



اقتصاد ساده‌ما، و راهی که جو بایدن نیز در پیش خواهد گرفت

(به بهانه هفته جهانی کارآفرینی)

رحیم سرهنگی

سرانجام کابوس ۴ ساله کشور در حال پایان است و ترامپ باید از کاخ سفید خداحافظی کند. البته مقامات رسمی کشورهای نظیر کشور خودمان، روسیه و چند کشور دیگر، خود را بی تفاوت نشان دادند؛ اما دنبال کردن لحظه به لحظه انتخابات آمریکا توسط جامعه، از مقامات (البته غیر از تریبون‌های غیررسمی) تا مدیران کسب و کارها و دانشگاهیان گرفته، تا حتی مردم کوچه و خیابان، از میزان جستجوی ایرانیان در گوگل گرفته تا واکنش بازارهایی نظیر بازار ارز، بیانگر این است که ما چندان نیز به این انتخابات بی تفاوت نبوده‌ایم و از قضا رفتن ترامپ و آمدن بایدن، برایمان بسیار نیز مهم بوده است.

اقتصاد ایران در حال تجربه شرایط سختی است؛ ارز چندان برای واردات در کار نیست؛ تورم، زندگی مردم عادی را تحت الشعاع قرار داده است؛ و جهش بازارهای سرمایه‌ای نظیر خودرو و طلا و مسکن، ضریب جینی و حس نابرابری اجتماعی را به شدت افزایش داده است. حتی شرایط به قدری سخت بوده است که دست به دامان راهکارهایی نظیر سند راهبردی ۲۵ ساله با چین شده‌ایم. اما از این هراسانم که ۴ سال دیگر نیز، مجددا چشم به انتخابات آمریکا بدوزیم؛ آن روز نیز منتظریم که بایدن برود و فرد دیگری پا در کاخ سفید بگذارد.

البته چنین چشم اندوختنی، چندان هم غیرطبیعی نیست؛ چراکه این سرنوشت محتوم اقتصادی است که دهه‌هاست صرفاً چشم امید به ارزآوری نفت و چند منبع طبیعی بادآورده دوخته است؛ و نتیجه این چشم دوختن (به ارزآوری نفتی) طبیعتاً آن چشم دوختن (به تغییرات آمریکا) است. برای کشوری نظیر آمریکا، با آن هژمونی‌اش بر شبکه‌های تعاملاتی مالی-اطلاعاتی دنیا، چه کاری کم‌هزینه‌تر از مسدود کردن صادرات چند کالای ساده و قابل ردگیری، آن هم با آن مقدار اندک و با عاملیت چند نماینده شبه دولتی!

بدیهی است که به‌زمین زدن یک اقتصاد ساده، کار بسیار ساده‌ای است. پس شاید راه حل اساسی، پیچیده‌تر کردن و متنوع‌تر کردن اقتصاد است. اما چگونه؟ با ادامه همین مسیری که تاکنون رفته‌ایم؟ با همین بازیگرانی که در اقتصاد نفتی این چند دهه شکل گرفته‌اند؟ پاسخ «هرگز» است.

تجربه مکرر کشورهای فاصله گرفته از اقتصادهای ساده، یک درس مهم به ما می‌آموزد: ورود اقتصاد به بخش‌های پیچیده، یک فرآیند برنامه‌محور مبتنی بر دولت نیست؛ بلکه یک فرآیند اکتشافی توسط بازیگرانی است که حاضرند دست به ریسک و آزمون و تقبل هزینه سنگین اولیه زده و برای اولین بار در یک کشور وارد یک حوزه جدید شوند و نشان دهند که یک کشور مثلاً در حوزه بیوتکنولوژی یا تراشه‌ها یا خدمات نرم‌افزار، دارای مزیت است. برای مثال، در کره، هیوندای اولین شرکتی بود که تصمیم به ورود پریسک به تولید خودرو تحت برند خود گرفت و اولین بار دست به تحقیق و توسعه مشترک با یک موسسه بریتانیایی زد و حتی در این بین ده‌ها پلتفرم اولیه‌اش متلاشی گردید؛ تا اینکه سرانجام به فناوری طراحی خودرو دست یافت. یا به‌عنوان مثالی دیگر، سامسونگ اولین شرکتی بود که تصمیم به ورود به حوزه فناوری‌های بالا گرفت و البته ۷ سال نیز ضرر سنگینی متقبل شد تا سرانجام به این فناوری دست یافت. شاید برایتان جالب باشد که حاصل همین اولین تصمیم‌ها و اقدامات توسط

