تحریم بین‌المللی را می‌شناسد و این برایش مهم است که محصول خودش را به بازار هدف مورد نظر برساند، آن هم به دور از چشم ناظران آمریکایی. چرا که آن‌ها از برخی صادرات ایران به کشورهای هدف باخبر شوند، جلوی کار را خواهند گرفت. حالا اگر مذاکره نتیجه‌بخش باشد، خوب بالطبع، راه‌های ناهموار فعلی هموارتر خواهد شد و ما به سمت توسعه صادراتی پیش خواهیم رفت.

❑ اگر از مسئله تحریم‌های ظالمانه غرب بگذریم، به نظرتان اولین اقدام آینده‌نگرانه در حوزه داخلی در جهت توسعه صادرات چه می‌تواند باشد؟

اصلاح سیستم حمل‌ونقل، متأسفانه حمل‌ونقل داخلی ما نه استانداردهای لازم را دارد و نه می‌شود از همه وسایل حمل‌ونقل داخلی برای صادرات کالا بهره برد. برای نمونه به‌جز حمل بار با کامیون، ما نه حمل‌ونقل ریلی داریم و نه هوایی. ناوگان هواپیمایی ما برای صادرات کالا مناسب نیست و در همین حال حتی راننده کامیون‌هایمان هم در برخی کشورها با مشکل ویزا مواجه می‌شوند. در کنار معضل حمل‌ونقل، از طرف دیگر، سیستم بانکی‌مان هم در خدمت صادرات

ایده‌آل ما این بوده که امسال بتوانیم ده درصد درآمد صادراتی‌مان را افزایش دهیم اما تا به این لحظه این امر محقق نشده، چنانکه در سه ماه نخست سال ۱۳۹۳ تنها ۴ درصد رشد داشتیم اما امیدواریم در ماه‌های پایانی این رقم را به ده درصد افزایش دهیم. آمارهای به دست آمده تا به امروز نشان از آن دارد که به طور کلی حجم صادرات به دلیل افزایش صادرات میعانات کاری و پتروشیمی افزایش یافته این در حالی

❑ یکسال از استقرار دولت یازدهم می‌گذرد و در یکسالگی دولت، اتاق تهران همایش توسعه صادرات غیرنفتی را برگزار کرد. لطفاً در ابتدا بفرمایید که در مقام یک صادرکننده، و چهره فعال در بخش صادرات به نظر تان عملکرد یک‌ساله گذشته اقتصاد ایران، در توسعه این بخش به چه صورت بوده و آیا تا بدین‌جا، چشم‌اندازی که داشتید محقق شده است؟

نیست. بانک‌ها تنها به فکر دریافت بهره‌های سنگین و تنخواه کم هستند. صادرکننده ایرانی با وضعیت کنونی بانک‌ها، چندان نمی‌تواند روی کمک شبکه بانکی در بخش صادرات حساب باز کند. مشکل سوم نیز نبود ثبات نرخ ارز است که موجب شده نتوانیم حتی برای ۶ ماه آینده برنامه‌ریزی کنیم. ما نمی‌توانیم از همین حالا برنامه صادراتی سال ۲۰۱۵ مان را منسجم کنیم، چون هیچ اعتباری به نرخ ارز نیست. ما نمی‌دانیم دو ماه بعد نرخ ارز زمان چه میزان است، چه رسد به ۶ ماه بعد! به همین خاطر پیشنهاد ما این است که بانک مرکزی دست‌کم تلاش کند تسهیلات بیمه‌ای فراهم کند تا صادرکننده بتواند نرخ ارز ۶ ماه آینده را بیمه کرده و بر اساس آن نسبت به صادرات محصولات اقدام کند. در نبود داده‌های اطلاعاتی مناسب، ورود به عرصه صادرات ریسک‌پذیری بالایی می‌طلبد.

II آیا سیاست‌های اقتصادی دولت یازدهم که همایش اتاق تهران نیز در ذیل سایه این دولت برگزار شد، به کمک بخش صادرات آمده است؟

در حال حاضر، مهمترین مشکل این است که ما درباره نرخ تمام‌شده محصول داخل هیچ‌وقت نمی‌توانیم حرف قطعی بزنیم و همیشه لحظه‌به‌لحظه مسائل تغییر می‌کند. از سوی دیگر تورم موجود در بازارهای ایران موجب شده تا در میدان رقابت با کشورهای منطقه در تولید محصول نهایی عقب بمانیم چرا که آن‌ها در کشورشان با مساله تورم به‌شکلی که در ایران وجود دارد، مواجه نیستند. تورم موجود در بازار، هم قیمت تمام‌شده محصول را بالا برده و هم در صادرات کالاهای صنعتی موجب تضعیف توان رقابت منطقه‌ای ما می‌شود. با این وجود، تا به این لحظه ما هنوز اقدام عملی از سوی دولت برای توسعه صادرات ندیده‌ایم. در این ۱۱ ماه خود صادرکنندگان در تلاش بودند تا مسیر را هموار کنند. البته در حد مذاکره و حرف مباحثی بوده اما هنوز عملیاتی نشده است. بخش صادرات تشویق و کمک معنوی و توسعه حضور در بازار بین‌المللی می‌خواهد که همراهی در این بخش‌ها از دست دولت‌ها بر می‌آید.

III در زمینه از دست رفتن بازارهای صادراتی هشتاد دادید. آقای میرمحمدصادقی هم این هشتاد را داده‌اند که «در حال از دست دادن بازارهای هدف هستیم و حتی پسته به عنوان یکی از کالاهایی که از ایران صادرات زیادی دارد، بازارهای خود را از دست داده و پسته آمریکایی به کشور وارد شده است.»

بله خطر از دست دادن بازارها بیخ گوش ماست. با در نظر گرفتن تورم ۲۰ تا ۳۰ درصدی برای تولید کالاهای صادراتی در اقصی نقاط کشور با خطر از دست دادن بازارهای هدف و کاهش حجم صادرات غیرنفتی در کشور مواجهیم. با این روند صادرات کالا به خصوص صادرات کالاهای سنتی مقرون به صرفه نخواهد بود. البته در چنین شرایطی یکی از راه‌های برون‌رفت از بحران این است که بتوانیم مساله تورم در کشور را مدیریت کنیم یا اینکه ناگزیر از رشد قیمت دلار هستیم. متأسفانه واقعیت این است که در کنار چشم‌انداز مبتنی

بر صادرات در ایران، قیمت تمام‌شده تمامی کالاها در داخل کشور روند افزایشی دارد، همین موضوع باعث شده که صادرات کالا به خصوص کالاهای سنتی رو به افول بگذارد. هزینه‌های تولید کالاهای صادراتی از جمله حمل‌ونقل، صنایع بسته‌بندی، نیروی کار و غیره نیز رو به افزایش گذاشته و در همین حال از دست دادن بازارهای هدف به ما نزدیک‌تر از همیشه است.

II برخی معتقدند جوایز صادراتی می‌تواند در این شرایط انگیزه‌بخش باشد اما گویا شما چندان با این مساله موافق نیستید...

ارائه جوایز صادراتی آن هم در سال ۱۳۹۳ غیرممکن است چرا که هزینه‌های مالی این موضوع در بودجه امسال پیش‌بینی نشده و اگر دولت بخواهد چنین جوایزی را برای صادرکنندگان در نظر بگیرد باید مصوباتی را در هیات دولت برای پیش‌بینی هزینه‌های مالی این موضوع انجام دهد. پرداخت جوایز صادراتی به صادرکنندگان، نرخ‌های متعددی را در این حوزه به تغییر مواجه می‌کند و بر همین اساس صادرکنندگان ترجیح می‌دهند دولت تلاش خود را بر رفع مشکلات آن‌ها متمرکز کند تا اینکه به فکر ارائه جوایز به صادرکنندگان باشند. دولت باید به جای پیشنهاد ارائه جوایز صادراتی به فکر برچیدن ایستگاه‌های بازدارنده صادرات در کشور باشد. صادرات این روزها همچنان در حوزه حمل‌ونقل هوایی و ریلی با مشکلاتی همراه است که دولت باید تمام تلاش خود را برای رفع آن‌ها انجام دهد.

II آیا پیشنهاد آینده‌نگران‌های دارید که بتوانید سناریوی مطلوبی را پیش‌روی صادرات و توسعه آن بگذارید؟

پیشنهاد ما این است که در شورای عالی صادرات از هر استانی نماینده‌ای حضور داشته باشد و تمام بخش‌های دولتی صادرات، از نظرات تخصصی نمایندگان بخش خصوصی بهره‌مند شوند. البته آقای روحانی همان ابتدا اعلام کردند که ظرف دو سال می‌خواهیم صادرات ۴۵ میلیارد دلاری به ۷۰ میلیارد دلار برسد. می‌شود گفت در بخش صادرات کلیاتی دیده شده اما در فرصت پیش رو باید مسائل جزئی‌تر مورد توجه قرار گیرد. در بسته دولت برای خروج غیرتورمی از رکورد نیز اشاره‌هایی به بخش صادرات شده که باز هم کلی است و باید جزئیات مورد توجه مسوولان قرار گیرد. با کلی‌گویی درباره صادرات، نه ما به جایی می‌رسیم و نه آن‌ها. این بسته به هر حال می‌تواند نقطه قوتی برای پویایی اقتصاد کشور باشد، اما در این بسته کلی‌گویی زیادی شده و درباره حضور بخش خصوصی هنوز شفاف‌سازی نشده است. راهکارهای رسیدن به هدف توسعه صادرات در این بسته ارائه نشده است. اگر برنامه مشخصی از سوی دولت طرح شده باید جزئیات هم در آن بیاید و تنها به کلی‌گویی بسنده نشود. در این بسته حتی وضع مالیات‌ها هم به طور کلی دیده شده و هدایت شورای گفت‌وگوی مرکز و استان‌ها به سمت صادرات غیرنفتی نیز اصلاً در نظر گرفته نشده است. البته چارچوب بسته خوب به نظر می‌رسد اما به بخش صادرات کمتر پرداخته شده است و نقشه راه

برای اهداف صادراتی به درستی تدوین نشده است. امروز چه خواهیم و چه نخواهیم، ۸۰ درصد اقتصاد ما دولتی است و ورود بخش غیردولتی سازوکار خاص خودش را می‌طلبد. البته ما کماکان به دولت آقای روحانی امیدوار هستیم و با همین امید به تدابیر ایشان و کابینه دل خوش کرده‌ایم. امیدواریم که تیم اقتصادی دولت به تولید برای صادرات توجه کرده و در عین حال از عاملیت خود در حوزه‌های مختلف صادراتی کاسته و برون‌سپاری به بخش خصوصی را به شکل واقعی در دستور کار قرار دهد. ما حاکمیت دولت را می‌پذیریم اما چندان به عاملیت متمرکز آن در تمام عرصه‌ها باور نداریم. بر اساس آمار، همین حالا ۸۲ درصد بنگاه‌های اقتصادی کشور در اختیار بخش دولتی است و با این ساختار تماماً دولتی نمی‌شود به رشد و توسعه صادرات کشور امید بست.

II در هر حال ۸۰ درصد دولتی بودن اقتصاد ایران مساله‌ای نیست که به این سادگی‌ها بتوان آن را حل کرد. راهکار شما برای وضعیت کنونی اقتصاد و لزوم توسعه صادرات غیرنفتی چیست؟

دولت‌های گذشته همواره می‌گفتند ۵۰ درصد اقتصاد را به دست بخش خصوصی خواهیم داد ولی اکنون این مساله مشخص نیست. در دولت گذشته هم نه ما از خصوصی‌سازی بخش دولتی خبری دیدیم و نه اصلاً این اتفاق در بسیاری از بخش‌ها عملی شد. منظور این است که خیلی از حرف‌ها در حد همان حرف باقی ماند و عملیاتی نشد. اما تجربه جهانی نشان داده که اقتصاد دولتی در هیچ‌جا دنیا نتیجه نگرفته است. حتی چین هم این روزها بر راهکارهای مبتنی بر کاهش عاملیت دولتی متمرکز شده است. به همین خاطر می‌بینیم که چین، بخش خصوصی را رشد داده در حالی که حاکمیت خود را حفظ کرده است. ما هم باید حاکمیت را حفظ ولی عاملیت و قیمومیت را کنار بگذاریم. پیشنهاد من برای ایران همین است، مادامی که دولت‌ها ما هم عاملیت و هم حاکمیت داشته باشند، راه به جایی نمی‌بریم، باید سراغ کاهش عاملیت و احترام به حاکمیت باشیم.

II «سازمان توسعه تجارت» در دولت جدید برای تسهیل امور صادراتی چه گام‌های موثری برداشته است؟

آقای افخمی ریاست این سازمان فرد دانا و متخصصی است و البته بیشتر صنعتی تا صادراتی. پیشنهاد ما این است که برخی افراد متخصص در بخش صادرات به ایشان مشورت دهند تا توجه به توسعه صادرات در این سازمان از جنبه‌های ساختاری و کلی به جزئیات قابل بررسی و قابل لمس تبدیل شود. از عمده اقداماتی که سازمان توسعه تجارت می‌تواند انجام دهد، شناسایی بازار و منابع داخلی و شناسایی بازارهای جهانی به منظور صادرات است. پیشنهاد دیگر این است که به منظور ارتباط نزدیک در سازمان توسعه تجارت برای هر محصول صادراتی، میز و کارشناسی در این سازمان حضور داشته باشد تا مسائل مختلف حوزه صادراتی با تمرکز بررسی شود.



در بسته دولت برای خروج غیرتورمی از رکورد اشاره‌هایی به بخش صادرات شده که باز هم کلی است و باید جزئیات مورد توجه مسوولان قرار گیرد. با کلی‌گویی درباره صادرات، نه ما به جایی می‌رسیم و نه آن‌ها.

محركی برای اقتصاد ایران

رییس جمهوری معاونت توسعه صادرات ایجاد کند

با کشورهای هدف صادراتی و در نهایت تصویب تحریم‌های ظالمانه علیه ایران که نتایج شوم آن در بخش‌های مختلف اقتصاد در جریان است و تیر و ترکش‌هایی که بر بدنه تولید کشور آثار سوء به جای گذاشته است حاکی از آن است که برای صادراتی شدن و رسیدن به اهداف چشم‌انداز بیست ساله نیایستی وارد فاز تحریم می‌شیم.

دولت یازدهم به طور قطع میراث اقتصادی دولت‌های قبل را به دوش دارد و برای عبور از آن و بهبود فضای کسب‌وکار و معیشت مردم کار سختی پیش رو خواهد داشت. دولت آقای روحانی در ابتدای کار خود، یک ساختار اقتصادی بی‌نظم و پُرمسئله را تحویل گرفت که ترمیم آن تلاشی همه‌جانبه، پیش‌کارگری فراوان و مداوم را از سوی دولت طلب می‌کند. خوشبختانه با نظم مالی که دولت روحانی به نظام مالی و بانکی داده تا همین جای کار توانسته تا حدودی وضعیت را به کنترل خود دربیارد، شتاب تورم را بگیرد و آن را کاهش دهد. هرچند سایه رکود که بیش از پیش خود را در اقتصاد کشور نمایان می‌کند، همگان را نگران کرده است. چراکه دولت نسبت به کنترل مؤلفه تورم اقدام کرده اما تا ترمیم و بهبود وضعیت اقتصادی راه درازی در پیش دارد.

بدون شک صادرات غیرنفتی در این مقطع می‌تواند عاملی تعیین‌کننده برای خروج کشور از رکود تورمی باشد. به بسته پیشنهادی دولت برای خروج غیرتورمی از رکود می‌توان خوشبین و امیدوار بود. خوشبختانه اقتصاددانان و مشاوران ارشد رییس جمهوری نیز تاکید دارند که یکی از مهم‌ترین محرک‌ها که می‌تواند اقتصاد ایران را از رکود تورمی خارج کند، صادرات است. حالا که همه به این اتفاق نظر رسیده‌ایم، باید فضای اقتصاد کلان، کسب‌وکار و بنگاه‌های ما برای رسیدن به این هدف بزرگ ملی، آمادگی لازم را داشته باشند، هدفی که تحقق آن بدون شک می‌تواند اقتصاد ایران را وارد فاز تحول کند. البته بدون شک دشواری‌های فراوانی پیش روی اجرایی شدن این رویه است اما با توجه به ضرورت بازنگری در سیاست‌های اقتصادی و لزوم تحقق اهداف مندرج در افق چشم‌انداز ۱۴۰۴ نگاه مثبت به صادرات می‌تواند راهگشا باشد.

واقعی شدن نرخ ارز

برای اینکه کشور بتواند صادراتی شود بدون شک گام نخست این است که نرخ ارز واقعی باشد. در دولت‌های نهم و دهم برخلاف برنامه چهارم، نرخ ارز را به طور مصنوعی، پایین نگه داشتند. در صورتی که در کشورهایی که صادرات استراتژی اول

■ حمیدرضا صالحی
دبیرکل و عضو هیات مدیره
فدراسیون صادرات انرژی و
صنایع وابسته ایران



بر اساس آنچه در سند چشم‌انداز ۲۰ ساله آمده است، ایران باید تا افق ۱۴۰۴ بتواند درآمدهای غیرنفتی خود را افزایش داده و صادرات غیرنفتی دست‌کم به هشتاد درصد درآمدهای کشور برسد. همچنین پیش‌بینی شده درآمدهای غیرنفتی ایران در سال ۱۴۰۴ به رقمی در حدود دویست میلیارد دلار بالغ شود. مروری کوتاه بر این سند بالادستی نشان از آن دارد که بیش از هر زمان دیگری باید روی صادرات غیرنفتی تاکید کنیم و چنانکه برنامه سوم و چهارم نیز برای تحقق این سند و بر همین اساس تدوین شدند. اما متأسفانه برنامه چهارم توسعه در دولت نهم و دهم کنار گذاشته شد و اقدامات صورت گرفته، از جمله پایین نگه داشتن نرخ ارز و رفتن به سمت صرفاً هدفمندی یارانه‌ها، بدون آماده‌سازی محیط اقتصادی، صدمات فراوانی به اقتصاد کشور وارد آورد و در عین حال ما را از روند رو به رشد حرکت در مسیر سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ دور کرد و حتی در مواقعی عقبگرد نیز داشتیم.

متأسفانه پایین نگه داشتن نرخ ارز در دولت‌های نهم و دهم از یک سو و عدم تلاش برای حمایت از تولیدات داخلی برای صادرات، ایران را به بهشت واردات تبدیل کرد تا جایی که کشورهای چین و هند توانستند بالاترین بهره را از بازارهای ایران به دست آورند. دلیل آن هم سوبسیدی بود که دولت از طریق پایین نگه داشتن نرخ ارز برای واردات کالاها می‌داد که عواید آن عملاً نصیب تولیدکنندگان چینی و هندی می‌شد. هم‌زمان با اجرای این الگوی وارداتی شدن، تولیدکنندگان همان محصولات در کشورمان به دلیل فضای غیررقابتی، از جمله تحمل تورم و بالا بودن نرخ تسهیلات و ناتوان شدن در رقابت با کالاها و وارداتی به سمت ورشکستگی و تعطیل کردن واحدهای خود رفته و اغلب به ناچار از تولیدکننده به واردکننده تبدیل شدند. به این ترتیب ایران با تاکید بی‌وقفه بر واردات، از اهداف صادراتی شدن منطبق با سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ فاصله گرفت، به نحوی که امروز کارشناسان معتقدند برای رسیدن به آن اهداف دست‌کم می‌بایست تاخیری ۸ ساله را برای تحقق سند چشم‌انداز در نظر گرفت.

متأسفانه سیاست‌های نادرست اقتصادی دولت گذشته در کنار دیپلماسی غیرفعال در مواجهه

■ در حال حاضر کدام بخش‌های صادراتی ما بیش از دیگر بخش‌ها می‌تواند در جایگزینی درآمدهای حاصل از صادرات نفت به کمک اقتصاد بیابند و محتاج یک نگاه و توجه آینده‌نگرانه تر هستند؟

معادن ما از مس و آلومینیوم گرفته تا محصولات معدنی جایگاه خوبی برای توسعه صادرات غیر نفتی دارند، از سوی دیگر مصالح ساختمانی شامل کاشی و سنگ بنا و مواد غذایی و محصولات کشاورزی می‌توانند در توسعه سطح صادرات محصولات ما تعیین‌کننده باشند. به‌ویژه این که در تمام مرزهای مشترک ایران با کشورهای همسایه استقبال قابل توجهی از محصولات غذایی و کشاورزی تولید ایران می‌شود. در همین حال تولید محصولات کشاورزی ما تا دو برابر قابل افزایش است. از عراق و سوریه و ترکیه گرفته تا گرجستان و قزاقستان، از روسیه و آذربایجان و ترکستان تا افغانستان و هندوستان همگی بازارهای هدف خوبی برای محصولات صنایع غذایی ایران به شمار می‌آیند و ما می‌توانیم در بخش صادراتی بازیگران خوبی در این کشورها باشیم. البته برنامه‌ریزی برای حضور متمرکز و موفق در بازارهای هدف صادراتی از جمله امری است که سازمان توسعه تجارت می‌تواند در آن سهمیه باشد. توسعه بازارهای بین‌المللی عمده کاری است که ما باید در بخش‌های مختلف برای آن تلاش کرده و بتوانیم به برنامه عمل منسجمی در این زمینه دست پیدا کنیم. به این منظور، شناسایی بازارهای هدف و تدوین نقشه راه می‌تواند در ابتدای کار تعیین‌کننده باشد. برای توسعه صادرات یکی از بهترین ابزارهای کمک به فعالان صادراتی، دفاتر سفارتخانه‌های ایران در کشورهای هدف صادرات است. به همین خاطر انتخاب و اعزام سفرا و کارشناسانی که تخصص، تجربه و آشنایی کافی با امور اقتصادی و تجاری داشته باشد بسیار حائز اهمیت است. در مجموع کارکنان سفارتخانه‌ها باید با موضوعات مرتبط با اقتصاد، تجارت و سرمایه‌گذاری آشنا بوده و سفارتخانه‌های جمهوری اسلامی ایران نیز نسبت به اخذ مطالبات شرکت‌های ایرانی از شرکت‌های بدهکار خارجی، همکاری و پیگیری لازم را به عمل آورند. علاوه بر این، تشکیل اتحادیه صادرکنندگان مقیم در هر یک از این کشورها، برنامه‌ریزی منظم برای برگزاری نمایشگاه‌های خارجی و کنترل شرکت‌های برگزارکننده نمایشگاه چه قبل و چه بعد از برگزاری نمایشگاه در کشورهای مورد نظر، نظارت بر سیاست‌های صادراتی برای صدور کالاها با کیفیت و دارای بسته‌بندی مناسب و انتشار بروشورهایی به زبان‌های انگلیسی که مورد استفاده مصرف‌کنندگان خارجی قرار گیرد، جلوگیری از رقابت ناسالم برخی از تجار ایرانی در بازارهای این کشورها، ایجاد مرکز اطلاع‌رسانی و مشاوره حقوقی برای تجار بخش خصوصی به وسیله اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و پیگیری مطالبات و اختلافات مالی از طریق مرکز دآوری اتاق از جمله اقداماتی است که می‌تواند وضعیت فعالان بخش صادرات کشور را سر و سامان دهد.



خطر از دست دادن بازارها بیخ گوش ماست. با در نظر گرفتن تورم ۲۰ تا ۳۰ درصدی برای تولید کالاهای صادراتی در اقصی نقاط کشور با خطر از دست دادن بازارهای هدف و کاهش حجم صادرات غیرنفتی در کشور مواجهیم.

اقتصادی‌شان است برای توسعه صادرات خود مسئله واقعی شدن نرخ ارز را جدی می‌شمارند. بطور مثال کشور چین که بازارهای ما را به یمن سیاست‌های دولت قبل به تصرف خود درآورد، ارزش واحد پولش - یوان - را پایین آورده تا درآمد ارزی کشور چین را تا سرحد ممکن بالا ببرد تا جایی که این موضوع یکی از اختلافات مهم این کشور با آمریکا شده است. اما در ایران ما دقیقاً عکس دولت چین عمل کرده و از این رو درآمدهای غیرنفتی خود را پایین می‌آوریم. اگر می‌خواهیم موتور تولید کشور روشن شود، بدون واقعی کردن شاخص‌های اقتصادی از جمله نرخ ارز این امر محقق نخواهد شد.

نگاه دولت هنوز با ارز واقعی فاصله دارد

نگاه رسمی دولت هنوز با نرخ واقعی ارز فاصله فراوان دارد، دولت هنوز روی ارز مبادلاتی مانور می‌دهد و در عین حال می‌خواهد صادرات را به جایگاه واقعی خودش برساند اما بدون شک اگر نتواند فاصله ۲۰ درصدی بین ارز مبادلاتی و ارز آزاد را مدیریت کند و در اصلاح نرخ ارز مبادلاتی همچون چند سال گذشته، تورم کشور را لحاظ نکند، بدون شک موتور تولید کشور برای توانمند شدن در اندازه‌های مورد نظر روشن نخواهد شد، بلکه زمینه رانت و ویژه‌خواری را بیش از پیش فراهم می‌کند. صادرات، مقدمات و زیرساخت‌های خودش را می‌طلبد، هم باید فضای کسب‌وکار آماده باشد و هم صادرکننده از حمایت لازم حکومت و دولت وقت بهره‌مند باشد. اگر بنگاه صادراتی ما بدون پشتوانه کافی و تقویت ریشه بنگاهش در داخل کشور به خارج از کشور برود و بخواهد صادرات انجام دهد، به مشکل برخورد می‌کند.

واقعیت این است که در صورت واقعی شدن نرخ ارز، تولیدکننده داخلی هم می‌تواند برای صادرات محصولات و رقابتی شدن قیمت‌ش حرفی برای گفتن داشته باشد. هر چند هم‌اکنون تولیدکننده ما با وضعیت تورمی کنونی دشوار بتواند در بازارهای صادراتی موفق عمل کند، ولی می‌توان تا مناسب شدن فضای کسب‌وکار و رقابتی شدن این فضا برای صادرات کالا و موفق شدن در بازار رقابتی خارج از صادراتی، به این کالاها، یارانه‌ای به اندازه تفاوت رقابتی با رقیبانشان بدهد.

فرمول واقعی شدن نرخ ارز تابعی از نرخ تورم داخلی منتهای متوسط تورم خارجی کشورهایی است که ما با آن‌ها مبادلات ارزی داریم. در کشورهای توسعه‌یافته اغلب تورم روی عدد ۴ تا ۵ درصد می‌ماند و در ایران حداقل، تورم ۲۵ تا ۳۰ درصد را شاهد هستیم. یعنی به ناچار باید دست کم سالانه بیست درصد نرخ ارز ایران افزایش یابد تا تولیدکننده داخلی بتواند در بازار رقابتی حرفی برای گفتن و کالایی برای ارائه و رقابت داشته باشد. متأسفانه چنانکه تاکنون شاهد بودیم، دولت بی‌توجه به این موضوع نرخ ارز

مبادلاتی را فقط تا ۵ درصد سالانه رشد داده، چرا که با در نظر گرفتن این نرخ تورم، هزینه تولید، وضعیت لجام‌گسیخته تورم، نرخ بالای وام و محدودیت‌های قانون کار فعلی منجر به این می‌شود که تولیدکننده ایرانی نتواند در بازارهای جهانی به رقابت با رقبایش بپردازد و به این ترتیب رفته‌رفته صادرات غیرممکن شده و با ادامه این وضعیت بدون شک واردات بر صادرات ترجیح داده می‌شود.

پیمانکار ایرانی

با کالای ایرانی در صادرات موفق نمی‌شود

خیلی وقت‌ها پیمانکار ایرانی برنده پروژه‌ای در خارج از کشور می‌شود، اما تولیدات داخلی آنقدر گران‌تر از کالای مشابه خارجی است که یا عطای رقابت جهانی را به لقایش می‌بخشد یا مجبور می‌شود برای بقای خودش از کالاهای خارجی استفاده کند. لذا امیدواریم در دولت آقای روحانی این مشکل جدی اقتصادی برای توسعه صادرات کالاهایمان در این بسته حمایتی خروج از رکود تورمی به خوبی دیده شود.

برای تحقق این امر و اخذ بازارهای صادراتی توسط فعالان صادراتی، نظام بانکی کشور بایستی پشتیبان و حامی صادرکنندگان باشد به طوری که بانک‌ها همواره برای فاینانس پروژه‌های خارج از کشور آماده باشند. در حال حاضر بانک توسعه صادرات کشورمان برای انجام این وظیفه، سرمایه کافی ندارد و با این سرمایه فعلی نمی‌تواند ما را به اهداف بیست تا سی میلیارد دلاری در صادرات خدمات فنی و مهندسی برساند، چه رسد که بناسست مطابق چشم‌انداز صادراتی کشور به رقم‌های خیلی بالاتری برسیم.

