



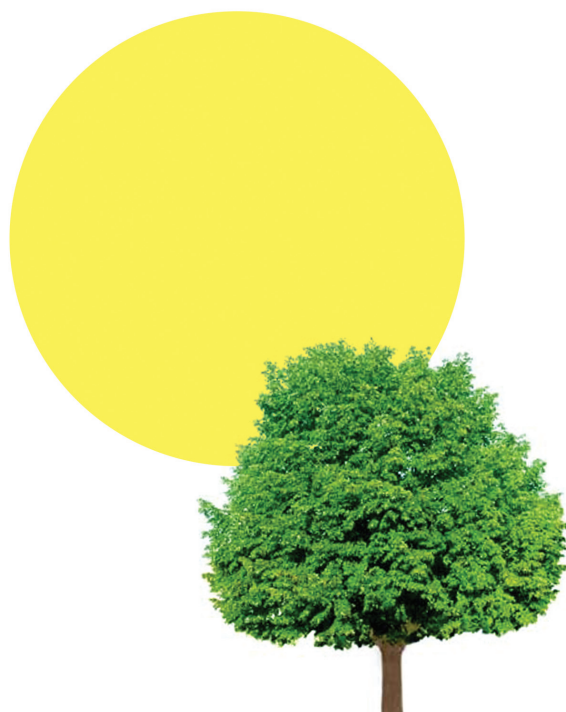
نشریه آینده پژوهانه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

Tehran Chamber
of Commerce and
Industries and Mines

Ayandenegar

آینده پژوهانه

● شماره چهارم ● آذر و دی ۱۳۸۹ ● ۸۴ صفحه



پرونده ویژه: آینده صادرات و واردات

با آثاری از: ● محسن بهرامی ● مهدی تقوی ● احمد رضا توکلی ● مهدی جاریانی ● پدرام سلطانی ● فرهاد فزونی
موسی غنی نژاد ● حسن محمدی ● بایزید مردوخ ● محمدرضا نجفی منش

همراه با مقالات و گفتارهایی از:

● فاطمه پاسبان ● مهدی حریری ● سید محمود حسینی ● شهیندخت خوارزمی ● مسعود خوانساری ● اکبر زنگنه
صمد رحیمی سوره ● احمد شریفی ● اسدالله عسگرآلادی ● عباسعلی قصابی ● امید گیلانپور
● علاء میرمحمد صادقی ● حسین نقره کار شیرازی ● مسعود نیلی

مرکز مطالعات و بررسی‌های

اقتصادی اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

www.tccim.ir



مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی
نشریه آینده پژوهانه

آینده نگار

شماره چهارم
آذر و دی ۱۳۸۹



صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران
مدیر مسئول: محمد مهدی راسخ
با نظارت: دکتر سید محمود حسینی
رئیس مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی

امور دفتری: سارا محمدی
صفحه آرایی: امیر محمد لاجورد
ویرایش تصاویر: رضا دولت زاده
نظارت فنی چاپ: حسن آقایی زاده
لیتوگرافی: نقش سبز
چاپ و صحافی: پروین

نشانی: خیابان مطهری، روبروی خیابان سنایی، شماره ۲۸۵، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران
تلفن: ۸۸۷۱۴۲۸۸ فاکس: ۸۸۷۱۳۴۱۵
نشانی الکترونیک: researchcenter@tccim.ir

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

Ayandegar
Tehran Chamber
of Commerce
and Mines
No.4, January 2011



میزگرد آینده‌نگر درباره مشکلات صنعت سنگ و صادرات آن با حضور اکبر زنگنه و احمد شریفی

ص ۲۲



میزگردی درباره نظام حمایتی و تعرفه‌ای بخش کشاورزی با حضور ندا پاسبان، امید گیلانپور و صمد رحیمی سوره

ص ۲۶

دیروز و فردای
صنعت چینی
در گفت‌وگو با

عباسعلی قصاعی

ص ۳۱



تاثیر هدفمندی
یارانه‌ها بر حمل‌ونقل
در گفت‌وگو با

مسعود خوانساری

ص ۳۴



مدیریت واردات
در گفت‌وگو با

فرهاد فزونی

ص ۳۹



واردات بی‌رویه و تاثیر
آن بر صادرات در
گفت‌وگو با

پدرام سلطانی

ص ۴۱



غیبت تفکر صادراتی
در گفت‌وگو با

بایزید مردوخ

ص ۴۸



خاطراتی از
اسدالله عسگر اولادی
درباره

اخلاق کسب‌وکار

ص ۶۴



۴۶ درهای باز را چه به خودکفایی اقتصادی؟/ مهدی تقوی
۴۸ تفکر صادراتی غایب است/ گفت‌وگو با بایزید مردوخ
۵۰ قاچاق وارداتی افزایش می‌یابد/ محسن بهرامی
۵۱ صادرات زعفران و رقیبی که در راه است/ محسن احتشام و غلامرضا میری

۵۲ طرح انتقال راهبردی پسته/ محمدحسین آقامحمدحسینی
۵۴ پیش‌به‌سوی کمیته دائمی صادرات/ محمدرضا نجفی منش
۵۵ پلی اتیلن ایرانی و رقیب ترکیه‌ای/ احمد رضا توکلی
۵۶ سهم پوشاک از قاچاق/ مهدی یکتا و حسن کاردان
۵۷ سرنوشت ناخوش صادرات فرش/ حسن محمدی

روندهای آینده: جهان در سال ۲۰۱۱

۵۸ سال عدد ۲/ مایکل بیلکینگتون
۵۹ جهان به کجای می‌رود؟/ پیش‌بینی مشترک اکونومیست
و دانشگاه کلمبیا برای کشورها در سال آینده
۶۳ صنایع ۲۰۱۱/ پیش‌بینی روندهای آینده

کسب و کار: تجربه ایرانی

۶۴ تجارت و اصل اعتماد/ اسدالله عسگر اولادی
۶۶ از سفارت تا صنعت/ حسین نقره کار شیرازی
۶۸ اخلاق تجارت/ سیدعلاء میرمحمدصادقی
۶۹ ارزش‌هایی که بر باد رفت/ مهدی حریری

کسب و کار: تجربه غربی

۷۰ رازهای ثروتمندان خودساخته/ کیتی اوانز
۷۱ مثل یک میلیاردر بباز/ استیو بر تونی
۷۲ پیش‌نیازهای ثروت/ گزیده‌ای از ویژه‌نامه فوربس
۷۲ کشف ثروتمندان آینده/ به تجربه گوگل نگاه کنید

کتابخانه

۷۴ آینده اقتصاد روی کاغذ/ پنج کتاب مهم در شکل‌گیری
نگاه اقتصادی انسان به آینده

دهکده جهانی

۷۶ بلندپروازی تازه سران کویت/ طراحی شهر آینده
۷۷ برندهای تجاری بزرگ عرب به‌سوی جهانی شدن
۷۹ آینده نفت عراق از ابهام درآمد/ گزارشی از خلیج تایمز
۷۹ برنامه پنج‌ساله پکن/ گزارشی از فارن پالسی
۸۰ موج حرکت شرکت‌های کوچک به سمت امارات
۸۱ موج خصوصی‌سازی در حاشیه خلیج فارس

خبر آخر

۸۲ هدفمندی یارانه‌ها و آینده‌نگری بخش خصوصی

دیباچه

۴ خصوصی‌سازی اطلاعات
تبادل ناپایدار و اثرات بال پروانه/ سید محمود حسینی

یادداشت‌های ایرانی

۶ تفکر آینده‌نگری/ شهیندخت خوارزمی
۶ رونق نفتی و کم‌رمقی اقتصاد/ مسعود نیلی
۸ انقلابی در کشاورزی/ صفدر حسینی، رضا بخشی
۸ پیوند بخش خصوصی و فرهنگ/ محمدصادق جنان‌صفت
۹ نفت ما و تهدیدی به نام عراق/ مهدی حسینی
۱۰ از کار آفرینی تا آینده آفرینی/ علیرضا حجازی
۱۲ چگونه مشتری مدار باشیم؟/ هاشم هدایتی
۱۲ چه کنیم که ورشکسته نشویم؟/ حمیدرضا صالحی

یادداشت‌های خارجی

۱۴ غول‌های تجاری دنیا و آینده‌نگری/ الیزابت ایوز
۱۶ احیای آینده غرب/ گوردون براون
۱۶ ایمان بیاوریم به تحول اقتصادی/ استیو فوربس
۱۸ ما آینده‌سازیم نه شهر ساز/ محمد العبار
۱۹ مدیران موفق چه می‌کنند؟/ مایک گوردون

گزارش ماه

۲۰ در غیاب فرهنگ آماری/ پژوهشی در آینده‌نگری حضور
بخش خصوصی در حوزه آمار و اطلاعات

میزگردهای ماه

۲۲ تعرفه‌هایی علیه تولید و صادرات/ میزگرد آینده‌نگر
درباره مشکلات صنعت سنگ و صادرات آن با حضور
اکبر زنگنه و احمد شریفی
۲۶ نظام حمایتی منافع چه کسانی را تأمین می‌کند؟/ میزگردی
درباره نظام حمایتی و تعرفه‌ای بخش کشاورزی با حضور
فاطمه پاسبان، امید گیلانپور و صمد رحیمی سوره

گفت‌وگوهای ماه

۳۱ چینی، صنعتی که می‌شکند/ گفت‌وگو با عباسعلی قصاعی
۳۴ به نوسازی ناوگان کمک کنید/ گفت‌وگو با مسعود خوانساری

پرونده ویژه: آینده‌نگری صادرات و واردات در ایران

۳۶ صادرات، رویکرد اصلی توسعه/ مهدی جابانی
۳۸ ثبات و صادرات/ عباس شاکری
۳۹ مدیریت واردات/ گفت‌وگو با فرهاد فزونی
۴۱ اقتصاد نقشه راه می‌خواهد/ گفت‌وگو با پدرام سلطانی
۴۴ جایزه‌های صادراتی و شأن صادرکننده/ موسی غنی‌نژاد

خصوصی سازی اطلاعات

در باب نسبت بخش خصوصی ایران و جامعه اطلاعاتی

می شود که اقتصادهای دولتی اواخر قرن بیستم دچار شدند. حضور بخش خصوصی در تولید و انتقال آمار و اطلاعات موجب افزایش شدید اشتغال، رشد نوآوری و بالا رفتن شاخص بهره‌وری در تولید خواهد شد. برداشتن موانع پیش روی حضور بخش خصوصی در حوزه آمار و اطلاعات ضرورتی انکارناپذیر است. با وجود حساسیت‌های بی‌مورد در تولید و عرضه آمار و اطلاعات و نیز بی‌اعتمادی به حضور بخش خصوصی در این زمینه، شاهد افزایش شکاف روزافزون میان اقتصاد و جامعه ایران با اقتصاد و جامعه اطلاعاتی جهانی خواهیم بود. تفاوتی که میان یک جامعه کشاورزی و دامداری با یک جامعه صنعتی وجود دارد، بیشتر از تفاوتی که میان یک جامعه صنعتی و یک جامعه اطلاعاتی است، نیست و نباید اجازه داد که این شکاف بیشتر شود چرا که جبران آن بعداً مشکلتر خواهد شد.

از سوی دیگر بخش خصوصی نیز باید بیش از پیش متوجه این نکته باشد که سرمایه‌گذاری در تولید و تهیه اطلاعات، از هر جهت دارای ارزش افزوده بالایی است. مصرف هر چه بیشتر اطلاعات و فن‌آوری اطلاعات، اتلاف منابع نیست، بلکه بهبود شیوه تولید و انتقال آن از تولید مبتنی بر نیروی انسانی و انرژی به تولید مبتنی بر اطلاعات است. بخش خصوصی در کنار فعالیت برای دسترسی ساده‌تر و ارزان‌تر به منابع پولی و بانکی، و کوشش برای بهبود مقررات کسب و کار و درخواست به حق رفع تبعیض میان خود و بخش دولتی، باید بخشی از فعالیت خویش را برای دسترسی ارزان‌تر و ساده‌تر به اطلاعات و آمار صرف کند. هم‌چنین خواهان تولید و عرضه آمار و اطلاعات دقیق و معتبر باشد، و در موسسات خصوصی خود، بخش آمار و اطلاعات و فن‌آوری مربوط به آنها را توسعه دهد و خواهان باز شدن راه برای شکل‌گیری موسسات خصوصی و مستقل در تولید و عرضه آمار و اطلاعات باشد.

پی‌نوشت‌ها:

- ۱- هیل، مایکل، تأثیرات اطلاعات بر جامعه: بررسی ماهیت، ارزش و کاربرد اطلاعات، ترجمه محسن نوکریزی، تهران: چاپار، ۱۳۸۱.
- ۲- کاستلز، مانوئل، عصر اطلاعات: اقتصاد، جامعه و فرهنگ (ظهور جامعه شبکه‌ای)، مترجم احد علیقلیان، افشین خاکباز، تهران: طرح نو، ۱۳۸۰.
- ۳- کاستلز، همان، ص ۳۴۸-۳۴۰.

را از سال ۱۹۶۷ تجربه کرده است. اما برای انطباق با جامعه اطلاعاتی، در ایران چه می‌توانیم انجام دهیم، و نقش و سهم بخش خصوصی چگونه باید باشد؟ بخش خصوصی از سه راه، تولید، انتقال و مصرف آمار و اطلاعات می‌تواند و می‌باید در این عرصه نقش ایفا کند. اولین نیاز این بخش، مصرف هر چه بیشتر از آمار و اطلاعات موجود است. آمار و اطلاعاتی که عموماً از طریق نهادهای دولتی تهیه و عرضه می‌شوند. برای این منظور، آمار و اطلاعات تولیدی و از سوی نهادهای دولتی باید معتبر و دارای دقت و درستی باشند، و به سهولت و ارزان و در زمان مناسب در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد. اینگونه اطلاعات و آمار به عنوان یک کالای عمومی شناخته می‌شوند که باید با هزینه عمومی تولید و در اختیار همه قرار گیرد. دسترسی به آمار و اطلاعات تولیدی بانک مرکزی، مرکز آمار ایران، و وزارتخانه‌های مختلف باید از انحصار بخش دولتی خارج شود. این آمار باید از دخل و تصرف غیر علمی مصون بمانند و اعتبار و دقت و درستی آنها مورد سوال قرار نگیرد. هم‌چنین این آمار باید در زمان لازم تولید و در اولین فرصت عرضه شوند، و چنین نباشد که پس از گذشت دو سال هنوز عادی‌ترین شاخص آماری، یعنی رشد اقتصادی در دسترس نباشد. نکته دیگر محو مهرهای محرمانه از صدر و ذیل آمارهای تولیدی است. به واقع باید گفت که در عصر اطلاعات و دنیای «ویکی‌لیکس»، محرمانه تلقی کردن بسیاری از اطلاعات طبقه‌بندی شده در ایران عملی بهبود و خسارت‌آفرین است، و نباید به گونه‌ای باشد که حتی اطلاعاتی که به حقوق و زندگی روزمره مردم مربوط می‌شود محرمانه تلقی و از دسترس عموم دور شود، همان طور که در جریان آلودگی اخیر (آذرماه) هوای تهران پیش آمد و هیچگونه اطلاعات و آمار متقن و معتبری از مراجع مسئول در اختیار جامعه قرار نگرفت.

نقش مهم و دیگر بخش خصوصی در تولید و انتقال آمار و اطلاعات است. در حال حاضر بخش بسیار کوچکی از اطلاعات و آمار به وسیله بخش خصوصی تولید می‌شود. اگر قرار باشد که کماکان نگاه دولت‌مدار بر تولید و انتقال آمار و اطلاعات حاکم باشد دیر یا زود اقتصاد ایران دولتی‌تر از گذشته خواهد شد و به همان بلایی دچار

این اتفاق نظر نسبی وجود دارد که ویژگی مهم دنیای کنونی، وارد شدن به عصر یا جامعه اطلاعاتی است. «جامعه‌ای که مشغله آن تراکم بسیار زیاد اطلاعات در زندگی روزمره بیشتر شهروندان و در بیشتر سازمان‌ها و کارگاه‌ها، استفاده از فن‌آوری رایج یا سازگار در طیف گسترده‌ای از فعالیت‌های شخصی، اجتماعی، آموزشی و تجاری و توان انتقال و دریافت سریع داده‌های رقومی بین مکان‌های مختلف بدون توجه به فواصل باشد»^(۱) ولی ابعاد مسأله تا حدی از آنچه گفته شد عمیق‌تر است، به طوری که برخی از صاحب‌نظران، عصر اطلاعات را واجد شیوه جدید تولید می‌دانند و شیوه تولید را عنصری تعریف می‌کنند که در افزایش بهره‌وری در فرایند تولید نقش بنیادین دارد. این منبع در عصر کشاورزی، نیروی کار و زمین (منابع طبیعی) و در عصر صنعتی منابع جدید انرژی بود و در شیوه نوین توسعه متکی به اطلاعات، منبع اصلی در تکنولوژی تولید دانش و پردازش اطلاعات و انتقال نمادهاست. و ویژگی اصلی جامعه اطلاعاتی این است که پردازش و انتقال اطلاعات منبع اصلی بهره‌وری و قدرت هستند.^(۲)

در جامعه اطلاعاتی، همه امور تقریباً بر محور تولید، توزیع و مصرف آمار و اطلاعات می‌گردد و نوع جدیدی از تقسیم کار و مشاغل جدید بوجود می‌آید. نوآوری‌ها نیز عموماً بر محور اطلاعات و تکنولوژی اطلاعات رخ می‌دهد و در نهایت نیز سهم آمار و اطلاعات در تولید ناخالص داخلی و اشتغال به نحو چشمگیری افزایش می‌یابد؛ و سهم قابل توجهی از سرمایه‌گذاری‌ها نیز به سوی تولید و توزیع اطلاعات و فن‌آوری اطلاعات جذب می‌شود. چهل سال پیش تنها ۵ درصد سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ جهان صرف فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات می‌شد، اما ۳۰ سال پیش به ۱۵ درصد و ۲۰ سال پیش به ۲۰ درصد و ده سال پیش به ۵۰ درصد کل هزینه‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌ها افزایش یافته است.^(۳) زمینه مشاغل هم این تحول دیده می‌شود. در سال ۱۹۲۰ در ایالات متحده نسبت مشاغل در جابجایی کالا به مشاغل در جابجایی اطلاعات، حدوداً برابر ۳ بود. این نسبت در سال ۱۹۷۰ به ۱/۶ رسید و در سال ۱۹۹۰ تقریباً با یکدیگر مساوی شدند. مطالعات نشان داده است که در سال ۱۹۹۲، ۵۵/۹ درصد از GNP کل ایالات متحده، در اقتصاد اطلاعات تولید شده بود، این سهم از GNP رشدی ۴۶/۳ درصدی

بخش خصوصی
باید متوجه این
نکته باشد که
سرمایه‌گذاری
در تولید و تهیه
اطلاعات، از هر
جهت دارای ارزش
افزوده بالایی است.
نتیجه آن بهبود
شیوه تولید و
انتقال آن از تولید
مبتنی بر نیروی
انسانی و انرژی
به تولید مبتنی بر
اطلاعات است



تعادل ناپایدار و اثرات بال پروانه

تاملی در هدفمند کردن یارانه‌ها و مدیریت بازار



■ سید محمود حسینی
رئیس مرکز مطالعات
و بررسی‌های
اقتصادی اتاق تهران

وزیر محترم بازرگانی در تاریخ ۸۹/۹/۲۷ اعلام کرده است که «وزارت بازرگانی بر آن است تا به جای این که بازرسی‌ها را بیشتر کند، نظارت را افزایش دهد. در واقع نظارت، کلمه عام‌تر است و باید بر بازار مدیریت کرد، نظارت موجودی، عرضه کالا، شبکه پخش و توزیع باعث می‌شود که کمتر نیازمند بازرسی باشیم». سازمان تعزیرات نیز برای کنترل بازار سه سناریو تنظیم کرده است.

اقدامات مطرح شده در فوق و سایر طرح‌های مرتبط با آن ظاهراً بسیار منطقی و آرام‌بخش است زیرا حاکی از اقتدار، پرهیز از غافلگیری‌ها، آگاهی از مسیر و راه حرکت، کاهش خطرات و کاهش اختلافات است. اما مشکل اساسی این نوع تفکر، یعنی تفکر معتقد به مدیریت کردن بازار، این است که معتقدان به آن باور کرده‌اند قادر به شناخت روندها و رویدادهای آینده کشور هستند. باور کرده‌اند که با استفاده از رویکرد برنامه‌ریزی می‌توانند با دنیای پیچیده بازار و جامعه روبه‌رو شده و آن را مدیریت کنند. آنها از تجربیات برنامه‌های پنج ساله در ایران و سایر کشورها درس‌های لازم را نیاموخته‌اند. اما انجام طرح‌های اعلام شده یقیناً به نفع کشور و جامعه بوده و ضرورت دارد که همه به ویژه صاحبان کسب و کار از آنها حمایت کنند ولیکن فعالان بخش خصوصی نباید دچار این توهم شوند که بازار آینده، بازاری قابل برنامه‌ریزی است. آنها باید به خوبی به این واقعیت پی ببرند که تحریم‌ها از یک سو و هدفمند کردن یارانه‌ها از سوی دیگر و انبوه واردات کالاهای قاچاق موقعیت تصمیم‌گیری را بسیار پیچیده‌تر کرده و قطعاً فرض آرایش نسبی تحولات بازار پاسخگوی چالش‌های آینده آنها نخواهد بود و مجبورند که در دریایی متلاطم و با موج‌های بزرگ و ناشناخته حرکت کنند. مجبورند این حقیقت تلخ را بپذیرند که هیچ کس نمی‌داند شرایط چگونه پیش خواهد رفت و یقیناً فاصله میان طرح‌ها و برنامه‌های اعلام شده و رخدادهای واقعی بازار کسب و کار فاصله زیادی خواهد بود. به عبارت دیگر آنها باید خود را برای بازاری آماده کنند که تعادل پایدار بر آن حاکم نیست. بازاری که در آن از قبل نمی‌توان میزان بازگشت سرمایه و احتمال ریسک فعالیت‌های اقتصادی خود را مشخص کرد، بازاری که در آن پیش‌بینی‌های بلندمدت برای موقعیت تولید یا خرید و فروش کالا امکان‌پذیر نیست و لذا ضرورت دارد که دچار توهم و خیال نشده و از واقعیت‌هایی که با آن روبه‌رو هستند فرار نکنند و واقعیت‌ها را انطور که هست بپذیرند ولی برای روبه‌رو شدن با آنها یعنی روبه‌رو شدن با بی‌ثباتی‌ها و بحران‌ها، راهکارهای جدیدی را کشف و خلق کنند و بدانند که اولاً اگر برای جامعه بتوان فضای آرامی تصور کرد یقیناً برای کسب و کارها این امر صادق نخواهد بود و ثانیاً آینده را نمی‌توان بر مبنای روندها و وضعیت‌های

گذشته و یا سناریوهای اعلام شده از سوی مدیران ارشد دولت پیش‌بینی کرد. شرایط فعلی و آینده نه چندان دور اقتصاد ایران، شرایط ویژه‌ای است و صاحبان کسب و کار با وضعیتی روبه‌رو خواهند شد که اصول و قوانین بازی آنها تغییر می‌کند، به گونه‌ای که امکان ندارد با کوشش‌های جاری و با اتکا به تجربیات و روال گذشته کسب و کار خود، راه به جایی ببرند آثار اولیه این نوع بحران‌ها را به خوبی می‌توان در بسیاری از شرکت‌ها مشاهده کرد. شرکت‌هایی که تقریباً به حالت نیمه تعطیل درآمده‌اند. بنابراین باید طرحی نو در انداخت و راه و روش تازه‌ای را انتخاب کرد اما سوال همه این است که چگونه و چه باید کرد؟

دانشمندان علوم طبیعی و ریاضی برای این وضعیت راهکارهایی ارائه داده‌اند که در دهه اخیر مورد توجه جدی مدیران قرار گرفته است. آنها بحث «تعادل ناپایدار» را به جای «تعادل پایدار» مطرح کرده‌اند، آنها به ما می‌گویند بازار بعضی از کالاهای یا اقتصاد بعضی از جوامع، بازار و اقتصادی پیچیده و غیرقابل شناخت است. آنها بیان می‌کنند که تغییرات ناگهانی امری موقت نیست، بلکه سیستم‌های پیچیده ذاتاً ناپایدار، ذاتاً متلاطم و روند آینده آنها واقعاً ناشناخته است و از آن مهم‌تر این احتمال بسیار بالاست که تغییرات به ظاهر کوچک و بی‌اهمیت نتایج و عواقب بسیار بزرگ و بهت‌آوری به دنبال داشته باشد چرا که ما قادر به شناخت روابط علت و معلولی نیستیم که از آن به عنوان اثرات «بال پروانه» نام می‌برند. یعنی پروانه‌ای بال خود را در یک گوشه‌ای از جهان برهم می‌زند و توفانی در منطقه‌ای دیگر از جهان رخ می‌دهد. قطعاً با منطق مرسوم امکان ندارد که به هم خوردن بال‌های پروانه تولیدکننده توفان باشد، اما چرا این امر رخ می‌دهد؟ علت آن است که سیستم آب و هوا سیستمی پیچیده است و روابط علت و معلول برای بلندمدت در این سیستم ناشناخته است و لذا نمی‌توانیم ردیابی کنیم که در درون این سیستم چه اتفاقاتی رخ می‌دهد که با یک حرکت ساده و کوچک توفانی به پا می‌شود. بازار بورس‌های دنیا نیز از چنین ماهیتی برخوردارند. تقریباً یک اضطراب دائمی برای دست‌اندرکاران این بازارها جهت پیش‌بینی روندهای بلندمدت بر آن حاکم است و هر لحظه از این بیم دارند که بازار یکباره سقوط کند، روشن است که این وضعیت خاص ایران هم نیست و اقتصاد جهان در بسیاری از کشورها با بحران‌ها و پیچیدگی‌های زیادی روبه‌رو است. بنابراین مدیران یا صاحبان کسب و کار باید به خوبی این مطلب را درک کنند که با بازاری پیچیده و ناپایدار روبه‌رو هستند که این ناپایداری ذاتی سیستم است و لذا ضرورت دارد که مفروضات خود را پیرامون بازار و عوامل موقعیت کسب و کار به صورت بنیادی تغییر داده و حداقل به موضوعات زیر با دیدی عمیق و کارشناسانه نگاه کنند.

۱- آینده بلندمدت کسب و کارها قابل شناختن نیست و نمی‌توان پیش‌بینی مطمئنی از وضعیت بازار داشت که این غیرقابل پیش‌بینی بودن، موقتی هم نیست، ساختار بازار و وضعیت کشور ساختاری پیچیده شده و پیش‌بینی

رفتار سیستم‌های پیچیده هم غیرممکن است. ۲- ایجاد سازمان یادگیرنده از مهم‌ترین کارهای مدیران در شرایط مبهم، ناشناخته و پویاست، باید سازوکارهای لازم برای کسب اطلاعات از بازار و همچنین انعطاف‌پذیری مورد نیاز برای پاسخگویی سریع به تحولات بازار را در شرکت فراهم کرد.

۳- تصمیم‌گیری‌های فردی و مبتنی بر تجربه‌های گذشته باید جای خود را به تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر تبادل نظر با خبرگان گوناگون و تعامل با افراد خلاق بدهد، به عبارت دیگر فرآیند اتخاذ تصمیمات باید تولیدکننده تصمیماتی با کیفیت بالا، سریع و در محدوده زمانی قابل قبول باشد.

۴- ارتباط سازنده و دائمی با ذی‌نفعان شرکت خصوصاً دولت از الزامات اولیه و اساسی کار در محیط‌های ناشناخته و متلاطم است. در توسعه و تقویت روابط بلندمدت با شرکت‌ها یا اشخاصی که با آنها معامله می‌کنید بکوشید و تلاش کنید که اصل چانه‌زنی و مبادلات مودی را کنار گذاشته و به صورت شرکای قابل اعتماد با یکدیگر رابطه برقرار کرده و منافع یکدیگر را تأمین کنید و با همکاری و مشارکت‌های دوجانبه و چندجانبه خود را در برابر حوادث ناگهانی بیمه نمایید.

۵- تأکید نویسندگان بر این نیست که به دلیل مبهم بودن اوضاع و غیرممکن بودن پیش‌بینی آینده باید صرفاً به فعالیت‌های زودبازده و امور روزانه تمرکز کنید و اساس کار را بر این بگذارید که کاری از دست ما ساخته نیست بلکه برعکس باید قابلیت‌ها و توانایی‌های شرکت خود را به گونه‌ای ساماندهی کنید که علاوه بر کسب سودآوری کوتاه‌مدت و استفاده از فرصت‌های جاری در برابر رخدادهایی که آثار بلندمدت دارند قادر به پاسخگویی باشید و با توسعه نوآوری‌ها، جست‌وجوی دائم فرصت‌ها و تنظیم سناریوهای مختلف به ویژه ایجاد سازمانی مدرن و یادگیرنده، آمادگی شرکت خود را برای روبه‌رو شدن با حوادث ناشناخته که آثار بلندمدتی هم دارند افزایش بدهید. یقین بدانید که اگر امروز دست روی دست گذاشته و منتظر باشید که اوضاع آرام شود تا شما بدانید چه باید کرد از صحنه بازار فردا حذف خواهید شد چرا که اوضاع و احوال کسب و کار در سال‌های آینده کاملاً با وضعیت فعلی متفاوت خواهد بود و تنها کسانی در بازار خواهند ماند که برای روبه‌رو شدن با این وضعیت جدید اقدامات موثری را در زمان حاضر انجام بدهند.

۶- توسعه توانایی‌های مدیریتی شرکت و استفاده از روش‌ها و سیستم‌های مدرن و افراد کارداران از ضرورت‌های اصلی فعالیت در سال‌های آینده است، صاحبان کسب و کار باید باور کنند که در کنار الگوهای موفق گذشته باید از دستاوردهای جدید دانش مدیریت در همه حوزه‌ها خصوصاً بازاریابی استفاده کنند و بدانند که اگر طب سنتی با همه فواید مترتب بر آن قادر به پاسخگویی به مسایل پزشکی شما نیست روش سنتی اداره کسب و کار هم نمی‌تواند حل‌کننده چالش‌های شرایط جدید باشد.



صاحبان کسب
و کار باید باور
کنند که در کنار
الگوهای موفق
گذشته باید از
دستاوردهای
جدید دانش
مدیریت در همه
حوزه‌ها خصوصاً
بازاریابی استفاده
کنند



شهیندخت خوارزمی

عضو هیات علمی

سازمان مدیریت صنعتی

تاریخ بیانگر رویدادهایی است که اتفاق افتاده ولی آن چه را که می‌توانست رخ دهد، بیان نمی‌کند. کار مورخ روایت واقعیت‌های گذشته است و آینده‌نگر با امکانات بی‌شمار آینده سر و کار دارد. چون این امکانات رخ نداده‌اند، می‌توان آنها را مجسم کرد و بسیاری از آنها از مرز خیال فراتر می‌روند. شرط آن است که به پارادیم آینده‌نگری مجهز باشیم. تفکر آینده‌نگری نه تنها فرد را برای شناخت و پیش‌بینی آینده آماده می‌سازد، از آن مهم‌تر، فرد را به توانایی‌هایی لازم برای ساختن آینده مطلوب و پیشگیری از وقوع آینده‌های نامطلوب مجهز می‌سازد. در محیط‌های بحرانی و آشفته و پر ابهام ملی و جهانی امروز، این پارادیم بسیار کارساز و راهگشا خواهد بود. زیرا فرد را از سرگشتگی و بی‌قراری و حیرانی نجات داده و به جای احساس گم‌گشتگی و ناتوانی، او را در جایگاهی قرار می‌دهد که احساس می‌کند بر امور مسلط است و راهبری آینده خود را در دست دارد. این پارادیم در تعریف مفهومی، مجموعه‌ای است از استعدادها و فرآیندها و قابلیت‌های ذهنی و نگرش‌ها و تجربه‌های روانی که انسان برای فهم و درک و رویارویی با آینده به کار می‌گیرد. و به صورت جهان‌بینی و پارادیم و mindset عمل می‌کند. در این معنا، تفکر آینده‌نگری، الگو و زیر ساخت تفکری است که رفتار را شکل می‌دهد و شخصیت را متحول می‌سازد و از ویژگی‌های زیر برخوردار است:

- ۱- مرکب است نه بسیط: محل تلاقی چند پارادیم و نگاه و الگوی تفکر است، از جمله، تفکر سیستمی، تفکر استراتژیک و تفکر علمی و تفکر شبکه‌ای و تفکر یکپارچه‌نگر.
- ۲- با نگاه میان‌رشته‌ای و فرارشته‌ای می‌توان آن را بهتر تعریف کرد (روان‌شناسی، مدیریت، فلسفه و...)
- ۳- چند بعدی است: بعد شناختی و بعد عاطفی دارد
- ۴- آموختنی است.

بد نیست به مهم‌ترین ویژگی‌های بعد شناختی و بعد عاطفی آینده‌نگری نگاهی بیافزاییم.

تفکر آینده‌نگری

آینده‌نگری فرد را به توانایی‌هایی لازم برای ساختن آینده مطلوب مجهز می‌سازد

الف - بعد شناختی:

بعد شناختی آینده‌نگری شامل توانایی‌های ذهنی است که فرد برای شناخت و پیش‌بینی آینده و طراحی آینده مطلوب به کار می‌گیرد، مهم‌ترین مؤلفه‌های این بعد به این شرح‌اند:

۱- دوراندیشی (foresight): شامل موارد زیر است:
۱-۱- استعداد خلق تصاویر ذهنی و واقعیت‌های فرضی در ذهن.

۱-۲- توانایی تجسم و تخیل و تصور درباره آینده و گزینه‌های فرضی ممکن و چندانگانه.

۱-۳- توانایی و آمادگی برای تغییر هدف از طریق طرح مستمر این سوال: چه می‌شود اگر...؟ (what if) و تجسم امکاناتی که ممکن است رخ دهد.

۱-۴- کشف هدف‌های جدید و پیچیده‌تر

۲- پیش‌بینی، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی: توانایی شناسایی و تعریف هدف‌های مطلوب و مهارت برنامه‌ریزی برای تحقق آن: بدون آن گم‌گشته و از نظر ذهنی عقب‌مانده و منفعل خواهیم ماند.

۳- تفکر استراتژیک: که شامل مهارت‌های زیر است:

۳-۱- مهارت طراحی چشم‌انداز مطلوب بر اساس: شناخت علمی نقاط قوت و ضعف و تواناییها و محدودیتهای سازمان خود و تحلیل عالمانه تهدیدها و فرصت‌های محیط.

۳-۲- مهارت تدوین استراتژی برای تحقق چشم‌انداز

۳-۳- مهارت تبدیل چشم‌انداز به چشم‌انداز مشترک

۳-۴- داشتن عزم استراتژیک برای اجرای استراتژی و تحقق چشم‌انداز

۳-۵- مهارت رهبری استراتژیک

۴- سناریوسازی: تجسم و توصیف واقعیت‌های فرضی آینده به طور تفصیلی و واقعی و با حفظ پیچیدگی و استفاده از آن برای ساختن سناریوهای چندانگانه درباره آینده، دست کم سه سناریوی بدبینانه (پیش‌بینی بدترین وضعیت) خوش‌بینانه (پیش‌بینی بهترین وضعیت) و سناریوی ادامه وضع موجود و استفاده از این سناریوها در برنامه ریزی

۵- تفکر نقاد و استدلال منطقی (critical thinking & reasoning): توانایی به کارگیری اصول استدلال و استنتاج منطقی در تحلیل پدیده‌ها؛ مقایسه و ارزیابی دیدگاه‌های

گوناگون خود و دیگران و ساختن تئوری و فرضیه - تفکر درباره تفکر - که ضد تفکر خودمحور است.

۶- خلاقیت و ذهنیت باز: توانایی داشتن انعطاف؛ ارزیابی منصفانه دیدگاه‌های خود و دیگران؛ پذیرش ایده‌های متفاوت و ضد باورهای متعارف. خلق ایده جدید و راه حل تازه و رفتار نو: آزاد کردن ذهن از هرچه رنگ تعلق پذیرد.

حل مساله: شکلی از تفکر که در آن در برابر سوال و مواجهه با هر چالش و مساله‌ای، بر اساس تعریف درست مساله و شناخت عالمانه آن، پاسخ و راه حل مناسب را شناسایی یا خلق می‌کند و به طور موثر آن را به کار می‌بندد.

۷- تصمیم‌گیری: توانایی انتخاب بهترین هدف و جریان عمل و راه حل از میان گزینه‌های موجود و پی‌گیری اجرای آن.

۸- بصیرت کل گرا: توانایی فهم و درک تصویر بزرگ‌تر و تصویر کلی و فهم روابط میان اجزای تشکیل‌دهنده کل - فهم این که چگونه اجزا و عناصر یک موقعیت با هم ترکیب می‌شوند. اغلب به صورت درک و فهم ناگهانی بروز می‌کند.

۹- شهود یا اشراق

۱۰- مشاهده تجربی: توانایی توجه و مشاهده دقیق و درک و فهم واقعیت‌های پیرامون و شناسایی الگوی پنهان واقعیت قابل مشاهده، شالوده تفکر علمی است.

۱۱- فهم دقیق تغییر و ثبات و استمرار: کسب دانش علمی فرآیندها، الگوها و انواع تغییر و دانش مدیریت تغییر. تغییر و تحول مساله‌ای است که به طور مستمر در سازمان و زندگی شخصی با آن سر و کار داریم. بدون داشتن دانش علمی درباره آن، نمی‌توانیم آثار منفی تغییرات ناخواسته را کنترل کنیم و تغییرات مطلوب را به شیوه‌ای موثر ایجاد کنیم.

۱۲- درک درست فرآیند شدن: درک درست مفاهیم و نظریه‌های سیستم و شانس و آشوب و استفاده از آن برای پیش‌بینی آینده و اثر گذاری بر آن

۱۳- نگاه تاریخی: درک درست از گذشته و سابقه پدیده مورد نظر.

ب- بعد عاطفی:

این بعد بیشتر شامل باورها و نگرش‌ها و ویژگی‌های شخصیتی است. مهم‌ترین آن به این شرح است:

۱- مثبت‌اندیشی و امید: باور به این که عمر بدبختی‌ها و

رونق نفتی و کم‌رونق اقتصاد

تاملی آینده‌نگرانه: چرا رشد اقتصادی، در خلاف جهت منابع ارزی حرکت می‌کند؟



مسعود نیلی

اقتصاددان

و استاد دانشگاه

بازار جهانی نفت پس از پشت سر گذاشتن دوران رکود سال‌های ۱۳۷۷ و ۱۳۷۸ به تدریج از اوایل دهه هشتاد وارد رونق شد و به طور مشخص از سال ۱۳۸۳، ارقام صادرات، در مقیاس‌هایی کاملاً متفاوت از گذشته در رکورد درآمدهای ارزی کشور ثبت شد. به طوری که کل درآمدهای ارزی حاصل از صادرات کالا و خدمات برای سال‌های برنامه چهارم

(۱۳۸۸-۱۳۸۴)، کمی بیش از ۴۵۱ میلیارد دلار بوده است. این رقم، مسلماً در تاریخ عملکرد اقتصادی کشور، برای یک دوره چندساله، رکوردی فراموش نشدنی است. جمع درآمدهای ارزی سال‌های برنامه سوم (۱۳۸۳-۱۳۷۹) کمتر از ۱۷۵ میلیارد دلار بوده که از این رقم، تنها یک چهارم آن مربوط به سال پایانی این دوره، یعنی سال ۱۳۸۳ است. با توجه به

فرصت استثنایی به‌وجود آمده از نظر درآمدهای ارزی و با توجه به آنچه که در بخش قبل به آن اشاره شد، اقتصاد ما می‌توانست با تجهیز منابع، خود را برای سال‌های نسبتاً دشوار آینده برای ایجاد شغل، آماده کند. در ابتدای دوره رونق نفتی، چارچوب‌های قانونی و به طور خاص ماده قانونی مربوط به حساب ذخیره ارزی، رویکردی محتاطانه

نابسامانی‌ها کوتاه و تأثیرشان محدود است و بیشتر معلول عوامل و شرایط بیرونی است. منفی بافی و نگاه بدبینانه، عامل افسردگی است. آینده‌نگران، افرادی مثبت‌اندیش و پر امید و با نشاط‌اند.

۲- نگاه آینده‌ساز: باور به داشتن توانایی بسیار بالا برای تأثیرگذاری بر رخدادهای آینده و ساختن آینده مطلوب با علم به تأثیر اجتناب‌ناپذیر عوامل شانس و تصادف و با آگاهی از اصول آینده‌نگری و خودآگاهی به داشتن حق انتخاب.

۳- اراده اخلاقی: اراده و عزم معطوف به بهبود زندگی خود و دیگران

■ ■

کسب پارادیم و تفکر آینده‌نگری به ویژه برای مدیران مزایای بسیار دارد، از جمله:

- تبدیل نگاه منفعل و تقدیرگرا در برابر آینده به نگاه آینده‌ساز
- ایجاد حس توانمندی و احساس قدرت در فرد برای تأثیرگذاری بر جریان امور
- تبدیل افراد منفعل به افرادی کوشا در راه ساختن آینده‌ای بهتر

- بسط فضای روانی که در آن تفکر جریان می‌یابد: بسط آزادی ذهنی و گسترش دامنه آزادی رفتاری که نیروی خلاق فرد را آزاد می‌سازد.

- رها ساختن ذهن و وجود از قفس تنگ و محدودکننده زمان حال

- بهبود کل زیرساخت فکری و شخصیتی

هر قدر فهم و درک فرد درباره آینده بیشتر شود، در intellectual synthesis توانا تر شده و از نظر فکری متعالی تر می‌شود و فضیلت‌های اخلاقی و شخصیتی‌اش توسعه یافته و سرانجام به خرد که قابلیت‌یست چندوجهی، دست می‌یابد. خرد، عالی‌ترین سطح دانایی بشری است که محصول خودآگاهی است. در تعریف آن می‌توان ویژگی‌های زیر را بر شمرد:

- توانایی به کارگیری دانایی و دانش و تجربه کسب‌شده در گذشته برای فهم موقعیت‌ها و مسائل پرچالش جدید و یافتن راه‌حل مناسب برای آن

- توانایی درک تصویر بزرگ‌تر واقعیت و استفاده از این دانایی برای بهبود زندگی خود و دیگران

- شناخت واقع‌بینانه وضعیت موجود

- حساسیت به آثار اعمال و تصمیم‌ها و رفتار خود بر حلقه بسیار وسیع ذی‌نفعان

- با خرد می‌توان میراث و آموخته‌های گذشته را، با تعمق و ملاحظه کاری و فکر باز و خلاقیت مورد نیاز آینده، ترکیب کرد

- فردی که درباره آینده حساسی قوی ندارد، نمی‌تواند خردمند باشد

- معرفت شهودی

- خلوت با خود و مشاهده خود در خلوت با نگاه نقاد.

- تمایز میان آینده‌نگری و آینده آگاهی: آینده آگاهی ابری است که بر آینده‌نگری می‌بارد.

به تعبیری شاید بتوان خرد را تجلی ترکیبی از پارادیم‌های متعالی دانست. در واقع پارادیم‌هایی که بر شمریم، مدل مفهومی خرد را می‌سازند و خرد، فضیلتی است که اگر مدیران سطوح بالا بدان مجهز شوند، می‌توان امید داشت که برای خروج از بحران‌ها و معضلات کنونی جامعه بشری راه‌حل‌های مناسبی به دست آید. همان گونه که اشاره شد، این پارادیم‌ها آموختنی‌اند. ولی چون پارادیم در طول زندگی و در تعامل پیچیده فرد با محیط و در جریان تجربه‌های گوناگون کسب می‌شود، یک شبه قابل تغییر نیست. فرآیند تغییر پارادیم کند و پر درد است. شرط لازم برای این تغییر، وجود آگاهی است. نخست شخص باید درباره پارادیم‌های متعالی و نقش کارساز آنها در زندگی بشر و در جامعه پیچیده امروز، اطلاع و دانش کسب کند و بداند که انسان متعالی از چه نوع نظام فکری برخوردار است. اما، شرط دیگر آن است که شخص به خودآگاهی انتقادی دست یابد. یعنی بتواند با فاصله به خود بنگرد و الگوی تفکر و پارادیم‌های ذهنی خود را ببیند و نقد کند. از آن مهم‌تر، تصویر نظام فکری خود را در آئینه‌های گوناگون ذهن دیگران مشاهده کند و مورد نقد قرار دهد. در ضمن بتواند جلوه‌های رفتاری و پی آمد و آثار پارادیم‌ها و الگوی تفکر خود را بر زندگی خود و سازمان خود و جامعه و به طور کلی دیگران تحلیل و ارزیابی کند. این، سرآغاز فرآیند پارادیم شیفت است. پس از آن، این فرآیند در مسیری استوار و آرام راه خود را طی خواهد کرد. البته، سرعت و آهنگ آن



در افراد مختلف متفاوت خواهد بود. در افرادی حتی ممکن است هرگز آغاز نشود. و دو شرط اول که برای به راه افتادن فرآیند پارادیم شیفت لازم است، هیچ‌گاه مهیا نشود. با آموزش می‌توان آن دو شرط را فراهم آورد. به این معنا که درباره انواع پارادیم‌ها و فرآیند شکل‌گیری و تغییر آنها و اهمیت و فایده پارادیم‌های متعالی در زندگی شخصی و سازمانی و اجتماعی، اطلاعات و دانش لازم را به افراد انتقال داد. با روش‌های سنتی و متداول چندان موثر نخواهد بود. شاید کارگاه‌های خودشناسی و کارگاه‌های action learning روش‌های بهتری باشند ولی لازم است توسط متخصصان مجرب و آگاه طراحی و اجرا شوند سازمان‌هایی که مأموریت شان توسعه مدیریت است، می‌توانند ارائه این نوع آموزش‌ها را در دستور کار خود قرار دهند. ولی از آن مهم‌تر، پرورش این پارادیم‌ها در کودکان و نوجوانان است. در واقع سرمایه‌انسانی آینده بیش از نسل‌های گذشته به این مدل‌های ذهنی نیاز دارد. جامعه بشری در آینده بیش از امروز نیازمند رهبران و مدیران خردمند است. آموزش و پرورش و سازمان‌های متولی توسعه فرهنگ باید این نوع آموزش‌ها را اولویت استراتژیک خود تلقی کنند. به هر حال اگر می‌خواهیم در کشور موانع توسعه را از میان برداریم، باید به ریشه‌ها پرداخت. ریشه عقب ماندگی در ذهن انسان‌هایی است که در فرآیند توسعه نقش آفرینند. اگر ذهن این افراد متحول شود و توسعه یابد، می‌توان سخت‌ترین موانع توسعه و پیشرفت را از میان برداشت. با تحول ذهن است که رفتارهای عقب‌مانده و توسعه سستیز جای خود را به رفتارهای توسعه آفرین خواهد داد. البته، همان گونه که در بحث آغازین نیز اشاره شد، ساختار انگیزشی نیز نقش مهمی دارد. پارادیم‌های متعالی در ترکیب با انگیزه‌های متعالی و بشر دوستانه‌ای چون انگیزه خدمت به جامعه می‌تواند راه را برای پیشرفت و توسعه پایدار هموار سازد. و گر نه این پارادیم‌ها ابزار پر توانی خواهند شد در دست قدرت‌ورزان توسعه سستیز و در خدمت انگیزه‌هایی قرار خواهند گرفت چون کسب قدرت و تحکیم مبنای آن به هر قیمت حتی عقب نگاه داشتن افراد، سازمان و جامعه‌ای که شرایط لازم را برای پیشرفت و توسعه پرشتاب در اختیار دارد. در این معناست که در برنامه‌های آموزش و توسعه مدیریت، هر دو مقوله به طور همزمان باید کانون توجه قرار گیرند.

* این مقاله، متن تقریر شده بخشی از سخنرانی است که توسط دکتر شهیندخت خوارزمی عضو هیات علمی سازمان مدیریت صنعتی و نایب رئیس انجمن ایرانی مطالعات جامعه اطلاعاتی در سخنرانی افتتاحیه کنفرانس بین‌المللی کیفیت ارائه شده است.

را در مصرف درآمدهای ارزی تعیین می‌کرد. اما تلقی تصمیم‌گیرندگان آن بود که با صرف درآمدهای ارزی برای رفع نیازهای جامعه و به ویژه به‌کارگیری آن در تامین نیازهای مناطق محروم و کمتر توسعه یافته، می‌توان مسیری میانبر برای توسعه کشور و تحقق عدالت اجتماعی ترسیم کرد. بر همین اساس مخارج ارزی و فراتر از آن، مخارج بودجه عمومی افزایش قابل توجهی پیدا کرد و باعث شد تا به آنچه که در علم اقتصاد «بیماری هلندی» گفته می‌شود و ویژگی‌هایش، کاهش رقابت‌پذیری، افت رشد تولید، افزایش قیمت زمین و ساختمان و افزایش تورم است، مبتلا شویم. البته در همان بدو اتخاذ این سیاست، نسبت به بروز این پدیده هشدار

داده شد و عواقب محتمل آن تشریح شد. اما این نکته کاملاً قابل درک است که وقتی منابع به وفور در اختیار قرار می‌گیرد، غلبه بر وسوسه مصرف آن، در عرصه سیاست، کاری دشوار است؛ بنابراین رونق نفتی سال‌های اخیر، اقتصادی کم‌رمق را با منابعی محدود در مقایسه با آنچه مورد نیاز است در ابتدای راهی سخت برای چند سال آینده، قرار داده است. آمارها در مقیاس محدودی که در دسترس است نشان می‌دهد که رشد اقتصادی، در خلاف جهت منابع ارزی حرکت می‌کند. به گونه‌ای که در سال ۱۳۸۷، به‌رغم برخورداری از حدود ۱۰۸ میلیارد دلار در آمد ارزی، آنطور که گفته می‌شود رشد اقتصادی، کمتر از یک درصد بوده است. درآمدهای ارزی، از

سال ۱۳۸۸، آهنگ ملایم کاهشی گرفته و شاید طی سال‌های آینده، دیگر آن شکوفایی گذشته تکرار نشود. سال‌های زیادی است که هرگاه در فصل‌های تابستان و اوایل پاییز، صف مورچه‌ها را می‌بینم که چگونه موادغذایی دوران کمبود زمستان را، با بهره‌گیری از وفور فصلی، با تلاشی زایدالوصف اندوخته می‌کنند تا مصرفی هموار داشته‌باشند و دچار مشکل نشوند، به حال آنها غبطه می‌خورم. به هر حال، به نظر می‌رسد، در حال حاضر، بسیار دشوار است که بگویم کدام بخش یا حتی رشته فعالیت یا منطقه جغرافیایی، آماده آن است که دو برابر حداکثر مقدار گذشته، برای جوانان و زنان تحصیلکرده، شغل درآمدا ایجاد کند.

انقلابی در کشاورزی

نتایج یک پژوهش آینده‌نگرانه در باب بررسی آثار مثبت حذف یارانه کودهای شیمیایی

■ محمدرضا بخشی، سید صفدر حسینی،
غلامرضا پیکانی، و ایرج صالح

ارزیابی پیامدهای زیست محیطی سیاست‌های مدنظر در مناطق مورد بررسی، شاخص‌های زیست محیطی متعدد مرتبط با مصرف کودها و سموم شیمیایی همانند شاخص پایداری نهاده کود و سم، شاخص موازنه ازت و فسفر، شاخص کارایی ازت و فسفر محاسبه شده‌است. داده‌های مورد نیاز برای برآورد الگوها و محاسبات در ۸۵٪ از طریق طراحی و تکمیل پرسشنامه با مراجعه حضوری به کشاورزان و بخشی نیز از - سال زراعی ۸۶ - اسناد و مدارک سازمان‌ها و وزارت خانه‌های مربوطه گردآوری شده‌است.

نتایج حاصل از شبیه‌سازی سیاست‌های حذف یارانه کودهای شیمیایی و اعمال سیاست پرداخت مستقیم نشان می‌دهد که اولاً زارعین با توجه به اثر سیاست بر درآمد نسبی محصولات، الگوهای رفتاری متفاوتی در واکنش به اتخاذ سیاست‌های مذکور نشان می‌دهند و لذا واکنش‌ها در خوشه‌های زارعین از یکدیگر متفاوت است. ثانیاً حذف یارانه‌ها و اعمال سیاست پرداخت مستقیم بیشترین تأثیر را بر مصرف کودها و سموم شیمیایی خواهد گذاشت. ثالثاً اگر سیاست پرداخت مستقیم با سیاست حذف یارانه همراه باشد، می‌تواند ضمن افزایش کارایی مصرف نهاده کود و کاهش آثار جانبی منفی مصرف آن، تقویت انگیزه تولید محصولات مهم استراتژیک را به همراه داشته باشد. همچنین حذف یارانه کودهای شیمیایی تأثیرات متفاوتی را بر مقدار مصرف نهاده‌های تولید خواهد داشت به نحوی که در برخی از محصولات همزمان با کاهش مصرف کودها و سموم شیمیایی منجر به جایگزینی نهاده‌های

دیگر نظیر سیاست پرداخت مستقیم جهت کاهش آثار جانبی منفی مصرف کودهای شیمیایی ضرورتی انکارناپذیر است. در همین راستا نگارندگان در تحقیقی که انجام داده‌اند نیز سعی کرده‌اند آثار حذف یارانه کودها و سموم شیمیایی و اعمال سیاست نوین پرداخت مستقیم بر الگوی کشت و مصرف نهاده‌ها با تأکید بر پیامدهای زیست محیطی مورد بررسی قرار گیرد. در این تحقیق این مهم به طور موردی در زیربخش زراعت استان‌های خراسان رضوی و شمالی انجام گرفته است. بدین منظور در ابتدا با استفاده از رهیافت نوین برنامه ریزی ریاضی اثباتی، الگوهای تحقیق که در تابع هدف آنها از دو نوع مشهور اشکال تابعی تولید یعنی تابع تولید با کشت جانشینی ثابت و تابع تولید درجه دوم استفاده شد، کالبره گردید و پس از آن در شش سناریو سیاست‌های مدنظر شبیه‌سازی شده است. سناریوها شامل کاهش یارانه کودهای شیمیایی به میزان ۵۰ درصد و ۱۰۰ درصد و اعمال سیاست پرداخت مستقیم به ازای هر هکتار همراه با سپس تهای مذکور و کاهش یارانه سموم علف کش و قارچکش به میزان ۵۰ درصد و ۱۰۰ درصد است. در سناریوهای مذکور، تغییرات مصرف نهاده‌های زیست محیطی زمین، آب، کود و سم، تغییرات عملکرد و بازده برنامه‌های مزارع محاسبه و مورد تحلیل قرار گرفته است. همچنین به منظور

بخش کشاورزی از یکسو به دلیل ارتباط نزدیک تر با محیط زیست نسبت به سایر بخش‌های اقتصاد و از سوی دیگر به دلیل مصرف کودهای شیمیایی و سموم دفع آفات نباتی یکی از مهم‌ترین منابع آلوده کننده محیط زیست به شمار می‌آید. آلودگی ایجاد شده توسط بخش کشاورزی، به علت استفاده بیش از حد کودهای شیمیایی، سموم دفع آفات نباتی و محلول‌های از بین برنده علف‌های هرز و همچنین ناتوانی اقتصاد در به کارگیری بهینه کودهای شیمیایی است. از دیدگاه کارشناسان، یارانه‌های پرداختی بابت نهاده‌های شیمیایی، نقشی اساسی در تشویق کشاورزان در مصرف بیش از اندازه آنها و ایجاد آلودگی‌های زیست محیطی داشته است و لذا جایگزینی سیاست پرداخت یارانه کود شیمیایی با سیاست‌های حمایتی مناسب



پیوند بخش خصوصی و فرهنگ

یک اقدام فرهنگی؛ نمونه‌ای از آینده‌نگری بخش خصوصی

ایرانی نیز از دیرباز سنت نیکوکاری در میان برخی از ثروتمندان با سازوکار وقف وجود داشته است. به‌طور مثال می‌توان به همدانیان، ثروتمند نامدار اواخر دوره رژیم گذشته اشاره کرد که مال خود را وقف دانشگاه صنعتی اصفهان کرد. خبر انتشار دانش‌نامه جلدی دانش گستر با هزینه آقای حسینعلی سودآور - نوه حاج حسین ملک که یکی از بزرگ‌ترین وقف‌کنندگان در مسیر فرهنگ در ایران است - یکی از خبرهایی است که هر فرد علاقمند به فرهنگ و آبادانی ایران زمین را خرسند و سرخوش می‌کند. جدای از مسائل فنی، تکنیکی و مدیریت کارآمدی که در تهیه و انتشار این دانش‌نامه وجود دارد و برتری بخش خصوصی در این حوزه را نسبت به فعالیت نهادهای دولتی در همین موضوع آشکار می‌کند، نیکوکاری زیبایی انجام شده خود یک مقوله است. با نگاهی آینده‌نگرانه بخش خصوصی ایران برای اینکه از

و جسم ناتوان نیز نمی‌تواند او را به دارایی برساند. تصور اینکه فرد برای حفظ مال خود در برابر دست‌اندازی دیگران مبارزه کند و جان خویش را در معرض تهدید قرار دهد، تصویری توأم با تصدیق است. همین فرد در شرایط دیگر وقتی پای حفظ جانش در میان باشد از خرج مال خود دریغ نمی‌کند. این اندیشه زلال جان‌لاک نشان می‌دهد آنها که مال خود را می‌بخشند یا در راه خوشبختی امروز و فردای هم‌نوعان و جامعه خود خرج می‌کنند، از پسندیده‌ترین انسان‌ها هستند. این افراد نیکوکار و بخشنده به ویژه اگر با چشم‌هایی باز و ذهنی روشن، مال خود را برای گسترش دانایی شهروندان و جامعه خرج کنند در جایگاه بالاتری قرار می‌گیرند. جامعه‌های سالم و آینده‌نگر همواره از دو گروه تجلیل می‌کنند؛ یک گروه کسانی که جان خود را در راه دفاع از میهن فدا می‌کنند و گروهی که مال خود را در راه روشننگری هزینه می‌کنند. در جامعه

اندیشه زلال، انسانی و شریف «جان‌لاک» فیلسوف آزاداندیش، پس از سده‌ها فراموشی، دوباره جوانه زده و شکوه خود را آشکار می‌کند. این فیلسوف آزادی، مقوله‌های ارزشمندی مثل «قرارداد اختیاری»، «جامعه مدنی» و «تجانس مال و جان» را با روشنی و شفافیت تبیین و آنها را جاویدان کرده است. داوری جان لاک در این باره که جان و مال انسان از یک جنس و هر کدام دیگری را کامل می‌کنند، بسیار زیبا، دقیق، کاربردی و مصداق آن برای همه شهروندان آشکار است. هر انسانی دانا و دارای سلامت عقل با پوست، گوشت و استخوان خود می‌فهمد که نداری و تهدیدستی یا چپاول آنچه دارد به جان او آسیب می‌زند



■ محمدصادق جان‌مفت

نفت ما و تهدیدی به نام عراق

بدون آینده‌نگری در صنعت نفت چه آسیب‌هایی در انتظار اقتصاد ما خواهد بود؟

عربستان می‌تواند روزانه در حدود ۱۰ میلیون بشکه نفت خام تولید کند در حالی که ایران ۴ میلیون و عراق با تولید ۵/۲ میلیون بشکه نفت در رده‌های بعدی قرار گرفته‌اند و به تبع از توان و قدرت کمتری در حوزه‌های نفتی و چانه زنی بر سر قیمت نفت برخوردارند. این نکته را نیز باید مورد توجه قرار داد که افزایش تولید سرانه نفت خام در کشور عراق در حالی در دستور کار مسوولان این کشور قرار گرفته که مصرف نفت در عراق بسیار کمتر از ایران است.

