خبر

ربیعی: در دولت‌های نهم و دهم ۷۵۰ میلیارد دلار درآمد کسب شد، اما حاشیه‌نشینی باقی ماند

● **ایرنا:** وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی می‌گوید با وجود کسب ۷۵۰ میلیارد دلار درآمد در هشت سال فعالیت دولت‌های نهم و دهم، حاشیه‌نشینی به جا مانده و فقر مهار نشده است. علی ربیعی دیروز در همایش اندیشه تعاون که به مناسبت دومین روز از هفته تعاون به نام «روز تعاون و تأمین مالی» در مجموعه تلاش برگزار شد، با ابراز تأسف از اینکه کسب درآمد بالای نفت در دو دولت گذشته نتوانست دهک‌های پایین جامعه را از فقر رهایی دهد، گفت: اندیشه تعاونی را باید باور کرد و برای این مهم باید بستر اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی فراهم شود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر رصد شرایط اقتصادی کشور، گفت: متن اقتصادی- اجتماعی جامعه نسبت به اوایل انقلاب تغییر کرده، فرهنگ دچار دگرگونی شده است و بنابراین باید راهکار ارائه کنیم.

ربیعی با اشاره به اینکه در این شرایط وظیفه ما توسعه تعاونی در کشور است، از رویکرد راست اقتصادی انتقاد کرد و گفت: این رویکرد مبتنی بر حرکت به سوی بازار آزاد است و می‌گوید دوره تاریخی تعاون سپری شده است.

وی با اشاره به جایگاه مهم اقتصاد تعاونی در کشورهای دارای اقتصاد مبتنی بر بازار مانند آمریکا، اوروگوئه یا برزیل گفت: ۴۰ درصد تولید ناخالص ملی برزیل از بخش تعاون و شش درصد صادرات این کشور نیز از این بخش تأمین می‌شود.

ربیعی ارزش تولیدات بخش تعاونی در آمریکا را سالانه یک میلیارد دلار از طریق ۱۲۱ شرکت تعاونی اعلام کرد.

راه رستگاری تعاون است

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی معتقد است، راه رستگاری برای توسعه اشتغال و تولید در کشور توسعه بخش تعاون است.

وی با اشاره به اینکه نئولیبرال‌ها معتقدند پایان کار جهان فرا رسیده است، از رئیس دولت اصلاحات نقل کرد که وی در پاسخ به نئولیبرال‌ها گفته بود خیلی غم‌انگیز است که پایان جهان را این‌گونه اعلام کنیم. من هم همانند رئیس دولت اصلاحات اعلام می‌کنم خیلی غم‌انگیز است بگوییم تعاونی‌ها در ایران دیگر جایی ندارند.

ربیعی با تأکید بر اینکه امروز به اندیشه تعاونی در جامعه نیاز داریم زیرا تعاونی‌ها راه بی‌بدیل اقتصاد ایران هستند، گفت: انواع برنامه‌های توسعه در ایران تدوین شده اما هیچ‌کدام متأسفانه نتوانسته است تحولی در کشور ایجاد کند.

خصوصی‌سازی کاری برای ما نکرد

وی با اشاره به ناموفق‌بودن خصوصی‌سازی در کشور گفت: به نام خصوصی‌سازی زمین‌های کارخانه‌ها را فروختند، کارگران را اخراج کردند و نتیجه آن، گسترش بی‌کاری بود.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی افزود: وقتی که رویکرد عدالت با ایجاد تعاونی وجود نداشته باشد، هر چقدر هم منابع مالی تزریق شود پول نظیر کشتی به گل می‌نشیند.

طبقه فرادست فرهنگی

ربیعی در بخشی دیگر از سخنان خود به طبقه فرهنگی اشاره کرد و گفت: طبقه متوسط ایران ممکن است به لحاظ درآمدی در سطح پایینی قرار داشته باشد اما به لحاظ فرهنگی فرادست است.

به گفته وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی در جامعه امروز ایران روح عدالت‌خواهی وجود دارد و در صورتی‌که نتوانیم آن را محقق کنیم شکاف جدید طبقاتی ایجاد خواهد شد.

ربیعی طبقه متوسط صنعتی را بهترین راهکار برای جامعه دانست و گفت: جامعه ایران نیازمند این است که طبقه متوسط صنعتی در کشور شکل بگیرد درحالی‌که طبقه متوسطی شکل گرفته که با پول بازی می‌کنند.

