



گفت وگو با دکتر «یونس ژائله» رییس اتاق تبریز

## توان بالایی در جهش تولید داریم

شاه کلید اصلی رشد تولید، بازار است. این که محصولی در بازار مشتری کمی دارد، ناشی از دو عامل درونی و بیرونی؛ بی‌کیفیتی و قیمت تمام شده و کیفیت سیاست‌ها و دستورالعمل‌های دولتی است. محصولی باید تولید شود که در بازارهای داخلی و خارجی مشتری داشته باشد؛ سرمایه این نوع کسب‌وکار، خودبه‌خود تضمین شده است. منابع کشور باید به جایی تخصیص یابد که ارزش افزوده بالاتر و تولید ثروت بیشتری ایجاد کند؛ چه در حوزه تولید و چه در حوزه تجارت که پیشران بخش تولید است. بخش خصوصی بسیار فعال، قوی و بانگیزه‌ای در کشور وجود دارد که باید فضا برای فعالیت آن آماده شود. در شرایط فعلی که بنگاه‌هایمان هنوز به اندازه کافی برای تنظیم مکانیزم بازار به بلوغ نرسیده‌اند، نمی‌توانیم بازار را به حال خود رها کنیم. دولت باید مسیر حمایتی را ادامه دهد.

دکتر یونس ژائله، رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تبریز در ادامه به سؤال‌های ما پاسخ داده است.



علت نرخ رشد نقدینگی بانک‌های ما و فشاری که برای پرداخت سود سپرده‌ها (بدون وجود درآمدهای واقعی) دارند، است که باعث افزایش نرخ رشد نقدینگی در کشور می‌شود. در این زمینه سیاست‌های بانک مرکزی و مجلس در عمل نتوانسته است، موجب حفظ و ثبات بازار ارز در کشور شود. دولت و بانک مرکزی باید نرخ افزایش نقدینگی را کنترل کنند، اما به دلیل عدم موفقیت در این مهم، طی چند سال گذشته شاهد کاهش شدید ارزش پول ملی هستیم. منابع بانکی عملاً در اختیار حوزه صنعت نیست و باید به سمت تولید و تجارت سوق داده شود تا ارزش افزوده به کشور بازگردد. در حقیقت هزینه‌های ما بیشتر از درآمدهایمان است و کسری بودجه و عدم استفاده از منابع، باعث می‌شود شاهد افزایش هنگفت هزینه‌ها باشیم.

#### ◆ بهبود شرایط مالی حوزه تولید چگونه میسر می‌شود؟

ما در ابتدا باید برای هر تولید برنامه داشته باشیم و ببینیم آیا اصلاً این تولید را باید انجام بدهیم یا نه؛ یعنی باید دید در قبال یک محصول، پولی به کشور بازمی‌گردد یا نه؟! محصولی باید تولید شود که چه در بازارهای داخلی و چه در بازارهای خارجی مشتری داشته باشد. سرمایه‌ی این نوع کسب‌وکار خودبه‌خود تضمین شده است. ما باید بر اساس منابع هفت هزار

درصدی به دست بیاورند، چرا که در بخش تولید ما نمی‌توانیم به این سود برسیم. مورد دیگر این‌که اقتصاد ما ثبات ندارد و این امر خطرناک است؛ عدم ثبات اقتصادی باعث می‌شود که سرمایه‌گذاری در کشور به صفر برسد، لذا ثبات و امنیت اقتصادی مهم‌ترین شاخصه‌های تولید هستند. اگر ثبات باشد، اما سرمایه‌گذار از امنیت اقتصادی برخوردار نباشد، به‌طور حتم دچار مشکل خواهد شد.