از مساله تهدید کشورهای تولید کننده نفت که بگذریم مساله دیگری که در آینده صنعت نفت ایران بسیار از اهمیت برخوردار است تلاش برای کاهش وابستگی کشور به نفت خام است. آنچه در کشورهای نفت خیز همسایه ایران و برخی کشورهای عربی منطقه مورد توجه قرار گرفته تلاش برای کاهش اتکای خود به نفت خام در رسید اقتصادی کشور است. اما می‌بینیم که کشور ما کماکان با این مشکل مواجه بوده و برنامه‌ریزی اصولی برای کاهش وابستگی در آمدهای ملی مابه نفت صورت نمی‌گیرد. حال آنکه سیاستگذاری‌های صنعت در ایران باید به سمت و سویی هدایت شود که تاثیر عامل نفتی به کوچکترین اندازه خود برسد. نفت فرصت طلایی برای اقتصاد ایران خواهد بود اگر بتوانیم برای آینده آن سرمایه‌گذاری کرده و به تولید مواد منتج از نفت در پتروشیمی‌ها دست پیدا کنیم و گرنه صادرات نفت خام ایران به کشورهای مصرف کننده و صنعتی دردی از دردهای اقتصاد ایران دوا نخواهد کرد.

پدیده مصرف انرژی در ایران نیز که البته طرح هدفمندی یارانه‌ها در جهت اصلاح آن طراحی شده، محتاج تاملی جدی و ضروری است. نزدیک به دودهم پیش مصرف نفت و گاز ایران ۵۰۰ هزار بشکه در روز بوده که این سرانه امروزه به ۸۰۱ میلیون بشکه در روز رسیده است. بر اساس آمار، سرانه مصرف انرژی ایران حتی در مقایسه با کشورهایی چون مالزی و ترکیه از میزان بیشتری برخوردار است اما باید توجه داشت که بخش عمده این هدررفت نه به مصرف شهروندان که به هدررفت انرژی در کارخانه‌ها، نیروگاه‌ها، پتروشیمی‌ها و پالایشگاه‌های ما بازمی‌گردد.

با مشکلات و موانعی که در بالا ذکر آن رفت، خصوصا با توجه به آنچه در خصوص پیشسازی صنعت نفت عراق در آینده نه چندان دور ذکر شد، تامل در چالش‌های پیش روی صنعت نفت ایران بسیار ضروری به نظر می‌آید. این چالش‌ها را می‌توان در سه مقوله فقدان مدیریت منطقی، نیاز به فناوری روز و فقدان سرمایه‌گذاری دسته‌بندی کرد. اگر بتوانیم این سه چالش پیش‌رو را با نگاهی آینده‌نگرانه به خوبی مدیریت کنیم و با توان مدیریتی شایسته صنعت نفت ایران، فناوری روز را وارد کشور کنیم بدون شک مساله سرمایه‌گذاری در صنعت نفت نیز برطرف خواهد شد و سرمایه‌گذاران خوبی برای حضور در ایران وارد عمل خواهند شد.

آینده‌نگری تولیدات و صادرات نفتی ایران امروز بیش از هر زمان دیگری باید مورد تاکید و توجه مسوولان باشد چرا که اگر لحظه‌ای درنگ کنیم با توجه به آنچه این روزها بر سیاست نفتی جهان می‌گذرد مشخص نیست چه

بر سر صادرات نفتی ما خواهد آمد. این روزها اگرچه بسیاری از کشورها در زمینه صادرات نفتی خود به دنبال خارج شدن از صادرات نفت خام و توسعه پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌های شان هستند اما با این حال ایران در این زمینه کمتر سرمایه‌گذاری کرده با اگر در بخش‌هایی پیش‌بینی سرمایه‌گذاری شده به دلیل تحریم‌های اعمال شده نمی‌توانیم بر اساس آینده‌نگری صورت گرفته برنامه‌هایمان را دنبال کنیم.

موضوع نفت همچنان یکی از پیچیده‌ترین و حساس‌ترین مسائل روز جهان است و می‌بینیم که کشورها با نیروی فکری و دیپلماتیک بالایی بر سر سیاست‌های نفتی کشور خود وارد مذاکره با دیگر کشورهای جهان می‌شوند. تولید کنونی نفت در جهان رقمی در حدود ۱۰۵ تا ۱۱۰ میلیون بشکه در روز است که بر اساس پیش‌بینی‌ها قرار است تا سال ۲۰۳۰ این آمار تولید به رقمی در حدود ۱۲۰ میلیون بشکه در روز برسد. این آمار نشان می‌دهد که تقاضای جهانی برای مصرف نفت رو به افزایش گذاشته و شاخص‌هایی چون جمعیت و صنعتی بودن کشورها در میزان وابستگی شان به نفت خام تاثیرگذار است. در شرایط کنونی صادرات نفتی ایران رقمی در حدود ۴ میلیون بشکه در روز است که ایران را در مقام دومین تولیدکننده نفتی در میان کشورهای عضو اوپک قرار داده اما اگر کمی با دقت به کشورهای همسایه مان نگاه کنیم می‌بینیم که با اندکی درنگ، چه بسا در آینده نه چندان دور برخی کشورها گوی سبقت را از ایران خواهند ربود. چنانچه برنامه‌های نفتی آینده عراق بر افزایش سرانه تولید نفت خام استوار شده و اگر چه آمار کنونی تولید نفت خام عراق ۵/۲ میلیون بشکه در روز است اما افق تولید ۱۲ میلیون بشکه در برنامه‌های آینده این کشور قرار گرفته است. بنابراین اگرچه هنوز چشم‌اندازهای سیاست‌های



■ مهدی حسینی
معاون سابق
وزیر نفت

نفتی کشور عراق به مرحله عمل نرسیده اما تهدید نفتی عراق برای ایران به موضوعی چالش بر انگیز تبدیل شده که باید از سوی برنامه ریزان نفتی ایران مورد بررسی قرار گیرد. ناگفته پیداست که اگر امروز عربستان در اوپک حرف اول را می‌زند دلیلش این است که

ارزان تر به جای نهادهای شیمیایی می‌شود. همچنین حذف یارانه‌ها سبب کاهش مصرف نهادهای شیمیایی در تولید محصولات با بازدهی کمتر و افزایش مصرف آنها در محصولات دارای بازده درآمدی بالاتر خواهد شد. به طور کلی مقدار مصرف نهادهای شیمیایی در سناریوهای مذکور در برخی از محصولات بسته به نوع کود (ازته، فسفات، پتاسه) به میزان ۳۰ الی ۱۰۰ درصد کاهش می‌یابد. از سوی دیگر تغییرات در مصرف سایر نهادهای ویژه زمین و آب کمتر از نهادهای شیمیایی است. شاخص‌های زیست محیطی محاسبه شده مبین این واقعیت است که مصرف زیاد کودهای شیمیایی مانع رسیدن به یک کشاورزی پایدار می‌گردد. شاخص‌های پایداری کود و سم در سناریوهای اول و دوم بیشتر از سایر سناریوها کاهش می‌یابد. در اغلب گروه‌ها و مناطق، کاهش این شاخص مربوط به محصولاتی همانند پنبه، چغندر، گوجه فرنگی و خربزه که مصرف نهادهای شیمیایی در مزارع آنها بالاتر از سایر محصولات بوده‌می‌باشد. همچنین مقدار شاخص‌های زیست محیطی موازنه کود ازته و فسفات در اغلب گروه‌ها در سناریوهای دوم و چهارم تقریباً بین ۳۰ تا ۹۰ درصد نسبت به سال پایه کاهش می‌یابد. بعلاوه شاخص کارایی ازت و فسفر در سناریوهای مذکور در اغلب مناطق به میزان ۱۰ تا ۱۹۰ درصد نسبت به سال پایه افزایش می‌یابد. کاهش شاخص‌های موازنه و افزایش شاخص‌های کارایی کودهای شیمیایی بدین معنی است که اعمال سیاست‌های مورد بررسی اثرات جانبی منفی مصرف کودهای شیمیایی را به حداقل می‌رساند.

■ این مقاله خلاصه یک رساله پژوهشی است که در بررسی آثار حذف یارانه کودهای شیمیایی و اعمال سیاست پرداخت مستقیم بر الگوی کشت و مصرف نهادهای انجام شده و به رشته تحریر در آمده است.

بند ناف دولت‌ها- با هر گرایش سیاسی- رها شده و «تهاد مدنی» واقعی در برابر نهاد دولت را ماندگار کند، علاوه بر کارآمدی در صحنه تولید و تجارت کالاها و خدمات، باید در راه روشنگری و نیکوکاری فرهنگی نیز راه را هموار سازد و آن را به یک جنبش نیکوکاری تبدیل کند. شاید شماری از صاحبان ثروت و فعالان بخش خصوصی توانایی مالی را به میزانی که برای تولید و انتشار دانش نامه دانش گستر نیاز است نداشته باشند، اما می‌توانند با روش‌های دیگر مثل تأسیس نهادهای فرهنگی و انباشت توانایی‌ها در همین مسیر فعالیت کنند. بخش خصوصی ایران برای اینکه دوام و بقای خود را با نگاهی آینده‌نگرانه از سیطره دولت و دولت‌سالاری بیرون آورده و قائم به خود باشد، راهی جز پیوند واقعی با روشنفکران، هنرمندان، استادان دانشگاه، دانشجویان و شهروندان ندارد. این پیوستگی ضروری و اجتناب‌ناپذیر از مسیر تولید کالاها و فرهنگی می‌گذرد و افزایش شمار ثروتمندانی که بخشی از سرمایه خود را در این راه سرمایه‌گذاری کنند به یک جنبش نیکوکاری فرهنگی تبدیل خواهد شد و دلخوری‌ها و غفلت‌های پیوستگی روشنفکران با صاحبان سرمایه روندی کاهنده پیدا خواهد کرد.



اگرچه هنوز چشم‌اندازهای سیاست‌های نفتی کشور عراق به مرحله عمل نرسیده اما تهدید نفتی عراق برای ایران به موضوعی چالش بر انگیز تبدیل شده که باید از سوی برنامه ریزان نفتی ایران مورد بررسی قرار گیرد

از دغدغه کارآفرینی تا هنر آینده‌آفرینی

آینده‌آفرینی هنر ایجاد فرصت‌های مناسب در جهان شتاب‌زده پیش‌شرط کارآفرینی است

دست یافته است که همان دیدگاه «خرمندان» و «واقع‌نگر» به آینده است. با چنین دیدگاهی است که می‌توان امیدوار بود فرآیندها «آینده‌پذیری» در یک فرد علاقمند به آینده صورت گرفته است.

۲ سرمایه‌گذاری

در دنیای امروز که اقتصاد و سرمایه به عنوان یکی از عوامل تاثیرگذار در موفقیت هر کوشش علمی مطرح می‌باشد، نمی‌توان نقش مهم و سرنوشت‌ساز آن را در کوشش‌های آینده‌نگر نادیده گرفت. ممکن است یک فعالیت آینده‌پژوهی در مراحل نخست با بهره‌گیری از بودجه و امکانات شخصی گروهی از علاقمندان به امور آینده با بگرد و به تدریج رشد یابد اما ادامه این فعالیت‌ها به ویژه هنگامی که جنبه‌های مالی و اقتصادی آنها در محیط‌های تجاری مطرح می‌شود، وجود سرمایه‌گذاران دولتی یا خصوصی را به گونه‌ای کاملاً ضروری نمایان می‌سازد. امروزه و در شرایط نامطمئن بازار بدون برخورداری از پشتیبانی مالی قابل توجه نمی‌توان به دستاوردهای ملموسی در حوزه آینده‌پژوهی نائل شد. می‌توان گفت جلب اعتبارات و سرمایه‌های دولتی به سوی کوشش‌های آینده‌نگر به ویژه در جوامعی که گام‌های نخستین در این زمینه را تجربه می‌کنند، در کوتاه مدت می‌تواند به عنوان یکی از راه‌حل‌ها در نظر گرفته شود. البته برای درازمدت تدابیر بهتری نظیر ایجاد بورس‌های سرمایه برای حوزه‌های پژوهشی از جمله آینده‌اندیشی و آینده‌پژوهی باید اندیشید.

۳ سواد آینده یا همان «هوشیاری محیطی»

بسیاری از آینده‌پژوهان سواد آینده یا همان هوشیاری محیطی را مهم‌ترین ابزار برای ساختن آینده می‌دانند. در حقیقت بدون پایش محیطی بهره‌برداری از تکنیک‌ها و روش‌هایی که برای آگاهی از شرایط آینده به کار می‌روند، میسر نخواهد بود. یک آینده‌پژوه همواره شرایط پیرامونی خود را زیر نظر می‌گیرد و نشانه‌های تغییر را شناسایی می‌کند. آگاهی از شرایط محیطی از آن جهت حایز اهمیت است که برنامه‌ریزی‌های واقع‌بینانه در هماهنگی با تغییرات محیطی رشد یافته و تغییر می‌کنند. از دیدگاه دانش آینده‌پژوهی کمک به برنامه‌ریزی بهتر در شرایطی امکان پذیر خواهد بود که آگاهی مناسبی از متغیرهای محیطی و تاثیرات آنها بر تصمیم‌ها و انتخاب‌های خود داشته باشیم. به این سبب مجموعه‌ای از هوشیاری‌های فنی، تجاری، سیاسی و اجتماعی ضرورت می‌یابند.

۴ هوشیاری فنی

گام نخست برای برخورداری از سواد آینده، فراگیری روش‌ها و فنونی است که ما را در آگاهی از ساختار و ترکیب اجزای محیطی یاری می‌کنند. برای آن که بدانیم در چه شرایط یا محیطی هستیم، باید ضمن شناسایی متغیرهای محیطی روابط موجود و بالقوه میان آنها را نیز در بایم. عوامل و بازیگران اصلی و فرعی حاضر در یک محیط اجتماعی یا سازمانی هر یک دارای تاثیرات و نقش‌هایی هستند که کارکرد آنها در مجموع شرایط نهایی را رقم می‌زند و وضعیتی را پدید می‌آورد که آن را «پنده» می‌نامیم. این آینده‌دارای ساختار به ظاهر یکپارچه اما ناهمگون و متشکل از اجزای

■ سید علیرضا حجازی

-ارزش افزوده ایجاد کند.
-محصولات یا خدمات جدید به وجود آورد.
-خلاقیت و نوآوری کاربردی داشته باشد.
-با خطرپذیری، فعالیتهای تولیدی و اقتصادی انجام دهد.
-نیازها را شناسایی و آنها را برآورده سازد.
-فرصت‌ها را به دست آورده تبدیل کند.
-منابع و امکانات را به سوی هدف هدایت کند.
-برای تقاضاهای بالقوه، محصول بیافریند (پیش‌بینی در عرضه و تقاضا).
-ایده خلاق را به ثروت تبدیل کند.

حال این پرسش مطرح می‌شود که آینده‌آفرین کیست؟ یا چگونه می‌توانیم آینده‌ای مناسب را برای کارآفرینی بیافرینیم؟ به بیانی دیگر «با استفاده از چه ابزار و وسایلی می‌توان آینده را ساخت؟» پیش از این در مقاله‌ای با عنوان «آینده را با چه ابزارهایی می‌توان ساخت» به تفصیل درخصوص این موضوع توضیح داده بودم و در اینجا به ذکر خلاصه‌ای از آن مقاله اکتفا می‌شود.



آینده‌آفرینی و ابزارهای ضروری آن: در یک جمع بندی نسبتاً جامع از عوامل موثر در شکل دادن به آینده به ابزارهای تاثیرگذاری بر می‌خوریم که با بهره‌گیری مناسب از آنها می‌توان شرایط آینده را به گونه‌ای شکل داد که آینده مرجح تا حد امکان آن گونه که مطلوب و مورد نظر است، به وقوع بپیوندد. نکته مهمی که در این میان نباید فراموش شود این است که وقوع آینده زمانی به بهترین شکل ممکن محقق خواهد شد که تمامی این ابزارهای هشتگانه به کارگیری شوند. حضور ناقص یا ناتمام این ابزارها وقوع آینده را با دشواری‌هایی روبه‌رو خواهد ساخت و این احتمال وجود دارد که با کارکرد غیرجامع عوامل آینده‌ساز هیچگاه به هدف غایی یعنی ایجاد فرصت‌های مناسب برای آینده دست نیابیم. در ادامه به معرفی و تشریح هر یک از این ابزارهای آینده‌ساز می‌پردازیم.

آموزش

۱ کارشناسان امور آموزشی در تعریف آموزش «تغییر رفتار» فرد فراگیر را مهم‌ترین هدف آموزش می‌دانند. اگر آموزش نتواند به تغییر رفتار یک فرد پس از طی فرایند یادگیری بیانجامد، باید گفت که در حقیقت به هدف اصلی خود نائل نشده است. آموزش در چارچوب آینده‌پژوهی نیز باید همین پیامد را داشته باشد، یعنی باید به تغییر رفتار فرد آینده‌پژوه بیانجامد. مهم‌ترین تغییری که باید در رفتار فرد آینده‌پژوه پس از طی نمودن دوره‌های آموزشی آینده‌پژوهی مشاهده شود، تغییر نگرش او نسبت به مقوله آینده و تعامل او با آینده است. ایجاد علاقمندی به آینده و رصد امور آینده گام نخست در این مسیر است که آثار و شواهد آن باید در رفتار و دیدگاه فردی و اجتماعی فرد آینده‌پژوه دیده شود. اگر فرد آینده‌پژوه دریابد که آینده برآیند تمامی عوامل آشکار و پنهانی است که شاید همیشه در قلمروی اختیارات و کنترل ما نیستند، در واقع به یکی از مهم‌ترین اهداف آینده‌اندیشی

افزایش جمعیت در کشورهای در حال رشد، کاهش منابع و امکانات موجود در این کشورها و پیدایش نیازهای اجتماعی و اقتصادی جدید همگی سبب توجه نهادها و مقام‌های مسؤول در این کشورها به این نیازها و چاره‌اندیشی بنیادین یا مقطعی برای آنها شده است. بنا بر بررسی‌های به عمل آمده و بر اساس آمارهای موجود، یکی از مهم‌ترین مشکلات فراروی جوامع در حال توسعه و حتی کشورهای صنعتی مشکل فزاینده بیکاری است. مجموعه راه‌حلی‌هایی که برای رفع این مشکل جهانی ارائه شده است، اصطلاحاً «کارآفرینی» خوانده می‌شود. اما پیش از رسیدن به کارآفرینی نیازمند آفرینش فرصت‌هایی هستیم که در آنها امکان ایجاد مشاغل جدید وجود داشته باشد، هنری که شاید بتوان از آن با عنوان «آینده‌آفرینی» یاد نمود. آینده‌آفرینی به معنای شکل بخشیدن به شرایط آینده با استفاده از مکانیسم‌های معین فردی و اجتماعی عامل اساسی و اصلی تحقق کارآفرینی است. بسیاری از مقولاتی که در بحث کارآفرینی مطرح می‌شوند، تنها زمانی امکان بروز و پدیداری می‌یابند که شرایط زمانی و مکانی و در مجموع محیطی برای آنها آماده شده باشد. بدون دستیابی به آینده‌ای امیدبخش کوشش‌ها و عناوین مطرح در کارآفرینی تنها در حد شعارهای جذاب باقی می‌مانند.



دست‌اندرکاران امر کارآفرینی این مقوله را به دو نوع کارآفرینی فردی و سازمانی تقسیم می‌کنند. اگر نوآوری و ساخت محصولی جدید با ارائه خدماتی نو با توجه به بازار، حاصل کار فرد باشد، آن را کارآفرینی فردی و اگر حاصل تلاش یک تیم در سازمانی باشد، آن را کارآفرینی سازمانی می‌نامند. به هر حال، هر دو نوع فعالیت کارآفرینی مستلزم فراهم شدن شرایط مناسب در مقطعی از زمان هستند که به تعبیری برای ما در حکم «آینده» خواهد بود. از این رو «آینده‌آفرینی» به عنوان هنر ایجاد فرصت‌های مناسب در جهانی شتاب‌زده که تغییرات لحظه به لحظه شرایط آن را پیوسته متلاطم می‌سازد، پیش‌شرط اصلی کارآفرینی است.

افزون بر این، باید پذیرفت این فرصت‌سازی به دست توانمند کسانی به وجود می‌آید که فکری خلاق و ذهنی با استعداد دارند. چنین افرادی را می‌توان در میان آینده‌اندیشان یافت. اینان کارآفرینان واقعی هستند؛ چرا که نه تنها سبب خوداشتغالی و اشتغال‌زایی برای مجموعه‌های انسانی وابسته به خودشان می‌شوند، بلکه میلیون‌ها فرصت شغلی را نیز به شیوه‌های گوناگون از جمله با اتصال به اینترنت برای میلیون‌ها نفر از ساکنان این کره خاکی فراهم می‌سازند. بنابراین، از یک سو با کارآفرینان به عنوان بستر سازان اشتغال روبه‌رو هستیم و از سوی دیگر با آینده‌آفرینانی مواجه می‌شویم که هر روز فرصت‌های تازه‌ای را برای جویندگان شغل و کار در فضاهای حقیقی و مجازی ایجاد می‌کنند.

اندیشمندان و صاحب‌نظران فعال در زمینه کارآفرینی فرد کارآفرین را کسی می‌دانند که:

-کار و شغل ایجاد کند.
-خوداشتغالی و دیگر اشتغالی ایجاد کند.



پیش از رسیدن

به کارآفرینی

نیازمند آفرینش

فرصت‌هایی

هستیم که در آنها

امکان ایجاد مشاغل

جدید وجود داشته

داشته باشد، هنری

که شاید بتوان

از آن با عنوان

«آینده‌آفرینی» یاد

نمود

متعددی است که تنها شکل ظاهری آن در نگاه نخست نمایان است. برای این که بدانیم این اجزا هر یک چه نقشی دارند و کنش‌ها و واکنش‌های آنها چه تاثیری بر تصمیم‌های ما دارند، ابتدا باید آنها را از یکدیگر تفکیک نماییم و هر یک را به طور جداگانه مورد مطالعه قرار دهیم. بر این اساس هوشیاری فنی مبتنی بر سه اصل کلی است: ۱) شناسایی متغیرهای محیطی، ۲) شناسایی کارکردهای هر متغیر، و ۳) شناسایی روابط متغیرها. دستیابی به چنین درکی از متغیرهای موجود در شرایطی که در آن به سر می‌بریم، پیش از هر چیز به ما کمک می‌کند فرآیند تغییر را به درستی طراحی کنیم.

۵ هوشیاری تجاری

درک شرایط بازار و روابط تجاری سبب می‌شود تصویر مناسب‌تری از شرایط تجاری و اقتصادی پیش رو داشته باشیم. رقابت‌های تجاری زمانی شکوفا می‌شوند که هر یک از رقبای بخشی از تلاش‌های خود را مصرف شناسایی اوضاع اقتصادی روز نمایند. بدون هوشیاری نسبت به تغییرات آنی بازار نمی‌توان اولاً حضور مناسبی در بازار داشت و ثانیاً برای حضور دراز مدت در بازار برنامه‌ریزی نمود. ظهور رقبا جدید، معرفی محصولات و خدمات جدید، تغییرات قیمتی و شرایط فروش کالا یا ارائه خدمات همگی دامنه‌ای از تغییرات را در بر می‌گیرند که آگاهی از آنها به یک شرط انکارناپذیر در دنیای امروز مبدل شده است. اطلاعات اقتصادی و رفتار شناسی تجاری می‌تواند تا حد قابل توجهی به تکمیل این هوشیاری کمک کند. ابداع شیوه‌های نوین در ارائه کالا و خدمات، روش‌های جدید ایجاد و جذب مشتریان تازه، تسهیل شرایط خدمات پس از فروش و غیره همگی در تکمیل این هوشیاری نقش دارند.

۶ هوشیاری سیاسی

محیط‌های اجتماعی همواره دستخوش تغییرات سیاسی است. ظهور قدرت‌های جدید سیاسی در حوزه‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای پیامدهایی را به دنبال دارد که آگاهی از آنها برای حضور در جهان آینده بسیار مهم است. معادلات جهانی همواره متغیری از سیاست را به همراه دارد و طبیعی است که این متغیر به نوبه خود شرایط آینده را به گونه‌ای رقم می‌زند که گاهی حتی دیگر متغیرها را تحت الشعاع خود قرار می‌دهد. هر فرد یا سازمانی برای حضور در شرایط آینده باید بداند در چه شرایط سیاسی از نظر اجتماعی و اقتصادی می‌خواهد حضور یابد.

۷ هوشیاری اجتماعی

شرایط اجتماعی یکی از مهم‌ترین متغیرهای شکل دهنده شرایط آینده است. گاهی شرایط اجتماعی به گونه‌ای رقم می‌خورد که در مدتی کوتاه نسبت به آنچه که در گذشته بوده چندان قابل مقایسه نیست. این که شرایط اجتماعی به سرعت یا به آرامی تغییر می‌کنند، مهم نیست؛ مهم این است که شرایط جدید محیطی را فراهم می‌کند که بازیگران پیشین ناچارند به ایفای نقش در این محیط تازه بپردازند. متغیرهای جدیدی به میدان می‌آیند که کارکردهای اجتماعی را تعیین می‌کنند. بدیهی است آگاهی از شرایط جدید نیازمند هوشیاری پیوسته نسبت به جامعه و اوضاع آن است و این خود مستلزم حضور زنده در جامعه و امور اجتماعی است. شناسایی روندهای اجتماعی، کارکردهای جامعه، عوامل و بازیگران جامعه، ارزش‌های اجتماعی و معیارهای پیشرفت اجتماعی در ارتقای هوشیاری اجتماعی نقش دارند. نگرش دانش بنیان که عوامل گوناگون را در شکل گیری و تکامل نهادهای اجتماعی موثر می‌داند، شکل نهایی

یک جامعه را محصول کارکرد این عوامل می‌داند. تقویت این عوامل و هماهنگ سازی آنها با ارزش‌های مطلوب در یک جامعه می‌تواند سبب قدرتمند شدن بنیان‌های اجتماعی گردد و در مسیر پیشینانی از کوشش‌های آینده‌گرا برای رشد و تکامل جامعه به کارگیری شود.

پیش‌بینی

ما همواره و حتی در طول روز فرآیند ذهنی متعارفی را برای انجام امور فردی و سازمانی طی می‌کنیم که ناخودآگاه نوعی پیش‌بینی در آن نهفته است. برنامه‌ریزی برای فعالیت‌ها به یک رویه ثابت ذهنی برای ما مبدل شده است و آنقدر برای ما عادی شده که شناسایی و تمایز آن از مجموعه فعالیت‌های ذهنی ممکن است کار دشواری باشد. تصور شرایط آینده و برنامه‌ریزی برای آن به عنوان یک فعالیت غیر حرفه‌ای باید متمایز از فعالیت علمی و هدفمند آینده‌پژوهی در نظر گرفته شود. معمولاً در پیش‌بینی آینده مطلوب تعیین نمی‌شود و ساختن آینده هم بررسی نمی‌شود. به بیانی دیگر انگیزه چندانی برای شکل دادن به آینده وجود ندارد و در بهترین حالت با مشارکت خبرگان شاید بتوان بر حوزه‌ای متمرکز شد و به تحلیل و بررسی آینده پرداخت. می‌توان پیش‌بینی را شکل خام آینده‌پژوهی دانست، اما به عنوان یکی از گرایش‌ها و مهارت‌های پایه برای ساختن آینده مورد نیاز است.

۹ نوآوری (پژوهش و توسعه)

در اندیشه پیرامون آینده یا آینده‌اندیشی با سه رویکرد اساسی سر و کار داریم: آینده‌اندیشی تحلیلی، آینده‌اندیشی تجویزی و آینده‌اندیشی تصویرپردازانه. در رویکرد سوم نیازمند نوآوری خواهیم بود. خلق تصاویر نو و بدیع می‌تواند ما را در ساخت آینده یاری نماید. بدیهی است که آفرینش چنین تصاویری نیازمند پژوهش و توسعه است. این امر در محیط‌های سازمانی از اهمیت مضاعف برخوردار است. از آنجایی که آینده از نظر زمانی با ما فاصله دارد، خلق آن در زمان حال و شبیه سازی آن نیازمند نواندیشی و نوآوری است. تحلیل محتوای آینده و آنچه که در راه است ذهنی نوپرداز و نوآور می‌طلبد. هدایت افکار فردی و جمعی به سوی ایده‌های نو و مفاهیم تازه نیازمند سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی است. رها ساختن افکار از شیوه‌های اندیشه‌ورزی همیشگی و نشان دادن روندها و راه‌های نوین تفکر به آنها می‌تواند زمینه‌های نوآوری را در اذهان مستعد بیدار نماید. تدوین نظریه‌های نو شکل بلوغ یافته این نوآوری‌ها است که بخش مهمی از تلاش‌های آینده‌گرا را به خود اختصاص می‌دهد.

۱۰ رقابت (منصفانه، خلاق و مغرب)

حضور کارآمد در محیط آینده نیازمند شناسایی رقبا و آشنایی با مهارت‌ها و شرایط رقابت است. از آنجایی که هر تلاشی که برای آینده صورت می‌گیرد با هدف جلوگیری از غافلگیر شدن در آینده به انجام می‌رسد، ناخوسته با نوعی رقابت ضمنی و ذاتی سر و کار داریم. یادآوری این نکته ضروری است که به طور کلی رقابت می‌تواند منصفانه، خلاق و حتی مغرب باشد و در هر حالت انگیزه و اهداف اصلی مشارکت‌کنندگان در رقابت تعیین‌کننده شکل نهایی رقابت خواهد بود. از آنجایی که دانش آینده‌پژوهی می‌کوشد نگرش فرصت محور را جایگزین نگرش مشکل محور نماید، مهم‌ترین عامل در کسب موفقیت در این رقابت‌ها استفاده مطلوب از فرصت‌های موجود و تلاش برای ایجاد فرصت‌های نوین است. اتخاذ تصمیم‌های بهتر، استقبال آزادانه از آینده و شرایط جدید، ارائه خدمات و محصولات جدید و دیگر عوامل تاثیرگذار همگی می‌توانند سبب ارتقای یک مشارکت‌کننده در رقابت شوند.

رهبری (تعهد داخلی، دیدگاه جهانی)

انجام هر فعالیت هدفمندی به ویژه زمانی که بر پایه شکل بخشیدن به آینده و ساختن آن بنا شده باشد، نیازمند رهبری است. کوشش‌های موفق در طول تاریخ نشان داده‌اند که همواره از رهبری شایسته‌ای برخوردار بوده‌اند. هدایت کشتی آینده نیز نیازمند سکان داری توانمند و شایسته است که به طور حتم باید با اصول و مبانی دانش آینده یا به بیانی دیگر آینده‌پژوهی آشنا باشد. اگر چه در آغاز یک حرکت فردی یا اجتماعی ممکن است نشانه یا اثری از رهبری وجود نداشته باشد، اما به تدریج و با قوام یافتن کوشش‌های آینده‌گرا آثار هدایت و رهبری در آن پدیدار می‌شود.

۱۲ کوشش‌خستگی‌ناپذیر

ساختن آینده بیش از هر چیز نیازمند یک شرط اساسی است و آن خستگی‌ناپذیری است. از آنجایی که در مسیر ساختن آینده همواره با مشکلات و مسایل گوناگونی روبه‌رو می‌شویم، باید به کوشش‌های آینده‌گرا ادامه داد و از موانع و مشکلات خسته نشد. دستیابی به هدف مهم ساختن آینده نیازمند شکیبایی و استقامت بسیار است و گاهی گذشت و مرور زمان بسیاری از موانع و مسایل را خود به خود برطرف می‌کند. بر این اساس داشتن حوصله و تحمل بسیار و بردباری برای رفع دشواری‌ها و پیگیری

شکل بخشیدن

به آینده در موارد

بسیاری فرآیندی

زمانبر و تدریجی

است و بردباری

شرط اصلی آن

است. دستیابی به

اهداف گذشت زمان

مناسبی را می‌طلبید

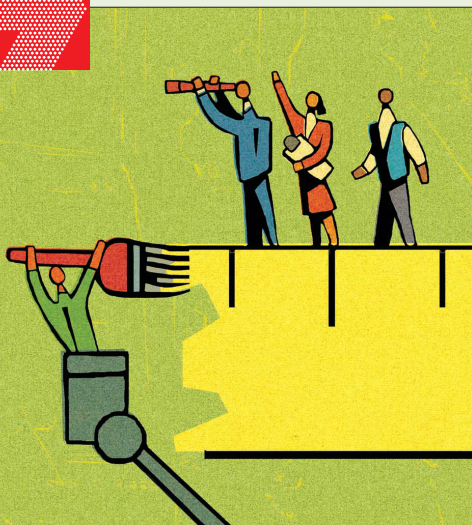
و بسیاری از اهداف

پس از طی شدن

مسافتی طولانی از

یک مسیر حاصل

می‌شوند



اهداف سازنده پیش شرط نخستین است. استمرار و تداوم کوشش‌های به عمل آمده با وجود وقفه‌ها و موانع پیاپی باید پیگیری شود و انجام هر فعالیتی برای ساختن آینده به مثابه زنجیره‌ای از رشته اصلی در نظر گرفته شود که بر اثر متصل ساختن آنها به یکدیگر رشته نهایی یعنی همان آینده ساخته خواهد شد. این امر روشن‌کننده این واقعیت است که شکل بخشیدن به آینده در موارد بسیاری فرآیندی زمانبر و تدریجی است و بردباری شرط اصلی آن است. دستیابی به اهداف گذشت زمان مناسبی را می‌طلبد و بسیاری از اهداف پس از طی شدن مسافتی طولانی از یک مسیر حاصل می‌شوند. در مجموع برای آن که بتوان آینده را ساخت باید بردبار بود و تلاش‌های پیگیر و مستمری را به عمل آورد. انتظار شایسته این است که «کارآفرینان» با برخورداری از این هشت ویژگی افزون بر ویژگی‌هایی که هر کارآفرین باید داشته باشد، به «آینده‌آفرینان» واقعی برای جوامع خود و مجموعه جهانی که در آن زندگی می‌کنند تبدیل شوند.

چگونه مشتری مدار باشیم؟

پیشنهادهایی آینده‌نگرانه به اصحاب کسب و کار



■ سیدهاشم هدایتی
عضو هیئت
علمی دانشگاه صنایع
و معادن ایران

در حوزه هدایت و رهبری سه وظیفه مدیریتی عمده انجام می‌گیرد که عبارتند از انگیزش، ارتباطات و رهبری که جایگاه مشتری مداری در هر یک از این موارد به شرح زیر است:

الف) انگیزش: در زمینه ایجاد انگیزش باید به سه نکته زیر توجه شود:

۱- تأکید بر شناخت

رفتار مشتریان، به نحوی که امکان توجیه، پیش‌بینی و کنترل آن امکان‌پذیر شود. در این زمینه باید دانست آنچه در مورد مشتری مداری مطرح است و به عنوان محور توجه قرار می‌گیرد، رفتار مشتریان است یعنی وقتی می‌گوییم مشتری نسبت به سازمان وفادار بماند، بدین معناست که از وی رفتار وفادارانه و حفظ خرید دائمی از محصولات و خدمات مورد انتظار است. به همین دلیل شناخت مسائل مربوط به رفتار فردی و گروهی مشتریان یک ضرورت است.

۲- تلاش برای شناخت نیازهای مشتریان. منظور این است که باید مشتریان سازمان را دسته‌بندی کرده و سطح نیازها و انتظارات آنان مشخص شود. چرا که همین نیازها است که سلاقی، خواستها و توقعات مشتریان از سازمان را مشخص می‌کند در این رابطه است که توصیه می‌شود مدیران فروش و افراد مرتبط با مشتریان نسبت به شناخت نیازهای دسته جات مختلف مشتریان توجه کافی داشته باشند.

۳- توجه به عوامل انگیزشی و مسائلی که تمایل مشتریان را برای حفظ و تداوم ارتباط با ما تضمین می‌کند. برخی از عوامل فقط تا یک اندازه مشخصی موجب انگیزشی در افراد می‌شود که به آن‌ها عوامل بهداشتی گفته می‌شود. تشخیص این عوامل و تفکیک آن از عوامل برانگیزنده یک وظیفه مهم مدیران فروش و کارکنان مرتبط با مشتری مداری است. بی‌توجهی به عوامل انگیزشی ممکن است تمایل مشتری به حفظ و تداوم ارتباط با سازمان را تضعیف یا از بین ببرد.

ب) ارتباطات: در زمینه نقش‌های ارتباطی مدیران

فروش و کارکنان مرتبط با مشتری مداری باید به چهار نکته زیر توجه نمود:

۱- از آنجا که اولین عامل در سیستم ارتباطات، فرستنده پیام است، لازم است در طراحی الگوی ارتباط با مشتریان به ویژگی‌های مورد نیاز فرستندگان پیام (افراد مرتبط با مشتری) توجه نمود، بدیهی است متناسب با ویژگی‌های مشتریان و سطح انتظارات سلاقی و آگاهی آن‌ها، افراد مرتبط با مشتریان انتخاب و آموزش داده می‌شوند. از آنجا که یکی از مهم‌ترین موانع برقراری ارتباط موثر با مشتریان مربوط به ضعف و ناتوانی فرستادگان پیام است، توجه به این اصل، اهمیت بیشتری می‌یابد.

۲- دومین عاملی که در شبکه ارتباطات اهمیت دارد وسایل و ابزارهایی است که از طریق آنها پیام به مخاطب می‌رسد، از قبیل وسایل مکتوب، جزوات، کتاب، بروشور، نشریات و وسایل الکترونیکی، اینترنت، تلفن، فکس، و... حتی نحوه سخن گفتن فرستندگان پیام. هر گاه وسیله‌ای که برای ارتباط با مشتری برگزیده‌ایم دچار کاستی و ضعف باشد یا نحوه استفاده از آن درست نباشد یا آن وسیله

چه کنیم که ورشکسته نشویم؟

تاملاتی آینده‌نگرانه درباره صنعت برق ایران و صادرات آن



■ حمیدرضا ماحدلی
دبیر سندیکای
صنعت برق ایران

خوشبختانه با همه فراز و فرودهایی که بر صنعت برق ایران گذشته وضعیت صادرات خدمات و کالا در این صنعت عدد قابل توجهی را به خود اختصاص می‌دهد. با توجه به پتانسیل قابل توجهی که ایران در سه دهه گذشته در بخش مهندسی صنعت برق به دست آورده امروز می‌توانیم نگاهی حسابگرانه به حوزه صادرات این صنعت داشته باشیم چراکه صنعت برق ایران از ۹۵ درصد وابستگی در سال‌های گذشته اکنون به ۹۵ درصد خودکفایی دست یافته و این خوداتکایی در واقع سرمایه‌ای گرانمایه برای کشوری است که می‌خواهد در سطوح جهانی حرفی برای گفتن داشته باشد. با این حال صدور دانش مهندسی صنعت برق ایران و همکاری مستمر با سایر کشورها همگی در گرو آن است که سیاستگذاری آینده‌نگرانه بخش دولتی با تأکید بر حمایت از بخش خصوصی صنعت برق به پیش شتابد. چراکه به واقع هر گونه تعلل، عدم پرداخت بدهی و عدم همکاری دولت و به ویژه وزارت نیرو با صنعت برق ایران می‌تواند تمامی پتانسیل‌های این

صنعت برق ایران
از ۹۵ درصد
وابستگی در
سال‌های گذشته
اکنون به ۹۵
درصد خودکفایی
دست یافته و این
خوداتکایی در
واقع سرمایه‌ای
گرانمایه برای
کشوری است
که می‌خواهد در
سطوح جهانی
حرفی برای گفتن
داشته باشد



متناسب با دسته‌جات مشتریان نباشد، ارتباطات موثر با مشتری برقرار نمی‌شود. به همین خاطر لازم است در بخش ارتباط با مشتری در مورد انتخاب وسایل و تناسب آن با مخاطبین، دقت شود.

۳- در شبکه ارتباطات، گیرندگان پیام همان مشتریان و خریداران محصول و خدمات سازمان هستند. بدون شناخت آنان و فرهنگ حاکم بر رفتار آنان و بایدها و نبایدهای آنان و سطح درک و گیرندگی آنان امکان برقراری ارتباط موثر وجود ندارد. لذا سازمان باید از طریق مناسب این شناخت را به‌دست آورد.

۴- مهم‌ترین وظیفه یک سازمان در برقراری ارتباط با مشتریان، طراحی سیستم مناسب بازخورد است. اگر فرض شود فرستنده، وسیله ارسال پیام و گیرنده پیام بدون نقص در شبکه ارتباطی ایفای نقش می‌کنند، نمی‌توان انکار نمود که وجود سیستم بازخورد می‌تواند تضمین کننده اثر بخشی دائمی ارتباطات باشد. لذا لازم است در این رابطه متناسب با بازار و محیطی که سازمان در آن قرار دارد، سیستم بازخورد تحت عنوان «واحد رسیدگی به شکایات» واحد بررسی نظر مشتریان، بازرسی فروش» یا هر عنوان دیگر، طراحی و مورد اجرا گذاشته شود.

ج رهبری: در مورد نقش رهبری مدیران فروش و نفوذ در مشتریان توجه به سه نکته زیر ضرورت دارد:

۱- آنچه به عنوان یک اصل مهم و اساسی در فرآیند نفوذ بر مشتریان اهمیت دارد جاذبه و جذابیت مدیران و افراد مرتبط با مشتریان است. جذابیت فردی می‌تواند ناشی از مهارت‌های بالا، دانش بالا، اخلاق حسنه، خوش‌رویی، نوع دوستی، ایثارگری و هر ویژگی معینی باشد که فرد از نگاه دیگران جذاب و قابل احترام می‌نماید. اهمیت این مساله در فرآیند مشتری مداری از آنجا هویدا می‌شود که دریا بیم اولین فردی که مشتری با آن مواجه می‌شود و اولین برخوردی که فرد با مشتری انجام می‌دهد، در جذب او و تمایل وی برای خرید محصولات و خدمات، تأثیر به‌سزایی دارد. به همین خاطر باید ظاهر فروشندگان و افراد مرتبط با مشتری جذاب و رفتار و برخورد آنان نیز خوشایند باشد.

۲- معمولاً در هر جامعه‌ای یک سری ضوابط، سنت‌ها، آداب و رسوم وجود دارد که به برخی از



صنعت به‌ویژه در حوزه صادرات را دستخوش تغییر کرده و با بحران مواجه سازد. ناگفته نباید گذاشت که اگر امروز به دنبال صادرات داشته‌های صنعت برق ایران به کشورهای دیگر نرویم این صنعت دیر یا زود با شکست مواجه خواهد شد چرا که بازارهای داخلی به ابعاد اشباع نزدیک شده و عدم صدور این دانش به خارج از مرزهای ایران تمامی سرمایه‌گذاران و تولید کنندگان را با شکستی تلخ مواجه خواهد کرد. در نگاهی آینده‌نگرانه باید توجه داشت که بازار کشورهای عراق، آفریقای جنوبی و کشورهای آمریکای جنوبی و به‌ویژه ونزوئلا فرصت خوبی برای بازاریابی و صدور صنعت برق ایران به شمار می‌آید. همچنان که این روزها نیز صنعتگران ما پروژه ساخت نیروگاه و اجرای پروژه‌های برقی را در کشورهای عراق، عمان، تاجیکستان و سریلانکا در دست دارند و این امر یکی از راه‌های افزایش توان صادراتی ما به شمار می‌آید. با چنین پتانسیل و ظرفیت‌هایی اکنون جا دارد تا موانع و مشکلات پیش روی خود را جهت پیشرفت در آینده مورد تأمل قرار دهیم.

۱- در ابعاد داخلی یکی از مشکلات این روزهای ما دولتی بودن کارفرمای صنعت برق ایران است که به مرور زمان تضعیف مالی بخش خصوصی ما را موجب شده است. ناتوانی مالی به دنبال عدم پرداخت بدهی‌های بخش دولتی موجب شده تا حضور بخش خصوصی در بازارهای جهانی، نمایشگاه‌ها، مناقصه‌ها و رقابت‌های دیگر ضعیف

باشد. چرا که قرار دادن ضمانتنامه‌های مالی در خور توجه یکی از شروط اعتماد جهانی و سپردن پروژه‌ها به کاندیداها است. به همین خاطر حضور آتیه‌ای که قصد دارند صنعت برق ایران را در بازارهای جهانی به فرآیند صادرات نزدیک کنند به خاطر مشکلات و مسائل مالی موجود با آسیب جدی مواجه است.

۲- مشکلات ناشی از نرخ ارز نیز از دیگر مسائلی است که صنعتگر داخلی ما را هر دم تهدید می‌کند. آزادسازی نرخ ارز اگر چه به عنوان یک کار ضربتی به دولت توصیه نمی‌شود اما مدیریت ارز برای حمایت از صنعتگری که قصد صادرات کالا دارد امری اجتناب ناپذیر به نظر می‌رسد.

اگر دولت برنامه آزادسازی نرخ ارز را در برنامه پنج‌ساله خود بگنجاند و رفته رفته سالیانه در جهت آزادسازی نرخ ارز مثلاً حدود ۲۰ درصد افزایش قیمت داشته باشیم، با شرط نظارت مستمر دولت بر آن، وضعیت بهتری به وجود خواهد آمد.

تجربه دو نرخ نیز می‌تواند به کمک صادرات بیاید که البته این اقدام به هماهنگی و همکاری بانک مرکزی و اعطاف‌پذیر بودن قیمت دلار و یورو تعیین شده از سوی این بانک نیازمند است. به هر حال اما اگر دولت در این زمینه سرمایه‌گذاری و سیاست‌گذاری مالی نداشته باشد شکست بخش خصوصی پیش‌بینی پذیر است.

۳- هر نوع برنامه‌ریزی آینده‌نگرانه محتاج

افراد منزلت خاص می‌دهند. بهتر است سازمان‌ها در انتخاب افراد مرتبط با مشتریان به این آداب و رسوم و مشخصه‌های فرهنگی توجه داشته باشند. به عنوان مثال می‌توان به بعضی از جوامع سنتی اشاره نمود که از نگاه آنان جوانان یا زنان از منزلت بیشتر یا هم سطح مردان سالمند برخوردار نیستند. در چنین شرایطی گماردن افراد از این جنس برای جذب مشتریان و حفظ آنان کار پسندیده‌ای نیست و نیز در برخی از طبقات اجتماعی یک سری از اصول و قواعد و شاخص‌ها وجود دارد که بی‌توجهی به آن‌ها از سوی فروشندگان ممکن است به دفع مشتریان چنین طبقاتی منجر شود. به عنوان مثال در یک منطقه دانشگاهی و با سطح تحصیلات بالا، باید افرادی را انتخاب نمود که در برخورد با چنین طبقاتی، قواعد رفتاری آن طبقات را نادیده نگیرند.

۳- یکی از عواملی که باعث می‌شود مخاطب نسبت به یک مقام یا یک عامل فروش توجه جدی کند، مشروعیت قانونی آن شخص، در جایگاهی است که با مشتری سخن می‌گوید. اگر مشتری در مواجهه با یک فرد، متوجه شود که آن شخص دارای یک جایگاه قانونی مربوط به آن سازمان یا شرکت نیست، اعتماد وی برای تعامل از بین می‌رود. به همین خاطر توصیه می‌شود سیستمی طراحی شود که مشتری به محض مشاهده فرد، با دیدن آتیکت یا تابلوی مخصوص با نام، عنوان و جایگاه قانونی آن شخص آشنا شود.



تجربه آموزی از کارنامه اقتصادی و بازرگانی کشورهای دیگر است. برای نمونه دولت می‌تواند از سیاست‌های حمایتی که چین از صنعت گران خود دارد الگو بگیرد.

۴- در چشم‌انداز بیست ساله پیش‌بینی شده تا سال ۱۴۰۴ میلادی ۳۰ میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۴ فرآیند صادرات صنعت برق در سیاست‌گذاری‌های این صنعت قرار بگیرد که از این رقم ۱۵ میلیارد ویژه صادرات تجهیزات صنعت برق و ۱۵ میلیارد آن ویژه صادرات خدمات فنی و مهندسی این صنعت می‌شود. با این حال این صنعت نه تنها

در بخش برق که در تمامی حوزه‌ها امروز با پدیده تحریم دست و پنجه نرم می‌کند و مدیریت تحریم‌هایی که ایران را تهدید می‌کند خود به تنهایی مشکلی برای صنعت ما به شمار می‌آید. سندیکی صنعت برق به همین منظور با درپیش گرفتن سنت‌های قدیمی تجارت از جمله سیستم مبادله تهاتری در پی آن است که از پس تحریم‌ها برآید. آنچنانکه این روزها اگر بخواهیم کالا و مواد اولیه‌ای را وارد کشور کنیم به جای پول به کشور مورد نظر به همان میزان خرید کالا و مواد مورد نیاز خدمات مهندسی ارایه می‌کنیم. با این حال بررسی ابعاد تحریم‌ها و چگونگی مواجهه آنها اصلی اساسی در هر برنامه‌ریزی آینده‌نگرانه است.



اولین فردی که مشتری با آن مواجه می‌شود اولین برخوردی که فرد با مشتری انجام می‌دهد، در جذب او و تمایل وی برای خرید محصولات و خدمات، تأثیر به‌سزایی دارد

3 4 5 6 7 8 9 0 1

غول‌های تجاری دنیا و مساله آینده‌نگری

تجارت به کمک آینده‌نگرها موفق‌تر از قبل خواهد بود

«تعداد اعضای APF احتمالاً یک چهارم تعداد واقعی کسانی باشد که در آمریکا به آینده‌نگری مشغول اند. بر اساس پیش‌بینی‌های او بیش از ۴۰۰ نفر در آمریکا به طور حرفه‌ای به آینده‌نگری مشغول اند و در باقی نقاط دنیا تعداد آنها به ۶۰۰ نفر می‌رسد.

و در این آمار تعداد آینده‌نگرهایی که به طور تخصصی در غول‌های تجاری دنیا مشغول به کار هستند لحاظ نشده است. کریستین کروز، مسئول سابق بخش «استراتژی آینده» در شرکت بزرگ پینتی بوز می‌گوید: «تا آنجا که من می‌دانم حدود ۲۰ تا ۳۰ شرکت عظیم چند ملیتی در دنیا تحلیل‌گرانی را در استخدام خود دارند که تنها تخصص شان آینده‌نگری است.»

ویلیام کوکاین، مدیر مرکز پیش‌بینی انتقادی در دانشگاه استنفورد هم تأکید می‌کند: «شرکت‌های بزرگ تلاش می‌کنند دور اندیش‌تر از گذشته شوند. به گفته او سال‌هاست که شرکت‌هایی نظیر بی.ام. دلبیو، بوئینگ و سامسونگ هزینه کلاس‌هایی را در استنفورد می‌پردازند که در آنها دانشجویان رشته مکاتیک در مورد تحلیل آینده اطلاعات کسب می‌کنند. شرکت‌ها البته از دانشجویان می‌خواهند که در مورد نسل بعدی تولیدات آنها نظر و ایده بدهند.

از سال ۲۰۰۲ به این طرف این روند کمی تغییر کرده و شرکت‌های اسپانسر این برنامه آینده‌نگر تر شده‌اند. مثلاً آنها بیشتر به جای آنکه از دانشجو بخواهند محصول شش سال آینده آنها را پیش‌بینی کند - یعنی یک چرخه تولید در کارخانه اتومبیل‌سازی - از دانشجویان نخبه خواستند حتی سه چرخه بعد را پیش‌بینی کنند.

باب جانسن، عضو برجسته «موسسه آینده» و نویسنده کتاب «زودتر رسیدن: حس کردن آینده برای رقابت در امروز» می‌گوید: «مشتریان من چیزهای

حالت‌های پدینانه، خوش‌بینانه و محتمل متصور برای هر متغیر، تمهیدات لازم طراحی و استراتژی‌های مناسب شناسایی می‌شوند. از سناریو نویسی بیشتر در تشخیص روندهای کلان مثل مناقشات بین المللی، قیمت انرژی، قیمت محصولات اساسی یا تغییر سیاست دولت‌ها که تأثیری جدی بر متغیرهای جزئی دارند، استفاده می‌شود.

در همین حال شواهدی وجود دارد که نشان می‌دهد تقاضا برای استخدام و به کارگیری آینده‌نگرها رو به افزایش است. تغییر وضعیت تانم کانگر، یک آینده‌نگر آمریکایی، گواهی خوبی بر این مدعاست. او در سال ۱۹۹۹ وارد این بازار شد و به آینده‌نگری برای شرکت‌های بزرگ پرداخت. در ۳ سال اول او در دفتر کارش تنها بود و فقط یک منشی به او کمک می‌کرد. (یا دفترش را حرفه‌ای‌تر نشان می‌داد!) در سال ۲۰۰۵ تعداد کارمندان شرکت او - سوشال تکنولوژی - به ۳۷ نفر رسید و حالا حدود ۵۰ کارمند دارد. دفتر اصلی او در واشنگتن است اما آینده‌نگرها و تحلیل گرانی از شانگهای و لندن با او همکاری می‌کنند. در طول سال‌های اخیر فروش او هر سال یک میلیون دلار افزایش داشته است. کانگر عضو انجمن آینده‌نگرهای حرفه‌ای آمریکا APF است. لیزا بادل، یکی از دوستان کانگر در این انجمن است. او در سال ۲۰۰۴ نام شرکت ۱۰ ساله اش را به فیوچر تینک (فکر آینده) تغییر داد و می‌گوید که در آمدش در سال ۲۰۰۶ دو برابر سال ۲۰۰۵ بوده است. شرکت او در نیویورک واقع است و به شرکت‌ها و افراد در مورد آینده مشاوره می‌دهد.

آینده‌نگرهای تجربی انجمن آینده‌نگرهای حرفه‌ای را در سال ۲۰۰۱ تشکیل دادند تا به شغلی مشروعبیت ببخشند که تا چند وقت پیش تصویر در فروش‌های دوره گرد را به خاطر می‌آورد. پیتر بیشتاب، رئیس مرکز مطالعات آینده‌نگرانه در دانشگاه هیوستون می‌گوید:

طبل‌ها بنوازند! لطفاً! خبر مهمی دارم: به احتمال خیلی زیاد در آینده‌ای نه چندان دور بهترین شغل دنیا آینده‌نگری است و تحلیل آینده، دست کم آینده‌نگرهای حرفه‌ای که این طور فکر می‌کنند. آنها دلایل محکمی دارند:

چیزها خیلی سریع تغییر می‌کنند، و این باعث هراس روسای شرکت‌های بزرگ می‌شود. پس آنها پول بیشتری خرج می‌کنند تا از آینده باخبر شوند. هر کدام از این روسا دلمشغولی‌های خودشان را دارند، یکی نگران گرم شدن زمین و آب شدن یخ‌های قطب است و دیگری از احتمال آخرالزمان هسته‌ای می‌ترسد و سومی - که غول صنعت کشاورزی است - می‌خواهد بداند که در چند سال آینده عرضه و تقاضا برای کدام محصولات کشاورزی بالاتر خواهد رفت و رقبای احتمالی به چه تکنولوژی‌هایی در حوزه‌های کاشت و برداشت روی خواهند آورد. این هراس‌ها برای آینده‌نگرها فرصت‌های بی نظیر شغلی اند.

ایمون کلی، مدیر عامل «گلوبال بیزینس نت ورک» می‌گوید: «هیچ کس نمی‌تواند ادعا کند که با دنیایی ایستا طرفیم. در واقع اوضاع دنیا هیچ‌گاه تا این حد متغیر نبوده است. ما از هیچ چیز مطمئن نیستیم.» گلوبال بیزینس نت ورک شرکتی است که در یک حوزه مربوط به آینده‌نگری تخصص دارد: سناریو نویسی. (اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم scenario planning یا برنامه‌ریزی بر پایه سناریو). بر این اساس استراتژیست‌ها از ابزار سناریو نویسی به منظور تحلیل و تدوین استراتژی‌های سازمان در شرایط مختلف، بهره می‌برند. در این رویکرد بر اساس



■ الیزابت ایوز
ترجمه: کاوه شبجلی



حتی در مورد نام این حوزه هم اختلاف نظرهایی وجود داشته است. عده‌ای از واژه «آینده‌نگر» رضایت دارند و دیگران معتقدند این واژه یادآور پیشگویی و کف بینی است و بهتر است از عبارت «پیش‌بینی‌های استراتژیک» استفاده کرد

تازه‌ای می‌خواهند و چند سال پیش اصلاً چنین مسالهای مطرح نبود. «موسسه‌ها عموماً پیش‌بینی‌های ۱۰ ساله انجام می‌دهد، اما سال پیش برای اولین بار سه مشتری او - دو دولتی و یک خصوصی - خواستار پیش‌بینی‌هایی ۵۰ ساله شده‌اند.