در کنار لزوم بهبود وضعیت بانک‌ها در خدمات صادراتی که به صادرکننده می‌دهند لازم است تقویت نظام بیمه‌ای برای حمایت از بنگاه‌های تولیدی و صادراتی نیز در دستور کار قرار گیرد. برای شرکت در مناقصه صادرکننده نیاز به تضامین دارد که بدون حمایت نظام بیمه‌ای این امر محقق نخواهد شد، در گرفتن منابع مالی از بانک‌ها نیز به تضامین از سوی ابن بیمه‌ها نیاز هست. ما در مسیر صادرات به انواع بیمه‌گذاری‌ها نیازمندیم تا کلیه پوشش‌ها و ریسک‌های سیاسی و اقتصادی دیده شود. بطور مثال نیروهای ایرانی در چند کارگاه در عراق فعال بوده‌اند اما به دنبال حضور نیروهای داعش در آنجا، نیروی کار مذکور به ناچار کارگاه را ترک کرده و به کشور بازگشته است و حالا ما باید حقوق آن‌ها را بپردازیم. در صورتی که می‌شد این مورد و موارد مشابه را با پوشش بیمه‌ای از قبل برای کمک به پیمانکار ایرانی دید. بنگاه‌های بیمه‌ای در جهان هم ریسک تجاری و هم ریسک سیاسی را پوشش می‌دهند اما در این مسیر ما هنوز در ابتدای راه هستیم و بهتر است بیمه‌هایی مثل هرمس در آلمان و کفاس در فرانسه را به عنوان الگوی خود در نظر بگیریم.

خوشبختانه در دولت آقای روحانی بر توسعه

روابط بین‌الملل و دیپلماسی تاکید شده و امیدواریم به سمت توسعه دیپلماسی اقتصادی پیش رویم. متأسفانه هم‌اکنون در عراق درغیاب دیپلماسی اقتصادی و حمایت دولت، به سختی (با وجود اول شدن در مناقصه) پروژه‌ای به پیمانکار ایرانی داده می‌شود. اما از سوی دیگر در همین کشور همسایه‌مان ترکیه مقامات ارشد ترک از پیمانکاران خود در خارج از کشور حمایت می‌کنند، چنانکه برای اخذ یک پروژه دو بار نخست‌وزیر ترکیه به عراق سفر کرده و با نوری‌المالکی دیدار کرده است. اما در پروژه‌های مشابه با وجود برتری پیمانکار ایرانی؛ به دلیل فقدان حمایت، کار به رده‌های بعدی مناقصه راجع می‌شود. در این خصوص و به دلایلی بسیار مهم نمی‌توانیم همه انتظارات و حمایت‌ها را از سازمان توسعه تجارت و در قالب معاون وزیر صنعت خلاصه کنیم. پیگیری امر توسعه صادرات توسط دولت محترم جهت نیل به برنامه‌های صادراتی نیازمند آن است که اراده بزرگی برای تحقق این امر در دل دولت شکل بگیرد. در این راستا، پیشنهاد ما این است که فردی به عنوان معاون رئیس جمهوری در امور توسعه صادرات تعیین شده و به طور مستقیم و زیر نظر رئیس جمهور با صادرکنندگان فعال و تشکل‌های صادراتی ارتباط نزدیک داشته باشد تا بتواند با تکیه بر قدرت شخص رئیس جمهوری و دولت تدبیر و امید در حل مشکلات صادرکنندگان موفق شده و با ایجاد لابی‌های لازم با دولت‌های بازار هدف، زمینه اخذ پروژه‌های صادراتی را برای پیمانکاران ایرانی فراهم نماید.

اگر آقای روحانی می‌خواهد برنامه ۲۰ ساله کشور محقق شود و اگر می‌خواهد کشور را از وضعیت رکود تورمی خارج نماید، بدون شک باید به صادرات روی آورد. صادرات محرک اقتصاد ایران و راهی برای بهتر اجرا شدن اصلاحات در اقتصاد کشورمان خواهد بود. در همین زمینه فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران با حضور ۱۹ تشکل و ۱۲۰ شرکت بزرگ صادراتی در حوزه صادرات انرژی (نفت و گاز و پتروشیمی، برق و انرژی‌های نو و مخابرات، ساختمان و احداث، آب و فاضلاب و ...) تشکیل شده است تا انشاءالله بتوانیم به طور عملیاتی نسبت به تحقق چشم‌انداز ۱۴۰۴ در نیل به ۲۰۰ میلیارد صادرات غیرنفتی پیش‌تاز بوده و با برنامه‌ریزی و همراه با دولت محترم ۷۰ درصد این رقم صادرات غیرنفتی یعنی ۱۴۰ میلیارد را از محل صادرات حوزه انرژی کشور محقق سازیم.

توسعه صادرات، نیروی انسانی تمام‌وقت و متخصص می‌خواهد، باید حامی قوی و اراده بزرگی برای توسعه صادرات در دل دولت شکل بگیرد و پیشنهاد ما این است که فردی به عنوان معاون رئیس جمهوری در امور توسعه صادرات تعیین شده و به طور مستقیم بر این مساله نظارت داشته باشد.



فرصت‌های طلایی مشکلات خاکستری

بررسی فرصت‌های تجاری ایران در افغانستان

■ علی ملیحی

درست در روزهایی که همسایه شرقی‌مان درگیر انتخابات ریاست جمهوری و تبعات آن است، به سراغ بررسی وضعیت تجاری میان ایران و افغانستان رفتیم. کشوری که اگرچه فرصتی طلایی برای کالاهای ایرانی و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی محسوب می‌شود اما مشکلات مختلف افغانستان همچون ابری خاکستری بر این فرصت‌های طلایی سایه افکنده است. تجارت با افغانستان از آن جهت فرصت طلایی محسوب می‌شود که مشترکات فراوانی میان ما و افغانستانی‌ها وجود دارد. شاید یکی از مهم‌ترین مولفه‌ها برای تجارت وجود زبانی مشترک باشد. افغانستان تنها کشور فارسی‌زبان همسایه ماست که ریشه‌های قوی دینی و فرهنگی با ایران دارد. از این رو تجارت میان دو کشور امکان توسعه بیشتری خواهد داشت. افغانستان بعد از عراق مهم‌ترین مقصد صادراتی کالاهای ایرانی است. چنانکه در سال گذشته نزدیک به دو و نیم میلیارد دلار صادرات کالای ایران به افغانستان بوده است. مهم‌ترین نیاز بازار افغانستان در حال حاضر کالاهای مصرفی است اما کالاهای سرمایه‌ای و همچنین خدمات فنی‌مهندسی حوزه بکری برای افزایش حجم صادرات دو کشور محسوب می‌شود. با این حال مشکل امنیت در افغانستان بر تجارت با این کشور سایه سنگینی انداخته و بی‌ثباتی سیاسی ناشی از نتایج انتخابات ریاست جمهوری این کشور موجب کاهش صادرات ایران به همسایه شرقی خود شده است. مشکلات متعدد در بخش حمل‌ونقل کالا نیز بر این کاهش تاثیر داشته است. با این همه اگر خوش‌بینانه به حوادث افغانستان بنگریم و انتظار ایجاد ثبات سیاسی در چند ماه آینده در این کشور را داشته باشیم، تجارت میان دو کشور دوباره رونق خواهد گرفت. زیرا با عادی شدن شرایط این کشور چرخ بازرسازی دوباره در افغانستان به حرکت در خواهد آمد و مخصوصاً رونق از دست رفته دوباره به بخش ساخت‌وساز افغانستان باز خواهد گشت؛ بخشی که فعالیت آن به شدت محتاج کالاهای ساختمانی ایرانی است. از دیگر سو سرمایه‌گذاری در حوزه خدمات فنی‌مهندسی و همچنین احداث کارخانه در افغانستان، توجه ویژه به تجارت‌هایی که می‌تواند بر اساس زبان مشترک دو کشور شکل بگیرد- مانند خدمات آموزشی و نرم‌افزاری- حوزه‌هایی است که تمرکز بیشتر فعالان اقتصادی کشورمان را طلب می‌کند. در پرونده پیش‌رو به سراغ روسای اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان در تهران و مشهد رفتیم و همچنین پای صحبت رایزن بازرگانی ایران در کابل نشستیم تا وضعیت بازار یکی دیگر از اهداف صادراتی ایران را واکاوی کرده باشیم.



تجار افغان هر ماه به ایران می آیند

گفتگوی آینده‌نگر با رایزن بازرگانی ایران در افغانستان برای تقویت روابط تجاری دو جانبه

مهدی جوانمرد قصاب رایزن بازرگانی کشورمان در افغانستان تلاش اصلی‌اش را بر ایجاد تعامل چهره به چهره میان تجار افغانی و فعالان اقتصادی ایرانی گذاشته و برای ایجاد رابطه نزدیک میان بازرگانان دو طرف تلاش می‌کند. او در این گفت‌وگو دلایل افت ۳۰۰ میلیون دلاری صادرات ایران به افغانستان در سال گذشته را واکاوی کرده است و به پرسش‌های آینده‌نگر درباره سهم ایران از بازار افغانستان پاسخ داده است.



موفق‌تر خواهند بود.

I در خصوص نحوه تعامل میان بازرگانان ایرانی و طرف افغانی چه توصیه‌ای دارید؟

بازار در افغانستان همچنان سنتی است. در این بازار ضمانت چندانی وجود ندارد. تجارت در این بازار مانند تجارت در بازارهای ایران در چند دهه قبل است. به عبارت دیگر در بازار افغانستان تجارت بر اساس «قول و حرف» انجام می‌شود. افغان‌ها باید این قول و حرف را از یک تاجر واقعی بشنوند. متأسفانه درصد محدودی از تجار ما در بازار افغانستان به قول و وعده خود وفا نمی‌کنند و در این بازار سنتی، عدم وفای به عهد باعث دل‌زدگی تاجر افغان می‌شود. همان طور که گفتیم افغان‌ها به دلیل شناخت خوبی که از کشورمان دارند، عمده تولیدکنندگان بزرگ ایرانی را می‌شناسند. آن‌ها بیشترین نماینده را در ایران دارند. نمایندگان بازرگانان بزرگ افغان، محصولات ایرانی را ارزیابی و خریداری می‌کنند و با سیستم باربری خودشان به افغانستان می‌فرستند. قیمت خرید آن‌ها نیز معمولاً قیمت درب کارخانه است. بنابراین صادرکنندگان به افغانستان نباید منتظر سودهای چند برابر باشند. برخی بازرگانان ایرانی به دلیل تفاوت میان قیمت کالاها در ایران و افغانستان دچار خطا در محاسبه می‌شوند. مثلاً اگر رب گوجه‌فرنگی بر فرض در بازار ایران کیلویی ۱۰۰ تومان باشد و در افغانستان ۵۰۰ تومان، مابه‌التفاوت این قیمت، سود طرف صادرکننده نیست. بلکه متعلق به طرف افغانی است که حمل و نقل و رساندن کالا به مقصد و تضمین ریسک فروش را بر عهده گرفته است. قیمت عمده‌فروشی نیز در این بازار بسیار کمتر از خرده‌فروشی است و بازرگانان ایرانی باید این مسأله را در نظر داشته باشند. از دیگر سو ثبت برند فاکتوری است که همه صادرکنندگان ایرانی فارغ از بازار مقصد باید مدنظر داشته باشند. به خصوص اینکه افغانستان عضو سازمان جهانی مالکیت معنوی (WIPO) نیست. تولیدکنندگان و تجار انحصاری باید علامت تجاری خود را جداگانه در افغانستان ثبت کنند. متأسفانه دیده شده که برخی علامت‌های تجاری معتبر ایرانی در کشورهای همسایه افغانستان جعل می‌شوند. به همین دلیل باید علامت تجاری ثبت شود تا جلوی تقلب گرفته شود.

II کدام کالاهای ایرانی را برای صادرات به افغانستان مناسب می‌دانید و توصیه شما برای سرمایه‌گذاری در این کشور چیست؟

است و واردات افغانستان از چه دسته‌ای از کالاها-خدمات هستند؟

تقریباً همه چیز در بازار افغانستان وارداتی است و شاید سهمی زیر ده درصد از بازار این کشور منوط به تولیدات داخلی باشد.

II با این اوصاف کدام دسته کالاهای ایرانی به افغانستان صادر می‌شوند و با امکان صدور دارند؟

عمده کالاهای ایرانی که تکنولوژی ساخت بالایی نداشته باشند، اعم از مواد غذایی، مصالح ساختمانی، آهن‌آلات و فرش ماشینی و موکت در بازار افغانستان حضور جدی دارند. در حوزه کالاهایی مانند لوازم خانگی (تلویزیون و یخچال) که تکنولوژی ساخت بالایی دارند، قیمت تمام شده بالای کالای ایرانی مانع از رقابت ما با محصولات دیگر کشورها است.

II موانع و مشکلات در راه توسعه تجارت میان دو طرف چیست؟

عمده موانع موجود میان دو کشور برای صادرات ایران به افغانستان، کم‌اهمیت و قابل‌حل است. به عبارت دیگر اگر بازرگانان ایرانی قیمت مناسبی برای کالاها در نظر بگیرند، صادرات به صرفه خواهد بود. اما در بحث صادرات افغانستان به ایران مشکلاتی وجود دارد؛ اگر چه ۱۷ قلم کالای کشاورزی افغانستان قابل صدور به ایران است اما تعرفه بالا و مسایل مربوط به بهداشت و قرنطینه موانعی است که واردات ایران از افغانستان را محدود کرده است.

II توصیه شما به بازرگانان ایرانی که قصد ورود به بازار افغانستان را دارند چیست؟

فعالان اقتصادی کشورمان باید در نظر داشته باشند که افغان‌ها ایران و محصولات آن را مانند کف دست می‌شناسند. از این رو تولیدکنندگان بزرگ، برد بالاتری از واسطه‌ها و بازرگانان دارند. تجربه نشان داده که بازرگانی که یک محصول انحصاری را در بازار می‌فروشند و یا اعتباری کار می‌کنند موفق‌تر بوده‌اند. پس اگر بازرگانان ما از طریق هولدینگ‌های صادراتی عمل کنند و هزینه بازاریابی را پایین بیاورند

II میزان صادرات ایران به افغانستان در چند سال گذشته روند رو به رشدی داشته اما در سال ۱۳۹۲ با ۳۰۰ میلیون دلار کاهش روبرو بوده، علت این کاهش چیست؟

در سه سال گذشته که بنده به عنوان رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی در افغانستان حضور داشته‌ام حجم صادرات ایران به افغانستان از ۱/۲ میلیارد دلار به ۲/۸ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۱ رسید. همان‌گونه که اشاره کردیم این مقدار در سال ۱۳۹۲ به ۲/۵ میلیارد دلار رسیده است. این میزان کاهش دلایل مختلفی داشته است. اولاً در اواخر سال ۱۳۹۱ و اوایل سال ۱۳۹۲ و در ماه‌های آخر دولت نهم، مقررات دست و پاگیر و محدودیت‌هایی برای صادرات به افغانستان در نظر گرفته شد که به سهم ایران در بازار افغانستان لطمه وارد آورد. از سوی دیگر حجم کلی واردات افغانستان از ۱۱ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۱ به ۶ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۲ رسید. علت این کاهش حجم واردات، عدم امضای پیمان امنیتی میان آمریکا و افغانستان و از سوی دیگر کاهش برخی کمک‌های خارجی به این کشور و همچنین انتخابات ریاست جمهوری در افغانستان و دل‌نگرانی‌های ایجاد شده به دنبال برگزاری این انتخابات برای امنیت افغانستان بوده است. به این ترتیب با کاهش کمک‌های خارجی و دغدغه امنیت در افغانستان، برخی سرمایه‌داران اقدام به خارج کردن سرمایه‌های خود از افغانستان کردند و برخی از پروژه‌های عمرانی در این کشور با مشکل مواجه شد. درست است که ایران مجری این پروژه‌های تعطیل شده نبود اما بخش عمده‌ای از کالاهای مورد نیاز در این پروژه‌ها از طریق واردات از ایران تأمین می‌شد. بنابراین با توجه به تغییراتی که از لحاظ اقتصاد سیاسی در افغانستان ایجاد شد و همچنین کاهش چشمگیر حجم واردات در افغانستان، ایران همچنان سهم مناسبی را در بازار افغانستان دارد و در بسیاری از حوزه‌ها از جمله حوزه صنایع غذایی شاهد افزایش صادرات به افغانستان بوده‌ایم.

II بازار افغانستان محتاج چه نوع کالایی

در بازار افغانستان تجارت بر اساس «قول و حرف» انجام می‌شود. افغان‌ها باید این قول و حرف را از یک تاجر واقعی بشنوند. متأسفانه درصد محدودی از تجار ما در بازار افغانستان به قول و وعده خود وفا نمی‌کنند و در این بازار سنتی، عدم وفای به عهد باعث دل‌زدگی تاجر افغان می‌شود.

به افغانستان سفر کنید

مناطق امن و پرجمعیتی همچون کابل و هرات را هدف قرار دهید

ایران باید پیش از اینکه بازار افغانستان در اختیار دیگران قرار گیرد حضور مستحکم‌تری در این کشور داشته باشد. مثلاً افغانستان از نظر منابع طبیعی غنای بالایی داشته، گوشه گوشه این کشور معادن دست‌نخورده و بکر وجود دارد. همان‌طور که امروز آمریکایی‌ها و اروپایی‌ها در این بخش دست به سرمایه‌گذاری‌های کلان زده‌اند، فعالان اقتصادی ایرانی هم که زبان و فرهنگ مشترک با افغان‌ها دارند می‌توانند به این بازار ورود کنند. زیرا سود سرمایه‌گذاری در معادن افغانستان کمتر از سود صادرات به این کشور نخواهد بود. علاوه بر صادرات کالاهای ساختمانی همچون سیمان و گچ، مواد غذایی و پوشاک، کالاهای صنعتی از جمله لوازم خانگی هم می‌تواند در افغانستان حضور موفقی داشته باشند.

مشکلات موجود در مسیر تجارت با افغانستان اعم از موانع محدود گمرکی، در صورت حضور پر قدرت صادرکنندگان ایرانی کم رنگ هستند. این موانع البته ممکن است در تجارت ایران با هر کشور وجود داشته باشد که باید با تلاش و پشتکار به کمرنگ کردن آن‌ها همت گماشت. از دیگر سو، تهیه کالا و خدمات از ایران برای خود افغان‌ها نیز به صرفه‌تر است. زیرا کالاهای ایرانی هم به بازار این کشور نزدیک‌ترند و هم از لحاظ قیمت مناسب‌تر هستند. این فاکتورهای مثبت البته باید با چاشنی مرغوبیت کالا همراه باشد. اگر فعالان اقتصادی ایرانی به وعده‌های خود وفا کنند و کالاهای مرغوب به افغانستان صادر کنند، نتیجه بهتری خواهند گرفت. صدور خدمات فنی و مهندسی به افغانستان نقطه قابل اتکایی در صادرات دو کشور است. همچنان‌که در حال حاضر شرکت‌های ایرانی در زمینه توسعه راه‌های افغانستان حضور جدی دارند. با این حال رعایت حزم و احتیاط در تجارت، اصلی بديهی است. اگر تاجر ایرانی قصد حضور در بازار افغانستان را دارد باید مشکلات این بازار را نیز به خوبی شناسایی کند و علاوه بر سرمایه‌گذاری در رشته‌های سودده، مناطق امن و پرجمعیتی همچون کابل و هرات را هدف قرار دهد. اتاق بازرگانی مشترک ایران و افغانستان آمادگی ارائه همه نوع خدمات در جهت تقویت روابط تجاری دو کشور است. از جمله فراهم کردن زمینه سفر بازرگانان به پایتخت‌های دو کشور می‌تواند راهکاری مناسب برای توسعه صادرات ایران به افغانستان باشد که در دستور کار اتاق مشترک بازرگانی ایران و افغانستان قرار دارد.



■ **علاءالدین میرمحمدصادقی**
رییس اتاق مشترک بازرگانی
ایران و افغانستان

صادرات ایران به کشورهای همسایه از جمله عراق، افغانستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس، تجارتی مقرون به‌صرفه و در قیاس صادرات به کشورهای اروپایی، آمریکایی و کانادا سهل‌تر است. از این رو باید بر صادرات به کشورهای همسایه، علی‌الخصوص آنانی که دارای بیشترین مشترکات با ایران هستند، تمرکز کرد. در این میان افغانستان به دلیل فرهنگ، زبان و دین مشترک با ایران در جایگاه ممتازی قرار دارد و می‌توان آن را هدفی ویژه برای صادرات در نظر گرفت. فعالان اقتصادی کشورمان برای در اختیار گرفتن بازار افغانستان باید بردباری به خرج داده و زحمت بیشتری بکشند. در این راستا، سفر به افغانستان و ارزیابی بازار این کشور از نزدیک، به جای اکتفا به مکاتبه و ایمیل راهکاری قابل توصیه است. بازرگانان ایرانی باید روش کلاسیک تجارت‌خارجی یعنی حضور در بازار هدف و یافتن پاسخ دقیق به سوال «چه کسی، چه جنسی را در کدام منطقه می‌خواهد؟» را مدنظر قرار دهند و در سفر به افغانستان نیازهای بازار را شناسایی کنند. تجربه افزایش صادرات ژاپن به کشورهای حاشیه خلیج فارس در دهه ۸۰ میلادی در این خصوص باید نصب‌العین تجار ما باشد. در این سال‌ها هواپیمایی نبود که در این کشورها به زمین بنشینند و چند تاجر و یا بازاریاب ژاپنی در آن نباشد. ژاپنی‌ها با حضور مستمر در بازارهای هدف ضمن شناسایی نیازهای بازار به خلق بازارهای جدید نیز پرداختند و به مرور کار به جایی رسید که بیش از ۷۰ درصد این بازار را قبضه کردند.

درست است که در حال حاضر حجم تجارت میان ایران و افغانستان به ۲/۵ میلیارد دلار رسیده و تراز تجاری کاملاً به نفع ایران است اما کشش بازار افغانستان بیش از این مقدار بوده و بازرگانان و تولیدکنندگان ایرانی نباید به این عدد قانع باشند.

به غیر از صادرات کالا، سرمایه‌گذاری در افغانستان نیز پر سود است. افغانستان بعد از ۴۰ سال توقف، در حال برخاستن از زمین به کمک دنیا است. از این رو

کالاهای ایرانی پر طرفدار در بازار افغانستان عبارت‌اند از: «لوازم ساختمانی، آهن‌الات، میله‌گرد، فرش و موکت، مواد غذایی از جمله شیرینی و شکلات و کنسروجات» در خصوص سرمایه‌گذاری، با توجه به وضعیت سیاسی و امنیتی فعلی افغانستان و تا زمانی که ثبات سیاسی در این کشور دوباره مستقر نشود، توصیه‌ای برای سرمایه‌گذاری در کوتاه مدت در افغانستان نداریم.

■ **تجارت مرزی میان ایران و افغانستان به چه صورت است؟**

تجارت بندکاری و مرزی بین دو کشور چندین طرفداری ندارد. همان‌گونه که گفتیم بازرگانان افغان عمدتاً ترجیح می‌دهند کالا را از درب کارخانه تحویل بگیرند و با سیستم حمل و نقل خودشان به مقصد منتقل کنند. کامیون‌های ایرانی معمولاً تا لب مرز کالا را حمل می‌کنند و در بهترین حالت تا هرات این کار را انجام می‌دهند. از این رو با توجه به وضعیت موجود هر دو طرف ترجیح می‌دهند که حمل و نقل کالا توسط افغان‌ها و با تضمین ریسک‌های موجود از طرف آن‌ها انجام شود.

■ **بر آورد شما برای افزایش حجم صادرات به افغانستان در سال‌های آتی چیست؟**

اگر مسایل انتخابات افغانستان با خوبی و بدون ضربه زدن به امنیت افغانستان به پایان برسد و دولت باثباتی در کابل روی کار آید، می‌توان صادرات دو کشور را به حجم ۴ تا ۵ میلیارد دلار در سال افزایش داد.

■ **آیا نقشه راهی برای این افزایش حجم وجود دارد؟**

نقشه راه برای توسعه تجارت خارجی البته در سازمان توسعه تجارت تنظیم شده است، ما نیز به عنوان رایزن بازرگانی ایران در افغانستان اقداماتی را بر اساس این استراتژی تعیین شده در دستور کار قرار دادیم که تاکنون نیز جواب خوبی گرفته‌ایم. مثلاً از لحاظ فرهنگی به لحاظ اشتراکات فراوان دو کشور اقدامات زیادی انجام داده‌ایم. با تمام تاجر بزرگ افغان ارتباط برقرار کرده‌ایم. بازار تجارت سنتی در افغانستان به گونه‌ای است که اعتماد هم‌چنان بر اساس رابطه چهره‌به‌چهره و ارتباطات حضوری ایجاد می‌شود؛ ما برای ایجاد این اعتماد تلاش فراوانی کرده‌ایم. از دیگر سو آن‌جا که نمایشگاه‌های تجاری معدودی در افغانستان برگزار می‌شود ما به صورت ماهانه، یک یا دو گروه از بازرگانان افغان را برای بازدید از نمایشگاه‌های ایرانی به کشورمان می‌فرستیم. مثلاً در ماه آینده و در نمایشگاه صنعت ساختمان در ایران، ۴۰ نفر از تاجر بزرگ، خریداران و پیمانکاران عمده بخش ساختمان در افغانستان به دعوت سازمان توسعه تجارت به ایران خواهند آمد و امکان تعامل و تجارت میان بازرگانان دو کشور از این راه تسهیل خواهد شد.



اگر مسایل انتخابات افغانستان با خوبی و بدون ضربه زدن به امنیت افغانستان به پایان برسد و دولت باثباتی در کابل روی کار آید، می‌توان صادرات دو کشور را به حجم ۴ تا ۵ میلیارد دلار در سال افزایش داد.



شرکت روحانی در جشن نوروز در کابل

بیم‌ها و امیدهای بازار همسایه

در ضرورت ثبات قیمت و کیفیت در مبادلات بازرگانی با افغانستان



■ محمود سیادت
رئیس اتاق مشترک
بازرگانی ایران و
افغانستان در مشهد

است. این موضوع آسیب جدی به روابط تجاری
تجار افغانی با طرف ایرانی وارد کرده است. بنابراین
ثبات قیمتی و کیفیتی دو فاکتور مهم در روابط
اقتصادی دو کشور است. ایجاد تغییر در ظاهر کالا
به لحاظ بسته‌بندی و رنگ نیز می‌تواند به فروش
آن در بازار افغانستان لطمه وارد سازد. زیرا بسیاری
از مصرف‌کنندگان افغانی از سواد بالایی برخوردار
نیستند و کالا را از روی ظاهر آن قضاوت می‌کنند،
بنابراین تغییر ظاهری کالایی که جای پای خود را
در بازار افغانستان باز کرده، به صلاح نیست.

۳

تغییرات مداوم قوانین صادراتی، تغییر مداوم نرخ
ارز در چند سال گذشته و پایین نگاه داشتن مصنوعی
نرخ ارز توسط دولت و عدم ارائه خدمات مناسب از
سوی صندوق ضمانت صادرات و بانک‌های ایرانی،
مشکلات در حوزه حمل‌ونقل، بالا بودن نرخ ویزا و
خدمات کنسولی دو کشور، جدی نبودن حضور
شرکت‌های بزرگ و ملی، کمبود سرمایه‌گذاری در
واحدهای صنعتی و مشکلات متنوع در سیاست‌های
دولتی در افغانستان باعث کاهش صادرات ایران به
افغانستان شده است؛ اگرچه این کاهش صادرات به
دلیل دل‌نگرانی‌های ناشی از انتخابات اخیر افغانستان
نیز بوده اما به نظر می‌رسد که برای افزایش سهم
در بازار افغانستان باید درک مناسبی از شرایط
افغانستان به دست آوریم. نگاه کلی مسوولان دولتی
باید از اولویت‌های سیاسی و امنیتی به اولویت‌های
اقتصادی تغییر یابد. اگر بتوانیم سهم بالایی از بازار
افغانستان به دست بگیریم، قطعاً دغدغه‌های سیاسی
و امنیتی و اجتماعی ما در مورد افغانستان نیز
حل خواهد شد. متأسفانه امروز سهم افغانستان از
تجارت دو کشور بسیار اندک است و طرف ایرانی
باید با برداشتن موانع، امتیازاتی برای واردات کالا
از افغانستان - که در حوزه محصولات سنتی و
کشاورزی و دامی است - قابل شود. به این صورت
تجارت دو کشور به موقعیت برد-برد خواهد رسید و
دو طرف رضایت کافی خواهند داشت. سرمایه‌گذاری
در زیرساخت‌های صنعتی و پروژه‌های انتقال برق و
گاز از طریق حضور جدی در مناقصه‌های تجاری
افغانستان راهکار دیگری است که باید از سوی
شرکت‌های بزرگ و ملی ایرانی پیگیری شود.

مجموع این موارد نشان می‌دهد که با توجه به
نقش حساس افغانستان در سیاست خارجی ایران و
نقش مهمی که تقویت روابط تجاری دو کشور در این
میان می‌تواند ایفا کند، پر رنگ شدن نقش دولت در
توسعه تجارت دو طرفه بسیار موثر خواهد بود.