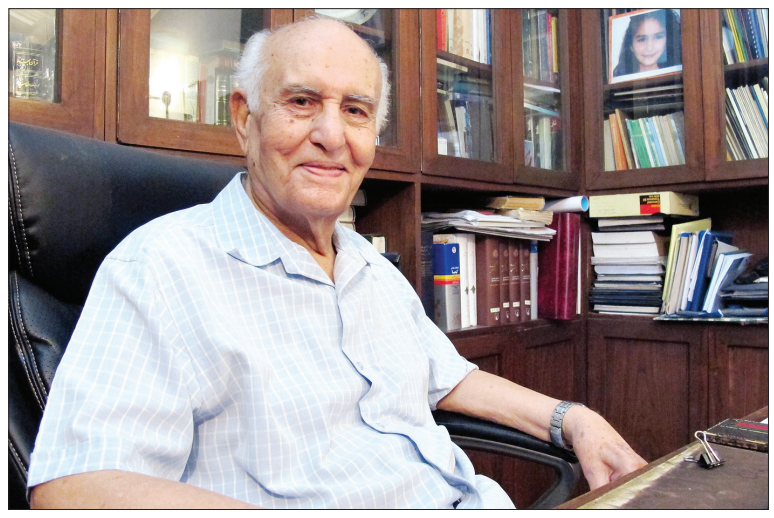
وی تأکید کرد: برای اینکه به نیازهای جامعه پاسخ دهیم باید تعاون را در کشور گسترش دهیم. نقش طبقات کم‌درآمد و متوسط در جامعه باید ارتقا یابد به‌طوری‌که ۸۰ درصد جامعه طبقه متوسط صنعتی شود. باید ظرفیت‌های مدنی برای تقویت مشارکت مردمی در جامعه فزونی یابد. در اقتصاد بهترین شیوه توسعه تعاونی‌ها است.

قانون به بستر اجتماعی نیاز دارد

ربیعی گفت: متأسفانه ما همواره به دنبال بستر حقوقی هستیم. خروارها قانون اگر بستر اجتماعی مناسب نداشته باشد به هیچ دردی نمی‌خورد.

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی توسعه را اشتغال فراگیر ضد فقر عنوان کرد و گفت: برای تحقق این امر نیاز به همسویی با تعاون داریم. تعاون باید در بطن زندگی مردم وارد شود.

ربیعی با بیان اینکه زیرساخت‌ها برای توسعه تعاونی‌ها در وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی شکل گرفته است، در پایان تأکید کرد: تعاونی‌ها راهی برای زندگی بهتر است به‌طوری‌که نیازمند آن هستیم که پشت به پشت هم بدهیم تا زندگی را بهتر کنیم.



راز صنعتی شدن ایران

ادامه از صفحه ۵

علاوه‌برآن یأس و ترس هم بازار را فراگرفته بود. حال، عالیخانی، این جوان تحصیل‌کرده باید این بار را حمل و رکود منفور را به رونق تبدیل کند. عالیخانی با هوشی خدادادی که داشت، تصمیم گرفت که گروه‌های مختلف بازاریان و متخصصان را دسته‌دسته دعوت کند و نظر آنها را درباره چگونگی جلب سرمایه سرمایه‌داران و مبارزه با این رکود لعنتی بخواهد. اول بازاریان تهران را دعوت کرد. بازار مرکز رونق و رکود کشور بود. پول در بازار بود. اگر بازاریان پول خود را از مخفیگاه بیرون می‌آوردند و به‌کار می‌انداختند، اقتصاد کشور رونق می‌گرفت و اگر آنها پول‌های خود را مخفی می‌کردند، مملکت را رکود برمی‌داشت.

دلیل ترس بازاریان چه بود؟

از زمان نخست‌وزیری دکتر امینی و اجرای برنامه اصلاحات ارضی بازار ترسیده و در نگرانی فرو رفته بود و پول‌ها از بانک‌ها خارج شده و در مخفیگاه‌ها نگهداری می‌شد. حال وزیر من آنها را دعوت کرده که دور یک میز بنشینند و راه چاره‌ای برای تبدیل رکود به رونق اقتصاد جلوی پای او بگذارند. من می‌دانستم این نشست با شکست مواجه می‌شود. چون شبیه به این بود که پزشک از بیمار خود بخواهد که راه معالجه را به پزشک بگوید. جلسه بدون نتیجه پایان یافت.

بعد عالیخانی از اقتصادخوانده‌ها دعوت کرد که بیایند و راه‌حل‌های خود را برای خروج از رکود ارائه دهند. از این جلسه هم بخاری بلند نشد. راه‌حل‌های تئوریک مدرسه‌ای ارائه شد و هرکس خواست اطلاعات خود را به رخ دیگران بکشد و کسی قادر به ارائه راه‌حل عملی برای رفع بحران نبود.

عالیخانی که چون غریقی به هر پاره‌تخته‌ای می‌چسبد که نجات یابد، این مرتبه حسابرسان تحصیل‌کرده انگلستان را دعوت کرد. من تعجب کردم که مگر ممکن است یک چارتر اکانتنت (charter accountant) از این چیزها سرش بشود. ناامیدانه در جلسه شرکت کردم. مهدی سمیعی که شاید از اولین حسابداران قسم‌خورده بود که خارج از سیستم شرکت نفت و از طرف بانک ملی (به دستور ابوالحسن ابتهاج) به انگلستان رفته و پس از برگشت لیاقت خود را در مشاغل کلیدی که داشت، نشان داده بود، در این جلسه حضور داشت. مهدی اجازه سخن‌گفتن خواست، عالیخانی به او اجازه داد و او در کمال ناباوری من چنان سخنانی گفت که گویی یک جامعه‌شناس اقتصاددان مسئله را مطالعه کرده و درد را شناخته و اکنون نسخه معالجه این بیمار را ارائه می‌دهد.