سود برای آینده‌نگرها یا شرکت‌ها؟

کاملاً مشخص است که وضعیت کنونی دنیا به نفع آینده‌نگرهاست. آنها از این روند سود می‌برند. اما آیا آنها واقعا به شرکت‌ها سودی می‌رسانند؟ فراموش نکنیم در دنیای تجارت که جزئیات دقیق حرف اول را می‌زند کسی از آینده‌نگرها انتظار ندارد از جزئیات آینده حرف بزنند. آنها باید روندها را پیش‌بینی کنند. گروهی از شرکت‌ها که در سناریو نویسی برای آینده متخصص‌اند از روش خاصی پیروی می‌کنند. گزارش‌های آنها همیشه این‌طور شروع می‌شود: «چه می‌شود اگر...» و روندهای مختلف را در آینده برای شرکت‌ها ترسیم می‌کنند. دیگران - بخصوص در «موسسه آینده» نقشه‌هایی رنگی و پیچیده از آینده ترسیم می‌کنند و روندهای دهه بعدی را با جزئیات بیشتر شرح می‌دهند. این نقشه‌ها عموماً بر دیوارهای شرکت‌ها نصب می‌شوند و مدیرعامل روز خود را با نگاه به آنها آغاز می‌کند. زمان پروژه‌های پیش‌بینی آینده هم متفاوت است. گاهی شرکت آینده‌نگر سمیناری یک روزه برگزار می‌کند و کارمندان شرکت مشتری را با آینده آشنا می‌سازد. و گاهی مشاوران شرکت آینده‌نگر حدود ۶ ماه در شرکت مشتری حاضر می‌شوند تا هم اوضاع دست‌شان بیاید و هم کارمندان و روسا را در برابر آینده آماده کنند.

البته باید پذیرفت اکثر این شرکت‌ها پس از شروع بحران اقتصادی اخیر دنیا با بحران مشروعیت مواجه شدند چرا که نتوانسته بودند عمق و حجم فاجعه را پیش‌بینی کنند. بحران هویتی این شرکت‌ها البته منحصر به بحران اقتصادی کنونی نمی‌شود. از چند سال پیش حتی در مورد نام این حوزه هم اختلاف نظرهایی وجود داشته است. عده‌ای از واژه «آینده‌نگر» رضایت دارند و دیگران معتقدند این واژه یادآور پیشگویی و کف‌بینی است و بهتر است از عبارت «پیش‌بینی‌های استراتژیک» استفاده کرد.

ایمون کلی، مدیرعامل «گلوبال بیزینس نت ورک» تأکید می‌کند: «گاهی اوقات که می‌خواهند من را در جمعی معرفی کنند می‌گویند ایشان آینده‌نگر هستند. و این‌جور مواقع کمی سرخ می‌شوم و خجالت می‌کشم. حتی کانگر که روی کارت ویزیت‌اش عبارت «آینده‌نگر» به چشم می‌خورد در همه ملاقات‌هایش از این عبارت استفاده نمی‌کند. خودش می‌گوید: «حس می‌کنم آینده‌نگری نمی‌تواند همه ماجرا را توضیح دهد. گاهی حس می‌کنم وقتی می‌گویم من آینده‌نگر هستم و آینده را پیش‌بینی می‌کنم مردم حس می‌کنند من کلاهبردارم.» البته عده‌ای هم با شنیدن واژه «فوتوربست» یاد جنبش هنری اوایل قرن بیستم می‌افتند که آن چنان شیفته ماشین‌ها و صنعت بودند که خود را با بنیتو موسیلینی دیکتاتور مدرن کننده ایتالیا هم پیمان دیدند. جانسن مدیرعامل «موسسه آینده» به همین خاطر از واژه آینده‌نگر خوشش نمی‌آید.

او می‌گوید: «ما نمی‌خواهیم ما را با هنرمندهای فوتوربست یکی بدانند. این واژه اشتباه است.» البته همه مشکلات به نام و وجهه این حوزه مربوط نمی‌شود. مساله دیگر این است که حتی حرفه‌ای‌های این حوزه هم نمی‌توانند موفقیت‌ها یا شکست‌های شان را برآورد کنند. همه می‌دانند که شرکت‌های بزرگی مثل نوکیا، زیمنس و سامسونگ سال‌هاست که از انواع مختلف «پیش‌بینی‌های استراتژیک» استفاده می‌کنند اما معلوم نیست این آینده‌نگری چه سهمی در شکست‌ها و موفقیت‌های کنونی این غول‌ها داشته است.

توماس شرماک، استاد دانشگاه دولتی کلرادو می‌گوید: «اندازه‌گیری موفقیت آینده‌نگرها اصلاً ساده نیست. او از معدود دانشگاهیان دنیاست که بر روی تأثیر سناریو نویسی بر شرکت‌ها تحقیق کرده است. پیر وک هم که روش برنامه‌ریزی بر اساس سناریو را به شرکت رویال داچ شل برد در ۱۹۸۵ میلادی دو مقاله تأثیرگذار در مجله معتبر «بررسی تجاری‌هاوار» منتشر کرد و توضیح داد که سناریو نویسی چطور در موفقیت شرکت شل موثر بوده است. البته اثبات یا انکار ادعاهای او اصلاً آسان نیست.

شرماک هم که تاکنون ۵۰ مقاله در مورد آینده‌نگری منتشر کرده می‌گوید: فقط می‌توانم بگویم شرکت‌هایی که بر روی «برنامه‌ریزی بر پایه سناریو» وقت - و سرمایه - می‌گذارند بیشتر از شرکت‌هایی که تاکنون آن را امتحان نکرده‌اند آن را مفید می‌دانند. در واقع هیچ کس نمی‌داند آیا سناریو نویسی مفیدتر است یا متدهای سنتی پیش‌بینی. حتی نمی‌توان بر اساس آمار ثابت کرد مدیری که هزینه می‌کند و عده‌ای را استخدام می‌کند که در مورد آینده به او مشاوره دهند از مدیری که خوب تلویزیون نگاه می‌کند و خبرهای روزنامه‌ها را می‌خواند موفق‌تر خواهد بود.

و البته توضیح روندهای «کنونی» و نه «بعدی» بخش اصلی وظیفه تعدادی از آینده‌نگرهاست. یکی از آنها گری گلدن است، آینده‌نگری که وابسته به هیچ شرکتی نیست و به‌طور آزاد کار می‌کند. او مشاور دپارتمان حمل و نقل ایالت تگزاس است و در

دانشگاه‌ها هم سخنرانی می‌کند. او چند وقت پیش در «مدرسه تجارت مک کامب» یک سخنرانی انجام داد و از جریان‌هایی حرف زد که همین حالا وجود دارند، از نانو تکنولوژی گرفته تا خودروهای هوشمند. خودش می‌گوید: «عده زیادی از حاضران فکر می‌کردند من در حال نشان دادن آینده‌ام. همه هیجان زده بودند. اما این چیزهایی است که هر کس با خواندن دقیق مجله‌ها و روزنامه‌های اقتصادی متوجه می‌شود.» کلی، رئیس گلوبال بیزینس نت ورک هم می‌گوید: چند سال پیش برای عده‌ای تجارت توضیح می‌دادم که ابداعات نه فقط در غرب که در کشورهای مثل هندوستان هم رخ می‌دهد. آنها تعجب کرده بودند. اما اگر تایم و نیوزویک را دقیق‌تر ورق زده بودند چیزی برای تعجب وجود نداشت و البته آنها مدیران بهتری شده بودند.»

آینده‌نگری به روایت آمار

می‌خواهید آینده را برای تان پیش‌بینی کنید؟ این بیشتر از آن چیزی که فکر می‌کنید خرج بر می‌دارد. آنچه در پی می‌آید صورت هزینه‌های چند شرکت معتبر آینده‌نگر است به روایت مجله فوربس.

آزمایشگاه آینده

Future Lap

پروژه‌ای ۳ تا ۴ ماهه: ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار دلار

شبکه تجارت جهانی

Global Business Network

بررسی سریع سناریوهای آینده: ۱۰۰ هزار دلار

پروژه شش ماهه سناریو نویسی برای آینده: بیش از یک

میلیون دلار

موسسه آینده

Future Institute

نقشه راه ۱۰ ساله: ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار دلار

فناوری‌های اجتماعی

Social Technologies

آشنایی یک تا دو روزه با سناریوهای آینده: ۱۲ هزار دلار

پروژه سه ماهه سناریو نویسی برای آینده: ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار دلار

پروژه ۶ ماهه: ۳۰۰ تا ۳۵۰ هزار دلار

درست است که نمی‌توان کامیابی و شکست آینده‌نگرها را به آسانی برآورد کرد، اما این به معنای کم ارزش بودن کار آنها نیست. شرماک می‌گوید: «آیا زمانی که یک بینش آینده‌نگرانه شما را از فاجعه‌ای نجات می‌دهد می‌توانید برای آن قیمت بگذارید؟ ضرری ندارد که عده‌ای را استخدام کنید که جزئیات را جمع‌آوری و بررسی می‌کنند تا دورنمایی حتی کم رنگ از آینده را به شما نشان دهند. بدون تردید به کمک آینده‌نگرها تیزبین‌تر خواهید بود، چه ببرید و چه بازید.»

«نویسنده روزنامه نگار آمریکایی. واشنگتن پست کتاب او در مورد زنان و قدرت را «آتری درجه یک در حوزه انسان‌شناسی اجتماعی» توصیف کرده است. یادداشت‌های او به‌طور مرتب در نیویورک تایمز، فارن پالسی و اسلیت منتشر می‌شوند.

احیای آینده غرب

تعادل اقتصادی آمریکا و اروپا در برابر آسیا در آینده چگونه برقرار می شود؟



■ **گوردون براون**
نخست وزیر
سابق انگلیس

در سال ۲۰۰۸ میلادی، وقتی که خطر بروز بحران اقتصادی نمایان می شد، کشورهای مختلف دنیا دست به دست هم دادند و متحد شدند تا نظام بانکی جهانی را از نو بسازند. در سال ۲۰۰۹ میلادی، وقتی وضعیت تجارت در دنیا رو به قهقرا می رفت و نرخ بیکاری سر به فلک می زد، کشورهای مختلف دنیا در نشست گروه بیست دور هم جمع شدند تا جلوی وخیم شدن رکود اقتصادی را بگیرند. حالا در پایان سال ۲۰۱۰ میلادی، دنیا دهه ای را پیش روی خود می بیند که «ریاضت اقتصادی» مهم ترین ویژگی آن است. کم تر کشوری می تواند از عواقب این وضعیت و از بیکاری های دراز مدت و پایین آمدن سطح زندگی مردم فرار کند. به همین خاطر، کشورهای مختلف دنیا باید در اوایل سال ۲۰۱۱ میلادی با اتحاد بیشتری دور هم جمع شوند و به استراتژی مالی و اقتصادی جدیدی برسند. این استراتژی باید خیلی بهتر از «برنامه مارشال» باشد که در دهه ۱۹۴۰ میلادی به اجرا درآمد. واقعیت این است که غرب وقت زیادی برای نجات

خودش ندارد. آمریکا و اروپا هر دو باید درک کنند که تمام بحران های ایجاد شده در سال های اخیر - از ورشکستگی برادران لیمان و برنامه ریاضت اقتصادی یونان و نزدیک شدن ایرلند به ورشکستگی کامل - همگی نشانه ای از یک مشکل بزرگ تر و عمیق تر هستند: این که عرصه قدرت اقتصادی دنیا شاهد تغییر گسترده، غیر قابل بازگشت و پیش بینی ناپذیری است. همه ما شاهد ظهور قدرت آسیا بوده ایم و می دانیم که میزان صادرات چین از آمریکا بیشتر است و به زودی میزان تولید و سرمایه گذاری های چین هم از آمریکا پیشی خواهد گرفت. اما در عین حال باید برخی ویژگی های تاریخی این دوران را نیز با دقت بیشتری مورد تامل قرار دهیم. قبلا می گفتیم ده درصد از جمعیت دنیا (در کشورهای غربی) بخش اعظم صادرات و سرمایه گذاری ها در دنیا را در اختیار دارد. اما حالا می دانیم که این غلبه اقتصادی غرب دیگر وجود ندارد و احتمال برگشت به دوران قدیم هم کم است. آمریکا و اروپا به مدت دو قرن، فعالیت های اقتصاد جهانی را به شکل انحصاری در اختیار داشتند اما حالا غرب از لحاظ تولید، تجارت و سرمایه گذاری کاملا در دنیا عقب مانده است. در روزگاری دور، «تو فون بیسمارک» نظری راجع

به الگوهای تاریخ جهانی ارائه داده بود که حالا هم توجه به آن می تواند جالب باشد. او می گفت تغییر و تحول ها با «سرعت ثابت قطاری روی ریل» اتفاق نمی افتند، بلکه با قدرتی رخ می دهند که مقاومت در برابرشان ممکن نیست. حالا بحث اقتصاد جهان را هم می توان در همین چارچوب بررسی کرد. غرب باید به درک جدیدی برسد و بداند که واکنش نشان دادن به ظهور قدرت های آسیایی اهمیت بسیار زیادی دارد. غرب اگر بخواهد به این ظهور توجه نشان دهد، ابتدا به احیای اقتصاد خود خواهد پرداخت، سپس با فراز و نشیب های آن روبرو خواهد شد و احتمالا در آینده انتظار بحران اقتصادی دیگری را خواهد کشید. در این فاصله، میلیون ها نفر شغل شان را از دست خواهند داد. اما من دلایل خودم را دارم برای این که باور کنم قرن بیست و یکم هم می تواند راهی به سوی قدرت نمایی غرب داشته باشد. به نظر من، احیای رویای آمریکایی برای نسل جدید امکان پذیر است و در عین حال می توان شاهد جذب سرمایه های فراوان به سمت آمریکا و نیز ایجاد فرصت های شغلی زیادی در اروپا بود. اما چرا چنین موضعی دارم؟ به این دلیل که انقلاب مصرف در آسیا جاده ای به سوی رشد آمریکا باز می کند. در حال حاضر، هزینه

آمریکا و اروپا هر دو باید درک کنند که تمام بحران های ایجاد شده در سال های اخیر همگی نشانه ای از یک مشکل بزرگ تر و عمیق تر در آینده هستند

ایمان بیاوریم به تحول اقتصادی

راهکارهایی برای نجات احتمالی اقتصاد آمریکا با نیم نگاهی به آینده



■ **استیو فوربس**
سر دبیر ارشد
مجله فوربس

دولت باراک اوباما در آمریکا شدیداً تمایل دارد به این که لقمه ای بزرگ تر از دهان بردارد و خود را بیش از حد درگیر مسائل مختلف کند. اما ظاهراً همین عادت اوباما و اطرافیانش باعث شده که اقتصاد آمریکا کم کم خودش را جمع و جور کند و به سمت وضعیت بهتری پیش برود. شکست سنگین حزب دموکرات در انتخابات پارلمانی میان دورهای آمریکا به این معنی بود که برخی برنامه های اقتصادی دولت جورج بوش - و از همه مهم تر، برنامه کاهش مالیاتها که در سال ۲۰۰۳ میلادی مورد توجه قرار گرفت - سر جایش باقی خواهد ماند و زور دموکرات ها به تغییر آن نخواهد رسید. مساله ساده است. ۲۱ نفر از سناتورهای دموکرات فعلی در انتخابات سال ۲۰۱۲ میلادی شرکت خواهند کرد و قطعاً نمی خواهند کرسی های خودشان را از دست بدهند.

بسیاری از این سناتورها از ایالت هایی کاندید می شوند که معمولاً به سمت انتخاب جمهوری خواهان تمایل دارند و به عنوان ایالت های قرمز شناخته می شوند. از جمله این ایالت ها می توان به ویرجینیا، فلوریدا و نبراسکا اشاره کرد. اما اصل جریان این است که سناتورهای مذکور نمی خواهند تصمیمی بگیرند که مردم آن ایالت ها را آزرده کند؛ و مساله تداوم سیاست جورج بوش در عرصه مالیاتی قطعاً یکی از همین موارد حساس است. جمهوری خواهان سالهاست که از تصویب قوانین مالیاتی سختگیرانه برای اقشار پردرآمد - یعنی خودشان - گله کرده اند و سناتورهای دموکرات هم می دانند اگر بر عکس نظر آنها عمل کنند نتیجه اش را پای صندوق های رای

خواهند دید. عین همین ماجرا در ایالت واشنگتن و برای قانونگذاران آن اتفاق افتاده است! اصولاً موضع دولت باراک اوباما در عرصه مالیاتی، تحت فشار قرار دادن اقشار ثروتمند و گرفتن مالیات بیشتر از آنها بوده است. در واقع آنها می خواهند مالیات برای اقشار دیگر جامعه در سطح پایین قرار داشته باشد اما مالیات ثروتمندان بالا برود و این همان چیزی است که جمهوری خواهان را بسیار برآشفته می کند. جمهوری خواهان در عین حال اصلاً از برنامه اصلاح خدمات درمانی دولت باراک اوباما دل خوشی ندارند و خود را آماده کرده اند که با حملات سنگینی به این برنامه، وارد عمل شوند و آن را عامل مهمی برای تضعیف اقتصاد آمریکا معرفی کنند.

اما یکی از مسائلی که باید در آینده اقتصاد آمریکا مورد توجه قرار بگیرد، ارزش دلار است. این مساله اگر از موضع درست و حرفه ای مورد توجه قرار بگیرد می تواند نتایج خوبی در عرصه اقتصادی برای آمریکا به بار بیاورد. البته خیلی ها دیگر از حرف زدن در مورد ارزش دلار



مصرفی چینی‌ها تنها ۳ درصد از کل فعالیت‌های اقتصادی در جهان را تشکیل می‌دهد و این در حالی است که سهم مصرف آمریکا و اروپا باید ۳۶ درصد دانست. این آمار و ارقام نشان می‌دهند که چرا اقتصاد امروز دنیا تا این حد نامتعادل است. اما اوضاع همیشه همین طور نخواهد ماند. تا سال ۲۰۲۰ میلادی، آسیا و بازارهای نوظهور هدیه‌ای به اقتصاد جهانی خواهند داد و آن هم افزایش قدرت اقتصادی آمریکا از جنبه‌ای دیگر خواهد بود.

ماجرای این قرار است که تاکنون کمیانی‌هایی مانند «جی‌ای»، «پنتل» و «داو جونز» اعلام کرده‌اند که بخش اعظم رشدشان از آسیا ناشی می‌شود. شرکت‌های چند ملیتی زیادی نیز از آسیا توانسته‌اند موقعیت‌های خاصی را در عرصه جهانی به خود اختصاص دهند و مثلاً سهام‌دار شرکت‌های آمریکایی مهمی باشند. اما همین وضعیت جدید از رشد اقتصادی دنیا، فرصتی جالب را در اختیار آمریکا قرار می‌دهد تا انرژی ابتکاری و قدرت کارآفرینی خود را در راه ایجاد فرصت‌های شغلی برای آمریکایی‌ها به کار ببندد. درواقع نقش قدیمی شرق و غرب در چارچوب تحولات جدید اقتصادی در دنیا کاملاً دگرگون خواهد شد.

در همین حال، افزایش مصرف در آسیا می‌تواند به ایجاد تعادل بیشتر در میان قدرت‌های اقتصادی دنیا کمک کند و راهی باشد برای برون رفت از بحران اقتصادی. غرب نیز تنها با اتخاذ تصمیمات درست در برابر چالش‌های اقتصادی می‌تواند وضعیت خود را بهبود ببخشد. از جمله راهکارهایی که غرب می‌تواند برای روشن کردن افق آینده اقتصاد خود به آنها متوسل

شود می‌توان به این موارد اشاره کرد: اول این که مقابله با کسری بودجه در کشورهای غربی باید به نحوی باشد که به سمت افزایش سرمایه‌گذاری در بخش علوم، تکنولوژی، نوآوری و آموزش منتهی شود.

دوم این که غرب نباید صرفاً به سیاست حمایت از تولیدات داخلی متوسل شود. محدود کردن و مقابله با مبادلات آزاد تجاری و نیز توجه افراطی به ارزش واحد پول می‌تواند ضربات جبران ناپذیری به اقتصاد آمریکا بزند. در قرن گذشته، وضعیت بازار داخلی آمریکا آن قدر خوب بود که نگرانی در مورد بازارهای جهانی بی دلیل به نظر می‌آمد. اما حالا و با ظهور آسیا، صادرکنندگان آمریکایی بیش از هر زمان دیگری به سیاست‌های آزاد در عرصه تجاری نیاز دارند. اگر قرار باشد در جریان هر بحران اقتصادی، کشورهای مختلف دنیا هم در لاک خود فرو بروند و صرفاً به وضعیت اقتصاد ملی شان توجه کنند، دیگر در عرصه اقتصاد دنیا سنگ روی سنگ بند نخواهد شد و بدترین وضعیت رقم خواهد خورد.

با توجه به این مقتضیات، آمریکا و کشورهای غربی باید فعلاً به فکر برنامه‌های مدرن‌تر از «برنامه مارشال» باشند؛ و این برنامه باید هماهنگی درستی میان سیاست‌های تجاری و نیز سیاست‌های اقتصاد کلان ایجاد کند. وقتی کاهش میزان کسری بودجه در کشورهای غربی با افزایش مصرف در کشورهای شرقی همراه شود، می‌توان به بهبود وضعیت اقتصادی آینده دنیا امید داشت. البته غرب باید اصلاحات ساختاری زیادی را نیز در عرصه اقتصادی به اجرا درآورد تا سطح رقابت‌های تجاری بالا برود؛ و تنها به این ترتیب است

خسته شده‌اند و آن را بی نتیجه می‌دانند. اما اگر ما مثل دو دولت جورج بوش و باراک اوباما نباشیم و سعی کنیم با دیدگاهی منطقی به این مسأله بپردازیم، ارزش توجه به این مسأله را به خوبی در خواهیم یافت. جورج بوش و باراک اوباما هر دو به پایین نگه داشتن ارزش دلار اعتقاد داشته و دارند و شاید یکی از علل بروز بحران اقتصادی و تداوم آن را هم بتوان همین دیدگاه دانست. حتی یکی از علل کند بودن روند احیای اقتصاد آمریکا را نیز می‌توان به همین دیدگاه نسبت داد.

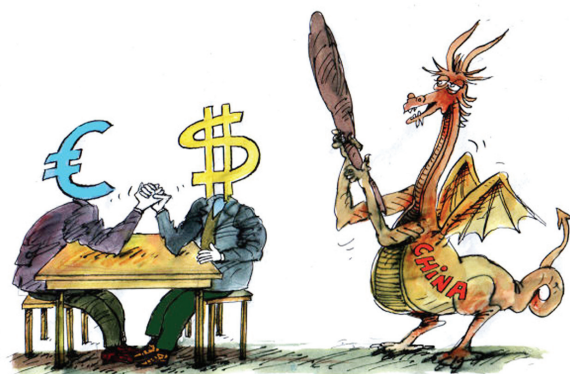
در این مورد اما اخبار خوبی هم به گوش می‌رسد: تلاش‌های شدید دولت آمریکا برای مقابله با افزایش ارزش دلار باعث شده صدای خیلی از کشورهای دنیا در بیاید. آلمان، روسیه، ژاپن، استرالیا، آفریقای جنوبی و بسیاری از کشورهای دیگر به شدت از این سیاست آمریکا انتقاد کرده‌اند. چین هم دائم در همین راستا اقتصاد آمریکا را ضعیف می‌خواند و از سیاست‌های اقتصادی آمریکا شکایت دارد. ظاهراً این همه انتقاد باعث شده که رییس‌جمهور آمریکا بالاخره به فکر بیفتد و از سرسختی خود در این خصوص دست بردارد. قطعاً می‌دانید که علت تغییر موضع او در این خصوص هم به انتخابات آینده ریاست جمهوری آمریکا مربوط است!

واقعیت این است که ضعیف بودن دلار به شدت به سرمایه‌گذاری‌های موثر در داخل آمریکا ضربه زده است. پایین نگه داشتن ارزش دلار باعث شده که مردم به جای استفاده از پول در سرمایه‌گذاری و کار، به پس‌انداز کردن پول روی بیابورند. درواقع این وضعیت

که رشد اقتصادی نیز میسر خواهد شد. این وضعیت در عین حال کشورهای آسیایی مانند چین را به راهی خواهد کشاند که می‌تواند جلوی گسترش فقر در جامعه را بگیرد و طبقه متوسط را در جوامع آسیایی تقویت و تحکیم کند.

اگر این همکاری‌های بین‌المللی در عرصه اقتصادی محقق شود، کشورهای عضو گروه بیست قاعدا می‌توانند تا سال ۲۰۱۴ میلادی شاهد نرخ رشد اقتصادی برابر با چهار درصد یا بیشتر باشند. با این تفاسیر، قطعاً باید گفت که دنیا - و به خصوص غرب - دیگر نباید خود را در قید و بند مناقشات ببیند که بر سر میزان ارزش واحد پول، قوانین تجاری و موارد مشابه آن در گرفته بود. دهه جدید و سیاست‌های جدیدی در راه است.

منبع: پراجکت سیندیکت



روزنامه فایننشال تایمز منتشر کرد که توجه خیلی‌ها را جلب کرد و موضعش هم خیلی درست بود. او نوشت که نظام اقتصاد جهانی باید از طلا به عنوان مرجعی بین‌المللی استفاده کند و انتظار بازار از تورم، انقباض مالی و ارزش واحدهای پول نیز با توجه به طلا تنظیم شود. در کتاب‌های درسی اقتصادی، همه از طلا به عنوان مرجعی تاریخ گذشته و قدیمی یاد می‌کنند اما واقعیت این است که امروزه می‌توان از طلا به عنوان سرمایه پولی جایگزین استفاده کرد.

وضعیت اقتصاد آمریکا در دوره‌ای که طلا به عنوان مرجع استاندارد شناخته می‌شد، با وضعیت فعلی اقتصاد این کشور خیلی فرق دارد. در فاصله سال‌های ۱۹۴۷ تا ۱۹۶۰ میلادی (یعنی قبل از کنار گذاشتن طلا) نرخ متوسط رشد سالانه اقتصاد آمریکا ۴ درصد بود و نرخ بیکاری هم به ۴/۷ درصد می‌رسید. اما بعد از کنار گذاشتن طلا در اوایل دهه ۱۹۷۰ میلادی، رشد متوسط سالانه اقتصاد به کم‌تر از ۳ درصد رسید و در مقابل، نرخ بیکاری به ۶/۲ درصد رسید. حالا اما با بحران‌های اقتصادی زیادی در سطح دنیا مواجه هستیم، شاید اگر در کنار گذاشتن طلا به عنوان مرجعی استاندارد در بازارها بیشتر تامل کرده بودیم، بحران مسکن در آمریکا و بعدش هم بحران‌های مالی مختلف پیش نمی‌آمد. وقتی کشوری اجازه می‌دهد که ارزش واحد پولش پایین بماند، سطح استانداردهای زندگی هم بالا نمی‌رود و حتی پایین می‌آید. آمریکایی‌ها حالا دیگر این وضعیت را خوب می‌فهمند، اما چاره‌اش را دولت‌مدان باید پیدا کنند.

به شدت به صنایع کوچک آسیب زد و این در حالی است که دولت آمریکا باید از تجربیات تلخ دهه ۱۹۷۰ میلادی در عرصه اقتصادی درس می‌گرفت و اشتباهات گذشته را تکرار نمی‌کرد. جدا از تاثیر انتقادهای گسترده جهانی از سیاست آمریکا در پایین نگه داشتن ارزش دلار، باید به یک نکته خیلی مهم دیگر در این خصوص توجه کنیم: مسأله دلار در جریان تبلیغات انتخاباتی در سال ۲۰۱۲ میلادی قطعاً مورد توجه قرار خواهد گرفت و نشانه‌های آن هم از حالا معلوم است. اخیراً سارا پیلین از اردوگاه جمهوری خواهان به صورت واضح به این مسأله اشاره کرد: «کاهش ارزش دلار نتیجه مستقیم سیاست خزانه‌داری آمریکا است. آنها دائماً دلار بیشتری به بازار تزریق می‌کنند و همین مسأله باعث شده قیمت نفت و کالاهای دیگر افزایش یابد. ما به تشبیت دلار نیاز داریم اما در عین حال باید به فکر اصلاحات اقتصادی واقعی باشیم. این تنها راهی است که می‌تواند اقتصاد آمریکا را به راهی درست هدایت کند.»

باید به سارا پیلین آفرین گفت. ظاهراً در آینده نزدیک شاهد موضع‌گیری جمهوری خواهان دیگری نیز در مورد مسأله دلار خواهیم بود. چه سارا پیلین را قبول داشته باشیم و چه قبول نداشته باشیم، می‌توانیم متفق القول باشیم که حرف‌هایش در مورد دلار، حرف حساب است. هر آمریکایی‌ای می‌تواند حس کند که وقتی ارزش واحد پول کشور به صورت مصنوعی پایین نگه داشته می‌شود پای اقتصاد پویا لنگ می‌شود.

اخیراً رابرت زولیک رییس بانک جهانی مقاله‌ای در

شاید اگر در کنار گذاشتن طلا به عنوان مرجعی استاندارد در بازارهای بیشتر تامل کرده بودیم، بحران مسکن در آمریکا و بعدش هم بحران‌های مالی مختلف پیش نمی‌آمد

ما آینده‌سازیم، نه شهرساز

ریسک‌پذیری نشانه موفقیت در آینده است و از همین روی دویی همچنان ریسک می‌کند



محمد العبار

حالا که سال ۲۰۱۰ میلادی را پشت سر گذاشته‌ایم فرصت خوبی است برای آن که به بررسی وضعیت فعلی و آینده اقتصاد در دویی و نیز در منطقه بپردازیم. واقعیت این است که دوران بحران اقتصادی را تا حدی از سر گذرانده‌ایم و حالا پرسش‌مان این است که «اقتصاد منطقه دارد به کدام سمت‌وسو می‌رود؟»

در سال‌های اخیر، جهان چالش‌های اقتصادی زیادی را پشت سر گذاشته است. اما ما در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس باید از خودمان بپرسیم که بحران تا چه حد بر ما اثر گذاشته است؟ برخی از کمپانی‌های ما در این دوران ورشکست شدند، فرصت‌های شغلی از دست رفتند و برخی پروژه‌ها هم به تعطیلی کشیده شدند. اما جای امیدواری به آینده برای ما خیلی زیاد است. وقتی نگاهی به دور و برمان بیندازیم و بلایی را ببینیم که بحران اقتصادی بر سر کشورهای دیگر آورده، قاعدتا از وضع خودمان ناراضی نخواهیم بود. کشورهایی مثل ایرلند، انگلیس و یونان مجبور شدند راه صرفه جویی و ریاضت اقتصادی را در پیش بگیرند. اما در کشورهای شورای همکاری خلیج فارس، نیازی به کاهش شدید هزینه‌های دولتی وجود نداشته است.

بعد از بلایی که بر سر ایرلند و یونان آمد، اروپایی‌ها دائم از خود می‌پرسیدند: «قربانی بعدی کدام کشور است؟» حتی خیلی‌ها از اسپانیا و پرتغال اسم می‌آوردند. اما اوضاع امارات متحده عربی در جریان بحران اقتصادی از کنترل خارج نشد. سلطان‌المنصوری وزیر اقتصاد امارات متحده عربی هم اعلام کرده که در سال ۲۰۱۱ میلادی احتمالا رشد اقتصادی امارات به ۳/۵ درصد خواهد رسید.

من هم با این خوش‌بینی‌ها نسبت به آینده موافقم. در شرکت خودم، یعنی «عمار» شاهد بهتر شدن

اوضاع بوده‌ام؛ و فکر می‌کنم یک دوره رشد جدید شروع شده که به‌خصوص سرمایه‌گذاران را نسبت به آینده اقتصاد امیدوار می‌کند. در دوران بحران، سیاست‌گزاران دویی مورد انتقادهای شدیدی قرار گرفتند و به پذیرفتن ریسک‌های بالا متهم شدند. اما به نظر من، دقیقا باید از بابت همین ریسک‌پذیری به آنها تبریک گفت. ریسک‌پذیری نشانه موفقیت در آینده است و به همین جهت، گمان می‌کنم دویی همچنان به پذیرفتن ریسک ادامه دهد. در غیر این صورت اصلا موفقیتی نخواهد داشت. با این حساب، یکی از مهم‌ترین درس‌هایی که از بحران اقتصادی یاد گرفتم این بود که ریسک‌پذیر باش، البته در صورتی که از پس مدیریتش برمی‌آیی!

درس دیگری که از بحران گرفتم، این بود که شفافیت در عملکرد و نیز مدیریت مناسب، کلید اصلی موفقیت است. شفاف بودن شاید سخت و حتی ناخوشایند باشد؛ اما وقتی دائم کارهایت را گزارش می‌دهی مجبور می‌شوی دقیق و درست به همه چیز توجه کنی و همین باعث می‌شود ایرادهای کارت را هم بهتر ببینی. عدم شفافیت معمولا معنی‌اش ایجاد دردسر است.

اما درسی که خودم را خیلی تحت تاثیر قرار داد، این بود که نباید در مدیریت، دستی دور بر آتش داشته باشی. باید خودت هم به عنوان مدیر دائما حواست به زمین بازی شرکتات باشد و چیزی از زیر دست در نرود؛ چون معمولا فرصتی برای جبران اشتباهات وجود ندارد. از این حرف‌ها گذشته، بیا به نظری هم به آینده بیندازیم. بازار املاک دویی در حال حاضر مازاد تولید ندارد؛ اما این شرایط تا بیست ماه آینده تغییر خواهد کرد. اگر پیش‌بینی‌ها در مورد دور جدید رشد اقتصادی دویی درست باشد، دیگر نگرانی در مورد افزایش اجاره‌ها و تعطیل ماندن پروژه‌ها وجود نخواهد داشت. بهترین شرایطی که می‌تواند پیش بیاید، ایجاد بازاری پخته و بالغ است؛ بازاری که بر اصول اساسی - مثل کیفیت کالا و اعتبار سازندگان و پیمانکاران -

منطبق باشد.

اما وضعیت شرکت «عمار» در خارج از دویی حتی امیدوار کننده‌تر از داخل است و پروژه‌های زیادی در آینده به اجرا در خواهد آمد. مثلا هند به ساخت ۲۷ میلیون خانه جدید نیاز دارد. در عربستان سعودی هم جمعیت رو به رشد و قوانین جدید اجاره و رهن خانه باعث شده که تقاضای ساخت و ساز خانه به شدت بالا برود. در مصر، لبنان و سوریه هم وضعیت نسبتا مشابهی را می‌توان مشاهده کرد.

ما در شرکت عمار بر این باوریم که باید نگاهی کاملا رو به آینده داشته باشیم و به همین جهت بوده که توانسته‌ایم ظرف ده سال، شرکتی به ارزش مالی ۳۳ میلیارد دلار ایجاد کنیم. در عین حال سودی بیش از هشت میلیارد دلار نصیب سهام‌داران شرکت شده است. تنها در نه ماهه اول سال ۲۰۱۰ میلادی حدود ۶۰۰ میلیون دلار سود داشتیم. مجموعه این شرایط باعث شده که شرکت عمار از دویی خود را به سطح فعالیت بین‌المللی برساند.

و حالا یک سوال. اگر در سال ۲۰۰۶ میلادی از شما می‌پرسیدند ۱۰۰ میلیارد دلار پول را باید کجا سرمایه‌گذاری کرد، چه جوابی می‌دادید؟ اگر در «ای. آی. جی» یا «برادران لیمان» سرمایه‌گذاری کرده بودید الان هیچ چیز دست‌تان را نمی‌گرفتید. بحران اقتصادی تمام سرمایه‌تان را نابود کرده بود. اما اگر همین سرمایه‌گذاری در دویی صورت می‌گرفت چه طور؟

با صد میلیارد دلار می‌توان شهری مدرن و کاملا پویا ساخت؛ شهری که بهترین مغزهای شرق و غرب را در خود جمع کند و بهترین موقعیت‌های کاری را به آنها پیشنهاد بدهد. سرمایه‌گذاری در چنین شهری، سرمایه‌گذاری روی آینده است. البته ساختن این آینده مدت زیادی طول می‌کشد و کار آسانی هم نیست. اما ارزشش را دارد.

✽ مدیر عامل شرکت املاک و مستغلات عمار (در دویی)
منبع: روزنامه نشنال، چاپ امارات



درسی که خودم را خیلی تحت تاثیر قرار داد، این بود که نباید در مدیریت، دستی دور بر آتش داشته باشی. باید خودت هم به عنوان مدیر دائما حواست به زمین بازی شرکتات باشد و چیزی از زیر دستت در نرود





مدیران موفق چه می کنند؟

تجربه دیروز آنها برای آینده شما

■ مایک گوردون / کریس موسو / نشیت گوپتا

ترجمه جعفر پیوندی

ضعیف گفتند که از اطلاعات لازم برای اتخاذ تصمیمات برخوردار بوده‌اند. همچنین گروه‌های دارای راندمان بالا در قیاس با گروه‌های ضعیف با شدت بیشتری روی انتخاب افراد مناسب برای انجام پروژه تمرکز می کردند. ۴۷ درصد از بنگاه‌های دارای راندمان مناسب پیش از شروع پروژه به تحقیق در رابطه با مجموعه مهارت‌های کارگران خود پرداختند تا مطمئن شوند که تیم پروژه به خوبی گردآوری شده است، اما هیچ یک از بنگاه‌های دارای راندمان ضعیف چنین کاری نکردند.

۲ فرهنگ پروژه‌ای را بیرونی کنید

شرکت‌های دارای راندمان بالا که ما به مطالعه روی آنها پرداختیم، به تبدیل توسعه محصول خود به یک اولویت، فرهنگ پروژه‌ای قوی‌ای را نیز به وجود آوردند. آنها تلاش بیشتری را در قیاس با شرکت‌های سست و کاهل - ۳۹ درصد در برابر ۱۲ درصد - جهت به حداقل رساندن اختلال‌های درون کارمندان در اثر مقتضیات بیرونی و استخدام کارگران کافی در پروژه‌ها انجام دادند. هر گاه افراد دارای مهارت‌های بسیار پراهمیت و حیاتی بیش از حد تحت فشار قرار گیرند، غالباً تصمیمی را که بیشترین اهمیت را در پروژه دارد و به بهترین وجه در سطح مدیریتی گرفته می‌شود، خود اتخاذ می‌کنند. دو سوم از شرکت‌های با راندمان بالا در مقایسه با ۳۹ درصد از شرکت‌های با راندمان پایین گفتند که اعضای تیم‌ها در زمان ناسازگاری منافع کاری خود با پروژه، بیش از آن که به فکر برآورده ساختن نیازهای کارکرد شغلی خود باشند، به موفقیت پروژه تمرکز می‌کنند. همچنین احتمال اینکه مسوولیت نظارت بر راندمان شغلی اعضای تیم به رهبر گروه واگذار شود، در این شرکت‌ها بیشتر از بنگاه‌های ضعیف و کاهل است - ۴۴ درصد در برابر ۱۷ درصد. سه سال پیش یکی از تولیدکنندگان دستگاه‌های پزشکی آمریکای شمالی که در تحقیق ما شرکت کرده بود، تلاشی را برای مقابله با کاهش سهم خود در بازار آغاز کرد. این تولیدکننده با اذعان به اینکه یکی از مشکلات اساسی شرکت ضعف فرهنگ پروژه‌ای است، مالکیت

آیا شرکت شما در توسعه محصولات جدید با مشکل مواجه است؟ اگر چنین مشکلی دارید، می‌توانید از بنگاه‌های برتر نکاتی را بیاموزید. ما بعد از بررسی و کنکاش روی بیش از ۳۰۰ کارمند از ۲۸ شرکت در سراسر آمریکای شمالی و اروپا دریافتیم که بنگاه‌هایی که بهترین سابقه را در توسعه محصولات خود دارند، سه کار را بهتر از هم‌وعان کمتر موفق خود انجام می‌دهند: این بنگاه‌ها به موقع حس آشکاری را از اهداف پروژه خود به وجود می‌آورند، فرهنگی قوی را در ارتباط با پروژه خود در محل کارشان می‌پروراند و در کل دوره انجام پروژه تماس نزدیکی را با مشتریانشان برقرار و حفظ می‌کنند. هر چند ما بر شرکت‌هایی در درون صنایع خودروسازی، تکنولوژی‌های پیشرفته و دستگاه‌های پزشکی تمرکز کردیم، اما اعتقاد داریم که تولیدکنندگان از هر قماش می‌توانند از این تحقیق سود ببرند. در ادامه نگاهی دقیق‌تر به آنچه یافته‌ایم می‌اندازیم.

۱ شفاف عمل کنید

هر گاه الزامات پروژه پیش از شروع آن به طرز واضح و شفاف تعیین گردیده و به تیم‌های مورد مطالعه ابلاغ می‌شدند، احتمال موفقیت پروژه مورد بحث افزایش می‌یافت. در نظرسنجی ما ۷۰ درصد از افراد فعال در پروژه‌های دارای راندمان بالا - پروژه‌هایی که از لحاظ شاخص راندمانی که فعالیت‌ها را به نتایج ربط می‌دهد، در یک چهارم بالایی قرار داشتند - گفته‌اند که از آغاز انجام پروژه تصویر واضحی را از دامنه آن در ذهن داشته‌اند، در حالی که این رقم در پروژه‌های دارای راندمان پایین فقط یک سوم است. ما به این نتیجه رسیدیم که فکر نکردن به محدوده پروژه از ابتدای کار - مثلاً یک تولیدکننده وسایل خانگی از سازندگان بخواهد که اجاق آشپزی چهارشعله جدیدی را طراحی کنند، اما سپس پروژه را توسعه دهد به گونه‌ای که شامل اجاق‌های شش شعله شوند - می‌تواند منجر به تأخیر شود. بنابراین مشخص شد تیم‌هایی که دارای درکی آشکار و شفاف از الزامات پروژه هستند، به نحو بهتری می‌توانند بین راندمان تولید و مسائلی از قبیل هزینه، زمان عرضه محصول به بازار و ریسک پروژه ارتباط برقرار سازند. تنها ۱۹ درصد از تیم‌های دارای راندمان

پروژه و نیز قدرت جذب کارگر، نظارت بر پرسنل و در برخی موارد مسوولیت سود و زیان را در تمام طول پروژه به رهبران ارشد تیم واگذار کرد. این ساختار جدید رهبران گروه را به اتخاذ تصمیمات بهتر، حل سریع تعارض‌ها و کاهش تأخیرها تشویق نمود.

۳ با مشتری‌ها صحبت کنید

مبتکرین موفق در تحقیق ما در سراسر فرآیند تولید و توسعه تماس نزدیکی را با مشتریان خود برقرار می‌کردند. بیش از ۸۰ درصد بنگاه‌های دارای راندمان مناسب می‌گفتند که در حین فرآیند انجام پروژه، سلاقی مشتری‌ها را به طور دوره‌ای مورد آزمون قرار داده و ارزیابی می‌کردند. این رقم در شرکت‌های دارای راندمان پایین تنها ۴۳ درصد بود. آنها همچنین با احتمالی دو برابر این شرکت‌های کاهل و تنبل به تحقیق درباره آنچه مشتری‌ها واقعاً می‌خواستند روی می‌آوردند. این امر باعث می‌شود این بنگاه‌ها بهتر بتوانند ملاحظات مربوط به طراحی را تعیین کرده و عملی سازند و از این طریق تأخیرهای پروژه را به حداقل برسانند. تولیدکننده دستگاه‌های پزشکی که ذکر آن رفت، ماتریسی را برای تعیین و مقایسه اهمیت مشخصات مختلف کالا از دید بخش‌های گوناگون مشتری‌ها به وجود آورد و سپس روابط میان کارایی محصول با مواردی از قبیل قیمت را با دعوت از جراح‌ها و دیگر متخصصین پزشکی جهت استفاده از محصول در شرایط شبیه‌سازی شده کلینیکی مورد آزمون قرار داد. این امر به تیم اجازه داد که کالا را پیش از عرضه به بازار به خوبی تنظیم نمایند. این کارها چه نتیجه‌ای به همراه داشت؟ سه سال بعد از شروع تلاش‌های این بنگاه جهت تقویت سهم خود در بازار، رضایت کارگران در تولید کالا افزایش یافت. زمان ارائه محصول در بازار در تمام پروژه‌ها بهبود پیدا کرد - تا ۴۰ درصد در بعضی از موارد - و حاشیه سود ناخالص کلی شش درصد بالا رفت.

*مایک گوردون، مشاور مرکز مک‌کینزی در نیوجرسی، کریس موسو، معاون مدیر مرکز کیولند، اریک رینتیش، عضو محقق انستیتو صنعتی ماساچوست و نشیت گوپتا دانشجوی مقطع کارشناسی ارشد برنامه طراحی و مدیریت سیستم‌ها در MIT است.

منبع: وال استریت ژورنال

بنگاه‌های موفق

حس آشکاری را

از اهداف پروژه

خود به وجود

می‌آورند، فرهنگی

قوی را در ارتباط

با پروژه خود

در محل کارشان

می‌پروراند و در

کل دوره انجام

پروژه تماس

نزدیکی را با

مشتریانشان

برقرار و حفظ

می‌کنند

در غیاب فرهنگ آماری

پژوهشی در آینده‌نگری حضور بخش خصوصی در حوزه آمار و اطلاعات

این گزارش است. و طی آن نقاط ضعف فرهنگ آماری جامعه ایران تشریح شده است. که در این میان سیاست‌گذاران را مهم‌ترین عنصری معرفی می‌کند که قادرند با احترام گذاشتن به استقلال نهادهای آماری و تولیدکننده آمار از نهاد سیاست، کمک موثری به ارتقای جایگاه آمار نمایند. در ادامه رعایت ۸ اصل را برای بهبود فرهنگ آماری از سوی همه عناصر مرتبط با این فرهنگ ضروری دانسته و آن‌ها توصیه می‌کند.

در آخرین قسمت این بخش نگاهی مختصر به فن‌آوری اطلاعات و ارتباطات (ICT) در ایران و مقایسه آن با سایر کشورها انداخته شده است، که یافته‌هایشان می‌دهد وضعیت ایران در چند سال گذشته تحول مثبتی را شاهد نبوده است و برنامه‌های تدوین شده برای بهبود این جایگاه (طرح تکفا) نیز نتوانسته است این روند را تغییر دهد.

در بخش سوم نتایج پژوهش کمی ارایه شده است. این بخش شامل نتایج دو پرسشنامه از مدیران موسسات آماری و نیز کارشناسان آماری است. اهم نتایج به دست آمده از پاسخ‌های کارشناسان آماری به شرح زیر است؛ کارشناسان آماری معتقدند که:

■ به طور میانگین فقط حدود ۵۷ درصد آمار مورد نیاز جامعه از سوی موسسات و نهادهای آماری کشور تأمین می‌شود.
■ میزان درستی و دقت آمار موجود در کشور زیر متوسط، میزان دسترسی ارزان به این آمار در حد متوسط و میزان دسترسی آزاد به آن در حد کم است.

■ کارشناسان زمینه‌های متعددی را برای تولید آمار و اطلاعات مناسب دانسته‌اند که در حال حاضر با اطلاعات در این زمینه‌ها تولید نمی‌شود یا کم و ناقص تولید می‌گردد. اشتغال و نیروی انسانی، آسیب‌های اجتماعی و بزهکاری، بازرگانی و تجارت، تحولات اجتماعی و نظرسنجی‌ها و امور فرهنگی، اهم حوزه‌های پیشنهادی هستند.

■ کارشناسان آماری آمادگی بخش خصوصی ایران را برای جمع‌آوری مستقل آماری نزدیک به زیاد، طراحی نظام جمع‌آوری را بالاتر از زیاد، اجرا و مشارکت و تجزیه و تحلیل آماری را نزدیک به خیلی زیاد دانسته‌اند. در مقابل فعالیت‌های بخش خصوصی را در این چهار زمینه بسیار کمتر از این آمادگی ارزیابی کرده‌اند (ر.ک. جدول ۱)
■ از نظر کارشناسان سودآوری در اجرا و مشارکت از مراحل تولید آمار، بیش از سایر فعالیت‌های آماری ارزیابی شده است.

■ از نظر کارشناسان آماری مهم‌ترین موانع در بروز شکاف میان وضع مطلوب و موجود فعالیت بخش خصوصی در حوزه آمار و اطلاعات، فقدان اعتبارات و کمبودهای مالی است، پس از آن موانع سیاسی و قانونی اهمیت بیشتری دارند.

■ ارزیابی کارشناسان از نقاط قوت و ضعف در تولید و کاربرد آمار نیز نشان می‌دهد که مهم‌ترین نقطه قوت در تولید آمار وجود اشخاص حقیقی و حقوقی آماری اعم از دولتی مثل مرکز آمار و بانک مرکزی یا خصوصی مثل شرکت‌های فعال آماری است. در مقابل مهم‌ترین نقطه ضعف، رفتارهای رسمی متولیان امور در زمینه آمار معرفی شده است. در کاربرد آمار مهم‌ترین نقطه قوت دسترسی به آمار و نیز بهبود وضعیت

آمار و اطلاعات در این جوامع اشاره می‌شود و سهم بالای آمار و اطلاعات در بهروری، تولید ناخالص داخلی و نیز سرمایه‌گذاری و اشتغال مورد تأکید قرار می‌گیرد و پنج معیار فن‌آوری، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی برای درک جوامع اطلاعاتی توصیف و تشریح می‌شود.

در قسمت بعد به مراحل مختلف حق آزادی اطلاعات و رابطه اطلاعات و سیاست و موسسات و شیوه‌های تولیدی در جوامع امروزی اشاره می‌شود. که یکی از مهم‌ترین این شیوه‌ها، سرشماری‌های ده ساله هستند که در این پژوهش نگاهی به سرشماری‌های مختلف ایالات متحده آمریکا و سیر تحول آن می‌شود. در قسمت بعدی موضوع بسیار مهم، اقتصاد آمار و اطلاعات و ویژگی آن به عنوان یک کالا اشاره می‌شود و تفاوت این کالا با خدمات را از زاویه تولید، انتقال و مصرف با سایر کالاها و خدمات شرح می‌دهد و ۱۷ مورد مهم از این تفاوت‌ها را متذکر می‌شود که برای کارآفرینان از حیث فهم چگونگی ورود به تولید و عرضه این کالا و خدمت اهمیت دارد. در ادامه این قسمت به اهمیت و نقش آمار و اطلاعات در اقتصاد پرداخته شده و تحولات موجود در این زمینه در کشورهای مهم غربی به طور خلاصه بیان شده است.

پس از این توضیحات، آمار در ایران شامل پیشینه آمار و مراکز فعال دولتی و خصوصی و نظام و سیاست آماری و برنامه ملی آمار موضوع بحث پژوهشگر است. برنامه ملی آمار که در سال ۱۳۸۴ تدوین شده، مهم‌ترین سند در این زمینه است که رؤس اهداف کمی و کیفی این برنامه با دقت تشریح شده است. سپس زمینه‌های قانونی مرتبط با فعالیت آمار و توسعه آن در طول برنامه‌های اول تا پنجم توسعه، بویژه برنامه چهارم، توضیح داده شده است. برنامه چهارم که بر محوریت «توسعه مبتنی بر دانایی» تدوین شده است، یک فصل آن اختصاص به پژوهش، علم، فن‌آوری اطلاعات و استقرار جامعه اطلاعاتی دارد، ضمن آنکه در فصول دیگر هم به تناسب به این موضوع پرداخته شده است. این برنامه از حیث توجه به آمار و اطلاعات و زیرساخت‌های آن نسبت به برنامه‌های قبلی یک جهش بزرگ و رو به جلو محسوب می‌شود.

گزارش در ادامه به قوانین خاص مرتبط با موضوع پژوهش اشاره می‌کند: قوانینی که بعضاً مثل قانون آزادی اطلاعات تصویب و برای اجرا ابلاغ شده است و بعضاً مثل «قانون جامع اطلاعات» علی‌رغم الزام قانونی برنامه چهارم، تاکنون (سال ۱۳۸۹) تهیه و به مجلس ارایه نشده است.

گزارش پژوهش در ادامه به انواع شیوه‌های آماری شامل آمار ثبتی، آمار سرشماری و نمونه‌گیری و ضعف و قوت آنها پرداخته است. سپس شیوه‌های عرضه آمار و تحولاتی که در این زمینه در ایران رخ داده مورد بحث قرار گرفته است. و در این زمینه درگاه ملی آمار به عنوان یک رویداد مهم در عرصه آمار و اطلاعات کشور تشریح شده است. هم‌چنین تحلیلی از وضعیت کاربران و منتقدان آمار و اطلاعات ارایه گردیده که در این قسمت بر کاربران اینترنت و عوامل مرتبط با این موضوع در ایران تأکید شده است.

فرهنگ آماری یا چگونگی رفتار و نگرش مردم، کاربران، سیاست‌گذاران و متخصصان و تولیدکنندگان موضوع بعدی

گزارش این پژوهش در سه بخش اصلی تنظیم و تدوین شده است. بخش اول درباره طرح پژوهش است. بخش دوم شامل پژوهش کیفی و در بخش سوم نیز یافته‌های پژوهش کمی آمده است. و در قسمت پایانی نیز به نتیجه‌گیری پژوهش پرداخته شده است.

در بخش اول به طور خلاصه‌ای به سابقه دو مقوله آمار و اطلاعات و نیز سیاست خصوصی‌سازی در کشور اشاره و بر این نکته تأکید شده است که بسط و گسترش تولید و مصرف آمار و اطلاعات و افزایش سهم بخش خصوصی در این زمینه ضرورت‌های انکارناپذیر جامعه ایران هستند و اتاق بازرگانی باید تمهیدات لازم را برای حضور موثرتر بخش خصوصی در این حوزه فراهم کند. پژوهش با گذر کردن از این مقدمه هدف اصلی خود را یافتن ایده‌ها و راهکارها و زمینه‌سازی‌هایی برای فعال کردن بخش خصوصی در حوزه اطلاعات و آمار اعلام می‌کند و درصدد است که به برخی پرسش‌ها در این زمینه پاسخ دهد، از جمله اینکه با تمهید چه مقدماتی در ایران می‌تواند حضور بخش خصوصی را در زمینه تولید و

اشاره: اتاق بازرگانی تهران در جهت کمک

به فعالان و کارآفرینان بخش خصوصی برای آشنایی با حوزه‌های مختلف فعالیت اقتصادی، مجموعه‌ای از عناوین مطالعاتی را با نظارت و مدیریت «مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع و معادن تهران» تعریف و در اختیار پژوهشگران قرار داده است. یکی از این مطالعات که به سرانجام رسیده، «راهکارهای شکل‌گیری موسسات خصوصی معتبر با مأموریت جمع‌آوری، تنظیم و انتشار آمار و اطلاعات اقتصادی و اجتماعی مورد نیاز» است که خلاصه‌ای از یافته‌های آن تقدیم می‌شود.

ارایه اطلاعات و آمار بیشتر کرد؟ وضعیت کنونی نظام آماری در ایران اجمالاً چگونه است؟ چه بخشی از فرآیند آماری (از طراحی و تولید تا تحلیل) برای حضور بخش خصوصی مناسب‌تر است؟ کدام زمینه‌ها برای این حضور اولویت دارند؟ موانع و مقدرات اقتصادی، سیاسی و حقوقی برای حضور موثرتر بخش خصوصی در حوزه اطلاعات و آمار چیست؟ چه توصیه‌هایی برای بخش خصوصی جهت ورود به این عرصه می‌توان داشت؟ پژوهشگر سپس ۶ دلیل در ضرورت اجرای طرح ارایه می‌کند و با تعاریف موضوعات اصلی، به توضیح روش پژوهش و نیز تکنیک SWOT می‌پردازد و سپس پیشینه پژوهش و به طور مشخص طرح جامع ارتقای فن‌آوری اطلاعات مرکز آمار ایران را شرح می‌دهد.

بخش دوم شامل یافته‌های پژوهش کیفی است. و ابتدا به اهمیت آمار و اطلاعات در جوامع امروزی و شکل‌گیری جامعه اطلاعاتی اشاره می‌شود. در این قسمت ویژگی‌های اصلی جامعه اطلاعاتی، از جمله به تحول نقش و مفهوم

از نظر کارشناسان

آماري مهم‌ترین

موانع در بروز

شکاف میان

وضع مطلوب و

موجود فعالیت

بخش خصوصی

در حوزه آمار و

اطلاعات، فقدان

اعتبارات و

کمبودهای مالی

است

سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مرتبط با فعالیت آماری است. و مهم‌ترین نقطه ضعف نیز فقدان و نبود فرهنگ آماری مناسب بویژه بی‌اعتمادی مردم به آمار، شناخته شده است.

■ کارشناسان برای بهبود فعالیت بخش خصوصی در زمینه آمار و اطلاعات تمهیدات متعددی را پیشنهاد کرده‌اند، برون‌سپاری فعالیت‌های آماری، تشکیل انجمن صنفی، الزامی کردن واگذاری امور به بخش خصوصی، اعطای اعتبارات مالی به شرکت‌های فعال و بالاخره حذف نگاه سیاسی به پدیده آمار اهم تمهیدات پیشنهادی در این زمینه هستند.

■ ارزیابی کارشناسان از آینده وضعیت آمار مطابق جدول ۲ به نسبت مثبت است.

■ گرچه امید کارشناسان آماری به توجه بیشتر دولت به آمار در پنج سال آینده، زیاد نیست و فقط اندکی بیش از متوسط است ولی ارزیابی آنان از توجه بیشتر بخش خصوصی به آمار در پنج سال آینده در حد زیاد است، هم‌چنین امید آنان به ارجاع همه یا بخشی از فعالیت‌های آماری به موسسات خصوصی آماری از توجه بخش خصوصی به آمار کمتر ولی از توجه دولت به آمار بیشتر است.

■ ■

در پایان؛ گزارش به جمع‌بندی و نتیجه‌گیری زیر مبادرت ورزیده است.

فعلیت یافتن توان بخش خصوصی در نظام آماری نسبتاً مطلوب کشور، چگونه خواهد بود؟ منظور از چنین فعلیتی، آن مواردی خواهند بود که در چارچوب فعالیت‌های اتاق بازرگانی قرار دارد، زیرا نتایج مطالعه حاضر باید برای این اتاق کاربردی گردد. از این رو ابتدا اهداف و سپس تحلیل SWOT برای تحقق این اهداف ارایه می‌شود.

هدف: هدف اصلی؛ زمینه‌سازی و انجام اقداماتی است که براساس نتایج آن، بخش خصوصی به طور عملی رغبت بیشتری برای حضور در عرصه تولید و عرضه آمار پیدا کند و در نتیجه از یک سو سهم آمار و اطلاعات از اشتغال و نیز تولید ناخالص ملی بیشتر شود و از سوی دیگر کاربرد آن از سوی کاربران نیز افزایش پیدا کند.

تحلیل SWOT: با توجه به اینکه بخش خصوصی می‌تواند هم در زمینه تولید و هم در زمینه عرضه آمار و اطلاعات فعال باشد، راهبردهای ارایه شده برای فعال‌سازی این بخش از سوی اتاق بازرگانی براساس روش SWOT به شرح زیر خواهد بود.