#### ◆ چرا در کشور کسی را نداریم که بتواند بنگاه‌های بزرگ اقتصادی و صنعتی ایجاد کند؟

چه کسی می‌گوید، نداریم! در ایران بخش خصوصی بسیار فعال، قوی و با انگیزه‌ای وجود دارد. فقط کافی است تا فضا را برای فعالیت این افراد آماده کنیم. اکنون وقت امتحان نیست، بلکه زمان آن است که به شرکت‌هایی که امتحان خود را پس داده‌اند، اعتماد کنیم.

#### ◆ چرا با وجودی که نقدینگی زیاد است و از رشد بالایی هم برخوردار است، به میزان لازم در دست تولیدکنندگان نیست؟

این را باید از بانک مرکزی سؤال کنیم. بانک مرکزی باید با تشدید نظارت و سخت‌گیری بر بانک‌ها، آن‌ها را ملزم کند تا منابعی را که مصوبه مجلس است، تقسیم و در اختیار واحدهای تولیدی قرار دهند.

#### ◆ علت اینکه نرخ رشد نقدینگی در کشور از نرخ رشد تولید بیشتر است، چیست؟ و تأثیر متقابل این دو شاخص چه می‌باشد؟

مشکل اصلی ما این است که به‌هیچ‌وجه در کشور ثبات اقتصادی نداریم. این امر انگیزه سرمایه‌گذاری و مدرنیزه کردن کارخانجات را از صاحبان آن گرفته است. با افزایش متوالی نرخ ارز، سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند پول خود را در این قسمت بخوابانند تا در آینده، سود ۵۰ درصدی به دست بیاورند، چرا که در بخش تولید ما نمی‌توانیم به این سود برسیم.

#### ◆ چرا توان جهش تولید را نداریم، شاه‌کلید اصلی رشد تولید در کشور چیست؟

با این گفته که «ما توان جهش تولید را نداریم» موافق نیستیم. اتفاقاً برعکس، از توان بالایی در این زمینه برخورداریم. از نظر من این جملات منفی، واقعیت‌های اقتصادی کشور ما نیستند. ما اکنون جهش تولید داریم و در آینده قطعاً بیشتر هم خواهد شد. این را می‌توان با یک نگاه ساده به اعداد و ارقام روشن شرکت‌های بورسی مشاهده کرد. بسیاری از این شرکت‌ها در سال‌های اخیر سودده و درآمدزا بوده‌اند.

شاه‌کلید اصلی رشد تولید، «بازار» است؛ تولید زمانی می‌تواند رشد کند که بازار، کشش خرید کالای شما را داشته باشد، همین امر می‌تواند باعث رشد تولید شود. اگر شما محصولی را تولید کنید که بازار به آن نیاز ندارد، طبیعتاً محصول شما به‌مرور از بین خواهد رفت و به‌مرور انگیزه برای ادامه‌ی کار وجود نخواهد داشت، اما اگر بازار مناسب برای کالاهای تولیدی وجود داشته باشد، به دنبال آن شاهد رشد و حرکت خواهیم بود. مسئله بعدی این است که ما باید بررسی کنیم که چرا در بازار، محصولی مشتری کم دارد. بایستی عوامل دخیل در این راستا ریشه‌یابی شود. در این زمینه می‌توان به دو عامل درونی و بیرونی اشاره کرد؛ عامل درونی به بی‌کیفیتی و قیمت تمام‌شده‌ی محصول ما بازمی‌گردد و این‌که آیا این محصول در بازار جهانی تقاضا دارد یا نه، اما عوامل بیرونی در واقع ناشی از سیاست‌ها و دستورالعمل‌های دولت است که در زمینه‌ی کسب‌وکار تأثیرگذار است. در این رابطه سیاست‌های دولت می‌تواند با ایجاد محدودیت به سرکوب یک مجموعه‌ی تولیدی انجامیده یا برعکس با حمایت‌های ویژه از یک محصول، آن را به شکوفایی برساند. بنابراین دولت باید سیاست‌های خود را برای تمام تولیدکنندگان به‌گونه‌ای تنظیم کند تا یک گروه چاق و گروه دیگر لاغر نشود. مشکل اصلی ما این است که به‌هیچ‌وجه در کشور ثبات اقتصادی نداریم. این امر انگیزه سرمایه‌گذاری و مدرنیزه کردن کارخانجات را از صاحبان آن گرفته است. با افزایش متوالی نرخ ارز، سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند پول خود را در این قسمت بخوابانند تا در آینده، سود ۵۰