سامسونگ، صادرات ۶۷ میلیارد دلار به تنهایی توسط این شرکت در سال گذشته بوده است (مقایسه کنید با صادرات کل نفت ما، چیزی در حدود ۵۵ میلیارد دلار).

این بازیگران، همان‌هایی هستند که ما آنها را کارآفرین پیشگام می‌نامیم. در واقع از منظر مکاتب فکری مهم، کارآفرین و کارآفرینی، معادل استارت‌آپ یا کسب‌وکارهای عادی نیست؛ بلکه به معنای اولین بودن در ورود به فرآیند اکتشاف یک حوزه جدید (همراه با ریسک و آزمون) است و اساساً نقطه عزیمت اقتصاد به سمت یک اقتصاد پیچیده و متنوع، از همین گام‌های آغازین چند کارآفرین پیشگام آغاز میشود. با نگاهی دقیق به ظهور همین چند صنعت معدود قابل افتخار در کشورمان نیز، نظیر صنعت بیوتکنولوژی یا صنعت توربین، میتوان به خوبی گام‌های اولیه اکتشافی و ریسک و آزمون چند کارآفرین پیشگام را مشاهده کرد.

گذار کشور از یک اقتصاد ساده به یک اقتصاد پیچیده، بدون در نظر گرفتن این بازیگران مهم، شدنی نیست؛ و این در نظر گرفتن، برای دولت، به معنای هدایت منابع و مشوق‌های تحت کنترل‌اش، از سمت بازیگران فعلی و رانت‌جو، به سمت کارآفرینان آماده اکتشاف و ریسک است؛ به همین دلیل است که متفکرانی نظیر دنی رودریک معتقدند که برای توسعه، راهی جز مسیر توسعه کارآفرینی (به معنای فوق) قابل تصور نیست.

اما حمایت از کارآفرینان پیشگام، نیاز به چند اراده استراتژیک از طرف دولت، و مهمتر از آن، سران سه قوه دارد. اراده اول، تبدیل کردن گفتمان «صرفاً از ورود به عرصه‌های جدید حمایت می‌کنیم!!» به گفتمان اصلی کشور، و هدایت حمایت‌های موجود به کارآفرینان پیشگام، چه کوچک و چه بزرگ، چه خصوصی و چه دولتی، است که تصمیم به اکتشاف و ریسک می‌گیرند. همراستا با اراده اول، اراده دوم شامل «نترسیدن» است؛ نترسیدن از تهدیدهای بنگاه‌های رانت‌جو که آب‌شخور آنها در گفتمان‌های قبلی (نظیر گفتمان اشتغال، ...) است و به نوعی با گفتمان جدید موقعیت‌شان به خطر می‌افتد. حاکمیت و دولت‌های ما، از ترس بسته شدن جاده مخصوص توسط کارگران دو بنگاه سنتی عقب افتاده از نوآوری‌های روز، حاضرند چند ده هزار میلیارد تومان دیگر باج دهند؟ فراموش نکنیم که شکوفایی اقتصادی کشوری نظیر کره در حال حاضر، حاصل همان جدیت ژنرال پارک در دهه ۱۹۵۰ و حذف همه چابول‌های ضعیف و غیرنوآور بوده است.