الف- راهبردهای قوت - فرصت (SO)

این راهبرد مبتنی بر توجه به چند نکته کلیدی است. اطلاعاتی شدن اقتصاد و جامعه، بهبود پایگاه‌های اطلاع‌رسانی و دسترسی به اینترنت و کامپیوتر؛ وجود اشخاص حقیقی و حقوقی متخصص آماری بیش از ظرفیت فعال کنونی آنها؛ بهبود زمینه برای افزایش تقاضای آمار و ضرورت کاربرد آن در اداره امور؛ اهمیت یافتن نظرات مردم و افزایش تقاضا برای شناخت این نظرات و افکار از طریق نظرسنجی در همه زمینه‌های سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی و نیز قابلیت سودآوری فعالیت آماری و تولید و عرضه اطلاعات؛ و نیاز اندک این فعالیت‌ها به سرمایه‌گذاری در مقایسه با سایر زمینه‌های تولیدی و خدماتی از عوامل اصلی شکل‌گیری این راهبرد هستند. نتایج چنین راهبردی در امیدواری نسبی کارشناسان نسبت به بهبود توجه به آمار از سوی بخش دولتی و خصوصی و ارجاع فعالیت‌های آماری به بخش خصوصی (ر.ک: بند ۷) انعکاس یافته است. بنابراین بسط آگاهی‌ها در این زمینه و تشویق بخش خصوصی به فعالیت در این حوزه و ابداع خلاقیت‌ها و نوآوری در تولید

آمارهای جدید و خلق و فعلیت دادن به نیازهای آماری بخش دولتی و خصوصی، محتوای اصلی این راهبرد است. یکی از پیشنهادها، مهم در شکل‌گیری این راهبرد، اولویت دادن به بخش خصوصی به عنوان مصرف‌کننده بالقوه آمار و اطلاعات است. این اولویت به معنای کوشش برای آشنا کردن سایر فعالان بخش خصوصی و اتاق بازرگانی به اهمیت آمار و هزینه کردن برای کسب آن است. چنین اتفاقی منجر به نهادینه شدن و استقلال نسبی موسسات آماری از وابستگی آنها به منابع دولتی است. ضمن آنکه فشار مضاعف را به بخش دولتی برای رقابت با بخش خصوصی و دسترسی به آمار وارد می‌کند.

ب- راهبرد قوت - تهدید (ST)

در این راهبرد، ضمن توجه به نقاط قوت پیش گفته، باید عناصر کلیدی تهدیدات را مدنظر قرار داد. فقدان فرهنگ آماری؛ فقدان باور به استفاده از آمار در سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی و تصمیمات رسمی؛ ناهماهنگی میان ارکان نظام آماری و در سطح نهادهای تولیدکننده؛ برخوردی سیاسی با آمار؛ وضعیت نامناسب منابع مالی و ردیف‌های اعتباری؛ ضعف نظام جمع‌آوری آمار ثبتی؛ استفاده ناکافی از بخش خصوصی و کارشناسان آماری؛ و ضعف استانداردهای بین‌المللی در زمینه آمار تولیدی؛ اهم تهدیدات کلیدی هستند که با تکیه بر نقاط قوت باید با این تهدیدات مقابله

ج- راهبرد ضعف - فرصت (WO)

این راهبرد نشان می‌دهد که چگونه می‌توان برای جبران ضعف‌ها از فرصت‌ها استفاده نمود. فرصت‌های اصلی و عمده، مواردی است که در راهبرد (SO) به آنها اشاره شد، اما ضعف‌های مهم و اصلی نیز عبارتند از؛ فقدان انجمن صنفی موثر و فعال در زمینه شرکت‌های آماری؛ فقدان یا عدم رعایت قوانین و مقررات و کپی‌رایت؛ و حساسیت غیر ضرور رسمی نسبت به آزادی اطلاعات؛ نبود تلاش مستمر برای نهادینه‌سازی و ارتقای فرهنگ آماری کشور. در جهت تحقق این راهبرد، تشکیل زیر گروه مناسب اینگونه فعالیت‌ها در اتاق بازرگانی و جذب فعالان این صنف در اتاق بازرگانی، یک سیاست مهم برای هویت‌یابی فعالان این بخش است. کوشش علنی و نیز از خلال مذاکره برای رعایت حقوق فعالان این بخش از جمله اجرای موضوع معافیت حق بیمه و معافیت مالیات و شمول این موسسات به عنوان موسسات پژوهشی، تشکیل جلسات و نشست‌های مستقل برای طرح مباحث مربوط به مشکلات فرهنگ آماری و رسیدن به روش‌های مناسب برای اصلاح این فرهنگ مفید خواهد بود.

د- راهبرد ضعف - تهدید (WT)

راهبرد ضعف - تهدید در پی پوشش دادن نقاط ضعف به نحوی است که تهدیدهای محیطی کمینه و حداقل

جدول ۱- ارزیابی پاسخگویان از وضعیت بخش خصوصی در مراحل مختلف تولید آمار و سودآوری آن

وضعیت	جمع‌آوری مستقل (میانگین ^۱)	طراحی نظام جمع‌آوری (میانگین)	اجرا و مشارکت در مراحل تولید (میانگین)	تجزیه و تحلیل (میانگین)
آمادگی فعلی بخش خصوصی	۳/۶۹	۴/۱۴	۴/۴۸	۴/۵۲
فعالیت فعلی بخش خصوصی	۲/۱۰	۲/۶۹	۳/۴۰	۳/۱۰
فعالیت بخش خصوصی در وضع مطلوب	۳/۹۵	۴/۲۶	۴/۶۴	۴/۴۵
فاصله وضع مطلوب و موجود	۳/۸۸	۳/۲۹	۲/۹۰	۳/۱۷
سودآوری فعلی فعالیت بخش خصوصی	۲/۳۱	۲/۵۷	۳/۰۲	۲/۸۱

* توجه شود ارقام میانگین برحسب ارقام معادل طیف مقابل به دست آمده است: ۱- خیلی کم ۲- کم ۳- متوسط ۴- زیاد ۵- خیلی زیاد

جدول ۲- با توجه به تجربه شما از وضعیت چند سال اخیر در زمینه ارجاع فعالیت‌های آماری، تصور می‌کنید که:

۱- خیلی کمتر می‌شود	۲- کمتر می‌شود	۳- فرقی نمی‌کند	۴- بیشتر می‌شود	۵- خیلی بیشتر می‌شود	میانگین
در پنج سال آینده توجه به آمار در کشور از سوی بخش دولتی	۲	۸	۱۳	۱۷	۳/۱۳
در پنج سال آینده توجه به آمار در کشور از سوی بخش خصوصی	۰	۱	۶	۳۲	۳/۸۳
در پنج سال آینده ارجاع انجام همه یا بخشی از فعالیت‌های آماری به موسسات خصوصی	۱	۷	۸	۲۳	۳/۴۰

شود. از این رو تاکید بر تشکیل انجمن صنفی فراگیر مجموعه فعالیت‌هایی که اطلاعاتی شناخته می‌شوند (شامل شرکت‌های آماری، موسسات پژوهشی، مشاوره‌ای و...) بیشترین نقش را در خنثی کردن تهدیدها خواهد داشت. برای دفاع از حقوق فعالان آماری و پژوهشی اعم از حق بیمه، فعالیت مالیاتی و نیز عدالت در عرضه و اجرای مناقصه‌ها وجود چنین انجمنی بسیار لازم است. رانندگی یک نشریه و نیز سایت که ابزار معرفی و هویت‌یابی این گروه از فعالان شود نیز مکمل بسیار مناسبی برای کاهش تهدیدات است. برگزاری نشست‌های آماری، پژوهشی و مشاوره‌ای برای هویت‌یابی این مجموعه و نیز بهبود استانداردهای آماری و اصلاح فرهنگ آماری، کارآمد خواهد بود.

شود. این راهبرد می‌تواند از طریق نقد مداوم و مستمر وضعیت جاری با اتکا به نقاط قوت موجود برای خنثی کردن تهدیدات فوق می‌باشد. این نقدها می‌تواند از یک سو به صورت علنی و در سطح عمومی و از طریق فعالان بخش خصوصی و اتاق بازرگانی باشد و از سوی دیگر در مذاکرات و گفتگوها با بخش دولتی یا مجلس هم می‌توان پیگیر ماجرا بود. یک شیوه مهم نیز پیگیری از طریق مراکز سیاست‌گذاری و تقنینی جهت تصویب قوانین لازم برای افزایش منابع مالی بخش آمار و اطلاعات و الزام در برون‌سپاری فعالیت‌های آماری و نیز افزایش آزادی‌ها در دسترسی و تولید آمار از سوی مردم و بخش خصوصی خواهد بود.

گرچه امید

کارشناسان آماری

به توجه بیشتر

دولت به آمار در

پنج سال آینده،

زیاد نیست ولی

ارزیابی آنان از

توجه بیشتر

بخش خصوصی

به آمار در پنج

سال آینده حکایت

می‌کند





تعرفه‌هایی علیه تولید و صادرات

میزگرد آینده‌نگر درباره مشکلات صنعت سنگ و صادرات آن با حضور

اکبر زنگنه و احمد شریفی

ببینید که پس از صرف هزینه و زمان زیاد یک پتانسیل معدنی را شناسایی کرده‌اید و درست در موقع بهره‌بری با چنین قانون و مازاد تعرفه‌ای در صادرات مواجه می‌شوید بازار خود را از دست می‌دهید و بنابراین انگیزه‌های لازم برای بالفعل کردن پتانسیل‌های موجود از بین می‌رود. الان ذهنیتی در خصوص سنگ تزئینی وجود دارد که مطابق آن صادرکننده بلوک استخراج شده از معدن را خریداری و به چین صادر می‌کند. اما اگر شما با این ذهنیت کار را شروع کنید و بعد به یکباره با یک قانون جدید و تعیین تعرفه‌های پنجاه درصدی و هفتاد درصدی از سوی دولت روبه‌رو شوید تمام محاسبات اشتباه از کار در خواهد آمد. از همین روست که می‌بینید برخی واحدهای استخراج سنگ معدن به‌رغم سرمایه‌گذاری‌های بسیار بالا پیرو چنین مصوباتی متوقف شده‌اند و کار خود را تعطیل کرده‌اند.

حسینی: این مصوبه جدید است؟

شریفی: بله، جدید است. تصویب شده اما هنوز اجرایی نشده است. برخی گفته‌اند که تعرفه برای صادرات بلوک و سنگ خام، کمکی به اشتغال ماست. حال آنکه معضلات در بخش

صنعت سنگ و معدن با مشکلات بسیاری در مسیر خود روبه‌رو است که ضرورت یک نگاه آینده‌نگرانه برای گذر از این مشکلات را ایجاد می‌کند. در میزگردی که در ادامه می‌خوانید دکتر محمود حسینی رئیس مرکز پژوهش‌های اتاق تهران به گفت‌وگو با اکبر زنگنه رئیس هیأت مدیره انجمن سنگ ایران و مهندس احمد شریفی یکی از صادرکنندگان پیشکسوت سنگ پرداخته و مشکلات موجود در مسیر استخراج و فرآوری سنگ خام و صادرات آن را بررسی کرده است. حاضران در این میزگرد معتقدند مصوبه جدیدی که تعرفه‌های هفتاد درصدی برای صادرات سنگ خام مشخص کرده، نه تنها به بهبود وضعیت این صنعت کمک نخواهد کرد که برعکس از آنجا که برآمده از نگاهی کارشناسانه و آینده‌نگرانه نیست، بر مشکلات و بحران‌های فعلی خواهد افزود. در ادامه متن این میزگرد را می‌خوانید.

محمود حسینی: بخش معدن با چه مسائلی روبه‌روست؟ احمد شریفی: در برنامه پنجم اقتصادی بحثی وجود دارد که جلوی صادرات مواد خام گرفته و ارزش افزوده ایجاد شود و این نیز خود باعث اشتغال شود. برخی از این استدلال‌ها شاید درست و علمی هم باشند اما ما در عمل با مسائلی مواجهیم که بسیار متفاوت از آن تئوری‌های غیر عملی است. مثلاً گفته می‌شود که پنجاه درصد تعرفه برای صادرات

کنسنتانتره و مواد خام سنگ معدن گذاشته شود. حال آنکه اگر قرار باشد پتانسیل‌های معدنی شناسایی شود و انگیزه‌ای برای بهره‌برداری و تولید وجود داشته شود، باید در نظر داشته باشیم که این تعرفه‌ها به طور کامل مانع و سد کار و تولید هستند. الان تقریباً در تمام نقاط کشور محدوده‌های معدنی اشغال است. بخش عمده‌ای از این پتانسیل‌های معدنی به یک باره با یک تصمیم دولت می‌تواند از بین برود. وقتی شما



فرآوری بیشتر از آن است که با چنین تعرفه گذاری‌هایی حل شود. در بخش فرآوری بیش از پانصد میلیون دلار سرمایه گذاری در کارخانجات مختلف داشته‌ایم اما در همین بخش مشکلات بسیار زیادی برای صادرات وجود دارد که اگر اهتمام ما به این امر است باید این مشکلات را شناسایی و مرتفع کنیم نه اینکه تعرفه‌های سنگین بر صادرات سنگ خام ببندیم. بعد از اینکه سنگ خام را فرآوری کردیم و به سنگ کاربردی تبدیل کردیم هم نمی‌توانیم باترکیه و چین رقابت کنیم. چرا؟ عوامل عمده‌ای وجود دارد که بخشی از آن به مساله قیمت تمام شده و نرخ ارز برمی‌گردد. اما در کل ما به واسطه ضعف در مدیریت تولید و کنترل کیفیت و رعایت استانداردهای کیفی و عدم حضور در بازارهای جهانی، نمی‌توانیم با کشورهای رقیب رقابت کنیم. بنابراین چنین مشکلی را با تعرفه گذاشتن بر صادرات سنگ خام چگونه می‌خواهیم حل کنیم؟ در بخش صادرات سنگ تزئینی نیز سیر نزولی داریم اگر چه شاید برخی با جوسازی خواهند بگویند این مشکل ناشی از صادرات سنگ خام است اما این واقعیت ماجرا نیست.

حسینی: این تعرفه‌ها برای صادرات سنگ خام است و شما بنابراین معتقدید که اگر این تعرفه‌ها کاهش یابند، صادرات سنگ خام افزایش می‌یابند.

اکبر زنگنه: توجه داشته باشید که تا به حال چنین تعرفه‌ای وجود نداشته است و الان صادرات سنگ خام با تعرفه صفر انجام می‌شود. این مصوبه تازه در هیأت وزیران تصویب شده و مطابق آن برای سنگ آهن خام پنجاه درصد و سنگ‌های تزئینی هفتاد درصد تعرفه صادرات گذاشته شده است. حال

باید دید که در چنین شرایطی نرخ ارز بالا یا پایین برود چه تاثیری بر این روند خواهد گذاشت. گذاشتن این تعرفه مترادف با کاهش نرخ ارز برای صادرکننده است چون ما به ازای دریافتی و درآمدی او پس از کسر عوارض کاهش خواهد یافت. این درحالیست که بسیاری از همکاران ما معتقدند برای بالا بردن صادرات باید نرخ ارز را افزایش داد و واقعی کرد. بنابراین با چنین مصوبه‌ای در شرایط فعلی مشکل و مساله صادرکنندگان نه تنها حل نشده که حادثه هم شده است. واقعا باید بباییم و ببینیم برنامه بلند مدت ما برای صنعت سنگ چیست. متأسفانه هیچ استراتژی بلندمدتی در زمینه صنعت سنگ وجود ندارد. من هم قبول دارم که صنعتگران ما دید آینده‌نگرانه ندارند و از این جهت ضعف دارند اما توجه داشته باشید که در هر صورت وظیفه دولت هدایت و نظارت و تدوین استراتژی است. من نمی‌گویم که تدوین استراتژی لزوماً وظیفه دولت و نه بخش خصوصی است اما به هر حال روند گذشته به نوعی صنعتگر ما را نسبت به دولت و حکومت متوقع کرده است. از طرف دیگر اگر بخش خصوصی یک استراتژی تنظیم کند و حمایت دولتی پشت او نباشد و دولت در مقابل آن استراتژی بایستد، در عمل این استراتژی اجرا نخواهد شد. بنابراین دولت و صنعتگران باید با هم یک استراتژی آینده‌نگرانه را طراحی کنند. ما در حال حاضر در حدود شش هزار واحد فرآوری و صنعتی و هزار واحد معدنی در این بخش داریم. هفتاد و پنج میلیون مترمربع تولید سالانه سنگ کار شده داریم و بنا بر آمار وزارت صنایع و معادن، تولید سنگ خام سالانه ما نیز ۱۲/۶ میلیون تن است. ظرفیت بخش فرآوری ما نیز در حال حاضر صدوپنجاه هزار مترمربع در سال است. بنابراین بخش فرآوری ما با پنجاه درصد ظرفیت کار می‌کند. به دلیل مشکلاتی که وجود دارد بخش معدنی ما به همراه بخش فرآوری در سال‌های گذشته رشد نکرده است. پنج سال قبل تولید سنگ خام ما ده میلیون تن بوده اما امروز مطابق آمارهایی که قابل اتکا هم نیستند این رقم به دوازده و نیم میلیون تن رسیده است. اگر چه در بخش فرآوری ظرفیت در این مدت دو برابر شده، اما ظرفیت بخش معدن صرفاً بیست و پنج درصد افزایش پیدا کرده است. بنابراین در حال حاضر اگر این واحدها بخوانند با ظرفیت کامل کار کنند بخش معدن به آن اندازه توسعه پیدا نکرده است. در نظر داشته باشید که امروز آمارهای وزارتخانه مبتنی بر میزان سنگی است که از معدن خارج می‌شود و این را به عنوان یک تولید معدنی در آمارها می‌آورند. به دلیل تقاضای بیشتری که در بخش فرآوری وجود دارد هر نوع سنگ معدنی بی‌کیفیتی هم خریدار دارد. چون خریدار دارد جزو آمار می‌آید. بنابراین اگر چه ما دوازده و نیم میلیون تن تولید سنگ خام داریم اما کارخانه‌های ما از عدم دسترسی کافی به سنگ خام گله‌مند هستند. دوازده و نیم میلیون تن سنگ خام معادل صد و بیست میلیون مترمربع سنگ کار شده است حال آنکه در آمارها هفتاد و پنج میلیون مترمربع سنگ کار شده داریم. این نشان می‌دهد که همه سنگ خامی که از معدن می‌آید ویژگی‌های استاندارد لازم و کافی را ندارد. در بالاترین برآورد پنجاه درصد سنگ استخراج شده باکیفیت است. بقیه سنگ‌های خام استخراج شده فقط باعث کاهش راندمان می‌شوند. درخصوص صادرات سنگ خام هم که صحبت شد باید اشاره کنم که صادرات سنگ خام ما در سال ۱۳۸۸ حدود شصدهزار تن بوده است. اگر این را با آمار دوازده میلیون تنی مقایسه کنیم مشخص می‌شود که

پنج درصد از تولید سنگ خام ما صادر شده است. اگر با آمار سنگ خام با کیفیت مقایسه کنیم که این صادراتی‌ها عمدتاً از همان بخش هستند، حدود ده درصد تولید سنگ خام مطلوب ما صادر شده است. اگر به آمار صادرات و واردات رقبای ما مثل چین و ترکیه و ایتالیا و اسپانیا و پرتغال که در زمینه استخراج و تولید و فرآوری و صادرات سنگ جزو ده کشور برتر هستند نگاه کنیم می‌بینیم که اینها میزان صادرات سنگ خامشان حداکثر ۲۵ درصد تولیدشان است. اما مثلاً ایتالیا دو میلیون تن سنگ خام صادر می‌کنند و دو و نیم میلیون تن سنگ خام هم وارد می‌کند. باید به این نکته توجه داشت. ممکن است پتانسیل‌های سنگ خامی در کشورهای همسایه ما وجود داشته باشد که اگر ما از آنها استفاده کنیم هم در داخل مشتری داشته باشند و هم در صادرات و در خارج. افغانستان در همسایگی ماست و ارتباطات سیاسی گسترده‌ای با ایران دارد. افغانستان در جهان به لحاظ ذخیره و تنوع سنگ‌های خام بی‌نظیر است و هنوز این صنعتش بکر است. اما بخش خصوصی ما باید با حمایت دولت وارد آنجا بشود. منظور حمایت مالی نیست. ترکیه از بازرگانان خود حمایت می‌کند و بنابراین توانسته است در بازارهای سنتی سنگ در ایران هم نفوذ پیدا کند. بازار عراق را مثال می‌زنم. بیشترین حمایت از عراق را می‌کنیم اما هفتاد درصد بازار سنگ عراق را ترکیه گرفته است. عمده صادرات سنگ ما به عراق برای بخش‌های مذهبی استفاده می‌شود و جالب است بدانید که هزینه این سنگ‌ها را دولت و ملت ایران می‌پردازد. شاید ما رشد در بازار سنگ عراق هم داشته‌ایم اما به واقع این رشد برای ما تنها هزینه بیشتر بوده نه یک انتفاع اقتصادی.

حسینی: آقای شریفی به تعرفه‌ها اشاره کردند اما آیا این تعرفه‌ها در کشورهای دیگر مثل ترکیه و چین هم وجود ندارد؟ شریفی: هیچ جای دنیا روی صادرات تعرفه نمی‌گذارند. زنگنه: ممکن است در کشوری مالیات بر ارزش افزوده وجود داشته باشد اما این هم روی سنگ خام وجود دارد و هم روی سنگ کار شده. در کشوری مثل ترکیه، این مالیات بر ارزش افزوده را شاید از روی صادرات سنگ کار شده بردارند و پس بدهند. تشویق صادراتی‌شان را به این گونه اعمال می‌کنند. حسینی: آیا در گذشته چنین تعرفه‌هایی در بخش معدن و صادرات سنگ خام ما وجود نداشته است؟

زنگنه: اصلاً. حسینی: این پیشنهاد از کجارت و قالب مصوبه گرفت؟ زنگنه: نمی‌دانم. اصلاً ما از همین مساله گله مندییم. ما حدود شش سال است که در انجمن سنگ ارتباط بسیار نزدیکی با وزارت صنایع و بخش معاونت معدنی داریم. ما جلسات منظمی با مقامات وزارتخانه داشتیم. برخی جلسات ما با مقامات وزارتخانه در ذیل عنوان «ستاد بررسی مشکلات صنایع سنگ» برگزار شده است. از این عنوان برمی‌آید که سیاستگذاری‌های کلان ابتدا باید در اینجا مورد بحث قرار بگیرند. نمایندگان انجمن سنگ ایران، خانه معدن ایران، و کانون سراسری سنگ بری‌های کل ایران در این جلسات با حضور نمایندگان بخش دولتی شرکت داشته‌اند. در این جلسات لیستی از مشکلات خود را برای بررسی ارائه کردیم. اما شاید مقامات دولتی در این جلسات چندان نقشی در تصمیم‌گیری‌های کلان نداشته باشند.

حسینی: حال آیا در بخش فرآوری دولت حمایت خاصی به عمل می‌آورد؟ زنگنه: یکی از اعتراضات ما همین است که چنین



هیچ استراتژی بلندمدتی در زمینه صنعت سنگ

وجود ندارد. قبول داریم که صنعتگران ما دید آینده‌نگرانه

ندارند اما در هر صورت وظیفه دولت هدایت و نظارت و تدوین استراتژی است



شریفی: اگر یک معدن کمتر از دو هزار تن در ماه تولید داشته باشد اقتصادی نیست. این درحالیست که بیش از پنج درصد معادن ما زیر دوهزار تن تولید ماهیانه دارند و بنابراین غیراقتصادی دارند کار می کنند

تصمیم گیری هایی باید در این جلسات گرفته شود. در ابتدای وزارت آقای محرابیان بحث بیست درصد عوارض بر صادرات سنگ خام مطرح شد. ما هم گفتیم که هیچ مخالفتی نداریم اما شرط مان این است که درآمد ناشی از این عوارض یا در بخش صادرات سنگ کار شده به عنوان تشویق صادراتی هزینه شود و یا در بخش توسعه معادن. به ما گفتند که از نظر قانونی این درآمد به یک جا می رود و آن بودجه ها از جای دیگری می آید و بنابراین پیشنهاد ما را عملی ندانستند. بنابراین مجموعه تشکلهای خصوصی مخالفت کردند با آن تصمیم. امروز هم ما این عوارض بر صادرات مشکلی نداریم اگر این درآمد هزینه تقویت معادن و صادرات سنگ کار شده بشود.

حسینی: البته ممکن است آنها استدلال کنند که با این مکانیزم قیمت محصول تمام شده در داخل پایین تر خواهد آمد و این به نفع گسترش بازار تولیدگران داخلی است. زنگنه: وقتی معدنی چهل درصد تولیداتش را صادر کند و مثلا چهار میلیون دلار به دست می آورد و فرض کنید صد درصد سنگش را هم با قیمتی نصف به بازار بدهد، حال اگر جلوی صادرات او را بگیرد و درآمد او را محدود کنید، مجبور خواهد شد قیمت فروش داخلی اش را بالا ببرد تا درآمدش را جبران کند. ببینید، مسلم است که هر چه قدر سنگ به صورت فرآوری شده بیشتر صادر شود به لحاظ رشد و اشتغال زایی در نهایت بهتر است. اما باید دید با چه راهی می توان به این هدف رسید. برخی معادن سنگشان را به صورت خام صادر می کنند و سنگ تولیدی شان فقط به درد بازار خارج می خورد و در ایران یا بازاری ندارد یا استخراج و فروشش به لحاظ قیمت داخلی، اقتصادی نیست. نصف صادرات سنگ خام ما از این بخش است. حال اگر با وضع تعرفه این معادن را تحت فشار قرار دهیم رسماً تعطیل خواهند شد چون بازار داخلی هم ندارند. در چند ساله گذشته انجمن سنگ در جهت واقعی کردن ارزش صادرات با صنایع و گمرک مکاتبات و مباحثاتی را انجام داد تا قیمت پیمان نامه گمرکی را افزایش دهیم و نرخ ها واقعی شود و توجیه اقتصادی پیدا شود. می دانید که تشویق نامه ها براساس نرخ پیمان نامه ها است و وقتی جایگاه صادراتمان بالا برود خریداران در جهان حساب ویژه روی ما باز می کنند. اما در این میان در بالا بردن نرخ پیمان نامه ها یک اتفاق هم افتاد. ما یک مرمریت داریم که هر تن هشتصد دلار صادر می شود و یک مرمریت هم داریم که هر تن هفتاد دلار صادر می شود. هر دو هم کرم رنگ هستند و اگر کسی کارشناس نباشد در گمرک نمی تواند تفاوت شان را تشخیص دهد. بنابراین چون کارشناس نداشتند گفتند که بیا یک نرخ میانگین برای آنها بدهید. ما هم رقم دویست دلار هر تن را دادیم. تشویق صادراتی را هم بنا بر پیشنهاد ما فقط برای سنگ کار شده قرار دادند. حالا امروز که می خواهیم هفتاد درصد یعنی صد و چهل دلار به این سنگ عوارض ببندیم، شاید برای سنگ هشتصد دلاری مشکلی ایجاد نشود اما توجیهی برای صادرات سنگ هفتاد دلاری باقی نخواهد ماند. پس صادرات برخی معادن متوقف خواهد شد چون در بازار داخل هم شاید مشتری نداشته باشد. از این رو می گویم که باید این تصمیمات در همان جلسات کارشناسی گرفته شود.

شریفی: متأسفانه به اقتصاد بخش معدن به صورت جداگانه توجه نمی شود. این تعرفه ها فقط می خواهد مشکلات بخش فرآوری را حل کنند ولی وقتی پنجاه درصد معادن تعطیل

شوند باز هم در نهایت بخش فرآوری ضربه خواهد خورد. زمانی که من در دوره آقای محلوچی در وزارت صنایع بودم چیزی حدود پانصد میلیون دلار واردات دستگاه های سنگین معدنی کردیم و به بخش معدن تزریق کردیم. بعد از ۲۰ سال، امروز هشتاد درصد معادن ما با همان دستگاه ها کار می کنند. این نشانه بی توجهی به این بخش است. معادن ما که دچار کمبود تجهیزات و ماشین آلات هستند و از حمایت دولت برخوردار شده اند به سختی می توانند روی پای خودشان بایستند. اصلاً مساله صادرات را فراموش کنید و به بخش معدن با اشتغال زایی بسیاری که دارد به صورت مستقل نگاه کنید. اگر یک معدن کمتر از دو هزار تن در ماه تولید داشته باشد اقتصادی نیست. این درحالیست که بیش از پنجاه درصد معادن ما زیر دوهزار تن تولید ماهیانه دارند و بنابراین غیراقتصادی دارند کار می کنند. گمان می کنند سرپا هستند اما ضربه هستند. حالا اگر با چنین تعرفه هایی صادرات آنها هم متوقف شود و نقدینگی شان کاهش یابد بی شک چنین معادنی به تعطیلی خواهند کشید. با این تزییقات بخش معدن نابود خواهد شد.

حسینی: البته این مصوبه هنوز اجرا نشده است. زنگنه: هر مصوبه از زمان تصویب دو ماه زمان دارد تا اجرا شود و اکنون پنجاه روز از تصویب این مصوبه گذشته و تا انتشار مجله شما، این مصوبه اجرا شده است.

حسینی: چرا به رغم همه این بحث ها و اینکه سود صادرات آن قدر بوده که معادن توانسته اند روی پا بایستند، سرمایه گذاری درستی در صادرات نداشته ایم؟ زنگنه: یک سری مشکلات ساختاری در صنایع ما وجود دارد که باعث می شود توان رقابت خارجی از ما گرفته شود. حسینی: البته برخلاف بسیاری صنایع دیگر ما در صنعت سنگ و معدن با مشکلی مثل مواد اولیه و واردات آن و هزینه های بالای حمل و نقل روبه رو نیستیم و مشکلات بسیار کمتری به نسبت دیگر صنایع داریم.

زنگنه: با وجود این مزیت ها خیلی به سمت صادرات نرفته ایم چون یک بازار قوی داخلی داشته ایم و خیلی دوران های کوتاهی رکود داخلی داشته ایم. البته ما این مشکل را داریم

که آیا واقعاً با توجه به حجم بازار و معدن، این مقدار کارخانه سنگبری نیاز داشته ایم؟ در این زمینه به نظر من سیاست دولت برای دادن موافقت اصولی قابل نقد است. دولت می گوید هر کسی مجوز و موافقت اصولی بخواهد می دهیم و شما باید رقابت کنید و در این رقابت اشباع صورت بگیرد و برخی هم از گردونه خارج بشوند. اما آیا فکر کرده ایم که هر واحدی که تولید می شود چقدر سرمایه اولیه می گذارد و چقدر از تسهیلات بانکی استفاده کرده است؟ امروز ما شش هزار واحد سنگبری داریم اما به نظر من با دوهزار واحد هم جوابگوی بازارمان بوده ایم. البته امروز این کارخانه ها هستند و نباید آنها تعطیل بشوند. باید این ماجرا را مدیریت کرد. در پاسخ به شما باید بگویم که البته صادرات سنگ خام ما مطابق نمودار روند صعودی داشته بر خلاف سنگ کار شده که روندش نزولی بوده است.

شریفی: بخش معدن را اگر مستقل ببینیم، بیش از ۸۰ درصد معادن موجود احتیاج به ماشین آلات دارند و عمر ماشین آلاتشان بالاتر از بیست و پنج درصد است. در چنین شرایطی به جای آن تعرفه گذاشتن که باعث تعطیلی معادن می شود، دولت باید با تسهیلات، ماشین آلات به این معادن تزریق کند. و با چنین کمکی واقعاً یک انقلاب در تولید سنگ خام اتفاق خواهد افتاد و شرایط معادن بسیار خوب خواهد شد. متأسفانه توجیهی به اقتصاد معادن نمی شود. افراد در واحدهای معدن برخلاف واحدهای صنعتی عموماً سستی اند و تحصیلات علمی و دانشگاهی ندارند و فاقد آینده نگری اند، بنابراین باید این بخش ها را حمایت علمی و آینده گرانه کرد و از این موقعیت سنتی خارج کرد. شما نباید با همان نگاهی که به صنعت کاشی دارید به صنعت معدن و سنگ نگاه کنید. اگر دولت و اتاق بازرگانی به خانه معدن و انجمن سنگ به عنوان دو واحد کارشناسی در کنار خودش قرار دهد ما می توانیم امیدوار باشیم که استراتژی های آینده گرانه مناسبی تدوین شود. در چنین صورتی می توان به آینده صنعت سنگ امیدوار بود.

زنگنه: آقای شریفی گفتند عموم صاحبان واحدهای معدنی ما افراد سنتی هستند. قوانین وزارتخانه تعریف می کند چه

همه سنگ خود را به سینه می زنند

عوارض صادرات سنگ: اعتراض معدن کاران و استقبال سنگبران

نوبه خود برای اتخاذ این تصمیم دارای توجیهاتی است. برخی از سنگ های خام در کشور ما دارای بازار نیستند و تنها راه فروش آنها صادرات است، بنابراین تا زمانی که نظرات کارشناسی دو گروه بررسی نشود، نمی توان موضع گیری مشخصی در این باره کرد.

به دنبال افزایش ۳۰ درصدی عوارض صادرات سنگ، معدنکاران داخلی یکی از معترضان به این موضوع بودند و اعلام کردند که این کار باعث تعطیلی ۵۰ درصد معادن سنگ می شود. «وحید لک»، عضو اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات معدنی ایران در جلسه ای که به منظور بررسی اثرات وضع این عوارض برگزار شد، اظهار کرد: «افزایش عوارض سنگ به ضرر معدنکاران است و باعث کاهش تولید این کارخانه ها خواهد شد. این افزایش علاوه بر ضربه زدن به صنعت سنگ باعث حذف تولیدکنندگان ایرانی

وقتی عوارض صادرات سنگ ۳۰ درصد افزایش می یابد، هر کسی سنگ خود را به سینه می زند. معدنکاران می گویند: «با اجرای این مصوبه، سنگ روی سنگ، بند نمی شود.» و سنگبران هم می گویند: «با اجرای این مصوبه، سنگ از جلوی پای ما برداشته می شود.» ارائه طرح دولت مبنی بر افزایش ۳۰ درصدی عوارض صادرات سنگ به مجلس، واکنش های متفاوتی را در میان فعالان این صنعت به دنبال داشته؛ به طوری که کمیسیون صنایع و معادن مجلس در جلسه با فعالان بخش دولتی و خصوصی نظرات کارشناسی نمایندگان دو گروه را مورد بررسی قرار داد. «محمد رضا سجادیان»، رییس کمیته معدن مجلس شورای اسلامی در این رابطه می گوید: «هم اکنون بخش خصوصی از تصمیم دولت در مورد وضع تعرفه صادرات برای سنگ های معدنی دچار نگرانی شده و وزیر نیز به

کسانی می‌توانند بروند و معادن را در دست بگیرند. ما در قوانین مان داریم که کسی می‌تواند گواهی کشف بگیرد که واجد صلاحیت فنی و اقتصادی باشد. اما متأسفانه این معیارها در عمل رعایت نشده است. بنابراین کارگران معدن که تجربه کشف دارند و چوپان‌ها و شکارچیان که در حین کار خود ممکن است با معدنی روبه‌رو شوند، بسیاری از آنهایی‌اند که رفته‌اند و محدوده‌ای را به نام خود ثبت کرده‌اند و مجوز کشف گرفته‌اند. دولت می‌تواند برای احترام به آن کاشفان، حق کشف آنها را پرداخت کند و بعد آن معدن را به مزایده بگذارد تا کار را نهایتاً یک متخصص بگیرد و اداره کند. اما طبق قوانین ما کاشف معدن می‌تواند برای یک دوره حق بهره‌برداری داشته باشد. این دوره پنج سال است اما عملاً ادامه می‌یابد. این یک ایراد جدی است که باید به آن توجه کرد.

حسینی: اگر چنین مصوبه‌ای اجرا شود چگونه می‌توان تبعات منفی را کاهش داد؟ در این خصوص هم دولت می‌تواند راهکارهای جبرانی را در دستور کارش قرار دهد و هم بخش خصوصی می‌تواند برنامه‌های جبرانی برای خودش طراحی کند.

زنگنه: یکی از راهکارهایی که دولت می‌تواند در برنامه اش قرار دهد همانطور که گفتیم افزایش تشویق صادراتی سنگ‌های کار شده است. سنگ‌تراورتن زمانی ارزان‌ترین سنگ بوده اما امروز مد شده و به دلیل بازار داخلی اش قیمت سنگ خامش آن‌قدر بالا رفته که اصلاً صادراتش بی‌معنی است و بازار خارجی ندارد. این معادن با این مصوبه مشکلی پیدا نمی‌کنند. باید به معدنی فکر کرد که عمده بازارشان خارجی است. باید تسهیلاتی برای این نوع از سنگ‌ها قائل شد. در سال ۸۸ صد و پنج میلیون دلار صادرات سنگ خام داشته‌ایم با این تعرفه حدود هفتاد میلیون دلار درآمد ایجاد می‌شود. دولت باید این درآمد را به تجهیز معادن و تشویق صادراتی سنگ کار شده اختصاص دهد.

حسینی: آیا دولت اگر تسهیلات ندهد امکان ندارد که سرمایه‌گذاران بزرگی وارد شوند و این واحدهای کوچکی که با یارانه و رانت تا به حال سرپا مانده‌اند را تجمیع کنند

از بازارهای جهانی می‌شود.»

در مقابل، «سروش»، عضو کانون سنگبران ایران نیز در این جلسه با بیان اینکه هم اکنون تنها ۳۰ تا ۴۰ درصد ظرفیت کارخانه‌های سنگبری کشور فعال است، گفت: «بسیاری از کارخانه‌های فرآوری سنگ سودده نیستند و اعمال تعرفه اخیر عاملی برای دسترسی بهتر به مواد خام توسط این واحدها خواهد بود. با توجه به صادرات سالانه ۶۰۰ هزار تن سنگ از ایران بخشی از این سنگ‌ها را می‌توان در کشور استفاده کرد. کارخانه‌های سنگبری سرمایه‌گذاری زیادی را برای افزایش کیفیت ماشین‌آلات خود انجام داده‌اند که اگر مواد خام مورد نیاز آنها فراهم نشود، به این شرکت‌ها ضرر وارد خواهد شد. صادرات سنگ عاملی برای اشتغالزایی در کشورهای دیگر و تقویت شرکت‌های رقیب تولیدکنندگان ایرانی است و ما حاضرییم با تعامل و تعیین شرایط و ضوابط توسط معدنکاران، سنگ خام داخلی را فرآوری کنیم تا پس از آن صادر شود.»

«گلی جانی»، کارشناس ارشد سنگ وزارت صنایع نیز با بیان اینکه مصوبه افزایش ۳۰ درصدی عوارض صادرات سنگ در زمان معاون سابق معدنی وزیر صنایع صادر شده است، گفت: «به عقیده من، این تصمیم باید از سطح پایین به

و شاهد ظهور شرکت‌های بزرگ معادن در ایران شویم که ماشین آلات هم وارد کنند و این صنعت را رونق ببخشند؟ زنگنه: من خوشبین نیستم که این اتفاق بیفتد چون بازار معادن و سنگ کاملاً مرتبط با بازار داخل است. اگر آمارهای صادرات سنگ را بررسی کنید می‌بینید وقتی رکود ساخت و ساز داشته‌ایم صادرات سنگ مان بالا رفته است. اما چرا این اتفاق در چند ساله اخیر به رغم رکود بازار داخلی رخ نداده است؟ بازارهای صادراتی ما را می‌توان به پنج بخش تقسیم کرد: آسیای میانه، حاشیه خلیج فارس، آسیا و اقیانوسیه، اروپا، چین و عراق و افغانستان. در آسیای میانه که در همسایگی ما هم قرار دارد با سی درصد کاهش صادرات در سال گذشته روبه‌رو بوده ایم. در آسیا مالزی از خریداران سنگ ما بوده اما ما کاهش صادرات داشته‌ایم. فقط در عراق و افغانستان با افزایش صادرات سنگ فرآوری شده روبه‌رو بوده‌ایم. در نتیجه در سال ۸۸ نسبت به سال ۸۷ تقریباً سی درصد کاهش صادرات داشته‌ایم. جالب است که در صادرات سنگ خام هم در همه بازارهای مقصد کاهش تقاضا داشته‌ایم به جر چین که دریافت‌کننده ۹۵ درصد صادرات سنگ خام ماست. ایتالیا و مالزی نمی‌تواند سنگ ما را بخرد و این خیلی بد است که ما وابسته به یک کشور باشیم. اگر فردا به هر دلیلی چین از ما سنگ خام نخرد زمین خواهیم خورد. باید به این مسائل توجه کرد. حال چرا به رغم رکود داخلی، صادرات هم کاهش پیدا کرده است؟ این برمی‌گردد به سوالی که شما در ابتدا درباره نرخ ارز پرسیدید. تورم دورقمی در داخل و افزایش هزینه‌های داخلی و ثبات نرخ ارز جلوی صادرات را می‌گیرد. قیمت تمام شده ما به نسبت رقبای مان بالاست. هزینه انرژی و دستمزد در ترکیه بالاتر از ایران است اما قیمت تمام شده آنها در نهایت اقتصادی‌تر از ماست و صادرات بالاتری از ما دارند. راه برای شرکت‌های خارجی در ترکیه باز است. حال آنکه زمینه ورود شرکت‌های خارجی در صنعت معدن ما بسیار محدود است. این زمینه‌ها به لحاظ فرهنگی آماده نیست. وقتی بحث شرکت خارجی در یک معدن طلا در ایران

بالا منتقل می‌شد، ولی بخش عظیمی از آن، در سطوح بالا تصمیم گرفته شده است. امیدواریم با اصلاح این مصوبه، منافع سنگبری‌ها و تولیدکنندگان سنگ تزئینی تامین شود. «کامران وکیل»، دبیر اتحادیه تولیدکنندگان محصولات معدنی نیز در این نشست با اشاره به مصوبه منتشر شده در خصوص افزایش ۳۰ درصدی عوارض صادرات سنگ خام گفت: «در این مصوبه عنوان شده که عوارض سنگ خام به صورت «اسلب» افزایش یافته، در حالی که «اسلب» به معنی سنگ آماده شده برای استفاده در ساختمان‌سازی است و معنی سنگ خام را نمی‌دهد. برخی از سنگ‌های گران قیمت تزئینی را نمی‌توان در داخل فروخت، بلکه باید از طریق صادرات به بازارهای جهانی عرضه شوند، به همین دلیل اگر معدنکاران نتوانند بخشی از تولیدات خود را صادر کنند، با تعطیلی واحد خود روبه‌رو می‌شوند. همچنین در حال حاضر مدیران برخی معادن کشور افرادی را مشغول به کار کرده‌اند که اگر بیکار شوند، ممکن است پیامد مطلوبی نداشته باشد. در چنین شرایطی افزایش عوارض صادرات سنگ به معنی کاهش توان تولید معادن داخلی و در نتیجه بیکاری برخی از کارگران این معادن است.»

شد، حرف‌هایی زده شد که بسیار عوامانه بود؛ گفته شد که چرا بگذاریم معادن ما را اجنبی‌ها تاراج کنند. در این زمینه احتیاج به یک اصلاح فرهنگی هم هستیم. حسینی: حالا اگر واردات سنگ خام به ایران آزاد شود چه اتفاقی می‌افتد؟

زنگنه: آزاد است و تعرفه ۱۶ درصدی دارد. اما اگر این تعرفه صفر هم باشد اتفاقی نمی‌افتد.

حسینی: توان رقابت داریم؟

زنگنه: اگر هزینه حمل و نقل تا محل فرآوری در داخل را به هزینه سنگ خام وارداتی اضافه کنیم آنقدر این رقم در نسبت با هزینه استفاده از معادن داخلی گران‌تر می‌شود که به صرفه نباشد.

حسینی: پس تولیدکننده‌ها مطمئن هستند که رقیب خارجی ندارند.

زنگنه: در خصوص سنگ خام همین‌طور است. در خصوص سنگ کار شده هم از سال ۸۲ واردات آزاد داشتیم اما این واردات از میزان سه میلیون دلار در آن سال به حدود ۱۵ میلیون دلار در سال ۸۶ رسیدیم. یعنی هر سال تقریباً رشد دو برابر داشتیم. سال ۸۷ شد ۲۵ میلیون دلار و سال ۸۸ هم این رقم به ۴۰ میلیون دلار رسید. تعرفه ابتدا ۲۵ درصد بود و امروز به ۴۵ درصد رسیده است و ۳ درصد هم مالیات هست. با این حال با رشد واردات سنگ فرآوری شده روبه‌رو هستیم. هشتاد درصد این سنگ‌های وارداتی چینی و اخیراً ویتنامی هستند. همان‌طور که در بخش‌های دیگر صنعت مان هم مغلوب صنعت چینی شده‌ایم. این یک مساله عام در صنعت ماست. رشد کیفی در صنعت ما پایین است و در یک فضای رقابتی چنین اتفاقی گریزناپذیر است.

شریفی: من در پایان این بحث باز هم می‌خواهم تاکید کنم که تعرفه هفتاد درصدی هیچ مشکلی را از صنعت سنگ و معدن ما حل نخواهد کرد و حتی مساله آفرین هم خواهد بود. عدم کیفیت سنگ‌های فرآوری شده ما هم باعث عدم امکان رقابت در بازارهای صادراتی شده است که در کنار رکود بازار داخلی شرایطی بحرانی را پیش روی این صنعت قرار داده است. با همه این توضیحات می‌خواهم بگویم که باید مشکلات را به صورت اصولی حل کرد نه با مصوبه‌های دستوری و غیرکارشناسی شده.

حسینی: از همه اینها که بگذریم خود بخش خصوصی در این مسیر و برای توفیق در آینده چه کمکی می‌تواند بکند؟ زنگنه: من باید نکته‌ای را هم اضافه کنم و آن این است که از واردات سنگ خام نباید هراسی داشته باشیم و اصلاً لازم نیست در این زمینه تعرفه گذاشته شود چون در صورت واردات سنگ خام، می‌توانیم صنایع فرآوری مان را تقویت کنیم و گسترش دهیم. چین برای ورود مواد خام به کشورش راه‌ها را تسهیل می‌کند. اگر بتوان سنگ خام وارد کرد و با هزینه حمل و نقل این انتقال به صرفه باشد نباید هراسی داشت. اگر چه من معتقدم که این پروسه اصولاً اقتصادی نخواهد بود. اما اگر اقتصادی نباشد عملاً خودش اتفاق نخواهد افتاد و بنابراین نباید قوانین محدودیت را برای واردات سنگ خام وضع کرد.

شریفی: این را هم در نظر داشته باشید که برخی معادن اصلاً مصرف داخلی ندارند و تنها از مسیر صادرات می‌توانند سنگ خام آنها را فروخت. بباییم و این مساله را هم حل کنیم و ببینیم چرا نمی‌توانیم این سنگ را در داخل فرآوری کنیم؟ مشکل ما بالا بودن هزینه‌های واحدهای صنعتی در داخل است. بنابراین هزینه تولید را نیز باید بتوانیم پایین بیاوریم.



زنگنه: از واردات

سنگ خام نباید

هراسی داشته

باشیم و اصلاً

لازم نیست در

این زمینه تعرفه

گذاشته شود

چون در صورت

واردات سنگ خام،

می‌توانیم صنایع

فرآوری مان را

تقویت کنیم و

گسترش دهیم



نظام حمایتی منافع چه کسانی را تامین می کند؟

بحث و بررسی درباره نظام حمایتی و تعرفه‌ای بخش کشاورزی در میزگردی با حضور

فاطمه پاسبان، امید گیلانپور و صمد رحیمی سوره

من بعد از لحاظ کردن این ابعاد و شرایط می توان نظام تعرفه‌ای مناسب را طراحی و در نظام موجود تغییراتی ایجاد کرد. بنابر مطالعاتی که بنده تاکنون داشته ام، در نظام تعیین تعرفه، هیچ معیار و ضابطه خاصی حکمفرما نبوده است. در چهار برنامه توسعه‌ای که بررسی کرده‌ایم شاید تنها معیار شکاف میان عرضه و تقاضای موجود در بازار ما را به کم و زیاد کردن تعرفه واردات راغب می کرده است. در حقیقت به علت عدم توانایی برای آینده نگری و پیشی بینی روند آینده، بیشتر تنظیم بازار صورت گرفته است در حالیکه در کشورهای دیگر نرخ تعرفه‌ها بیشتر فصلی و براساس عرضه محصول به بازار محاسبه می شود. از طرف دیگر نرخ تعرفه در چنین وضعیتی مساله اصلی سیاست‌های دولت نبوده و مسائلی همچون ممنوعیت ورود و یا اجازه ورود و خروج بیشتر بر صادرات و واردات بخش کشاورزی حاکم بوده است. مثلاً گاهی اجازه صادرات گندم داده نشده و ورود آن نیز با اجازه چند ارگان انجام شده است. بدین ترتیب در ایران همواره سیاست‌های غیر تعرفه‌ای بر سیاست‌های تعرفه‌ای ارجح بوده است. در چشم انداز آتی اما پیش‌بینی شده است که سیاست‌های غیر تعرفه‌ای به سیاست‌های تعرفه‌ای تبدیل شود. مساله دیگر تغییر دائمی نرخ تعرفه‌ها است و این بی ثباتی واردکننده و صادرکننده

چگونگی نظام تعرفه‌ای و حمایتی در بخش کشاورزی و نوسان همیشگی نظام تعرفه‌ای در این بخش مهم اقتصادی، بهانه‌ای است برای برگزاری یک میزگرد با حضور فاطمه پاسبان، کارشناس مرکز تحقیقات روستایی و امید گیلانپور، مدیر گروه تجارت و بازاریابی موسسه پژوهش‌ها و برنامه‌ریزی اقتصاد کشاورزی و صمد رحیمی سوره، معاون موسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی اقتصاد کشاورزی و توسعه روستایی و سید محمود حسینی رییس مرکز پژوهش‌های اقتصادی اتاق بازرگانی تهران. حاضرین در این میزگرد از نقطه نظر مطالعات و پژوهش‌های خود درباره مشکلات و مسائل بخش کشاورزی و نیز تاثیر احتمالی هدفمند شدن یارانه‌ها بر این بخش سخن گفتند و راهکارهایی برای آینده این بخش مهم اقتصادی کشور ارائه دادند. متن کامل این میزگرد را در ادامه می خوانید.

سازمان‌هایی نرخ تعرفه را به دولت و مجلس پیشنهاد می کنند. مساله بعدی مورد مطالعه در میحث نظام تعرفه‌ای این است که قوانین تعیین شده برای صادرات و واردات آیا باید در طول سال ثابت بماند یا می تواند تغییر کند. نکته دیگر توجه به نظام تعرفه‌ای از زاویه دید بازار جهانی است که آیا باید مورد توجه قرار گیرد یا خیر؟ دیگر اینکه خصوصیات بخش کشاورزی چه امکانی را برای تعیین نرخ تعرفه در اختیار ما می گذارد. بعضا گفته می شود که نرخ تعرفه باید در راستای حمایت از بخش کشاورزی تعیین شود و مساله اینجاست که این حمایت‌ها باید به چه شکل باشد؟ در این حمایت چه فاکتورهایی باید مورد توجه قرار گیرد و آیا باید الگوها یکسان یا متفاوت باشد؟ به نظر

سید محمود حسینی: از سرکار خانم پاسبان می خواهم که برای شروع بحث درباره نکات برجسته منفی و مثبت نظام تعرفه‌ای در ایران و حتی جهان توضیح بدهند.

فاطمه پاسبان: برای شروع بحث ابتدا باید منظور خود از نظام تعرفه‌ای را مشخص کنیم و روند گذشته و حال آن را شرح دهیم و آینده‌اش را پیش‌بینی کنیم. بررسی میحث تعرفه در چارچوبی صورت می گیرد که نظام نامیده می شود. نظام تعرفه‌ای از ابعاد مختلفی قابل بررسی است. یکی از ابعاد نظام تعرفه‌ای بررسی ضوابط و معیارهایی است که قرار است به کار برده شود تا نرخ تعرفه مشخص شود. مساله دیگر چگونگی تعیین نظام تعرفه‌ای است و اینکه چه نهادها و

و حتی تولیدکننده محصول را فاقد توان برنامه‌ریزی می‌کند. گاهی حتی خودمان هم متوجه و ملتفت نمی‌شویم که چرا نرخ تعرفه‌ها افزایش و یا کاهش داشته است و این گمانه در ذهن می‌آید که قدرت سیاسی و رانت‌های اقتصادی در کم و زیاد کردن تعرفه‌ها دخیل بوده است. در بررسی نظام تعرفه‌ای مشخص می‌شود که بخش خصوصی به عنوان اصلی‌ترین بخش فعال در عرصه کشاورزی کمترین نقش را در پیشنهاد نرخ تعرفه داشته‌اند و همین عدم حضور عرصه را برای اعمال سلیقه افراد و نهادهای ذینفع باز می‌کند.

حسینی: بحث خانم پاسبان این است که برای حمایت از محصولات استراتژیک در تعیین نرخ تعرفه یا از ممنوعیت واردات و صادرات حمایت کرده‌ایم و یا از ابزارهای سیاسی. نظر شما در این زمینه چیست؟ آیا سیاست‌های حمایتی دیگر با آن هماهنگ بوده است؟

صمد رحیمی‌سوره: نظام‌های حمایتی هم بخش سرمایه‌گذاری را در بر می‌گیرد و هم بخش تعیین تعرفه و نیز نظام صادرات و واردات را درگیر می‌کند. نظام‌های حمایتی‌ای که تاکنون داشته‌ایم از چند عامل متأثر بوده است. در ایران از یک طرف دارای نظام درآمد نفتی هستیم و از طرف دیگر روندی که در سی سال اخیر نظام سیاسی ما طی کرده، شعارها و برنامه‌ها را کاملاً از خود متأثر کرده است. اگر به یاد بیاورید در جریان تعدیل، بعد از آزادسازی نرخ دلار صف‌های کیلومتری ایجاد شد و بلافاصله از آن سیاست عقب‌نشینی صورت گرفت. بدین ترتیب شرایط ما حتی کمی متفاوت‌تر از شرایط دیگر کشورهایی بود که اقتصادشان بر پایه تک عامل نفت می‌گذشت. لذا ما کمتر شاهد ثبات در سیاست‌گذاری‌ها بوده‌ایم.

حسینی: آیا علت این مساله عوامل بیرونی و مدیریتی است؟ دیدگاه خانم پاسبان این بود که ضابطه‌ای در این‌باره وجود نداشته و بیشتر شکاف میان عرضه و تقاضا و سازوکارهای اداره جامعه موثر بوده است اما شما مساله را به وضعیت و نگاه سیاسی کشور و نیز نوسانات در درآمدهای نفتی محدود می‌کنید...

رحیمی‌سوره: به هر حال ما دوران جنگ را گذرانده‌ایم و بعد از جنگ در دوره تعدیل قرار گرفتیم و برآن شدید تا سیاست‌های قبلی ترمیم شود اما هرگاه تصمیم گرفتیم سیاست‌های معمول و مرسوم در دنیا را در ایران اجرا کنیم، موفق نبودیم. علت آن هم واجد اشکال بودن آن سیاست‌ها نبود بلکه عملکرد مدیریت جامعه در این ناتوانی تأثیرگذار بود. توجه داشته باشید که اصل ۴۴ چندین مزیت و نقطه قوت دارد اما در عمل نوع خصوصی‌سازی ما با خصوصی‌سازی دنیا فرق دارد. بنابراین نحوه عملکرد ما ایراد دارد و نه اصل تئوری. مضاف براین بانک جهانی چندسال قبل سیاست‌های خود در چندین بخش و از جمله بخش کشاورزی را اصلاح کرد و از سیاست‌های قبلی انتقاد کرد. در ایران اما چنین اتفاقی نیفتاده است. در ایران پیاده‌سازی تئوری‌های اقتصادی تحت تأثیر عملکردهای مدیریتی با مشکل صورت گرفته اما ناگهان می‌بینیم که مدیران سیاست تعدیل را سیاستی ناموفق معرفی می‌کنند و علت آن را نیز عدم توفیق این سیاست در ایران برمی‌شمارند و به هیچ

وجه حاضر به نقد عملکرد خود نیستند...

حسینی: در مدیریت ما این بحث وجود دارد که اگر برنامه‌ریزی خوب و تصمیمات و سیاست‌های درست وجود داشته باشد، اجرای آن نیز موفق خواهد بود. لذا علت عدم توفیق، در سیاست‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و تصمیم‌گیری‌های نامناسب دیده می‌شود. تولد برنامه‌ریزی استراتژیک برای پاسخ به این سوال بود که در دنیای متلاطم و پویا چگونه باید با شرایط بیرونی تطبیق یافت؟ نظام مدیریتی به این نتیجه رسید که نادرست دانستن برنامه‌ریزی‌ها و تصمیم‌گیری‌ها، اشتباه است و درست بودن یک تصمیم با اجرای آن سنجیده می‌شود. بنابراین نمی‌توان مدعی شد که یک سیاست درست بوده و ما در اجرای آن مشکل داشته‌ایم بلکه شاید مجریان ما، مجریان خوبی نبوده‌اند. حال سوال این است که آیا سیاست‌هایی همچون تعدیل به واقع دارای قابلیت عملی و اجرایی در ایران بودند یا خیر؟

رحیمی‌سوره: نتیجه‌گیری من در حوزه‌های مختلف، نظر شما را تأیید نمی‌کند. ببینید به عنوان مثال کشور مالزی برای سی سال آینده خود در سطوح مختلف هدفگذاری و برنامه‌ریزی کرده و در حرکت خود از همه این هدف‌گذاری‌ها و سیاست‌ها استفاده کرده است. شاید شما بگویید که شرایط مالزی با شرایط ما متفاوت بوده است اما توجه به مثال‌های عینی در مباحث اقتصادی از این منظر می‌تواند تأثیرگذار باشد که بدانیم سیاست‌ها اگر درست اجرا شوند می‌توانند نتیجه بخش باشند. مثلاً به اجرای سیاست هدفمند شدن یارانه‌ها بنگرید. در برنامه چهارم پیش‌بینی شده بود که مبتنی بر یک شیب منطقی، به سمت هدفمندسازی و حذف یارانه‌ها پیش رویم اما در اجرا اکنون می‌بینیم که این سیاست با یک شیب تند عمل شده و تأثیری بر جامعه گذاشته است. ناگفته پیداست که مسئولین نظام روی زمان و چگونگی هدفمندسازی یارانه‌ها تردید دارند و به شدت تحت تأثیر واکنش‌های اجتماعی هستند. درحالی‌که در زمان تصویب قانون هدفمندی یارانه‌ها، پیش‌بینی شده بود که با یک شیب منطقی هر سال ۲۰ درصد بر قیمت حامل‌های سوخت افزوده شود اما در عمل به یکباره قیمت بنزین از صد تومان به هفتصد تومان رسید. بنابراین اجرای ما مشکل دارد نه سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌ها.