عمل شوند. مسئله مهم دیگر انتخاب شریک افغانی
در تجارت و سپردن بخش فروش در افغانستان به
طرف افغانی است. توصیه دیگر ما به تجار ایرانی
این است که قبل، بعد و در حین امضای قرارداد
تجاری با طرف افغانی از مشورت و راهنمایی اتاق
مشترک ایران و افغانستان استفاده کنند. همچنین
اگر ماده‌ای در قرارداد تجاری گنجانده شود که بر
اساس آن حل اختلاف میان طرفین به حکمیت اتاق
مشترک بازرگانی دو کشور سپرده شود، مناسب‌تر
خواهد بود. در حال حاضر اتاق ایران و افغانستان
در شهرهای تهران، مشهد، بیرجند و زاهدان فعال
است و کارشناسان ما آماده ارائه نظرات مشورتی
به بازرگانان هستند. گستره محدود فعالیت ما در
کشور افغانستان از دیگر مواردی است که باید به
همت بازرگانان و دولت کشورمان افزایش یابد. در
حال حاضر تجارت ما با افغانستان به غرب، شمال
و جنوب‌غربی این کشور محدود است. این در حالی
است که فرصت‌های جدی تجاری در بخش‌های
شرقی افغانستان وجود دارد و اتاق مشترک دو کشور
در حال مطالعه برای استفاده از این فرصت‌ها است.
انجام به موقع تعهدات و ارسال کالاهایی با کیفیت
و قیمت مناسب از دیگر موارد مهم در تجارت میان
دو کشور است. متأسفانه مواردی را شاهد هستیم
که در آن، تولیدکننده و یا بازرگان ایرانی در ادامه
همکاری با طرف افغانی از یک سو قیمت کالایش
را بالا برده و از سوی دیگر از مرغوبیت کالا کاسته

کالاهای برتر صادراتی ایران به افغانستان

مواد شیمیایی و سوختی

آهن‌آلات و میله‌گرد

موکت و فرش ماشینی

رب گوجه‌فرنگی

انواع نان و شیرینی‌جات

قیر و روغن ماشین

سیمان

اوره

میوه‌جات تازه

کاشی و سرامیک

کیسه‌پلی‌اتیلن

مواد شوینده

مرباجات، ژله و مارمالاد

کولرهای آبی

۱

فرصت‌های صادراتی ایران در بازار افغانستان
به طور کلی در دو دسته کالایی و خدماتی
تقسیم‌بندی می‌شوند. در حوزه صادرات کالا،
اکثریت قریب به اتفاق کالاهای مورد نیاز افغانستان
در ایران تولید می‌شود و از آن‌جا که عمده خریداران
کالا در بازار افغانستان از اقشار متوسط و ضعیف
هستند، فاکتور قیمت کالا در عین مرغوبیت آن
برای مردم افغانستان اهمیت بالایی دارد. امروزه در
افغانستان شاهد رقابت جدی میان کالاهای ایرانی
با انواع مشابه چینی، هندی، پاکستانی، ترک و
حتی در مواردی اروپایی و آمریکایی هستیم. این
رقابت در حوزه مواد غذایی، شیمیایی، ساختمانی
و نساجی جدی‌تر است و اگر قیمت و کیفیت
کالای ایرانی قابل رقابت با نمونه خارجی باشد،
افغان‌ها ترجیح می‌دهند به دلیل فرهنگ و زبان
و دین مشترک، از کالای ایرانی استفاده کنند.
در حوزه صادرات خدمات فنی‌ومهندسی باید به
وضعیت افغانستان در ۴۰ سال گذشته که شاهد
اشغال خارجی، جنگ‌های داخلی و ناامنی بوده،
توجه داشت. این وضعیت باعث شده تا افغانستان
فرصت پرورش مدیر و نیروی متخصص در حوزه
فنی‌ومهندسی را نداشته باشد. بنابراین فرصت‌های
جدی و سودآوری در حوزه بهره‌برداری از معادن
و زمین‌های کشاورزی و احداث کارخانجات صنعتی
برای بخش فنی‌ومهندسی کشورمان در افغانستان
وجود دارد. این موضوع وقتی اهمیت ویژه می‌یابد
که بدانیم اراده جامعه جهانی بر برقراری امنیت و
ثبات پایدار در افغانستان قرار گرفته است.

۲

تجارت با افغانستان در مقطع فعلی به صورت
سنتی و بر اساس اعتماد متقابل شکل می‌گیرد و
روش‌های متداول در دنیای امروز تجارت در این
کشور کم‌تر استفاده می‌شود. این موضوع برای
تاجران ایرانی هم فرصت است و هم تهدید. فرصت
از آن جهت که با توجه به مشکلات کشورمان در
زمینه تجارت خارجی به دلیل تحریم‌ها، تجارت
سنتی راه‌گشا است. اما اگر در انتخاب طرف تجاری
در افغانستان اشتباه کنیم و با مطالعات کافی برای
تجارت انجام ندهیم، آسیب‌هایی برای ما وجود
خواهد داشت. از این رو توصیه ما به بازرگانان ایرانی،
حضور در هیئت‌های معتبر تجاری و شرکت در
نمایشگاه‌های تجاری است. همچنین تاجران ایرانی
باید از طریق اعزام بازاریاب و بررسی شرایط بازار وارد

همه آنچه درباره افغانستان باید بدانید

بسیار گزاف دارد. از جمله این هزینه‌ها خرید قطعات یدکی، اعزام کارشناس، هزینه رفت و آمد و هزینه مترجم است. به عنوان مثال یک مترجم محلی تحصیل کرده و مسلط به زبان انگلیسی ماهانه حدود ۱۰۰۰ دلار هزینه دارد. به همین دلیل افغانستان ترجیح می‌دهند که بسیاری از این کالاها و خدمات را با قیمت ارزان تر (هر چند با فناوری نه چندان پیشرفته) از کشورهای ایران و پاکستان دریافت کنند.

بازار کشاورزی در افغانستان: افغانستان کشوری است با توانایی تبدیل شدن به قطب اصلی کشاورزی در منطقه که شرایط آب‌وهوایی مناسب جهت کشاورزی و باغبانی محصولات از قبیل کشمش، پسته، بادام و انار را دارد. این کشور دارای یک میلیون کشاورز و دو هزار عمده‌فروش است که محصولات آن‌ها به ۵ بازار واقع در کابل، مزارشریف، قندهار، هرات و جلال‌آباد حمل می‌شود. این بخش از صنعت برای سرمایه‌گذاران فرصت‌های مناسبی در بخش صنایع مدرن غذایی شامل پاک کردن، دسته‌بندی، درجه‌بندی و همچنین دسته‌بندی گیاهان و کنترل کیفیت دارد.

افغانیگی است. پول‌های کاغذی آن ۱۰-۲۰-۵۰-۱۰۰-۵۰۰-۱۰۰۰ افغانیگی است. قیمت یک دلار حدوداً ۴۶-۵۲ افغانی از سال ۲۰۰۶-۲۰۱۲ در نوسان بوده است.

اختلاف ساعت با ایران: ۱+ ساعت (در ۶ ماهه اول اختلاف ساعت ندارد)

افغانستان بیش از ۹۵ درصد نیازهایش را از خارج تأمین می‌کند، خصوصاً از همسایگان. به مانند بسیاری از کشورهای دیگر، افغانستان با کمبود آب و برق مواجه است. این کشور به دلیل ارزانی، ترجیح می‌دهند کالای چینی خریداری کنند. محصولات ساخت پاکستان، ایران و ترکیه (در بخش پوشاک) نیز در بازار این کشور حضور جدی دارند.

به تصدیق مشاورین غربی دستگاه‌ها و تجهیزات غربی که با فناوری پیشرفته ساخته می‌شوند، به علت گرانی و نگهداری سخت و پرهزینه در افغانستان با فروش خوبی مواجه نخواهند شد. از دیگر سو خدمات پس از فروش این تجهیزات، هزینه‌ای

افغانستان یکی از پر ظرفیت‌ترین شرکای تجاری ایران است. بازار افغانستان به دلیل ضرورت‌ها، اهمیت استراتژیک و نزدیکی به بعضی از بزرگ‌ترین و رو به رشدترین بازارهای جهانی مانند هند، چین و پاکستان، به سرعت در حال گسترش است. این کشور از نظر استراتژیک بین جمهوری‌های غنی از انرژی آسیای مرکزی و بنادر مهم آسیای جنوبی که جاده کلیدی انتقال بازارهای نفت گاز آسیای مرکزی به بازارهای جنوب آسیا هستند، واقع شده است. به همین دلیل و با در نظر گرفتن اشتراکات فراوان میان ایران و افغانستان، فعالان اقتصادی و مسئولان بخش خصوصی و دولتی جمهوری اسلامی در صدد هستند تا سطح روابط استراتژیک و تجاری جمهوری اسلامی ایران را با این کشور افزایش دهند. اطلاعاتی که در ادامه می‌آید در جهت آگاهی بخشی به فعالان اقتصادی ایرانی که قصد ورود به این بازار را دارند، تهیه شده است.

واحد پول: واحد پولی افغانستان افغانی (AFA) بوده و یک افغانی به صد پول تقسیم شده است. پول‌های فلزی این کشور یک افغانیگی، دو افغانیگی، پنج



فرصت‌های میان مدت
سیستم‌های برقی الکترونیکی
ماشین‌آلات مخازن نفت و گاز و خدمات اکتشاف و تولید
طرح‌های آبیاری و فناوری
ماشین‌آلات صنایع غذایی و دستگاه‌های بسته‌بندی خشکبار
فروگاه و تجهیزات فرودگاهی

فرصت‌های کوتاه‌مدت در بازار افغانستان
خدمات کشاورزی، ساختمانی و مهندسی
مصالح ساختمانی
رایانه، نرم‌افزارهای منطبق با زبان فارسی دری و پشتو
تجهیزات و خدمات مخابراتی
ژنراتورهای مولد برق
خدمات آموزشی و تربیتی
انواع کالاهای مصرفی
کامیون، تریلر، اتوبوس، گریدر، بلدوزر، دامپر، مخلوطکن
تجهیزات امنیتی و حفاظتی
لوازم و مبلمان اداری
خدمات ترجمه شامل ترجمه هم‌زمان و تجهیزات لازم

برخی از شاخص‌های اقتصادی افغانستان در سال ۱۳۹۱	
واردات	۶/۳۹ میلیارد دلار
صادرات	۳۷۶ میلیون دلار
نیروی بیکار	۵ میلیون نفر
نرخ رشد اقتصادی	۱۲ درصد
نرخ بیکاری	۳۵ درصد
درآمد سرانه ملی	۵۶۰ دلار
برابری با ریال	۱ افغانی = ۶۶۰ ریال

برخی مشکلات صادرات و سرمایه‌گذاری ایران در افغانستان
کمبود راه‌های مواصلاتی
ورود کالاهای قاچاق و چند گانه بودن کانال‌های ورود
عدم تردد کامیون‌های دو کشور، در کشور مقابل

مزیت کالاهای ایرانی
موقعیت ممتاز کالاهای ایرانی نزد طیف وسیع مهاجران برگشتی
بسته‌بندی مناسب، رعایت موازین بهداشتی
مطلوبیت نزد دانشمندان و فکندگان افغانی

ضعف کالاهای ایرانی در افغانستان
کمبود تبلیغات و عدم بکارگیری فنون بازاریابی
قیمت بالا در مقایسه با رقیب
عدم توزیع به موقع (عدم توجه به تغییرات فصلی)

کشورهای صادرکننده کالا به افغانستان و موارد صادراتی آن‌ها	
پاکستان	احشام، شیر خشک، برنج، آرد گندم، سوخت، منسوجات، کود، پلاستیک، مصالح ساختمانی، ماشین‌آلات صنعتی و تولیدی، باتری ماشین، شیر خشک، روغن نباتی، چای سیاه و سبز، شکر، سیگار، ادویه، ماشین‌آلات، ژنراتور، تلویزیون، ماشین سواری و کامیون، خدمات فنی و مهندسی
روسیه	آهن‌آلات، چوب و الوار، ماشین‌آلات، مابون، شکر، سوخت، خودرو کامیون و خودرو سواری
کره جنوبی	انواع لوازم الکترونیک و لوازم خانگی، منسوجات، سیگار
هند	تخم مرغ، چای سیاه و سبز، شکر، انواع ادویه، تایلر و تیوپ، منسوجات، آهن‌آلات، وسایل برقی، لوازم یدکی ماشین.
آلمان	خودروسواری، لوازم یدکی ماشین، تایلر و تیوپ، مابون، موبایل، سیگار، مشروبات غیر الکلی، وسایل برقی
ترکیه	وسایل برقی، ماشین‌آلات، ژنراتور برقی، مواد غذایی، مابون، مشروبات غیر الکلی
امارات متحده عربی	تایلر و تیوپ، موبایل، سیم‌کارت و کارت اعتباری، وسایل برقی (تلویزیون و کامپیوتر)، ظرف شیشه‌ای، روغن نباتی، شکر
آمریکا	گوسفند، مرغ، خودرو سواری، آرد گندم، روغن نباتی، ماشین‌آلات، سیگار

عصر جدید در تجارت ایران و ترکیه

پاسخ هیمت گیریش رایزن بازرگانی جمهوری ترکیه در ایران به سوالات آینده‌نگر

بدون شک سفر آقای روحانی به ترکیه و پیام‌های مقامات دو کشور در طول این سفر، مشوق گسترش تجارت موجود دوطرفه بازرگانان دو کشور بوده و تاثیر مثبتی در تجارت دو کشور خواهد گذاشت.

❏ کدام دسته از کالاها و خدمات ایرانی برای بازار ترکیه مناسب هستند؟ به عبارت دیگر نیاز بازار ترکیه به کدام دسته کالاها و خدمات ایرانی است؟

کشور ایران یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین اقتصادهای خاورمیانه و جغرافیایی که در آن قرار داریم است. ایران صاحب انرژی و منابع طبیعی زیرزمینی است که از نظر اقتصادی اهمیت بالایی دارد. کشور ترکیه نیز قسمت اعظم نیازهای انرژی خود را از ایران تهیه می‌کند. به غیر از انرژی، کشور ترکیه بازار مهمی از نظر محصولات پتروشیمی، معدنی و بعضی محصولات کشاورزی برای ایران است. در همین چارچوب، پتانسیل و زمینه‌های همکاری فراوانی هم در تجارت کالا و هم در خدمات بازرگانی برای بازرگانان دو کشور وجود دارد.

❏ مهم‌ترین مشکل در راه گسترش روابط تجاری دو کشور همسایه چیست و چگونه می‌توان در جهت حل آن کوشید؟

می‌توان گفت تحریم‌هایی که به ناحق بر علیه ایران اعمال شده، بدون شک به‌طور غیرمستقیم بر روابط تجاری دو کشور تاثیر نهاده است. اما کشور ترکیه حتی در دوره‌ای که تحریم‌ها به صورت سنگین اعمال می‌شد نیز کشور ایران را تنها نگذاشت و همان‌طور که دوستی و برادری خود را در دیگر زمینه‌ها نشان داد در زمینه تجارت نیز به وظیفه خود عمل کرد. با نگاه به مذاکرات بین‌المللی ایران، می‌توان گفت که نتیجه مثبت این مذاکرات می‌تواند نقش بسیار مهمی را در زمینه بانکی ایجاد نماید. جدا از این، پیشرفت و تسهیل امور گمرکی، ایجاد و بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقلی و متنوع سازی آن نیز می‌تواند تاثیر مثبتی را بر تجارت دو کشور ایجاد کند. به‌طور خلاصه، امیدواری فراوانی نسبت به روابط تجاری میان دو کشور ترکیه و ایران در آینده انتظار می‌رود و امروز، آینده برای بازرگانان دو کشور نسبت به گذشته درخشان‌تر است. کشور دوست، برادر و مسلمان ایران همان‌طور که در گذشته برای بازرگانان ترکیه دارای اهمیت بوده از این به بعد نیز از اهمیت بسیار بالایی برخوردار خواهد بود.



داد. بر اساس این قرارداد هر دو کشور متعهد شده‌اند برای توسعه و بهبود امکاناتی که در زمینه تجارت برای طرف مقابل در نظر گرفته‌اند نیز تلاش کنند.

❏ سفر اخیر رییس جمهور ایران آقای دکتر روحانی به ترکیه چه تاثیری بر وضعیت تجارت میان ایران و ترکیه دارد؟

ریاست جمهوری اسلامی ایران آقای روحانی خردادماه گذشته به‌همراه هیئت بزرگی متشکل از وزرا و بازرگانان ایرانی بازدید از ترکیه به‌عمل آورد. در طول بازدید ایشان از ترکیه، شورای بازرگانی در سطح عالی میان مقامات دو کشور برگزار شد. رئیس جمهور ترکیه آقای عبدالله گل و رییس جمهور اسلامی ایران آقای روحانی نیز در بیانیه مشترک مطبوعاتی که صادر کردند، عبارت «علامت عصری جدید» را برای روابط دو کشور به‌کار بردند. در همایش تجاری ایران و ترکیه که با حضور روسای جمهوری دو کشور در محل اتحادیه اتاق‌ها و بورس‌های ترکیه برگزار شد، تعداد زیادی از بازرگانان شرکت کردند.

از جمله اهداف رفت و آمد میان مقامات ارشد ایران و ترکیه در نیم‌سال گذشته گسترش روابط تجاری میان دو کشور تا حد دو برابر وضع موجود بوده است. آینده‌نگر در شماره گذشته صفحاتی را به روابط تجاری ایران و ترکیه اختصاص داده بود. رایزن بازرگانی جمهوری ترکیه در تهران آقای هیمت‌گیریش در پاسخ به سوالات آینده‌نگر به بررسی وضعیت تجاری دو کشور پرداخته است. این گفتگوی کتبی که به لطف سفارت جمهوری ترکیه در تهران انجام شده، در تکمیل پرونده شماره گذشته آینده‌نگر منتشر می‌شود.

❏ وضعیت تجاری میان ایران و ترکیه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ چه راه‌هایی برای افزایش حجم مبادلات تجاری دو کشور وجود دارد؟

مناسبات تجاری ایران و ترکیه هر سال به‌طور فزاینده‌قوی‌تر شده و در حال افزایش است. همسایگی، مسلمان بودن، دوستی و برادری دو کشور ایران و ترکیه، دارا بودن ساختار اقتصادی کامل‌کننده اقتصاد دیگری، داشتن روابط صمیمانه و گرم‌فی‌مابین، ارتباطات تاریخی، مشترکات فرهنگی، همه و همه عوامل موجود و مثبت در افزایش حجم تجارت دو کشور مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. رهبران سیاسی هر دو کشور، نیل به حجم تجاری ۳۰ میلیارد دلار تا آخر سال ۲۰۱۵ میلادی را مد نظر قرار داده‌اند. هدف مذکور در مرحله گسترش مناسبات تجاری دو کشور از منظر بازنمایی مثبت سیاسی موجود در دو کشور نیز از اهمیت به‌سزایی برخوردار است. در این چارچوب، در جریان سفری که آقای رجب طیب اردوغان نخست‌وزیر

جمهوری ترکیه در تاریخ ژانویه ۲۰۱۴ (بهمن ۱۳۹۲) به تهران داشت، قرارداد تجارت ترجیحی که مذاکرات آن مدت ۱۰ سال بود بین ایران و ترکیه در جریان بود در حضور روسای دولت هر دو کشور توسط وزیر اقتصاد جمهوری ترکیه، آقای نیهات‌زیکیچی و وزیر صنعت و معدن و تجارت جمهوری اسلامی ایران، آقای محمدرضا نعمت‌زاده به امضا رسید. قرارداد تجارت ترجیحی ایران و ترکیه اولین قراردادی است که ترکیه در خارج از توافقنامه‌های تجارت آزاد در جهت افزایش تجارت منعقد می‌کند. این قرارداد پایه همکاری‌های اقتصادی رو به افزایش دوره جدید را شکل خواهد



به غیر از انرژی، کشور ترکیه بازار مهمی از نظر محصولات پتروشیمی، معدنی و بعضی محصولات کشاورزی برای ایران است. در همین چارچوب، پتانسیل و زمینه‌های همکاری فراوانی هم در تجارت کالا و هم در خدمات بازرگانی دو کشور وجود دارد.

سرمايه‌گذاري و سرگرداني‌هاي پيش‌رو

رشد اقتصادی بیست کشور

به گزارش موسسه بیزینس مانیاتور:

بحران داعش و نبرد غزه تأثیری منفی بر اقتصاد منطقه گذاشته‌اند؟



انگلستان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۰,۷ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۲۵۱۱ میلیارد دلار (براساس برابری قدرت خرید ۲۲۹۳ میلیارد دلار)
تورم: ۲,۹ درصد

جمعیت: ۶۳,۱ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۳۹۷۷۰ دلار (براساس برابری قدرت خرید ۳۶۳۱۰ دلار)

سیاست‌های اقتصادی بریتانیا هدف‌گذاری شده‌اند تا در بلندمدت اقتصاد کشور را از مصرف‌کننده‌های که به بدهی‌ها می‌افزاید به اقتصادی صادرات محور سوق دهند اما در کوتاه‌مدت باید انتظار رشد کم‌تر، ریاضت اقتصادی و جمعیت خشمگین را داشت.

فرانسه



رشد تولید ناخالص داخلی: ۰ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۲۷۳۲ میلیارد دلار (براساس برابری قدرت خرید ۲۳۰۵ میلیارد دلار)
تورم: ۱,۷ درصد

جمعیت: ۶۳,۶۱ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۴۲۹۳۰ دلار (براساس برابری قدرت خرید ۳۶۲۲۰ دلار)

در حالی که رهبران فرانسه هم‌چنان برای نجات یورو تلاش خواهند کرد، بعید به نظر می‌رسد که رشدی در اقتصاد فرانسه مشاهده شود.

آلمان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۰ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۳۴۸۸ میلیارد دلار (براساس برابری قدرت خرید ۳۱۵۹ میلیارد دلار)
تورم: ۱,۸ درصد

جمعیت: ۸۱,۷ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۴۳۷۴۰ دلار (براساس برابری قدرت خرید ۴۰۲۸۰ دلار)

مالیات‌دهندگان آلمانی تمایلی به پرداخت کمک به کشورهای بحران‌زده اروپای جنوبی ندارند. همچنین سال ۲۰۱۴ برای آنگلا مرکل، صدر اعظم آلمان، و دولت ائتلافی او اهمیت زیادی دارد. حتی اگر یورو هم حفظ شود اما ریاضت اقتصادی در شرکای تجاری آلمان به اقتصاد این کشور ضربه وارد خواهد کرد.

ایتالیا



رشد تولید ناخالص داخلی: ۰,۲ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۲۲۰۱ میلیارد دلار (براساس برابری قدرت خرید ۱۹۹۴ میلیارد دلار)
تورم: ۱,۸ درصد

جمعیت: ۶۱ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۳۶۱۰۰ دلار (براساس برابری قدرت خرید ۳۶۱۰۰ دلار)

موسسه بیزینس مانیاتور در آخرین بررسی وضعیت اقتصادی کشورهای اروپایی تاکید کرده است که کشورهای آسیایی و منطقه خاورمیانه به دلیل ناامنی‌های رخ داده وضعیت مطلوبی برای سرمايه‌گذاري ندارند. در ادامه خلاصه‌ای از گزارش این موسسه را در مورد رشد تولید ناخالص داخلی و پیش‌بینی روند اقتصادی برخی کشورها در پایان شش‌ماهه دوم سال ۲۰۱۴ از نظر می‌گذرانید.

خرید ۳۲۷۰۰

ایتالیا انتظار دارد افزایش انضباط مالی شاید از کسری بودجه این کشور بکاهد اما رشد منفی برای اقتصاد ایتالیا در سال جاری همچنان وجود خواهد داشت.

یونان



رشد تولید ناخالص

داخلی: منفی ۳,۵ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۲۰۰ میلیارد دلار (براساس برابری قدرت خرید ۲۹۲ میلیارد دلار)
تورم: ۱ درصد

جمعیت: ۱۱,۳ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۱۷۷۱۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۲۵۸۲۰ دلار)

رهبران کشورهای اروپایی تصمیم دارند تا یورو را حفظ کنند و به همین خاطر به هر قیمتی که شده تلاش می‌کنند تا وضعیت بدهی‌های دولتی یونان را سامان بخشند.

روسیه



رشد تولید ناخالص داخلی: ۳,۷ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۱۹۲۶ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۲۵۰۵ میلیارد دلار)
تورم: ۶,۷ درصد

جمعیت: ۱۴۱,۲ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۱۳۶۵۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۷۷۵۰ دلار)

روسیه با توجه به وضعیتی که برای آن کشور پیش آمده احتمالاً با بحران‌هایی در آینده مواجه می‌شود ولی به نظر می‌رسد که این وضعیت تا دوام چندانی نداشته باشد و روسیه بتواند از این وضعیت خارج شود.

اسپانیا



رشد تولید ناخالص داخلی: ۰,۳ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۱۵۳۷ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۴۸۹ میلیارد دلار)
تورم: ۱,۸ درصد

جمعیت: ۴۶,۳ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۳۳۱۸۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۳۲۱۴۰ دلار)

پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد اقتصاد اسپانیا به‌زودی به دوران رشد باز می‌گردد.

ترکیه



رشد تولید ناخالص داخلی: ۳,۵ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۷۲۹ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۱۲۱ میلیارد دلار)
تورم: ۶,۶ درصد

جمعیت: ۷۴,۷ میلیون نفر

درآمد سرانه: ۹۷۶۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۵۰۰۰ دلار)

در حال حاضر اصلی‌ترین چالش پیش‌روی ترکیه، بحران‌های سیاسی و اجتماعی است. با این وجود صنعت توریسم ترکیه با قدرت به پیش می‌رود.

افغانستان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۷,۲ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۱۹ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۳۲ میلیارد دلار)
تورم: ۳,۲ درصد

جمعیت: ۳۲ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۵۹۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۰۲۰ دلار)

انتخابات این کشور امیدها را به آینده زنده نگاه داشته است. با این وجود انتظار رشد قابل توجهی برای آینده اقتصادی افغانستان وجود ندارد.

امارات متحده عربی



رشد تولید ناخالص داخلی: ۴,۳ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۴۱۹ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۴۲۷ میلیارد دلار)
تورم: ۲,۱ درصد

جمعیت: ۷,۵ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۵۵۵۲۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۵۶۵۵۰ دلار)

امارات طی سال‌های گذشته از فرصت وضعیت نامطلوب تجاری ایران استفاده بسیاری برده است. با این حال بازگشت ایران به عرصه تجارت خارجی می‌تواند برای امارات نامطلوب باشد ولی در حال حاضر به نظر می‌رسد امارات نگرانی از این جهت نداشته باشد چراکه فاصله میان اقتصاد ایران و امارات به شدت افزایش یافته است.

عراق



رشد تولید ناخالص داخلی: ۱۰,۹ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۱۱۲ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۵۹ میلیارد دلار)
تورم: ۶,۱ درصد

جمعیت: ۳۲,۸ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۳۴۱۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۴۸۵۰ دلار)

بزرگترین نگرانی پیش‌روی اقتصاد عراق جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی بود ولی در حال حاضر حداقل مشخص شده تا رفع بحران‌های امنیتی در این کشور خبری از سرمایه‌گذاران خارجی نباشد. حضور داعش در عراق موضوع سرمایه‌گذاری خارجی را منتفی کرده است.

عربستان



رشد تولید ناخالص داخلی:

۵,۳ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۵۸۴ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۷۲۶ میلیارد دلار)
تورم: ۴,۳ درصد

جمعیت: ۲۸,۹ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۲۰۲۲۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۲۵۱۳۰ دلار)

عربستان با اتکاء به تولید نفت بیشتر همچنان اقتصاد پیش‌روی منطقه باقی مانده است. پیش‌بینی‌ها نیز نشان می‌دهد عربستان با اتکاء به توریسم و درآمدهای نفتی همچنان می‌تواند وضعیت مطلوب خود را حفظ کند.

لبنان



رشد تولید ناخالص داخلی:

۳,۶ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۴۷ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۶۲ میلیارد دلار)
تورم: ۳,۳ درصد

جمعیت: ۴,۳ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۱۰۸۸۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۴۳۷۰ دلار)

بحران‌های منطقه غزه حداقل موضوع رشد اقتصادی لبنان را تا مدتی منتفی کرده است.

ازبکستان



رشد تولید ناخالص داخلی:

۷ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۵۲ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۰۶ میلیارد دلار)
تورم: ۱۴ درصد

جمعیت: ۲۹,۷ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۱۷۶۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۳۵۵۰ دلار)

نگرانی بابت سلامتی رئیس‌جمهور به همراه نامشخص بودن وضعیت جانشینی وی اصلی‌ترین تهدید برای ثبات سیاسی ازبکستان به حساب می‌آید. فروش مواد خام مانند طلا، کتان و گاز به رشد اقتصاد این کشور در سال آینده کمک خواهد کرد البته باید توجه کرد که دولت ازبکستان معمولاً در اعلام میزان رشد اقتصادی خود اغراق می‌کند.

پاکستان



رشد تولید ناخالص داخلی:

۴,۳ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۲۵۴ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۵۱۴ میلیارد دلار)
تورم: ۱۰ درصد

جمعیت: ۱۹۳,۱ میلیون نفر

درآمد سرانه: ۱۳۱۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۲۶۶۰ دلار)
وضعیت پاکستان تمامی سال‌های گذشته تحول عمده‌ای را تجربه نکرده است. این کشور فعلا در لیست سرمایه‌گذاری‌های بین‌المللی قرار ندارد.