او گفت که برای خروج از رکود، پول لازم است و پول به‌وفور نزد بازاریان تهران موجود است. بازار ترسیده و پول‌ها را مخفی کرده و اگر پول‌ها در انبارها مخفی شده و به کار گرفته نمی‌شود، به دلیل اطمینان‌نداشتن بازار به دولت است. اطمینان‌نداشتن به تصمیمات خلق‌الساعه دولت، اطمینان‌نداشتن از اینکه پولشان را بگیرند و به نحوی مصادره کنند، اطمینان‌نداشتن به وضع مقررات صادرات و واردات و وضع عوارض خلق‌الساعه و به همه چیز.

مهدی گفت مشکل رکود از بی‌پولی نیست. شما اطمینان را به بازار برگردانید، پول‌ها ظاهر خواهند شد و اقتصاد به راه خواهد افتاد. شما از تصویب مقررات و قوانین خلق‌الساعه خودداری کنید. قوانین را تثبیت کنید. از پول‌دارشدن تجار حمایت کنید. کمک کنید پولی که از مخفیگاه بیرون می‌آید، سود فراوان برای صاحبش ایجاد کند تا به‌تدریج کساد تبدیل به رونق شود.

سخنان مهدی طولانی بود و تماما دقیق، درست و بجا بود. او بیماری را تشخیص داده بود. وقتی بیماری به‌درستی تشخیص داده شود معالجه آسان می‌شود. عالیخانی نظریات مهدی را پذیرفت و بعد از ختم جلسه، معاونان خود را جمع کرد و سیاست وزارتخانه را براساس گفته‌های مهدی اعلام کرد تا معاونان بدانند که چه باید بکنند و همه در یک جهت کار کنند. او اصولی ارائه کرد که ما باید همگی مراعات کنیم.

اصل اول این شد که مقررات واردات و صادرات باید نوشته شود و به صورت کتاب چاپ شود و در اختیار بازاریان گذاشته شود و اعلان شود که این مقررات تا آخر هر سال (یعنی تا شب نوروز سال بعد) ثابت خواهد ماند و به‌هیچ‌وجه تغیر داده نمی‌شود.

اصل دوم این شد که هر که می‌خواهد واردات و صادرات کند باید تقاضای خود را در دفتری در وزارت اقتصاد ثبت کند تا اولا دیگران هم از این کار مطلع شوند و کالایی را زیاده سفارش ندهند و به فروش و سود یکدیگر صدمه نزنند و دولت هم همیشه از سفارشات بازار آگاه باشد.

اصل سوم اینکه اجازه واردات اجناس برای تمام واردکنندگان از ۱۵ اسفند هر سال متوقف شود و کسی حق نداشته باشد که از ۱۵ اسفند هرسال تا روز اول فروردین سال بعد کالای وارداتی سفارش دهد.

اصل چهام اینکه وزارت اقتصاد، مقررات واردات و صادرات تمام کالاها را از ۱۵ اسفند هر سال تا آخرین روز سال مطالعه خواهد کرد و مقررات جدید برای اجرا در سال آتی را در آخرین جلسه هیأت دولت مطرح و به تصویب خواهد رساند و بلافاصله مصوبات دولت را چاپ و برای اطلاع و استفاده واردکنندگان منتشر خواهد کرد تا بازرگانان بتوانند از اولین روز کاری در سال آتی طبق آن مصوبات عمل کنند و اطمینان داشته باشند که تا ۱۵ اسفند سال بعد به‌هیچ‌وجه تغییری در این مصوبات داده نخواهد شد.

اصل پنجم اینکه معاونان وزارت اقتصاد از روز ۱۵ اسفند تا روز آخر هر سال، یعنی ۱۵ روز تمام وقت خود را در جلسات مشترک و محرمانه مصروف برنامه‌ریزی برای توسعه صنایع در سال بعد خواهند کرد و پیشنهادهای تغییرات در مقررات واردات و صادرات منحصرا بر پایه تشویق سرمایه‌داران به سرمایه‌گذاری برای ازدیاد تولید داخلی و جانشینی تولید داخلی به‌جای واردات باید باشد. این برنامه این‌گونه عمل می‌شد که وقتی برای مثال می‌خواستیم وسایل خانگی مانند یخچال، ماشین ظرف‌شویی و خشک‌کن لباس و امثال آن و همچنین وسایلی مانند تلویزیون و رادیو و ... در داخل کشور ساخته شود، میزان عوارضی که واردکنندگان این کالاها باید پرداخت کنند افزایش داده می‌شد تا ساخت در داخل کشور باصرفه‌تر شود و واردکنندگان این کالاها ملاحظه کنند که اگر به‌جای واردکردن آن کالا آن را در داخل بسازند، سود بیشتری خواهند برد و به این طریق اقدام به ساخت آن کالا در داخل کشور کنند.