حسینی: اگر ممکن است به بحث اصلی بازگردیم و اجرای سیاست‌ها و برنامه‌ریزی‌ها در نظام تعرفه‌ای را بحث کنیم. آیا نظام حمایتی ما توانسته از محصولات استراتژیک حمایت کند؟

رحیمی‌سوره: نظام حمایتی ما قطعاً در میزان تولید محصولات استراتژیک نقش داشته است. مثلاً اگر گندم تحت پوشش نظام حمایتی قرار نمی‌گرفت، قطعاً این مقدار تولید نداشتیم و کشاورزان به سمت تولید محصولات دیگر می‌رفتند. اما سوال مهم این است که نظام حمایتی چقدر از منابع پایه حمایت کرده یا به آن ضربه زده است؟ و دیگر اینکه در یک ارزیابی، آنچه به دست آوردیم به نسبت مزیت‌هایی که از دست داده‌ایم چگونه است و این نظام حمایتی چقدر منافع ما را تأمین کرده است؟ ببینید آنهایی که درباره منابع پایه یعنی آب و خاک و... مطالعه کرده

اند، معتقدند که نظام‌های حمایتی به منابع پایه ضربه زده که این‌که چندسال قبل هم چالشی میان بخش آکادمیک منابع طبیعی و مدیریت جامعه درباره این آسیب‌ها در گرفت.

حسینی: شما معتقدید که پشت حمایت از محصولات استراتژیک مسایل سیاسی قرار دارد؟

رحیمی‌سوره: بله. مباحث ایجابی و دستوری دخیل است. مثلاً به دنبال کم شدن بارندگی بحث واردات گندم با شیب بیشتری مطرح است.

حسینی: خارج از بعد سیاسی، کدام سیاست‌های حمایتی اعم از بانکداری و نرخ تعرفه باعث شده است که در زمینه کشاورزی به لحاظ اقتصادی و فنی عملکرد خوبی داشته باشیم؟ سوال این است که نظام‌های حمایتی ما چه نقاط قوتی داشته است؟

رحیمی‌سوره: در ۳۰ سال اخیر، بعضی از سیاست‌های ما قادر به ایجاد تحول در بخش کشاورزی بوده است و این تحول را می‌توان از مقایسه سطح تولید گذشته و امروز درک کرد. البته نباید از یاد ببریم که در بخش صنعت از تکنولوژی روز استفاده بیشتری نسبت به گذشته می‌شود و نباید این توانایی تکنولوژیک را امتیازی برای خود فرض کنیم. مثلاً در زمینه مخابرات، توانایی‌هایی که در این سال‌ها داشته‌ایم را نباید به پای خود بنویسیم بلکه این توانایی محصول تکنولوژی‌ای است که خریداری کرده‌ایم. البته در بخش کشاورزی نمی‌توان به راحتی و حتی با وجود وارد کردن تکنولوژی به تولید هزار برابر رسید. مساله دیگر اینکه آنچه در مطالعات بانک جهانی درباره کشاورزی به خصوص در کشورهای در حال توسعه به عنوان مهم‌ترین مساله تعریف می‌شود، مطالعه زیرساخت‌ها است. در هیچ کشور در حال توسعه ای، چنین شیئی برای تأمین زیرساخت‌های فیزیکی در روستاها تعریف و اجرا نشده است. آماده شدن زیرساخت‌ها کمک قابل توجهی به افزایش تولید محصولات کشاورزی در ایران کرد و این مساله از جمله نکات مثبت سیاست‌های ما بعد از انقلاب بوده است. البته ناگفته نماند که به این سیاست نیز انتقادهایی وارد شد و از جمله اینکه تفکر نرم‌افزاری توسعه به روستاها منتقل نشد و در نتیجه فرصت‌های شغلی مناسب برای مراحل پس از تولید در بخش کشاورزی در روستاها ایجاد نشده است. به‌رغم وارد بودن چنین انتقادی اما تقویت زیرساخت‌ها در بخش توسعه روستایی از جمله اقدامات خوب این سال‌ها بوده است. کمالینکه پاسخ من به انتقادها این است که سایر بخش‌ها از جمله بخش صنعت نتوانستند پایه پای توسعه روستایی و کشاورزی حرکت کنند و نیازهای بخش کشاورزی را در حدی که توسعه فیزیکی در روستاها صورت گرفته بود جواب بدهد. نیازهای پس از تولید کشاورزی باید در بخش خدمات کشاورزی اتفاق می‌افتاد و چندان ربطی به سیاست‌گذاران و برنامه ریزان کشاورزی ندارد. به عنوان مثال تراکتورهای فعال در بخش کشاورزی ما، متوسط سوختی بالاتر از سوخت کشورهای متوسط و نه پیشرفته دنیا دارند و لذا یکی از مشکلات ما بالا بودن مصرف سوخت ماشین‌های بخش کشاورزی است. اگر قیمت سوخت اصلاح شود شاید نوسازی در ماشین‌آلات اتفاق بیفتد.



فاطمه پاسبان:

گاهی خودمان هم

متوجه نمی‌شویم

که چرا نرخ

تعرفه‌ها افزایش

و یا کاهش داشته

است و این گمانه

در ذهن می‌آید

که قدرت سیاسی

و رانت‌های

اقتصادی در کم و

زیاد کردن تعرفه‌ها

دخیل بوده است



گیلانپور: دولت هرگاه که پول داشته، زندگی و کسب بخش خصوصی فعال در بخش کشاورزی را با واردات بی‌رویه محصولات کشاورزی تحت تاثیر قرار داده است

حسینی: آقای دکتر رحیمی سوره معتقدند که تقویت زیرساخت‌هایی همچون جاده و برق و آب و... مهم‌ترین اقدام در بخش توسعه روستایی و کشاورزی ما بوده است درحالی‌که در تقویت نرم‌افزارها و حتی برنامه‌ریزی برای نیروی انسانی اقدامی صورت نگرفته است. در بخش سرمایه‌گذاری‌ها آیا محورهای اساسی رعایت شده و سرمایه‌گذاری ما مسیر درستی را رفته است؟

امید گیلانپور: اجازه بدهید پاسخگویی به این سوال را با یک مقدمه آغاز کنم. قبلاً از هرچیز باید یک هدف‌گذاری منسجم و مشخصی وجود داشته باشد تا بدانیم که قرار است به چه چیزی برسیم. یکی از حلقه‌های مفقوده توسعه نیافتگی ما عدم وفای در هدف مشترک است. فارغ از اینکه امروزه درباره توسعه در برنامه پنجم شک و شبهه‌هایی ایجاد شده، نمی‌توان منکر این قضیه شد که همگی خواستار رشد هستیم اما در اینکه تقاضا برای رشد تبدیل به یک سرمایه اجتماعی شده باشد با مشکل مواجه هستیم. اگر دچار مشکل نبودیم سیاست‌های حمایتی ما می‌بایست به کمک سیاست‌های تعرفه‌ای منجر به سرمایه‌گذاری مناسب و در نتیجه حصول رشد مناسب می‌شد که چنین اتفاقی نیفتاده است. سرمایه‌گذاری مناسب می‌توانست خصوصیت وابسته بودن کشاورزی به محیط را از آن بگیرد که چنین نشده و هنوز یکی از مهم‌ترین معضلات بخش کشاورزی ما به قوت خود باقی است. چرا با بروز نشانه‌های ابتدایی خشکسالی، کاهش عمده تولید پیش‌بینی می‌شود؟ تنها به این دلیل که قادر نبوده‌ایم نوسانات طبیعی را از بخش کشاورزی خود بگیریم. بستر آنچه امروزه تحت عنوان کشاورزی داریم در برنامه سوم پیش از انقلاب یعنی اصلاحات ارضی شکل گرفت. با همه انتقاداتی که به اصلاحات ارضی و برنامه سوم قبل از انقلاب وارد است اما نباید فراموش کنیم که کشاورزی ما مبتنی بر آن شکل گرفت و چند مشخصه پیدا کرد. به طور مشخص در آن برنامه سوم ردپای سیاست‌های حمایتی داخلی دیده می‌شود. چرا که کشاورزی مدرن و مکانیزه‌ای که قرار بود در مقیاس‌های کوچک اجرا شود به نهادهای نوینی نیاز داشت که کشاورز ما آشنایی چندانی با آن نداشت. لذا سیاست‌های حمایتی طراحی کردیم و کود و سم را از طریق یارانه در اختیار کشاورزان قرار دادیم تا شاید این مساله رغبتی در بخش کشاورزی ایجاد کند. البته آمارهای سرمایه‌گذاری نشان می‌دهد که آن زمان روندی صعودی طی شد و ایجاد تعاونی‌های روستایی هم به این سیر صعودی کمک کرد. این روند در برنامه چهارم نیز تداوم داشت اما مشخصاً از آغاز برنامه پنجم و به دنبال افزایش شدید درآمدهای نفتی، دچار عدم وفای مشترک در چگونگی رسیدن به رشد شدیم. در دنیا سیاست‌های حمایتی برای اینکه کشاورزی به کمک صنعت مونتاژ بیاید موثر واقع شده بود. ما نیز در برنامه چهارم صنایع مونتاژی را راه‌اندازی کردیم و قرار بر این بود که بخش کشاورزی به کمک صنایع مونتاژی بیاید و خوراک ارزان برای این بخش تامین کند تا از این رهگذر صنایع مونتاژی نیز بتواند کالاهایی را جایگزین واردات کند و به مرور چنان قوی شود که به جای واردات به سمت توسعه صادرات حرکت کند. اما افزایش درآمدهای نفتی و فهم ناقص

تئوری‌ها باعث شد که سیاست‌های مرزی ما در برنامه پنجم تغییر کند و دروازه‌های کشور گشوده شود و کالای خارجی چه در بخش کشاورزی و چه صنعت وارد کشور شود. بدین ترتیب سیاست‌های حمایتی داخلی و مرزی که تا قبل از آن همسو عمل می‌کردند، خلاف جهت یکدیگر حرکت کردند که این مساله آثار خود را اواخر دهه ۵۰ و اوایل دهه ۶۰ نشان داد و نتیجه اینکه سرمایه‌گذاری‌ها کاهش یافت. نکته مهم این است که سیاست‌های تعرفه‌ای باید برای ما روشن کند که واردات کدام محصول مهم تر است و کدام محصول را الزاماً باید تولید کنیم. آیا واقعاً سیاست‌های تعرفه‌ای از محصولات استراتژیک ما حمایت کرده‌اند؟ گندم که همگان معتقدند کالایی استراتژیک است - فارغ از اینکه منابع پایه‌ای ما قادر به تولید آن هست یا خیر - را با تعرفه ۴ یا صفر وارد کرده ایم. بدین ترتیب مشخص است که در مورد گندم مطابق نظام تعرفه‌ای عمل نمی‌شود و نوعی کنترل دولتی صورت می‌گیرد. دولت هرگاه که خواسته گندم وارد کرده و هرگاه هم که نخواسته و یا پول نداشته وارد نکرده و اجازه وارد کردن آن را به بخش خصوصی نداده است.

حسینی: پس دولت زمانی که واردات گندم نداشته چگونه نیاز داخلی را تامین کرده است؟

گیلانپور: در سال‌هایی که واردات گندم انجام شده، دولت مازاد واردات را ذخیره کرده و در مواقع نیاز از ذخیره انبارها استفاده کرده است. پس مساله مهمی که اتفاق افتاده این است که عدم همسویی میان سیاست‌های حمایتی داخلی و سیاست‌های حمایتی مرزی منجر به عدم سرمایه‌گذاری مناسب در بخش کشاورزی شده است. در اینجا یک خلاء وجود دارد و آن ابهام در باره این مساله است که آیا سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در بخش کشاورزی توسط بخش خصوصی انجام شده یا بخش دولتی؟ اگر بخواهیم انتظارات خود از بخش خصوصی را طرح کنیم، باید ارزیابی‌ای کلی از سرمایه‌گذاری‌های انجام شده توسط بخش خصوصی در کشاورزی داشته باشیم. جای تاسف است که به‌رغم اینکه از سال ۱۳۳۸ داده‌های رسمی در اقتصاد کشور ارائه می‌شود اما هنوز در سال ۱۳۸۹ آماری به تفکیک از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و دولتی در دست نداریم. در عین حال آمار منسجمی از میزان استهلاک سرمایه‌گذاری‌های انجام شده نداریم و لذا در خلاء آماری به سر می‌بریم و نمی‌توانیم هیچ تصویری از درستی یا نادرستی سرمایه‌گذاری‌های انجام شده داشته باشیم. ابهام دیگر در این است که مشخص نیست کدامیک از سرمایه‌گذاری‌ها را باید برای بخش کشاورزی به حساب بیاوریم. مثلاً ۵۰ درصد از سرمایه‌گذاری برای ساخت یک سد را به حساب بخش کشاورزی می‌گذاریم و افزایش تولید کشاورزی را انتظار داریم درحالی‌که تا کار شبکه‌های آبیاری ۳ یا ۴ سد انجام نشود، تاثیری روی تولید کشاورزی نخواهد داشت اما نتیجه‌گیری این می‌شود که سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی پاسخ لازم را نمی‌دهد. بدین ترتیب خلاء اطلاعاتی ما را به نتیجه نادرست می‌رساند.

حسینی: درباره بخش‌هایی که اطلاعات لازم درباره آنها وجود دارد، سرمایه‌گذاری‌ها چگونه است؟

گیلانپور: روند سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در بخش

کشاورزی ایران در ۴۰ سال گذشته، روند ثابتی است. در سال‌های ابتدایی دهه ۵۰ وضعیت بهتری داریم و در ابتدای دهه ۷۰ سال‌های بدی را گذرانده‌ایم و سپس در پایان دهه ۷۰ اوضاع کمی بهتر شده است. اما نکته مهم این است که سرمایه‌گذاری در سال‌های بد ۴ درصد و در سال‌های خوب ۶ درصد بوده است. در واقع به اثرگذاری هم جهت عوامل اصلاً توجه نشده است. از یک طرف عمده تراکتورها بالای ۱۳ سال عمر دارند و مستهلک هستند. در واقع سرمایه‌گذاری‌های دولت در بخش کشاورزی تابعی از درآمدهای نفتی بوده است و بالا و پایین بودن این درآمدها، گسستی در سرمایه‌گذاری‌های دولتی به وجود آورده است. بخش خصوصی هم برای سرمایه‌گذاری در کشاورزی نیاز به علایم دولتی دارد و علایم دولتی برای سرمایه‌گذاری در این بخش خوب نبوده است. مثلاً رابطه مبادله درباره گندم که گل سرسید کالاهای حمایتی بوده رابطه‌ای به زبان بخش کشاورزی بوده است.

حسینی: البته حمایت‌ها در این مورد و مثلاً پنبه یا دانه‌های روغنی منفی بوده است...

گیلانپور: ببینید دولت هرگاه که پول داشته، زندگی و کسب بخش خصوصی فعال در بخش کشاورزی را با واردات بی‌رویه محصولات کشاورزی تحت تاثیر قرار داده است. بنابراین بخش خصوصی هرگز به سرمایه‌گذاری در کشاورزی رغبتی نداشته است. البته در برنامه سوم و چهارم آمده است که حداقل ۲۵ درصد از اعتبارات بانکی باید به بخش کشاورزی تخصیص داده شود که هیچگاه هم این اتفاق نیفتاده و دولت هم دائماً سیستم بانکی و عدم سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را مقصر می‌داند. در اینجا دو سوال مطرح می‌شود. اول اینکه چرا سیستم بانکی تمایلی به اعطای وام به بخش کشاورزی ندارد؟ پاسخ این است که دولت همواره در بازپرداخت بهره‌ای که تقبل کرده، به سیستم بانکی تاخیر کرده و لذا سیستم بانکی نیز ترجیح می‌دهد تسهیلات را به بخش صنعت واگذار کند چرا که از این بخش وثیقه‌های معتبری دریافت می‌کند که در بخش کشاورزی چنین نیست. در بخش کشاورزی دولت داریایی‌های واقعی کشاورزان را دارای سند نکرده تا کشاورزان بتوانند به عنوان وثیقه از سند داریایی‌های خود استفاده کنند. دیگر اینکه چون علایم قیمتی بازار در اثر سیاست‌های اشتباه حمایتی دولت منفی است و سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی یک سرمایه‌گذاری بلندمدت است، طبیعتاً بخش خصوصی راغب نیست که اعتبار دریافتی از سیستم بانکی را در این راه سرمایه‌گذاری کند مضاف بر اینکه سرمایه‌گذاری بلندمدت در ایران مبهم است و تازمانی که این ابهام رفع نشود نمی‌توانیم به تغییر وضعیت سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی امیدوار باشیم. ببینید قرار است برای تغییر ریل‌های اقتصادی کشور و آگاهی از علایم و نیازهای بازار قیمت حامل‌های انرژی را آزاد کنیم ولی در این پروسه تغییر قیمت ۲۲ قلم کالا را تا اطلاع ثانوی ممنوع اعلام کرده‌ایم که ۱۷ قلم از این کالاهای جزو گروه کشاورزی هستند. پس آیا منطقی است که انتظار داشته باشیم در بخش کشاورزی سرمایه‌گذاری انجام شود؟ بنابراین اگر تمهیدات لازم اندیشیده نشود در آینده بخش کشاورزی ما به بازارهای بین‌المللی

وابسته تر خواهد شد.

حسینی: خانم دکتر پاسبان شما درباره بازار جهانی و تغییرات احتمالی در قوانین و مقررات صحبت کردید. آیا سیاست‌های حمایتی تعرفه‌های مادر ارتباط با رقابت و ورود به بازار جهانی یا تأثیر بازار جهانی بر کشاورزی ما از نظام و تئوری خاصی برخوردار بوده است؟

ندا پاسبان: بحث مهم در ارتباط با نظام تعرفه‌ای قوانین و مقررات سیاست‌های حمایتی است. در تئوری‌های اقتصادی می‌بینیم که هر سیاست بینش و تفکر خاص خود را دارد. در سیاست‌های حمایتی بینش اصلی حمایت از تولید است. هدف از آنچه در کشور ما در زمینه تعرفه‌ها اتفاق افتاده، حمایت دولتی و تنظیم بازار بوده است، یعنی هم حمایت از مصرف کننده و تولید کننده و هم ایجاد منبع درآمد برای دولت. در ارزیابی این سیاست‌های حمایتی چند اتفاق مهم رخ داده که مانع ارزیابی درست آنها شده است. مثلاً به لحاظ اقتصادی چندان روشن نیست که نظام تعرفه‌ای چند درصد روی حمایت از بخش کشاورزی تأثیر گذاشته است. در نگاه به سی سال گذشته چند نقطه ابهام وجود دارد. اصولاً ابزارهای حمایتی در بخش کشاورزی به درستی اجرا نشده و لذا نمی‌توان ابزارهای اجرایی را به روشنی تحلیل کرد. در بحث از سیاست‌های حمایتی باید روشن شود که حمایت‌ها به چه شکل، از چه طریق و تا چه زمان ادامه خواهد داشت ولی در کشور ما هنوز این مساله مشخص نشده است.

گیلانپور: مثلاً در بحث هدفمند کردن یارانه‌ها همه یارانه‌های بخش کشاورزی را می‌توانستیم اصلاح و دستکاری کنیم به جز یارانه کود و سم. یعنی یارانه کود و سم را که برداشتن آن بیش از هر چیز لازم بوده حفظ کردیم و در مورد آب که کمیاب‌ترین نهاده بخش کشاورزی بوده یارانه حذف شده است.

ندا پاسبان: پشت هر سیاستی باید توجیه اجتماعی و اقتصادی وجود داشته باشد که در نظام تعرفه‌ای ما هیچ توجیه منطقی وجود ندارد. در حال حاضر در دنیا حمایت از بخش کشاورزی به صورت پول انجام نمی‌شود و حمایت‌ها به شکل نرم‌افزاری یعنی به صورت تکنولوژی و آموزش است و سم و کود مطرح نیست.

حسینی: آیا نوسان نرخ‌های تعرفه‌ای پیرو طرح و انسجام خاصی بوده است؟

ندا پاسبان: با توجه به شواهد و آماری که منتشر می‌شود مشخص است که روند فعلی همان روند گذشته است. به نظر من وقتی قرار است تعرفه‌ای تغییر کند باید قبل از آن یک کار علمی صورت گرفته باشد. اصلاً چرا حمایت از همه محصولات کشاورزی باید فرایند یکسان داشته باشد و از کدامیک از محصولات باید حمایت صورت گیرد؟ این مورد در سیاست‌های ما هیچ توجیهی ندارد...

حسینی: یعنی اینهمه متخصص در وزارت کشاورزی و اینهمه اندیشمند سیاست‌ها را بدون توجیه و تفسیر طراحی و تصویب می‌کنند؟

ندا پاسبان: البته اینگونه نیست ولی...

گیلانپور: نکته این است که فرایند تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی باید به هم متصل باشند و تصمیم‌گیری براساس تصمیم‌سازی اتفاق بیافتد.

حسینی: یعنی رابطه کارشناسی در این میان قطع شده است؟

گیلانپور: اجازه دهید تا درباره نظام تعرفه‌ای اتفاقی را که در چند ماه اخیر افتاده است توضیح دهم. ما در ایران از نظام تعرفه‌ای تک ابزاری استفاده می‌کنیم. بدین معنا که صرفاً می‌گوییم چند درصد از ارزش یک کالا را به عنوان تعرفه دریافت می‌کنیم. این سیستم به‌رغم اینکه در دنیا به عنوان شفاف‌ترین سیستم به کار می‌رود ولی در مورد بخش کشاورزی به چند دلیل ناکارآمدترین شیوه است. دلیل اول آنکه هرگاه قیمت‌ها در بازار جهانی افزایش یابد، تعرفه‌ها بالا می‌رود و پایین آمدن قیمت هم تعرفه‌ها را پایین می‌آورد. درحالی‌که در کشور تولیدکنندگان متفاوتی فعالیت می‌کنند که تولید هر کدام، نهاده تولید کننده دیگر محسوب می‌شود. طبیعتاً تولیدکننده محصول ترجیح می‌دهد که تعرفه محصولش بالا باشد و آن دیگری که محصول را به عنوان نهاده مصرف می‌کند می‌خواهد که تعرفه پایین باشد. لذا تا زمانی که ما از نظام تعرفه‌ای ارزشی استفاده می‌کنیم حساب اینکه

این تصمیم، اختیارات از وزارت کشاورزی گرفته شد و به کمیسیون ماده یک واگذار شد. کمیسیون ماده یک هم طبق روال همیشگی این موضوع را وارد چانه زنی‌های سیاسی کرد. اخیراً هم به دنبال افزایش قیمت سیب در بازار مصوبه‌ای تعیین شد و در آن به‌رغم اینکه هرساله تعرفه سیب از بهمن ماه کاهش می‌یافت از دی ماه به ۴ درصد کاهش یافت. مردم هم نگران نباشند چراکه از ۱۵ بهمن میوه شب عید آنها تأمین می‌شود.

حسینی: آیا این مصوبه صدرصد بوده است؟ گیلانپور: چه کسی برای شب عید از ۱۵ بهمن میوه خریداری می‌کند؟ آیا غیر از این است که به عده‌ای اجازه داده‌ایم که از طریق واردات میوه برای خود کسب ثروت کنند؟ من مخالف کسب ثروت نیستم ولی ثروت باید با منطق روشنی تقسیم شود و نظام تعرفه‌ای در ایران فاقد هرگونه منطقی است. برحسب اینکه وزیر بازرگانی، وزیر جهاد کشاورزی و یا وزیر صنایع کدامیک بهتر می‌توانند لابی کنند، تعرفه‌های تغییر می‌کند.



حسینی: ترکیب کمیسیون ماده یک هم به گونه‌ای نیست که اثرگذار باشد؟

گیلانپور: فرض کنید که ترکیب کمیسیون را هم تغییر دهیم، آیا اساساً درست است که یک مفهوم علمی را که نیازمند محاسبات دقیق است وارد فرایند چانه زنی بکنیم. در فرایند چانه زنی بخش کشاورزی نگاه می‌کند که در کجا بخش صنعت با او مخالف بوده و به او امتیاز نداده و لذا با وزارت بازرگانی هماهنگ می‌شود و زمانی که نوبت به کالای بخش صنعت برسد با این بخش مخالفت می‌کند.

حسینی: آقای دکتر رحیمی سوره آیا درست است که همچون نظام‌های سوسیالیستی برای همه ابعاد جامعه همه چیز را تعریف و مشخص کنیم یا اینکه در نظام ما که تقریباً نظامی شبه سوسیالیستی و شبه آزاد است این نگاه و تفکر اشتباه است؟

رحیمی سوره: اصلاً قرار نیست همه جزئیات مشخص شود و قصد هم این نیست که همه جزئیات زندگی مردم را به دست گیریم. ولی آیا چون بلد نیستیم برنامه‌ریزی کنیم باید از ابزارهای غلط استفاده کنیم؟ من معتقدم که می‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم و لازم‌هاش

قدرت لابی کردن کدامیک از تولیدکننده‌ها بیشتر باشد، تعرفه به نفع آن تولیدکننده‌ها تغییر می‌کند. ما برای بخش کشاورزی شروع به مطالعه کردیم تا ببینیم که در دنیا چگونه درباره تعرفه گذاری این بخش عمل می‌شود. نتیجه این شد که نیازمند نظام تعرفه‌ای پیچیده‌ای هستیم که همزمان از ابزارهای متفاوتی استفاده می‌کند. تعرفه باید به گونه‌ای باشد که تجار یا تولیدکنندگان آن را به راحتی درک کنند. وقتی بدنه کارشناسی این نتیجه‌گیری را طرح کرد، بدنه تصمیم‌سازی آن را دریافت کرد ولی به ادامه مساله توجهی نشان نداد. لذا تصمیم‌سازان ما طرح را اینگونه بیان کردند که در قانون بهره‌وری اجازه داریم از ابزارهای مختلفی استفاده کنیم. البته تعیین این ابزارهای مختلف به یک بدنه تخصصی نیاز دارد که هم مفاهیم تئوریک تعرفه را بفهمد و هم بخش کشاورزی ایران و بازار جهانی را بشناسد اما طرح ما به بخشی سپرده شد که اساساً با هیچ‌کدام از این مفاهیم سروکار ندارد. نتیجه این شد که ورود بیش از ۴۰۰ قلم کالای کشاورزی ممنوع اعلام و همه چیز مختل شد. بعد از مدتی به دنبال نتیجه بخش نبودن

در حال حاضر در

دنیا حمایت از

بخش کشاورزی

به صورت پول

انجام نمی‌شود و

حمایت‌ها به شکل

نرم‌افزاری یعنی به

صورت تکنولوژی

و آموزش است و

سم و کود مطرح

نیست



رحیمی سوره:
بخش کشاورزی
در نقش آفرینی
خود با گونه‌های
سیاست‌های
حمایتی‌مواجه
شده که به ضرر
آن بوده است و
نتوانسته به میزان
سهم خود از منابع
استفاده کند

هم این است که فرایند تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی به هم متصل باشند.

حسینی: آیا ما در ۲۰ سال گذشته قادر بوده‌ایم محورهایی را در نظام حمایتی‌مان مشخص کنیم تا به نتیجه برسیم؟ به عنوان مثال طرح طوبی یا توسعه زیتون که مسیر خود را طی کرد و آیا ما زمینه‌هایی مشخص در این نظام حمایتی داریم؟

رحیمی سوره: نظام حمایتی ما بسیار متنوع است. دولت در زمینه نظام بانکی، یارانه‌ها، سرمایه‌گذاری و... می‌تواند نظام‌های حمایتی متنوعی داشته باشد. قطعاً می‌توان در برخی زمینه‌ها همچون خرید تضمینی که هر ساله داشته‌ایم و براساس ۵۰٪ بخشی از نرخ تورم و نه کل تورم تعدیل می‌شده، شاهد ثبات حمایتی بود. به صورت مشخص در برنامه دوم و یا سوم بعد از انقلاب، کشاورزی را محور توسعه قرار دادیم ولی در نهایت در ارزیابی‌ها به این نتیجه رسیدیم که با توجه به جهت‌گیری متغیرهای کلان، اهدافی که در برنامه مشخص شده بود کمتر از دیگر بخش‌ها محقق شده است. به عنوان مثال به‌رغم عدم تفکیک دقیق در ارائه آمار، اما آمارها نشان می‌دهد که بخش خصوصی همواره ۴۰ درصد در کل سرمایه‌گذاری بخش کشاورزی سهمیه‌بندی شده است در حالی که سهم این بخش در GDP ارزش افزوده حدود ۱۳ تا ۱۵ درصد بوده است.

گیلاتپور: البته ۴۰ سال پیش از بالای ۲۸ درصد شروع کردیم و الان به ۱۴ درصد رسیده‌ایم.

رحیمی سوره: سرمایه‌گذاری در ۴۰ سال اخیر حول و حوش ۴-۵ درصد است. گاهی نیز سهم بخش خصوصی در کشاورزی و در زمینه ماشین‌آلات کشاورزی بیش از اندازه واقعی برآورد می‌شود. مهم‌ترین بحث در زمینه حمایت‌ها نیز از همین‌جا می‌تواند شروع شود. من باز هم مساله منابع پایهای را پیش می‌کشم. در منطق اقتصادی اینگونه تفسیر می‌شود که هر ساله بخش کشاورزی ۷ الی ۹ درصد به سایر بخش‌ها کمک می‌کند، بدین معنی که هر ساله از منابع پایهای هزینه و خرج دیگر بخش‌ها می‌شود. وضعیت کشاورزی ما در حال چنین است: ۴ تا ۴/۵ میلیون نفر بهره‌بردار داریم، ۱۳-۱۴ میلیون نقش داریم و حدود ۲۰ درصد در اشتغال سهم داریم و در صادرات غیرنفتی نیز بالای ۳۰ درصد سهم داریم. لذا من معتقدم که بخش کشاورزی در نقش آفرینی خود با گونه‌های سیاست‌های حمایتی مواجه شده که به ضرر آن بوده است و نتوانسته به میزان سهم خود از منابع استفاده کند. به نکته دیگری برمی‌گردم و آن عدم ثبات در سیاست‌گذاری و قوانین حمایتی در بخش کشاورزی در مقایسه با دیگر بخش‌ها است. وقتی در عرض ده روز نرخ تعرفه کالایی از ۱۰۰ درصد به ۴ درصد می‌رسد نشانگر این است که برخلاف آنچه در سیاست‌ها و قوانین پیش‌بینی شده، بخش کشاورزی شاهد نقاط عطف ناگهانی در برخی حوزه‌ها بوده و نشان می‌دهد که این بخش با عدم ثبات نسبت به سایر بخش‌ها مواجه است. مثلاً سه سال قبل که تعرفه شکر از ۱۰۰ درصد به صفر رسید، و گفته شد که به دلایل امنیتی چنین اقدامی صورت گرفت، باعث شد نظام تولیدی چغندر به یکباره در هم ریخت و تولید کنندگانی که در زمینه

کشت چغندر تخصص داشتند به کشت محصول دیگری روی آورند که در تولید آن تخصص و تبحر نداشتند. بنابراین عدم ثبات در سیاست‌گذاری‌های حمایتی همواره به زیان بخش کشاورزی بوده است. در زمینه نرخ تعرفه‌ها نیز مطالعات نشان می‌دهد که با تعیین برخی تعرفه‌ها اگر چه در ظاهر حمایت‌هایی شده ولی در محاسبه، این حمایت‌ها درباره بعضی کالاها از جمله دانه‌های روغنی و پنبه نرخ حمایت منفی بوده است.

حسینی: خانم دکتر پاسبان در پایان اگر مطلبی هست بفرمایید

ندا پاسبان: درباره تعرفه‌ها باید اضافه کنم که در بخش خارجی برنامه سوم، چهارم و پنجم ملزم شده بودیم که به سمت اجرای قوانین مربوطه در کشور گام برداریم. بدین ترتیب در وضع قوانین و مقررات به نوعی موفق بودیم چرا که سعی کردیم موانع غیر تعرفه‌ای را کم کنیم و آنها را به صورت کمی و بیشتر تعرفه‌ای اجرا کنیم. آمار هم نشان می‌دهد که در طی زمان موانع غیر تعرفه‌ای کاهش یافته است. اکنون نکته حایز اهمیت این است که به غیر از هماهنگی و همسویی نظام تعرفه‌ای ما با مقررات بین المللی، یکی از دلایلی که باعث شده نظام تعرفه‌ای ما قاعده‌مند و منسجم نباشد، تولید بخش کشاورزی است. در واقع تولید برائ عوامل گوناگونی از جمله سرمایه‌گذاری، سیاست‌های حمایتی، تغییرات آب و هوایی و... تغییر می‌کند و نظام تعرفه‌ای ما از آن متأثر می‌شود. اگر بخواهیم نظام تعرفه‌ای موثر باشد باید در سیاست‌گذاری‌ها و نظام تولید دقت لازم صورت گیرد و به افزایش تولید و هدف گذاری آن توجه شود. اگر تولید کاهش یابد، ناچاریم که برای تامین خوراک به بازار خارجی روی آوریم و اینجاست که نظام تعرفه‌ای با نوسان همراه می‌شود. در نتیجه اگر یک نظام تعرفه‌ای خوب با معیارهای کاملاً علمی هم تعریف کنیم و نظام تولید با ثبات و هدفمند نداشته باشیم، باز هم نظام تعرفه‌ای به هم می‌ریزد. بنابراین در زمینه تعیین سیاست‌ها و نظام‌ها علاوه بر همسویی با ساختار و بازار جهانی، باید به الزامات ساختار تولید بخش کشاورزی هم توجه کافی شود.

حسینی: برای جمع بندی بحث می‌پرسم که آیا در بخش کشاورزی نشانه‌هایی از مدرن شدن را می‌توانیم ببینیم؟ آیا در ۲۰ سال اخیر و به خصوص در برنامه پنجم درباره سرمایه‌گذاری برای مدرن سازی بخش کشاورزی اقدامی پیش‌بینی شده است؟

گیلاتپور: هر گاه که به سمت مدرن شدن حرکت کرده‌ایم، الزاماً حرکت درستی نبوده است. در بسیاری از واحدهای جدید و مدرنی که ایجاد کرده‌ایم، با درک ناقصی که از تئوری‌ها داشته‌ایم، نتایج مناسبی اخذ نکرده‌ایم. همیشه عادت کرده‌ایم که بزرگترین را در خاورمیانه بسازیم بدون اینکه به اثرات آن بیاندیشیم. لذا در راه مدرن شدن عملکرد خوبی نداشته‌ایم. البته نمی‌خواهم منکر برخی عملکردهای خوب شوم. اما این مساله که مردم، رفاه مناسبی کسب نکرده اند نشان از نادرستی سیاست‌گذاری‌ها بوده است. در این میان برنامه‌ریزی‌های خوبی برای آینده شده است. مشخصاً اکنون در حال مطالعه روی نظام آبیاری کشور هستیم و در برنامه پنجم هم قرار است

سرمایه‌گذاری در این زمینه افزایش یابد. اگر بتوانیم شیوه آبیاری ۸ میلیون هکتار را عوض کنیم جای امیدواری فراوانی است. نکته دیگر اینکه به‌رغم آنکه کشاورزی ما در سطح کوچکی انجام می‌شود و به‌رغم اینکه کشاورزان یا بهره‌برداران ما افراد کم سواد و بی‌سوادی هستند، ولی کورسوهایی از حرکت واحدهای تولیدی ما به سمت بازارهای جهانی وجود دارد. مساله دیگر اینکه در کشور تنها یک تولیدکننده توانسته استاندارد لازم برای عرضه محصولات خود در سوپرمارکت‌های بزرگ دنیا کسب کند اما در ویتنام ۲۵۰ کشاورز این استانداردها را دریافت کرده‌اند. پس ما در سرمایه‌گذاری فیزیکی ضعف داریم که آن را در بخش آبیاری تا حدودی جبران می‌کنیم ولی در بخش ماشین‌آلات مطمئناً با هدفمند شدن یارانه‌ها با خلاء مواجه خواهیم شد.

حسینی: پس به نظر شما سازمان یا جریان مدرنی در این زمینه ایجاد شده است؟

گیلاتپور: سازمان‌های مدرنی در بخش باغبانی یا شیلات ایجاد شده، اما در بخش زراعت کمتر. اولین مرحله در الگوی توسعه، سرمایه‌گذاری فیزیکی است و بعد سرمایه‌گذاری نرم‌افزاری که ما در این زمینه عقب هستیم.

حسینی: آیا آمیدی هست که در بخش کشاورزی به سمت مدرن شدن حرکت کنیم؟

گیلاتپور: اگر سیاست‌ها را تغییر دهیم واحدهای مدرن ما امکان این را دارند که تولید بخش کشاورزی را متحول کنند. در بخش زراعت هم سرمایه‌گذاری در تغییر شیوه آبیاری می‌تواند کارساز باشد.

رحیمی سوره: در برنامه پنجم نهادسازی خوبی انجام شده و باتوجه به موارد خوبی که در قانون برنامه پنجم داریم نهادسازی‌ها فضای کافی برای عملیاتی شدن دارند. بنابراین با توجه به بسترهای حقوقی ایجاد شده و حرکت‌های دو - سه سال اخیر امیدواری‌ها بیشتر شده است. دیگر اینکه نقش آفرینی نظام‌های مهندسی که در کشاورزی و دامپزشکی وجود دارد اهمیت زیادی پیدا کرده است. به جهت اجرای اصل ۴۴ و کم شدن استخدام‌های دولتی، تحصیل کرده‌ها به سمت شرکت‌ها سوق داده شده اند و امیدواری‌هایی وجود دارد که تحصیل کرده‌ها از طریق این شرکت‌ها به سیستم تولید وارد شوند و قادر باشند نقص‌هایی که در بهره‌برداری‌ها داریم را جبران کنند. بدین ترتیب طبق برنامه پنجم فقط نقش نظارتی و سیاست‌گذاری و تدوین ضوابط و استانداردها برای دولت در نظر گرفته شده و بقیه موارد همگی باید به بخش خصوصی واگذار شود. در عین حال صندوق‌های توسعه سرمایه داری هم در همه استان‌ها شکل گرفته و در روزهای اخیر قرار بود در مجلس ایجاد سازمان توسعه کشاورزی در سیستم دولتی تصویب شود. در ضمن پیش‌بینی شده که ۵۱ درصد سهم صندوق‌های توسعه سرمایه‌گذاری که دست دولت بود به بخش خصوصی واگذار شود و ۴۹ درصد متعلق به دولت باقی بماند. این روند می‌تواند بخش کشاورزی را متحول کند. در مساله آب و آبیخرداری هم اگر همانطور که در برنامه پنجم آمده، شیوه آبیاری ۸ میلیون هکتار از اراضی را تغییر دهیم، روی هم رفته زمینه برای مدرن شدن آماده می‌شود.



چینی، صنعتی که می‌شکند

گذشته و آینده صنعت چینی ایران در گفت‌وگو با عباسعلی قصابی
مدیرعامل چینی زرین و عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی صنایع و معادن تهران

صنایع چینی از جمله صنایعی هزینہ‌بر و کم سود کشور است که در سال‌های گذشته فراز و نشیب زیادی را پشت‌سر گذاشته است. برای بحث و بررسی درباره آینده صنعت چینی در ایران با یکی از پیشکسوتان و موفق‌ترین تولیدکنندگان چینی در ایران، عباسعلی قصابی، مدیرعامل چینی زرین و عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران گفتگو کردیم. قصابی در این گفتگو ضمن بازخوانی روندی که صنعت چینی در ایران طی کرده، به مشکلات مبتلا به این صنعت و دورنمای فعالیت و بقا در این صنعت پرداخته است. او در این گفتگو آزاد شدن قیمت انرژی برای تولیدکنندگان چینی را، پاشنه آشیل بقای این صنعت در ایران دانست و خواستار اندیشیدن تمهیدی موثر در این زمینه از سوی مسئولین مربوطه شده است.

می‌شود. به علاوه چینی سازی صنعتی «کارگر» است و به طور میانگین حدود پنجاه درصد قیمت تمام شده ظروف چینی، دستمزد کارگر است. در ایران نیروی کار، چه قبل و چه بعد از انقلاب همواره گران بوده است و مصاف بر این قانون تامین اجتماعی ما از قبل از انقلاب تاکنون به گونه‌ای تنظیم شده که فاقد بازدهی مناسب است. به این ترتیب قبل از انقلاب مواد اولیه صنعت چینی از خارج وارد می‌شد و نیروی کار شاغل در این صنعت نیز گران بود اما مکانیسم بازار، آزاد و رقابتی بود. به لحاظ بازار مصرف

بود که توسط سه واحد مدرن چینی سازی آن زمان یعنی البرز (ارکیده سابق)، پارس و گیلان (ایرپرسلان) و نیز چند واحد کوچکتر از جمله واحد تولیدی چینی تزئینی قصابی تولید می‌شد. اصولاً صنعت ظروف چینی حتی قبل از انقلاب هم صنعتی اقتصادی نبود. صنایع باید در مجاورت تولید مواد اولیه مستقر شوند یا در مجاورت بازارهای مصرف. صنعت ظروف چینی ایران به لحاظ مواد اولیه داخلی مزیتی چندان نداشت که هنوز هم البته ندارد و مواد اولیه این صنعت عمدتاً از خارج از کشور وارد

اگر بخواهیم نگاهی تاریخی به روند طی شده صنعت چینی در ایران بیاندازیم باید بگوییم که قبل از انقلاب کارخانه‌های موجود در صنعت چینی، حداکثر پنج هزار تن تولید تقریبی داشتند تا اینکه در سال ۱۳۶۰ در پی ممنوعیت واردات محصولات چینی به ایران و در حالیکه نیاز کشور حدود ۳۰ هزار تن بود، عرصه تازه‌ای پیش روی صنعت چینی ایران باز شد. سوال این است که به‌رغم ممنوعیت واردات چینی به کشور و نیز نیاز ۳۰ هزار تنی داخل کشور چه روندی طی شد که از سال ۱۳۸۴ تاکنون تعدادی از کارخانه‌های تولید چینی در کشور تعطیل شدند و برخی کارخانه‌ها نیز تولید خود را به نصف ظرفیت کاهش دادند؟ شما به عنوان پیشکسوت این صنعت در آسیب‌شناسی این روند، نقاط ضعف و قوت برنامه‌ریزی‌های دولت و بخش خصوصی را چگونه می‌بینید؟

اشاره شما به روندی که صنعت چینی طی کرده کاملاً صحیح است. قبل از انقلاب ظرفیت تولید در صنعت چینی ایران حداکثر حدود پنج هزار تن



اما صنعت چینی از مزیت خاصی برخوردار بود چراکه جمعیت سی میلیونی ایران عموماً از ظروف چینی استفاده می‌کردند. رقابتی ما در بازار صنعت چینی هم ژاپنی‌ها و آلمانی‌ها بودند. بعد از انقلاب و آغاز جنگ، واردات چینی تا سال ۱۳۸۰ به طور کل متوقف شد. در این دوره بیست ساله بازار ایران از ورود همه نوع کالای چینی اعم از ظروف چینی، چینی بهداشتی، کاشی و سرامیک خالی بود. این وضعیت به رشد بیش از هزار درصدی صنعت چینی و سرامیک ایران منجر شد. از طرف دیگر به دلیل علاقه تاریخی مردم ایران به ظروف چینی در این بیست سال حجم زیادی چینی و سرامیک تولید شد.

تا آنجا که پنج هزار تن تولید قبل از انقلاب، در سال ۸۳ به پنجاه هزار تن تولید رسید.

حتی به ۶۰ هزار تن هم رسید و بعدها نیز تا حدود ۷۰ هزار تن تولید شد. در این دوره بیست ساله ۲۴ واحد تولیدی مدرن تأسیس شد. سه واحد نسبتاً بزرگ قبل از انقلاب به دلیل بدهی بانکی و نیز اقتصادی نبودن ظرفیت تولیدی، دولتی شدند اما اکنون مجدداً به بخش خصوصی واگذار شده‌اند که البته دو واحد تعطیل هستند و آن یکی هم که تولید دارد، پنجاه درصد ظرفیت خود تولید می‌کند.

واحدهای تولیدی پیشگام از جمله واحد تولیدی شما در این بیست سال چرا به سمت جهانی شدن گام برنداشتند و تبدیل به شرکت‌های بزرگ منطقه‌ای نشدند؟ چرا به جای تأسیس ۲۴ واحد تولیدی، این پتانسیل در قالب چهار - پنج واحد صنعتی بزرگ متشکل نشد؟ آیا به بن بست رسیدن صنعت چینی ایران همین تکثر واحدهای تولیدی کوچک نبود یا شما علت را در همان مساله مواد اولیه و دستمزد می‌دانید؟

علت رکود این صنعت مساله گرانی نیروی کار و واردات مواد اولیه بود. سه واحد تولیدی بزرگ قبل از انقلاب هر کدام ظرفیت تولید تقریبی ۱۵۰ تن داشتند که ظرفیت کمی نیست. میانگین تولید کارخانجات بزرگ آلمانی و ژاپنی نیز به صورت میانگین دو تا سه هزار تن بود. پس در ایران مساله ما واحدهای کوچک تولید نبود چراکه این واحدها به مرور رشد کردند، مساله این بود که این صنعت بومی ایران نبود. چینی‌ها مواد اولیه تولید چینی را در کشور خود داشتند و تا قبل از انقلاب کمونیستی به تمام دنیا چینی صادر می‌کردند (در دوره سیستم کمونیستی از ۱۹۴۸ تا ۱۹۷۹ صادرات نداشتند) و بعد هم سیاست‌های اقتصادی چین تغییر کرد باز هم کشور چین در صدر صادرات چینی قرار گرفت و ژاپن و اروپا را کنار زد. خلاصه در بیست سالی که واردات چینی به ایران متوقف شده بود، ۲۴ واحد تولید تأسیس شدند که اولین واحد تأسیسی هم چینی زربین بود. بعد از سال ۱۳۸۰ واردات چینی به کشور آزاد شد و بین سال‌های ۸۰ تا ۸۲ اولین ریزش در واحدهای تولیدی صنعت چینی داخلی صورت گرفت. اجناس تولید کشور چین وارد ایران شد و در نتیجه عمده کارخانه‌های داخلی بسته شدند. در حال حاضر هم ده واحد از ۲۴ واحد تولیدی همچنان فعالیت می‌کنند که در راس آنها چینی زربین قرار دارد. با این همه باز هم تأکید می‌کنم

که صنعت چینی، صنعت سودآوری نیست، چرا که قیمت جهانی را کشور چین (به خاطر مواد اولیه ارزان و همچنین کارگر ارزان) تعیین می‌کند. اصلاً تعجب اینجاست که چرا بعد از انقلاب ۲۰ صنعتگر ایرانی، صنعتی را توسعه دادند که به گفته شما اقتصادی نیست و مواد اولیه تولید آن وارداتی است و مزیتی ندارد؟

از قدیم گفته‌اند: «از ماست که برماست». وقتی واردات چینی به کشور را به رغم نیاز کشور ممنوع می‌کنیم، دیگر نباید از توسعه این صنعت تعجب کنیم. پیش از انقلاب در شهر مرند برای بهره‌برداری از «کاتولین» که مواد اولیه ظروف چینی است مطالعاتی شده بود. کاتولین منطقه مرند البته نامرغوب است اما وزارت صنایع اصرار داشت که کارخانه تولید ظروف چینی در مرند تأسیس شود و لذا معادن نامرغوب کاتولین آن منطقه به بهره‌برداری رسید. ولی کارخانه‌ای در آنجا تأسیس نشد و در دیگر نقاط ایران بوجود آمد. سال‌های بعد هم آقای نعمت زاده به ما می‌گفت بروید و این کارخانه را به مرحله تولید برسانید و کاتولین را استخراج کنید و پاسخ ما هم این بود که کاتولین موجود در این معدن نامرغوب است و به درد کار ما نمی‌خورد. بدین ترتیب یکی از کارهای اشتباه آن دوره وزارت صنایع این بود که از آلمان شرقی شش یا هفت کارخانه تولید چینی با ارزان‌ترین قیمت خریدند و نیاز داخل کشور نیز منجر به رشد این صنعت شد، ولی در نهایت به دلیل کیفیت پایین و رقابت بالا در داخل و خارج عمده این واحدها تعطیل شدند.

نیاز داخل کشور ملاک نیست. سوال من از بخش خصوصی است که آیا باید از هر سیاست دولت پشتیبانی کند؟

اول اینکه دولت انقلابی جمهوری اسلامی واردات چینی را متوقف کرده بود. دوم اینکه تجار ایرانی خیلی زود تصمیم می‌گیرند و مسائل را نیز ساده در نظر می‌گیرند. به جز بنده و خانواده‌ام، عموم صنعتگرانی که بعد از انقلاب وارد این صنعت شدند تجربه و تخصص نداشتند. یکی دیگر از اشتباهات نیز این بود که آن زمان ارز در ایران دو نرخی بود و همین مساله برای عده‌ای انگیزه ایجاد می‌کرد که وارد عرصه تولید صنعتی شوند. تجارت ما هم که همیشه فقط جلوی پایش را می‌بیند و قادر به رصد کردن دوردست نیست.

به نظر می‌رسد که شما از جمله موفق‌ترین شاغلان این صنعت هستید آیا توانستید خودتان را از این جمع جدا کنید و آینده را پیش بینی و رصد کنید؟

بنده مقدمات احداث کارخانه زربین را که قرار بود یک واحد بزرگ تولید چینی تزئینی باشد قبل از انقلاب که بازار آزاد بر اقتصاد ایران حاکم بود، آغاز کرده بودم. بعد از انقلاب که واردات ظروف چینی به کشور ممنوع شد، طبعاً من نیز ترجیح دادم کالای مصرفی تولید کنم. مضاف بر این بنده تخصص خود را در رشته سرامیک از آلمان گرفتم و البته شغل آبا و اجدادی من نیز در همین راستا بوده است. من موافقت اصولی خود را سال ۱۳۵۵ گرفتم اما با وقوع انقلاب دو سال واحد تولیدی ما تعطیل شد و از سال

۵۹ دوباره آن را فعال کردم. درواقع من با این کار ریسک کردم.

چه شد که همچنان در این صنعت باقی ماندید و مانند خیلی‌های دیگر عرصه را خالی نکردید؟

در اوایل انقلاب دو سه سال صبر کردم اما افاقه باز نشد و همچنان فضای سوسیالیستی و اقتصاد چپ بر کشور حاکم بود. با این همه تصمیم به حضور در این عرصه گرفتم. در سال‌های آغازین جنگ، کارشناسان آلمانی در حال تجهیز کارخانه زربین در اصفهان بودند و لذا کار را شروع کردم و با خود گفتم که نتیجه وضعیت موجود از دو حال خارج نیست. یا به سمت سوسیالیسم و دولتی شدن حرکت می‌کنیم و کارخانه را تحویل دولت می‌دهم و یا اقتصاد ما مسیر منطقی خود را طی می‌کند. من کار خود را با تولید هزار تن آغاز کردم اما پایه و اساس کارخانه را درست بنا کردم. به تدریج ظرفیت تولید را بالا بردیم و امروز بزرگترین واحد تولید چینی در کشور و منطقه، چینی زربین است که هشت هزار تن تولید دارد. در شش ماه اخیر بالاچار و متأثر از شرایط خاص بازار کشور کمی تولید را پایین آورده ایم. در این سال‌ها کیفیت و کمیت محصولات ما هشت برابر شد و ادعا می‌کنم که ما بهترین چینی دنیا توان رقابت داریم. گام به گام ماشین آلات و تجهیزات و دانش فنی خود را در سه - چهار فاز گسترش دادیم. دیگران اما از همان آغاز با دو - سه هزار تن تولید و بدون دانش فنی و بینش اقتصادی آغاز کردند تنها به این دلیل که تا سال ۸۰ سیاست نظام، عدم واردات چینی بود و فرصتی برای تولید ایجاد شده بود. از سال ۸۰ و همزمان با آغاز واردات، چینی‌های ساخت چین با کیفیت پایین و نصف قیمت چینی ایران وارد بازار شد و اولین ریزش این صنعت در سال‌های ۸۰ تا ۸۳ روی داد. سال ۸۲ بنده به عنوان پیش‌کسوت و مسوول انجمن صنایع چینی به همراه دیگر اعضا به وزارت بازرگانی و وزارت صنایع رفتم و از مسوولین خواستم که جلوی کم اظهاری در دریافت تعرفه چینی‌های وارداتی را بگیرند. ما حتی اعمال تعرفه خاص برای چینی پیشنهاد کردیم و اولین تعرفه غیرارزشی (به ازاء هر کیلو ۱۲۰ تومان برای چینی اعمال شد. این اقدام باعث شد که واردات از بیست هزار تن در سال ۱۳۸۲ به سه هزار تن در سال ۸۳ برسد. مع الوصف چند کارخانه در همان دو - سه سال تعطیل شدند. این نکته را هم نباید فراموش کرد که تولید چینی یک کار تخصصی و نیازمند دانش فنی است. آقایانی که دید بازاری ما بانه داشتند وقتی متوجه شدند که این کار صرفه اقتصادی ندارد واحد تولیدی خود را تعطیل کردند. البته امروزه هم سودآوری این صنعت بسیار پایین است و از ده واحدی که اکنون در کشور فعال هستند، عمده آنها گرفتار مشکلات هستند و احتمال تعطیلی آنها وجود دارد.

شما در حوزه خودتان خلق مزیت کردید بدین معنی که ماشین آلات مدرن برای واحد تولیدی خود وارد کردید و کیفیت محصول و دانش فنی خود را بالا برده اید و با این کار سعی کردید در مقابل مسائلی همچون نیروی کار گران و مواد اولیه وارداتی بایستید. آیا تجربه شما که توانستید بحران را تا حدودی دور بزنید نشانگر آن نیست

که صنعتگران ما اساسا دید مدیریتی و دانش فنی ندارند و عموما در پی استفاده از فرصتهایی هستند که دولت ایجاد کرده است؟

یقینا همینطور است اما مقصر این وضعیت تجار و صنعتگران و بازرگانان ما نیستند.

چرا مقصر نیستند وقتی دانش فنی ندارند و حاضر به سرمایه گذاری روی هیچ مزیتی نیستند؟

اگر هم اینگونه که شما می فرمایید هستند، مقصر آنها نیستند چراکه چیزی جز این نیاموخته اند. مشکل اصلی ما، مشکل مدیریتی جامعه است. کسانی که وارد تولید صنعت چینی شدند بازرگان بودند و حتی بازرگان ظروف چینی هم نبودند. این بازرگانان دید منفعتی داشتند که البته انگیزه قوی ای است اما هیچ گاه فرصتی برای آموزش آنها فراهم نشد. نه مردم جامعه فرصت آموختن یافتند و نه نظام، فرصت ارزیابی راه و روش ها را پیدا کرد. در دوره جنگ آقای میرحسین موسوی در مقام نخست وزیر چندان اعتقادی به بخش خصوصی نداشت در حالی که امروزه این باور منتفی شده است. نظام باید به بازرگانان اجازه می داد تا انگیزه سودخواهی خود را حفظ کنند و در مقابل قوانین را در جهت رقابتی کردن اقتصاد تنظیم می کرد. نباید فراموش کنیم که از مهم ترین و قوی ترین اهرم های بازدارنده صنعت و تولید در ایران سازمان تامین اجتماعی، قوانین کار و سازمان های امور اقتصاد و دارایی بوده است. من بارها در جلسات با مسئولین گفتم که اگر این سه رکن اجازه دهند اقتصاد رقابتی شود آنگاه می توان میوه درخت صنعت را که تناور شده، چید.

با نظر شما مخالف هستم. شما ۲۰ سال برای بارور کردن درخت صنعت خودتان فرصت داشتید که فرصت کمی هم نبوده است. در تمام بیست سالی که واردات چینی ممنوع بود، بازار در انحصار تولید داخلی بود و صنعتگران این حوزه می توانستند هر شناختی که نیاز داشتند از بازار به دست آورند. چرا تولید کنندگان چینی ایران تلاش نکردند تا همچون تولید کنندگان آلمانی و چینی بازار دیگر کشورها را نیز از خود کنند؟ چرا در صنعت چینی ایران هیچ ابتکاری دیده نشده است؟

من شخصا واحد تولیدی خود را به حد اعلی رساندم.

در اینکه واحد تولیدی شما کاملا موفق بوده شکمی نیست. سوال این است که چرا دیگر تولید کنندگان چینی چنین نکردند؟

من همواره به مسئولین گفته و می گویم که اگر قوانین ما درست بود، بنده اکنون به جای یک واحد صنعتی حداقل ده واحد صنعتی ایجاد می کردم. ببینید بنده دانش فنی و تخصص لازم برای زمینه ای که در آن تولید می کنم را دارم و چون به ایران عشق می ورزم هدفم هم در ابتداء بازارهای ایران بود و سپس اقدام به صادرات کردیم که عمدتا هم به اروپا صادر می کنیم و چندین سال هم به عنوان واحد نمونه صادراتی انتخاب شده ایم. ضمن اینکه صنعت چینی امروزه در اروپا و ژاپن نیز با حضور کشور چین در بازارهای جهانی به رکود کشیده شده است. با تمام

مشکلات، واحد تولیدی ما در طول بیست سال رشد کرد اما چون این صنعت پرسود نبود، دیگری که با اهتمام به جنبه تجاری وارد این حوزه شده بودند بعد از درک سودآور نبودن صنعت چینی آن را رها کردند. با این همه جالب این است که امروزه ایران دومین تولید کننده ظروف چینی در دنیا است. در طی این سال ها نامداران صنعت چینی در کشورهای آلمان، فرانسه، انگلیس و ژاپن تعطیل شدند و ظرفیت تولید خود را به شدت پایین آوردند.

مشکل در این کشورها هم مواد اولیه و گرانی نیروی کار بود؟

مشکل آنها به تحول نظام اقتصادی جهان باز می گردد. همانگونه که چینی ها سایر منابع صنعتی را از دست تولید کنندگان جهانی گرفتند این رشته را نیز متعلق به خود کردند.