کره جنوبی

رشد تولید ناخالص داخلی:
۳,۷ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۱۲۴۵ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۵۸۲ میلیارد دلار)
تورم: ۲,۹ درصد

جمعیت: ۴۹,۸ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۲۵,۰۰۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۳۱۷۷۰ دلار)

رشد اقتصادی کره جنوبی همچنان در منطقه پیش‌تاز است. کره جنوبی با وجود حضور در منطقه‌ای که چین نیز در آن حضور دارد، راه خود را برای آینده اقتصادش یافته و بر همین اساس وضعیت این کشور تحت تاثیر تحولات منطقه‌ای به بحرانی نمی‌رسد.



چین

رشد تولید ناخالص داخلی:
۸,۲ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۸۱۳۰ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۲۳۲۷ میلیارد دلار)

تورم: ۳,۸ درصد
جمعیت: ۱۳۲۸ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۶۱۲۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۹۲۸۰ دلار)
در چین اتفاقاتی مانند افزایش بیکاری می‌توانند به ناآرامی‌های اجتماعی منجر شوند اما بعید است که در سال آینده شاهد جنبشی متحد و ضددولتی در چین باشیم. چین همچنان پیش‌تاز است.



هند

رشد تولید ناخالص داخلی:
۷,۸ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۲۳۶۷ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۵۰۸۳ میلیارد دلار)
تورم: ۷,۷ درصد

جمعیت: ۱۲۲ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۱۹۴۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۴۱۷۰ دلار)

رشد هند بیشتر مبتنی بر افزایش مصرف داخلی و تقاضای خارجی برای خدمات هندی خواهد بود. گزارش‌ها هم نشان می‌دهد میزان مصرف در این کشور رو به افزایش است.



آمریکا

رشد تولید ناخالص داخلی:
۱,۳ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۱۵۶۰۴ میلیارد دلار

(بر اساس برابری قدرت خرید ۱۵۶۰۴ میلیارد دلار)
تورم: ۲,۱ درصد
جمعیت: ۳۱۶,۳ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۴۹۳۴۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۴۹۳۴۰ دلار)

نرخ بیکاری بالا که در ۳۰ سال اخیر بی‌سابقه است، مهم‌ترین چالش باراک اوباما برای ماندگار شدن در کاخ سفید به حساب می‌آید. گزارش‌های اخیر نیز نشان می‌دهد که وضعیت بیکاری در آمریکا قدری بهبود یافته است.



کوبا

رشد تولید ناخالص داخلی:
۲,۴ درصد

تولید ناخالص داخلی: ۶۳ میلیارد دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۲۴ میلیارد دلار)
تورم: ۵,۷ درصد

جمعیت: ۱۱,۲ میلیون نفر
درآمد سرانه: ۵۵۸۰ دلار (بر اساس برابری قدرت خرید ۱۱۰۶۰ دلار)

مکانیزم بازار و بخش خصوصی در حال یافتن نقش بیشتری در اقتصاد این کشور کمونیست هستند. دولت کوبا قصد دارد که یک میلیون از کارمندان بخش دولتی این کشور را به بخش خصوصی منتقل کند، رخدادی که در صورت وقوع منافع بسیاری برای اقتصاد کوبا به همراه خواهد داشت، البته بعید است که چنین رخدادی به‌زودی رخ دهد.



قاره آفریقا با وجود تحمل شکست‌های اقتصادی بسیار، امروزه توانسته از نظر اقتصادی با کشورهای روسیه رقابت کند. براساس این گزارش، منابع طبیعی به مخارج دولتی به تنهایی یک سوم از تولید ناخالص داخلی این قاره را تشکیل می‌دهند

رشد‌های بالا در میان کمتر رشد یافته‌ها

بهترین اقتصادهای در حال توسعه سال ۲۰۱۴: مغولستان، سیرالئون و ترکمنستان

پیش‌بینی کرده‌اند:

مغولستان



مغولستان یکی از کشورهای است که پیش‌بینی می‌شود در سال جاری میلادی، رشد مناسبی را تجربه کند. این کشور در دهه گذشته توانسته است، سریع‌ترین نرخ رشد اقتصادی در میان کشورهای در حال توسعه را به نام خود کند. صنعت معدن توانسته یک سوم از اقتصاد این کشور را تشکیل دهد که با چشم‌انداز روشن استخراج معادن مغولستان در سال‌های آینده و سرمایه‌گذاری چین، پیش‌بینی می‌شود که این کشور شاهد رشد ۱۵,۳ درصدی در سال ۲۰۱۴ باشد.

سیرالئون



سیرالئون یکی از کشورهای کم‌تر توسعه‌یافته جهان محسوب می‌شود که رشد اقتصادی خوبی را در سال‌های اخیر تجربه کرده و پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال ۲۰۱۴ بتواند به رشد تولید ناخالص داخلی ۱۱,۲ درصدی برسد. سیرالئون به دلیل منابع معدنی غنی و بخش کشاورزی فعال خود، توانسته سوددهی

به گزارش موسسه جهانی مک‌کینزی، در میان کشورهای در حال توسعه پیش‌بینی می‌شود که کشورهای آفریقایی و آسیایی در سال‌های آینده رشد اقتصادی بسیار سریعی را تجربه کنند. اقتصاددان‌ها، متوسط رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای آفریقایی را با ۰,۴ درصد رشد، برابر با ۶ درصد در پایان سال ۲۰۱۴ پیش‌بینی می‌کنند. این رشد به دلیل در اختیار داشتن منابع طبیعی بکر و سپری کردن دوران نقاهت پس از دوران سختی و تحول اقتصادی، برای این کشورها پیش‌بینی شده است. این قاره با وجود تحمل شکست‌های اقتصادی بسیار، امروزه توانسته از نظر اقتصادی با کشورهای نظیر برزیل و روسیه رقابت کند. براساس این گزارش، منابع طبیعی و مخارج دولتی به تنهایی یک سوم از تولید ناخالص داخلی این قاره را تشکیل می‌دهند و بقیه این رقم نیز از صنایعی مانند عمده‌فروشی، کشاورزی و ارتباطات تامین می‌شود. کشورهای زیاد دیگری نیز در این قاره و قاره‌های دیگر وجود دارند که اقتصاددان‌ها برای آن‌ها رشد اقتصادی خوبی، در سال ۲۰۱۴

اقتصادی خوبی داشته‌باشد. این کشور به دلیل معادن تیتانیوم، طلا، الماس و مواد معدنی دیگر در سطح جهانی شناخته شده است، اما متأسفانه قاچاق موارد ذکر شده، باعث شده تا این کشور نتواند رشد اقتصادی بهتری را تجربه کند و تنها بخش کوچکی از الماس‌های این کشور از راه قانونی صادر می‌شوند.

ترکمنستان



اقتصاددان‌ها با پیش‌بینی رشد ۹,۲ درصدی ترکمنستان در سال آینده، این کشور را به رتبه سوم رشد اقتصادی در میان کشورها در حال توسعه تبدیل کرده‌اند. این کشور توانسته رتبه چهارم جهان را در ذخایر گاز به دست آورد و به دلیل ذخایر عظیم نفت و گاز و بخش کشاورزی پیشرفته خود، آینده روشن اقتصادی را برای خود رقم بزند. افزایش سرمایه‌گذاری خارجی به‌منظور دستیابی به ذخایر نفت و گاز این کشور، با افزایش قیمت این محصولات، توانسته رشد سریعی را در ترکمنستان ایجاد کند. با وجود طرح خط لوله جدید نیز، آینده اقتصاد این کشور بسیار روشن پیش‌بینی می‌شود.

شوک‌های جبران‌ناپذیر

تحلیلی متفاوت درباره آینده بازارهای نوظهور



دنی رودریک

اقتصاددان ترک‌تبار در انستیتوی تحقیقات پیشرفته پریستون



برزیل و دیگر بازارها دیگر «پنج‌شکننده» نیستند

آخرین تحلیل‌ها از بازارهای نوظهور



استیو راتون

تحلیل‌گر
آسوشیتدپرس

هواداران فوتبال اخیراً تمام توجه‌شان به برزیل و جام جهانی‌ای بود که در آن برگزار شد، اما سرمایه‌گذاران از ماه‌ها پیش از آغاز این رویداد بزرگ ورزشی دل‌مشغول بازار سهام این کشور بوده‌اند. برزیل تنها هم نیست. از سائوپائولو تا بمبئی، سرمایه‌گذاران، ایمان از دست‌رفته خود را به بازارهای نوظهور باز می‌یابند. این موضوع تحول بزرگی نسبت به سال ۲۰۱۳ است، سالی که شاهد ته‌کشیدن سرمایه‌گذاری‌های خارجی در این کشورها بود. دلیل آن هم نگرانی‌هایی بود که سرمایه‌گذاران از افت سرعت رشد اقتصادی این کشورها داشتند. این نگرانی‌ها آن قدر بالا گرفته بود که تحلیل‌گران بنیاد سرمایه‌گذاری و تحقیقات سرمایه‌بانک مورگان استنلی، پنج بازار در حال توسعه بزرگ، یعنی برزیل، آفریقای جنوبی، هند، اندونزی و ترکیه، را «پنج‌شکننده» نام نهادند.

اما حالا چشم‌انداز اقتصادی این کشورها در نظر سرمایه‌گذاران جذاب‌تر شده است. برخی از آن‌ها گام‌هایی در جهت تقویت اقتصادشان برداشته‌اند. کشورهای دیگر هم شاهد تغییراتی در سیاست‌های‌شان بوده‌اند، تا اعتماد از دست‌رفته سرمایه‌گذاران را احیاء کنند. این کشورها سخت تلاش کرده‌اند تا از شکنندگی و آسیب‌پذیری خود بکاهند. و توانسته‌اند به خود کمک کنند. اقتصادهای «پنج‌شکننده» نرخ‌های بهره را بالا بردند تا نقدینگی سرمایه‌گذاران را به کشورهای‌شان بازگردانند. برای مثال، هند، نرخ بهره خود را از ۷٫۲۵ درصد در ماه سپتامبر به ۸ درصد در ماه مارس رساند؛ برزیل هم نرخ بهره خود را از ۷٫۵ درصد در ماه می سال گذشته به نرخ کنونی ۱۱ درصد رساند.

نرخ‌های بهره بالا برای سرمایه‌گذاران امریکایی، که بانک مرکزی‌اش نرخ بهره وام‌های خود را بیش از پنج سال است نزدیک به صفر نگه داشته و عایدی اوراق قرضه اندک است، بسیار وسوسه‌کننده و جذاب هستند.

هند همچنین حق گمرکی طلا را هم افزایش داده است. فلزی که پس از نفت، دومین قلم بزرگ وارداتی این کشور است و در سال‌های اخیر که درآمدها

اکنون وقت آن است که بگوییم برخی بدبینی‌های مربوط به بازارهای نوظهور بازگشته‌اند. آرژانتین و ونزوئلا مجموعه‌ای از سیاست‌های اقتصادی نامتعارف را به کار گرفته‌اند و ناکام مانده‌اند. برزیل و هند به مدل‌های جدیدی برای رشد نیاز دارند. ترکیه و تایلند با بحران سیاسی مواجه شده‌اند، در آفریقا نیز نگرانی‌ها در مورد فقدان تغییرات ساختاری و صنعتی‌سازی رو به افزایش است و البته اصلی‌ترین سوال این است که کند شدن رشد اقتصاد چین به سقوطی سخت تبدیل خواهد شد یا سقوطی نرم؟ ما با هم غافلگیر شده‌ایم حال آنکه اقتصاددانان باید خیلی قبل درس‌هایی اساسی را می‌آموختند:

یکم: نخست اینکه معجزه‌های اقتصادی به ندرت رخ می‌دهند و دولت‌هایی که برای بازسازی و تنوع بخشیدن به اقتصاد در امور اقتصادی دخالت کنند، و در عین حال از افزایش فساد اداری و رانت‌جویی پرهیز کنند، به ندرت یافت می‌شوند. رشد اقتصادهای نوظهور طی دو دهه اخیر بیشتر بر پایه مجموعه‌ای از عوامل بیرونی مانند قیمت بالای مواد خام، نرخ بهره پایین و منابع مالی خارجی صورت گرفته بود. اما این عوامل همیشگی نبودند و نمی‌شد تا ابد به آن‌ها امید بست.

دوم: ورود سرمایه خارجی به یک اقتصاد در کوتاه مدت باعث حباب در بخش املاک و نوسانات بازار مالی می‌شود. دولت‌هایی هم که از رشد ابتدایی ناشی از ورود سرمایه بهره‌بردارند نباید به خاطر سقوط پس از آن غافلگیر شوند.

سوم: زمانی که سرمایه‌های جهانی راهی یک اقتصاد می‌شوند، ارزش پول آن کشور افزایش می‌یابد و زمان خروج سرمایه‌ها نیز ارزش پول کاهش می‌یابد. در عمل، اقتصادهای اندکی هستند که بتوانند چنین نوساناتی را بدون هیچ دردی تحمل کنند. افزایش ناگهانی ارزش پول از میزان رقابت‌پذیری یک اقتصاد می‌کاهد و کاهش شدید ارزش پول نیز کابوس بانک‌های مرکزی است و عواقب تومری شدیدی به همراه دارد.

چهارم: باور به سیاست اقتصادی جهانی که در سایه همکاری بین‌المللی شکل گرفته باشد، نابجا است. برای مثال، اولویت نخست در سیاست‌های مالی و پولی آمریکا همواره دغدغه‌های داخلی بوده‌اند. کشورهای اروپایی نیز به ندرت می‌توانند در راستای تحقق منافع مشترک خودشان حرکت کنند، چه برسد به منافع جهانی. در واقع این ساده‌لوحی است که دولت‌های اقتصادهای نوظهور از مراکز مالی اصلی جهان انتظار داشته باشند که سیاست‌های خود را با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی دیگر نقاط جهان تعیین کنند.

■ ■

این درست است که بگوییم دولت‌ها در اقتصادهای نوظهور تنها باید خودشان را مقصر بدانند که چرا بدون توجه به عواقب احتمالی، وارد رقابت دیوانه‌وار در بازارهای مالی جهانی شده‌اند، اما چنین حرفی کمکی به حل بحران نخواهد کرد. اکنون زمانی اندیشیدن به این است که جهان چگونه می‌تواند توازن عقلایی‌تری را میان امور مالی و بخش حقیقی اقتصاد ایجاد کند

رازهای توسعه در حبشه

درس‌هایی که می‌توان از الگوی اقتصادی اتیوپی گرفت

The Economist

مأموران حفاظت مرزی اتیوپی در ترمینال ورودی «متما» اسم روی هر گذرنامه را با فهرستی از نام‌های عناصر نامطلوب کنترل می‌کنند. این‌جا کشوری است که دولت در آن صلاح کار را بهتر از همه می‌داند. شاید این پروسه برای مسافران طاقت‌فرسا باشد، اما همین سیاست است که اتیوپی را به یکی از ستاره‌های توسعه در افریقا تبدیل کرده است. جاده‌ای تازه تأسیس که مسافران را از مرز به داخل می‌برد، در محاصره مزارع وسیع کنجد قرار دارد. این محصول، دومین صادرات اتیوپی پس از قهوه است.

اتیوپی سیاستی تحت‌الحمايه دولت از تسريع و تشويق رشد اقتصادی و برچیدن فقر را در پیش گرفته که مقامات قدرتمند کشور به اجرائيش گذاشته‌اند. بازارها و سرمایه‌گذاران خارجی اجازه حضور یافته‌اند اما هنوز به دیده ظن به‌شان نگریسته می‌شود. الگوی اقتصادی این کشور وام‌دار الگوی چینی است و نوعی رد سرمایه‌داری آزاد غربی. الگویی که کارفرمایان محلی را پرورش می‌دهد و آن‌ها را از مهاجمان وال استریت محافظت می‌کند. دولت در پرده از حرکت به سمت دموکراسی لیبرال در آینده می‌گوید، اما هنوز راه درازی تا آن نقطه باقی است. اقتصاد بر همه چیز ارجحیت دارد. مجلس زناوی، نخست‌وزیر فقید این کشور، بینش و آرمانی برای اتیوپی ۸۵ میلیون نفری طراحی کرد که بیش از هر چیز بر بهبود و توسعه بخش کشاورزی انگشت می‌گذارد، بخشی که ۴۶ درصد از تولید ناخالص داخلی و ۷۹ درصد از بازار کار اتیوپی است.

بعضی همسایگان هم از الگوی توسعه دولتی اتیوپی پیروی کرده‌اند، مهم‌ترین‌شان رواندا است. با این حال دیگر کشورهای افریقایی رویکردی متضاد اتیوپی در پیش گرفته‌اند و مسیر مخالف آن را می‌روند. این کشورها نقش دولت در اقتصاد کاسته‌اند و بازارها را آزاد کرده‌اند، تا الگویی غربی را پذیرا شوند. کنیا پرچم‌دار این راه است.

رشد تا حد مرگ

آیا یک بحران مالی دیگر در راه است؟

رابرت جی. شیلر / برنده نوبل اقتصاد ۲۰۱۳

در ماه‌های اخیر، نگرانی کارشناسان مالی جهان و رسانه‌های خبری از این‌که بازارهای بیش‌ازحد داغ‌داری‌ها - املاک و مستغلات، سهام، و اوراق قرضه بلندمدت - ممکن است به رکودی عظیم منجر شود و بحران اقتصادی دیگری بسازد، بالاگرفته است. عموم مردم به‌نظر می‌رسد چندان نگران نیستند: آمارهای گوگل نشان از افزایش جست‌وجوی عبارت «حباب بازار سهام» دارند، اما نه آن قدر که در سال ۲۰۰۷ بود، و جست‌وجوی عبارت «حباب مسکن» نسبتاً اندک بوده است. اما نگرانی کارشناسان قابل توجه و درست است، زیرا این اعتقاد که بازارها همیشه کارآمد هستند، فقط زمانی می‌تواند پابرجا بماند که برخی از مردم به آن باور کامل نداشته باشند و بر این گمان باشند که می‌توانند با یافتن و بهره‌گیری از فرصت‌های بازار سود ببرند. هم‌زمان، این نگرانی فزاینده خطراتی هم در پی می‌آورد، زیرا نمی‌دانیم آیا در آینده به واکنش عموم مردم در جهت آفت بازار و سیر نزولی آن خواهد انجامید یا نه. سازمان‌های بین‌المللی اخیراً هشدارهایی درباره مزاحمت‌های انباشته در بازارهای دارایی صادر کرده‌اند، که می‌گویند باید نسبت به بحران دیگری در آینده نزدیک نگران باشیم. مین ژو، معاون مدیر صندوق بین‌المللی پول، در سخنرانی‌ای

در داخل افزایش یافته‌اند، خرید آن هم افزایش قابل‌ملاحظه‌ای داشته است. گفتنی است افزایش خرید طلا موجب خروج نقدینگی از هند شده و واحد پول این کشور را تضعیف کرده بود.

سیاستمداران هم نقش مهمی در این میان ایفا کرده‌اند. چندی پیش نارندرا مودی و حزب ملی‌گرای هندوی بهاراتیاجانانا قاطع‌ترین پیروزی انتخاباتی سه دهه اخیر را به‌نام خود ثبت کردند. مودی خود را رهبری معرفی کرده که توان ایجاد تحرک در اقتصاد و بیرون کشیدن آن از باتلاق رکود را دارد. پیروزی قاطع مودی در انتخابات، اجازه اصلاح اقتصاد را به او داده است.

در برزیل، پس از آن‌که نتایج صندوق‌های رأی نشان دادند مخالفان دیلماروسف، رئیس‌جمهور، آن قدر پایگاه قدرتمندی دارند که بتوانند انتخابات را به دور دوم بکشند، بازارهای سهام در مسیر رشد افتادند و قیمت سهام اوج گرفت. رقبای روسف، اعتقاد به مداخله کم‌تر دولت در اقتصاد دارند.

این تغییر و احیای اقتصادی خودش را در بازارهای مالی نشان داده است. دست‌آوردها و عایدی‌ها در بازار سهام آمریکا از عایدی بازارهای نوظهور بسیار کم‌تر بوده است. شاخص ام‌اس‌سی‌آی، شاخص گسترده سهام هند، ۳۰ درصد افزایش یافته است. سهام ترکیه هم ۴۴ درصد رشد کرده است، و بازار سهام برزیل ۲۶ ارتقاء یافته. بازارهای نوظهور از سیاست پول آسان بانک مرکزی ایالات متحده منتفع شده‌اند. این سیاست‌ها، با نرخ‌های بهره اندک‌شان، سرمایه‌گذاران را تشویق به شکار نرخ‌های بهره با عایدی بالاتر در خارج از کشور کرده است. با این حال، سال گذشته که بانک مرکزی آمریکا از طرح خود برای کاهش برنامه‌های پیشین و افزایش نرخ‌های بهره خبر داد، سرمایه‌گذاران شروع کردند به خارج کردن پول‌های‌شان از بازارهای نوظهور. این مسأله به آفت شدید ارزش واحد پول این اقتصادها و نیز قیمت‌ها در بازار سهام و اوراق قرضه آن‌ها منجر شد.

شاخص بازارهای نوظهور ام‌اس‌سی‌آی، که ۸۰۰ اوراق بهادار را در ۲۱ بازار بررسی می‌کند، از آغاز ماه می تا پایان ژوئن نزدیک به ۱۰ درصد آفت کرده، و سال را با ۵ درصد کاهش به پایان رساند. ارزش لیره ترکیه نیز در پنج ماه از آغاز سپتامبر تا پایان ژانویه ۲۰۱۴ یازده درصد آفت کرده است.

امسال رشد اقتصاد ایالات متحده هم ناامیدکننده بوده است. عایدی اوراق قرضه بانک مرکزی برخلاف انتظار بسیاری از تحلیل‌گران نه رشد، که آفت داشته است. در نتیجه بازارهای نوظهور با رشد بالاتر اقتصادی جذاب‌تر شده‌اند. نرخ‌های بهره پایین هم مشوقی شده است برای جلب سرمایه‌گذاران به این‌که در آمریکا وام بگیرند و در اقتصادهای خارج از کشور که عایدی‌های بالاتری دارند سرمایه‌گذاری کنند. جراردو رودریگوئز، استراتژیست ارشد سرمایه‌گذاری گروه اقتصادی بازارهای نوظهور می‌گوید: «مسلم است که مهم‌ترین مشوق تاکنون شرایط مالی جهانی بوده است.»

تحلیل‌گران بازار به پیروزی تیم فوتبال برزیل در جام جهانی هم امید بسیار داشتند، که اگر چنین می‌شد بازار سهام آن کشور رشد قابل‌ملاحظه‌ای می‌یافت. تحلیل‌گران گلدمن ساکس محاسبه کرده‌اند که به‌طور متوسط بازار سهام یک کشور پیروز در فوتبال در ماه نخست پس از پیروزی ۳،۵ درصد موفق‌تر از بازار جهانی است. اما تحلیل‌گران دیگر هنوز نسبت به دست‌آوردهای پیش‌رو در بازارهای سهام اقتصادهای نوظهور بدبین هستند.

توجه بسیار زیاد به برزیل به دلیل جام جهانی، اعتصاب‌ها و مشکلات بزرگی را هم در این کشور به ارمغان آورد. کارگران مترو با درخواست دست‌مزدهای بیش‌تر اعتصاب کردند؛ آموزگاران در ریودوژانیرو اعتصاب کردند و خیابان‌ها را مسدود ساختند. پلیس هم بارها در شهرهای مختلف اعتصاب کرده است. و به همه این دلایل به اعتقاد برخی کارشناسان هرچه پیش‌تر می‌رویم، سرمایه‌گذاران باید نسبت به انتخاب سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور محتاط‌تر عمل کنند. پیامی که در این بازارها به سرمایه‌گذاران داده می‌شود این است که بازارهای نوظهور را یک‌سان در نظر نگیرید. بسیار مهم است که پیش از هر چیزی کار خود را در سطح کشور خودتان به‌خوبی انجام دهید و پایگاه خوبی برای خود بسازید.



به اعتقاد برخی کارشناسان هرچه پیش‌تر می‌رویم، سرمایه‌گذاران باید نسبت به انتخاب سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور محتاط‌تر عمل کنند. پیامی که در این بازارها به سرمایه‌گذاران داده می‌شود این است که بازارهای نوظهور را یک‌سان در نظر نگیرید

کشوری که با موفقیت‌هایش در بخش مخابرات و بانک‌داری، جهانیان را متوجه خود ساخته است.

حال پرسش این‌جاست که کدام طرف بهتر عمل می‌کند؟ پاسخ آن‌قدرها که انتظار می‌رود سراسر و آسان نیست. اتیوپیایی‌ها در اداره دولتی بزرگ، از حکومتی مثل شوروی سابق کارآمدتر و شایسته‌تر هستند. در اواخر دهه ۱۹۹۰ آن‌ها اهداف و روش‌شناسی‌شان را تعیین کردند و از آن زمان تاکنون با انضباطی مثال‌زدنی مشغول اجرای طرح‌شان هستند. تلاش‌ها در سراسر کشور با نظمی خیره‌کننده انجام می‌شوند و همکاری و هماهنگی میان ادارات در سطح بسیار مطلوبی است. مقامات بر جریان پیشرفت نظارت دارند و به‌وقت نیاز مسیر را تغییر می‌دهند. آن‌ها پذیرای مشورت‌ها از خارج هستند و توانسته‌اند فساد را در نظامی این چنین متمرکز ناچیز نگه دارند. این سیاست به دست‌آوردهای شگرفی در زمینه توسعه انجامیده است. تعداد دانشگاه‌های اتیوپی در طول دو دهه از ۲ به ۳۲ رسیده است. در بیش‌تر روستاها مدرسه و درمانگاه دایر شده. طبق آمارهای خیرین خارجی نرخ مرگ و میر نوزادان در این کشور از سال ۲۰۰۰ تا کنون ۴۰ درصد کاهش یافته و نرخ مرگ و میر کودکان زیر پنج سال ۴۵ درصد. البته اتیوپی هنوز فقیر است: درآمد سرانه کشور در سال ۲۰۱۱ حدود ۴۰۰ دلار بود، که بسیار کم‌تر از متوسط کشورهای آفریقای جنوب صحرا، یعنی ۱۴۶۶ دلار است. اما رشد و توسعه این کشور از سطحی بسیار پایین تا بدین‌جا بسیار سریع بوده است، رشدی که بیش‌تر مدیون تلاش‌های دولت و متحدان غیرمعارف آن بوده است.

ریاست‌آژانس دولتی دگرگونی کشاورزی، که هدفش افزایش بهره‌وری در بخش کشاورزی و نیز سهم کشاورزان از سودهای حاصله است، را به خالد بُمیا سپرده‌اند، بانک‌دار سابق در وال استریت و از کارکنان سابق بنیاد بیل گیتس. او می‌گوید اتیوپی می‌تواند تا کم‌تر از پنج سال آینده در تأمین مواد غذایی به خودکفایی برسد، از طرفی به این خاطر که بزرگ‌ترین انباره احشام را با ۵۰ میلیون راس گاو در میان کشورهای آفریقای برای خود ساخته، مأموران این آژانس به آموزش کشاورزی و تکنیک‌های کاشت می‌پردازند، و نیز دانه‌های مرغوب را توزیع می‌کنند، آنها همچنین طرح‌های بهینه‌افزایش میزان برداشت اجرا می‌کنند و در زمینه قیمت، مشاوره و اطلاع‌رسانی می‌نمایند.

نتیجه را به‌وضوح می‌توان دید. سر‌رهمان از متما به آدیس‌آبابا، پایتخت، راننده در روستایی توقف می‌کند و با کشاورزی کنار جاده مکالمه کوتاهی دارد. راه که می‌افتد

می‌گوید: «می‌خواستم یک کیسه جو برای همسرم بخرم. قبلاً این‌جا ۶۰ تا ۷۰ درصد ارزان‌تر بود، اما حالا دیگر همه قیمت شهر را می‌دانند.»

بخش‌های دیگر اقتصاد هم متحوّل شده‌اند. راننده در جاده بی‌دست‌انداز سنگ‌فرشی پیش می‌رفت، که بخشی از برنامه جاده‌سازی کشور بوده است. این جاده طولانی و عریض را پس از قطعی دهه ۱۹۸۰ ساخته‌اند، آن‌گاه که انبوهی از مواد غذایی در مناطق حاصل‌خیز انبار شده بود اما به گرسنگان نمی‌رسید. باین‌همه بیش‌تر طول راه خالی از خودرو بود، و بیش‌تر گاو در جاده می‌دیدیم تا خودرو. محدودیت‌های کسب‌وکار خصوصی مقصر این وضعیت هستند. دولت می‌خواهد کشاورزان سر زمین‌های‌شان بمانند، نه این‌که فوج فوج به شهرها بیایند تا بخت خویش را بیازمایند، و در نهایت ساکن زاغه‌نشین‌ها شوند.

با این‌حال اوضاع آن‌قدرها هم که به‌نظر می‌رسد مساعد نیست. روستاها هنوز هم دورافتاده و دور از دسترسی و فقیر هستند. باین‌همه در یک دهه گذشته برای نخستین بار کمک‌های دولتی به‌شان رسیده است. یک مدرسه کوچک روستایی حالا دیگر تا کلاس هشتم را در خود دارد و پرستاران خدمات ابتدایی درمان را به روستاییان عرضه می‌کنند.