(البته این تصمیمات که من در بالا گفتم فقط خاطراتی است که در ذهن من از ۵۰ سال گذشته باقی مانده و آنچه در آن موقع تصمیم گرفته شد دقیق‌تر و عملی‌تر و کامل‌تر بود). در این جلسات که همیشه به ریاست عالیخانی تشکیل می‌شد، دوست عزیزم محمد یگانه بیشترین زحمت را می‌کشید و بیشترین راهنمایی‌ها را می‌کرد و اصولا دانش او در این راه بسیار زیاد بود. دکتر سادات تهرانی جنبه‌های بازاری موضوع را بهتر می‌دانست. من جنبه‌های فنی و صنعتی آن را واردتر بودم ولی سکان اصلی در دست عالیخانی بود.

این برنامه چهار، پنج سال چنان با موفقیت اجرا شد که نه‌تنها رکود به‌زودی از بین رفت بلکه رونق اقتصادی و صنعتی جای آن را گرفت و این رونق به ۱۴ درصد در سال و بالاتر رسید و اگر از ژاپن بالاتر نرفت، در ردیف رشد اقتصادی ژاپن رسید و ایران در ردیف کشورهای با رشد بالا قرار گرفت.

با توجه به اینکه رسوم سنتی بازاریان یکی از مشکلات صنعتی‌کردن بود، با این مشکل چگونه برخورد کردید؟

صنعتی‌کردن ایران یک اشکال بنیادین هم داشت و آن سنت‌های قدیمی بازار بود. تا آن روز بازار تهران مرکز اقتصاد کشود بود. بازار هم سابقه چندین‌قرنی داشت و هم ذخایر اصلی پول کشور آنجا بود. بازاریان جامعه مخصوص خودشان را داشتند. سنت‌های قدیمی، رفتار و کردار خاص، ازدواج بین خود، مذهبی‌بودن و ارتباط تنگاتنگ با روحانیت و دینداری به روش سنتی از مشخصات آنها بود. بازاریان یکدیگر را به‌شدت حمایت می‌کردند. اگر کسی به حال ورشکستگی می‌افتاد، همه کمر همت به نجات او می‌بستند. این وضع در سایر گروه‌های جامعه ایرانی مثلا کارکنان دولت، صنعتگران، متجددان و فرنگ‌رفته‌ها که در حقیقت مملکت را اداره می‌کردند، دیده نمی‌شد.

بازاریان همه در یک ناحیه کوچک به نام بازار کار می‌کردند. هر شهر بازار خود را داشت. بازار تهران مرکز اصلی اقتصاد ایران بود. همه کالاها به تهران می‌آمد و در محل‌های بزرگی به نام «سرا» در داخل بازار انبار می‌شد. تجار از شهرستان‌ها به تهران می‌آمدند و کالای موردنیاز ناحیه خود را می‌خریدند و به شهرستان می‌بردند و در آنجا بین کاسبکاران که در محله‌های مختلف دکان داشتند، پخش می‌کردند و می‌فروختند.

از عجایب بازرگانی در ایران این بود که تمام کالاهای تولیدی در داخل کشور هم به تهران فرستاده می‌شد و از تهران دوباره به شهرستان‌ها برای پخش و فروخته فرستاده می‌شد. من خود این وضع را هنگامی که مدیریت عامل شرکت نساجی ایران را برعهده گرفتم دیدم. پارچه بافته‌شده در کارخانه‌های بهشهر و ... از مازندران به تهران فرستاده می‌شد و تجار مازندرانی به تهران می‌رفتند و پارچه‌های بافته‌شده در مازندران را می‌خریدند و به شهرهای مازندران می‌آوردند و می‌فروختند. بعدها هنگامی‌که مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران شدم، نوسازی کارخانه‌های قند چناران و آبکوه به من واگذار شد. در آنجا مجددا مشاهده کردم که قند تولیدی ما را از خراسان به تهران می‌فرستند و تجار خراسانی به تهران می‌رفتند و قند را می‌خریدند و به خراسان می‌بردند.

در هر دو مورد می‌گفتند طبق رویه متداول، پارچه تولیدشده در مازندران و قند تولیدشده در خراسان باید به تهران فرستاده شود و احتیاجات مردم مازندران و خراسان باید از تهران بیاید. من در هر دو مورد مخالفت و با این روش مبارزه کردم. تنها راه مبارزه من بازکردن فروشگاه‌های متعدد و فروش مستقیم به مردم بود و چون قیمت فروش کالا مستقیما به وسیله کارخانه کمتر از بازار بود، به‌تدریج فروش مستقیم متداول شد. در تهران هر تاجری در بازار یک حجره داشت. حجره یعنی یک یا چند اتاق کوچک بود که تاجر و شاگردانش آنجا می‌نشستند و کار می‌کردند تا دلال‌ها که رابط بین تجار بازار تهران و همچنین واسطه فروش کالا به شهرستان‌ها بودند، بیایند و معاملات بین خریداران و تاجران را جور کنند. خرید مدت‌دار بسیار متداول بود. کمتر کسی هنگام خرید از تاجر بازار همه قیمت کالای خریداری‌شده خود را پرداخت می‌کرد. عملا خرید به‌وسیله دادن سفته مدت‌دار انجام می‌شد. خریداران معمولا در داشتن اعتبار خرید با سفته محدودیتی داشتند و سفته‌دادن بیش از اعتبار برایشان میسر نبود. ولی تجار معتبری وجود داشتند که سفته دیگران را «ظهرنویسی» می‌کردند. یعنی: «اگر امضاکننده سفته نتوانست سر موعد سفته خود را پرداخت کند، من پرداخت می‌کنم».