چون بر بازارهای جهانی مکانیزم اقتصاد آزاد حاکم است لذا با حضور چین در بازارهای جهانی تولید چینی در کشورهای دیگر چندان توجیه اقتصادی نداشت. برای صنعت چینی ایران هم علاوه بر مشکلات داخلی، تسلط کشور چین هم بسیار موثر بود. حال اگر در ایران به سمت اقتصاد آزاد حرکت کنیم هم با چنین مشکلاتی در عرصه های مختلف صنعت مواجه خواهیم شد.

مزیتی که صنعت چینی ایران قبلا داشت مزیت ارزان بودن انرژی بود. اما اکنون بحث هدفمندسازی یارانه ها مطرح است و من بارها در جلسات تذکر داده ام که مبادا یکباره این مزیت را از بخش صنعت بگیریم. به اعتقاد من باید قیمت انرژی برای بخش صنعت پنجاه درصد قیمت مصرف کننده عادی محاسبه و دریافت شود. مساله دیگر این است که مدیران ما اصول صنعتگری را به جامعه نیاموختند. در حقیقت قوانین باید به گونه ای وضع و تدوین شود که مشوق اقتصاد رقابتی باشد. نگرانی دولت دهم این است که با اجرای قانون هدفمندسازی یارانه ها قیمت ها بالا رود اما اگر اقتصاد رقابتی شود، حداقل در صنعت چینی قیمت ها بالا نمی رود چرا که واحدهای تولیدی همگی رقیب یکدیگر هستند. صنعت چینی می تواند مشتی نمونه خروار و الگوی بسیار خوبی برای رشد صنعت و اقتصاد ایران باشد. در بیست سال گذشته حقوق و دستمزد در صنعت چینی سازی حدودا صد برابر شده است اما قیمت چینی به صورت میانگین بیست برابر شده است. دلیل اینکه قیمت چینی رشد کمی داشته رقابتی بودن مکانیسم بازار و نیز آزاد شدن واردات از سال ۸۱ بوده است. خلاصه می توان با ریاضت در صنعت چینی فعالیت کرد اما با ریاضت نمی توان باعث رشد اقتصاد کشور شد. ما باید قدم در راه اقتصاد رقابتی بگذاریم و تبعات آن را بپذیریم که نتیجه آن هم به نفع مصرف کننده و هم به نفع اقتصاد کشور است.

آیا به نظر شما در صنعت ایران این آمادگی وجود دارد که به فرض ایجاد بازار رقابتی بتواند در بازارهای جهانی حضور و رقابت داشته باشد؟

صنعت ایران راهی جز این ندارد. صنعت چینی البته در قیاس با صنایع دیگر کوچک است اما در کلیت، مدیریت جامعه باید سنگلاخ های این مسیر

را هموار کند و قوانینی که اغلب ضد هدف خود و ضد صنعت عمل می کنند را اصلاح کند.

به فرض که چنین اقداماتی صورت گرفت. صنعت ایران آیا آمادگی رقابت در بازارهای جهانی را دارد؟

به صورت بالقوه بله که در درازمدت باید اجرایی شود زیرا ما راه دیگری جز این نداریم. باید با تولید کننده های خارجی شریک شویم، از دانش فنی آنها استفاده کنیم و در فکر راه یابی به بازارهای جهانی باشیم. شرط اول حضور در بازار جهانی، تدوین قوانین مناسب برای رشد صنعت است. اگر هم در آن مسیر مشکلات سیاسی و اجتماعی وجود دارد وظیفه نظام حل این مشکلات است.

تفاوت ایران و کشور چین به لحاظ مصرف انرژی این است که چینی ها تنها هزینه حمل و نقل انرژی به کشور خود را می دهند چراکه هزینه خرید انرژی با برگشت محصول تولید شده آنها به بازار ایران جبران می شود. اگر برای واردات تعرفه وجود نداشته باشد به گمان شما صنعتگران ایرانی به آن توان رسیده اند که بدون مزیت های اعطایی دولت، خلق مزیت کنند؟ می توان روی خلق مزیت مدیریت صنعتی ایران حساب کرد؟

می توانیم حساب کنیم اما با یک گل بهار نمی شود. باید جامعه را به سمت خلق مزیت حرکت دهیم. جامعه ایران، هوش بالایی دارد و اتفاقا بازرگانان و صنعتگران ایران شم اقتصادی خوبی دارند اما حلقه مفقوده ما عدم اعتماد میان جامعه صنعتی و مدیران جامعه ما است. این اعتماد باید ایجاد شود. نظر من این است که قوانین اقتصادی ما یا باید به کلی حذف شود و یا به حداقل مزاحمت برسد تا اعتمادسازی شود.

سوال من این است که توان خلق مزیت در مدیریت های صنعتی ما وجود دارد یا همچنان دید کوتاه مدت و سودمحور حاکم است؟

توان بالقوه وجود دارد که باید با وضع قوانین انگیزه مند آنرا بالقوه کرد. باید این روحیه را در صنعتگران ایرانی ایجاد کرد. مزایای موجود در ایران برای بخش صنعت استثنایی است مشکل اما این است که مدیریت اقتصادی ما از صد سال پیش درست نبوده و سیاست زده بوده و اگر این مدیریت درست می بود ایران چیزی از کره جنوبی کمتر نداشت.

به عنوان یک عضو موثر اتاق بازرگانی آیا گمان نمی کنید که اتاق بازرگانی باید بار سنگین تری در زمینه فرهنگ سازی اقتصادی بر دوش بکشد؟

اتاق بازرگانی اکنون کارهای خوبی انجام می دهد اما حتما باید بار سنگین تری بردارد و نقشی قوی تری در اصلاح ساختارهای اقتصادی ایفا کند. یکی از انتقادات من به اتاق این است که نباید عامل وصول مالیات و حق بیمه برای دولت شود. اتاق بازرگانی باید به صاحبان صنعت و اقتصاد کمک کند تا مشکلات خود را حل کنند. اتاق بازرگانی باید مشاور اعضای خود باشد و به آنها راهکار نشان دهد و از آنها حمایت کند. از طرف دیگر زیر سایه قوانین اقتصادی موجود دست اتاق چندان باز نیست.



مزیتی که صنعت چینی ایران قبلا داشت مزیت ارزان بودن انرژی بود. اما اکنون بحث هدفمندسازی یارانه ها مطرح است و من بارها در جلسات تذکر داده ام که مبادا یکباره این مزیت را از بخش صنعت بگیریم

به نوسازی ناوگان کمک کنید

آینده صنعت حمل‌ونقل

بعد از هدفمند کردن یارانه‌ها

در گفت‌وگو با مسعود خوانساری

عضو هیات نمایندگان اتاق تهران



افزایش قیمت حامل‌های سوختی و به خصوص گازوئیل، تأثیرات مستقیمی بر صنعت حمل‌ونقل کالا و مسافر خواهد گذاشت. درباره چگونگی این تأثیرات و راه‌های ساماندهی و مدیریت حمل‌ونقل بعد از افزایش قیمت سوخت با مسعود خوانساری، رئیس کمیسیون حمل‌ونقل ترانزیت و گمرک اتاق بازرگانی صنایع و معادن تهران به گفت‌وگو نشستیم تا راهکارهای مقابله با تأثیرات منفی و احتمالی هدفمند شدن یارانه‌ها را از زبان ایشان بشنویم.

نظر من افزایش قیمت سوخت باعث ورود تکنولوژی جدید به کشور خواهد شد.

مشخصاً اثراتی که افزایش قیمت سوخت در

ساختارهای بخش حمل‌ونقل می‌گذارد چیست؟

عمده حمل‌ونقل کالا در کشور توسط راننده خودمالک انجام می‌شود و راننده اکثراً بازاریابی را نیز خود انجام می‌دهد. اگر قیمت سوخت بالا رود، راننده‌ای که مالک ماشین است به خود اجازه نمی‌دهد که به صورت خالی و بدون بار در جاده‌ها حرکت کند و دنبال بار بگردد بلکه مجبور است به شرکت و یا بنگاهی وصل شود تا ترابری بازاریابی انجام دهد. بنابراین با افزایش قیمت سوخت کمتر با پدیده «یک سر خالی» مواجه خواهیم شد و دیگر اینطور نیست که راننده از تهران به سمت بندرعباس خالی برود تا در آنجا بار بردارد بلکه قبل از حرکت درباره اینکه خالی نرود، اطمینان پیدا خواهد کرد. بنابراین اگر ماشین‌های باری زیر پوشش یک شرکت یا بنگاه برون، مسوولیت پذیری شرکت‌ها بیشتر خواهد شد و لذا بعد از مدتی راندمان سیستم حمل‌ونقل بالا رفته و درواقع سیستم اصلاح خواهد شد. این نکته را هم بگویم که متوسط حمل بار در ایران هشتاد هزار کیلومتر در سال است در حالیکه متوسط حمل بار در کشورهای پیشرفته به دلیل استفاده از ماشین‌ها و تکنولوژی جدید حدود سیصد هزار کیلومتر در سال است. طبیعتاً اگر به سمت استفاده از ماشین‌ها و تکنولوژی جدید برویم، راندمان کار بالا می‌رود و اگر این اتفاق بیفتد می‌توانیم امیدوار باشیم که با وجود افزایش قیمت سوخت، قیمت‌ها افزایش نیابد.

شما معتقدید که اصلاح قیمت سوخت به اصلاح

جابه‌جایی کالا می‌گذارد و اثرات جانبی آن یعنی افزایش قیمت لاستیک و قطعات و نیروی انسانی در این بیست درصد محاسبه نشده است.

آیا افزایش قیمت‌ها صرفاً هزینه‌های متغیر را افزایش می‌دهد یا هزینه‌های ثابت را هم افزایش می‌دهد؟

طبیعتاً هزینه‌های ثابت به لحاظ روانی تأثیر خواهند پذیرفت کم‌اینکه با بالا رفتن قیمت سوخت، عمده هزینه‌ها نیز افزایش پیدا می‌کند.

آیا افزایش قیمت سوخت صرفاً هزینه‌ها را بالا می‌برد یا اینکه قادر به ایجاد تحول در سیستم حمل‌ونقل نیز خواهد بود؟

به نظر من واقعی کردن قیمت سوخت برای حمل‌ونقل مخرب نیست. من به اثری که افزایش قیمت سوخت روی صنعت و خدمات می‌گذارد کاری ندارم و در این باره بحث نمی‌کنم. مساله این است که در کشور ما به دلیل وجود سوخت ارزان، طی این سالها از ماشین‌هایی استفاده شده که چهل - پنجاه سال از ساخت آنها می‌گذرد. این ماشین‌ها سوخت بیشتری (حدود هشتاد لیتر در صد کیلومتر) به نسبت ماشین‌های جدید (حدود سی لیتر در صد کیلومتر) مصرف می‌کنند. طبیعتاً اگر قیمت سوخت واقعی شود، شرکت حمل‌ونقل و راننده‌ها مجبور به تعویض ماشین‌های خود با ماشین‌های جدید می‌شوند که این مساله خود تحولی در صنعت حمل‌ونقل خواهد بود. درواقع با استفاده از ماشین‌های جدید، هم سوخت کمتری استفاده می‌شود و هم آلودگی هوا و محیط زیست کاهش می‌یابد و هم ایمنی در جاده‌ها بالا می‌رود چراکه یکی از عوامل ناامنی در جاده‌های ما، وجود کامیون‌های فرسوده است. بدین ترتیب به

در صنعت حمل‌ونقل دو نوع هزینه ثابت و متغیر وجود دارد. در این میان تأثیر تغییرات احتمالی هزینه‌های متغیر در روند فعالیت این بخش واضح و روشن است و از طرفی هم امکان کاهش آن هزینه‌ها در کوتاه مدت وجود ندارد. در چنین شرایطی اگر قرار باشد هزینه‌ها را پایین بیاوریم یا باید هزینه‌های ثابت را تغییر دهیم و یا اینکه افزایش درآمد داشته باشیم. در حال حاضر شرکت‌های حمل‌ونقل روی چه محوری می‌توانند برنامه ریزی کنند که اگر هزینه‌ها به علت افزایش قیمت سوخت بالا رود، صرفاً جایگزینی جز بالا بردن قیمت‌ها نداشته باشند؟ سیستم حمل‌ونقل برای حفظ تعادل خود چه باید بکند؟

مهم‌ترین سوالی که اکنون ما با آن مواجه هستیم این است که افزایش قیمت سوخت چه تأثیری بر حمل‌ونقل خواهد گذاشت و آیا این افزایش قیمت تنها باعث افزایش هزینه‌های متغیر می‌شود یا اینکه هزینه‌های ثابت هم در این بخش افزایش پیدا می‌کند؟ می‌دانیم که تا قبل از اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها قیمت گازوئیل لیتری شانزده تومان و نیم بود. اکنون گازوئیل سهمیه‌ای لیتری ۱۵۰ تومان و گازوئیل غیر سهمیه‌ای لیتری ۳۵۰ تومان شده است. درواقع قیمت سوخت سهمیه‌ای ده برابر سوخت غیر سهمیه‌ای سی برابر شده است. طبیعتاً این افزایش قیمت اثری جدی روی صنعت حمل‌ونقل خواهد گذاشت. گازوئیل ۱۵۰ تومانی، بیست درصد افزایش قیمت در جابه‌جایی کالا و حمل‌ونقل به وجود خواهد آورد. این بیست درصد البته اثر مستقیمی است که افزایش قیمت سوخت صرفاً روی حمل‌ونقل و



واقعی کردن قیمت سوخت برای حمل‌ونقل مخرب نیست چرا که اگر قیمت سوخت واقعی شود، شرکت حمل‌ونقل و راننده‌ها مجبور به تعویض ماشین‌های خود با ماشین‌های جدید می‌شوند

ساختاری سیستم حمل و نقل می انجامد. آیا بنگاه‌های بزرگ آمادگی دارند که مدیریت‌های جدیدی در سیستم حمل و نقل ایجاد کنند یا اینکه به رغم فرصتی که اصلاح قیمت‌ها ایجاد می‌کند اما ساختار و مدیریت‌ها از اصلاح سیستم پشتیبانی نمی‌کنند؟ آیا زیربنای سیستم حمل و نقل کشور توانایی استفاده از فرصتی که اصلاح قیمت سوخت ایجاد می‌کند را دارد؟

من به افزایش قیمت به صورت مجرد نگاه نمی‌کنم. قرار نیست تمام پولی را که دولت از بابت افزایش قیمت حامل‌های سوخت کسب می‌کند، به جیب مردم بریزد. اگر چنین باشد اثرات تخریبی زیادی بر جای خواهد گذاشت. به اعتقاد من درآمدی که از اصلاح قیمت سوخت کسب می‌شود باید در اصلاح ساختار صنعت هزینه شود. مثلاً در صنعت حمل و نقل ماشین‌هایی با تکنولوژی بالا در داخل کشور ساخته شود و به همچنین وارد کشور شود. آیا توانایی برای ساخت ماشین‌های جدید وجود دارد؟

بله. می‌توانیم. در گذشته نیز چنین کردیم و در برنامه پنج‌ساله نیز به پیشنهاد اتاق بازرگانی مقرر شد که ماشین‌هایی با کمتر از سه سال کارکرد با عوارض پایین وارد کشور شود. اگر بخواهیم به مساله افزایش قیمت سوخت به عنوان یک فرصت نگاه کنیم، اولین گام این است که تمهیدی ببندیم تا ماشین‌هایی با تکنولوژی جدید با قیمت ارزان و تعرفه پایین در اختیار راننده‌ها قرار گیرد و همچنین صنعت ماشین‌سازی کشور تقویت شود تا نوسازی ناوگان در اسرع وقت صورت گیرد. تنها با نوسازی ناوگان است که می‌توانیم مانع بروز اثرات منفی افزایش قیمت‌ها شویم.

افزایش قیمت سوخت شاید در تئوری بتواند ساختارها را اصلاح کند اما در عمل به نظر می‌رسد که امکان آن در کوتاه مدت وجود ندارد؟

در صنعت حمل و نقل میان حمل و نقل بار و حمل و نقل مسافر تفاوت وجود دارد. در حمل و نقل مسافر، یک اتوبوس در سال بیشتر از دویست هزار کیلومتر کار می‌کند اما یک کامیون به طور متوسط ۸۰ هزار کیلومتر در سال کار می‌کند. علت این است که ساختار حمل و نقل اتوبوسی اصلاح شده چراکه مبدا و مقصد در اختیار بنگاه است و در واقع شرکت برای راننده بازاریابی می‌کند و به نفع راننده است که با یک شرکت کار کند. این ساختار باید در حمل و نقل بار هم شکل گیرد.

اما اکنون هم بنگاه‌های بزرگی وجود دارند و فعالیت می‌کنند؟

مساله این است که در حال حاضر عموماً بازاریابی را خود راننده انجام می‌دهد و بنگاه‌ها تنها بارنامه صادر می‌کنند. در بخش حمل و نقل بار، راننده زیر پوشش شرکت نیست. پس طبیعتاً با افزایش قیمت‌ها امکان اصلاح ساختار هم وجود دارد. بخش خصوصی باید سایت‌های بزرگی راه‌اندازی کند و همه شرکت‌ها را زیر پوشش سایت‌ها قرار دهد تا هم متقاضیان حمل بار و هم صاحبان وسایل نقلیه و هم شرکت‌ها در این سایت‌ها به یکدیگر مرتبط شوند و مدیریت حمل و نقل از طریق این سایت‌ها انجام شود. به فرض که شرکت‌های مدرن و توسعه یافته هم

ایجاد شود، آیا واقعاً بخش خصوصی به میزانی از توانمندی رسیده که بتوانند به خوبی بازاریابی کند و کمک‌های فنی بدهد بدون اینکه تنها به فکر درصد خود باشد؟

خیلی از اصلاحات به قوت و ضعف افراد بر نمی‌گردد بلکه مساله مهم اصلاح قوانین است. قبل از پیروزی انقلاب شرکت‌های بسیار بزرگی داشتیم که این کار را انجام می‌دادند. اما چرا به رغم پیشرفت، اجازه تداوم چنین تجربه‌هایی داده نشد؟ مساله این بود که بلافاصله بعد از انقلاب، بحث عدالت مطرح و گفته می‌شد که هیچ دلیلی ندارد راننده‌ها زیر پوشش شرکت‌ها باشند. لذا در محل‌های تخلیه بار، پایانه‌های نوبتی ساخته شد تا کامیون‌ها به ترتیب نوبت بارگیری کنند. بنابراین شرکت‌های حمل و نقل عملاً به دست دولت حذف شدند. با حذف شرکت‌ها، راننده شخصاً مسوولیت بازاریابی را بر عهده گرفت و شرکت‌ها تنها به مراکزی برای صدور بارنامه تبدیل شدند. مساله دیگر که باید مورد توجه قرار گیرد، مساله تاکسی‌های درون شهری است. در هیچ کجای دنیا اینهمه به هم ریختگی در حمل و نقل داخل شهری وجود ندارد و دولت با صدهزار راننده درون شهری مواجه نیست. در همه کشورها تاکسی‌های شهری در قالب چند شرکت معتبر خصوصی فعالیت می‌کنند و دولت نیز به راحتی می‌تواند با تخلفات احتمالی شرکت‌ها برخورد کند. پس نتیجه صحبت‌هایم این است که تا وقتی همه اجزاء در قالب شرکت‌هایی معتبر و بزرگ که در برابر قانون التزام عملی داشته باشند، متشکل نشوند وضعیت صنعت حمل و نقل اصلاح نخواهد شد. در بخش حمل و نقل بار اگر همه رانندگان را موظف کنیم که به یک شرکت متصل باشند و شرکت نیز مسوولیت‌هایی همچون بیمه و آموزش و... را در قبال آن رانندگان بپذیرد مشکل تاحدود زیادی حل خواهد شد. لذا من در توانمندی افراد و شرکت‌ها هیچ شک ندارم.

آیا سیستم بانکی توان این را دارد که مثلاً برای خرید ۲۰۰ ماشین جدید به یک شرکت وام دهد؟

الزاماً نباید کامیون متعلق به شرکت باشد. در انگلستان بالای هفتاد درصد از کامیون‌ها در مالکیت شخصی راننده‌ها است. مساله مهم التزام به قوانینی است که چنین اتصالی را ایجاد می‌کند. مالکیت اهمیت ندارد بلکه اتصال راننده و شرکت مهم است. **چقدر شرکت‌های بخش خصوصی حاضر هستند سرمایه‌گذاری کنند تا قادر باشند طبق مقتضیات مدرن کار و فعالیت کنند؟**

مهم‌تر از سرمایه‌گذاری، ایجاد یک برند مطمئن است. اگر عرصه برای بخش خصوصی آماده شود، چند شرکت با برندهای مشخص تاسیس خواهد شد.

در آینده بله اما منظور من شرایط فعلی است... یک مثال می‌زنم. وقتی قرار بود فرودگاه بین‌المللی امام خمینی راه‌اندازی شود، در وزارت راه درباره حمل و نقل مسافر از فرودگاه به تهران بحث شد. برای منظم و آبرومند کردن حمل و نقل مسافر، شرط اول اینچنین تعریف شد که یک شرکت مسوولیت حمل و نقل مسافران را بر عهده گیرد و لذا از شرکت

سیروسفر درخواست کردیم که این کار را عهده دار شود. این شرکت با سیصد خودرو سمند شروع کرد و گمان می‌کنم که در حال حاضر هفتصد یا هشتصد ماشین دارد که مالکیت نود درصد آن نیز در اختیار راننده‌ها است. اما برند سیروسفر آنجا کار می‌کند و لذا همه چیز نظم دارد و مسافر دغدغه پیدا کردن تاکسی ندارد. برای حمل و نقل جاده‌ای نیز باید چنین اتفاقی بیافتد که مالکیت در حمل و نقل مسافر بین شهری این اتفاق افتاده و اکنون برندها با یکدیگر رقابت می‌کنند.

حالا با افزایش قیمت سوخت آیا در کوتاه مدت

تحصول خاصی اتفاق خواهد افتاد؟ آیا مالکین ماشین‌های قدیمی با بحران مواجه می‌شوند؟

من هنوز مغروضات این داستان را مطلع نیستم و نمی‌دانم که دولت قرار است چگونه عمل کند. نمی‌دانم که درآمد حاصل از هدفمند شدن پارانه‌ها صرفاً قرار است میان مردم توزیع شود یا اینکه صرف تحول ساختار بخش‌های مختلف صنعت و خدمات شود. تصور من این است که قطعاً قسمت اعظم درآمدی که از افزایش حامل‌های انرژی کسب می‌شود باید برای اصلاح ساختارها صرف شود. اگر چنین اتفاقی نیفتد وضعیت از قبل خراب‌تر می‌شود. اصلاح ساختار در بخش حمل و نقل به معنی نوسازی ناوگان و اختصاص تسهیلات ارزان قیمت به منظور نوسازی ناوگان است. اگر چنین اقدامی صورت نگیرد گروه عظیمی به آمار افراد زیر خط فقر اضافه می‌شود و ناهنجاری‌های اجتماعی به وجود خواهد آمد.

آیا برای حصول به این نتیجه راهکاری ارائه داده اید؟

در برنامه پنج ساله از طریق اتاق پیشنهادی برای واردات ماشین‌های کمتر از سه سال کارکرد ارائه دادیم که خوشبختانه در مجلس تصویب شده است.

آیا به فرض نوسازی سیستم حمل و نقل، نیروی انسانی فعال در این بخش انگیزه طی کردن دویست هزار کیلومتر در سال را دارد؟

ببینید در حال حاضر رانندگان ما میانگینی مثلاً هشت ساعت در روز برای کار روزانه خود در نظر دارند و بیشتر از آن هم نمی‌توانند کار کنند و چه بسا ماشین‌ها هم کشتش بیشتر از آن را نداشته باشند. اما مطمئناً اگر راننده ما یک ماشین جدید داشته باشد انگیزه‌اش برای کار بیشتر می‌شود و حتی دنبال راننده کمکی خواهد رفت. شکی نیست که یک کارخانه با ماشین‌های گران قیمت حتماً دو شیفت کار می‌کند. در کشور ترکیه که هم‌جوار ماست، حمل و نقل با گازوئیل لیتری دو هزار تومان انجام می‌شود اما ترکیه در صنعت حمل و نقل با ما رقابت می‌کند و حتی جلوتر هم هست. در واقع صنعت حمل و نقل ترکیه از هزینه ثابت به جای هشتاد هزار کیلومتر در سال، سیصد کیلومتر در سال استفاده می‌کند. بنابراین اگر بتوانیم هزینه‌های متغیر را روی هزینه‌های ثابت سرشکن کنیم مشکل حل می‌شود.

و در نهایت فوری‌ترین کاری که دولت باید در حال حاضر انجام دهد چیست؟

ایجاد امکان برای نوسازی ناوگان از طریق اعطای تسهیلات ارزان قیمت و امکان واردات فوری‌ترین اقدام است.

قرار نیست تمام پولی را که دولت از بابت افزایش قیمت حامل‌های سوخت کسب می‌کند، به جیب مردم بریزد. درآمادی که از اصلاح قیمت سوخت کسب می‌شود باید در اصلاح ساختار صنعت هزینه شود



صادرات رویکرد اصلی توسعه

اولیت‌هایی که باید در برنامه‌ریزی آینده صادرات ما مورد توجه قرار بگیرند



■ مهدی جاریانی
عضو هیات‌نمایندگان
اتاق بازرگانی تهران

وابستگی اقتصاد کشور به نفت طی ۸۰ سال گذشته و به تبع آن سیاست‌هایی که دولت‌ها طی این مدت در رابطه با کشورداری و برقراری اقتصاد نفتی و حاکمیت دولت بر کلیه شئون اقتصاد کشور اعمال کرده‌اند، آثار نامطلوبی در رابطه با توانمندسازی بخش خصوصی به جا گذاشته است. این موضوع

باعث بوجود آمدن رانتهای بزرگ در اقتصاد شده و از این محل لایه‌های خاصی هم بوجود آمده‌اند که از این خان نعمت برخوردارند؛ در چنین فضایی کسب و کار به سمتی پیش رفته که دولت تبدیل به یک کارفرمای بزرگ شده و از این‌رو امروز شاهد شکل‌گیری اقتصاد دولتی با ظرفیت ۸۰ درصد اقتصاد ملی هستیم آنچنان که بخش خصوصی نیز سهم اندکی از اقتصاد را در اختیار دارد و وابسته به تصمیمات دولتی شده است. آرزویی بزرگ است که روزی دولت‌ها هزینه‌های خود را از محل درآمدهای حاصل از فعالیت‌های اقتصادی ملی به دست آورند و همچنان که رهبر معظم انقلاب نیز در مقاطع مختلف چنین خواسته‌ای را مطرح کرده‌اند سیاست‌های کلی باید در جهت قطع وابستگی اقتصاد ما به درآمدهای نفتی باشد و این درآمدها که متعلق به نسل آینده است در راه توسعه ملی و امور زیربنایی کشور مصرف شود. اما این مهم تنها در صورتی محقق می‌شود که صادرات و همراهی که باعث افزایش ارزآوری در کشور باشد جایگزین صادرات نفت و گاز شود. بدیهی است که توسعه صادرات در

یک اقتصاد رقابتی که بخش خصوصی در آن از جایگاه بالایی برخوردار می‌باشد به مراتب بهتر از یک اقتصاد وابسته به دولت ممکن خواهد بود. در این مسیر، برای خلاصی اقتصاد کشور از تسلط دولت بر آن اقدامات مهمی صورت گرفته که از آن جمله می‌توان به تهیه سند چشم‌انداز بیست ساله و ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ از سوی مقام معظم رهبری که نگرش جدیدی در اقتصاد کشور بود اشاره کرد. اگر چه شیوه اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ با اهداف آن فاصله زیادی دارد و تعداد زیادی از واگذاری‌ها در غیاب یک چهارچوب نظارتی و کنترلی به نهادهای شبهه خصوصی و عمومی واگذار شده و لذا خصوصی‌سازی واقعی صورت نگرفته اما به هر حال از آنجا که راه خصوصی‌سازی غیر قابل برگشت است و از تجربه تمامی کشورها نیز این نتیجه قابل احصاء می‌باشد، باید از چنین روندی استقبال کرد. مطابق سند چشم‌انداز نیز صادرات از اهمیت بالایی برخوردار است و تورسیم که از آن با عنوان صادرات نامبری می‌توان نام برد و همچنین صادرات کالا و خدمات در سند چشم‌انداز با ویژگی‌های مختلف و بر اساس موقعیت ژئوپلیتیک کشورمان مورد توجه جدی قرار گرفته است. از همه اینها که بگذریم ظرفیت‌های صادراتی کشور ما در منطقه از بسیاری کشورها بالاتر است. این مزیت به دلیل شرایط جغرافیایی و استراتژیکی از یک طرف و وجود نیروی تحصیل‌کرده و جوان و معادن و صنایع و زیرساخت‌ها به خصوص انرژی است و بنابراین امکان توسعه صادرات فراهم به نظر می‌رسد.

تورسیم خارجی یک فرصت مهم در صادرات

به دلیل نقش مهمی که تورسیم در اقتصاد و صادرات کشور دارد و در سند چشم‌انداز نیز برای آن جایگاه بالایی

در نظر گرفته شده است، جنبه‌های مختلف آن را باید مورد بررسی قرار داد. نکته بسیار مهم در رابطه با صنعت تورسیم این است که ایران دارای جاذبه‌های بالایی در منطقه و جهان است. دارا بودن رتبه پنجم میراث فرهنگی در دنیا می‌تواند بعنوان یک مزیت بالا برای کشور ما محسوب شود. همچنین تنوع آب و هوا و مناظر مختلف که به دلیل اقلیم‌های متفاوت جاذبیت‌های فراوانی را برای کشور ما فراهم ساخته است، شرایط مطلوبی را برای جذب تورسیم به‌وجود آورده و فرصت بسیار خوبی در زمینه ارزآوری از این طریق فراهم کرده است. ایران بزرگترین کشور شیعه جهان با امکانات زیارتی فراوان است و بر این اساس نیز گروه زیادی به عنوان توریست زیارتی می‌توانند به کشور ما وارد شوند. در زمینه درمانی نیز ایران از جایگاه بالایی در جذب تورسیم برخوردار است. شبکه‌های بیمارستانی، متخصصین درجه اول در مقایسه با کشورهای منطقه و حتی جهان فرصت بالایی را در کشور ما برای جذب توریست فراهم ساخته است. پایین بودن هزینه‌های درمان در کشورمان در مقایسه با کشورهای غربی از یک طرف و اینکه جامعه اسلامی محسوب می‌شویم سبب شده است که کشورهای مسلمان اطراف برای معالجات مهم خود به ایران بیایند. در نظر بگیرید که هر توریست درمانی به‌طور متوسط ۵۰۰۰ دلار صرف هزینه کند و سالانه ایران بتواند ۱۰۰۰۰۰ نفر را درمان کند یک درآمد ارزی ۵۰۰ میلیون دلاری را برای ما ایجاد می‌کند. اما توسعه این مساله نیاز به یک طرح جامع اطلاع‌رسانی و تبلیغاتی دارد. با این حال در حوزه‌های توریستی و جهانگردی توازن بین خروجی‌های توریست‌های ایرانی و توریست‌های خارجی وجود ندارد و تفاوت ارزآوری و مصارف ارزی توریست‌های خارجی و ایرانی



زیاد است. این در حالی است که اگر جاذبه‌های توریستی ایران و ورود توریست خارجی رونق پیدا کند، از تعداد توریست‌های ایرانی نیز خواهد کاست. بنابراین برای جذب توریست به ایران باید کاری بسیار گسترده صورت گیرد. گفته می‌شود که هر توریست که وارد یک کشور می‌شود به صورت میانگین ۵ شغل ایجاد می‌کند. تحریم‌های بین‌المللی و تخریب ذهن مردم جهان با انواع ترندها و با استفاده از رسانه‌ها جمعی نسبت به ایران، ترسی کاذب را در ذهن مردم جهان ایجاد کرده و تحریم از نوع توریستی به کشور ما بیشترین آسیب‌ها را طی سه دهه اخیر زده است. این در حالی است که برنامه‌ریزی جدی برای بی‌اثر کردن این ذهنیت‌سازی‌ها انجام ندادیم. در توسعه توریسم و صادرات همراه با آن عوامل مهمی از مزیت برخوردار خواهند شد که توجه به صنایع دستی ایران با قدمتی هزاران ساله از جمله این مزیت‌هاست. صنایع دستی در کشور ما از رتبه بسیار ارزشمندی در جهان برخوردار است. ارقام مهمی در این بخش همه ساله صادر می‌شود و همچنین به توریست‌های وارده فروخته می‌شود که خود هم از نظر ارزآوری و هم از نظر اشتغال داخلی زمینه‌ای گسترده را در سطح کشور فراهم می‌سازد. همچنین گیاهان دارویی و میوه و سبزیجات از دیگر پتانسیل‌های قابل توجه در کشور ما برای جذب توریست است. عرقیات از گونه‌های مختلف گیاهی و همچنین انواع خشکبار و شیرینی نیز از دیگر صادراتی هستند که می‌توانند همپای صنعت توریسم توسعه پیدا کنند.

صادرات کالاهای صنعتی، معدنی و خدمات فنی مهندسی

در مسیر توسعه صادرات علاوه بر توریسم می‌توانیم سرمایه‌گذاری ویژه‌ای بر صادرات کالاهای صنعتی، معدنی و خدمات فنی و مهندسی داشته باشیم. میزان صادرات در سال ۱۳۸۷ به ۱۷/۹ میلیارد دلار و در سال ۱۳۸۸ به ۲۱/۳ میلیارد دلار و در سال ۸۹ تا مهر ماه به ۱۴/۶ میلیارد دلار رسیده و پیش‌بینی ۲۵ میلیارد دلار در سال جاری صورت گرفته است. این روند رو به رشد نشان‌دهنده

توان صادراتی بالقوه کشورمان است و اگر توسعه زیرمجموعه نفت و پتروشیمی به‌درستی صورت گیرد و ما بتوانیم به جای صادرات نفت و گاز خام محصولات فرآوری شده را صادر کنیم می‌توان امیدوار بود که با توسعه افزون‌تری در صادرات خود همراه باشیم. صادرات صنعتی و معدنی و خدمات فنی مهندسی البته با مشکلات بسیاری در مسیر توسعه خود روبرو هستند که برخی از آنها بدین قرارند:

۱- نرخ ارز: یکی از عوامل تعیین‌کننده در بازرگانی خارجی را می‌توان نرخ ارز دانست. ارزان بودن نامتناسب نرخ ارز باعث واردات بی‌رویه و قاچاق کالا می‌شود و ارزش بالا و غیر واقعی آن هم گرانی کالاهای ساخته شده و کاهش تقاضا را در پی خواهد داشت. نرخ ارز در کشور از سیاست‌های دولت تبعیت می‌کند و به مقداری تعیین شده که هم به صادرات و هم تولید داخلی لطمه وارد ساخته است. عدم هماهنگی بین تورم داخلی و نرخ ارز در کشور انگیزه‌های واردات را افزایش داده و هر چه بیشتر به این مساله بی‌توجهی شود آثار تخریبی زیادتری را متوجه اقتصاد خواهد کرد. خوشبختانه در قانون برنامه پنجم توسعه رابطه مناسبی بین نرخ ارز و تورم داخلی و بین‌المللی تعریف شده است. از طرفی استقلال بانک مرکزی که در قانون برنامه پنجم توسعه به آن توجه شده نوید این را می‌دهد که در آینده‌ای نه چندان دور شاهد یک روال منطقی در تعیین نرخ ارز باشیم. بدیهی است که سیستم شناور هدایت شده با مکانیزم بازار می‌تواند شرایط مناسبی را برای واقعی شدن قیمت‌ها و بهبود شرایط صادرات فراهم سازد.

۲- فضای کسب و کار: بوروکراسی و پیچیدگی‌های اداری و فسادهای مرتبط با این مقوله، فعالیت اقتصادی را دچار مشکل می‌کند. اگر نگاهی به رتبه ایران در این زمینه در بین کشورهای جهانی ببینیم رتبه بسیار پایینی را برای کشورمان می‌بینیم. رتبه ۱۲۹ شایسته کشور ما نیست. یکی از دلایل این امر را می‌توان اقتصاد دولتی و وابسته به دولت دانست. امید می‌رود که با تصویب قانون بهبود فضای کسب و کار که هم اکنون در مجلس شورای اسلامی مطرح است

و همین‌طور رعایت قانون اصل ۴۴ در حوزه توانمندسازی عمده مشکلات ما نیز در این زمینه مرتفع شود.

۳- جواز صادراتی: جواز صادراتی یکی از مقلاتی است که در توسعه صادرات همواره مشکل آفرین بوده و صادرکننده رقم اندکی را که حدود ۳ درصد است هیچ‌گاه نتوانسته به موقع دریافت کند. هر چند طی سه سال اخیر در پرداخت جواز سرعت عمل بهتری به‌وجود آمده است لیکن رویکردی که بتوان در مبداء صدور جواز را دریافت کرد هنوز عملی نشده است. امید است با همکاری بخش خصوصی مقوله جواز صادراتی تعریف اجرایی دقیق‌تری بیابد تا به اهداف توسعه صادرات کمک کند.

به دلیل نقش

مهمی که توریسم

۴- حمایت از صادرکننده در بازارهای هدف: قوانین و مقررات و مسائل مختلف سیاسی و مشکلاتی که در فرآیند صادرات برای صادرکننده بوجود می‌آید در دسره‌های فراوانی را موجب می‌شود. با استقرار ریزن‌های بازرگانی که کشورهای مختلف همچون ترکیه و چین نیز از آن برخوردارند می‌توان حمایت از صادرکننده‌های ایرانی در بازارهای هدف را مورد توجه بیشتری قرار داد.

۵- هدفمندسازی یارانه‌ها: موج جدید تورم و افزایش قیمت‌ها با هدفمندی یارانه‌ها می‌تواند باعث افزایش قیمت پایه صادرات کالا و خدمات شده و از این جنبه صادرات دچار چالش جدیدی شود.

۶- بهبود شرایط همکاری‌های بین‌المللی: برای اینکه بتوانیم به توسعه اقتصادی مطلوب و صادراتی در خور موقعیت جمهوری اسلامی برسیم لازم است که تعامل بین‌المللی در جهت کاهش تحریم‌ها با حفظ عزت و احترام جمهوری اسلامی تقویت شود تا بازرگانان ما به دور از شرایط سخت کنونی شاهد موقعیت ممتازتری در منطقه و جهان باشند.



ثبات برای صادرات

تاملی در باب ارتقای صادرات کشور و موانع پیش روی آن

عباس شاکری ■

کلیدی برای بعضی بخش‌ها گران است و برای بعضی بخش‌ها ارزان. مثلاً تولید بخاطر وابستگی به وجوه ملی و مواد اولیه با نرخ بهره پایین و نرخ ارز ارزان سازگار است اما بخش‌هایی در اقتصاد هستند که با نرخ‌های بهره بالا هم حاضر به استقراض هستند و در بردارنده دو بخش مولد و نامولد است.

بخش مولد بخشی است که تحولات مورد نیاز و اساسی را تولید می‌کند و حذف و محدودیت آن به روند رشد و توسعه اقتصاد آسیب وارد می‌کند اما بخش نامولد بخشی است که اگر از صحنه اقتصاد حذف شود یا محدود شود نه تنها به روند رشد و توسعه اقتصاد ضرری وارد نمی‌کند بلکه موجب اعتلای رشد و توسعه هم می‌شود فعالیت‌های نامولد طیفی از فعالیت‌های قاچاق، غیرقانونی و قانونی بی‌ثمر را شامل می‌شود. ویژگی بخش نامولد این است که با درآمدهای بالایی همراه است و از محدودیت‌های قانونی و مالیاتی آن هم بسیار اندک است در چنین شرایطی که عده‌ای فعالیت نامولد دارند و درآمدهای بالایی کسب می‌کنند مسلماً آنها باید از یک تولید ناخالص ملی تغذیه می‌کنند و سهم پدیدآورندگان این کیک (عوامل مولد) را کاهش می‌دهند.

این امر موجب کاهش بازدهی بخش‌های مولد می‌شود که این خود به افت بهره‌وری و کارایی و کیفیت و رقابت‌پذیری منجر می‌شود و بنابراین چنین وضعیتی با ارتقاء و شتاب صادرات سختی ندارد گذشته از این جولان عوامل نامولد در اقتصاد به گسترش بی‌ثباتی پولی و نقدینگی فساد، عدم شفافیت منتهی می‌شود و اینها هم عوامل محدودکننده رشد و توسعه اقتصاد و بنابراین صادرات هستند.

نتیجه‌گیری

می‌توان مباحث مطرح شده در این مقاله را این طور نتیجه‌گیری کرد که صادرات غیرنفتی ما علاوه بر موانع قیمتی با موانع غیرقیمتی و ساختاری نیز مواجه است بنابراین باید برای شتاب بخشیدن به صادرات، رشد و شتاب بهره‌وری تولید را مورد تأکید قرار داد و برای جبران تورم هزینه‌های تولید صادراتی یا نرخ ارز صادرات را بالا برد یا اگر این کار مستلزم هزینه‌های بیشتر است به آنها یارانه داد تا وضعیت صادرات ما به نقطه‌ای برسد که در آن علامت قیمتی به طور کارا علامت‌دهی کنند.

کیفیت و استانداردهای کیفی بی‌معنی است. بنابراین محدود کردن بخش نامولد، اقتصاد زیرزمینی و قاچاق ارز و کالا را باید دنبال کرد تا فضای مناسب برای گسترش صادرات فراهم شود.

مراحل حمایت‌های بویای ارزی از صادرات کشور

اگر اقتصاد ما اقتصادی کاملاً رقابتی با بازارهای عمیق و کارا بود قیمت ارز طبق برآیند نیروهای بازار تعیین می‌شد و تا حد زیادی با مقتضیات بخش صادرات سازگار بود، اما وقتی وضعیت اقتصاد این گونه نیست و ما نظام ارزی پویا و کارا نداریم، شرایط صادرات ما مقتضی یک نرخ ارز است، شرایط تولید ما مقتضی یک نرخ دیگر و شرایط منابع ارزی و تقاضاهای رسمی برای ارز نیز مقتضی یک نرخ متفاوت دیگر می‌باشد. در چنین شرایطی باید نرخ ارز صادراتی و واردات کالاهای نامولد و مصرفی غیر ضروری بالاتر تعیین شوند و نرخ ارز تولید پایین‌تر.

اصولاً یک قاعده کلی وجود دارد و آن این است که وقتی اقتصاد و توازن ساختاری وجود ندارد می‌توان با قیمت ترجیحی اختلال و عدم توازن را کاهش داد. گفته می‌شود در چنین شرایطی فساد گسترش یافته و سوء استفاده زیاد می‌شود. در پاسخ گفته می‌شود که در اقتصادی که فساد وجود دارد و نظارت نیست نمی‌توان اصلاح ساختار کرد و نمی‌توان انتظار بهبودی داشت. البته تعیین قیمت دستوری سلیقه‌ای بدون توجه به مقتضیات واقعی بخش‌ها و کل اقتصاد مسئله دیگری است که هیچ کس از آن دفاع نمی‌کند و در اکثر موارد موجب بدتر شدن وضعیت می‌شود. اما تا رسیدن به وضعیت رقابتی و دستیابی به نظام ارزی عمیق و کارا و تا وقتی که ارزی کل تولید بالاست باید ارز ارزان در اختیار تولید قرار گیرد و ارز صادرات و واردات گران‌تر باشد. به هر حال در جریان تک ترقی کردن ارز گفته شد چون وجود نرخ‌های چندگانه فسادآمیز است بنابراین این کار به عنوان یک ضرورت باید انجام شود و شد. باز هم تأکید می‌شود که در اقتصادی که نظارت و شفافیت حاکم نیست و فساد رواج دارد نمی‌توان هیچ اقدام اصلاحی انجام داد.

نقش بخش نامولد

و فعالیت‌های فسادآمیز در صادرات و رشد

ما وقتی وضعیت اقتصاد کشور را مورد بررسی قرار می‌دهیم ملاحظه می‌کنیم که قیمت‌های

این نکته پذیرفته شده است که بدون رشد صادرات و داشتن سهمی قابل توجه از صادرات جهانی نمی‌توان اقتصادی پویا و رو به رشد داشت. بنابراین؛ این پرسش مطرح می‌شود که در ایران چه موانعی پیش روی ارتقای صادرات قرار دارد که نتوانسته ایم به شاخص صادراتی مناسب دست یابیم؟ در این نوشته کوتاه ابتدا راهکارهای مناسب برای بهبود وضعیت صادرات غیرنفتی ارائه گردیده و سپس موانع عمده تحقق آن را معرفی می‌نماییم.

راه کارهای لازم برای ارتقای صادرات کشور

برای ایجاد رشد شتابان در صادرات و تأمین پایداری آن باید محیط اقتصادی مناسب ایجاد کنیم. لذا باید ثبات نقدینگی و کاهش تورم را به عنوان یک هدف اساسی دنبال کنیم. رسیدن به این مهم مستلزم انضباط بودجه‌ای دولت، اصلاح نظام بانکی، نظارت دقیق بر اعطای اعتبارات، رفع پدیده عدم وصول مطالبات بانکی در سطح وسیع، جهت‌دهی منابع پولی و ارزی به سمت تولید، اهتمام به تولیدات دانش‌محور با تکنولوژی بالا، ارتقاء صنعت پردازش و بسته‌بندی جهت ایجاد ارزش افزوده بیشتر روی کالاهای کشاورزی و سنتی و اقداماتی از این قبیل است. در واقع، راه کارهای ارتقاء صادرات عمده‌تاً همان راه کارهای اصلاح ساختار پولی و حقیقی کلی اقتصاد است. کندی صادرات غیرنفتی در کشور را نمی‌توان صرفاً در محدوده بخش صادرات بررسی کرد؛ این ساختار کلی اقتصاد است که وضعیت صادرات را مشخص می‌کند. البته اگر صادرات حالت پویا و شتابان به خود بگیرد و اقتصاد را در رقابت جهانی درگیر کند پویایی و رشد کل اقتصاد را هم تحت تأثیر قرار داده و جهت می‌دهد. در شرایطی که ۵۰ هزار میلیارد تومان معوقه بانکی در اقتصاد وجود دارد و تولیدکنندگان و صادرکنندگان از محدودیت وجوه رنج می‌برند و تورم حالت پویا و مستمر دارد نمی‌توان امید به شتاب صادرات داشت.

بنابراین باید در حوزه پول، ارز و تورم شرایط مناسب فراهم کرد؛ نقدینگی را ثبات بخشید تورم را کنترل کرد، و برای نرخ ارز صادرات چاره‌ای اندیشید یا حداقل یارانه ای معادل برای جبران تورم اعطا کرد. هم‌زمان با این اقدامات باید به جنبه‌های ساختاری و فن‌آوری تولید و کیفیت اهتمام ورزید. در فضای تورمی، در شرایط جولان بسیار زیاد عوامل نامولد در اقتصاد، در شرایط وجود حجم بالای اقتصاد زیرزمینی و قاچاق،



صادرات غیرنفتی

ما علاوه بر موانع قیمتی با موانع غیرقیمتی و

ساختاری نیز

مواجه است

بنابراین باید برای

شتاب بخشیدن

به صادرات، رشد

و شتاب بهره‌وری

تولید را مورد

تأکید قرار داد و

برای جبران تورم

هزینه‌های تولید

صادراتی یا نرخ ارز

صادرات را بالا برد

واردکننده و صادرکننده سر در گم‌اند

مدیریت واردات در گفت‌وگو با **فرهاد فروزی** عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

شده است؟

در حوزه واردات و صادرات موضوعی تحت عنوان مدیریت واردات مطرح است. شما به عنوان فعال بخش خصوصی که با بازرگانان و صنعتگران ارتباط دارید، چه تصویری از سیاست‌های جاری بخش خصوصی در این موضوع دارید؟ این سیاست‌ها تا چه اندازه برای فعالین اقتصادی شفاف است؟ آیا تاکنون بسته مشخصی تحت عنوان «مدیریت واردات» ارائه شده است؟

برای روشن شدن بحث بهتر است اول جایگاه واردات را بشناسیم و بدانیم با چه هدفی انجام می‌شود؟ مدتی است که واردات نه با هدف تامین کالاهای مورد نیاز و غیرقابل تولید در کشور بلکه با هدف مقابله با تورم صورت می‌گیرد. به علل مختلف نرخ تورم در کشور بالاست و دولت‌ها تاکنون نتوانستند آن را پایین بیاورند. از این رو با ورود کالاهای ارزان قیمت، تلاش دارند تا میان تولیدکننده و واردکننده رقابتی ایجاد کنند تا مگر تولیدکننده‌ها بتوانند به شیوه‌ای همچون افزایش بهره‌وری قیمت‌های تمام شده را پایین بیاورند. این فرآیند اما چند مشکل اساسی دارد؛ اول اینکه متأسفانه به دلیل تورم گسترده و فراگیر، واردات بی‌رویه در همه بخش‌های اقتصادی صورت گرفته است. از طرفی برای کنترل تورم، نرخ ارز پایین نگه داشته شده و تأثیر نامطلوبی را بر کمیت صادرات گذاشته است. اگر نرخ ارز براساس درست آن محاسبه می‌شد مسلمان صادرات ما خیلی بیشتر از میزانی که امروز انجام می‌شود ارزی داشت و به همان نسبت باعث بالا رفتن سطح تولید، اشتغال و سطح درآمد‌ها در کشور می‌شد. دومین مسأله‌ای که واردات کالاهای ارزان قیمت ایجاد کرده، نازل شدن کیفیت کالاها است و در واقع اعتراض‌هایی که امروزه به کیفیت پایین کالاها می‌شود نتیجه سیاست‌های اشتباه اقتصادی است. نکته سوم؛ تأثیر منفی ورود کالاهای ارزان قیمت در میزان تولید و کیفیت محصول داخلی است. تولید کشور با وجود مشکلات فراوانی که در بازار سرمایه، بازار فروش، توزیع و... پیش‌روی خود دارد قادر به رقابت با کالاهای وارداتی نبوده و به همین سبب بعضی از صنایع ما مانند صنعت کفش، تقریباً با تعطیلی مواجه شده‌اند. اکنون پس از همه مشکلاتی که سیاست‌های اقتصادی جاری ایجاد کرده، بحث «مدیریت واردات» مطرح می‌شود و از بخش خصوصی واردکننده، به عنوان متولیان واردات در کشور انتقاد می‌شود. البته به دلیل عدم هماهنگی میان بخش‌های دولتی تصمیم‌گیر در این حوزه، مدیریت واردات از جمله موضوعاتی است که در چارچوب مشخصی قابل تعریف نیست.

مواجهه با شرایط مبهم و غیرقابل پیش‌بینی که در نظام واردات کشور وجود دارد چه تأثیری بر روال کار بخش خصوصی داشته است؟

بخش خصوصی امروز سردرگم است. برای فعالیتهایش به حرکات سریع روی آورده چرا که نمی‌تواند برنامه‌ریزی درازمدت داشته باشد. تحریم سیستم بانکی نیز عامل مهمی در کاهش برنامه‌ریزی و فعالیت‌های درازمدت بخش خصوصی است.

آیا ارتباطات خارجی بخش خصوصی که در این سال‌ها با کشورهای بزرگ و معتبر ایجاد شده، با بحران مواجه

متأسفانه این روابط دچار بحران شده و ممکن است بدتر هم بشود. تنها زمانی که این مسأله رفع شود بخش خصوصی با صرف زمان و هزینه سعی در نوسازی روابط خارجی خواهد کرد. شرکت‌های خارجی طرف کار بخش خصوصی، فراز و نشیب‌های تجارت با ایران را در سال‌های گذشته دیده‌اند و با این سیستم آشنایی دارند. البته آنها بخش خصوصی ایران را مقصر این اتفاقات نمی‌دانند و با توجه به وضعیت نابسامان اقتصادی دنیا از هر موقعیتی برای فروش کالا به ایران استفاده خواهند کرد.

افرادی که در سال‌های گذشته در زمینه واردات کالا فعالیت کرده‌اند در سیستمی فعالیت کرده‌اند که محدودیتی در زمینه واردات وجود نداشته در حالی که شاید تولیدکننده‌های داخلی بازاریان را از دست داده و ورشکست می‌شدند. چرا بخش خصوصی واردکننده به این بازار آزاد و فضای رقابتی انتقاد می‌کند و با این سیاست‌ها موافق نیست و از آن حمایت نمی‌کند؟

اگر قرار بر آشفته‌گی و بی‌قانونی باشد هیچ‌کس نمی‌تواند به درستی از این بازار بهره‌برداری کند. واردکننده اصیل ایران هم از پایین بودن کیفیت کالاهای وارداتی رنج می‌برد. کمالاتی که ممکن است در چنین شرایطی عده‌ای سوءاستفاده کنند و کالاهای ارزان را وارد و ارزان هم بفروشند. اما واردکننده اصیلی که ۳۰ سال کالای خاصی را وارد می‌کند و در آن زمینه متخصص شده، اعتقاد ندارد که باید از این شاخه به آن شاخه بپرد، لذا از اینکه هر روز کالایی جدید وارد شود، رضایت ندارد و به این سیاست‌ها اعتراض دارد. واقعیت این است که هم صادرکننده، هم واردکننده، هم ارائه‌دهندگان خدمات در ایران بزرگ‌ترین آرزوی‌شان قانون‌مداری و پایداری سیستم‌ها و دستورالعمل‌هاست. همه این افراد از اتفاقات ناگهانی و تصمیم‌گیری‌های ناگهانی ناراضی‌اند.

نظام تعرفه‌ای در گذشته تغییرات مهمی نداشته، مگر اینکه شما تعبیر به این بکنید که نظام تعرفه‌ای در ایران آشفته بازاری ایجاد کرده است.

کسانی که توانسته‌اند در این نظام حرفه و تجارت خود را بدون دردسر دنبال کنند معترض چیزی نیستند اما کسی که نتوانسته با تغییرات و تصمیمات ناگهانی بازار، خود را هماهنگ کند دچار مشکل شده است.

آیا این ضعف ناشی از سیاست است؟ یعنی رقابتی‌تر شدن بازار و ایجاد فرصت‌های جدید این ضعف را به وجود آورده یا این موضوع سبکی شده است که هرج و مرج ایجاد کند؟

بحث این است که به هر ترتیبی می‌شود با اقتصاد مبتنی بر برنامه هماهنگ شد و از آن بهره گرفت. اینکه امروز بخش خصوصی و بازار متوقع است که درباره نحوه اجرای هدفمند کردن یارانه‌ها و مسائلی که در حوزه اقتصاد کشور در حال اجرا و شکل‌گیری است، آگاهی داشته باشد دقیقاً از همین موضوع نشأت می‌گیرد. آگاهی از اتفاقات آینده اقتصاد کشور برای یک برنامه‌ریز اقتصادی چه تاجر، چه واردکننده و چه صادرکننده چشم‌اندازی از آینده تصویر می‌کند و برای او

چندی پیش مقام معظم رهبری در جمع کارگزاران ارشد نظام با طرح موضوع «مدیریت واردات»، خواستار توجه جدی مسوولان به این موضوع شدند. از این رو همه ارکان نظام و به خصوص وزارت بازرگانی به عنوان سکان‌دار تجارت خارجی کشور این ایده را در دستور کار خود قرار دادند و منشوری به نام مدیریت واردات با هدف حفظ منافع ملی، ارتقاء سطح اشتغال و تولید، و استفاده حداکثری از بخش خصوصی در بخش اقتصادی تدوین شد. آنچه امروزه در بین بازرگانان و تولیدکنندگان مطرح است، موضوع گفت‌وگوی پیش رو است.



امکان برنامه‌ریزی درازمدت ایجاد می‌کند. اما تحرکات پیش‌بینی نشده در حوزه اقتصاد، باعث تنش و تخریب بازار و جلوگیری از برنامه‌ریزی‌های درازمدت برای صاحبان کسب و کار می‌شود. این سؤال را به گونه‌ای دیگر طرح می‌کنیم. آیا تنش

موجود در بازار واردات بخش خصوصی در اثر هرج و مرج ناشی از بی‌برنامگی و سیاست‌های دولتمردان است یا عدم آمادگی ساختاری بخش خصوصی برای ورود به بازار رقابت آزاد این وضعیت را دامن زده است؟

دولت سیاست خاصی مانند مقابله با تورم توسط واردات را اجرا کرده و وضعیتی که ذکر شد حاصل این سیاست است. نکته دیگر این است که تقریباً حدود ۷۰ درصد اقتصاد مملکت در اختیار بخش دولتی است. شرکت‌های دولتی با عدم سرمایه‌گذاری در تولید به‌روز محصولات خود، باعث عقب‌ماندگی از رقیبان خارجی و در نتیجه عقب ماندن اقتصاد ایران از اقتصاد جهانی شده‌اند، به همین خاطر است که پس از سال‌ها سیاست‌های کلی اصل ۴۴ ابلاغ شد چراکه این نتیجه حاصل شد که اقتصاد دولتی نمی‌تواند جوابگوی اقتصاد امروز ایران و جهان باشد.

آیا بخش خصوصی خواستار انحصار و مخالف واردات است؟

بخش خصوصی واقعی دنبال انحصار نیست. اگر استانداردهای جامع و نرخ ارز منطقی وجود داشته باشد، قطعاً بخش خصوصی به رقابت با کالای وارداتی خواهد پرداخت.

می‌دانیم که قاچاق سهم عمده‌ای در واردات کالا به کشور دارد، از طرف دیگر به خاطر شرایط تحریم و

هدفمندی یارانه‌ها بخش خصوصی به سمت انجام کارهای زودبازده و تصمیمات آتی رفته است. با توجه به این شرایط آیا فکر نمی‌کنید بخش خصوصی و واردکننده اصیل با تداوم این روند در یک پروسه بلندمدت اساساً سیستم اصلی اقتصاد کشور حذف خواهد شد؟

قاچاق‌کار در دو بخش عملیاتی و خرید و فروش باید مورد توجه قرار داد. سهم عمده‌ای از مبادلات قاچاق از طریق خریدارها و فروشندگانی معمولی انجام می‌شود که اکثر این افراد کسانی نیستند که از طریق کوه و کمر یا استفاده از چارپایان اقدام به قاچاق کالا می‌کنند. این افراد با خرید کالا از فروشندگانی خارجی و پرداخت ۳۰ درصد ارزش کالا به قاچاقچی در واقع به جای استخدام شرکت حمل و نقل برای وارداتشان از طریق یک شرکت قاچاق اقدام به ورود کالا می‌کنند.

بخش خصوصی یا واردکننده اصیل آیا حاضر است خود را با این سیستم هماهنگ و همراه کند؟

خیر، قطعاً خود را همراه نمی‌کند و این موضوع دلیل نمی‌شود که این سیستم بتواند جواب نیاز اقتصاد مملکت را به صورت کامل بدهد.