نهایتاً عزم سوم، ایجاد تقاضای نوآوری در بخش دولتی-نیمه دولتی-حاکمیتی کشور (شرکتهای تحت کنترل دولت، صندوقها، بنیادها و ...) است تا اساساً در کشور، یک تقاضای قابل توجه برای نوآوری و کارآفرینی به وجود آید. برای روشن شدن موضوع، توصیه می‌کنم تا فیلم عصبانی و مستأصل شدن دبیر ستاد نانو را به نظاره بنشینید که می‌گوید شرکتهای نانو توانسته‌اند به راحتی با شرکتهای خارجی وارد همکاری شوند ولی خودروسازان کشور، حاضر به همکاری با آنها نبوده‌اند چون اساساً از سمت آنها تقاضایی برای نوآوری وجود ندارد. این مثال برای صنعت خودرو بیان شد چراکه برای افراد جامعه کاملاً ملموس است ولی این موضوع برای بسیاری دیگر از صنایع کشور نیز، که عمده آنها تحت کنترل دولت، صندوقها، بنیادها و امثال آن قرار دارند، صادق است. برای روشن شدن این موضوع، کافی است بدانیم که هیوندای، به‌عنوان یک شرکت خودروساز (در یک صنعت نسبتاً بالغ) در عرض ۵ سال، ۲۰ میلیارد دلار صرف تحقیق و توسعه کرده و خواهد کرد. این رقم را مقایسه کنیم با کل تحقیق و توسعه در کشور که در بهترین تخمین چیزی معادل ۱.۵ میلیارد دلار است. مجدداً تصور کنید که خودروسازان، به نوعی مجبور بودند تا ۲ درصد از درآمد خود را صرف تحقیق و توسعه واقعی کنند (که رقمی حدود ۲۰۰۰ میلیارد تومان می‌شود).

در کشورهای پیشرفته، تحریک این تقاضا در بنگاهها، با استفاده از فشار رقابت به‌خصوص از طریق اهرم واردات صورت می‌گیرد. اما به غیر از آن، مکانیزمهای مهم دیگری نظیر معافیت‌های مالیاتی بزرگ ناشی از فعالیتهای تحقیق و توسعه و یا اهرم لوی-گرننت نیز وجود دارد که در مطلب دیگری به آن خواهیم پرداخت. در شرایطی که تصمیم‌گیران اصلی کشور به دلایل مختلفی با اهرم واردات مخالفند، نیاز به مکانیزمهای دیگری نظیر مشوقهای مالیاتی یا اهرم لوی-گرننت است که متأسفانه تاکنون هیچیک (یا حتی موارد مشابه آنها) در کشور اجرا نشده‌اند.

اما عزم چهارم، احیای رویکرد صادرات‌گرا است؛ چراکه تنها این رویکرد است که در نهایت می‌تواند از یک طرف موجب افزایش چند برابری تولید ملی و ایجاد شغل باکیفیت بیشتر، و از طرف دیگر موجب تامین ارزش خصوصی فراتر از تصور برای کشور شود. به یاد داشته باشیم که همین دلار ۲۶ هزار تومانی (در این لحظه!) نیز مدیون همین صادرات دست و پاشکسته توسط بخش خصوصی (آن هم صادرات محصولاتی نه چندان نوآور) بوده است. البته رویکرد صادرات‌گرا، به معنای تعریف چند جایزه کودکانه، نظیر آنچه در دهه‌های پیش شاهد آن بوده‌ایم نیست. باز هم با ارجاع به کشور کره، رویکرد صادرات‌گرا یعنی اگر کسی صادرات قابل توجهی در محصول یا خدمتی نسبتاً پیچیده داشت، به طور اتوماتیک به بخش قابل توجهی از منابع مالی و حمایتی کشور دسترسی یابد.

به یاد داشته باشیم؛ هرچه یک اقتصاد پیچیده تر، تحریم و به زمین زدن آن به همان میزان پیچیده خواهد بود؛ و این پیچیدگی اقتصادی، تنها و تنها با حمایت از کارآفرینان پیشگام از طریق چهار عزم استراتژیک فوق میسر خواهد بود. دستیابی به اقتصاد پیچیده، قطعاً میتواند موجب شود تا چهار سال دیگر، با این شور و حرارت منتظر ماندن یا رفتن "جو بایدن" نباشیم ...