الگوی اتیوپی-یعنی سخاوتمندی آمیخته با کنترل‌های سفت‌وسخت دولتی- از جهاتی هم به مشکل برخورد کرده است. اوضاع تأمین مالی پروژه‌های دولت خوب نیست. تورم در سال ۲۰۱۱ به ۴۰ درصد رسید. این

نرخ حالا به حدود ۱۵ درصد کاهش یافته،

اما بهای این کاهش تورم سقوط نرخ

رشد اقتصادی بوده است. آدیس

آبابا پر است از ساختمان‌های

نیمه‌کارهای که مالکان‌شان

دیگر آه در بساط ندارند و

از سوی دیگر کنترل‌های

نرخ ارز، راه ورود واردات

حیاتی را بسته است.

اتیوپی به شهری شدن،

و آزادسازی بیش‌تر بازارها

نیاز دارد.



که سلسله‌های زمانی‌ای را که عموماً بیش از چند دهه طول ندارند مقایسه و بررسی کرده باشند. تا بحران اخیر، اقتصاددانان مدافع «تعدیل بزرگ» بودند: یعنی نوسانات اقتصادی متعادل‌تر شوند، و بسیاری از بررسی‌ها به این نتیجه می‌رسیدند که سیاست ثبات‌آفرینی در اقتصاد به‌فله‌های جدیدی از کارآمدی دست یافته است. تا سال ۲۰۰۵، اندکی پیش از آغاز بحران مالی، جیمز استاک و مارک واتسون، دو اقتصاددان هاروارد، بر این باور بودند که اقتصادهای توسعه‌یافته هم نوسان کم‌تری دارند و هم در ۴۰ سال گذشته از هم‌بستگی‌شان به هم‌دیگر کاسته شده است.

این نتیجه‌گیری در پرتو آمارهایی که از زمان آغاز بحران مالی به دست آمده تا حد زیادی رنگ باخته است. رکود و افت سرعت رشد اقتصادی در سال ۲۰۰۹، بدترین سال بحران، هیچ‌کم از سطح فاجعه نداشت. حقیقت این است که در یک قرن گذشته فقط سه بحران جهانی برجسته وجود داشته است: ۱۹۳۰-۱۹۲۹، ۱۹۸۲-۱۹۸۰، و ۲۰۰۹-۲۰۰۷. این رویدادها صرفاً نسخه‌های بزرگ‌تر و طولانی‌تر نوسانات متداول‌تر خردی بوده‌اند که اغلب شاهدشان هستیم، نوساناتی که استاک و واتسون بررسی‌شان کرده‌اند. اما، با تکیه بر فقط سه مشاهده، سخت می‌توان درکی از این رویدادها و رویدادهای مشابه به‌دست آورد. به‌نظر می‌رسد همه این رویدادها، ارتباطی با تحرکات و تغییرات انتظاری قیمت‌ها که بیش‌تر شاهدان و ناظران را شگفت‌زده کردند، داشته‌اند: تغییراتی که هرگز توضیحی برای‌شان داده نشد، حتی سال‌ها پس از آن‌که در دنیای واقع رخ دادند. همچنین این رویدادها به اشتباهات سیاست‌گذاران دولتی هم ربط داشته‌اند. برای نمونه، بحران ۸۲-۱۹۸۰، افزایش قیمت‌های نفت در اثر جنگ ایران و عراق پدید آورد. اما در همه این رویدادها حباب‌های قیمت‌داری نقش داشته‌اند که انفجارشان به فروپاشی مالی انجامیده است.

در ماه ژوئن، اعلام کرد که بازارهای مسکن در چندین کشور، از جمله در اروپا، آسیا، و قاره آمریکا، «شانه‌هایی از دافی بیش از حد دارند» هم‌زمان بانک تسویه‌حساب‌های بین‌المللی در گزارش سالانه خود گفته است که «شانه‌های بازار، نگران‌کننده هستند» روزنامه‌ها هم زنگ‌های هشدار را به صدا درآوردند. در روز هشتم جولای، نیویورک‌تایمز تیتیر کم‌وبیش آغراق آمیزی را در صفحه نخست خود حک کرده بود: «از بازار سهام تا زمین‌های کشاورزی، همه در حال رشد، یا تشکیل حباب: قیمت‌های تقریباً همه دارایی‌ها در سراسر جهان بسیار بالا هستند، که ریسک‌های اقتصادی‌ای به همراه می‌آورد.» کلمات «تقریباً و همه» آغراق زیادی دارند، اما به‌هرحال این تیتیر خبر از نگرانی‌های تازه می‌دهد. هنوز کاملاً معلوم و آشکار نیست که چرا این هشدارها حالا بیان می‌شوند، پنج سال پس از بسط و توسعه عمومی بازارها از زمانی که در سال ۲۰۰۹ به یک‌باره زمین خوردند. چرا مردم انتظار سال‌های بیش‌تر توسعه و گسترش بازارها را ندارند؟ به‌نظر می‌رسد که این موضوع متأثر از اوج‌گیری اخیر بازارهای سهام باشد، حتی اگر این سطوح بسیار بالا با در نظر گرفتن تورم، بی‌معنی و بی‌اهمیت باشند. صندوق بین‌المللی پول در ماه ژوئن اعلام کرد که یک وب‌سایت جدید نظارت بر بازار مسکن جهان راه‌انداخته است که کارش نظارت و ردگیری قیمت‌ها و نسبت‌های جهانی مسکن در سراسر جهان است. این وب‌سایت، شاخصی جهانی برای قیمت‌های مسکن در خود دارد که مدام در حال افزایش است.

مشکل این‌جاست که هیچ راه مطمئن و قطعی‌ای برای توضیح این‌که مردم بطور به چنین تغییر سیاستی واکنش نشان خواهند داد، وجود ندارد. ما تاریخ چندان غنی‌ای از بحران‌های مالی بزرگ نداریم که بتوانیم شرایط را با آن‌ها مقایسه کنیم، و همین اقتصاددانان را در برابر اشتباه و خطاهای محاسباتی شدیداً آسیب‌پذیر می‌گذارد، هر چند

من مجنون تولید هستم

اخلاق کسب و کار در گفت و گو با

مرتضی سلطانی

بنیانگذار زرماکارون



شد که خود هشت فرزند داشت. آن‌ها به واسطه مشکلات اقتصادی توافق کرده بودند که صاحب فرزندی نشوند اما چندی بعد پسر بی‌دنیای آوردند که مرتضی نام گرفت. پدر از تولد این فرزند ناخواسته دل چرکین بود و از همان ابتدا رفتار بدی را با او در پیش گرفت. اینچنین بود که مرتضی از همان کودکی جز مادرش که او را بسیار دوست داشت، به کار پناه برد و از پناهگاهش بنایی ساخت که امروز او را به یکی از موفق‌ترین کارآفرینان بخش صنایع غذایی تبدیل کرده است. مرتضی سلطانی بعدها به پاس مهر و محبت مادر، در زادگاهش بیمارستانی بنا کرد و نام‌ام لیلا مادرش را بر آن نهاد. گفت‌وگو با او از دوران کودکی‌اش آغاز می‌شود، جایی که در هفت سالگی با اشتغال با مشاغل کاذب، کسب درآمد مستقل را آغاز کرد.

آینده‌نگر: هر چند دشواری زندگی بود که او را از کودکی به کار کردن کشاند اما با عشق و علاقه فراوان توانست در سایه این اجبار، بهترین راه‌ها را برگزیند. مرتضی سلطانی بنیانگذار گروه صنعتی و پژوهشی زر است. گروهی صنعتی شامل شرکت‌های آرد زر، زرماکارون و نوشین‌ساز که در طول بیش از دو دهه حضور در عرصه صنایع غذایی، عناوین بسیاری را برای مدیرانش به ارمغان آورد، چنانکه در آخرین واقعه از این نوع، سلطانی در روز صنعت امسال صنعتگر نمونه کشور شد و جایزه‌ای از دست‌ان وزیر صنعت، معدن و تجارت دولت یازدهم دریافت کرد. مرتضی سلطانی کودکی‌اش را در قلعه مبارک آباد قم در سختی و دشواری گذراند. مادرش که بعد از فوت همسر اول از قائل به قم آمده بود، با سه فرزند، همسر دوم مردی

❑ چگونه این کار را آغاز کردید؟ برای جوانی چون شما که تازه با این پدیده روبرو شده بود،

دشوار نبود؟

خیلی هم ساده نبود. همراه چند تن از دوستانم، همه توان خود را جمع کردیم و برای دریافت موافقت اصولی به اداره صنایع اراک رفتیم.

❑ این مربوط به چه زمانی است؟

سال ۱۳۵۹ بود، هنوز قم بخشی از استان تهران به شمار می‌رفت. تصور ما این بود که در حریم ۱۲۰ کیلومتری تهران نمی‌توانیم کارگاهی احداث کنیم، بنابراین زمینی را در مأمونیه واقع در زرنده ساوه مهیا کردیم و بعد به سراغ گرفتن موافقت اصولی رفتیم. آن اوایل مدیر کل صنایع استان مرکزی با جدیت درخواست مراد می‌کرد. مثل خیلی‌های دیگر حاضر نبود بپذیرد جوانی ۱۹ ساله وارد کار پیچیده‌ای مثل سوله‌سازی شود، اما سرانجام بعد از چندماه دوندگی موفق شدم رضایتشان را جلب کنم. چند سال پس از آن در صنعت ریخته‌گری فعال شدم و با همکاری دوستانم نخستین خط تولید میل‌لنگ در ایران را راه‌اندازی کردیم. در مجموع حدود سی سال در عرصه صنعتی فعال بودم و همین زمینه‌ای شد برای ادامه کارم.

❑ گویا علاقه زیادی به کار گروهی دارید...

زندگی و کمک‌خرجی مادر بود، کی کار را به صورت جدی آغاز کردید؟

در آغاز جوانی بود که تصمیم گرفتم کسب و کار جدی‌تری را آغاز کنم. به همین خاطر در یک فرش‌فروشی مشغول به کار شدم اما بعد از مدتی دیدم این کار آن چیزی نیست که من بتوانم قابلیت‌هایم را در آن نشان دهم. از همان کودکی همیشه از خواندن سرگذشت آدم‌هایی که با ایجاد اشتغال به نوعی در چرخیدن چرخ صنعت و تولید سهم داشتند، لذت می‌بردم. من آرزو داشتم یک روز بتوانم در صنعت سرزمینم تاثیرگذار باشم بنابراین در جست‌وجوی راهی رفتم که مرا به صنعت برساند.

❑ و این شد نخستین تجربه کارآفرینی شما...

به نوعی بله. همراه چند نفر از دوستانم، یک واحد تراشکاری راه‌اندازی کردیم و کار گروهی را تجربه کردم. حین همین فعالیت بود که با گروهی دیگر آشنا شدم که پیمانکاری «پوشش سوله» را انجام می‌دادند. وقتی وارد این کار شدم همیشه پرسشی از خود داشتم که «ما چه چیزی را پوشش می‌دهیم؟» همین کنجکاوی زندگی مرا تغییر داد. تلاش کردم فن‌آوری سوله‌ها را بیاموزم و یک روز به این نتیجه رسیدم که «پوشش را اول کن، به سراغ سوله‌سازی برو...»

❑ نخستین مواجهه شما با کار چه زمانی بود؟

هفت ساله بودم. فشار زندگی و رفتار پدرم باعث شده بود تصمیم بگیرم روی پای خودم بایستم. او مخالف تحصیل من بود و برای همین آخر هفته‌ها سطلی پُر از آب در دست می‌گرفتم و به گورستان وادی السلام قم می‌رفتم. قبر مردگان را می‌شستم و از این طریق درآمد کمی به دست می‌آورم تا روی پای خودم بایستم و کمک‌خرجی برای مادرم باشم. بعد از آن به واکس زدن کفش‌های مردم مشغول شدم. کالسه‌های داشتم با واکس‌های رنگارنگ و مشتری‌هایی که کفش‌هایشان را به من می‌سپردند تا بر قشان بیاندازم.

❑ پس سختی شرایط زندگی بود که شما را به

کسب و کار کشاند...

شرایط زندگی سخت بود اما در عین حال همه افتخار و ارزش‌های زندگی‌ام در همان هفت سال اول شکل گرفت. مادر من زنی روستایی بود که هر چند سواد نداشت، ولی با ممانعت طبع مثال‌زدنی‌اش، درست زندگی کردن و انسان بودن را به ما یاد می‌داد. او به دانش آموختن بچه‌هایش توجه زیادی داشت و با وجود مخالفت پدرم با مدرسه رفتن من، بالاخره موفق شد مرا در سن هفت سالگی به مدرسه بفرستد.

❑ گفتید کارهای کودکی همه برای گذران





بله، من معتقدم کار در صنعت به هیچ وجه انفرادی و فردمحورانه نیست. یک صنعتگر باید در گام نخست مدیر و مدبر، و در مرحله بعد رهبر و هماهنگ کننده‌ای قوی باشد. مدیری موفق است که بتواند فضای کار را بشناسد، نیازهای جامعه را درک کند، توانایی راهبری و هدایت داشته باشد و از همه مهم‌تر بتواند خصوصیات و شرایط کار گروهی را درک کرده و به آن پایبند باشند. یک تولیدکننده موفق، باید بتواند با تکیه بر اصول حاکم بر تحقیق و توسعه، در یک روند دائمی منابع مالی، انسانی و مواد اولیه را بکار بگیرد تا با افزایش کارایی و بهره‌وری محصولی بهتر روانه بازار کند.

II زمینه کاری شما صنایع خشنی چون ریخته‌گری و نورد لوله بوده اما اکنون به عنوان یکی از موفق ترین تولیدکنندگان در صنایع غذایی شناخته می‌شوید. چه شد که از ریخته‌گری و سوله‌سازی، سر از تولید ماکارونی در آوردید؟

البته شما حتما می‌دانید که من فقط ماکارونی‌ساز نیستیم، من کارخانه‌سازم و ده‌ها کارخانه دیگر را ساختم. کار ما در گروه صنعتی و پژوهشی زر که زر ماکارون تنها یکی از زیر مجموعه‌های آن است نیز ابتدا با تاسیس یک کارخانه تولید آرد آغاز شد. ما ساخت محلی که شرکت آرد زر در آن قرار دارد را سال ۱۳۷۲ در زمینی به مساحت ۲۰ هزار متر مربع و زیربنای حدود ۹ هزار متر مربع با استفاده از تکنولوژی کشور آلمان در شهرستان کرج آغاز کردیم که بعد از پنج سال عملیات ساختمانی در اسفند ۱۳۷۷ به بهره‌برداری رسید.

III شرکت آرد زر فقط آرد مخصوص ماکارونی تولید می‌کند؟

خیر، ما از تولید آرد ماکارونی شروع کردیم اما بعدها به درخواست واحدهای تولید نان سنگک تولید آرد کامل را نیز در دستور کار قرار داد به طوری که اکنون ظرفیت تولید روزانه ما به چیزی بالغ بر ۱۳۸۰ تن رسیده است.

III به شما «پدر سمولینا» هم می‌گویند. این عنوان از کجا آمده است؟

این عنوان به این خاطر است که ما در سال ۱۳۸۳ برای اولین بار در ایران خط تولید آرد سمولینا را راه‌اندازی کردیم که نسبت به آنچه تا پیش از آن تولید می‌شد از کیفیت به مراتب بالاتری برخوردار بود.

III این همزمان بود با تاسیس زر ماکارون...

بله، در سال ۱۳۷۷ همزمان با شروع تولید آرد سمولینا در کارخانه آرد زر، فعالیت‌هایمان برای تاسیس یک شرکت مستقل تولید ماکارونی به نام زر ماکارون را نیز آغاز کردیم. تلاشی که در نهایت در سال ۱۳۸۴ با پایان احداث کارخانه و زیرساخت‌های لازم به ثمر

نشست و خط تولید زر ماکارون آغاز بکار کرد.

II تا پیش از تولید «سمولینا»، صنایع ماکارونی کشور با استفاده از آردی به نام «آرد نول»، محصولات خود را تولید می‌کردند. چه تفاوتی میان آرد سمولینا و آرد نول وجود داشت که گروه زر به دنبال تولید آن رفت؟

شما اگر آرد سمولینا را مشاهده کنید، خواهید دید که به رنگ زرد کهربایی است. این رنگ زرد به دلیل وجود رنگدانه‌های طبیعی مانند بتاکاروتن که از عناصر سازنده ویتامین A است و نه تنها به عنوان یک آنتی‌اکسیدانت، بدن را در مقابل امراض مختلف حفظ می‌کند بلکه خاصیت ضد سرطانی هم دارد. ذرات آرد سمولینا بسیار درشت‌تر از ذرات آرد نول هستند و مقدار پروتئین (گلوتن) بالاتری نسبت به سایر انواع آرد دارند. همین ویژگی‌ها باعث می‌شود که نشاسته در مغز ذره آرد باقی بماند، بنابراین ضمن اینکه لعاب ماکارونی کمتر است؛ هیچ‌گاه به هم نمی‌چسبد.

II همان‌طور که می‌دانید مذاکرات هسته‌ای میان ایران و غرب به مراحل حساسی رسیده و با امضای توافق ژنو امیدهای زیادی در میان تولیدکنندگان به وجود آمده است. شرایط تازه چه تاثیری بر فعالیت شما گذاشته است؟

این روزها خبرهای بسیار خوبی نه فقط برای صنعتگران و شهروندان ایرانی بلکه برای تمام صلح‌دوستان شنیده می‌شود. بخصوص برای تولیدکنندگانی که تولیداتشان برای صادرات تعریف شده است. در واقع باید بگویم که سال‌ها تولیدکننده ایرانی که نگاه به حوزه صادرات داشت، نگاه به این روزها داشت و امیدوارم همان‌طوری که پیش‌بینی می‌شود روزهای بهتری در انتظار تولیدکنندگان ایرانی باشد.

II از قدیم مشهور بود که می‌گفتند به امید روزی که هر ایرانی صاحب یک پیکان باشد. اکثر تولیدکنندگان داخلی ماهنوز سقف آرزوهایشان را بر تسخیر بازارهای داخلی بنا کرده‌اند. چرا سقف آرزوی تولیدکننده ما اینقدر کوتاه است؟

سوال بسیار خوبی است. اما باید به شما بگویم که نگاه تولیدکننده ایرانی و خارجی تفاوتی ندارد. مسلماً هر کسی که کار تولیدی می‌کند، علاقه‌مند است که محصولات خود را به کل دنیا صادر کند و دوست ندارد دور خود دیوار بکشد.

II خود شما هم چنین آرزویی داشته‌اید؟

بله. هم آرزویش داشته‌ایم و هم در طول این سال‌ها به اتفاق همکارانمان، خوشبختانه در سخت‌ترین شرایط این آرزو را محقق کرده‌ایم. آرزوی هر تولیدکننده‌ای است که محصول با کیفیت تولید کند و هدف گذاری‌اش

مصرف‌کننده‌های سراسر دنیا باشند. حال اگر می‌بینید تولیدکننده ایرانی سال‌ها به بازار داخل کشور اکتفا کرده، من فکر می‌کنم به ناچار گرفتن این قصه شده است. بخشی از این کوتاه‌پروازی به دلیل مشکلاتی است که در عرصه صادرات و تولید وجود داشته و باعث شده عرصه کار و پیشرفت او مقدری محدود شود.

II مهم‌ترین مشکلاتی که در این عرصه وجود دارد چیست و چرا تولیدکننده ایرانی نمی‌تواند نگاهی جهانی و مبتنی بر صادرات داشته باشد؟

مشکلات را همه ملت ایران می‌دانند و ساده‌ترین شهروندان ایرانی نیز که کاری با حوزه تولید و اقتصاد ندارند، می‌دانند که تحریم ما را در حوزه تولید چه کرده است؛ چه صدماتی زده و شرایط ما را در شرایط نابرابر با تولیدکننده خارجی قرار داده است. وضعیت طوری است که اگر شما محصولی تولید می‌کنید و رقیب خارجی شما هم همین محصول را تولید کند، حتی اگر هر دوی شما به لحاظ کیفیت خوب باشید، برند باشید و قیمتتان هم قیمت قابل دفاعی باشد باز هم هر دو در شرایط یکسان نمی‌توانید محصولاتتان را در بازار به دست مردم برسانید. چرا؟ به دلیل اینکه مشکلات خاصی را برای شما به وجود آورده‌اند. مثلاً عدم وجود پروتکل‌های پیمانی که بین کشورها بسته می‌شود. به دلیل سال‌ها تحریم و عدم تعامل مثبت با جهان، ما از داشتن بسیاری از این پروتکل‌ها محروم بوده‌ایم و بنابراین ورود کالاهای ما به بازار هدف با تعرفه‌های بالایی همراه است که این قیمت تمام‌شده محصول و کالای صادراتی ما را بالا می‌برد. یا مادر بحث حمل‌ونقل به دلیل تحریم، مشکلاتی را داریم که این عوامل دست‌به‌دست هم می‌دهد که قیمت را بالا ببرد. این شرایط رقابت ما را با تولیدکننده خارجی را تا حد زیادی نابرابر می‌کند.

II پس اینکه ما نتوانسته‌ایم بسیاری از کالاهای صنعتی خود را به دنیا صادر کنیم، بخاطر مشکلات سیاسی بوده و ارتباطی به عملکرد و سقف کوتاه آرزوهای صنعتگرانمان نداشته است؟

صدا در صد این دو مسئله به هم ربط دارند و بدون تردید جدا از هم نیستند. به‌ر صورت وقتی عاملی از بیرون به درون فشار می‌آورد، فشار مضاعفی بر درون است و مسائل تولید و قیمت تمام‌شده و عملیات تولید را مخدوش می‌کند و این، شرایط را از حالت آرام خارج می‌کند. به تبع همین فشار هم هست که مشکلاتی به‌وجود می‌آید. همه این عوامل دست‌به‌دست هم می‌دهد و چنین اتفاقی می‌افتد. من می‌گویم به دلایلی که توضیح دادم شرایط تولیدکننده و صادرکننده ما در شرایط نابرابر در مقایسه با رقیب خارجی قرار دارد.



یک صنعتگر باید در گام نخست مدیر و مدبر، و در مرحله بعد رهبر و هماهنگ کننده‌ای قوی باشد. مدیری موفق است که بتواند فضای کار را بشناسد، نیازهای جامعه را درک کند، توانایی راهبری و هدایت داشته باشد و از همه مهم‌تر بتواند به خصوصیات و شرایط کار گروهی پایبند باشد.



یک تولیدکننده خوب باید هم محصولات کامل و با کیفیت تولید کند و هم برنامه تولیدش را طوری تنظیم کند که امکان دسترسی دائمی همه طبقات و لایه‌های اجتماعی نیازمند به آن محصول مهیا باشد. نگاه صراف سوداگر ایانه به فرآیند تولید در صنعت، نگاهی یکسوت‌نگرانه است.

اگر این شرایط برابر شود من به توانمندی بچه‌های این سرزمین اشاره می‌کنم که این‌ها آرزوهایشان دورنمای زیبایی نسبت به کارآفرینان دنیا دارد. مثلی معروف میان تولیدکنندگان است که استادی از دانشجویی سوال می‌کند چهار کار آفرین مطرح دنیا را نام ببر. دانشجو همه را ایرانی نام می‌برد. استاد دوباره می‌پرسد پسر م، به تو گفتم چهار کار آفرین مطرح دنیا را نام ببر. دانشجو می‌گوید استادا اگر کار آفرینان دنیا توانستند در ایران یک قهوه‌خانه اداره کنند آن وقت من اسم آنان را می‌آورم.

II محیط کسب و کار در ایران مساعد نیست، برای همین بود که قانون بهبود فضای کسب و کار تصویب شد. آیا با توجه به تصویب این قانون، شما نشانه‌ای از بهبود اوضاع دیده‌اید؟

به لحاظ عملیاتی خیر. اما حرف و دلگرمی و انرژی مثبت به وفور وجود دارد. در رسانه‌ها هم مدام سخنانی مبنی بر لزوم حمایت از

تولید و حمایت از صادرکنندگان می‌شنویم. به نظر من این شعار واقعی و برآمده از درون مسئولینی است که اعتقاد دارند به بهبود معیشت مردم و رونق کسب و کار، منتها باید برایش راهکار پیدا کنیم. ما زمان را از دست داده‌ایم. زمان گران‌ترین چیزی است که ما داریم از دست می‌دهیم. اصلاً آنقدر فرصت نداریم که از دست بدهیم. یکسری از موارد را باید اصلاح کنیم. سند چشم‌انداز ۲۰۲۲ همسایه ما ترکیه، ۵۰۰ میلیارد دلار صادرات هدف‌گذاری کرده است و هر سال طبق آن حرکت می‌کند و بعضی سال‌ها از آن هم فراتر می‌رود. چرا چنین است؟ چه مزیتی آنان دارند که ما نداریم؟ من که از جنس درد و تولید و کار هستم، آیتم به آیتم به شما ثابت می‌کنم که توانمندی‌های ما به مراتب بیشتر از آن‌هاست. ببینید یک کارهایی را ما باید به کمک بیاییم. مثلاً صادرکننده ما مشکلاتی را تحت عنوان شرایط نابرابر در صادرات کالا از بیرون داشت، یکسری مشکلات هم یک شبه از داخل به آنان تحمیل شد. برای صادرات ۵۰ درصد تعرفه گذاشتند. اصلاً وقتی بدون اینکه نظری از کارشناسانی که اهلیت آنان اثبات شده و تولیدکنندگانی که فرزند ملت هستند، گرفته شود، یک شبه یک تعرفه ۵۰ درصدی اعلام می‌شود، یک فشار بیرونی و یک فشار درونی بر آنان تحمیل می‌شود و یکدفعه تولیدکننده کیش و مات می‌شود. منتها بعضی‌ها تسلیم این شرایط نمی‌شوند و فرق ایرانی دقیقاً در همین است. بسیاری از تولیدکنندگان خارجی در این شرایط نمی‌توانند کار کنند. ایرانی فکر می‌کند که من سختی کشیده‌ام. سال‌ها محصول خود را به دنیا صادر کرده‌ام و برند ساختم. دنیا در شرایط سخت من را شناخته و رقیب خارجی دیگر آرام آرام نگران این شده است که من بازاریابی و کیفیت محصول خوبی دارم و آرام آرام حس کرده است که اگر مقداری فضای باز شود کارش تمام است. در این شرایط من باید بازار خود را حفظ کنم. این معضل داخل هم یک



مادرم می‌گفت هیچ وقت دروغ نگو!

مهم‌ترین اصلی که در کودکی آموختید و اکنون در جریان کار و زندگی برای شما تبدیل به ارزش شده است و به هیچ عنوان از آن نمی‌گذرید، چیست؟ مادرم آن لایلا همیشه می‌گفت مرتضی! هیچ وقت دروغ نگو. بعدها درک کردم شاه‌کلید موفقیت «صداقت» است و ملتی که خود را از دروغ مبرا کند شاه‌کلید و رمز موفقیت را در دستانش دارد. در طول سی سال خدمت در بخش صنعت، همیشه معتقد بوده و هستم که تولید خوب، عبادت است. یک تولیدکننده خوب باید هم محصولات کامل و با کیفیت تولید کند و هم برنامه تولیدش را طوری تنظیم کند که امکان دسترسی دائمی همه طبقات و لایه‌های اجتماعی نیازمند به آن محصول مهیا باشد. نگاه صرفاً سوداگر ایانه به فرآیند تولید در صنعت، نگاهی یکسوت‌نگرانه است. تولید و فروش محصولات غذایی تنها یک دادوستد ساده نیست، نتیجه‌فعالیتی است که حاصل تلاش صنعتی و تجاری تولیدکننده را به خانه تک‌تک ایرانی‌ها می‌فرستد. پس باید به خاطر داشته باشیم که در صنعت، توجه به اخلاقیات و پای‌بندی به اصول اخلاقی و انسانی، اهمیت زیادی دارد.

شبه وقتی به من تحمیل می‌شود من باید چکار کنم. از چند ماه پیش البته بحمد... حذف شد و نظر کارشناسی حاکم شد. شاید زبانی را هم تحمل کردیم ولی بازار هدف حفظ شد. من می‌گویم با به کارگیری بچه‌های اثبات شده حوزه بخش خصوصی که اهلیت آنان اثبات شده است با آن‌ها مشورت شود. شعاری حرف زدنیم و عملیاتی این‌ها را صدا کنیم و مشورت بخواهیم.

