

ضرورت حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط



علی قنبری
اقتصاددان

یکی از حساس‌ترین مسائل اقتصادی ایران در شرایط کنونی، بحث تورم است. تورم در مهم‌ترین مشکلاتی است که آثار مخربی بر پیکره اقتصاد برجا می‌گذارد و به همین دلیل، تبسم اقتصادی دولت باید مهار تورم در تمامی بخش‌ها را به عنوان یکی از مهم‌ترین و اصلی‌ترین اولویت‌های خود در نظر بگیرد.

اولویت سیاست‌گذار باید بازگرداندن ثبات به اقتصاد کلان باشد. کنترل تورم صرفاً یک هدف آماری یا سیاسی نیست، بلکه پیش‌شرط اجرای هرگونه سیاست مؤثر در حوزه دستمزد، رفاه اجتماعی و رشد اقتصادی است. تا زمانی که تورم مهار نشود، افزایش حقوق به تنهایی نمی‌تواند به بهبود پایدار وضعیت معیشت مردم منجر شود. افزایش دستمزد زمانی می‌تواند اثر واقعی خود را بر زندگی خانوارها نشان دهد که قدرت خرید مردم نیز حفظ شود و رشد قیمت‌ها، بخش قابل توجهی از درآمد آنها را از بین نبرد.

در شرایط تورمی، فشار اقتصادی بر خانوارها افزایش پیدا می‌کند و بخش بیشتری از درآمد مردم صرف هزینه‌های ضروری زندگی می‌شود. در چنین شرایطی، فرصت خانوارها برای تأمین سایر نیازها کاهش پیدا می‌کند و فشار معیشتی بیشتر می‌شود. به همین دلیل، مسئله تورم را نمی‌توان صرفاً در قالب یک شاخص اقتصادی بررسی کرد، بلکه آثار آن در زندگی روزمره مردم نیز قابل مشاهده است.

علت رشد تورم، عدم توازن میان تقاضا و عرضه است. در کنار این موضوع، جنگ و کاهش درآمدها نیز باعث شده است سفره مردم روزبه‌روز کوچک‌تر شود. مردم بخش قابل توجهی از درآمد خود را صرف خرید کالاهای اساسی مانند لبنیات، گوشت و حتی نان می‌کنند، در حالی که دستمزدها ثابت مانده یا در مواردی کاهش یافته‌است. در چنین وضعیتی، افزایش هزینه کالاهای ضروری فشار بیشتری بر خانوارها وارد می‌کند و توان اقتصادی آنها برای تأمین سایر هزینه‌ها کاهش می‌یابد.

جنگ به معنای ایجاد بحران‌های دو طرف علیه یکدیگر است و در نتیجه، جنگ‌ها عوارضی را برای مردم کشورهای درگیر به وجود می‌آورند. این عوارض را می‌توان در بسیاری از موارد، پیامدهای اجتناب‌ناپذیر جنگ‌ها دانست. از جمله این پیامدها می‌توان به کاهش شدید نرخ رشد اقتصادی، افزایش چشمگیر نرخ تورم و البته رشد گسترده بیکاری اشاره کرد.

البته دولت‌ها با سیاست‌گذاری درست تلاش می‌کنند تا حد امکان این عواقب را کاهش دهند و آثار منفی جنگ را بر اقتصاد و زندگی مردم به حداقل برسانند. با این حال، امکان به صفر رسیدن این پیامدها وجود ندارد و در شرایط جنگی، اقتصاد با مجموعه‌ای از فشارها و محدودیت‌ها مواجه خواهد شد.

در چنین شرایطی، یکی از موضوعات مهم، توجه به بنگاه‌های کوچک و متوسط است. دولت باید حمایت‌های خود از این بنگاه‌ها را افزایش دهد. بخش بزرگی از مشاغل ایران، حدود دو سوم مشاغل موجود، از سوی همین بنگاه‌ها تأمین شده است. بنابراین وضعیت این بنگاه‌ها ارتباط مستقیمی با وضعیت اشتغال در کشور دارد و هرگونه فشار بر آنها می‌تواند بر بازار کار نیز تأثیرگذار باشد.

از سوی دیگر، بنگاه‌های کوچک و متوسط در برابر فشارهای اقتصادی و بحران‌هایی مانند جنگ، تاب‌آوری به مراتب کمتری نسبت به بنگاه‌های بزرگ و مادر دارند. بنگاه‌های بزرگ معمولاً ظرفیت بیشتری برای تحمل فشارهای اقتصادی دارند، اما بنگاه‌های کوچک و متوسط با محدودیت‌های بیشتری مواجه هستند و در برابر شوک‌های اقتصادی آسیب‌پذیرترند. به همین دلیل، حمایت از این بنگاه‌ها در شرایط کنونی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. اگر قرار باشد از مشاغل موجود حمایت شود، باید بنگاه‌هایی که بخش قابل توجهی از این مشاغل را تأمین می‌کنند نیز مورد توجه قرار گیرند. حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط در واقع می‌تواند به حفظ بخشی از مشاغل موجود کمک کند و مانع از تشدید فشار بر بازار کار شود.