## ◆ مکانیزم بازار چه تأثیری بر تولید دارد و الزامات طراحی نظام اقتصادی - اجتماعی بازار در کشور چیست؟

واقعیت این است که بنگاه‌های ما هنوز به اندازه کافی برای تنظیم مکانیزم بازار به بلوغ نرسیده‌اند و در صورت رهاسازی بازار، مشکلات عدیده‌ای پیش خواهد آمد. در شرایط فعلی (اقتصاد تحریمی و در حال جنگ) ما نمی‌توانیم بازار را به حال خود رها کنیم؛ چرا که بنگاه‌های ما آسیب می‌بینند. دولت باید فعلاً مسیر حمایتی را ادامه دهد تا با افزایش صادرات و مقبولیت کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی، بعدها این امر محقق شود.

## ◆ در دوره‌های مختلف بر مصرف کالای وطنی تأکید شده است، اما در عمل به اندازه کافی چه توسط مردم و چه از طرف دستگاه دولتی و غیردولتی، مورد توجه قرار نگرفته است، به نظر شما علت چیست؟

تولیدکنندگان داخلی هرچایی که مشکل کیفیت، قیمت و توزیع داشته‌اند، طبیعتاً بازار را از دست داده‌اند و این امر فقط ناشی از ضعف کالای ایرانی بوده و به عوامل دیگر مربوط نبوده است؛ در این شرایط مردم محصولات تولیدی ایرانی را پس زده‌اند.

شما باید بتوانید یک محصول با کیفیت جهانی، اما با قیمت مناسب در بازار عرضه کنید. در این صورت مردم برای خرید این محصول صف می‌بندند، اما زمانی که تولیدکننده این مراحل را طی نکرده است، نباید انتظار داشته باشد که از محصولات داخلی حمایت شود. حمایت از تولید داخلی به معنی خرید جنس بنجل و بی‌کیفیت نیست. مردم باید جنس باکیفیت بخرند و اگر نتوانیم این محصولات باکیفیت را تولید کنیم، باید بازار را باز بگذاریم تا محصولات خارجی کشور وارد شوند.

سخن آخر، این یک ضرورت است که برای هر یک از کالاهای تولیدی باید زنجیره‌ی تولید و نقشه راه تعریف شود، در این صورت است که بخش خصوصی می‌تواند موفق شود و گرنه با حرکت‌های جزیره‌ای قطعاً با شکست مواجه خواهد شد. ◆◆

منابع بانکی عملاً در اختیار حوزه صنعت نیست و باید به سمت تولید و تجارت سوق داده شود تا ارزش افزوده به کشور بازگردد. در حقیقت هزینه‌های ما بیشتر از درآمدهایمان است و کسری بودجه و عدم استفاده از منابع، باعث می‌شود شاهد افزایش هنگفت هزینه‌ها باشیم.

## ◆ عوامل کلیدی برای افزایش بهره‌وری و اثربخشی سرمایه‌گذاری در بخش مولد کشور را چه می‌دانید؟

همان‌طور که می‌دانید، منابع کل کشور ما هفت هزار همت است و این منابع باید در جایی تخصیص یابد که ارزش افزوده بالاتر و تولید ثروت بیشتری ایجاد کند، چه در حوزه تولید و چه در حوزه‌ی تجارت که به‌عنوان لوکوموتیو و پیشران، بخش تولید را به گردش درمی‌آورد. در صورتی که ما در بخش تجارت، لوکوموتیوهای قوی ایجاد کنیم که بتواند کالای تولید شده در ایران را تحت نظر، تولید و در جهان عرضه کند، در این صورت موفق می‌شویم. با این حال اکنون مدتی است که مقوله صادرات چندان مورد توجه قرار نگرفته است؛ یعنی بودجه‌ای که در بانک‌ها برای صادرات در نظر گرفته شده است، به اندازه کافی نیست. ما باید ببینیم برای خریداران محصولات ایرانی چه برنامه‌ای داریم و در این زمینه اعتبار تخصیص دهیم.