II آیا این تعامل دوجانبه میان دولت و بخش خصوصی وجود ندارد؟ خود شما تاکنون طرف

مشورت دولت قرار نداشته‌اید؟

در اتاق بازرگانی یک ردیف خیلی جالب تعریف شده است تحت عنوان «شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی». کسانی که آنجا می‌آیند باید دارای یکسری شاخصه‌های خاصی باشند و درد تولید را بدانند که یکی از آن‌ها این است که این فرد حداقل بیش از ۲۰۰۰ نفر اشتغال پایدار ایجاد کرده باشد. در تولید باشد و آجر بر روی هم گذاشته باشد تا بتواند از حقوق سایر تولیدکنندگان دفاع کند. البته اتاق در شرایط خوبی است ولی زمان باید مدیریت شود و کسانی که آنجا می‌روند باید ادبیات تولید را بدانند. به عنوان مثال مادر ایران مالیات را از شرکت‌ها می‌گیریم. ۲۵ درصد از سود. این تیپ کار دنیا است اما باید در زمان‌های مختلف این را مدیریت کنیم نباید کلیشه‌ای کار کنیم. ما موقعیت و شرایطمان با دنیا متفاوت است. ما زمانی لازم است این را ۱۵ درصد کنیم و زمانی ۴۰ درصد. ضمن اینکه مالیات می‌تواند ناب‌ترین و حلال‌ترین درآمد برای دولت باشد ولی در زمان و شرایط خود. به عنوان مثال ما فشار می‌آوریم ۲۵ درصد از سود. خیلی‌ها نمی‌توانند این را مدیریت کنند و دو دفتره می‌شوند. مسئولان و دست‌اندرکاران امر خودشان می‌دانند بحث دو دفتره چیست. اصلاً در دنیا این نیست. وقتی کشور قرار است از بحران عبور کند و تولید آن رونق بگیرد، مدل

خود را بومی تعریف می‌کنند. مالیات را از سود تولید نمی‌گیرند، بلکه از سود سهامدار برمی‌دارند. این باعث می‌شود تولید منفعل بماند و چرخ تولید لنگ بماند. این را حتماً باید به سرعت اصلاح کنیم. شرایط که به روز شد هم از سهامدار مالیات سودش را بگیریم، هم از تولید.

II آیا اساساً در تولید سودی وجود

دارد آنچنان که در شرایط فعلی کسی

ترغیب شود به دنبال آن برود؟

اگر تولید سودده بود این پول‌های سردرگمی که تورم ایجاد کرده و نه در بانک است و نه در بخش تولید، باید سمت سود می‌آمد. خیر، تولید سودی ندارد که همه سمت آن بیایند.

II یعنی اگر جوانی به شما بگوید من

۲۰۰ میلیون تومان دارم و از شما

مشورت می‌خواهم به او چه می‌گویید؟

آیا توصیه نمی‌کنید سرمایه‌اش را به

بخش تولید تزریق کند؟

اگر شرایط برابر بود حتماً می‌گفتم بیا تولید. ولی الان می‌گویم کمی برو تامل کن. من مجنون تولید هستم، من احساساتی نظر می‌دهم. برو جای دیگر مطالعه کن شاید نظرت عوض شد. ولی من بخاطر عشقی که به تولید دارم نظر احساسی می‌دهم. اما واقعیت این است که اگر بخواهم انصاف را بکار گیرم و احساساتی نشوم، الان بستر مناسبی برای تولید وجود ندارد. ما نمی‌توانیم همیشه برای بازار ایران محصول تولید کنیم. جمعیت ایران یک درصد جمعیت نیاست.

II یعنی وقتی ما می‌خواهیم کارخانه بسازیم

باید فکر کنیم که می‌خواهیم محصولمان را به

یک میلیارد نفر بفروشیم نه ۷۰ میلیون نفر؟

نه می‌خواهیم به ۷ میلیارد نفر بفروشیم نه ۷۰ میلیون نفر. چرا همه دنیا می‌توانند ولی ما نتوانیم.

II برخی معتقدند با توجه به نگاه منفی که

نسبت به سرمایه‌داری در ایران وجود دارد،

تولیدکننده هیچ‌گاه جایگاه واقعی خود را

نمی‌یابد. آیا شما با این طرز تلقی موافقتی؟

این نگاه خیلی منفی است. تولیدکننده کیست؟ تولیدکننده از جنس خود این مردم است که با سختی‌های فراوان کارش را انجام می‌دهد. من فکر می‌کنم در سال‌های اخیر این فرهنگ در میان مردم اصلاح شده است. نسبت به گذشته فضا تغییر کرده است. بالاخره مردم آشنا شده‌اند و می‌دانند که تولید مشقت‌های فراوانی دارد و حساب آن از سایر افرادی که به آسانی ثروتمند می‌شوند، جداست و به همین دلیل است که به تولیدکننده احترام می‌گذارند و همین عزت و احترام از طرف مردم برای تولیدکنندگان که برای اقتصاد این آب و خاک تلاش می‌کنند، کافی است. خدایم داند او چه می‌کند و مردم هم کم‌کم دارند با شرایط سخت تولید آشنا می‌شوند. من که به نوبه خودم اگر هزار بار دیگر به دنیا بیایم باز هم می‌روم سمت تولید.

رمز و رازهای آرنو

برنارد آرنو موفق شده تا جذاب‌ترین و مطرح‌ترین برندها در دنیای کالاهای لوکس، زیبایی و مد را با نام خود پیوند بزند. این برندها عبارتند از کیف و لوازم چرمی لویی ویتون، عطر و محصولات زیبایی ژیوانشی و کریستین دیور.

برنارد آرنو

مدیرعامل شرکت لویی ویتون و موهنهسنسی

متولد ۵ مارس ۱۹۴۹ فرانسه



برنارد آرنو موفق شده تا جذاب‌ترین و مطرح‌ترین برندها در دنیای کالاهای لوکس، زیبایی و مد را با نام خود پیوند بزند. شهرت آرنو به عنوان مدیرعامل و رئیس هیئت‌مدیره گروه لویی ویتون موهنهسنسی در آن است که تنها هدفش، سودآوری بیشتر شرکت‌هایش است. با این حال کسانی که او را تنها به صورت کاریکاتوری از یک تاجر پول پرست تصور می‌کنند، به یک نکته دقت نمی‌کنند؛ و آن این که اقدامات زیرکانه آرنو در مدیریت برند در بازار رقابتی بی‌همتا بوده‌است. در سال ۲۰۰۲ تنها توزیع و فروش محصولات شرکت‌های زیر مجموعه گروه لویی ویتون، معادل ۱۳ میلیارد دلار بوده‌است. این شرکت‌ها عبارتند از کیف و لوازم چرمی لویی ویتون، عطر و محصولات زیبایی ژیوانشی و کریستین دیور. لویی ویتون همچنین در بخشی از سود گروه تجاری سفورانیس سهام است.

حرفه خانوادگی

آرنو سال‌های کودکی‌اش را در شهر «روبه» در شمال فرانسه گذراند. بعد از فارغ‌التحصیلی و کسب مدرک مهندسی از «اکول پلی تکنیک» یکی از معتبرترین دانشگاه‌های فنی فرانسه، مدیریت شرکت‌ساختمانی خانوادگی‌شان را با نام «فره - سوینه» به عهده گرفت و در سال‌های پس از آن، شرکت را به سمت سودآوری هر چه بیشتر هدایت کرد. با این حال با روی کار آمدن سوسیالیست‌ها در فرانسه در سال ۱۹۸۱، آرنو به همراه همسر و دو فرزندش به آمریکا مهاجرت کرد. پس از مهاجرت، وی شاخه آمریکایی شرکت خانوادگی‌شان را تأسیس کرد و تا ۱۹۸۳ در فلوریدا ماند. دوران زندگی آرنو در آمریکا تأثیری ماندگار بر او گذاشت؛ قبل از ترک ایالات متحده، آرنو خانه سبک مدیترانه‌ای خود در حاشیه نیویورک را به همسایه‌اش فروخت که او هم بی‌درنگ خانه را خراب کرد تا دید منظره ویلای خودش را بهتر کند. سرنوشت غم‌انگیز خانه زیبای آرنو، درس مهمی به وی آموخت: «وقتی که کاری باید انجام شود، انجامش دهید! در فرانسه همه ما پر از ایده‌های عالی هستیم، اما به ندرت آن‌ها را به اجرا درمی‌آوریم» (فوربز، ۲ ژوئن ۱۹۹۷).

ورود به بازار کالاهای لوکس

با بازگشت سوسیالیست‌های فرانسوی به سیاست‌های اقتصادی محافظه کارانه‌تر در ۱۹۸۳، آرنو ترغیب شد به کشور زادگاهش برگردد. نقطه خیزش آرنو برای کنترل یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های تجاری در تولید کالاهای لوکس، موقعیتی بود که باورشکستگی یک شرکت نساجی به نام «بوساک» به وجود آمد. دولت فرانسه به دنبال کسی بود که مدیریت این امپراطوری نساجی را به او بسپارد، موسسه عظیمی که دربرگیرنده یک شرکت تولید پوشاک قابل باز یافت و یک تولیدی لباس زنانه موفق به نام «کریستین دیور» بود.

آرنو موفق شد از دوستی‌اش با «آنتوان برنهایم»، شریک مدیریتی شرکت سرمایه‌گذاری «لازارد فرره» منافع قابل توجهی کسب کند. برنهایم به آرنو برای

نقطه خیزش آرنو برای کنترل یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های تجاری در تولید کالاهای لوکس، موقعیتی بود که باورشکستگی یک شرکت نساجی به نام «بوساک» به وجود آمد. دولت فرانسه به دنبال کسی بود که مدیریت این امپراطوری نساجی را به او بسپارد.





رقبای تجاری به او دربارہ گسترش بی حد و مرز کمپانی اش هشدار دادند و متذکر شدند که وی باید تنها بر روی یک برند متمرکز شود، اما دیری نپایید که بسیاری شروع به گرتہ برداری از روش لویی ویتون کردند. گویی در ایتالیا و کارتیہ در سوییس روش مشابهی را در اداره بازار کالاهای لوکس در پیش گرفتند

مالکیت بوساک و نقل و انتقالات مالی آن کمک کرد؛ خانواده آرنو تنها ۱۵ میلیون دلار از ۸۰ میلیون دلار قیمت خرید شرکت بوساک را پرداخت و بقیه هزینه را لازارد تقبل کرد. دلیل اصلی که آرنو، بوساک را خرید، به دست آوردن شرکت دیور بود؛ چرا که معتقد بود این شرکت یکی از ستون‌های بالقوه «بازار کالاهای لوکس» خواهد شد، بازاری که طبقه متوسطی را هدف قرار می‌داد که در دنیا به سرعت در حال رشد بود. آرنو بی‌درنگ دیور را گسترش داد و زیر مجموعه جدیدی به آن اضافه کرد: خانه مد «کریستین لاکرواوسلین»، که به خاطر کفش‌های راحتی چرمی‌اش مشهور بود.

بالا رفتن از بله‌های قدرت

آرنو سپس با فروش کارخانه پوشاک قابل باز یافت و بخش عمده‌ای از شرکت‌های نساجی، مبلغ قابل توجه ۴۰۰ میلیون دلار به دست آورد و در سال ۱۹۸۹ بخشی از سهام لویی ویتون به ارزش ۱،۸ میلیارد دلار را خرید که او را قادر می‌ساخت با تحمیل یک قرارداد مهم، کنترل ۲۴ درصد سهام این گروه تجاری را در دست بگیرد. در این زمان بود که بازی قدرتی میان آرنو و «هنری اسامیه»، رئیس شاخه لویی ویتون از گروه لویی ویتون در گرفت. بعد از یک سال مبارزه حقوقی، آرنو موفق شد اسامیه را مغلوب کند و بر کرسی مدیر عامل ارشد ویتون بنشیند. فرایند به دست گرفتن کنترل لویی ویتون توسط آرنو در تاریخ تجاری فرانسه بی‌سابقه بود. آرنو بعد از این اتفاق، با اخراج‌های گسترده‌ای که برای استحکام پایه‌های امپراطوری تجاری‌اش صورت داد، از خود چهره‌ای بی‌رحم در تجارت به نمایش گذاشت. اما بسیاری، ریسک‌پذیری و استراتژی‌های آرنو در تجارت را قابل احترام می‌دانستند.

تلفیق تجارت و هنر

با موفقیت لویی ویتون، آرنو شروع به توسعه ایده «بازار کالاهای لوکس» کرد. وی معتقد بود یک شرکت برای برانگیختن خلاقیت، باید از مدیرانی بهره بگیرد که نه تنها هنرمندان را درک کنند بلکه خودشان به هنر علاقه‌مند باشند. آرنو در مصاحبه با «سوزی و تلو فر» برای مجله هاروارد بیزنس ریویو (اکتبر ۲۰۰۱) می‌گوید: «اگر شما عمیقاً به طرز تفکر و کار هنرمندان و افراد خلاق که عموماً الگویی غیر قابل پیش‌بینی و غیر عقلانی دارند، عشق بورزید و به آن‌ها احترام بگذارید، آن وقت است که شروع به درکشان می‌کنید و موفق می‌شوید فرایندهای ذهنی آن‌ها را ببینید و بشناسید.» آرنو این الگو را در دیور به کار گرفت و جان گالیانو را استخدام کرد؛ طراحی تازه کار و علاقه‌مند به طرح‌های عجیب و نمایشی مانند لباس‌های دوخته شده از کاغذ روزنامه. این اقدام، افق‌های جدیدی را به روی شرکت لباس‌های دست‌دوز دیور گشود. آنوینتور، سردبیر مجله ووگ می‌گوید: «بنظر من ذکاوت برنارد در آن است که متوجه شد برای دمیدن روحی تازه در این شرکت قدیمی و خاک‌گرفته و خسته‌کننده، باید از یک ذهن

تازه و پیش‌رو استفاده کند. بیشتر سرمایه‌داران این را نمی‌فهمند چرا که حساسیت و استعداد آرنو را ندارند» (واشنگتن پست، ۲۸ آوریل ۲۰۰۲). این جنبه رقابتی برنده آرنو، از پیشینه‌اش به عنوان یک هنرمند آماتور نشأت می‌گیرد. آرنو خیلی زود فهمید که نمی‌تواند یک نوازنده حرفه‌ای پیانو شود، با این حال به طور سنتی آموزش دید و به تمرین از روی آثار فردریک شوپن، فرانز لیست و رابرت شومان پرداخت. به علاوه مادر و همسرش نیز هر دو نقاش بودند. در میان مدیرعاملان مطرح در دنیای تجارت، آرنو این خصیصه یکتا را داشت که با هر دو جنبه مالی و هنری یک کسب‌وکار ارتباط موثر برقرار کند. از آن جایی که اعتقادی به محدود کردن نوآوری‌های هنرمندانش نداشت، در بخش تولید، بازاریابی و فروش محصولات، نظام مالی سفت و سختی را اعمال می‌کرد. او متوجه بود که در یک فرهنگ شرکتی موفق، وزنه تعادل خلاقیت، تجارت است. آرنو در منحل کردن بخش‌هایی که ایده‌های خلاقانه‌شان به تولید ختم نمی‌شد، در رنگ نمی‌کرد. در ۱۹۹۵ آرنو، روسای عطر دیور و یک مدیر ارشد ژبوانشی را اخراج و آنها را با مدیران شعبه آمریکایی که عملاً حیطه کاری‌شان خارج از صنعت مد بود، جایگزین کرد. مدیران جدید، با اجازه آرنو دست به تغییراتی ناخوشایند اما سودآور زدند. در نتیجه چند «استار برند» به وجود آمدند که در عین بی‌زمانی، امروزی هم بودند. «استراتژی ما داشتن چند ستاره است... و باید توجه کرد ستاره‌های چندانی در صنعت کالاهای لوکس وجود ندارد. ستاره چیست؟ نامی نماینده بهترین‌ها، نامی نماینده سودآورترین‌ها. اما تعداد ستاره‌های واقعی حتی از تعداد انگشتان دو دست هم کم‌تر است» (نیویورک تایمز، ۲۵ مارچ ۲۰۰۱).

ولخر جی طبقه متوسط

طی دهه ۱۹۹۰ آرنو امپراطوری تجاری‌اش را هرچه بیشتر گسترش داد و با خریدن شرکت‌های مختلف تولید کالاهای لوکس، قدرتش را در اروپا، آمریکا و آسیا و بعد از آن آمریکای جنوبی و استرالیا تثبیت کرد. او به فهرست بنگاه‌هایش، علاوه بر تولیدی‌های نوشیدنی، کیف و کفش لویی ویتون و عطر و لباس ژبوانشی، کمیانی‌های ساعت‌سازی (تگ هویور)، لوازم آرایشی (سِفورا) و حتی یک مجله (آرت اند اکشن) را اضافه کرد. در ابتدا رقابتی تجاری به او دربارہ گسترش بی‌حد و مرز کمپانی‌اش هشدار دادند و متذکر شدند که وی باید تنها بر روی یک برند متمرکز شود، اما دیری نپایید که بسیاری شروع به گرتہ برداری از روش لویی ویتون کردند. گویی در ایتالیا و کارتیہ در سوییس روش مشابهی را در اداره بازار کالاهای لوکس در پیش گرفتند. آرنو دربارہ رقبایش می‌گوید: «آن‌ها متوجه شدند که این روش کارآمد است و گفتند خوب پس ما هم همین کار را می‌کنیم. فکر می‌کنم آن‌ها دشواری کار و زمان لازم برای موفقیت آن را خیلی دست‌کم گرفتند. حس من این است که آن‌ها دوران سختی را پیش‌رو خواهند داشت» (واشنگتن پست، ۲۸ آوریل ۲۰۰۲).

در جستجوی نقدبنگی

در حال در کوکومدنت، بسیاری از شرکت‌های زیر نظر آرنو، سودآوری مورد انتظار را نداشتند. در ۱۹۹۹ گروه لویی ویتون و پرادا با هم ۵۱ درصد سهام فنندی را خریدند، ولی میزان فروش فنندی به شدت افت کرد. نهایتاً لویی ویتون سهم پرادا را نیز از آن خود کرد. در سال ۲۰۰۱ حاشیه سود عملیاتی لویی ویتون از فروش ساعت و جواهرات حدود ۷ درصد بود، یعنی ۳ درصد کم‌تر از رقبای به‌علاوه، شرکت‌هایی از گروه لویی ویتون که زیر نظر بخش توزیع انتخابی یعنی بنگاه‌های حراج و فری شاپ فرودگاه‌ها مشغول به فعالیت بودند، سودآوری بسیار پایینی داشتند.

با این که سود عملیاتی لویی ویتون در سال ۲۰۰۰ به میزان ۲۶،۶ درصد رشد داشت و به رکورد ۱،۷۴ میلیارد دلار رسید، نتایج به دست آمده با انتظارات هم‌خوانی نداشتند. در ژانویه ۲۰۰۱ تعدادی از تحلیل‌گران بورس، پیشنهاد خود درباره خرید سهام لویی ویتون را از «خرید» به «بی‌نظر» تغییر دادند. یکی از این تحلیل‌گران، اندرو گوئن، در نیویورک تایمز (۲۵ مارچ ۲۰۰۱) چنین نوشت: «به نظر می‌رسد که مهم‌ترین مشکل، تخصیص نادرست سرمایه بود. تعداد زیاد شرکت‌های تابعه، گروه لویی ویتون را به سمت تجارتی با حاشیه سود و بازدهی پایین هل می‌داد.» نهایتاً آرنو به نفع بازدهی بیشتر و به دست آوردن نقدبنگی، در استراتژی تجاری‌اش وقفه‌ای وجود آورد. لویی ویتون سهام خود در حراجی فیلیپس را واگذار کرد و سهامداران نیز به سرعت همین تصمیم را در مورد سهام بقیه بخش‌های مشکل‌دار به اجرا درآوردند.

آینده کالاهای لوکس

در اوایل سال ۲۰۰۴، آرنو مشکلات جدیدی هم پیدا کرد؛ بازار کالاهای لوکس با کاهش سفرهای توریستی که عامل مهمی در فروش محصولات طراحان سرشناس است مواجه شد و از طرف دیگر بسیاری از برندهای گروه لویی ویتون با بحران‌های مالی خود دست به گریبان بودند. با این حال آرنو امیدوار بود که بتواند در عین حفظ بالاترین سطح خلاقیت و کیفیت در تولید محصولات، جریانی ثابت از درآمد و سود را برای شرکتش به ارمغان بیاورد. در سال ۲۰۰۷ آرنو ۱۰،۶۹ درصد از سهام گر فور، بزرگ‌ترین فروشگاه زنجیره‌ای فرانسه و دومین شرکت توزیع مواد غذایی در دنیا را به دست آورد و در ۲۰۰۸ در بازار ساخت قایق‌های تفریحی سرمایه‌گذاری کرد و شرکت پرنسینس یچت را به قیمت ۲۵۳ میلیون یورو خرید. در این میان آرنو به خرید و نگهداری کلکسیون آثار هنری هم علاقه نشان می‌داد. وی در کلکسیون هنر مدرنش آثاری از پیکاسو، دونیباوی، کلین، هنری مور و اندی وار هول را نگهداری می‌کند. در حال حاضر آرنو با ثروتی بالغ بر ۳،۱ میلیارد دلار، ثروتمندترین فرد اروپا و نفر هفدهم در میان ثروتمندترین افراد جهان است. وی اکنون همراه با همسر دومش در فرانسه زندگی می‌کند.

کیفیت باقیمت پایین سازگار نیست

مصاحبه شبکه CNBC با برنارد آرنو



ربع قرن پیش، چطور پیش‌بینی کردید که تجمل به عنوان یک مفهوم، تبدیل به پدیده‌ای جهانی خواهد شد؟

اوایل دهه ۸۰ بود که ما به این نتیجه رسیدیم که به واسطه رشد اقتصاد جهانی، پتانسیل بالایی برای فروش کالاهای لوکس و به‌طور دقیق‌تر کالاهای باکیفیت وجود آمده است. کاری که ما سعی داریم انجام دهیم تولید محصولاتی با بالاترین کیفیت، با به خدمت گرفتن ماهرترین هنرمندان و صنعت‌گران است؛ مانند همین لباس‌های دست‌دوزی که می‌بینید. آن زمان بازار این‌گونه کالاها همراه با ارتقای سطح زندگی در سرتاسر دنیا، به سرعت در حال گسترش بود. بنابراین امروز بعد از توسعه این گروه تجاری به مدت ۲۵ سال، ما صاحب حدود ۶۰ برند از معتبرترین برندهای دنیا هستیم. با محصولات با بالاترین سطح کیفیت.

از شما نقل شده که عبارت «کالای لوکس قابل خریداری برای همه» ذاتاً متناقض است. همین حالا بسیاری از شرکت‌ها برای توسعه بازار کالاهای لوکس، قیمت‌ها را کمی پایین آورده‌اند. به نظر شما این نمی‌تواند یک مدل تجاری پایدار و موفق باشد؟

فکر نمی‌کنم که به دست آوردن کیفیت، با قیمت پایین هم‌ساز باشد. شما ارزش‌ها و مدل‌های تجاری دارید که باید به آن‌ها وفادار بمانید. مدل تجاری ما مبتنی است بر خلایق، نوآوری و کیفیت. همین رویکرد بوده که به ما امکان داده ارتباط مستحکمی با مشتریانمان در سرتاسر دنیا برقرار کنیم، مشتریانی که هر روز بیشتر به دنبال بهترین کالاها هستند. ما همچنین افراد بیشتر و بیشتری را برای کار در آتلیه‌هایمان استخدام می‌کنیم. این یک جریان است که به عقیده من برای ده سال آینده باقی می‌ماند - امیدوارم این زمان طولانی‌تر هم باشد. بنابراین جستجو برای با کیفیت‌ترین محصولات ادامه دارد. من بعضی اوقات این صنعت را با بقیه صنایع در حال رشد مقایسه می‌کنم. به عنوان مثال من اپل و آیفون را تحسین می‌کنم، ولی آیا شما می‌توانید بگویید که مردم ۲۰ سال دیگر هم از آیفون استفاده خواهند کرد؟ شاید نه، شاید مردم از محصول جدید و نوآورانه دیگری استفاده کنند؛ ولی من به جرات می‌گویم که ۲۰ سال دیگر، مردم هنوز هم نوشیدنی می‌نوشند.

طی ۲۵ سال گذشته بعضی نیروها بوده‌اند که این ایده انحصاری بودن کالاهای لوکس را که به عنوان نشان افتخار آن در نظر گرفته می‌شود به چالش کشیده‌اند. به عنوان مثال شما بازارهای در حال توسعه، تجارت الکترونیکی و این قدرت خرید جدید طبقه متوسط را در نظر بگیرید.

چطور می‌توانید آن طور که خودتان می‌گویید به پایداری این برندهای نوشیدنی، کیف‌های لویی‌ویتون و بعضی دیگر از برندهای سمبلیک و لوکس در بازار مطمئن باشید؟

شما می‌گویید که مردم فقط به دنبال کیفیت بالا، این محصولات را می‌خرند، اما همین امر که مردم برای یک کیف، به دیدن فروشگاه لویی‌ویتون در شانزله‌لیزه می‌آیند نشان دهنده آن است که می‌خواهند با تاریخ آن برند خاص نیز در ارتباط باشند؛ و میان تاریخ یک برند و آینده آن، رابطه مستحکمی وجود دارد. به عقیده من همین دلیل موفقیت ماست، این که ما موفق شدیم ریشه‌های تاریخی‌ای بسازیم که در گذشته شکل گرفته‌اند و آینده را بازتاب می‌دهند. این همان واقعیتی است که مردم در سرتاسر جهان آن را احساس می‌کنند، به خصوص در کشورهای در حال رشد که میزان تحصیلات در حال بالا رفتن است. بنابراین به نظر من هنوز هم آینده برای این کالاهای باکیفیت بسیار روشن است. البته من به هیچ عنوان نمی‌گویم که در آینده برای صنایعی که کالاهای در دسترس‌تر تولید می‌کنند بازاری وجود ندارد، آن‌ها بازارهای متفاوت و مخصوص به خود را دارند. اما برای صنعتی مثل ما، صنعتی خلاق و نوآور که ارائه‌کننده محصولاتی با بالاترین کیفیت و ریشه‌دار است، ما عرض‌های پایایی با تقاضای روزافزون در سرتاسر دنیا داریم.

اسرار موفقیت برنارد آرنو

ما چه مصرف‌کننده کالاهای لوکس باشیم، چه در پی به دست آوردنشان باشیم و چه با آن‌ها مخالف باشیم، حداقل بخشی از تعریف «کالای لوکس» در ذهن ما توسط افرادی چون آرنو شکل گرفته است. چه اصولی استراتژی تجاری آرنو در نگاهی کلی‌تر، تعریف ما از تجمل را هدایت می‌کنند؟

جذب طراحان خوش‌آئینه: وال استریت ژورنال می‌نویسد: «آرنو طراحانی را با استعداد بکر و دست‌نخورده مانند جان گالیانو در کریستین دیور و مارک جیکوبز در لویی‌ویتون استخدام می‌کند و به آن‌ها فضای کافی می‌دهد تا استعدادهای نهفته خود را نشان دهند - حتی اگر نتیجه مانند آنچه که در دیور اتفاق افتاد پر از فراز و نشیب و موفقیت و شکست باشد.»

حذف تخفیف: نیویورک تایمز می‌نویسد آرنو امکان تخفیف خوردن را از روی کیف‌های چرمی و لوگودار لویی‌ویتون برداشته تا به آن‌ها رنگ و جلایی از «تخبه‌پسندی» و «کیفیت ممتاز» بدهد و آن‌ها را به اقلامی برای خودنمایی در «دنیای ثروتمندان تازه به دوران رسیده» تبدیل کند. آرنو به وال استریت ژورنال می‌گوید: «اگر کسی برای مادر و پانامزدش یک کیف بخرد، دلش نمی‌خواهد هفته بعد آن را در حراج ۶۰ درصد ببیند.»

توجه به جزئیات: خبرنگار ژورنال می‌گوید که آرنو یک کیف کرباس نخی با لبه‌دوزی قرمز دیور به قیمت ۷۵۰ دلار را با دقت بررسی کرده و خواسته تا پیرای پلاستیکی روی دسته کیف برداشته شود و نهایتاً به این نتیجه رسیده که لتبلیغات مدل سیاه و خاکستری همین کیف در حال پخش شدن است، اما قرمز زیاده‌روی است... این مدل شبیه دیور نیست.»

اولویت به تجارت در برابر کیفیت: در این مورد نظرات مختلفی وجود دارد. منتقدان آرنو معتقدند که او شرکت‌های خارج از شرکت مادر را وقتی که آسیب‌پذیر هستند و کیفیت هنری محصولاتشان پایین آمده، می‌خرد. اما آرنو به روزنامه تایمز تاکید می‌کند که او بدون قربانی کردن کیفیت، جانی تازه به این برندهای در حال افول می‌بخشد.

حالا که صحبت از بازارهای متفاوت شد، چقدر نگران بازار خاصی هستید که به سرعت رو به رکود می‌رود و خریداران کالاهای لوکس آن در حال ناپدید شدن هستند؟ منظوری از بازار چین است. این مساله چقدر فکر شما را به خودش مشغول کرده؟

شما از رکود و بازار چین حرف زدید. تعریف من از یک کشور در حال رکود قطعاً کشوری با رشد اقتصادی ۷ درصد نیست! چین کشوری با رشد اقتصادی سریع است، حتی اروپا هم چنین سرعتی در رشد اقتصادی ندارد. درست است که چین بعضی اوقات با دست‌اندازهایی مواجه شده اما به‌طور کلی سال‌هاست از نظر اقتصادی روند مثبتی را طی می‌کند و قدرت خرید مردم چین به‌طور چشم‌گیری افزایش یافته؛ و من معتقدم که این روند ادامه خواهد یافت. هنوز آینده صنعت و محصولات در آمد ما در چین بسیار روشن است؛ اما شما همیشه در چین با بالا و پایین‌های متعددی مواجه هستید. حتی چیزی که شما آن را نرخ نسبتاً پایین رشد می‌نامید، هنوز هم رشد بسیار سریع و بالایی است. پس ما هنوز تقاضای بسیار بالایی برای محصولاتمان در چین متصوریم که این با شناخت بالای مردم چین از کیفیت کالاهای اروپایی‌گره خورده است. این امر توضیح‌دهنده موفقیت ما در چین است که تا چند سال دیگر هم ادامه خواهد یافت. من به آینده بازار چین بسیار امیدوارم.