دولت می‌تواند با استفاده از سیاست‌های حمایتی مناسب، از جمله پرداخت تسهیلات ارزان، تا حد امکان از مشاغل امروز حمایت کند. در شرایطی که بنگاه‌های کوچک و متوسط با فشارهای مختلف اقتصادی مواجه هستند، دسترسی به منابع مالی می‌تواند برای ادامه فعالیت آنها اهمیت داشته باشد. بنابراین پرداخت تسهیلات ارزان می‌تواند یکی از ابزارهایی باشد که دولت برای حمایت از این بنگاه‌ها و مشاغل وابسته به آنها مورد استفاده قرار دهد.

در نهایت، مسئله اصلی این است که در شرایط کنونی، هم‌زمان با تلاش برای کنترل تورم و بازگرداندن ثبات به اقتصاد کلان، باید توجه بیشتری به بنگاه‌های کوچک و متوسط صورت گیرد. این بنگاه‌ها بخش بزرگی از مشاغل کشور را تأمین می‌کنند و در عین حال، در برابر فشارهایی مانند جنگ آسیب‌پذیری بیشتری دارند. بنابراین افزایش حمایت از آنها، به‌ویژه از طریق تسهیلات ارزان، می‌تواند تا حد امکان به حفظ مشاغل موجود و کاهش آثار اقتصادی این شرایط کمک کند.



اگر قرار باشد یک نشانه عینی از شکنندگی صنایع کوچک انتخاب شود، مسئله انرژی یکی از روشن‌ترین نمونه‌هاست



بازارهای منطقه‌ای برای صنایع کوچک، به‌ویژه در حوزه قطعه‌سازی، یکی از مهم‌ترین فرصت‌های بالقوه محسوب می‌شوند

در آمارهای رسمی، صنایع کوچک همیشه زیانده‌اند، اما در واقعیت اقتصادی اغلب تنها مانده‌اند. همین بنگاه‌هایی که بخش مهمی از اشتغال، تولید محلی و تأمین قطعات را بر دوش می‌کشند، در نقطه برخورد مجموعه‌ای از بحران‌ها قرار گرفته‌اند؛ از کمبود سرمایه در گردش و دشواری دسترسی به تسهیلات گرفته تا نوسان نرخ ارز، قطعی برق، افزایش هزینه مواد اولیه و پیچیدگی مسیر صادرات. آنچه در سطح سیاست‌گذاری حمایت از تولید نامیده می‌شود، در کف کارخانه و کارگاه گاهی به شکل تأخیر، فرسایش و عقب‌نشینی دیده می‌شود. صنایع کوچک نه آن‌قدر بزرگ‌اند که از مزایای مقیاس برخوردار باشند و نه آن‌قدر چابک مانده‌اند که بتوانند از شوک‌های پیاپی اقتصادی جان سالم به در ببرند. مسئله اینجاست که این بنگاه‌ها اگر چه کوچک‌اند، اما بحرانی که با آن مواجه‌اند، کوچک نیست.

گزارش

اشتغال بزرگ، حمایت کوچک



ستون فقراتی که همیشه در حاشیه می‌ماند

کوچک به معنای از دست رفتن سفارش و مشتری باشد. در چنین شرایطی، مسئله اصلی دیگر رشد نکردن نیست. بسیاری از بنگاه‌ها برای مدتی طولانی در وضعیت بقا باقی می‌مانند؛ تولید می‌کنند، نیروی انسانی خود را حفظ می‌کنند و سفارش می‌گیرند، اما امکان نوسازی ماشین‌آلات، توسعه بازار، افزایش ظرفیت و ورود به زنجیره‌های جدید را از دست می‌دهند. این همان فرسایشی است که در آمارهای رسمی کمتر دیده می‌شود.

■ **صادرات: رویایی که پشت در گمرک می‌ماند**

یکی از مهم‌ترین چالش‌های صنایع کوچک، حضور در بازارهای صادراتی است. برای بسیاری از این بنگاه‌ها، بازارهای منطقه‌ای می‌توانند نخستین گام برای توسعه باشند. نزدیکی جغرافیایی، شباهت بخشی از نیازهای مصرفی و صنعتی و هزینه حمل‌ونقل پایین‌تر نسبت به بازارهای دوردست، فرصت‌هایی طبیعی برای صادرات ایجاد می‌کند. با این حال، فاصله میان امکان صادرات و توان واقعی برای صادرات بسیار زیاد است.