تمام معاملات تجار بازار اعم از سفارش کالا به خارج از کشور یا ترخیص کالا و فروش در داخل کشور، در حجره‌ای یک یا دو و حداکثر سه اطاقه یک تاجر انجام می‌گرفت. دیگر از محل کار بزرگ، منشی، دربان، تعداد زیاد کارمند و پرونده خبری نبود. از وقتی پرداخت مالیات در ایران اجباری شد، تجار ناچار شدند دفتری هم برای ثبت خریدوفروش خود درست کنند و یک حسابدار هم برای نوشتن آن استخدام کنند. همه تجار دو دفتر داشتند؛ یکی برای ارائه به مأمور دولت و پرداخت مالیات و دیگری برای اطلاع خود تاجر. وقتی که عالیخانی برنامه توسعه صنایع داخلی و جانشینی تولید داخل به‌جای واردات را طراحی کرد، من بودم که سمت معاون صنایع و معادن را داشتم. خوشبختانه من درعین‌حال سازمان مدیریت صنعتی را تأسیس کرده بودم و خود مدیریت عامل آن را یدک می‌کشیدم. گرچه تمام معاونان و در رأس همه، خود عالیخانی، در اجرای برنامه توسعه صنایع کوشش می‌کردند؛ ولی من خود را در مبارزه با سنت‌های قدیمی بازار بیشتر مسئول می‌دیدم.

در اوایل دهه ۴۰ رکود و نبود اطمینان سرتاسر کشور را گرفته بود و بیداد می‌کرد. علاوه‌برآن یأس و ترس هم بازار را فراگرفته بود. حال، عالیخانی، این جوان تحصیل‌کرده باید این بار را حمل و رکود منفور را به رونق تبدیل کند. عالیخانی با هوشی خدادادی که داشت، تصمیم گرفت که گروه‌های مختلف بازاریان و متخصصان را دسته‌دسته دعوت کند و نظر آنها را درباره چگونگی جلب سرمایه سرمایه‌داران و مبارزه با این رکود بخواهد

من در سمت مدیرعامل سازمان مدیریت صنعتی، خود را آماده کردم تا قدم‌به‌قدم، روش‌های سنتی بازار را به روش‌های جدید مدیریت تبدیل کنم. من کار را از تبدیل حسابداری سنتی (حسابداری بدهکار - بستانکار که مسیو نوز، مشاور بلژیکی گمرکات، در زمان مظفرالدین‌شاه در ایران متداول کرده بود) به حسابداری صنعتی (حسابداری قیمت تمام‌شده -Cost Accounting) آغاز کردم. خوشبختانه هم خودم اولین کسی بودم که حسابداری صنعتی خوانده بودم و اولین کسی بودم که کلاس حسابداری صنعتی در سازمان مدیریت صنعتی تشکیل دادم و اولین مدرس این رشته بودم.

در دوران ریاست ایرانی هیأت آمریکایی جرج فرای، ما یک کارشناس آمریکایی در رشته حسابداری صنعتی داشتیم که خوشبختانه چند حسابدار صنعتی تربیت کرد و یکی از بهترین‌های آنها (به‌نام محمد ابوذری) نزد من در سازمان مدیریت صنعتی کار می‌کرد. من او را مأمور تغییر روش حسابداری بازاری‌هایی کردم که وارد صنعت ساخت شده بودند.

اولین تاجر بازاری که یک کارخانه نساجی بزرگ وارد کرد و به کار تولید در داخل کشور پرداخت، آقای کورس بود. او محمد ابوذری، کارشناس حسابداری من را پذیرفت تا دفتر حساب مخصوصی برای تعیین قیمت تمام‌شده محصولات خود درست کند و کارمندان خودش را هم آموزش دهد.

من به تمام کارمندان به کرات و به‌شدت سفارش کرده بودم اطلاعاتی که از یک شرکت به دست می‌آورند، به کسی دیگر منتقل نکنند و کارمندان هم همین‌گونه رفتار می‌کردند. صنعت نساجی از بین سایر صنایع برای سرمایه‌گذاری بازاریان آسان‌تر بود. مواد اولیه آن در ایران تهیه می‌شد و سرمایه‌گذار در صنعت نساجی با کمترین ارز، بیشترین تعداد کارگر را به‌کار می‌گرفت (۱۰ هزار دلار سرمایه برای به‌کارگیری هر کارگر). به همین دلیل، اولین گروهی که برای گرفتن پروانه تأسیس کارخانه، به وزارت اقتصاد مراجعه و پروانه ساخت گرفتند، علاقه‌مندان به تأسیس کارخانه نساجی بودند.