فکر نمی‌کنم

که به دست

آوردن کیفیت،

باقیمت پایین

هم‌ساز باشد.

شما ارزش‌ها و

مدل‌های تجاری

دارید که باید به

آن‌ها وفادار بمانید.

مدل تجاری ما

مبتنی است بر

خلایق، نوآوری

و کیفیت. همین

رویکرد بوده که

به ما امکان داده

ارتباط مستحکمی

با مشتریانمان

در سرتاسر دنیا

برقرار کنیم.

آرندگاه

شماره بیست و نهم / شهریور ۹۳



برای تبدیل شدن به مدیری تواناتر

حلقه‌های کارآمدی

ترجمه علیرضا اکبری: مدیران ناکارآمد در دنیای تجارت امروز نقش بسیار مخربی دارند. گرایش‌ها و اعمال اشتباه آن‌ها می‌تواند تأثیرات منفی زیادی به بار آورد. نخستین دلیلی که باعث می‌شود کارمندان شرکتی را ترک کنند وجود مدیری بی‌صلاحیت در آن شرکت است و بر طبق آمارها ۲۰ درصد کارمندان این‌حس را دارند که عملکرد رئیس‌شان تأثیر منفی بر کارکردشان دارد. تحقیقات نشان می‌دهد که رابطه مثبت با مدیر می‌تواند تأثیری مستقیم بر رضایت شغلی کارکنان داشته باشد. روش مدیریت شما بر پروژه‌ها و کارمندان تأثیری بی‌واسطه بر کارایی و تولید کمپانی یا بخش زیر نظر شما دارد، بنابراین کسب مهارت‌های مدیریتی برای شما در مقام مدیر، ضرورتی بی‌چون و چر ندارد. مدرسان متخصص مؤسسه آموزشی آنلاین «پندیا» برای ارتقای کیفیت رهبری مدیران این ۵ راهکار را توصیه می‌کنند:

اول

سبک مدیریتی مناسبی را انتخاب کنید

چندین سبک مدیریتی وجود دارد که جملگی ترکیبی از سه نوع رفتار کلیدی هستند: در هدایت کارکنان برای انجام وظایف‌شان از طریق ارائه دستورالعمل و آموزش چقدر دخیل هستید؟ چقدر به کارمندان خود در تصمیم‌گیری آزادی عمل می‌دهید؟ چقدر از توان مدیریتی‌تان را بر روی ایجاد ارتباط با کارمندان از طریق ارتباط بی‌واسطه، آموزش و درگیر کردن آنها در مدیریت شرکت سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ هر یک از ما به‌طور غریزی سبک مدیریتی منحصر به فرد خودمان را داریم ولی این سبک فقط برخی از اوقات تأثیرگذار است. این سبک تنها با روحیات برخی از کارمندان مطابقت دارد و باعث می‌شود آنها تحت مدیریت شما به موفقیت برسند. اما اگر می‌خواهید این موفقیت را برای تمام کارمندان تضمین کنید باید با بیش از یک سبک مدیریتی آشنایی پیدا کنید. از این مهم‌تر اینست که بدانید کی و چگونه از سبکی به سبک دیگر تغییر روش دهید.

دوم

کارمندان‌تان را بیشتر ترغیب کنید

دکتر جان آلمن استاد مدیریت و سازمان‌دهی در دانشگاه یو.سی. ال. ای می‌گوید «معمولاً شور و اشتیاق مادر ترغیب، از توانایی‌مان در



جلسه کاری خوب راه حل بیست نکته‌ای

برای اینکه مطمئن شوید
مدیریت یک گروه بی نظیر را برعهده دارید

در این سال‌ها، مدام درباره اهمیت تصمیم‌گیری مؤثر گروهی برای آن دسته از تیم‌های اجرایی که مایلند دائم کار خودشان را مورد ارزیابی قرار دهند، صحبت شده است. سوآلی که بیش از هر سؤال دیگری پرسیده می‌شود این است که «چطور می‌شود فهمید که یک تیم اجرایی کارش را درست انجام می‌دهد یا نه؟» اینجا فهرست راهنمایی را می‌آوریم که برای راهنمایی در اختیار سازمان‌ها بزرگ قرار داده می‌شود تا براساس آن کار گروهی خودشان را ارزیابی کنند و تصمیماتی سرنوشت‌ساز بگیرند. این فهرست البته حرف آخر را در این مورد نمی‌زند اما نقطه شروع خوبی می‌تواند باشد. اگر تیم شما چنین ویژگی‌هایی دارد می‌توانید به آینده کارتان امیدوار باشید:

- جلسات مهم معمولاً توسط کارمندان معمولی برگزار می‌شود نه مدیران ارشد.
- حتی اگر «کله‌کنده‌ها» به‌موقع به جلسه نرسند جلسه آغاز می‌شود.
- راه‌حل‌های اساسی معمولاً در آغاز جلسه به دست می‌آیند نه در عجله و اضطراب آخر جلسه.
- حاضرین در جلسات دوبه‌دو وارد بحث‌هایی سودمند با یکدیگر می‌شوند و طرف صحبت آن‌ها تنها رئیس جلسه نیست.
- اگر ناظری از بیرون جلسه را تحت‌نظر بگیرد، نتواند رئیس جلسه را تشخیص دهد.
- چندان خبری از ارائه اطلاعات به وسیله پاورپوینت نیست. چون فرض بر این است که اطلاعات لازم برای شرکت در جلسه را همه از قبل مطالعه کرده‌اند.
- در جلسه نظر شخصی افراد را به عنوان داده نمی‌پذیرند.
- گروه خودش بر خود نظارت می‌کند و خبری از بیش‌فعالی و انفعال در جلسه نیست.
- در فضای جلسه تحلیل بر تعصب غلبه دارد.
- هر تصمیمی بلافاصله به اجرا گذاشته نمی‌شود و وقت صرف می‌شود تا قدم‌های بعد از هر تصمیم، به روشنی و به شکلی عملی تبیین شود.
- تعداد جلسات طولانی و کوتاه معمولاً یکسان است.
- گروه برای دست یافتن به داده‌ها و نظراتی که برای تصمیم‌گیری لازم است به افرادی که در جلسه حضور ندارند نیز متوسل می‌شود.
- غیبت یک فرد باعث نمی‌شود که جلسه قوت خود را از دست بدهد یا از موضوعیت بیفتد.
- حاضران در تمام طول جلسه تمرکز خود را حفظ می‌کنند.
- طنز و صحبت‌های حاشیه‌ای کوتاه به عنوان عامل تسریع‌کننده کار مورد استفاده قرار می‌گیرد نه عامل بازدارنده.
- اختلاف‌نظرهای فردی مانع گرفتن تصمیمی یکپارچه نمی‌شود.
- وقتی جلسه به اتمام رسید و تصمیمی گرفته شد همه پشت این تصمیم می‌ایستند و اگر کسی شخصاً با این تصمیم مخالف بوده دست به کارشکنی نمی‌زند.
- افراد گروه به سبک‌های مختلف مدیریت احترام می‌گذارند و تفاوت‌ها را درک می‌کنند و همین باعث کاهش تنش‌های شخصی می‌شود.
- بحث‌های آزاد بسیار عمیق و پرمحتوا و سازنده در گروه جریان دارد و در بحث‌ها خبری از ترور شخصیت نیست.
- تنها هدف تمام اعضای تیم این است که بهترین تصمیم را برای شرکت بگیرند.



افناع منطقی، مؤثرتر است» زیرا در هنگام توجیه منطقی افراد از طیف محدودتری از توانایی‌ها مان استفاده می‌کنیم. برای اینکه ترغیب‌کننده قابل‌تری باشیم باید ابزارهای ترغیب را در خودمان تقویت کنیم. آلمن معتقد است که دوازده تاکتیک وجود دارد که با ترکیب‌های مختلفی از آنها می‌توان به موفقیت رسید. این تاکتیک‌ها طیف گسترده‌ای را شامل می‌شود که برخی از آنها عبارتند از: تاکتیک‌های اطلاعات‌محور مثل تحلیل منطقی و ارائه شواهد معتبر، تاکتیک‌های استراتژیک مثل برشمردن اهداف عالی و ارزش‌های کلیدی، تاکتیک‌های میان‌گروهی مثل توانایی در رهبری گروه.

سوم

در مورد مسئولیت‌پذیری با کارمندان تان صریح باشید

بخشی از کار شما اینست که افراد را وادارید نسبت به نتیجه کار و تصمیمات‌شان مسئولیت‌پذیر باشند. احتمال کمی هست که دستورات مستقیم شما منطبق بر اولویت‌های واقعی کار شرکت باشد. در یک پژوهش از مدیران خواستند تا فهرستی از اولویت‌های کاری هر کارمندشان تهیه کنند. بعد از کارمندان خواستند تا فهرست اولویت‌های کاری خودشان را تهیه کنند. میانگین مطابقت این دو فهرست تنها ۲۱ درصد بود. انتظارات خود را به طور شفاف با کارمندان در میان بگذارید و هر از چندگاه بررسی کنید که آیا هنوز هم درک متقابل میان شما و کارمندان برقرار است یا نه. مسئولیت‌پذیری را فقط در مورد مسائل واقعا مهم طلب کنید و خودتان الگویی باشید در مسئولیت‌پذیری.

چهارم

کارمندان تان را در فرایند مدیریت درگیر کنید

درگیر کردن کارکنان در فرایند مدیریت یکی از نکات اساسی در افزایش تولید است. کارکنانی که در مسائل شرکت درگیر شده باشند از لحاظ احساسی خود را با کارشان گره خورده می‌بینند و هویت خود را با شرکتی که در آن کار می‌کنند تعریف می‌کنند. با این همه آخرین مطالعات نشان می‌دهند که ۷۰ درصد کارمندان در کشوری مثل آمریکا در مسایل مدیریتی شرکت درگیر نیستند. یکی از اشتباهات مدیران اینست که اغلب انگیزش کارکنان را با درگیری آنها در امر مدیریت یکی می‌پندارند و فکر می‌کنند که کارمندان به قدر کافی با مدیریت شرکت درگیر هستند و اضافه بر این برای درگیر کردن تمام کارمندان یک روش واحد را به کار می‌گیرند. زمانی تلاش شما برای درگیر کردن کارکنان با مسائل شرکت به بار می‌نشیند که برای هر یک از کارکنان روش متفاوتی در پیش بگیرید.

پنجم

کشمکش میان بخش‌های مختلف شرکت را حل و فصل کنید

همکاری و کار میان گروهی در تجارت مدرن امری بسیار معمول است. در نهایت هر مدیری با کشمکش میان بخش‌های مختلف روبرو می‌شود. کشمکش میان بخش‌های مختلف زمانی پیش می‌آید که درگیری برای دست یافتن به منابع، یا نبود یا کمبود رابطه میان بخش‌ها حاکم باشد. برای حل این مشکل مدیر باید میان بخش‌ها ارتباط برقرار کند. کارکنان هر بخش باید در مورد اهداف و چالش‌های بخش‌های دیگر اطلاعات کسب کنند. باید میان بخش‌ها تمایل به به‌دبستان ایجاد کرد. هر بخش باید بر روی برآوردن عوامل موفقیت و رشد بخش‌های دیگر تمرکز کند و سپس از بخش‌های دیگر برای رشد خودش کمک بخواهد. تمام بخش‌ها باید بهترین زمینه را برای رسیدن شرکت به هدف‌هایش فراهم کنند و اهداف کلی و تمامیت شرکت را بر هدف‌های گروهی در هر بخش اولویت دهند. با بکارگیری این راهکارهای مؤثر شما به مدیر بهتری تبدیل خواهید شد که میزان موفقیت شرکت‌تان را ارتقاء می‌دهید و پیشرفت کاری خودتان را تسریع می‌کنید.

متفاوت فکر کن

نقل قول‌هایی ماندگار از استیو جابز درباره تجارت

ترجمه: علیرضا اکبری

صداقت و منش غیرمتعصبانه‌اش بود. او عادت داشت مدام جملات قصاری درباره تجارت و زندگی از خود صادر کند، جملاتی که مایه‌ای از طنز و هجو در خود داشت و او را محبوب همگان می‌کرد. ما تعدادی از به یادماندنی‌ترین گفته‌های جابز را از نخستین روزهای موفقیت شرکت اپل تا روزهای منتهی به مرگ او جمع‌آوری کرده‌ایم. فارغ از اینکه چه نوع کسب و کاری را اداره می‌کنید نکات زیادی هست که می‌توانید از این مدیر تجاری افسانه‌ای بیاموزید.

هنگامی که استیو جابز در سال ۲۰۱۱ خیلی زود، در سن ۵۶ سالگی درگذشت، مرگ این مدیر ارشد اجرایی شرکت اپل بازتابی بسیار فراتر از مرزهای دنیای تجارت داشت. جابز تنها مدیر اپل نبود او به معنای واقعی کلمه مدبری ژرفاندیش بود. رویکرد خاص او به تجارت و فناوری که در شعار «متفاوت فکر کن» تبلور می‌یافت، هم موفقیت سرشار کمپانی‌اش را رقم زد و هم او را در صف یکی از تحسین‌شده‌ترین رهبران تجاری کشورش قرار داد. حسن شهرت جابز به خاطر

درباره اهمیت کیفیت

«اگر شما نجار باشید و بخواهید یک کمد درست کنید هرگز نباید برای پشت کمد از یک تخته چندلا استفاده کنید. هر چند که پشت کمد رو به دیوار است و کسی آن را نمی‌بیند اما شما که خود می‌دانید که در پشت کمد چه چوب نامرغوبی به کار برده‌اید! پس چوبی مرغوب و زیبا در پشت کمد به کار ببرید، برای اینکه شب با خیال راحت به خواب بروید کارتان از نظر زیبایی‌شناسی و کیفیت باید بی‌نقص باشد»

مجله ونیتی فر، فوریه ۱۹۸۵

درباره پیشی گرفتن از انتظارات مشتریان

«نمی‌توانید مدام از مشتریان بپرسید چه می‌خواهند و بعد همان را برای‌شان فراهم کنید. تا وقتی که خواسته فعلی آن‌ها را برآورده کنید آنها به چیز دیگری علاقه‌مند شده‌اند.»

مجله آی‌ان‌سی، آوریل ۱۹۸۹

درباره آن چه مهم است

«اینکه ثروتمندترین مردی باشم که در گورستان دفن شده برایم اهمیتی ندارد. برای من مهم این است که شب که به بستر می‌روم به خودم بگویم امروز کار خارق‌العاده‌ای انجام دادیم.»

مجله وال‌استریت جورنال، ۱۹۹۳

درباره اهمیت استخدام کارمندانی

بی‌نقص

«فناوری به خودی خود هیچ اهمیتی ندارد. مهم اینست که به کارمندان‌تان اعتماد داشته باشید و مطمئن باشید که آنها خوب و باهوش‌اند و اگر ابزار لازم را در اختیارشان قرار دهید با این ابزار، کارهایی خارق‌العاده خواهند کرد. اعتماد شما نباید معطوف به ابزار باشد، ابزار فقط ابزار است. یا کار می‌کند یا کار نمی‌کند. مهم این است که به آدم‌هایی که برای‌تان کار می‌کنند اعتماد دارید یا نه.»

مجله رولینگ استون، ژوئن ۱۹۹۴

درباره بیل گیتز مؤسس مایکروسافت

«من بهترین آرزوها را برای او دارم. جدی می‌گویم. فقط فکر می‌کنم او و مایکروسافت کمی دیدشان محدود است. اگر او در جوانی سری به یک انشرام [معبد هندوها] زده بود یا یک بار آل‌اس‌دی مصرف کرده بود احتمالاً دیدی وسیع‌تر می‌داشت»

روزنامه نیویورک تایمز، ژانویه

۱۹۹۷

درباره گزینش‌گری از میان ایده‌ها

«بعضی‌ها فکر می‌کنند تمرکز یعنی بله گفتن به تمام ایده‌هایی که به ذهن‌تان خطور می‌کند. اما تمرکز اصلاً به این معنی نیست. تمرکز به معنای نه گفتن به صدها ایده دیگری‌ست که به جز ایده اصلی در ذهن شما حضور دارند. باید به دقت از میان ایده‌ها دست به انتخاب بزنید. من بیشتر بابت کارهایی که انجام ندادیم مفتخرم تا کارهایی که انجام داده‌ایم. خلاقیت به معنای نه گفتن به هزاران ایده است.»

کنفرانس ارتقاءدهندگان جهانی اپل، ۱۹۹۷

درباره ارزش پشتکار

«مشکلی که در مورد استارت‌آپ‌سازی وجود دارد این نیست که آدم‌های زیادی برای خودشان کسب و کار تأسیس کرده‌اند، مشکل این است که بسیاری از این آدم‌ها پشتکار لازم را برای این کار ندارند. این مسئله قابل درک است. چون در این کار لحظات زیادی هست که سرشار از ناامیدی و رنج است، مثل وقت‌هایی که مجبوری کسانی را اخراج کنی یا از خیر چیزهایی بگذری و با شرایطی بسیار سخت‌ترن به قرارداد بدی. این‌ها لحظاتی‌ست که در آن می‌فهمی کی هستی و ارزش‌هایت کدامند.»

مجله فور چون، ژانویه ۲۰۰۰

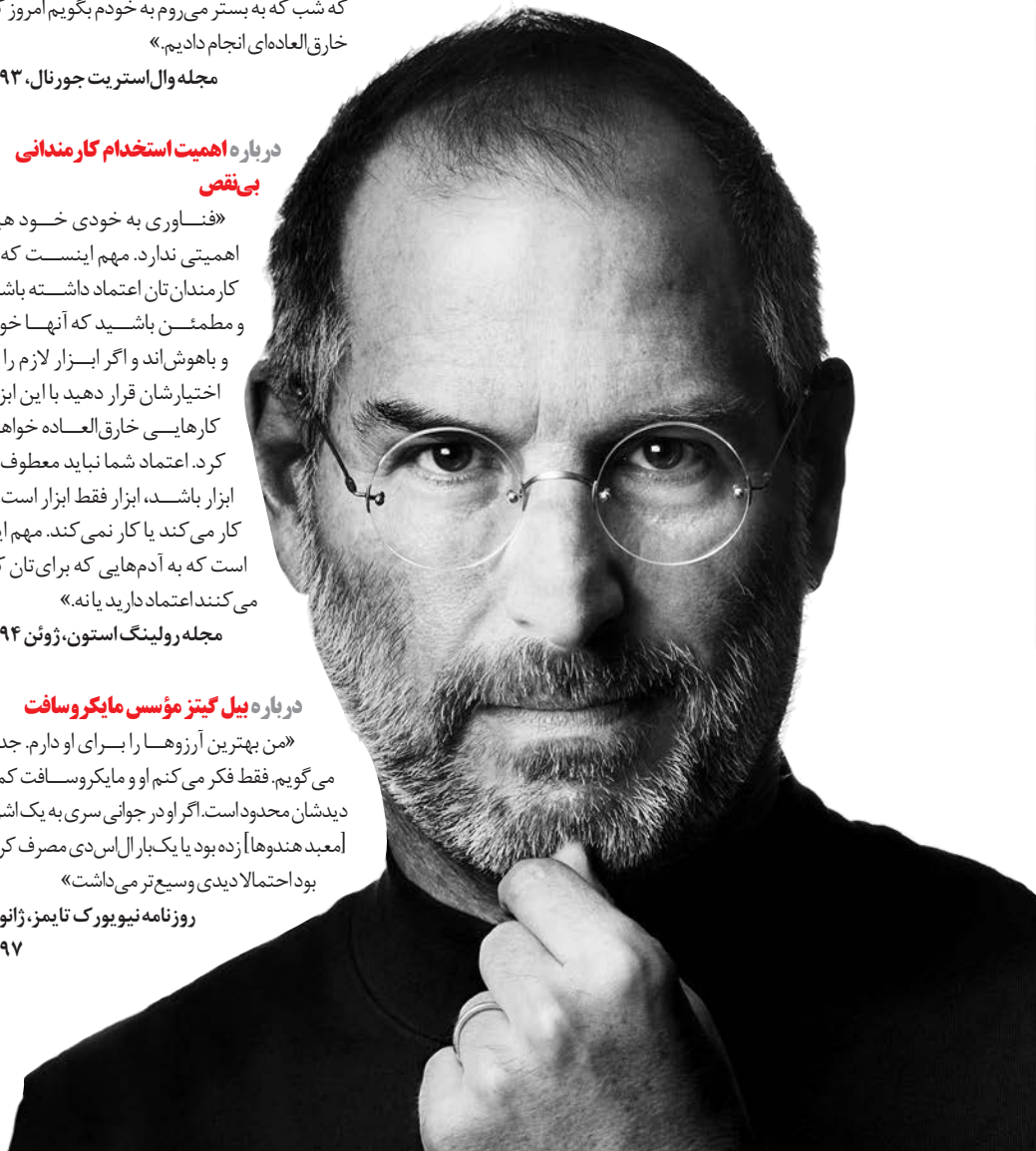
درباره مستقل بودن

«عمر آدمیزاد کوتاه است پس آن را با زندگی کردن به خوش‌آمد دیگران هدر ندهید. به دام تعصبانی که برخاسته از عقاید دیگران است نیفتید. اجازه ندهید های‌وهوی دیگران صدای درونی وجودتان را خاموش کند. از همه مهم‌تر، جسارت پیروی کردن از قلب و شمع خودتان را داشته باشید. قلب و شمع شما گاهی از پیش باخبرند که شما واقعاً دل‌تان می‌خواهد به کجا برسید. به جز این‌ها هیچ چیز دیگری اهمیت ندارد.»

سخنرانی افتتاحیه در استنفورد، ژوئن ۲۰۰۵

درباره یافتن راه‌حل‌های ساده

«معمولاً وقتی می‌خواهید مشکلی را حل کنید اولین راه‌حل‌هایی که به ذهن‌تان می‌رسد خیلی



ایده‌های نو

پنج پیشنهاد برای راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی

از روزی که کسب‌وکارهای اینترنتی شکل گرفت، تصور می‌شد این روش نوین تعامل با اقتصاد تنها خواهد توانست بخشی از بازار کسب‌وکارهای سنتی و فیزیکی را از آن خود کند، اما امروز روش‌های دیجیتال تجارت عمده بازار را در جهان به دست گرفته و سرویس‌هایی ارائه می‌کنند که گاهی اوقات غیر از اینترنت بستر دیگری برای آن وجود ندارد. آنچه اتفاق افتاده ورود به نسل جدیدی از کسب‌وکارهاست، نسلی که مشتری قدرت گرفته و می‌تواند در کسب‌وکار مشارکت کند، این مشارکت از طریق اعلام نظرات در شبکه‌های اجتماعی تا مقایسه سریع از طریق بستر اینترنت را شامل می‌شود. اینترنت دنیای تجارت را به بزرگ شدن دعوت می‌کند. در این گزارش به تعدادی از ایده‌های خاص در کسب‌وکارهای اینترنتی اشاره شده است که قابلیت شبیه‌سازی در کشور خودمان را نیز دارند و می‌توان با ایده گرفتن از آن‌ها یک کسب‌وکار جدید و نو راه‌اندازی کرد.

یکم: با من شریک شو

همه ما خانه، ماشین، قایق یا چیزهای مختلف دیگری داریم که در برخی زمان‌ها به آن احتیاج نداریم. مثلا یکسری ابزار نجاری یا حتی وسایل بازی کودکی که حالا دیگر بزرگ شده، اما آنها را برای خواهر یا برادر احتمالی بعدی نگه داشته‌ایم. چرا در این گونه مواقع با اجاره دادن آنها کمی درآمد کسب نکنیم؟ در سایت Home Away (آدرس سایت: [homeaway.com](http://www.homeaway.com)) افرادی که مایل هستند، خانه خود را در اختیار مسافران از سراسر دنیا قرار دهند، ثبت نام می‌کنند و از طرف دیگر مسافران با مراجعه به این وبسایت می‌توانند تاریخ شروع و خاتمه سفر خود را وارد و مشخصات خانه‌های متقاضیان را مشاهده و رزرو کنند. این سرویس هر روز در حال توسعه است، به طوری که وبسایت CarPooling مشابه همین سرویس را در خصوص خودرو ارائه می‌دهد، به طوری که از یک طرف صاحبان خودرو، مسیرهای روزانه خود را به همراه ساعت آنها وارد می‌کنند و از طرف دیگر افرادی که ماشین ندارند و مایلند با شخص دیگری هم‌مسیر شوند با مراجعه به وبسایت می‌توان هم‌مسیر خود را پیدا و تقاضای خود را ارسال کنند. (آدرس سایت: <http://www.carpooling.com>) این سرویس بتازگی فراتر رفته و وبسایت We are on boat همین سرویس را در خصوص آشنایی صاحبان قایق با متقاضیان قایق سواری انجام می‌دهد.

دوم: فروشگاه‌های به وسعت جهان

چند بار تا امروز برایتان پیش آمده که سوری به بازارچه‌های کارآفرینی بزنید؛ جایی که در آن می‌توان دست‌ساخته‌های مردم را با قیمتی مناسب خرید و ضمن کمک به آنها، اقتصاد خانواده را نیز رونق بخشید. در سایت [etsy.com](http://www.etsy.com) به صورت مستقیم می‌شود محصولات را خرید که مردم کشورهای مختلف دنیا آنها را تولید کرده‌اند، همچنین می‌تواند از طریق این سایت به سراسر جهان، محصولی را معرفی و عرضه کرد؛ کاری که پیش از ظهور اینترنت امکان‌پذیر نبود.

سوم: استخدام از سراسر دنیا

این روزها بر تعداد کسانی که شغل ثابتی ندارند، دائم افزوده می‌شود. نویسندگان، برنامه‌نویسان، تعمیرکاران و حتی طراحان و نقاشانی که منتظر تماس تلفنی یا دریافت یک ایمیل می‌مانند تا کار شمارا انجام دهند و مابقی آن پولی دریافت کنند. با این حساب از هزینه‌های سربار شرکت‌های بزرگ خبری نخواهد بود و در ضمن درآمدها با توجه به تعداد بیشتر کارهایی که انجام می‌شود و میزان محبوبیت انجام دهنده کار، می‌تواند تا چند برابر استخدام در یک شرکت باشد. سایت‌هایی شکل گرفته‌اند، برای این که متقاضیان کار در سراسر دنیا را به کارفرمایانی در سراسر دنیا متصل کنند، سایت [freelancer.com](http://www.freelancer.com) با دو سوال ساده شروع می‌شود: کارفرما هستی یا پیمانکار. سپس مشخصات خود را وارد می‌کنید و می‌توانید جهانی کار کنید یا جهانی استخدام کنید. در حال حاضر بیش از ۱۱ میلیون نفر از سراسر دنیا در این وبسایت عضو هستند و تاکنون بیش از ۶ میلیون پروژه از طریق آن به سرانجام رسیده است.

چهارم: تبلیغات هوشمند

تبلیغات هم می‌تواند مفید، جذاب و سرگرم‌کننده باشد و هم متنفرکننده و آزاردهنده و گول‌زننده! اینترنت که جهانی شد و فراگیر، تبلیغات چی‌ها آن را فرصتی بکر یافتند، برای هجوم آگهی‌های بازرگانی، اما مشکلی که خیلی زود خودنمایی کرد، این بود که کاربران اینترنت به دلیل خصوصی بودن محیط گشت‌وگذار خود در وب، خیلی زود آماج حملات تبلیغاتی غیرمرتبط قرار گرفتند. این روزها تبلیغات از هر طرفی باعث ایجاد نوبزهای مختلفی می‌شود، مخصوصاً تبلیغاتی که به ما ربطی ندارد و ما مخاطب آن نیستیم. اینترنت سبب شده تبلیغات هوشمند شکل بگیرند. این تبلیغات بر اساس صفحاتی که کاربر مرور می‌کند نمایش داده می‌شود. از این طریق علاقه‌مندی کاربر شناسایی و تبلیغات مرتبط نمایش داده خواهد شد. وبسایت [infolinks.com](http://www.infolinks.com) یکی از وبسایت‌هایی است که تبلیغات هوشمند را به عهده دارد، از طرفی این شیوه تبلیغات سبب جذب مخاطب بیشتر برای سفارش دهنده آگهی نیز می‌شود، چرا که اگر موضوع آگهی فروش وسایل اسکی است، این تبلیغ برای شخصی نمایش داده خواهد شد که مشغول مطالعه مطلبی در خصوص اسکی یا ورزش‌های برفی باشد.