اگر بخش خصوصی به دنبال کارهای سریع و کوتاه‌مدت برود آیا به تدریج جای خود را به عده دیگری نخواهد داد؟

در بدترین یا بهترین شرایط برای واردات که قیمت ارز پایین است، ۲۰ میلیارد دلار قاچاق کالا داریم. پس قاچاق در همه شرایط انجام می‌شود و هیچ تضمینی برای جلوگیری از آن وجود ندارد. اما اگر رقم قاچاق به ۴۰ میلیارد دلار برسد حتماً این اتفاق خواهد افتاد. باید به نحوی میان عرضه و تقاضا هماهنگی ایجاد شود. اگر بازار واردات قاچاق نتواند جواب تقاضا برای کالا را بدهد مسلماً جایی برای تحرک بخش خصوصی اصیل باقی می‌ماند و گرنه این بخش به طور کامل از بین خواهد رفت.

می‌خواهید بگویید گروه اصیلی که به شبکه قاچاق وصل نباشد جرات اقدام ندارد و علاوه بر آن به خاطر بی‌اطلاعی از بازار ورود کالاها و کیفیت آن عملاً از صحنه فعالیت حذف خواهد شد در حالی که گروه‌هایی که به واسطه بخش عملیاتی‌شان گروه قاچاق هستند با اطلاع از جریان قاچاق و رونق آن عملاً ابتکار عمل را به دست خواهند گرفت؟

این خسارتی است که قاچاق همیشه به واردات درست وارد می‌کند. عده‌ای از این قضیه استفاده و عده‌ای متضرر می‌شوند.

با شرایط موجود یعنی تحریم، هدفمند کردن یارانه‌ها و بحث مدیریت واردات، دولت و صاحبان کسب و کار چگونه می‌توانند در این مقطع نقشی را بازی کنند که به نفع منافع ملی باشد؟ با توجه به نقش مهم بازار از

سه راهکار نه‌اوندیان برای حمایت از صادرات

«محمد نه‌اوندیان» رئیس اتاق بازرگانی ایران چندی پیش طی سخنرانی در یک همایش علمی به بررسی آثار هدفمند کردن یارانه‌ها بر صادرات غیرنفتی پرداخت و اشاره کرد که با برنامه ریزی برای آینده باید سه کار را در بحث یارانه و صادرات در دستور کار خود قرار دهیم. اول یارانه به واردات را با اصلاح نرخ ارز متوقف کنیم، دوم یارانه هوشمند به صادرات دهیم، و سوم صادرات را بی‌نیاز از یارانه‌ها کنیم. با توجه به نگاه آینده نگرانه نهفته در سخنان ایشان، بخشی از آن را در ادامه می‌خوانید:

شاید در برنامه سوم بود که برای اولین بار بحث جایزه صادراتی مطرح شد، و موضوع بخش خصوصی این بود که حتی انتخاب این نام، انتخاب درستی نیست، زیرا جایزایی به صادرات غیرنفتی در ایران داده نشده و نمی‌شود. آثار شاخص‌های کلان اقتصاد ایران بر صادرات به شکل مرتب فشارهایی را وارد می‌کند و قسمت ناچیزی از این فشارها و عوامل محدود کننده می‌خواهد جبران شود، که اسم آن را «جایزه صادراتی» گذاشته‌اند. در شرایطی که به شکل مرتب عوامل تعیین کننده قیمت تمام شده به شکل دستوری بالا می‌رود و نرخ دستمزدها و نرخ تورم با عوامل قابل کنترل و غیر قابل کنترل، قیمت خرید صادرکننده را بالا می‌برد، به شکل دستوری اجازه نمی‌دهند که بالا رفتن قیمت داخلی در ریل حاصل از ارز برای صادرکننده دیده شود. با سیاست تثبیت اسمی نرخ ارز به شکل مرتب «یارانه منفی» به صادرکننده می‌دهیم و قسمت ناچیزی از آن با تأخیر ولی پرتبلیغات به صادرکننده پرداخت شده است. حال اگر به صادرات کمک نمی‌کنیم لاقط مانع تراشی هم نکنیم. سیاست کنونی تثبیت نرخ ارز مانعی بر سر راه رشد صادرات غیرنفتی است. باید در آینده نرخ ارز در کشور با توجه به فاصله تورم در داخل و شریک‌های اصلی تجارت ایران تعیین شود. بنابراین در بحث یارانه و صادرات نیز با برنامه ریزی برای آینده باید سه کار را در دستور کار خود قرار دهیم. اول یارانه به واردات را با اصلاح نرخ ارز متوقف کنیم، دوم یارانه هوشمند به صادرات دهیم، و سوم صادرات را بی‌نیاز از یارانه‌ها کنیم. همه کشورها به صادرات یارانه می‌دهند اما چون این گونه یارانه‌ها بر اساس قوانین WTO ممنوع است، دولت‌ها به گونه‌ای نامحسوس وارد عمل می‌شوند تا نتوان بر اختصاص این نوع یارانه‌ها ایراد قانونی گرفت. هزینه در بازاریابی و بازاریابی نوعی از یارانه به صادرات می‌تواند باشد. همچنانکه در دیگر کشورها نیز دولت‌ها همکاری‌های منطقه را توسعه می‌دهند و راه حضور بخش خصوصی را باز می‌کنند و نوعی جهان ناگفته و نانوشته برای شرکت‌های خود ایجاد می‌کنند و در این بازاریابی‌ها تأسیس مراکز تجاری و تخفیف‌های نمایشگاهی بسیار مهم است. همچنین در آینده باید مشخص شود مسبب افزایش هزینه‌های صادراتی کیست، و هر جا هر تصمیمی که هزینه صادرات را بالا ببرد باید آن نهاد هزینه‌ها را جبران کند.



زمان مشروطیت و قبل از آن در ایران که در مسایل سیاسی و اجتماعی افراد هم نقش مهمی داشته است، انتظارات بخش خصوصی از دولت چیست؟

بحث انتظارات از دولت و حاکمیت یک بحث کلی هست و آن اینکه دولت اهدافی عمومی و کلی دارد که شاید در تفکرات بخش خصوصی جای نداشته باشد. دولت اطلاعاتی از آنچه که در مملکت اتفاق می‌افتد و پیدا و پنهان است، دارد که بخش خصوصی ندارد حتی ممکن است آن چیزی را که هر دو می‌بینیم با اهداف مختلفی مقایسه بکنیم. من ممکن است فکر بکنم دولت دارد در فلان مساله اشتباه می‌کند اما دولت با توجه به آمار و اطلاعاتی که دارد و من ندارم می‌گوید این کار درست است. من ممکن است بخواهم اقتصاد مملکت را به نقطه A ببرم ولی دولت در نظر داشته باشد آن را به نقطه B ببرد چون فکر می‌کند نقطه B بهتر است. بنابراین منطقی نیست که من بگویم چه انتظاراتی از دولت دارم و انتظار هم داشته باشم که دولت این انتظارات را جواب بدهد! آن چیزی که ما را به هم نزدیک می‌کند تبادل اطلاعات است تا بخش خصوصی هم بداند چه اتفاقی در مملکت در حال وقوع است. دولت باید به بخش خصوصی اعتماد کند. اگر تصور دولت از بخش خصوصی، تصور مشتاقی مرفهین بی‌درد زالوصفت باشد هیچ‌وقت با هم به تفاهم نمی‌رسند. متأسفانه می‌بینیم که دستگاه‌های تبلیغاتی، از بخش خصوصی مرفهین بی‌درد می‌سازند. یک تفاوت دیگر این است که دولت کلان‌نگر است

در حالیکه بخش خصوصی خردنگری می‌کند. بخش خصوصی معتقد است اگر هر کدام از صنایع بتوانند سربازی خود بایستند، به درستی تولید کنند و از ظرفیت تولیدشان استفاده بکنند در نتیجه سطح تولید کشور، سطح اشتغال، سطح درآمد‌ها و در نتیجه سطح رفاه اجتماعی بالا می‌رود. تصور بخش خصوصی این است که از پایین می‌توانیم رفاه ایجاد کنیم اما دولت در کشور ما به خاطر خاصیتی که دارد از بالا نگاه می‌کند و تصور می‌کند که راس هر قدر قدرت باید رفاه عمومی ایجاد کند. یک دلیل عدم اعتماد میان دولت و بخش خصوصی این است که وقتی دولت محتاج رای آوردن در انتخابات باشد برنامه‌هایش را کوتاه‌مدت می‌کند و دیگر اجازه نمی‌دهد بخش خصوصی شروع به پا گرفتن کند. یکی از مشکلات شرکت‌های دولتی تغییر مدیریت‌های پی در پی است. مدیران جدید هم تمام هم و غم‌شان این است که طی دو سال نشان بدهند شرکت چقدر سود کرده است؟ چقدر سود کرده ممکن است مترادف با این باشد که سرمایه‌گذاری جدید انجام نشود ولی فقط با هدف حفظ مقام سود نشان بدهد. در چنین شرایطی کارخانه بعد از مدتی می‌خواهد چراکه بازسازی نشده ولی طی سال‌ها سود هم نشان داده است. چاره کار اما اعمال برنامه‌ریزی‌های درازمدت‌تر و زمینه



هم صادرکننده، هم واردکننده و هم ارائه‌دهندگان خدمات در ایران

بزرگ‌ترین آرزوی‌شان قانون‌مداری و پایداری سیستم‌ها است. همه این افراد از اتفاقات ناگهانی و تصمیم‌گیری‌های ناگهانی ناراضی‌اند

اقتصاد «نقشه راه» می خواهد

چشم انداز صادرات صنایع نفت و گاز و تعیین نرخ ارز

در گفت و گو با **پدرام سلطانی**

عضو هیات نمایندگان اتاق تهران و ایران

■ امیرحسین رسولی

پزشک است و تشخیصش این است که اقتصاد ایران از یک بیماری خطرناک رنج می برد. بیماری خاصی که از فرط پیچیدگی، ذهن هر ناظری را به سوی بخشی متفاوت از علل بروز خود سوق می دهد. دکتر پدرام سلطانی انتقاداتی که در حوزه سیاست های وارداتی بر دولت وارد می شود را حمله به معلول می داند و معتقد است این گونه برخورد با پدیده واردات ما را از علت اصلی دور می کند. او قرار گرفتن شاقول تجارت خارجی یا همان نرخ ارز در محل نامناسب را علت اصلی مشکلات وارداتی می داند و معتقد است تا وقتی اثر ثروت ملی را از روی عوامل تعیین نرخ ارز بر نداریم، همچنان با این مشکل دست به گریبان خواهیم بود. سلطانی ۴۱ ساله که علاوه بر تحصیل در رشته دکترای حرفه ای، مدرک دکترای خود در رشته MBA را از دانشگاه منچستر انگلستان دریافت کرده است هم اکنون عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران و ایران است. او در اتاق ایران، ریاست کمیسیون WTO و سازمان های بین المللی را بر عهده دارد.

بر محور منابع زیرزمینی مان قرار خواهد گرفت: یعنی نفت، گاز و تا حدی هم معدن، بدین ترتیب چشم انداز قابل تصور در حداقل ۳۰ سال آینده این است که پیش ران اقتصاد ما منابع، ذخایر معدنی و زیرزمینی باشند و توسعه سرمایه گذاری در کشور ما بیشتر متوجه این بخش باشد.

حرکت به سمت توسعه ای که مبتنی بر استفاده از ذخایر و منابع زیرزمینی باشد، چه الزامات آینده نگرانه ای را پیش روی مدیران ما قرار می دهد و همچنین پیشرفت در این حوزه از صنایع چه بازتابی در بخش صادرات کشور ما خواهد داشت؟

مطابق این سناریو و با فرض اینکه این حوزه شکل اقتصاد ما را در چند دهه آینده ترسیم کند، نقش آفرینی صحیح مدیریت کلان اجرایی و همبستری سیاست گذاری اقتصادی ←

در خصوص آینده اقتصاد ایران و جهت گیری هایی که باید در حوزه صادرات مدنظر قرار گیرند دیدگاه های مختلفی وجود دارد. از نظر شما صناعی که ما باید آنها را در اولویت برنامه ها قرار دهیم و در دراز مدت می توانند به مزیت های نسبی اقتصاد ما تبدیل شوند کدام صنایع هستند و کالاهای حاصل از توسعه این صنایع چگونه می توانند در لیست صادرات ما قرار بگیرند.

سخن ما با این فرض است که ما آینده کشور را بخواهیم در همین چارچوب و فضای سیاسی ببینیم چون نگرش سیاسی و اجتماعی تاثیر قابل توجهی روی رویکرد و جهت گیری های اقتصاد یک کشور دارد. لذا با فرض همین فضای سیاسی و اجتماعی کشور و عدم تغییر جدی در سیاست های کلی نظام، من معتقدم که چشم انداز توسعه صنعتی و اقتصادی ما

سازی برای جایگزینی بخش خصوصی است. نکته آخر نیز تصویری است که بخش خصوصی از عملکرد دولت در ۷۰-۶۰ سال گذشته دارند که بخش خصوصی را گیج کرده است. ما هنوز نمی توانیم تصمیم بگیریم که اقتصاد دولتی می خواهیم یا نمی خواهیم! هر کجا که کارمان گیر می کند فوری اعلام می کنیم دولت باید کمک کند اما هر جا که می بینیم ممکن است دولت جلوی ما را بگیرد، می گوئیم دولت نباید در اقتصاد مداخله کند. بارها در جلسات بخش خصوصی گفته شده که باید تکلیف را مشخص کنیم که آیا حضور دولت در اقتصاد را می خواهیم یا نه؟ اگر می خواهیم باید تمام تبعاتش را هم قبول کنیم و اگر نمی خواهیم باید مشکلات احتمالی را هم خودمان حل کنیم و اگر هزینه ای هم داشت بپردازیم. اما هنوز نتوانستیم این مساله را برای خودمان حل کنیم که دولت را تا کجا می خواهیم!

باز هم سوال من جواب داده نشد، در شرایط فعلی بخش خصوصی چه جاره می تواند از دوش دولت بردارد؟

بخش خصوصی نمی تواند به اندازه دولت قبول ریسک کند ولی می تواند حرکاتی را انجام دهد که اصلا برای بخش دولتی تعریف شده نیست. یکی از مدیران ارشد اقتصاد در بخش خصوصی، در جلسه ای اعلام کرد که در همین شرایط موجود یک خرید یک میلیارد و صد میلیون دلاری از خارج کرده و تمامی اعتبارات آن را از خارج کشور تامین کرده است. پس بخش خصوصی توان این را داشته که در شرایط موجود از کشورهای خارجی تسهیلاتی بگیرد و کالایی را از کشور دیگر بخرد و به رغم تحریم، وارد ایران کند در حالیکه بخش دولتی توان این کار را ندارد. پس توجه کنید که بخش خصوصی خیلی کارها می تواند بکند که شاید در چارچوب قوانین دولتی یا اقتصاد دولتی و دیدگاه دولتی نگنجد. مساله دیگر این است که بخش دولتی وقتی مشاور می گیرد، به واقع می خواهد از خودش انتقال مسؤلیت کند اما وقتی بخش خصوصی از مشاور کمک می گیرد باهدف افزایش توانمندی و دانایی های خودش است. بخش خصوصی در یک لحظه تصمیم می گیرد که بفروشد یا نفروشد و لذا با هزار تا کمیسیون و وزیر، معاون وزیر، مدیر کل، معاون مدیر کل و کارشناس و... مکاتبه نمی کند و زمان را از بین نمی برد. بنابراین بخش خصوصی خیلی کارها می تواند بکند به شرطی که به آن اعتماد کنند و اطلاعات بدهند.

آخرین سوال اینکه با توجه به روند موجود در چند ماه آینده بخش خصوصی با چه مسائلی روبه رو می شود؟ شما چه تصویری از آینده پیش رو دارد؟

بخش خصوصی با توجه به عدم اطلاعی که از شرایط دارد نسبت به آنچه در حال وقوع است دیدگاه روشنی از آینده ندارد. بارها گفته ایم و می دانیم که شاید ۳ تا ۵ سال مشکلات فراوانی داشته باشیم و شاید نیاز باشد کمی کمر بندها را سفت تر ببندیم. شاید نیاز باشد قدری بیشتر از توانمندی هایمان استفاده کنیم. ولی من اطمینان کامل دارم اگر دولت به بخش خصوصی اعتماد بکند و بخش خصوصی را در تصمیم سازی ها دخالت بدهد و ضمن تشریح انتظارات مردم و توصیف وضعیت واقعی اقتصاد، از بخش خصوصی بخواهد که کمک کارش باشد، گرفتاری ها بسیار کمتر و وضعیت خیلی بهتر خواهد شد. باید بخش خصوصی در مرحله تصمیم سازی حضور داشته باشد و به خواسته ها و گفته هایش توجه شود و گرنه ابلاغ بخشنامه و اقتصاد دستوری را ۷۰ سال است که تجربه کرده ایم و به هیچ عنوان به نتیجه نرسیده و نخواهیم رسید.





ما آینده را در
سند چشم‌اندازی
می‌بینیم که
می‌گوید در سال
۱۴۰۴ چگونه
باشیم، اما درباره
اینکه چگونه به
آن نقطه برسیم،
نقشه‌ای وجود
ندارد و حتی
برنامه‌های ۵ ساله
هم رفتن به سوی
آن چشم‌انداز را
تضمین نمی‌کنند

کشور می‌تواند در مسیر زنجیره ارزش، پیشرفت بیشتری را برای ما بیاورد. یعنی ما به جای اینکه صرفاً استخراج‌کننده ذخایر زیرزمینی باشیم و آنها را بدون ایجاد ارزش افزوده و بدون تغییر صادر کنیم یا اینکه صرفاً بسنده کنیم به پالایش آنها در حد و حدود اولیه و صادرکننده مواد اولیه و پایه نفت و گاز و معدن در دنیا باشیم می‌توانیم در این زنجیره ارزش جلوتر برویم. به عنوان مثال در حوزه پتروشیمی به جای اینکه صرفاً گاز را به فرآورده‌هایی همچون اتیلن، پروپیلن و متانول تبدیل کنیم، بیاییم به لایه‌های تولید و ایجاد ارزش افزوده بعدی هم برسیم و در آنها سرمایه‌گذاری کنیم؛ مثلاً در حوزه پایین‌دستی صنایع پلیمری، حوزه پایین‌دستی صنایع حلال‌ها مثل رنگ، حوزه مصنوعات پلاستیکی که علاوه بر مصارف خانگی مصارف صنعتی مثلاً در خودروسازی هم دارند. ما باید خوشه‌های تولیدی را توسعه دهیم و ایجاد ارزش افزوده از ذخایر زیرزمینی در کشور خودمان را گسترش دهیم نه اینکه مواد اولیه خود را روانه بازارهای دیگر کنیم و آنها ارزش افزوده را نصیب خودشان کنند.

شما از نقش ویژه صنایع مرتبط با ذخایر زیرزمینی و معدنی در آینده اقتصاد ایران سخن گفتید. صنایع انرژی‌بر در سالیان گذشته با توجه به ارزانی انرژی در جایگاه صادراتی خوبی‌قرار داشته‌اند. فکر می‌کنید جایگاه این دسته از صنایع در آینده‌ای که ترسیم کردید، کجا باشد؟

سرمایه‌گذاری قابل توجهی طی دو دهه گذشته در حوزه صنایع انرژی‌بر مثل فولاد، آلومینیوم و مس انجام شده اما نظر می‌رسد که با اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها و از بین رفتن مزیت انرژی از آن تا حد زیادی چشم‌انداز مثبتی در توسعه این صنایع در آینده نداشته باشیم. در مقایسه با سایر کشورهای تولیدکننده محصولات به اصطلاح انرژی‌بر، بهره‌وری ما فقط در حوزه انرژی پایین نیست که با اصلاح تکنولوژی‌ها و فناوری‌هایمان بتوانیم به صادرکننده برتر در دنیا تبدیل شویم. بهره‌وری ما در حوزه منابع انسانی، تحقیق و توسعه و همین‌طور در منابع مالی نیز از کشورهای هم‌تراز و رقیبمان پایین‌تر است و همین موضوع به نظر من یکی از چالش‌های ادامه توسعه صنایع انرژی‌بر و صادرات آنها در کشور ماست.

با فرض اینکه با ادامه رشد اقتصادی چین، سرریز صنایع انرژی‌بر از چین به کشورهای دیگر دنیا انتقال پیدا کند. ما تحت چه شرایطی می‌توانیم از این وضعیت احتمالی سود بیشتری ببریم و سهم افزون‌تری را نصیب خود کنیم؟

من خیلی اعتقاد ندارم که بتوانیم در صورت گران شدن عوامل تولید در کشور چین جایگزین این کشور شویم. فرهنگ کار در کشور ما متأسفانه در مقایسه با چین یک فرهنگ ضدتولید یا بهتر بگویم ضد بهره‌وری است. مردم ما در طول تاریخ و بخصوص یکصدسال گذشته عادت کرده‌اند که درآمدشان بیش از سهمشان در ایجاد تولید در کشور باشد. البته این موضوع فقط در ایران نیست، در عموم کشورهای نفتی وجود دارد. در کشورهای غیرنفتی یا بهتر بگویم آن کشورهایی که به ذخایر زیرزمینی‌شان وابسته نیستند، مجموع تولید ناخالص داخلی کشور شکسته می‌شود به جمع تولیدی که شهروندان آن کشور انجام می‌دهند و بالعکس؛ جمع جبری این خرده‌تولیدها می‌شود تولید ناخالص ملی. اما در کشورهای نفتی از جمله کشور ما، جمع جبری آنها در کنار استخراج ثروت از زیرزمین قرار می‌گیرد و آنها با هم تولید ناخالص داخلی را حاصل می‌کنند. ما عادت

کرده‌ایم که بیش از آنچه تولید می‌کنیم، دریافت و مصرف کنیم. بخشی از این مثالی که زدم در چنددهه گذشته در حوزه یارانه‌های انرژی بروز و ظهور داشت. عملاً ما انرژی را به پایین‌تر از هزینه / فرصتی که این انرژی برای کشورمان داشت می‌سوزانیدیم و به مصرف می‌رساندیم. این فرهنگ، فرهنگ ضربه‌دوری است. این فرهنگ که به ما آموخته بیش از آنچه تولید می‌کنیم را مصرف کنیم و بیش از آنچه سهم در تولید داریم، از کشورمان توقع مصرف داشته باشیم، نمی‌تواند پهلو به پهلو فرهنگ کار در کشورهایی مثل چین، آسیای جنوب شرقی یا حتی اروپا بنشیند. بنابراین فکر نمی‌کنم اگر چین به واسطه گران شدن هزینه تولید، سهمی از تولید صنایع انرژی‌برش را از دست داد، ما بتوانیم آن سهم را به دست بیاوریم.

مشکلات فرهنگی که اشاره کردید همواره وجود داشته و دارد و اگر همه چیز را بخواهیم بر این مبنا تحلیل کنیم مطمئناً جایی برای امیدواری باقی نخواهد ماند. اما می‌خواهم از زاویه دیگری به موضوع بپردازیم. شما در ابتدای بحث به کالاهایی اشاره کردید که مشتق از نفت و گاز و ذخایر زیرزمینی هستند و گفتید که باید به لایه‌های تازه‌ای از تغییر و تبدیل این ذخایر دست پیدا کنیم تا ارزش افزوده آن نصیبمان شود. در کوتاه مدت هزینه تولید این کالاهای برآیمن گران تمام می‌شود و شاید هزینه فرآیند تولید این نوع کالاهای از قیمت فروش همین کالاهای در بازار جهانی افزون‌تر شود، چطور می‌توان در درازمدت به شرایطی رسید که هم تولیدمان را به سمت افزایش ارزش افزوده ببریم و هم بتوانیم کالاهای تولیدشده را با قیمتی مناسب به بازار جهانی صادر کنیم.

ما اگر یک مدیریت درست اقتصادی در کشور داشته باشیم با فرض ثابت ماندن فضای می‌توانیم به آن سمت حرکت کنیم. آن مدیریت باید این حوزه‌ها را به مزیت‌های نسبی اقتصاد کشور ما تبدیل کند. متأسفانه بسیاری از مزیت‌های نسبی اقتصاد ما حتی در همین فضای موجود هم هنوز کشف نشده است. ما اگر الگوی کلان اقتصاد خودمان را ترسیم کنیم و چشم‌انداز آینده خودمان را نه صرفاً با حرف‌های کلی بلکه با استراتژی، با نقشه راه و اهداف مقطعی مشخص کنیم قطعاً می‌توانیم به آنجا برسیم. مشکل ما این است که آینده را چنین می‌بینیم: در سند چشم‌اندازی که می‌گوید ما باید در سال ۱۴۰۴ اینگونه باشیم. اما درباره اینکه چگونه می‌خواهیم به آن نقطه برسیم، هیچ نقشه‌ای وجود ندارد. حتی این برنامه‌های ۵ ساله هم هیچ تضمینی برای رفتن به سوی آن چشم‌انداز ندارند. ما در برنامه‌های پنج‌ساله یکسری احکام و عملاً برنامه‌ها و تکالیفی را برای دولت تعیین می‌کنیم اما دولت در هر مسیری که بخواهد می‌رود و می‌گوید من از این مسیر به همان جایی که برنامه گفته می‌رسم، حالا شاید این مسیر، راه را چند برابر طولانی‌تر بکند. کسی آیا می‌پرسد؟ اگر هم برسید دولت‌ها می‌گویند شما منتظر بمانید؛ ما ۱۴۰۴ به آن نقطه می‌رسیم، ولی وقتی آن زمان رسید، می‌بینیم که ما کجاییم و آن نقطه‌ای که برای خودمان تصویر کرده بودیم کجاست. لذا ما چون استراتژی نداریم، چون مسیر را مشخص نکردیم، اهداف مقطعی‌مان را مشخص نکردیم، نقشه راهی برای این کار نداریم.

در چهارسال اخیر بسیاری از منتقدان می‌گویند سیاست‌های اقتصادی دولت بیشتر مبتنی بر واردات است. با وجود اینکه شعار خودکفایی بلندتر از همیشه شنیده می‌شود اما حمایت از واردکننده بیش از

صادرکننده است. شما فکر می‌کنید ادامه این سیاست چه تبعاتی در پی خواهد داشت.

شما می‌گویید سیاست مبتنی بر حمایت از واردات است اما من اصلاً نمی‌دانم سیاست فعلی مبتنی بر چیست!

آمارهایی که خود دولت اعلام می‌کند حاکی از آن است که ورود کالاهای وارداتی به بازار ایران افزایش چشم‌گیری را نشان می‌دهد. این در حالی است که کشورهای توسعه‌یافته عمده‌تأ کشورهایی هستند که سیاست‌های اقتصادی‌شان را مبتنی بر توسعه صادرات و حمایت از تولید داخلی تعریف کرده‌اند.

این حرف، حرف درستی است. چون اصولاً رشد اقتصادی یعنی محاسبه افزایش نرخ تولید داخلی کشور نسبت به سال گذشته. تولید ناخالص داخلی طبق فرمولی محاسبه می‌شود که صادرات علامت مثبت دارد و واردات علامت منفی. یعنی هرچه بیشتر صادرات داشته باشید به تولید ناخالص داخلی اضافه شده و هرچقدر واردات داشته باشید از این نرخ کم شده است. برای همین هم سیاست اصلی کشورها توسعه صادرات شده است. اما توسعه صادرات بدون توسعه واردات اصولاً در هیچ‌جا عملی نیست. همچنین درست است که عدد صادرات ما رقم مطلقی هنوز خیلی کوچکتر از واردات است اما صادرات ما رشدی بیشتر از واردات داشته و این یک نکته مثبت است. چرا رشد بیشتری نسبت به واردات دارد؟ من این را دستاورد دولت فعلی نمی‌بینم. به این دلیل است که در سالیان قبل یعنی بعد از پایان جنگ ایران و عراق و در حدود ۱۵،۱۰ سال بعد از آن ما زیرساخت‌های تولید کشورمان را در حوزه صنایع سنگین و انرژی‌بر و در حوزه نفت و پتروشیمی تقویت کردیم و این‌ها الان میوه‌های خودشان را می‌دهند.

با توجه به آنچه گفتید معتقدید که وارداتی که اکنون در کشور ما وجود دارد به خودی خود معضل ما نیست. پس فکر می‌کنید چرا حجم انتقادات از سیاست‌های وارداتی دولت تا این حد بالاست؟ فکر می‌کنید منتقدان از چه زاویه‌ای به موضوع نگاه می‌کنند که خواهان تغییر این سیاست‌ها هستند؟

من به شما آماری می‌دهم که شاید برایتان جالب باشد. موقی که از واردات بی‌رویه صحبت می‌شود باید اول ببرسیم که ملاک ما چیست که می‌گوییم واردات بی‌رویه است؟ چه چیزی را با چه چیزی مقایسه می‌کنیم؟ آیا مقایسه می‌کنیم که واردات نسبت به سالیان گذشته رشد پیدا کرده است؟ بله رشد پیدا کرده است. اما مگر صادرات رشد پیدا نکرده است؟ اگر صحبت از واردات بی‌رویه می‌کنیم باید ببینیم نسبت واردات به تولید ناخالص داخلی در کشور چقدر است. محاسبه‌ای که توسط مجمع جهانی اقتصاد با عنوان گزارش رقابت‌پذیری تهیه و اخیراً چاپ شده نشان می‌دهد در بین ۱۳۹ کشور جهان، جایگاه ما ۱۲۴ است. یعنی فقط ۵ کشور دیگر میزان وارداتشان نسبت به تولید ناخالص داخلی کمتر از ماست. پس ما از بسیاری از کشورهای دنیا کمتر واردات انجام می‌دهیم. چرا می‌گوییم واردات ما بی‌رویه است؟ البته دوستان می‌گویند قاچاق را در این آمار لحاظ نکرده‌اید. می‌گویم خیلی خوب. بالاترین میزان قاچاقی که اخیراً ادعا شده ۱۹ میلیارد دلار بوده است. این ۱۹ میلیارد دلار وقتی به ۶۰ میلیارد دلار وارداتی که اکنون داریم اضافه شود، تقریباً می‌توانیم بگوییم یک چهارم کل واردات ما قاچاقی است. اگر نسبت ۱۹ میلیارد دلار را به تولید ناخالص داخلی‌مان هم بسنجیم،

حدود ۵ درصد تولید ناخالص داخلی ما می‌شود. آن را هم اگر با واردات قانونی مان جمع کنیم رتبه ما در آمار ۱۳۹ کشور می‌شود ۱۲۱. یعنی هنوز هم ۱۲۰ کشور از نظر میزان واردات به تولید ناخالص داخلی در رتبه‌های بالاتری نسبت به ما قرار دارند. پس مشکل ما کجاست؟ مشکل در اینجاست که ما کشوری با جمعیت نسبتاً زیاد هستیم. از حیث جمعیت جزو ۲۰ کشور اول دنیا هستیم و اقتصاد ما سالانه نیاز به ایجاد تعداد قابل توجهی شغل دارد. ایجاد این تعداد شغل طبیعتاً نیاز به سرمایه‌گذاری بالا دارد و به واسطه مشکلات سیاسی و اقتصادی کشور امکان ایجاد این میزان سرمایه‌گذاری فراهم نیست و چون این امکان فراهم نیست بنابراین نرخ بیکاری در کشور نمی‌تواند کاهش پیدا کند و نرخ رشد اقتصادی هم نمی‌تواند افزایش یابد. در کنار این‌ها سیاست‌های پولی و مالی نامناسبی توسط دولت اتخاذ می‌شود که تورم به همراه دارد. پس در کنار بیکاری و عدم رشد اقتصادی که معنی آن رکود است، تورم هم داریم. این یعنی ما دچار رکود تورمی هستیم. یعنی اقتصادمان بیمار است. این اقتصاد بیمار مثل بیماری با وضعیت وخیمی می‌ماند که وقتی پزشکان زیادی بالای سرش می‌روند؛ یکی می‌گوید مشکل قلب است، دیگری می‌گوید ریه مهم‌تر است، یکی دیگری می‌گوید نه! کلیه بیمار در حال از کار افتادن است و در نهایت پزشکان نمی‌توانند به یک اجماع کلی روی این بیمار برسند چون یک بیمار پیچیده است. اقتصاد ما یک بیماری پیچیده گرفته است. برای همین همه ما برای یافتن مقصر مشکلات اقتصادی مان

صادرات کرده باشیم چه سیاستی است؟

بهترین کاری که برای نرخ ارز می‌توان کرد این است که اثر ثروت ملی را از روی عوامل تعیین نرخ ارز برداریم. این یک جمله کوتاه است؛ اما معنی آن چیست؟ معنی‌اش این است که زمانی که شاقول نرخ ارز در یک اقتصاد می‌خواهد تغییر کند باید ببیند که چقدر می‌تواند ارز جذب کند و چقدر از دنیا کالا بخرد. این دو شاخص را با هم مقایسه می‌کنند. هر چقدر شما نسبت فروش تان به دنیا بالاتر باشد، پول ملی تقویت می‌شود. بیشتر به دنیا می‌فروشی تا از دنیا بخری؛ پس یک ارز قوی داری. اما در زمانی که بالعکس باشد؛ یعنی اقتصاد شما بیش از آنکه کالا و خدمات به دنیا می‌فروشد، کالا بخرد و واردات انجام دهد، شما یک اقتصاد ضعیف دارید. حال این شاقول در کشور ما چگونه عمل می‌کند؟ ما صادرات زیادی به دنیا داریم و مقدار قابل توجهی نفت می‌فروشیم. بنابراین مقدار زیادی ارز از دنیا می‌گیریم و ظاهراً یک اقتصاد قوی هستیم. یعنی هنوز هم با وجود این واردات ۶۰ میلیاردی (با افزودن قاچاق ۸۰ میلیاردی)، به واسطه اثر ثروت ملی یا همان نفت، ما اقتصادی قوی هستیم. اما نفت یعنی فرش زیر پای ایرانی‌ها. ما فرش زیرپایمان یا لباس تنمان را به دنیا می‌فروشیم و می‌گوییم اقتصادی قوی هستیم. مکانیزم اقتصادی توجه نمی‌کند که ما چه چیزی را می‌فروشیم یا ارز از چه طریقی تحصیل می‌شود. چون اثر ثروت از روی اقتصاد ما حذف نشده، نرخ ارز ما به صورت کاذب و مستقل از توان تولیدی کشور در جای نادرستی قرار گرفته است. اگر روزی ما بیاییم

و بگوییم دلارهای نفتی را دیگر به اقتصاد تزریق نمی‌کنیم و همه را برای نسل‌های آینده پس‌انداز می‌کنیم، نرخ واقعی ارز خودش را نشان می‌دهد. اگر چنین اتفاقی رخ بدهد، اتفاق بسیار مبارک و میمونی است و این همان مشکلی است که ما داریم. اینکه می‌گویند واردات بی‌رویه، گرفتن انگشت اتهام به سمت یک معلول است. علت چیز دیگری است. علت را باید اصلاح کنیم.

برای برداشتن اثر ثروت ملی از روی عوامل تعیین‌کننده نرخ ارز، ما چه پیش‌زمینه‌هایی لازم داریم. فکر می‌کنید چه چشم‌اندازی پیش روی چنین اقدام بزرگی وجود دارد. خوب احتمالاً باید برای کنار گذاشتن منبع مالی بزرگی که حاصل از تزریق دلارهای نفتی به اقتصاد ایران است، صادرات غیرنفتی را گسترش دهیم...

بزرگ‌ترین و مهمترین اقدامی که باید انجام شود این است که دولت کوچک شود. چرا به دلارهای حاصل از نفدست‌اندازی می‌کنیم؟ چرا در این چهار، پنج‌سال گذشته هر چه نفت فروختیم را مصرف کردیم و صندوق ذخیره ارزی‌مان خالی است؟ چون دولت بزرگی داریم. این باعث می‌شود تمام آن دلارها وارد بودجه شود، دولت این‌ها را به بانک مرکزی منتقل کند، بانک مرکزی هم مجبور است که ریال بدهد و تا جایی که کشش در بازار وجود داشته باشد ارز می‌فروشد، جایی هم که کشش نداشته باشد پول چاپ می‌کند. تورم هم از همین‌جا شروع می‌شود. موقعی که اقتصاد برای جذب درآمدهای ارزی کشور، کشش نداشته باشد، ارز به فروش نمی‌رود و اگر بخواهند بفروشند نرخ ارز باید کاهش پیدا کند. برای همین است

که پول چاپ می‌کنند و تورم به وجود می‌آید و بیماری که گفتم حالش بدتر می‌شود. بنابراین مهمترین کار منضبط شدن و کوچک شدن دولت است. خود همین کار باعث می‌شود که دولت متکی تر به درآمدهای ناشی از کار ملی شود. درآمدهای ناشی از کار ملی چیست؟ مالیات! یعنی من به عنوان شهروند کار می‌کنم و به دولت مالیات می‌دهم. دولت هم مالیات ناشی از کار ملی را خرج خودش و مملکت می‌کند و ثروت ملی را هم پس‌انداز می‌کند. وقتی هم که دولت تمرکز می‌کند روی اینکه درآمدهای من ناشی از کار ملی و همین مالیات است، برای اینکه درآمدش بیشتر شود مجبور می‌شود که به توسعه فضای کسب و کار و به ارتقای سطح سودآوری بنگاه‌ها و به ارتقای سطح درآمد شهروندان کمک کند. اگر کمک کند مالیات بیشتری می‌گیرد و اگر مالیات بیشتری بگیرد، اموراتش را بهتر می‌گذرانند. در کشورهای اروپایی، دولت و مجلس و اتاق فکرها حساب می‌کنند که چگونه می‌توان اقتصاد را آنچنان رونق داد که مالیات را از A به A+B تبدیل کرد. یعنی می‌دانند که پیش‌نیاز تبدیل شدن A به A+B این نیست که درصد مالیات را بالا ببرند. باید فضای کسب و کار را رونق داد.

پیشنهاد‌های آل اسحاق برای توسعه صادرات

«بیچی آل اسحاق» رئیس اتاق تهران چندی پیش در همایشی از اختلال در قیمت‌های تعادلی به عنوان اصلی‌ترین مشکل صادرکنندگان ایرانی نام برد و آماری را ارائه کرد که می‌تواند مقدمه تصمیم‌سازی برای تقویت صادرات ایران در آینده باشد.

در ادامه بخش‌هایی از سخنان ایشان را می‌خوانید:

در دنیای امروز وابستگی‌های متقابل در اقتصاد جهانی در حوزه فناوری، طراحی محصول، شیوه‌های تولید، سازماندهی و بازاریابی تقویت یافته است و سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی، انتقال تکنولوژی و صادرات به‌عنوان سه عنصر اصلی توسعه اقتصادی ماهیت مستقل خود را از دست داده‌اند و با یکدیگر پیوند یافته‌اند. در چنین شرایطی یکی از مهم‌ترین نیازهای کارایی اقتصادی عدم ایجاد اختلال در قیمت‌های تعادلی بازار است. اختلال در قیمت‌های تعادلی بازار موجب علامت دهی نادرست برای تخصیص منابع به تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان می‌شود و چرخه معیوب ناکارایی را شکل می‌دهد. مثلاً اگر قرار است قیمت انرژی در مقایسه با بازار منطقه رقابتی شود هم‌زمان باید ابزارها و کانال‌های دستیابی به منابع مالی جهانی و هزینه‌های آن نیز در همان مقیاس رقابتی شود تا تولید و صادرات تحلیل نرود و قدرت رقابتی خود را بازیابند. این نکات از آن رو اهمیت دارند که آمارهای جهانی نیز ضرورت توجه ما را به بخش صادرات جلب می‌کنند. آمار منتشر شده سازمان تجارت جهانی (WTO) در پنج دهه اخیر (۱۹۶۰ تا ۲۰۰۸) نشان می‌دهد در این دوره تولید ناخالص جهانی و صادرات کالایی نه تنها به موازات یکدیگر حرکت کرده‌اند بلکه نرخ رشد صادرات همواره بیش از نرخ رشد تولید ناخالص (GDP) بوده است. متوسط نرخ رشد صادرات کالا در جهان نیز طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۸ برابر با ۱۲ درصد بوده که این نسبت برای کشور چین به ۲۴ درصد هم رسیده است. در چنین شرایطی بررسی‌ها نشان می‌دهد که ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تا سال ۲۰۰۷ برای ایران ۳/۵ میلیارد دلار بوده که این میزان برای کشورهای ترکیه، مالزی و کره جنوبی به ترتیب ۱۴۵ میلیارد دلار، ۷۶/۷ میلیارد دلار و ۱۲۰ میلیارد دلار بوده است. آمار دیگری که گویای سهم صادرات سوخت و محصولات معدنی به کل صادرات در سال ۲۰۰۷ است نیز نشان می‌دهد که سهم ایران در این بخش ۸۷ درصد، ترکیه ۱۰ درصد، مالزی ۱۵/۸ درصد و کره ۹ درصد بوده است و میزان صادرات خدمات بازرگانی در سال ۲۰۰۷ نیز برای ایران ۵/۵ میلیارد دلار، ترکیه ۲۸ میلیارد دلار، مالزی ۲۸ میلیارد دلار و کره ۶۱ میلیارد دلار بوده است.



دنبال متهم می‌گردیم. خوب طبیعی است که می‌توانیم بحث واردات را به عنوان یک متهم موثر قلمداد کنیم. اما واردات ریشه مشکلش در کجاست؟ من فکر می‌کنم بخش خصوصی و بسیاری از کارشناسان مستقل روی این موضوع اجماع داشته باشند که ما شاقول تجارت خارجی‌مان که نرخ ارز است در جای درست‌اش نیست. این شاقول در جای درست قرار نگرفته تا انگیزه‌ای به‌وجود بیاورد و عملاً فرصت سرمایه‌گذاری در کشور را به رخ دنیا بکشد. مسلماً سرمایه‌گذاری‌ای می‌تواند سودآور باشد که بتواند بعد از تولید، محصول را به بازار جهانی عرضه کند و یک مزیت رقابتی جهانی پیدا کند. ما از این جهت در صادرات یک مشکل جدی و اساسی داریم.

اتفاقاً درباره نرخ ارز گروهی از کاهش نرخ ارز دفاع می‌کنند. یعنی می‌گویند دولت بیاورد نرخ ارز را به صورت دستوری پایین بیاورد و از آن طرف برای صادرکنندگان جوایز صادراتی تعیین کند و به این شکل از صادرات حمایت کند. منتقدان این سخنان نتیجه اجرای چنین پیشنهادی را نه کمک به صادرات بلکه افزایش بی‌حساب واردات می‌دانند. شما در این زمینه چه نظری دارید؟ بهترین سیاستی که می‌توان در قبال نرخ ارز در پیش گرفت تا کمکی به توسعه

اگر روزی بگوییم

دلارهای نفتی را

دیگر به اقتصاد

تزریق نمی‌کنیم

و همه را برای

نسل‌های آینده

پس‌انداز می‌کنیم،

نرخ واقعی ارز

خودش را نشان

می‌دهد، اگر چنین

اتفاقی رخ بدهد،

اتفاق بسیار مبارک

و میمونی است

و در مان مشکلی

است که ما داریم

تعیین جایزه‌های صادراتی دون شأن صادرکنندگان ماست

آینده‌نگری صادرات و واردات و اصلاح نرخ ارز در گفت‌وگو با موسی غنی‌نژاد

■ نیما ایران‌مهر



دکتر موسی غنی‌نژاد استاد دانشگاه و تحلیلگر اقتصادی با هر گونه تشویق و جایزه صادراتی مخالف است و این ابتکارات را باعث پایین آوردن شأن تولیدکنندگان داخلی می‌داند. او که از هواداران سفت و سخت اقتصاد آزاد در ایران محسوب می‌شود سخنان افرادی که از کاهش نرخ ارز دفاع می‌کنند و آن را به سود صادرات ارزیابی می‌کند، غیرعلمی می‌داند و می‌گوید در شرایطی که ارزش پول ملی سالانه ۱۵ درصد کاهش پیدا می‌کند، تقویت کردن تصنیعی پول ملی یعنی شناد در جهت خلاف جریان آب. موسی غنی‌نژاد معتقد است دولت با این کار جز اینکه به تصمیم‌گیران اقتصادی اطلاعات غلط بدهد، کاری از پیش نمی‌برد و می‌گوید: «ما باید آنچه در همه جای دنیا مرسوم است را انجام دهیم. یعنی قیمت‌ها باید نشان‌دهنده واقعیت‌های اقتصادی باشند. قیمت ارز ما الان نشان‌دهنده واقعیت‌های اقتصاد ما نیست همچنان که قیمت انرژی‌های ما نشان‌دهنده واقعیت کمیابی منابع ما نبود.»

کالاهایی هستند وابسته به انرژی ارزانی که در داخل تولید می‌شود یعنی همان نفت. به عبارت دیگر اقتصاد ما در مجموع به طرف «تک محصولی» شدن بیشتر حرکت می‌کند. اگر آینده‌نگر باشیم باید بدانیم که این مساله برای امنیت اقتصادی کشور ما بسیار خطرناک است. چون در این شرایط اگر یک مرتبه قیمت نفت شدیداً کاهش یابد یا مساله‌ای برای صادرات نفت ما پیش بیاید، کل اقتصاد ما شدیداً آطمه می‌بیند.

تصور کنیم دولت بخواهد سیاست‌هایش را به نوعی اصلاح کند که از صادرات غیرنفتی حمایت بیشتری کند و کالاهایی که مشتق از نفت نباشند در صورت صادرات بتوانند شرایط ما را از وضعیتی که گرفتارش هستیم رها کنند و از کشوری تک محصولی به کشوری با صادرات معقول تر نزدیک شویم. با نگاهی آینده‌نگرانه فکر می‌کنید در این روند کدام کالاها یا چه نوع کالاهایی باید مورد توجه قرار گیرند.

من به طور کلی طرفدار حمایت نیستم. طرفدار اقتصاد آزاد هستم.

در شرایط فعلی که آنچنان ما به آرمان اقتصادی شما قریبتی نداریم برای برون‌رفت از این شرایط آیا به اصلاح سیاست‌های دولت در این حوزه نیازمند نیستیم؟

من طرفدار این هستم که قیمت ارز به صورت واقع‌بینانه‌ای تعیین شود. یعنی انعکاس‌دهنده واقعیات اقتصاد ملی ما باشد و به صورت تصنیعی پولمان را تقویت نکنیم. در آن شرایط اگر اقتصاد آزاد باشد و حتی جلوی واردات را آزاد بگذاریم، تعرفه‌ها را هم کم کنیم هیچ مشکلی پیش نمی‌آید. اما در شرایطی که ما به صورت تصنیعی با تکیه بر درآمدهای نفتی پول ملی را تقویت می‌کنیم، در سایر بخش‌ها مشکل پیدا خواهیم کرد. اما اینکه شما گفتید دولت باید از کدام بخش‌ها غیر از نفت حمایت کند؛ این رویکرد حمایتی مستلزم یک علم تام است. علمی که هیچکس ندارد و دولت هم به تبع آن ندارد. باید بباییم و ببینیم در یک شرایط رقابتی واقعی کدام بخش‌های ما توانشان بالاتر است. نکته دیگر اینکه، منظور ما از حمایت

ندارند. در نتیجه بازارهایشان را از دست می‌دهند و برخی تولیدکنندگان داخلی ترجیح می‌دهند که کالاهایشان را سفارش بدهند تا مثلاً در چین تولید شود و با مارک خودشان توزیع کنند.

این یعنی سیاست‌های وارداتی که طی چندسال اخیر اعمال شده، عملاً موقعیت تولیدکنندگان داخلی ما را به توزیع‌کننده تقلیل داده و تولید داخلی را به سمت توزیع و تجارت سوق داده است.

بله این شرایط وجود دارد. البته بعضی آمارها هم گاهی از سوی مسئولان دولتی اعلام می‌شود که طبق آنها صادرات غیرنفتی هم در این سال‌ها زیاد شده؛ ولی نه به نسبتی که واردات افزایش یافته است. افزایش صادرات غیرنفتی عمدتاً به حوزه‌هایی مثل پتروشیمی و کانی‌ها برمی‌گردد، یعنی صنایعی که بسیار انرژی‌بر هستند و به علت انرژی ارزان‌شان توانسته‌اند در بازارهای خارجی رقابت کنند و وارد این بازارها شوند. با توجه به اینکه در آستانه اصلاح قیمت حامل‌های انرژی هستیم ممکن است آن صنایع صادراتی ما هم دچار مشکل شوند. بنابراین الان ما در حوزه تجارت خارجی مشکل داریم و این مشکل باید به صورت اساسی و جدی حل شود. صرف اینکه امروز به فردا کنیم و دولت برای جلوگیری از افزایش قیمت‌ها علاوه بر ثابت نگه‌داشتن نرخ ارز، تعرفه‌ها را هم کم کند - همانطور که در موارد مختلف دیده‌ایم - راه چاره نیست. این سیاست‌ها نهایتاً در طولانی مدت به تولید داخلی ضربه خواهد زد.

یعنی با این حساب و با یک پیش‌بینی آینده‌نگرانه، ما با ادامه سیاست‌های فعلی به کشوری تبدیل خواهیم شد که تنها کالای صادراتی آن نفت است و صادرات غیرنفتی آن عملاً رو به افول می‌رود.

به صورت نسبی همین‌طور است. یعنی اگر ما زمانی می‌توانستیم صادرات غیرنفتی را افزایش دهیم، الان عمده صادرات غیرنفتی ما هم کالاهایی است که وابسته به نفت است. در گذشته صادرات غیرنفتی ما کالاهایی مستقل از حوزه نفت و انرژی بود، مثلاً فرش و صنایع دستی و کالاهای سنتی و... اما الان عمده صادرات غیرنفتی ما

در سال‌های اخیر بخش عمده‌ای از انتقاد اقتصاددانان به سیاست‌های دولت درباره سیاست‌های وارداتی است. به عقیده منتقدان، نتیجه این سیاست‌ها گسترش روزافزون و بی‌رویه واردات است. آن هم واردات کالاهایی که حتی کوچکترین اهمیت استراتژیکی برای بازار ایران ندارند اما بازار از آنها پر شده است. این انتقادات تا چه اندازه وارد است و استدلال طرفین در انتقاد و ادامه اجرای سیاست مذکور چیست؟

فقط اقتصاددان‌ها نیستند. بیشتر تولیدکننده‌های داخلی و تشکلهای صنفی بخش خصوصی هم با این روند وارداتی که در چندسال گذشته در ایران جریان داشته مخالفت می‌کنند و از ادامه این روند نگران هستند. نگرانی‌شان هم به‌جاست. در سال‌های اخیر که درآمدهای نفتی به شدت بالا رفت و امکانات دولت برای نگه داشتن نرخ ارز در سطح پایین افزوده شد، واردات در روندی سریع افزایش یافت. اگر ده‌سال قبل را با الان مقایسه کنید واردات ما به صورت سالیانه از حدود ۲۵،۲۰ میلیارد دلار به رقمی بالای ۵۵ میلیارد و نزدیک به ۶۰ میلیارد دلار رسیده است. این یعنی واردات در مقایسه با ده‌سال قبل حدود سه برابر شده است. این افزایش واردات، نگرانی‌هایی را در بخش‌های تولید داخلی بوجود آورده است. علت اینکه کشور ما، چنین توان وارداتی پیدا کرده است نه به این دلیل است که صادرات غیرنفتی افزایش یافته بلکه عمدتاً به این دلیل است که درآمدهای نفتی زیاد شده و از طریق درآمدهای نفتی دولت توانسته نرخ ارز را در قیمتی پایین حفظ کند یا به عبارت دیگر پول ملی را در این ده‌سال به شدت تقویت کند و این باعث شده است که واردات ارزان و زیاد و صادرات گران و مشکل شود. مشکلی که با توجه به شرایط مذکور به‌وجود آمده این است که کالاهای تولیدکنندگان داخلی به قیمت‌های بین‌المللی بسیار گران تمام می‌شود و بنابراین نمی‌توانند در عرصه‌های بین‌المللی رقابت کنند. از آن طرف واردات ارزان شده و ارزانی واردات باعث شده که برای تولیدکنندگان داخلی حجم گسترده‌ای از رقبای خارجی به‌وجود بیاید که توان رقابت با آنها را



من طرفدار این هستم که قیمت ارز به صورت واقع‌بینانه‌ای تعیین شود. یعنی انعکاس‌دهنده واقعیات اقتصاد ملی ما باشد و به صورت تصنیعی پولمان را تقویت نکنیم

چیست؟

دولت در اقتصاد ایران همچنان یک‌ه‌تاز است و نقشی ویژه ایفا می‌کند. این جایگاه ویژه به دولت اجازه می‌دهد تا شرایط را برای صادرات برخی کالاها مساعدتر کند. اینطور نیست؟

اگر منظور جایزه‌های صادراتی است من با این رویکرد مخالفم. با اینکه عده‌ای که در جریان اقتصاد نیستند و از بیرون نقش ناظر را دارند بیایند و بگویند قدرت و ضعف اقتصاد ما کجاست، مخالفم. قوت و ضعف اقتصاد ما را فعالان اقتصادی می‌توانند تشخیص دهند و در عمل نشان دهند؛ به شرطی که شرایط برایشان فراهم باشد. شما الان ببینید که مثلاً صادرات فرش ما به آن شکلی که باید باشد و مورد انتظار بوده، نیست. اگر بخواهیم بدانیم چرا اینگونه شده است، باید از صادرکنندگان فرش بپرسیم؛ آنها می‌دانند. الان صادرات فرش ما به اروپا مشکلی که دارد این است که تعرفه‌های زیادی روی آن اعمال می‌شود در حالی که رقیب‌های پاکستانی و چینی، فرش‌های ما را تقلید می‌کنند و می‌فرستند آنجا. تعرفه‌هایشان هم خیلی پایین است. مساله دوم این است که صادرکنندگان فرش ما، هزینه‌هایشان به خاطر تورم داخلی به شدت بالا رفته ولی به علت رقابت خارجی و به دلیل اینکه ریال تقویت شده، درآمد‌هایشان ثابت مانده یا حتی کم شده، در نتیجه دچار مشکل شده‌اند. این مشکل را چطور می‌شود حل کرد؟ مطمئناً جایزه صادراتی نمی‌شود حل کرد. جایزه صادراتی یک کار بوروکراتیک اداری است که شاید در کوتاه مدت به نفع گروهی کوچک باشد ولی فعالان اقتصادی ما را به جای اینکه به دنبال کار حرفه‌ای خودشان بفرستند دنبال یک عده بوروکرات می‌اندازد که پشت سرشان عجز و لایه کند تا جایزه‌ای برایشان در نظر بگیرند. این‌ها روش‌های درستی نیست. ما باید آنچه در همه جای دنیا مرسوم است را انجام دهیم. یعنی قیمت‌ها باید نشان‌دهنده واقعیت‌های اقتصادی باشند. قیمت ارز ما الان نشان‌دهنده واقعیت‌های اقتصاد ما نیست. قیمت انرژی‌های ما نشان‌دهنده واقعیت کمیابی منابع ما نیست. این‌ها باید اصلاح شود.

یکی از نتایجی که واردات بی‌رویه به بار می‌آورد خروج بی‌رویه ارز از کشور است. ادامه این وضعیت در آینده چه تبعاتی برای اقتصاد ملی ما خواهد داشت؟

واضح است که وقتی قیمت ارز را ارزان نگه‌داریم به اشکال مختلف ارز را به قیمت ارزان از دست خواهیم داد. یکی از این راه‌ها، واردات بی‌رویه است که البته ماب‌ل‌زای کالایی هم دارد. بالاخره مردم استفاده‌ای هم از آن می‌کنند. اما در شرایطی که قیمت ارز را پایین نگه‌داریم احتمال خروج سرمایه، افزایش داده‌ایم، زمانی ممکن است مردم بنشینند و محاسبه کنند که دارایی‌هایی که دارند اگر تبدیل به ارز کنند، ارزشش در خارج بالاتر است و این یک جریان خروج غیرقانونی ارز را ایجاد می‌کند. در حالی که تا چند سال قبل یک جریان بالعکس داشتیم. یعنی ورود ارز داشتیم. الان به نظر

می‌آید که حساب سرمایه ما در حال منفی شدن است. بیشتر خروج ارز داریم و البته این انتقال چون آسان نیست، خیلی سریع صورت نمی‌گیرد. اگر عوامل دیگری دست به دست هم بدهند ممکن است سرعت این خروج ارز بیشتر هم بشود که ذخایر ما را پایین می‌آورد، توان مانور بانک مرکزی و سیاست‌گذاری‌های ارزی ما را کاهش می‌دهد و در مجموع پدیده خوبی برای آینده اقتصاد ما نیست.

شما اشاره کردید که تا چندسال قبل این روند بالعکس و ورود ارز ما بیشتر از خروج ارز بود. با توجه به اینکه حفظ نرخ ارز سیاستی چندین ساله است، چه سیاست‌های جنبی در گذشته باعث شده بود که حساب سرمایه ما به سمت مثبت حرکت کند و اکنون نبود آن سیاست‌ها این روند را منفی کرده است؟

سیاست‌هایی که باعث شده بود شرایط پیشین وجود داشته باشد، خیلی هم قابل دفاع نیست و من به عنوان یک واقعیت به آنها اشاره می‌کردم. شرایطی که وجود داشت عبارت از این بود که عده‌ای ملاحظه می‌کردند که دولت سیاستش این است که نرخ ارز را ثابت نگه دارد یا نوسانش را خیلی کم کند، اجازه ندهد که خیلی جهش کند. از طرف دیگر نرخ بهره‌ها که به سپرده‌ها می‌دادند در بازار بانکی ما بازدهی بالایی داشتند، بنابراین می‌آمدند سرمایه‌ها را تبدیل به ریال می‌کردند، در بانک‌ها سپرده‌گذاری می‌کردند یا اوراق مشارکت می‌خریدند و با توجه به اینکه نرخ بهره در کشورهای صنعتی و پیشرفته خیلی پایین است سود زیادی کسب می‌شد. بعدها هم سود این سپرده‌ها را منتقل می‌کردند که خیلی بالاتر بود. جریان گذشته این چنین بود و من فکر می‌کنم به جهت اینکه ریسک بالا رفته، این روند متوقف و بالعکس شده است. یعنی افرادی که پول‌هایشان را در آن دوره آورده بودند حالا ترجیح می‌دهند که برگردانند. منظور من این بود. اما به هر حال این آرمیتاژی که بین نرخ بهره و نرخ ارز به وجود می‌آید نشان‌دهنده اشکالی در سیستم تصمیم‌گیری ما، در سیستم سیاست‌های پولی و ارزی ماست که باید برطرف شود.