یکی از این افراد که در روزهای اول تولید، متوجه شده بود کالای تولیدی او گران‌تر از قیمت بازار، تمام می‌شود؛ نزد عالیخانی می‌رود و شکایت می‌کند. عالیخانی می‌گوید شما حتما باید مشکل خود را پیدا و حل کنید؛ چون کارخانه‌های مشابه شما، مثلا کارخانه نساجی کورس، هم‌اکنون با سود کار می‌کنند. آن تاجر خواهش می‌کند که عالیخانی قیمت تمام‌شده یک متر چیت در کارخانه کورس را به او بگوید. عالیخانی به سازمان مدیریت صنعتی تلفن می‌کند. من نبودم. ابوذری را پیدا می‌کند و از او می‌پرسد قیمت تمام‌شده بافت یک متر چیت در کارخانه کورس، چقدر است؟ ابوذری می‌گوید من حق ندارم قیمت تمام‌شده یک کارخانه را به دیگری بدهم. عالیخانی می‌گوید تو مرا می‌شناسی؟ می‌گوید بله شما دکتر عالیخانی، وزیر اقتصاد، هستید؛ ولی من نمی‌توانم اطلاعات محرمانه یک کارخانه را به شما بدهم؛ چون محرمانه است.

عالیخانی بسیار تعجب می‌کند و درعین‌حال متوجه می‌شود یکی از دلایل موفقیت سازمان مدیریت صنعتی در کارهایش، رازنگهداری است و ابوذری را تشویق می‌کند. به‌تدریج تُجاری که حاضر شدند سرمایه‌های خود را ظاهر کنند و در راه ساخت و توسعه صنایع کشور به‌کار بیندازند، ناچار شدند محل کار خودشان را از بازار به خیابان‌های شهر منتقل کنند. آنها ابتدا در خیابان‌های اطراف بازار محلی تهیه کردند و از حجره‌نشینی در بازار بیرون آمدند.

به‌زودی عده‌ای ساختمان‌های زیبا و مجهز در بالای شهر ساختند و محل کار خود را تبدیل به شرکت کردند. منشی و حتی منشی زن استخدام کردند. میز و صندلی اداری خریدند. برای خود اداره تولید، اداره فروش و اداره خرید تأسیس و راه و روش صنعت‌داری را متداول کردند.

نسل بعدی این بازاریان چگونه شغل پدران خود را ادامه دادند؟

از وقایع بسیار خوب و جالبی هم که اتفاق افتاد، این بود که تجار پسران دیپلمه خود را به اروپا و مخصوصا آمریکا اعزام کردند تا علوم مربوط به اقتصاد و صنعت را فرا گیرند و در مراجعت به پدر کمک کنند و در نهایت جانشین او شوند. نمونه بارز آن سادات تهرانی معاون وزارت اقتصاد بود. اولین گروهی از سرمایه‌گذاران در صنعت که در اثر حمایت وزارت اقتصاد میلیونر شدند، اصغرآقا قندچی و برادران خیامی بودند که از حمایت وزارت اقتصاد بهره می‌بردند. بعد، صدها سرمایه‌گذار دیگر هم وارد کار صنعت شدند. وزارت اقتصاد به‌شدت از همه آنها حمایت و آنها را در مقابل خطرات سرمایه حفظ می‌کرد. یکی دیگر از راه‌های حمایت و حفاظت از صنایع نوپا این بود که وزارت اقتصاد، هزینه گمرکی واردات اجناسی را که معادل آن در ایران ساخته می‌شد، بالا می‌برد تا سازندگان داخلی از خطر رقابت خارجی محفوظ باشند.

از تولید داخلی در برابر قاچاق و واردات چگونه حمایت می‌کردید؟

حمایت دیگر وزارت اقتصاد این بود که در داخل کشور گرچه زمینه رقابت آزاد را فراهم می‌کرد ولی حمایت از صنایع داخلی این‌گونه بود که ما با دادن پروانه ساخت تا حد مصرف داخلی از تولیدکنندگان داخلی حمایت و از دادن پروانه بیشتر خودداری می‌کردیم تا سرمایه‌گذاران اولیه سود کلان ببرند و تجاری که کالای صنعتی وارد می‌کردند، ببینند که ساخت کالاهای صنعتی در داخل بیشتر از واردات همان کالا از خارج سود دارد. البته عده زیادی از مردم و مقامات دولتی از اینکه می‌دیدند سرمایه‌گذاران صنایع جدید در ایران در مدت کم، درآمد سرشاری به دست می‌آوردند، ناخرسند بودند و سعی می‌کردند از راه‌های مختلف از پولدارشدن سریع پیش‌آهنگان صنعت جلوگیری کنند. ولی ما در وزارت اقتصاد تا آنجا که توان داشتیم، در مقابل آنها می‌ایستادیم.