صادرات برای یک واحد کوچک فقط پیدا کردن مشتری خارجی نیست. این مسیر از تأمین پایدار مواد اولیه آغاز می‌شود، از استاندارد و تضمین کیفیت عبور می‌کند و به حمل‌ونقل،

بنگاه کوچک، قربانی طبیعی کمبود نقدینگی

نکته مهم این است که صنایع کوچک بیش از آنکه به تسهیلات مقطعی نیاز داشته باشند، به دسترسی پایدار و قابل پیش‌بینی به منابع مالی نیاز دارند. بنگاهی که نداند سه ماه بعد می‌تواند مواد اولیه خود را با چه قیمتی تهیه کند یا آیا امکان تأمین سرمایه در گردش خواهد داشت، نمی‌تواند برای توسعه ظرفیت و ورود به بازار جدید برنامه‌ریزی کند.

در این شرایط، کارخانه ممکن است تعطیل نشده باشد، اما از مسیر توسعه خارج شده است. ماشین‌آلات قدیمی باقی می‌مانند، نیروی متخصص جذب نمی‌شود و سرمایه‌گذاری جدید به تعویق می‌افتد. بنگاه به فعالیت ادامه می‌دهد، اما هر سال ضعیف‌تر از سال قبل می‌شود.

■ **صنعتی که با قطع برق از برنامه تولید جا می‌ماند**

اگر قرار باشد یک نشانه عینی از شکنندگی صنایع کوچک انتخاب شود، مسئله انرژی یکی از روشن‌ترین نمونه‌هاست. قطعی برق، افت فشار گاز و اختلال در برنامه تولید برای بنگاه کوچک صرفاً یک مزاحمت مقطعی نیست. این اتفاق می‌تواند

سیاست صنعتی وقتی به کف کارگاه نمی‌رسد

چگونه تأمین کند، با قطعی برق چه کند و سفارش صادراتی را چگونه به‌موقع تحویل دهد.

■ **صادرات منطقه‌ای؛ فرصت نزدیک، دسترسی دور**

بازارهای منطقه‌ای برای صنایع کوچک، به‌ویژه در حوزه قطعه‌سازی، یکی از مهم‌ترین فرصت‌های بالقوه محسوب می‌شوند. اما فرصت زمانی به نتیجه می‌رسد که محیط تولید نیز امکان استفاده از آن را فراهم کند.

رقیب منطقه‌ای ممکن است از تسهیلات ارزان‌تر، مقررات باثبات‌تر، زیرساخت مناسب‌تر و مشق‌های صادراتی برخوردار باشد. در این شرایط، تولیدکننده ایرانی فقط با یک رقیب صنعتی رقابت نمی‌کند؛ بلکه باید هزینه ناکارآمدی محیط اقتصادی خود را نیز بپردازد. این وضعیت باعث می‌شود برخی بازارهای بالقوه از دست بروند. خریدار خارجی معمولاً برای مدت طولانی منتظر حل مشکلات داخلی تولیدکننده نمی‌ماند. اگر تأمین‌کننده نتواند به‌موقع سفارش را تحویل دهد، بازار به رقیب واگذار می‌شود و بازگرداندن آن نیز ساده نیست.

به همین دلیل، توسعه صادرات صنایع کوچک نیازمند مجموعه‌ای از سیاست‌های هماهنگ است. تسهیل انتقال پول، ثبات مقررات، دسترسی به مواد اولیه، بهبود زیرساخت حمل‌ونقل، کاهش بروکراسی و ایجاد سازوکارهای مؤثر برای معرفی محصولات ایرانی به بازارهای هدف، اجزای یک زنجیره واحد هستند.

سخن پایانی

با این حال، همین بخش سال‌هاست زیر فشار هم‌زمان کمبود نقدینگی، بی‌ثباتی مقررات، افزایش هزینه تولید، فرسودگی زیرساخت و مشکلات صادرات قرار دارد. مسئله اصلی فقط این نیست که صنایع کوچک با چه مشکلاتی مواجه‌اند؛ پرسش مهم‌تر این است که چرا این مشکلات برای مدت طولانی تکرار می‌شوند و چرا سیاست‌های حمایتی نتوانسته‌اند آنها را به شکل پایدار حل

مقررات گمرکی، انتقال پول، تعهدات ارزی و رقابت قیمتی می‌رسد. هر کدام از این مراحل می‌تواند برای یک بنگاه کوچک به یک مانع جدی تبدیل شود.