پیچیده است و بیشتر آدم‌ها در همین جا تسلیم می‌شوند. اما اگر ناامید نشوید و مشکل‌تان را به عنوان بخشی از زندگی بپذیرید و مثل پیاز، لایه لایه آن را بگشایید و بکاوید غالباً می‌توانید راه‌حل‌هایی بسیار هوشمندانه و ساده برای حل مشکل بیابید. اما آدم‌ها معمولاً زمان و انرژی لازم را برای رسیدن به این نقطه صرف نمی‌کنند. ما معتقدیم مشتریان باهوش‌اند و تولیداتی را می‌پسندند که به دقت روی ساخت آنها فکر شده است.»

مجله نیوزویک، اکتبر ۲۰۰۶

در باره اضافه کردن محصولی «دوران ساز» به بازار

«هر از گاهی محصولی دوران ساز به بازار می‌آید که همه چیز را عوض می‌کند... اگر در طی دوران کاری‌تان فقط یکی از این محصولات را تولید کرده باشید آدم خوش‌اقبال هستی. آپل بسیار مفتخر است که چندتا از این محصولات را به جهانیان عرضه کرده است.»

در باره جان به در بردن از «بحران بزرگ اقتصادی»

«بسیاری از شرکت‌ها در نتیجه بحران تصمیم گرفته‌اند نیروهاشان را تعدیل کنند و شاید این تصمیم درستی برای آنها بوده است. ما راه متفاوتی را انتخاب کردیم. ما معتقد بودیم که اگر همچنان محصولاتی درجه یک به مشتریان مان عرضه کنیم، آنها همچنان از جیب‌شان مایه خواهند گذاشت.»

در باره نقش مدیر تجاری

«حرفه من سخت‌گیری در مورد آدم‌هاست. حرفه من رشد دادن آدم‌هاست. حرفه من ایجاب می‌کند قسمت‌های مختلف شرکت را با هم هماهنگ نگه دارم و مسیرهای پیش‌رو را روشن کنم و منابع لازم برای پروژه‌های کلیدی را فراهم کنم. کار من این است که آدم‌های بزرگی را که با آنها کار می‌کنیم پیدا کنم و آنها را به کار ترغیب کنم و کمک‌شان کنم که حتی از این هم بهتر باشند و چشم‌اندازهایی بزرگ‌تر برای فردا ترسیم کنم.»

مجله فورچون، مارس ۲۰۰۸

در باره ارزش کار گروهی

«آلگو من در تجارت، بیت‌ها هستند. آنها چهار نفر بودند که جنبه‌های منفی یکدیگر را کنترل می‌کردند. آنها یکدیگر را متعادل می‌کردند و نتیجه جمعی کارشان از نتیجه کار یک‌یک‌شان بزرگ‌تر بود. نگاه من به تجارت هم این گونه است: کارهای بزرگ در تجارت هرگز نتیجه کار فردی نیست. این کارها نتیجه کار گروهی است.»

برنامه ۶۰ دقیقه، ۲۰۰۸



اینترنت سبب

شده تبلیغات

هوشمند شکل

بگیرند. این

تبلیغات بر اساس

صفحاتی که

کاربر مرور می‌کند

نمایش داده

می‌شود. از این

طریق علاقه‌مندی

کاربر شناسایی

و تبلیغات مرتبط

نمایش داده

خواهد شد.

راهکار برای حفظ کارمندان نخبه



جنیفر ویتیر
مشاور ارشد
مدیریتی مجله
فوربس



اگر مدیر هستید پیدا کردن کارمندی که از هر نظر کامل و شایسته باشد یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های پیش‌روی شماست. اما اگر چنین فردی را یافتید، گمان نکنید کارتان به اتمام رسیده است. راضی نگه داشتن چنین کارمندانی و حفظ کردن آنها در چارچوب مالی شرکت یکی از مواردی است که اغلب مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گیرد و باید یکی از اولویت‌های اصلی شما باشد. خوشبختانه می‌توان گفت، با کمی تأمل و (و درس گرفتن از برخی تجربیات من در سال‌های آغازین مدیریت)، حفظ کارمندان نخبه چالشی دلپذیر برای شما خواهد بود.

فاصله‌تان را حفظ کنید

مدیریت جزء نگر بزرگ‌ترین دشمن هر کارمندی است، با این حال هنوز هم بسیاری از مدیران از همین روش پیروی می‌کنند. اما ایجاد فضای عمل کافی برای کارکنان و کمک به آنها برای اینکه بهترین راه‌یادگیری را خودشان پیدا کنند راهی مناسب است تا به کمک آن بهترین کارکنان‌تان را نسبت به کارشان متعهد نگه دارید. زمانی که مدیریت بر نخستین گروه بزرگ از کارمندان را شروع کردم، توانستم با این ترفند کارمند نخبه‌ام را بسیار راضی نگه دارم. این زن رهبری غریزی بود، سریع یاد می‌گرفت، و با همه می‌توانست تعامل داشته باشد؛ این تثلیث مقدس هر کارمندی است. از آن جا که او در کارش نخبه بود و کار کردن با او بسیار ساده بود، من دوست داشتم بیشتر وقت را با او بگذرانم. اما یک روز بعد از ظهر در یک جلسه متوجه شدم که او طوری خیره به بیرون از اتاق کنفرانس زل زده که معنایش چیزی نبود جز اینکه من دارم کمی زیادی در کار او دخالت می‌کنم. من این نشانه را گرفتم و سریع عقب‌نشستم. به او گفتم که بر روی پروژه‌های دیگری کار خواهیم کرد و اینکه از او می‌خواهم بر روی چند پروژه که فکر می‌کنم از عهده‌اش بر خواهد آمد متمرکز شود و اگر نیازی بود از من هم کمک بگیرد. نتیجه این تدبیر خارق‌العاده بود. با اینکه فکر نمی‌کردم که ممکن باشد او از این بهتر هم بتواند کار کند، اما این چالش جدید که با کاهش مسئولیت‌های مدیریتی من همراه بود دقیقاً چیزی بود که او برای ارتقاء به سطحی بالاتر از کارایی، به آن نیاز داشت. اگر مشکل یا مسأله‌ای پیش می‌آمد با هم آن را رفع می‌کردیم اما با این پیش‌فرض که مسئولیت کلی کار با اوست. دادن این خودمختاری و توان

ایجاد تغییرات به او باعث شد که او حتی بیش از پیش نسبت به کارش متعهد شود.

درگیر کار شوید

اگر چه آزادی دادن به کارمندان خیلی مفید است اما در عین حال این نباید باعث شود که آنها از سوی شما احساس بی‌اعتنایی کنند. من این نکته را با تحمل سختی زیادی در روزهای نخستین مدیریت‌ام کشف کردم. تازه کار بودم و مثل تمام مدیران کم‌تجربه کاملاً تحت تأثیر مسئولیت‌هایم و نیز کمبود آموزش‌های مدیریتی بودم. پس وقتی بالاخره توانستم کسی را استخدام کنم که می‌شد با او مشورت کرد، خیالم تا حد زیادی راحت شد. با اینکه او تازه از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده بود حس می‌کردم او جنم لازم برای پیشرفت را دارد و این را به خودش هم گفتم. با اینکه به او اطمینان دادم همیشه می‌تواند با من مسائل شرکت را در میان بگذارد به ندرت به سراغ او می‌رفتم تا نظراتش در مورد روند پیشرفت کارها باخبر شوم. بزودی معلوم شد که این غفلت، اشتباهی بزرگ بوده است. حالا دیگر پیشرفت او متوقف شده بود، من خیلی دیر متوجه موضوع شده بودم و کمی بعد او کار دیگری پیدا کرد و استعفا داد. وقتی از او سؤال کردم چرا از کارش استعفا می‌دهد گفت حس می‌کند هرگز هیچ رهنمودی از طرف من دریافت نخواهد کرد و به حال خود رها شده است. افسوس!

این تجربه باعث شد که من برنامه‌های منظم برای نظارت بر کارمندان تهیه کنم و بر اساس آن عمل کنم. چه این نظارت‌ها در قالب صرف قهوه‌ای در وقت استراحت انجام می‌شود چه در جلسه‌ای رسمی تر در اتاق کنفرانس، کارمندانم از این اینکه من به‌طور مداوم با کار آنها درگیر بودم استقبال می‌کردند. آن‌ها می‌دانستند که چه زمانی باید منتظر ظاهر شدن من باشند. بنابراین حس نمی‌کردند مدیریتی جز نگر بر آنها دیکته می‌شود و در عین حال می‌دانستند که دغدغه من رشد کاری آنهاست و اگر نیازی به کمک باشد من مضایقه‌ای ندارم. اگر چه کارمندان دوست ندارند که شما دائماً عملکردشان را زیر ذره‌بین قرار دهید اما در عین حال دوست دارند حس کنند که اهمیت کارشان را درک می‌کنید و اگر نیازی باشد همیشه برای مشورت در دسترس هستید. اگر جلسات نظارتی شما با کارمندان به صورت منظم و مداوم برگزار شود برای آنها به این معنا خواهد بود که

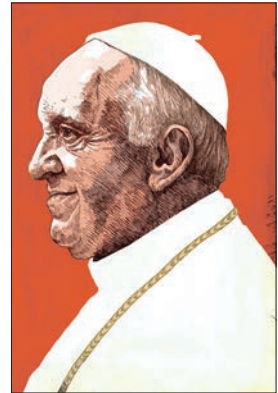
دستاوردهای کاری آنها برای شما اهمیت دارد و موفقیت آنها دغدغه شماست.

کمک بخواهید

نمی‌دانم از کی کمک خواستن تبدیل شد به نشانه‌ای از ضعف، اما خوشحالم که این باور در حال رنگ باختن است. بعد از سال‌ها تجربه مدیریت فکر می‌کردم اوضاع را در شرکت به خوبی سر و سامان داده‌ام تا اینکه کمپانی ما دچار تغییراتی اساسی شد و ناگهان مسئولیتی صدچندان روی دوشم حس کردم در حالی که کسی در میان کارکنان نبود که بتوانم این مسئولیت را با او شریک شوم. در آن زمان دو کارمند بسیار کارآمد داشتم که دائم برای مسئولیت و کار بیشتر داوطلب بودند. این دو بسیار مشتاق بودند و می‌خواستند هر چه بیشتر بیاموزند. با اینکه هیچ شکی به کاردانی این دو نفر نداشتم هرگز به ذهنم هم خطور نکرده بود که از آنها کمک بخواهم. در این زمان بود که متوجه فرصتی عالی شدم؛ فرصتی که در نتیجه آن کارمندانم بتوانند مسئولیت بیشتری را که همیشه خواهانش بوده‌اند به دست آورند و من هم بتوانم بار کم‌تر شدن مسئولیت‌های خودم را کمی سبک کنم. پیش این دو نفر رفتم، به آن‌ها گفتم که دارم زیر بار پروژه‌های مختلف خرد می‌شوم و خوشحال می‌شوم اگر آن‌ها بتوانند کمی از کارها را به عهده بگیرند و کارها را با هم پیش ببریم. این دو نفر از درخواست کمک من ذوق زده شدند و کارهای محوله را با کیفیت انجام دادند که من با منابع و زمان محدودم هرگز نمی‌توانستم به این کیفیت دست پیدا کنم. اگر به کارمندان‌تان نشان دهید برای مهارت‌ها و توانایی‌های بالقوه آنها ارزش قائلید تأثیری مثبت بر آنها خواهید گذاشت. از کمک خواستن گهگاهی از کارمندان‌تان هراسی به دل راه ندهید. اگر این کار را بکنید در خواهید یافت که کارمندان‌تان به خاطر اعتماد شما بیشتر از خود مایه می‌گذارند. این روزها دیگر کمتر پیش می‌آید کسی ۳۰ سال از کار را در یک شرکت بگذرانند، سهل است آدم‌ها دیگر حتی ۳ سال هم در یک شرکت ماندگار نمی‌شوند اما این بدان معنا نیست که مدیران دیگر نمی‌توانند کارمندان را راضی و متعهد نگه دارند. اگر به کارمندان‌تان خودمختاری و اعتماد به نفس لازم برای ارائه بهترین عملکردشان را بدهید و آنها را از بابت حمایت خودتان مطمئن کنید می‌توانید بهترین و باهوش‌ترین کارمندان‌تان را برای زمانی دراز حفظ کنید.

اثر فرانسیس

می‌خواهید شرکتی بحران زده را در دست بگیرید؟ مطالعه رفتار پاپ رُم‌نشین به کارتان می‌آید



پس از انتخابش به مقام پاپی، قدیمی‌ترین شرکت چندملیتی جهان اسیر بحرانی سخت بود. رقبای قدرتمند، سهم بازار شرکت را در دنیای بازارهای نوظهور، از جمله امریکای لاتین، که فرانسیس پیش از پاپ شدن اداره شرکت در آرژانتین را در این منطقه بر عهده داشت، می‌ربودند. در بازارهای سنتی شرکت هم، رسوایی‌ها مشتریان را می‌پراند و نیروی کار را در مانده می‌ساخت و روحیه‌شان را تخریب می‌کرد. استخدام نیروهای مناسب هم دشوار بود، علی‌رغم این که شغلی مادام‌العمر در این اقتصاد بحران زده وعده داده می‌شد. امور مالی بنگاه هم به هم ریخته بود. مدارک لو رفته هم از گرداب فساد و بی‌کفایتی‌ای که بانک و اتیسکان در آن فرورفته پرده برداشته بودند. هیئت مدیران شرکت هم چنددسته و ضعیف بودند. خلف فرانسیس، پاپ بندیکت شانزدهم، اولین پاپ در ۶۰۰ سال گذشته بود که استعفا می‌داد.

در عرض فقط یک سال، کسب و کار، عمده اعتماد به نفس و قدرتش را باز یافت. حالا مدیرعامل شرکت بسیار محبوب است: ۸۵ درصد کاتولیک‌های امریکا - که همیشه سخت‌گیر و ناراضی بوده‌اند - از او حمایت می‌کنند. جای پای آر.سی. گلوبال در بازار خرده‌فروشی مدام دارد مستحکم‌تر می‌شود. نقل محافل نیروی فروش این شرکت حالا تماماً «اثر فرانسیس» است. چطور این آرژانتینی توانسته در یکی از بی‌حال‌ترین و سست‌ترین بدنه‌های کسب و کار جهان چنین شوری برانگیزد؟

نخستین عامل درسی از دروس پایه صلاحیت مدیران بوده است. فرانسیس سازمان مطبوعه‌ش را از نو بر مأموریتی واحد سازمان دهی کرده است: کمک به فقرا. یکی از نخستین تصمیماتش این بود که آپارتمان پاپی خود را ترک کند و در ساختمانی اشتراکی به همراه ۵۰ کشیش دیگر و میهمانان بسیار ساکن شود. او نام

قدیسی را اختیار کرده که به کمک به فقرا و حمایت از حیوانات مشهور بوده است. او پای ۱۲ زندانی را در یک مرکز بازپروری نوجوانان بوسیله. و از شر ردای خردوز بنفش رنگی که پاپ‌ها در دوران رنسانس تاکنون بر تن می‌کرده‌اند خلاص شده، کفش‌های قرمز پاپی را در آورده و کفش‌های مشکی ساده‌ای به پا کرده، و مرسدس مجهزش را کنار گذاشته تا با فورد در بوداغانش این سو و آن سو برود.

این مأموریت و تمرکز جدید فعالیت‌ها به شرکت اجازه داده است که منابع کم‌تری را خرج هزینه‌ها و کسب و کارهای فرعی کند، از جمله راهاندازی بحث‌و جدل‌های طولانی بر سر آموزه‌ها یا برگزاری جشن‌های عظیم «استراتژی فقرادر اولویت» همچنین بازارهای نوظهور را هدف گرفته است، آن‌جا که پتانسیل رشد در بالاترین سطح قرار دارد اما رقابت در شدیدترین شکل جریان دارد.

پاپ، علاوه بر تغییر تمرکز استراتژیک شرکت، از دو ابزار مدیریت هم بهره بسیار برده است. یکی تغییر گسترده مواضع بوده است. و دومی بازسازی ساختارها. او گروهی هشت نفره از کارکنان را به کار گمارده که بر سازمان کلیسا نظارت کنند و مک‌کینزی و کی‌پی‌ام‌جی، دو بنیاد مشاوره مشهور، را برای نظارت و بررسی دستگاه اجرایی و اداری کلیسا و کنترل بانک و اتیکان به خدمت گرفته است.

آیا این استراتژی مثمر ثمر خواهد بود؟ منتقدان قسم‌خورده‌ای چون لوسیفر، که به گرگ درنده شرکت‌ها معروف است، می‌گویند همه این‌ها ظاهر سازی است. دیگران می‌گویند تغییرات شگرف تحول آفرین‌تری، چون نقش‌بیش‌تر برای زنان، لازم است. در هر حال، هنوز رفتار و اندیشه‌ی عملی پاپ برای بسیاری از تحلیل‌گران ناشناخته است.

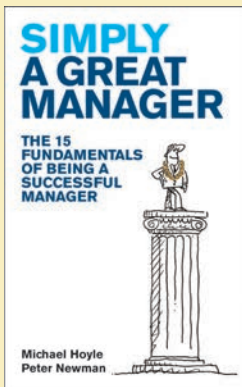
مدارس کسب و کار معمولاً دانش‌جویان خود را با «مدیران تحول آفرین» بزرگی آشنا می‌کنند که روح تازه‌ای در کالبد سازمان‌های رو به موت می‌دمند: شخصیت‌هایی چون لوگرستینر، مدیر آی‌بی‌ام، سرگیو مارکیونه، مدیر فیات، و استیو جابز، مدیر سابق اپل. حالا مدرسه کسب و کار هاروارد باید نام دیگری را هم به این فهرست بیافزاید: خورخه بر گولیبو، مردی که شرکت آر.سی. گلوبال را در کم‌تر از یک سال جان دوباره بخشید. آن‌گاه که پاپ فرانسیس نخستین عید پاک خود در مقام مدیرعامل این شرکت را جشن گرفته بود، اندکی

نقل قول‌های الهام‌بخش برای کار آفرینان

این نقل قول‌ها را فقط مطالعه نکنید، آنها را در زندگی‌تان به کار ببندید و رؤیای‌تان را تحقق ببخشید. گاهی تنها چیزی که نیاز دارید یک تلنگر است، یک اشاره یا یک الهام کوچک. در ادامه نمونه‌هایی از این تلنگرها را گرد آورده‌ایم. اما مهم‌ترین چیزی اینست که آن نقل قولی را انتخاب کنید که بیش از همه شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد و آن را جلو چشم‌تان قرار دهید و بگذارد آن جمله شما را به جاهایی برساند که همیشه آرزوی رسیدن به آن را داشته‌اید.

- من محصول شرایط زندگی‌ام نیستم، محصول تصمیمات خودم هستم. استیفن کاوی (تاجر بین‌المللی)
- من آموخته‌ام که مردم آنچه را که شما گفته‌اید فراموش می‌کنند، آنچه را که شما کرده‌اید فراموش می‌کنند، اما مردم حسی را که در آنها ایجاد کرده‌اید هرگز فراموش نمی‌کنند. مایا آنجلو (نویسنده افریقایی)
- دو تا از مهم‌ترین روزهای زندگی‌تان آن روز هستند که به دنیا می‌آید و آن روز که می‌فهمید چرا به دنیا آمده‌اید. مارک تواین (نویسنده)
- تنها یک راه برای گریز از نقد وجود دارد. هیچ‌مکنید، هیچ‌مگوئید و هیچ‌مباشید. ارسطو (فیلسوف)

- هر کاری را که فکر می‌کنید می‌توانید انجام دهید یا آرزو دارید بتوانید انجام دهید آغاز کنید. در جسارت هم نبوغ هست، هم قدرت و هم جادو. یوهان ولفگانگ فون گوته (شاعر)
- همان‌جا که هستید با همان که دارید همان کنید که می‌توانید. تدی روزولت (رییس‌جمهور سابق آمریکا)
- هفت بار زمین بخورید و هشت بار روی پایتان بایستید. ضرب‌المثل ژاپنی
- دو راه در جنگل پیش رویم قرار داشت و من آن راهی را برگزیدم که کمتر از آن عبور کرده بودند و این تمامی آن چه بود که تفاوت را رقم می‌زد. رابرت فراست (شاعر)
- پول چیست؟ مردی موفق است که صبح از خواب برخیزد و شب به بستر برود و در این بین تنها کارهایی که دوست دارد را انجام دهد. باب دیلن (موزیسین)
- کسی که هرگز اشتباه نکرده هرگز چیزی نورا نیاموده است. آلبرت آینشتاین (فیزیکدان)
- کسی که می‌گوید این کار شدنی نیست نباید مزاحم کسی شود که آن کار را انجام می‌دهد. ضرب‌المثل چینی
- آدم نمی‌تواند نسبت به قطاری در حال حرکت، بی‌تفاوت بماند. هاوارد زین (تاریخ‌نگار)
- تا زمانی که به حرکت ادامه می‌دهید این‌که چقدر آهسته حرکت می‌کنید اهمیتی ندارد. کنفوسیوس



۱۵ ویژگی اساسی

مدیران بزرگ

مایکل هوپل

و پیتر نیومن

ترجمه علیرضا اکبری

پاورقی - بخش دوم

علیرضا اکبری: در چند دهه اخیر کتاب‌های زیادی درباره اصول مدیریت به زبان‌های مختلف در سراسر دنیا تألیف و منتشر شده است. اگر چه بسیاری از این کتاب‌ها معلومات سودمندی در اختیار مدیران قرار می‌دهند اما بسیاری از این کتاب‌ها به ورطه تئوری پردازی افراطی در غلغله‌اند و فارغ از مشکلات و تنگناهای واقعی و ملموسی که هر مدیری هر روز با آن دست و پنجه نرم می‌کند نکاتی را به عنوان اصول مدیریت به خواننده القا می‌کنند که هیچ معلوم نیست تا چه حد در شرایط واقعی محیط کار برای مدیران چاره‌ساز خواهد بود. مایکل هوپل 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 بر اساس 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 ۱۵ گانه را خواهید خواند.

درک اولویت‌ها



یکی از دلایل شکست مدیران اینست که می‌خواهند بیش از حد توان‌شان کار انجام دهند. مدیران ضعیف بر روی اولویت‌هاشان متمرکز نمی‌شوند. در نتیجه این دست مدیران همیشه دچار کمبود وقت هستند، ضرب‌الاجل‌ها را از دست می‌دهند و کارهایی را که باب طبع‌شان نیست به فراداهایی وامی‌گذارند که هرگز فرآورده‌رسید.

خیلی ساده آدم می‌تواند تمرکزش را بر روی چیزهای غلط معطوف کند، خیلی ساده می‌شود به دغدغه‌های مسائلی دچار شد که اهمیتی ندارند، یا وقت و انرژی و منابع را صرف مسائلی کرد که در واقع مشکلات اصلی نیستند. برای کارمندان خیلی ناامیدکننده است که ندانند رئیس‌شان توقع دارد کدام کار را اول انجام دهند و کدام کار را دیرتر. برای یک تیم مدیریتی خیلی ناامیدکننده است که صبر کند یکی از اعضای کار بی‌اهمیت را به نتیجه برسانند در حالی که هنوز کارهای مهم‌تری هست که انجام‌شان نداده.

مدیران باتدبیر بر روی اولویت‌هاشان تمرکز می‌کنند، یعنی کارهایی که واقعا اهمیت دارند. آنها متوجه هستند که هر از چند گاهی اولویت‌ها باید دوباره ارزیابی شوند و به طور مرتب این کار را انجام می‌دهند.

نقل قول‌ها و جملات قصار زیادی در باب این مهم‌ترین فضیلت مدیران وجود دارد:

■ بزرگ‌ترین خطری که در زندگی ما را تهدید می‌کند اینست که کارهای فوری را به کارهای مهم اولویت دهیم

چالز هامل: نویسنده امریکایی

■ من به تجربه دریافته‌ام که کمبود تمرکز مهم‌ترین عامل بروز میان‌مایه‌گی در شرکت‌هاست.

لوییس گریستتر: مدیر عامل سابق IBM

■ کاری بیهوده‌تر از این نیست که با پشتکاری فراوان کاری را انجام داد که اصلا نباید انجام شود

پیتر دراگر: استاد مدیریت

■ خاطره تلخ کیفیت پایین تا مدت‌ها پس از اینکه خاطره شیرین قیمت‌اندک را از ذهن پاک می‌شود پایدار خواهد بود.

آلدو گوچی

■ آنچه بیش از هر چیز اهمیت دارد نباید در سایه آنچه اهمیتی ندارد قرار گیرد.

گونه

یک نتیجه مهم تمرکز بر روی اولویت‌ها اینست که بر روی مسائلی که اولویت کمتری دارند وقت تلف نمی‌کنید. اگر جز این عمل کنید ساعاتی که در روز برایتان باقی می‌ماند کفاف نخواهد داد که بر روی پیشرفت کارتان متمرکز شوید. مدیران کارآمد مسائل مهم را تعیین و بر روی آنها تمرکز می‌کنند و باقی مسائل را رها می‌کنند. اگر وقت کافی برای انجام همه وظایف‌شان نداشته باشند، بخشی از آن را به دیگران محول می‌کنند و خودشان بر روی کارهای مهم‌تر تمرکز می‌کنند. آنها قانون ۲۰/۸۰ را اعمال می‌کنند. قانونی که می‌گوید ۸۰ درصد آنچه که می‌خواهید بدست آورید معمولاً با انجام ۲۰ درصد کارهایی که برای بدست آوردن آن ۸۰ درصد باید انجام دهید، بدست می‌آید.

مدیران کارآمد:

■ هر روز پیش از شروع به کار کمی تأمل می‌کنند و بعد کاری جدید را آغاز می‌کنند.

■ مسائل مهم را مشخص می‌کنند و بعد یک به یک بر اساس اولویت به آنها رسیدگی می‌کنند.

■ ممکن است برخی از ضرب‌الاجل‌ها را رعایت نکنند اما مهم‌ترین ضرب‌الاجل‌ها را هرگز زیر پا نمی‌گذارند.

■ در حدود توانایی‌هاشان کار می‌کنند، سرشان شلوغ هست اما نه خیلی شلوغ.

■ با رؤسای بالادستی خودشان در مورد اینکه کدام کارها را باید در اولویت قرار دهند مشورت می‌کنند.

مدیران ناکارآمد:

■ فکر می‌کنند مؤثر بودن یعنی پرکار بودن. اما پرکاری به معنای موفقیت نیست.

■ مهم‌ترین کارها را تا حد ممکن به زمانی دیرتر معوق می‌کنند، چون این کارها مشکل‌ترند.

■ کارها را خرد و تقسیم می‌کنند و دائم از کاری به کار دیگر می‌پردازند.

■ معمولاً ضرب‌الاجل‌های مهم را زیر پا می‌گذارند.

■ شکایت دارند که کار زیاد و وقت اندک دارند.

■ هیچوقت به انجام کار بیشتر نه نمی‌گویند.

زمانی مامدیری اجرایی در یک شرکت خدمات رایانه‌ای می‌شناختم که خیلی مشتاق بود در مأموریت‌های عصرگاهی برای جمع‌آوری اطلاعات و توسعه روابط تجاری شرکت کند. او سه بار در هفته مسئولان اجرایی شرکت را دعوت می‌کرد تا خلاصه‌ای از اطلاعاتی که جمع‌آوری کرده بود را در اختیارشان بگذارد. او آخرین ایده‌های تجاری‌اش را با آن‌ها در میان می‌گذاشت و از آن‌ها می‌خواست تا قابلیت‌های بالقوه این ایده‌ها را شناسایی کنند و برای اجرای آنها برنامه‌ریزی نمایند. اما متأسفانه هیچ وقت، زمان کافی برای پرداختن به ایده جدید وجود نداشت. چون هنوز این ایده پخته نشده بود، ایده دیگری از راه می‌رسید. از آنجایی که اولویت‌ها را مشخص نمی‌کردند گروه نمی‌توانست حتی یکی دو تا از این ایده‌های خوب را اجرایی کند. شاید نیازی نباشد ذکر کنیم که شرکت هرگز نتوانست به دستاورد مهمی در تجارت دست پیدا کند. اولویت‌ها همیشه در ظرفی زمانی معنا پیدا می‌کنند. در یک دقیقه، یک ساعت، یک روز، یک هفته، یک ماه و یک سال آینده باید بر روی چه چیزی تمرکز کنیم؟ از این گذشته ما مقدار محدودی زمان در اختیار داریم: فقط ۲۴ ساعت در روز و ۷ روز در هفته. و نکته اینجاست که وقتی زمانی گذشت دیگر نمی‌توان آن را بازگرداند. به منابع مالی هم باید نگاهی مشابه داشت. برای خرج منابع مالی که از درآمد یا پس‌اندازمان به دست می‌آوریم چه مواردی اولویت دارند؟ این اولویت‌ها چقدر باروش واقعی مادر خرج این منابع مطابقت دارد؟ مدیران موفق در خانواده یا در مجموعه‌های تجاری مشکلات را هم با خرج زمان و هم با خرج پول مناسب از سر راه برمی‌دارند.

گرامی باد عقدا

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
یک سالگی دولت تدبیر و امید
را به رئیس جمهور و هیات دولت
تبریک می گوید



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