یکی دیگر از راه‌های حمایت از صنایع این بود که وزارت اقتصاد از ایجاد رقیب برای صنایع «تازه‌پاگرفته» جلوگیری می‌کرد. به عنوان مثال سرمایه‌گذاران تمایلی به تأسیس کارخانه سیمان در شهرهای دور نداشتند. پس از تحقیق معلوم شد که از رقیب می‌ترسند. بنابراین برای حمایت از کارخانه‌های سیمان تصمیم گرفته شد تا شعاع ۱۲۰ کیلومتر برای هر کارخانه سیمان، پروانه کارخانه دیگری داده نشود. این کار موجب شد کارخانه‌های سیمان متعددی در ایران و در نقاط دورافتاده ساخته شود و همه اطمینان داشته باشند که تا شعاع ۱۲۰ کیلومتر رقیبی برای آنها به وجود نخواهد آمد و به این ترتیب صنعت سیمان حتی در نقاط دوردست صنعت سودآوری شد.

یک روز نامه‌ای از حسابداری مخصوص شاه به وزارت اقتصاد رسید که تقاضای تأسیس یک کارخانه سیمان کرده بودند. (در حقیقت شاه تقاضای سرمایه‌گذاری در سیمان کرده بود.)

محلی که برای تأسیس این کارخانه تعیین کرده بودند داخل شعاع ۱۲۰کیلومتری دو کارخانه سیمان تهران و سیمان ری بود، به این دلیل با تقاضای دربار موافقت نشد! شاه عصبانی شد و به دکتر عالیخانی شدیدا اعتراض کرد. ولی عالیخانی حاضر نشد برخلاف ضوابطی که برای توسعه صنایع تعیین شده بود، عمل کند. این مخالفت و همچنین مخالفت عالیخانی با تثبیت قیمت‌ها (یعنی تنبیه گران‌فروشان حتی شلاق‌زدن کاسبان گران‌فروش در ملأعام) که اجرای آن را شاه به هیأت دولت دستور داده بود و عالیخانی به‌شدت با آن مخالفت کرده بود و همچنین حسادت وزرا و نخست‌وزیر از موفقیت و محبوبیت عالیخانی در جامعه و شاید خاطره‌ای که شاه از روزهای اول وزارت عالیخانی داشت (که کارمندی را که برای دادن گزارش مستقیما به ملاقات شاه رفته بود، از کار اخراج کرد) به اضافه اینکه اصولا در آن دوران محبوبیت وزیر موجب اخراج او می‌شد، همه دست‌به‌دست هم دادند و یک روز شاه عالیخانی را از وزارت اقتصاد برکنار و هوشنگ انصاری را جانشین او کرد؛ اشتباهی نابخشودنی که همه خدمت‌گزاران صدیق را مأیوس و دلسرد کرد.