در بازار قطعه، این مسئله اهمیت بیشتری دارد. مشتری صنعتی خارجی معمولاً فقط به قیمت نگاه نمی‌کند. ثبات کیفیت، زمان تحویل، استمرار تولید و توانایی تأمین سفارش در بلندمدت برای او اهمیت دارد. بنابراین صادرکننده کوچک باید بتواند نه فقط یک محموله، بلکه یک زنجیره قابل اتکا از تولید و تحویل را تضمین کند.

در شرایطی که برق ناپایدار است، قیمت مواد اولیه مرتب تغییر می‌کند، تأمین نقدینگی دشوار است و مقررات ارزی ثبات کافی ندارد، بنگاه کوچک عملاً با دست بسته وارد رقابت می‌شود. حتی اگر محصول از کیفیت مناسب برخوردار باشد، بی‌ثباتی محیط تولید می‌تواند مزیت آن را از بین ببرد.

مشکل دیگری که صنایع کوچک با آن مواجه‌اند، ضعف توان بازاریابی و توسعه بازار است. بسیاری از این واحدها توان فنی قابل قبولی دارند، اما شبکه فروش و بازاریابی بین‌المللی ندارند. در نتیجه، حتی زمانی که محصول قابلیت رقابت دارد، امکان دسترسی پایدار به خریدار خارجی فراهم نیست.

مستقیماً بر قرارداد، زمان تحویل و اعتبار تجاری اثر بگذارد. در صنایع قطعه‌سازی، نظم تولید اهمیت ویژه‌ای دارد. توقف یک خط تولید ممکن است به معنای عقب افتادن سفارش، افزایش ضایعات، آسیب به مواد اولیه یا اختلال در تحویل قطعات به مشتری باشد. تکرار این وضعیت در نهایت اعتماد مشتری را کاهش می‌دهد. بنگاه‌های بزرگ‌تر معمولاً امکان بیشتری برای نصب تجهیزات پشتیبان، استفاده از ژنراتور یا ایجاد راهکارهای جایگزین دارند. اما برای یک کارگاه کوچک، سرمایه‌گذاری برای چنین زیرساخت‌هایی خود هزینه قابل توجهی ایجاد می‌کند. بنابراین همان مشکلی که برای یک واحد بزرگ قابل مدیریت است، می‌تواند برای یک واحد کوچک به بحران تبدیل شود.

مسئله انرژی فقط به هزینه توقف تولید محدود نمی‌شود. وقتی تولیدکننده نتواند زمان دقیق فعالیت خود را پیش‌بینی کند، برنامه‌ریزی نیروی انسانی، خرید مواد اولیه و تحویل سفارش نیز دشوار می‌شود. در نتیجه، بی‌ثباتی انرژی به بی‌ثباتی کل زنجیره تولید سرایت می‌کند.

صنایع کوچک، مسئله‌ای کوچک نیستند

شوند، حتی واحدهای بزرگ نیز در بلندمدت با مشکل مواجه خواهند شد.

■ **از بقا تا توسعه**

یکی از مهم‌ترین پرسش‌ها درباره صنایع کوچک این است که آیا سیاست‌های موجود آنها را به سمت توسعه هدایت می‌کند یا صرفاً به زنده ماندن آنها کمک می‌کند.

تفاوت این دو بسیار مهم است. بنگاهی که فقط زنده می‌ماند، ممکن است نیروی انسانی خود را حفظ کند و تولید را متوقف نکند، اما لزوماً سرمایه‌گذاری جدیدی انجام نمی‌دهد. در مقابل، بنگاه در حال توسعه به سمت نوسازی ماشین‌آلات، افزایش بهره‌وری، آموزش نیروی انسانی، توسعه بازار و صادرات حرکت می‌کند.

اقتصادی که بخشی بزرگی از بنگاه‌های آن در وضعیت بقا باقی بمانند، به‌تدریج ظرفیت رشد خود را از دست می‌دهد. بنابراین سیاست حمایتی باید از جبران خسارت‌های روزمره عبور کند و شرایطی ایجاد کند که بنگاه بتواند برای چند سال آینده برنامه‌ریزی کند.

کنند.

اگر قرار است صنایع کوچک به موتور رشد اقتصادی تبدیل شوند، نخست باید امکان نفس کشیدن پیدا کنند. دسترسی قابل پیش‌بینی به منابع مالی، ثبات مقررات، تأمین پایدار انرژی، کاهش موانع اداری و ایجاد مسیرهای واقعی برای صادرات، حداقل پیش‌شرط‌های این مسیر هستند.