واقعیت این است که در کشور تاکنون قدم چندان مؤثری برای توسعه صادرات صورت نگرفته است، ما اگر می‌خواهیم صادرات ۱۰۰ میلیارد دلاری داشته باشیم، باید حداقل برای این کار ۲۰ میلیارد دلار (معادل یک‌هزار همت) اعتبار در نظر بگیریم. این منابع را در اختیار صادرکنندگان بگذاریم تا بتوانند مواد اولیه موردنیاز محصول خود را تأمین و پس از آن، از قبیل صادرات کالاهای خود، به کشور ارز تزریق کنند. بانک‌ها باید به صادرکنندگانی که امتحانشان را پس داده‌اند، اعتماد کنند. در این صورت است که می‌توانیم شاهد افزایش فروش محصولات ایرانی در بازار جهانی باشیم.

همتی کشور، نقشه راه تعریف کنیم و ببینیم به چه میزان و به کدام تولید باید بیشتر توجه شود. تدوین برنامه‌ی جامع توسعه کشور از لحاظ افزایش تولید، بهره‌وری، صادرات و غیره بدون تنظیم و تقسیم منابع کشور ممکن نیست. به همین منظور ضروری است تا نرم‌افزار جامعی تدوین شود که به‌وضوح نشان دهد کدام بخش به چه میزان ارزش افزوده وارد کشور کرده است؛ به عبارت ساده‌تر باید به درختی که میوه بیشتری می‌دهد، کود بدهیم. برای درختی که خشکیده هر اندازه هم هزینه کنیم، زنده نمی‌شود.

وقتی شما کالایی با کیفیت مناسب تولید می‌کنید و محصول قابل قبول به بازار عرضه می‌شود، به‌مرور زمان با پوشش نقاط ضعف و خرید ماشین‌آلات مجهزتر، فروش بیشتر می‌شود. همچنین با به حداقل رسیدن ضایعات و افزایش استفاده از نیروی ماهر و باسواد، بسته‌بندی مناسب و قیمت مناسب، زمینه افزایش خط تولید فراهم می‌شود و در این صورت شرکت‌های ایرانی می‌توانند، جزء چندین برند برتر دنیا شوند.

تصور کنید ما در فضای کسب‌وکار ماشین‌آلات، ثبات اقتصادی و مواد اولیه به اندازه کافی داریم، اما اگر به مؤلفه‌ی نیروی انسانی ماهر و باانگیزه توجه نکنیم، باز هم شکست خواهیم خورد. عدم تناسب بین افزایش درآمد نیروی انسانی با میزان تورم و به عبارتی سرکوب درآمدی، انگیزه کار را از نیروی انسانی می‌گیرد، در این صورت ما نمی‌توانیم فرصت و هزینه کافی برای افزایش مهارت و آموزش نیروی کار داشته باشیم، در نتیجه تمام نقشه‌های راه ما از بین می‌رود.

واقعیت این است که بهترین ماشین‌آلات، امکانات و بازار، بدون وجود نیروی انسانی باانگیزه بی‌تأثیر است. کارگری که فکر نان شب و خوراک و پوشاک فرزندش است، نمی‌تواند برای کارخانه مفید واقع شود. بنابراین نیروی انسانی باید از اولویت‌ها باشد و خواسته‌های آن تأمین شود، اگر نیروی کار از درآمد خود راضی نباشد، برای کسب درآمد بیشتر به کشورهای همسایه مثل عراق مهاجرت می‌کند.