یادداشت

موانع توسعه و اقتصاد بازارکار

ولی فهیمی . کارشناس ارشد برنامه‌ریزی

● انفجار اطلاعات، آگاهی عمومی و ظهور انبوه رسانه‌های شنیداری، دیداری و حسی در محیط‌های اطراف جوامع به گوش و به هوش شده و فضاهای حقیقی، مجازی، رسمی، غیررسمی و شبکه‌های اجتماعی جهان را چنان دچار تحول و آشفتگی در انتخاب با تنوع در عرضه کرده است که دیگر پایداری برای تقاضا متصور نیست و دائما حوزه تأثیر تقاضا و رویکرد مشتری دستخوش نوآوری، خلاقیت، تبلیغات و جاذبه‌های آنی و مسحورکننده مبتنی بر کشف تمایلات، علایق و انگیزه‌های آشکار و نهفته جوامع مصرف‌گراست. این پدیده تغییر در طراحی، تولید، بسته‌بندی، قیمت‌گذاری، توزیع و تحدید بازار را متلاطم و با رقابت سنگین مواجه کرده است که بضاعت، توان و شجاعت بسیار بالایی را برای حضور ماندگار و موفق می‌طلبد تا با انعطاف و ابتکار کامل هر لحظه آموخته‌های گذشته را فراموش کرده و راه و رسم جدید را بیاموزیم که مورد استقبال قرار گیرد. ماندن بر دانش گذشته یعنی بی‌سوادی و دورماندن از قافله توسعه شتاب‌دار و فناشدن در وادی هولناک و بی‌رحمانه رقابت با مشوق‌ها و امتیازات بسیار متنوع که با جذب مخاطب و مشتری همراه است و با به‌کارگیری انواع فنون تحریک تقاضا یا ایجاد تقاضای جدید برای مصارف تولیدات در شرف طراحی یا در اندیشه بازارسازان و بازاردارن است. با وجود این دیگر روش‌های آموزشی گذشته و متداول پاسخ‌گوی نیازهای بازارهای به‌هم‌پیوسته، پیچیده و سیال امروز و آینده نیست و ایجاب می‌کند که در نظام آموزشی کشور در تمامی سطوح بازنگری و تجدیدنظر جدی شود تا خیل جوانان داوطلب تحصیل به مصالح مناسب توسعه اقتصادی تبدیل و مجهز به فنون تولید و زاینده ثروت شوند. با این هدف سه محور آموزش، حل تمرین و فراغت برای استخدام که در گذشته مقبول بود، به محورهای پنج‌گانه آموزش، طرح مسئله، حل مسئله، تربیت و مهارت‌آموزی در حوزه عمل اضافه شد. درعین‌حال قرارگرفتن در کنار مدیران و کارشناسان ورزیده و برترِ تولید در داخل یا خارج از کشور، توأم با برنامه مستمرِ ارزیابی عملکرد باید مد نظر قرار گیرد. ضرورت دارد بر سنجش استعدادها و لیاقت‌ها و تطبیق آن با شرایط احراز شغل در تمامی بخش‌های اقتصادی کشور اعم از دولتی، خصوصی و تعاونی در راستای کارآفرینی و پویایی مداوم تمرکز شود؛ چراکه توجه صرف به استخدام منجر به توقف یا برگشت به عقب خواهد شد. پس با حذف کامل انحصارات ویرانگر دولتی و شبه‌دولتی در تمامی حوزه‌های اقتصادی این مهم محقق می‌شود و با اصلاح قوانین محدودکننده و پرهیز از اعمال هرگونه تبصره و استثنا در مواد قانونی که خود منشأ فساد، تبعیض و نارضایتی جامعه در جریان امور است، زمینه برای برون‌رفت از وضع موجود و بحران اشتغال فراهم می‌شود. به نظر می‌رسد درحال‌حاضر کشور بیش از آنکه به قانون جدید نیاز داشته باشد، به قانون و مقررات‌زدایی نیاز دارد تا موانع موجود در پیچ‌وخم قوانین و مقررات تفسیرپذیر جاری و ساختارهای ناکارآمد اداری به فرصت‌طلبان اجازه ندهد از درروهای اضطراری و پنهان‌شده عبور و حقوق دیگران را تضییع و جامعه را دچار تزلزل، بی‌عدالتی و سهم‌خواهی از بابت معرفی روزنه‌های فرار به مفسدان کنند و در محیطی امن و شفاف عملکرد همگان در معرض دید و داوری عموم که به‌حق درست است قرار گیرد و هوشمندی محور تعالی آینده مورد انتظار جامعه واقع شده و فرصت‌ها به تهدید مبدل نشود، چراکه امروزه ظرافت، دقت، درهم‌تنیدگی و سرعت تحول در علم و فناوری به حدی است که فرصت حضور همگان را در حوزه عمل محدود کرده و به چالش کشیده است و توانمندی بسیار بالایی لازم است تا از این رهگذر پرازدحام، سهم خود را به دست آورند. علم و فناوری همچون صاعقه به‌طور غافلگیرکننده‌ای جهان و بازارها را دائما در دادوستد و تعامل با تغییر و مسئله نو مواجه می‌کند و هرگونه درنگ و تأمل در این گذرگاه توسعه و رخدادهای به‌شدت دگرگون‌کننده، جوامع غیرهمسو را با هزینه‌های سنگین و بی‌تعادلی مواجه و به دورشدن از حوزه تأثیر محکوم و با کندی حرکت و ناکارآمدی عملکرد روبه‌رو می‌کند. دانش هم تاریخ مصرف دارد و اصرار بر ماندن در گذشته هرگز جهان به‌هم‌فشرده، پیچیده و فوق‌العاده حساس را در پیشبرد اهداف توسعه که همان مجهزشدن به فناوری مبتنی بر دانش روز و محرک توسعه اقتصادی است بر نمی‌تابد و کاروان تولید و صادرات را در مسیر توسعه متوقف و به بیراهه می‌کشاند. آنچه مهم و مطمح نظر است، برنامه‌ها، نرم‌افزارها، علوم و فنون و روش‌های اصلاح تولید و شناخت فرصت‌ها در ابعاد سرعت، قیمت، مقدار، تقاضا، کیفیت و عرضه مناسب با نیازهای جوامع هدف است که قطعا مستلزم ظرفیت و بسترسازی، آموزش، گزینش درست، انتصاب هوشمند، ارتقای بهره‌وری، صرفه‌جویی و ارزیابی عملکرد مطابق برنامه زمان‌بندی‌شده در جهت بهبود مستمر تولید برای استقبال پیوسته بازار است. اداره آینده بسیار دشوار است چون تقاضا و فرصت‌ها پیشاپیش توسط بازارهای هوشمند با فرایندی عالمانه رصد و شکار می‌شوند و بنابراین سربلندی در راه توسعه با گام‌نهادن آگاهانه در مسیرهای مطالعه‌شده میسر بوده و هیچ هدف دستوری‌ای به نتیجه مطلوب نخواهد رسید.