آقای دکتر! در روزهای اخیر صحبت‌های تازه‌ای در دفاع از کاهش نرخ ارز مطرح شده است. آن‌هم با این

استدلال که این کار در نهایت به سود اقتصاد کشور و صادرات است. این در حالی است که کارشناسان اقتصادی و تولیدکنندگان نظری درست بالعکس این دیدگاه را دارند و معتقدند کاهش نرخ ارز در شرایط فعلی اقتصاد کشور تنها به حرکت بیش از پیش اقتصاد ایران به سوی افزایش واردات در آینده کمک می‌کند. این اختلافات ۱۸۰ درجه‌ای ناشی از چیست؟

اختلاف نظر به رویکرد علمی به موضوع مربوط می‌شود. عده‌ای تصورشان این است که قیمت در بازار تنها ناشی از هزینه تولید است و مساله تقاضا را در نظر نمی‌گیرند. این یک اشکال بزرگ در تئوری اقتصادی آن‌هاست. تصور می‌کنند اگر نرخ بهره را پایین بیاورند هزینه تولید کم می‌شود و تورم پایین می‌آید. در حالی که ما می‌دانیم در همه‌جای دنیا برای مبارزه با تورم نرخ بهره واقعی را باید بالا برد نه پایین! حضرات این کار را انجام می‌دهند و اصرار هم دارند. اینجا اختلاف بر تفاوت رویکرد علمی استوار است. به نظر ما کسانی که آن حرف را می‌زنند یعنی با کاهش هزینه تولید می‌خواهند سیستم اقتصادی را اصلاح کنند و تورم را پایین بیاورند در حقیقت عکس مار می‌کشند و حرف علمی نمی‌زنند. در عمل هم تجربه چندسال گذشته نشان داده است که تمام سیاست‌های آنها نادرست بوده است. سیاست تثبیت قیمت‌ها که انجام دادند بر مبنای همین تصور بود و در مجلس هفتم از سال ۸۳ این کار یعنی تثبیت قیمت حامل‌های انرژی را انجام دادند و تصور کردند که می‌توانند از این راه تورم را مهار کنند که در عمل دیدیم نشد و رویکردشان غلط بود. و الان به فکر اصلاح آن افتاده‌اند. اما به نظر من این افراد پیش از آن که سیاست‌هایشان را اصلاح کنند باید رویکرد و طرز تفکرشان را اصلاح کنند تا مسائل را درست ببینند و بعد سیاست‌گذاری کنند. در مورد مساله ارز هم همینطور است. در مورد اینکه نرخ ارز چقدر باشد یک منطق اقتصادی روشنی وجود دارد. شما وقتی در کشوری هستید که سالانه به طور متوسط ۲۰ درصد تورم دارد در مقایسه با میانگین جهانی که ۳ یا ۴ درصد هست معنایش این است که ارزش پول شما سالانه ۱۵ درصد کاهش پیدا می‌کند.

در شرایطی که ارزش پول ملی شما اینطور در واقعیت کم می‌شود اگر شما پول ملی را تقویت کنید و نرخ ارز را ثابت نگه‌دارید یعنی در جهت خلاف جریان آب شنا می‌کنید و مسلماً به جایی نمی‌رسید. شما با این کار به تصمیم‌گیران اقتصادی اطلاعات غلط می‌دهید. این یک بحث روشن علمی است. اگر کسی این را قبول نداشته باشد نتیجه همین می‌شود که سیاست‌گذاری‌ها نتیجه معکوس می‌دهد. شما می‌گویید اختلاف نظر. در اصول بین اقتصاددانان اختلاف که بعضی‌ها بنا بر مقاصد جناحی و سیاسی و اقتصادی و پیش بردن کارهای اداری و... حرف‌هایی می‌زنند که با تئوری اقتصاد سازگار نیست. بنابراین کاهش دادن غیرطبیعی و دستوری نرخ ارز به هیچ شکل و تریبی نمی‌تواند به سود

تاکید راسخ بر تولید صادرات محور

«محمد مهدی راسخ» دبیر کل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران طی سخنانی بر اهمیت صادرات و توجه به آن در برنامه ریزی آینده نگرانه برای اقتصاد کشور سخن گفت. در ادامه بخش هایی از سخنان ایشان را مرور می‌کنید:

پس از آن که رهبر معظم انقلاب امسال را سال همت مضاعف و کار مضاعف نام نهادند در یکی از سخنرانی‌هایشان، بحث کلیدی «تولید صادرات محور» را مطرح کردند. در ایران سالیان سال است دوستان بسیاری به دنبال تدوین چنین استراتژی مهم و تعیین کننده‌ای برای آینده بوده‌اند. روزی در ایران واژه صادرات واژه‌ای ضد ارزش و کلمه‌ای نامیمون از سوی برخی افراد تلقی می‌شد؛ اما خوشحالم که امروز تنها راه توسعه اقتصادی کشور، توسعه صادرات غیرنفتی عنوان می‌شود. همه می‌دانند که بازار ایران پاسخگوی اقتصاد و اشتغال نیست؛ بنابراین برای تقویت اقتصاد در آینده نیز باید در بازارهای جهانی حرکت کرد و این بازارها را به تسخیر درآورد. بی شک «توسعه اقتصادی»، «تأمین رفاه برای مردم»، «پایداری در ایجاد اشتغال برای جوانان» و «تثبیت قیمت‌ها» منوط به توسعه صادرات غیرنفتی است و راه نجات کشور از مقابل توسعه صادرات غیرنفتی می‌گذرد. البته با نهادینه شدن «استراتژی جهش صادراتی» و «عضویت در سازمان جهانی تجارت» است که می‌توان در آینده ریسک‌های موجود در اقتصاد کشور را کاهش داد و شرایط را برای صادرکنندگان مهیا تر کرد.



جایزه صادراتی

یک کار

بوروکراتیک اداری

است که شاید در

کوتاه مدت به نفع

گروهی کوچک

باشد ولی فعالان

اقتصادی ما را

به جای اینکه به

دنبال کار حرفه‌ای

بفرستند دنبال یک

عده بوروکرات

می‌اندازد که پشت

سرشان عجز

و لایه کنند تا

جایزه‌ای برایشان

در نظر بگیرند



اصلاح آینده‌نگرانه
باید مبتنی بر
اقتصاد علمی باشد
مثلاً قیمت نباید
ناشی از اراده
تصمیم‌گیران
سیاسی باشد،
قیمت را باید به
عهده بازار گذاشت

صادرات تمام شود.

بله. همین‌طور است. مسئولان اگر می‌خواهند به صادرات و صادرکنندگان کمک کنند. اگر می‌خواهند بدانند بهترین نرخ ارز برای صادرات کدام است باید برون‌داز صادرکنندگان بپرسند. آنها به اطلاعات می‌رسانند!

آقای خاموشی رییس سابق اتاق، دو سال قبل یک بسته پیشنهادی به دولت ارائه کردند و در توضیح آن گفتند می‌توان یک جدول مقررات واردات و صادرات تعیین کرد، که در طول ۵ سال به صورت نزولی از هر یورو، ۵۰۰ تومان آغاز کنیم و در ۵ سال این رقم را به صفر برسانیم. به این شکل هم از هزینه‌های دولت کم می‌کنیم، هم صادرات را رونق می‌دهیم! فکر می‌کنید چنین سیاست‌هایی تا چه حد واقع‌بینانه و آینده‌نگرانه‌باشد؟

من باین تدابیر ابتکاری کاملاً مخالف هستم. چنین سیاست‌هایی به گداپروزی می‌انجامد. یعنی یک تولیدکننده و صادرکننده فعال اقتصادی، انرژی خود را صرف این کند که پشت در اتاق بوروکرات‌ها و کارمندان وزارت‌خانه‌ها و وزارت بازرگانی و... گردنش را خم کند که برای هر یورو ۵۰۰ تومان بگیرد. آقای خاموشی و دوستانشان چون در یک سیستم دولت‌مدار فعالیت کردند افق دیدشان بیشتر از این نیست. ما باید کاری کنیم که شأن و رتبه فعال اقتصادی و صادرکننده ما بالا برود، نه اینکه پایین بیاید. کارمندان وزارت‌خانه‌ها باید پشت در اتاق صادرکننده‌های ما بایستند. این روند نباید بالعکس شود.

بحث دیگری که آقای خاموشی مطرح می‌کنند مساله انتقال تورم است. می‌گویند وابستگی نرخ ریال به نرخ دلار و یورو باعث می‌شود که اگر تورم در کشورهای خارجی بالا می‌رود به سرعت نرخ تورم به داخل کشور بیاورد. آیا این حرف مبنای علمی دارد؟

این حرف‌ها شبیه به شوخی است. اما واقعیت این است که باید ببینیم میانگین تورم در کل جهان یا به عبارت بهتر در میان طرف‌های تجاری ما چقدر است؟ در ایران ۴ برابر آنها تورم داریم. چطور تورم آنها به اینجا منتقل می‌شود. این حرف مغفولی نیست. این حرف‌ها برای فرار کردن از مسئولیت و تصمیم‌گیری‌های درست گفته می‌شود.

گذشته از مباحثی که درباره تبعات واردات بی‌رویه مطرح کردیم، به هر حال واردات هم بخشی از روند تجارت و بازرگانی در اقتصاد کشور را تشکیل می‌دهد. مطابق بینشی آینده‌نگرانه چه سیاست‌هایی می‌تواند این واردات را به یک جهت‌گیری ملی برساند که در نهایت به سود جریان کلی اقتصاد و توسعه تمام شود.

ما به طور کلی باید در اقتصادمان سیاست‌ها را اصلاح کنیم. اصلاح آینده‌نگرانه باید مبتنی بر اقتصاد علمی باشد. قیمت‌ها باید نشان‌دهنده کمیتی منابع باشد. قیمت نباید ناشی از اراده تصمیم‌گیران سیاسی باشد. قیمت را باید به عهده بازار گذاشت. بازار اگر قیمت را تعیین کند که بر اساس کمیتی منابع و واقعیات اقتصاد تعیین می‌کند؛ آن زمان است که منابع تخصیص درست‌تری پیدا می‌کنند. به طور کلی مساله اقتصاد ما این است و نه فقط در صادرات و واردات و تولید داخلی بلکه در همه‌جا باید این اصل را رعایت کنیم. الان متأسفانه عده‌ای از مسئولان دور یک میز می‌نشینند و انگار که علم تام و کامل دارند؛ نرخ واقعی تعیین می‌کنند. حال آنکه نرخ واقعی را بازار تعیین می‌کند. شما موانع تجاری، قیمت‌گذاری‌ها و اعمال

نفوذهای بوروکراسی و هزینه‌های زیادی که به بازار تحمیل شده است را بر دارید، قیمت‌ها خودشان را نشان می‌دهند و مردم بر اساس آنها به درستی تصمیم‌گیری می‌کنند. این همان چیزی است که همه‌جای دنیا انجام می‌دهند. در همه کشورهایی که موفق شدند. ما دولتی‌هایمان را عقل کل می‌دانیم و عقل فعالان اقتصادی‌مان را عقل جزء و عقل ناقص. یعنی کسی که در وزارت بازرگانی نشسته و در مورد تعرفه‌ها و میزان واردات و صادرات تصمیم می‌گیرد تصور می‌کند علم‌اش از واردکننده و صادرکننده بیشتر است. او از کجا متوجه می‌شود که ما چه باید تولید کنیم، چه باید صادر کنیم؟ وظیفه نظام اداری و وزارت‌خانه‌ها تسهیل کار مردم است، تعیین تکلیف نیست. الان مسائل بالعکس است. این البته مساله تازه‌ای نیست. در سه چهارسال اخیر چون درآمدهای نفتی بالا رفته این مسائل تشدید شده اما اصل قضیه سال‌هاست که وجود دارد و به این دولت و آن دولت مربوط نمی‌شود. یعنی بوروکرات‌ها به جای نظام بازار تصمیم می‌گرفتند و می‌گیرند.

آقای دکتر ما در آستانه حذف یارانه‌ها قرار داریم. می‌خواهم ببینم با نگاهی آینده‌نگرانه شریایی که بعد از حذف یارانه‌ها به وجود خواهد آمد چه تأثیری روی بخش صادرات و واردات خواهد داشت؟ تبعات آن برای تولیدکنندگان داخلی چه خواهد بود و چگونه می‌توان با نگاهی آینده‌نگرانه از تبعات منفی آن کاست؟

این قطعاً برای صادرکننده‌های ما که کالاهای انرژی‌بر صادر می‌کنند مشکل درست خواهد کرد. البته دولت اعلام کرده که می‌خواهد به آنها کمک مستقیم کند. با این حال تجربه نشان داده که این کمک‌های بوروکراتیک کارساز و کارآمد نیست. فکر می‌کنم این دسته از صادرکنندگان دچار مشکل خواهند شد.

چشم‌اندازی که بعد از حذف یارانه‌ها در حوزه صادرات و واردات بوجود خواهد آمد را چگونه می‌بینید و برای کاهش تبعات آن چه پیشنهاد آینده‌نگران‌ه‌ای دارید؟

من البته مخالف اجرای این طرح نیستم. من معتقدم که به هر صورت قیمت انرژی باید اصلاح شود و هیچ تردیدی نباید کرد. اما بحث بر سر شیوه اجرا و سیاست‌های جنبی آن است. یعنی این را به صورت مجزا از بقیه بخش‌های اقتصاد نباید نگاه کنیم؛ گویی که ما فقط کاری انجام می‌دهیم که قیمت انرژی را اصلاح کنیم. حقیقت این است که اجرای این طرح روی همه بخش‌ها تأثیرگذار خواهد بود. در کنار این باید هزینه‌های دیگری که دولت به صادرکنندگان تحمیل می‌کند را کم کنیم. باید رفتارمان را با صادرکنندگان تغییر دهیم تا تبعات منفی اجرای طرح کاهش یابد. مشکلاتی که تولیدکنندگان ما دارند و هزینه‌هایشان را بالا می‌برد را باید حل و فصل کنیم. مشکلات بوروکراتیک، دیوانسالاری عریض و طویلی که در عرصه‌های مختلف از تولید گرفته تا تجارت و صادرات و واردات وجود دارد را باید اصلاح کرد. اینکه ما بنشینیم از بیرون بگوییم که دولت کدام حوزه را نباید چگونه کمک کند، این تبدیل کردن تولیدکننده‌های ما به مستخدمین و کارکنان دولت است که راه به جایی نمی‌برد. این روش‌ها سال‌ها آزمایش شده و بی‌فایده بوده است. به صورت موقتی ممکن است درد برخی تولیدکنندگان ما را چاره کند اما به طور کلی برای اقتصاد ما چاره‌ساز نیست.

درهای باز را چه به خودکفایی اقتصادی؟

پاسخ مهدی تقوی
استاد اقتصاد دانشگاه علامه
به پرسش‌های آینده‌نگر
درباره واردات بی‌رویه

بسیاری تحلیل‌گران معتقدند که در فقدان نگاهی آینده‌نگرانه امروز شاهد آسیب‌های فراوانی بر تولید و صادرات خود در نتیجه واردات بی‌رویه هستیم. شما در نگاهی کلی تأثیر واردات بی‌رویه بر تولیدات داخلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

واردات بدون هدف و بی‌منطق به تولید داخل ضربه می‌زند و در شریایی که نرخ بیکاری بالاست بر تعداد بیکاران می‌افزاید. به طور مثال واردات در بخش کشاورزی موجب وارد آمدن ضررهای شدید به کشاورزان و تولیدکنندگان داخلی شده است. واردات میوه‌هایی همچون انگور و پرتقال و سیب در حالیکه ما بهترین نوع این میوه‌ها را در داخل کشور داریم چه توجیه منطقی و اقتصادی می‌تواند داشته باشد؟ بر همین سیاق واردات کفش و کت و شلوار و لباس چینی در حالیکه افراد بیکار بسیار در کشور داریم آیا نتیجه‌ای جز تعطیلی کارگاه‌ها و افزایش نرخ بیکاری را به همراه خواهد داشت؟ متأسفانه سیاست تجاری دولت در ایران درست نبوده است و بنابراین کالاهایی را وارد کرده‌ایم که نمونه آن را با کیفیت بهتر در کشور داشته‌ایم و به همین دلیل در زمینه واردات و صادرات با مشکلات عدیده مواجه شده‌ایم. البته صرفاً واردات بی‌رویه نبوده است که به صادرات ما ضربه زده است. در زمینه صادرات نیز صادرکنندگان به نحوی عمل کرده‌اند و سیاست‌ها به گونه‌ای بوده که بسیاری از بازارهای جهانی مانند فرش، زعفران، پسته و... را که در اختیار داشته‌ایم از دست داده‌ایم. به طور مثال گیاهان دارویی را بدون آزمایش و به صورت فله‌ای صادر کرده‌اند و پس از آن کشورهای خریدار معترض شده‌اند و این ضربه به صادرات است. در زمینه زعفران تولیدکننده بزرگ هستیم اما اسپانیا صادرکننده بزرگ است به دلیل آنکه ما در بسته‌بندی و بازاریابی ضعف داشته‌ایم. پس تمام مشکل ما در بخش صادرات، واردات بی‌رویه و ضربه خوردن تولید نبوده است.

۲ اگر بخواهیم به موضوع واردات بی‌رویه بیشتر بپردازیم، مطابق نگاهی آینده‌نگرانه، پیامدهای خروج ارز از کشور در اثر واردات بی‌رویه چگونه خواهد بود؟

ورود سالانه ۷۰ میلیارد دلار کالا به کشور و صادرات غیرنفتی معادل یک‌سوم این میزان نشان‌دهنده منفی بودن تراز تجاری و بروز بیماری هلندی در اقتصاد کشور به دلیل افزایش درآمد دولت است. وقتی با واردات کالاهایی

مانند سنگ قبر، خاک زیر پای گربه، هلو، کشمش و کاهوی چینی گلابه‌های تولیدکنندگان داخلی راه به جایی نمی‌برد، باید به عمق فاجعه پی‌برد. اکنون ارز نفتی که از فروش ثروت ملی حاصل می‌شود برای واردات اجناس بی‌کیفیت و بنجل مصرف می‌شود که نتیجه‌ای جز افزایش نرخ بیکاری و ضربه به تولیدکننده داخلی ندارد. اکنون شرایط به گونه‌ای شده که کمتر محصول کشاورزی است که وارد نشود. اگر واقعا آینده‌نگر هستیم و به تولید داخلی و اشتغال می‌اندیشیم، باید واردات را ساماندهی کنیم و در این جهت به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کنیم که سرمایه‌گذار در بخش‌های تولیدی به آینده کاری خود در داخل امیدوار باشد، زیرا یکی از دغدغه‌های همیشگی سرمایه‌گذاران نبود برنامه و تدبیر است. به طور کلی واردات هر کالایی باید توجیه اقتصادی داشته باشد. کالاهایی باید به کشور وارد شود که در داخل توانایی تولید آنها را نداشته باشیم. برای مثال در حوزه کشاورزی و میوه واردات موز توجیه دارد به دلیل آنکه در بازار جهانی قیمت آن مناسب است. از نظر خاصیت و ویتامین مفید است و در داخل امکان تولید آن برای تامین نظر مصرف‌کننده وجود ندارد. برای واردات هر کالا و محصولی باید صرفه اقتصادی و تولید داخلی را در نظر گرفت. اگر خودکفایی و استقلال اقتصادی مد نظر است نباید کالاهایی که امکان تولید آن در داخل وجود دارد بعنوان رقیب کالای داخلی وارد شود. سیاست درهای باز در واردات نقطه مقابل خودکفایی اقتصادی است. با وجودی که بسیاری از کالاهای ایرانی اکنون قابل رقابت با محصولات مشابه خارجی هستند اما نمی‌دانم چرا باید کالایی را که خود با کیفیت مطلوب تولید می‌کنیم از خارج وارد کنیم. تولیدکنندگان داخلی عمدا با ظرفیت‌های پایین فعالیت نمی‌کنند. آنها عمدا دست به تعدیل نیرو نمی‌زنند و قطعا با میل و رغبت کارخانه‌های خود را تعطیل نمی‌کنند و ورشکست نمی‌شوند. رقابت نابرابری که به تولیدکنندگان داخلی تحمیل شده و دشوار شدن فروش و رانده شدن آنها به حاشیه و نیز جولان دادن کالاهای خارجی در بازارهای ما، نه‌تربندی مظلوم نمایانه از جانب تولیدکنندگان داخلی است و نه زاییده توهمات کارشناسانی که با شرایط کنونی اقتصاد ما آشنایی دارند. اینها واقعیت‌هایی غیرقابل انکارند که باید فکری به حال آن شود و گر نه همچون صنعت شکر و حتی نساجی بسیاری از صنایع ما در معرض نابودی



قرار خواهند گرفت.

۳ واردات بی‌رویه چه تأثیری بر واسطه‌گری در حوزه اقتصاد دارد؟ و با نگاهی آینده‌نگرانه راهکارهای مقابله با آن چگونه است؟

دولت‌ها باید برای رسیدن به خودکفایی از تولیدکننده داخلی در مقابل نمونه خارجی یک محصول و کالا حمایت کنند نه اینکه خود پیش‌تاز در واردات باشند. هر چند که واردات، جزو لاینفک اقتصاد هر کشوری است اما اقتصاد سالم هیچ کشوری بر نمی‌تابد که تولیدش را که بسیاری از هزینه‌های دیگر دولت را پوشش می‌دهد، به خطر اندازد و به اقتصاد واسطه‌گری مجال رشد و نمو دهد. واسطه‌گری در بازار موجب افزایش کاذب قیمت‌ها شده است که در این راستا راهاندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌تواند یکی از راهکاری اصلاح این سیستم توزیع باشد و جلوگیری از فعالیت واسطه‌ها باشد. اگر واسطه‌ها در کار نباشند مردم می‌توانند قیمت‌ها را یک پنجم آنچه اعلام می‌شود بپردازند. تعاونی‌هایی که مستقیم زیر نظر تولیدکننده‌ها باشند واسطه‌ها را حذف و به کاهش قیمت منجر می‌شود.

۴ در این میان تثبیت نرخ ارز چه بر سر صادرات می‌آورد؟

بر اساس نظریه برابری قدرت خرید، نرخ ارز تابعی از نسبت شاخص قیمت داخل به خارج یا نسبت تورم داخل به خارج است. بنابراین، تفاضل مثبت نرخ تورم داخل با خارج باید باعث تقلیل ارزش پول داخل و افزایش ارزش پول خارج شود. در نظام نرخ ارز شناور بدون مداخله دولت، عرضه و تقاضای پول‌ها در بازارهای ارز رابطه بین دو پول را مشخص می‌کند. در نظام نرخ ارز شناور با مداخله، که شناور کثیف خوانده می‌شود، دولت به خاطر برخی ملاحظات اقتصادی در بازار ارز مداخله می‌کند. مثلا ارزش پول داخلی را با وجود اینکه به خاطر بیشتر بودن نرخ تورم داخل، از خارج باید کاهش یابد، ثابت نگاه می‌دارد. ارزش بیش از حد پول داخل باعث می‌شود که به خاطر کاهش نیافتن ارزش پول داخلی واردات ارزان و صادرات گران شود. اثر مداخله دولت در بازار ارز بدین شکل، قدرت رقابت صادرکنندگان و صادرات را کاهش و به دلیل عدم افزایش قیمت واردات، تقاضا برای واردات را افزایش می‌دهد. بدین ترتیب، خالص صادرات که تفاوت بین صادرات و واردات است، کاهش یافته و باعث کاهش

درآمد ملی می‌شود.

در نظام شناور بدون مداخله، بیشتر بودن نرخ تورم داخل در مقایسه با تورم در کشورهای شریک تجاری، با تقلیل ارزش پول داخلی و افزایش ارزش پول شرکای تجاری باعث افزایش صادرات کشور و کاهش واردات می‌شود و تراز جاری پرداخت‌های خارجی را بهبود می‌بخشد. افزایش صادرات تولید داخل را بالا می‌برد و اشتغال در داخل

را افزایش می‌دهد. کاهش واردات نیز باعث افزایش مصرف کالاهای داخلی شده و همین اثر مثبت را بر نرخ رشد، تولید ملی و اشتغال می‌گذارد. در سال‌های اخیر، مداخله دولت در بازار ارز باعث ارزش بیش از واقع و مصنوعی ریال در برابر سایر پول‌ها شده است. قاچاق کالا و واردات کالاهای رقیب تولید داخلی نیز باعث ورشکستگی بسیاری از تولیدکنندگان و بستن بسیاری از واحدهای تولیدی شده است. در حال حاضر، بسیاری از تولیدکنندگان به دلیل عدم امکان رقابت با واردات، تولید خودشان را رها کرده و خود واردکننده همان تولیدات شده‌اند و بعضا با همان نام تولیدکننده، کالای خود را به نام مواد اولیه یا کالای واسطه‌ای وارد کرده و فقط آن را بسته‌بندی و به بازار روانه می‌کنند. این واردکنندگان شکل تولیدکنندگی خود را حفظ کرده‌اند؛ چون از مزایای آن بهره‌مند می‌شوند، ولی در عمل تولید واقعی و اشتغال آفرینی ندارند؛ مثال در این باب بسیاری از ماشین‌سازان ما و تولیدکنندگان لوازم خانگی و ... هستند.

صادرات سنتی، مانند فرش و خشکبار می‌رود که از بابت سیاست تثبیت نرخ ارز در ده سال گذشته تلمطات کلی ببیند؛ زیرا در ده سال گذشته با تورم‌های دو رقمی بین ۱۲ تا ۲۵ درصد حداقل هزینه‌های تولید این اقلام حدود ۲۰۰ درصد افزایش یافته است. در حالی که افزایش نرخ دلار (ارزهای خارجی) در حدود ۲۰ درصد بوده است که به دلیل این فشار تورمی و عدم جبران آن از محل افزایش قیمت ارز، صادرکنندگان عملا توان رقابتی خود را از دست داده‌اند و کاهش شدید صادرات فرش طی یکی دو سال گذشته نمونه بارز آن است و می‌رود که اقلام خشکبار و کالاهای دیگر به آن درد مبتلا شوند. برای افزایش نرخ رشد، کاهش بیکاری و افزایش درآمد ملی، دولت باید بیشتر به صادرات توجه کند و با سیاست‌های مناسب ارزی و تجاری قدرت رقابت صادرکنندگان را در بازارهای خارج افزایش داده و با تعیین استانداردها و آزمایشگاه‌ها و تشویق سرمایه‌گذاری در بسته‌بندی مناسب محصولات صادراتی سهم صادرات غیرنفتی را از کل صادرات افزایش دهد. با نرخ ارز مدیریت شده فعلی و موجود، صادرات دیگر مقرون به صرفه نبوده و صادرکنندگان و تولیدکنندگان کالاهای صادراتی، به واردکننده تبدیل خواهند شد و این خطر بزرگی برای اقتصاد مملکت محسوب می‌شود.



دولت باید

برای رسیدن

به خودکفایی

از تولیدکننده

داخلی در مقابل

نمونه خارجی یک

محصول و کالا

حمایت کند نه

اینکه خود پیش‌تاز

در واردات باشد

تفکر صادراتی در مدیران ما غایب است

آینده‌نگری صادرات در گفت‌وگو با **بایزید مردوخ**

پری شاکرین

ارزیابی شما از شرایط صادرات و واردات در کشور چگونه است؟ آنچه از ظاهر امر برمی آید این است که واردات بر صادرات پیشی گرفته است. توضیح اولیه شما را می‌شنویم تا بعد درباره شرایط آینده صادرات و واردات و نگاه آینده‌نگرانه شما در این زمینه خصوصاً در زمینه صادرات نفت و مشتقات آن که از موضوعات مورد پژوهش شماست بیشتر بدانیم.

در اقتصاد ایران، صادرات همواره به دودسته نفتی و غیر نفتی تقسیم شده است و تا سال‌های زیادی هم تنها نفت خام و صادرات آن به عنوان تجارت خارجی مطرح می‌شد. از دید جهانی صادر کردن فولاد یا نفت فرقی ندارد و اسم هر دو را صادرات می‌گذارند اما به اعتقاد من آن چه سال‌ها به عنوان نفت خام صادر می‌کنیم سرمایه و یک ماده اولیه تجدید ناپذیر است. بنابراین این را نباید در محاسبه صادرات و واردات قرار داد. دنیا، چه شما چوب صادر کنید، چه نفت صادر کنید و چه دستمال کاغذی آن را صادرات می‌داند و به عدد و رقم توجه می‌کند. درباره صادرات نفتی، ما زمانی ۶ میلیون بشکه قدرت تولیدی داشتیم، اما الان قدرت تولیدی نفت خام ما پایین‌تر از آن رقم است که اگر چه یک دلایل کاهش آگاهانه استخراج بوده اما دلیل مهم‌تر این کاهش به خاطر عدم صیانت از چاه‌های نفتی بوده است، چاه‌هایی که به مرور زمان قدرت تولیدی خود را از دست داده‌اند. البته این را هم بگویم که به صلاح ما و مملکت است که درآمد زایی خود را مطابق نگاهی آینده‌نگرانه از نفت و انباشت سرمایه ناشی از صادرات آن به عرصه‌های دیگری منتقل کنیم. می‌دانید که ایجاد صندوق‌های ذخیره ارزی یا صندوق‌های نفتی، یکی از راه‌های مدیریت ثروت صادرات نفتی در کشورهای مختلف است. صندوق‌های نفتی معمولاً قرار است یا چاره‌ساز مشکلات ایجاد شده در نتیجه نوسان‌ها و نااطمینانی‌های درآمد نفتی کشورهای صادرکننده نفت باشند (صندوق‌های تثبیت‌کننده) یا بخشی از درآمدهای نفتی را برای نسل‌های آینده پس‌انداز کنند. اما تجربه کشورهای نفتی (به استثنای نروژ) نشان داده است که این صندوق‌ها به جای آنکه بخشی از راه‌حل‌های مربوط به سیاست مالی و چالش‌های ناشی از درآمدهای سرشار نفتی باشند، خود غالباً بخشی از مشکل این کشورها بوده و هستند. در ایران، هر چند جداسازی درآمد نفت از درآمد عمومی دولت و واریز آن به یک حساب مخصوص از سال ۱۳۰۸ آغاز شده بود، ظهور درآمد ناشی از صادرات نفت به عنوان اصلی‌ترین منبع مالی برای انباشت سرمایه، اقتصاد

بایزید مردوخ متولد سنندج و دارای دکترای جامع اقتصاد از دانشگاه مریلند آمریکاست و دوره توسعه اقتصادی را نیز در ژاپن گذرانده است. او پس از انقلاب در سازمان برنامه و بودجه بود و دبیری هیات امنای حساب ذخیره ارزی را هم تا زمان بازنشستگی بر عهده داشت. این صاحب نظر حوزه اقتصاد در گفت‌وگو با آینده‌نگر درباره ضرورت آینده‌نگری در بخش صادرات معتقد است که باید صادرات خود را روی محصولاتی غیر از نفت متمرکز کنیم. به باور او صادرات خدمات فنی و مهندسی بهترین گزینه است، چرا که نه تنها راهی برای کسب تجربه است بلکه کشور هم در این مسیر چیزی را از دست نخواهد داد. مردوخ می‌گوید راه افزایش صادرات سرمایه‌گذاری بیشتر و بهتر و تولید با کیفیت متمایز و قیمت متناسب است. آن چه در پی می‌آید ماحصل گفت‌وگوی آینده‌نگر با بایزید مردوخ درباره آینده‌نگری صادرات در ایران و صادرات نفتی است.



ایران را بعد از دهه ۱۳۳۰ هجری شمسی وارد دوران جدیدی کرد. در حالی که وظیفه دولت‌های ایران تا قبل از دهه ۱۳۳۰، به تجهیز منابع داخلی (مالیات و حراج) برای تامین هزینه‌های دولت در یک اقتصاد عمدتاً زراعی محدود بود، از آن مقطع به بعد، دولت‌ها با وظیفه تخصیص و توزیع درآمد نفت روبه‌رو شدند. این پدیده، ماهیت ارتباط دولت با اقتصاد کشور را به کلی دگرگون ساخت. همچنین یکی از مشکلات وابستگی شدید اقتصاد ایران به درآمد صادرات نفت خام و یکی از چالش‌های اساسی مرتبط با آن، نوسان‌های خارج از کنترل قیمت و درآمد ارزی حاصل از صادرات نفت است. بنابراین باید صادرات خود را به سمت کالاهای غیر نفتی سوق دهیم. اما در مورد صادرات غیر نفتی، عمده صادرات ما از محل کشاورزی و دامپروری بوده است. مثل پسته، خشکبار، پوست، روده و امثال این‌ها. البته خوشبختانه در طول ۳۰، ۴۰ سال اخیر صنعت نیز داخل صادرات ما شده و صادرات کالاهای صنعتی هم رشد معناداری پیدا کرده است، ولی هرگز به آن حد کمال مطلوب که در برنامه‌های توسعه ما پیش‌بینی شده است نرسیده‌ایم. صادرات معدنی هم جزء مواد خام است و ما مقادیر زیادی از کانی‌های کشور را صادر می‌کنیم که آن هم چون تجدید ناپذیر است باید حتماً با احتیاط انجام شود. با این همه آن چه که ما به عنوان صادرات غیر نفتی صادر می‌کنیم در برابر واردات کشورمان هنوز ناچیز است. برای آینده اما چاره‌ای نداریم جز آنکه به صادرات کالاهای صنعتی بپردازیم و باید بیشتر از همیشه به این صادرات اهمیت بدهیم؛ همچنین صادرات خدمات مثل صادرات خدمات فنی مهندسی هم جزو مواردی است که باید به آن توجه کرد. بنگاه‌هایی در کشور داریم که توانایی فنی مهندسی بالایی برای ساخت و ساز، احداث کارخانه و احداث راه‌ها دارند، هرچند مکانیزم‌های حمایتی از آن‌ها بسیار اندک است و مکانیزمی که در حساب ذخیره ارزی برای حمایت از صادرات خدمات فنی مهندسی پیش‌بینی شده بود اعمال نشده است.

پس مطابق نگاهی آینده‌نگرانه شما معتقدید صادرات خدمات باید یکی از اولویت‌های آینده ما باشد؟

بله، در نظر بگیرد که صادرات خدمات فنی مهندسی نه تنها هیچ لطمه‌ای به آینده کشور ما نمی‌زند که به صلاح هم هست. اما همه سرمایه‌گذاری ما نباید در این زمینه باشد. یکی از اولویت‌های سرمایه‌گذاری باید این باشد که هرچه بیشتر به طرف صادرات با ارزش افزوده بالاتر یا صادراتی که تکنولوژی برتر در آن به کار رفته است برویم. مثلاً صادرات پتروشیمی از آنجا که

با استفاده از تکنولوژی برتر نوعی ارزش افزوده ایجاد می‌کند بسیار با ارزش است و جایگاه مهمی در صادرات ما باید داشته باشد. البته برای یک نگاه آینده‌نگرانه باید مصائب و موانع و مشکلات را هم در نظر داشته باشیم. مثلاً در زمین پتروشیمی رقابت بسیاری در بازار منطقه‌ای ما حضور دارند. در همین نزدیکی خودمان عربستان سعودی است، کشوری که خیلی بعد از ما صنعت پتروشیمی‌اش را آغاز کرد و اکنون جایگاهی در اتحادیه اروپا به عنوان صادرکننده پیدا کرده است اما متأسفانه به دلیل تاخیرهایی که داشته‌ایم و سرمایه‌گذاری‌های ناقصی که کرده‌ایم از جایگاه خود عقب مانده‌ایم. اگر بپرسید برای رفع موانع چه باید کرد، می‌گویم عوامل بسیاری را باید در نظر گرفت و این عوامل از دیپلماسی شروع می‌شود و به تکنولوژی و مدیریت می‌رسد.

در بازار پتروشیمی به نظر شما کدام بازارها ظرفیت بیشتری برای سرمایه‌گذاری صادراتی ما خواهند داشت؟

یکی آسیای مرکزی و قفقاز است که اگر بتوانیم در آنجا رسوخ بکنیم بازار خوبی است. از بازار کشورهای همسایه هم فعلاً افغانستان و عراق خوبند، اما نمی‌شود تضمین کرد که عراق بر همین وضعیت بماند چون کشوری نفتی است و می‌تواند خیلی سریع از نظر محصولاتی که ما می‌توانیم صادر کنیم پیشرفت کند.

به اعتقاد شما، فقدان نگاه آینده‌نگرانه را در کلیت صادرات کالاهای غیرنفتی نیز چگونه می‌توان دید؟

سرمایه‌گذاری برای صادرات با توجهی که برای سرمایه‌گذاری داخلی داریم باید متفاوت باشد ولی متأسفانه به ندرت در صنعت ما، در آغاز تولید محصولات برای صادرات آن فکر می‌شود. در مسیر صادرات هم البته دولت می‌تواند با سیاست‌های متناسب کمک کند تا بخش غیردولتی سرمایه‌گذاری‌های جدیدش را در بخش تولید محصولات صادراتی انجام دهد. البته افزایش صادرات کار ساده‌ای نیست و این کار جوانب زیادی دارد. اول از همه آن چیزی که یک کالا را در دنیا و بازار جهانی قابل فروش می‌کند دعوامال اصلی کیفیت و قیمت است. ما باید کاری کنیم که خریدار جهانی بتواند در مقایسه با رقیب‌کالای ما راتر جیب دهد. علاوه بر این ما نمی‌توانیم در بازار کالا بفروشیم وقتی بستر سیاسی مناسبی نداریم. برای حضور در بازارهای جهانی احتیاج به این داریم که با موسسات آن بازار سر و کار داشته باشیم. این امکان به وجود نمی‌آید مگر اینکه دیپلماسی مناسبی با آن کشور داشته باشیم. در واقع برای صادرات باید مطمئن باشیم که بانک آن

کشور جوابمان را می‌دهد، باید مطمئن باشیم که به شما اعتماد می‌کند و کمک‌تان می‌کند و از همه مهم‌تر اینکه خود نمایندگی خارجی ما این امکانات را برای صادرکننده فراهم کند. این روزها همه نمایندگی کشورها نمایندگی تجاری و بازرگانی آنها هم هستند. دیگر این طور نیست که فقط یک سفارت خانه در کشوری ایجاد کنند که سالی دوبار وزارت خارجه برای مناسبت‌ها در آنجا برنامه بگذارد بلکه سفارتخانه‌ها دائم اطلاعات اقتصادی را برای کشورشان می‌فرستند تا در جریان باشند و مثلاً در فلان منطقه و مزایده شرکت کنند.

موازنه صادرات و واردات در ایران را چگونه می‌بینید و چشم‌انداز آینده‌نگرانه شما از این موازنه چیست؟

اگر بخواهیم صادرات را مجموع کالاهای نفتی و غیر نفتی بدانیم، بدون شک ما بایستی وزن صادرات غیر نفتی خود را بالا ببریم تا بتوانیم این موازنه را برقرار کنیم. بالا بردن سهم و نقش صادرات غیر نفتی البته مستلزم خیلی کارهاست که پیشتر گفته شد و به سادگی این موازنه برقرار نمی‌شود. از واردات، قطعاً خیلی چیزها را می‌توان کم کرد و از صادراتمان بسته به اینکه چقدر سرمایه‌گذاری در تولید کالاهای صادراتی غیرنفتی خواهیم داشت و همچنین چقدر همت کنیم که نرخ بهره‌برداری از واحدهای صنعتی را بالا ببریم می‌توانیم به حجم صادرات بیافزاییم. باید با تمهیداتی نرخ بهره‌برداری از صنایع صادراتی را بالا ببریم و در همین فرایند به فکر افزایش کیفیت و کاهش قیمت تولید هم باشیم. در حال حاضر ما به تناسب پنج سال اول از بیست سال به اهداف چشم‌انداز خیلی نزدیک نیستیم یعنی الان به‌اندازه یک چهارم مسیری که باید طی کنیم را طی نکردیم و طبیعتاً فشار و بار کار به دوران پنج ساله دوم باید منتقل شود و تمام تلاش‌ها در همین خصوص باید صورت بگیرد چرا که هدف چشم‌انداز تا سال ۱۴۰۴ این است که در بین ۲۴ و ۲۵ کشور منطقه رتبه اول را داشته باشیم. این مساله مستلزم این است که از خیلی کشورهایی که از ما در زمینه تجارت خارجی چالاک‌تر هستند جلو بزنیم. امروز وزنه سنگین اقتصاد جهانی به چین و هندوستان منتقل شده است و کم‌کم این کشورها به کارخانه جهان تبدیل شده‌اند. هر محصولی را که تصور کنید این کشورها با کیفیت‌های متعدد تولید می‌کنند. بگذریم از اینکه متأسفانه واردکننده‌های ما کم‌کم کیفیت‌ترین کالای چینی را وارد می‌کنند در صورتی که همان کالا را در همان زمان آمریکا و اتحادیه اروپا هم از چین می‌خرند، اما با کیفیتی بالا و متمایز.



سرمایه‌گذاری
برای صادرات با
توجهی که برای
سرمایه‌گذاری
داخلی داریم باید
متفاوت باشد
ولی متأسفانه به
ندرت در صنعت
ما، در آغاز تولید
محصولات برای
صادرات آن فکر
می‌شود

قاچاق وارداتی افزایش می‌یابد

پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر درباره تاثیر هدفمندی یارانه‌ها بر قاچاق وارداتی و آینده صادرات



■ محسن بهرامی

ارض اقدس

رئیس کمیسیون

بازرگانی اتاق تهران

۱ با هدفمند کردن یارانه‌ها، قاچاق و صدور غیرقانونی سوخت و مواد نفتی کاهش می‌یابد اما آیا واردات کالا به صورت قاچاق در این بخش در آینده محتمل نخواهد بود؟

آنچه مسلم و بدیهی است با آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی به ویژه فرآورده‌های نفتی و رساندن قیمت آنها به سطح قیمت‌های بین‌المللی، دیگر انگیزه‌ای برای خروج قانونی و قاچاق مواد نفتی و سوخت وجود نخواهد داشت. بلکه احتمالاً با توجه به ثابت بودن نرخ آزاد فرآورده‌های نفتی که

فروش در برخی از کشورهای منطقه و در همسایگی کشور ما است احتمال ورود غیرقانونی برخی از فرآورده‌ها (قاچاق وارداتی) افزایش خواهد یافت بنابراین دولت باید هر چه سریع‌تر امکانات و بستر قانونی ورود بنزین و سایر فرآورده‌های نفتی توسط بخش خصوصی را فراهم کرده و همچنین عرضه فرآورده‌های نفتی ایران در بازارهای بین‌المللی را نیز تدریجاً به بخش خصوصی واگذار کند. اما به هر حال متأسفانه ثابت ماندن تقریبی نرخ ارز و افزایش تورم داخلی ناشی از اجرای قانون هدفمندسازی یارانه‌ها - که به طور قطع موجب افزایش قیمت تمام شده محصولات داخلی در مقایسه با کالاهای مشابه وارداتی خواهد شد - زمینه را برای تسهیل ورود کالای خارجی به طور عام و افزایش قاچاق کالاهای دارای تعرفه بالا به صورت خاص فراهم خواهد کرد. بنابراین لازم است همزمان با اجرای قانون

(قاچاق) افزایش می‌یابد. اگرچه در مورد برخی از کالاهای از جمله محصولات کشاورزی دولت مبادرت به افزایش تعرفه‌ها کرده است ولی به دلیل آسیب‌پذیری مرزهای آبی و خاکی کشور مادامی که هزینه و ریسک قاچاق کالا کمتر از هزینه واردات رسمی باشد قاچاق کالا مقرون به صرفه خواهد بود و افزایش تعرفه‌ها نه تنها موجب کاهش واردات نمی‌شود بلکه خطر قاچاق کالا را افزایش هم خواهد داد.

۲ مطابق آمارهای موجود آیا ما محتاج یک برنامه ریزی آینده‌نگرانه برای جلوگیری از قاچاق کدام کالاهای داخل کشور هستیم و زمینه قاچاق وارداتی کدام کالاهای اجناس بیشتر است؟

بررسی‌های فعلی گویای این واقعیت است که کالاهایی که در زمره کالاهای ممنوع‌الورود قرار دارند آنها ممنوع است) در هر شرایطی به سهم خود را در قاچاق کالا خواهند داد. بعدی کالاهایی که دارای تعرفه بالا هستند، نسوجات و لوازم آرایشی - بهداشتی، های خانگی، سیگار و ... در رتبه‌های بالا قرار دارند؛ متقابلاً خودرو و اقلام خانگی کمتر از طریق قاچاق وارد می‌شوند. یارانه‌ها و آزادسازی نرخ حامل‌های سوخت و فرآورده‌های نفتی احتمالاً قاچاق به کشور را تغییر خواهد داد. احتمال قاچاق حتی برخی از فلزات، ی - مواد غذایی، مواد پروتئینی، دام ششور وجود خواهد داشت و به طور ناو بنگاه‌ها و کارگاه‌های کوچک تحت شتر از کارگاه‌ها و شرکت‌های بزرگ پذیرایی در قبال واردات اعم از رسمی خواهند گرفت. اصولاً در شرایطی که بی به دلیل تورم سالیانه و تورم ناشی هدفمند کردن یارانه‌ها افزایش می‌یابد به هر دلیل ثابت بماند یا کاهش یابد، داخلی با نوع مشابه خارجی هر روز بود و در غیاب فعالیت‌های نظام‌مند کالا، افزایش تعرفه‌ها نیز کارایی خود را تولید داخلی از دست می‌دهد. در به نمایندگی کمپانی‌های خارجی در شتر سود را نصیب خود خواهند کرد. سدی یارانه‌ها چگونه می‌توان آمدن میزان تولید و در نتیجه بر توسط بنگاه‌های خصوصی

ی طولانی که نرخ حامل‌های انرژی



فرهنگ سازی جهانی و صنعتی سازی ایرانی

صادرات زعفران ایران و رقیبی که در راه است



حوزه زعفران ۲ برابر میزان تولید است. البته هنوز محصول زعفران در سطح جهان بیشتر به عنوان یک طعم و رنگ دهنده شناخته شده و اگر ارزش دارویی این محصول بیشتر شناخته شود سطح تقاضای بازار جهانی برای آن افزایش خواهد یافت. با این حال در این زمینه نیز به تازگی با یک شرکت دارویی فرانسوی همکاری های تحقیقاتی را در حوزه تولید دارو از زعفران آغاز کرده ایم که در پنجمین جشنواره ملی زعفران در قانن آخرین نتایج این تحقیقات اعلام شد.

اگرچه زعفران یکی از اقلام اساسی در صادرات ایران به حساب می آید اما برخی خبرها حاکی از آن است که کشاورزان افغانی پس از آن که سال ها در مزارع ایران کارگری کرده و تکنیک های پرورش زعفران ایران را به خوبی آموخته اند، در حال حاضر در ۱۳ استان خود اقدام به کشت زعفران کرده و بازارهای جهانی را هدف گرفته اند تا به رقیبی جدی برای زعفران ایران تبدیل شوند. در ادامه برخی راهکارهای لازم برای بهبود تولید و صادرات زعفران ایران را به روایت دو کارشناس این حوزه می خوانید.

به مراتب پایین تر از قیمت های بین المللی بوده و همچنین نرخ رشد شاخص قیمت انرژی مصرفی در صنایع کشور پایین تر از نرخ تورم عمومی بوده (به ویژه در سال های اخیر از ۱۳۸۴ به بعد)، زمینه برای توسعه صنایع انرژی بر در صنعت ما فراهم بوده و این امر به عنوان یکی از مزیت های تولید در کشور در مقایسه با سایر کشورها محسوب می شده است. در شرایط فعلی اما شرکت های پیشگام در صنعت برای کاهش آثار هدفمند کردن یارانه ها و جلوگیری از توان تولیدی و صادراتی خود دو راه پیش رو خواهند داشت. اول؛ تغییر تکنولوژی از ماشین آلات انرژی بر به ماشین آلات دارای مصرف پایین تر. دوم، تعدیل نیروی انسانی و کاهش هزینه های کارگری و رپوتیک کردن. تحقق بند یک، نیاز به زمان طولانی و سرمایه زیاد دارد و بنابراین در کوتاه مدت و بدون کمک دولت و سیستم بانکی با تزریق تسهیلات ارزان قیمت اجرایی شدن آن بعید به نظر می رسد. لذا به نظر می رسد که صنایع به سمت تحقق راهکار دوم برای حفظ خود بروند (اگرچه خلاف سیاست های دولت است و عملاً موجب افزایش نرخ بیکاری و تشدید مشکلات می شود). البته مدیران بخش خصوصی با هدف حداکثر کردن سود بنگاه ها همه گونه ابتکارات ممکن دیگر را نیز به کار خواهند گرفت تا در شرایط حساس کنونی بنگاه های خود را سرپا نگه دارند. صرفه جویی در مصرف انرژی، برنامه ریزی دقیق برای کاهش ضایعات، بازاریابی مناسب، کاهش مصرف مواد اولیه، ارتقای تکنولوژی و دانش فنی از جمله این ابتکارات خواهد بود. در چنین شرایطی از دولت نیز انتظار می رود که به تولید (اعم از صنعت کشاورزی و خدمات) در مقایسه با مصرف و مصرف کنندگان اولویت دهد. پرداخت یارانه نقدی به خانوارها قبل از اعمال بسته های حمایتی در بخش تولید نشان از اولویت داشتن مصرف کنندگان بر تولید کنندگان است. امیدوارم هرچه سریع تر با اجرایی کردن سیاست های حمایتی از تولید به ویژه تولید کنندگان بخش خصوصی (واحدهای تولیدی خصوصی)، به ویژه صنایع کاربر که دارای نیروی انسانی بیشتری هستند از نگرانی های دوره حساس گذر از اقتصاد یارانه ای به اقتصاد آزاد و رقابتی کاسته شود و همزمان با آزادسازی نرخ حامل های انرژی نسبت به آزادسازی نرخ بازار سرمایه (تسهیلات- سپرده گذاری- ارز و ...) بازار کار (اصلاح قانون کار و سایر قوانین مزاحم)، اجرای سیاست های اصل ۴۴، توانمندسازی بخش خصوصی- حذف و لغو انحصارات و ... اقدام به عمل آید. تنها با چنین نگاه آینده نگرانه ای است که می توان به آینده تولید و صادرات خود امیدوار باشیم.



■ غلامرضا میری
رئیس اتحادیه
صادرکنندگان زعفران
خراسان رضوی



■ محسن احتشام
رئیس انجمن تولیدو
صادرکنندگان زعفران،
زرشک و گیاهان دارویی
خراسان جنوبی

مطابق نگاهی آینده نگرانه، کنترل تولید و عرضه محصول زعفران نیازمند ارائه یک مدیریت پایدار است. این مدیریت علاوه بر آن که باید به بخش خصوصی واگذار شود باید دارای سه وجه اساسی باشد تا منجر به ایجاد یک بازار و کشاورزی پایدار شود. وجه نخست و محوری این مدیریت تامین منافع و درک زحمات تولید کنندگان است. زیرا این کشاورزان هستند که در نقطه شروع تولید قرار گرفته اند. اگر سیاست ها در حوزه کشاورزی بر ماندگاری روستاییان متمرکز است تعیین یک قیمت منصفانه برای دسترنج کشاورزان از ارکان مهم ماندن آنها در روستاها است. رکن دوم این مدیریت پایدار بر تامین خواسته های مصرف کننده قرار دارد. تمام تلاش کشاورزان و عوامل تولید بر آن است تا بتوانند نیازهای مصرف کنندگان را با حداقل قیمت تامین کنند لذا نباید زعفران با قیمت غیرمنطقی به دست مصرف کننده برسد. به عنوان رکن سوم مدیریت بازار زعفران نیز شرکتهای تخصصی فرآوری و صادر کننده هم باید در نحوه کنترل بازار زعفران نقش داشته باشند زیرا این تخصص و دانش آنها است که حاصل دسترنج کشاورزان را به بهترین شکل به دست مصرف کننده می رسانند. هر گونه افزایش یا کاهش کاذب قیمت زعفران در چرخه مبادله موجب ورود محصول تقلبی در بازار خواهد بود. در سال های اخیر بخش خصوصی در حوزه های تخصصی تحقیقاتی و فرآوری به خوبی ورود کرده به گونه ای که امروز توان صادراتی ما در

با نگاهی آینده نگرانه بسیاری موانع و مشکلات تولید و صادرات زعفران را می توان کاهش داد که در ادامه به برخی از آنها اشاره می شود:
۱- در حال حاضر جمع آوری و جداسازی کلاله به صورت سنتی انجام می شود و این در حالی است که خشک کردن زعفران به صورت علمی با هیتراهای مخصوص انجام می شود. جداسازی کلاله از مهم ترین فاکتورهایی است که در کیفیت تاثیر مستقیم دارد و در صورت استفاده از دستگاه جهت جداسازی کلاله زعفران شاهد کاهش هزینه تولید و بازده بهتر و جلوگیری از خراب شدن گل های زعفران و مهم تر از همه تولید محصول بدون هیچ گونه آلودگی خواهیم بود که اهمیتی جدی در صادرات این محصول دارد.

۲- اجرای بسته بندی حمایتی سازمان تجارت و تصویب پرداخت صادراتی تا سقف بسته های ۵۰۰ گرم و افزایش یارانه های برگزاری نمایشگاه ها و همایش ها و تبلیغات خارجی در کشورهای هدف می تواند گامی موثر جهت سبقت بر رقیبان باشد.

۳- تسهیلات ارزان قیمت برای خرید زعفران با هدف تثبیت و تنظیم بازار با اجرای طرح افزایش راندمان تولید از ۳ کیلو به ۸ کیلو گرم در هکتار، ضمن صرفه جویی در منابع آبی و خاکی موجب می شود قیمت تمام شده کاهش یافته و رقابتی دست نیافتنی در زمینه زعفران کشور ایجاد شود.

۴- از ۸ سال قبل خشکسالی در جنوب خراسان وجود دارد و آبیاری برخی مزارع زعفران با نانکر، این احتمال را ایجاد کرده است که تولید زعفران در این منطقه کاهش یابد.

هنوز محصول
زعفران در سطح
جهان بیشتر به
عنوان یک طعم
و رنگ دهنده
شناخته شده و اگر
ارزش دارویی این
محصول بیشتر
شناخته شود
سطح تقاضای
بازار جهانی برای
آن افزایش خواهد
یافت



پسته ایران و رقبای صادراتی جدید

پیشنهادهایی آینده‌نگرانه برای بالابردن میزان صادرات پسته ایران

پسته علاوه بر کارکرد اقتصادی و باغی در اقتصاد ملی ایران کارکردهای متفاوت دیگری دارد. به طور مثال اگر تولید پسته از اقتصاد روستایی استان‌هایی همچون کرمان و یزد حذف شود مناطق روستایی این استان‌ها به مراتب فقیرتر از مناطق روستایی بلوچستان خواهند شد. درد آور است که بگوییم ما روزی صادرکننده برگه زرد آلو و بادام هم بوده‌ایم و امروز نمی‌توانیم صادرات این محصولات را داشته باشیم ولی جایگاه پسته در صادرات ما شبیه این محصولات نیست که بتوانیم به راحتی از کنار آن بگذریم. ۹۰ درصد اقتصاد پسته اقتصاد صادراتی است و بنابراین اگر تولید، صادرات و رقابت این محصول در بازارهای جهانی به هم بخورد ضمن اینکه نزدیک به ۱/۲ میلیارد دلار درآمد صادراتی از دست کشور می‌رود، حداقل ۲۰۰ هزار نفر انسان شاغل، مفید و ثروت‌زا در این کشور تبدیل به مشتری‌های جدید کمیت‌های امداد می‌شوند و یقیناً در برخی از استان‌ها به‌خصوص کرمان و یزد دچار گسختگی‌های فرهنگی، اجتماعی بسیار گسترده می‌شویم. پسته حداقل ۴۰ درصد صادرات کشاورزی ایران و بین ۸ تا ۱۱ درصد کل صادرات غیر نفتی ایران را به خود اختصاص داده است اما در نگاهی

از این مقدار به‌ترتیب در همین سال‌ها ۱۷۲ هزار تن پسته به ارزش یک میلیارد و ۷۲ میلیون دلار، ۲۰۲ هزار تن پسته به ارزش یک میلیارد و ۲۶۰ میلیون دلار، حدود ۷۵ هزار تن پسته به ارزش ۷۲۱ میلیون دلار و حدود ۹۰ هزار تن پسته به ارزش ۹۲۸ میلیون دلار صادر شده است. بنابراین مشاهده می‌شود تولید و صادرات پسته طی سال‌های ۸۵ تا ۸۷ سیر نزولی داشته که این نزول تولید و صادرات در سال ۸۷ شدت بسیار بیشتری به خود گرفته است و هر چند که تولید و صادرات سال ۸۸ نسبت به سال قبل از آن افزایش داشته ولی هنوز به تولید و صادرات سال‌های ۸۵ و ۸۶ نرسیده است. در ادامه دیدگاه‌های آینده‌نگرانه برخی کارشناسان و صادرکنندگان پسته برای بهبود شرایط صادرات این محصول را می‌خوانید.

تهدیدی برای صادرات ۹۰ درصدی

■ محمد حسین کریمی‌پور

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی ایران
باغات پسته با سطحی حدود ۴۵۰ هزار هکتار
بزرگ‌ترین پوشش باغی کشور را به خود اختصاص
داده‌اند و پسته در کشاورزی ایران وزن بزرگی دارد.

مهسار حمتمی: اگرچه ایران در تولید و صادرات پسته در سال‌های اخیر با رقبایی همچون آمریکا، ترکیه، سوریه و چین روبه‌رو شده اما همچنان ایران در بازارهای جهانی، عمده‌ترین تولیدکننده و صادرکننده پسته به حساب می‌آید. تولید و صادرات پسته در ایران ضمن ایجاد اشتغال در مراحل مختلف تولید و صادرات، یک منبع ارزشمند برای کشورمان در جهت کسب درآمد ارزی محسوب می‌شود، به طوری که از محل صادرات این محصول حتی سالانه تا یک میلیارد دلار نیز درآمد ارزی برای کشور به دست آمده است اما حفظ این موقعیت به تولید بالا و عرضه محصول با کیفیت‌تر و ارزان‌تر در بازارهای جهانی بستگی دارد ضمن اینکه برای تثبیت جایگاه جهانی ایران در تولید پسته باید به دنبال برنامه‌ای جامع و بلند مدت برای پسته کشورمان بود. اگرچه برخی مقامات رسمی از رشد صادرات پسته سخن می‌گویند اما همچنان بسیاری از تولیدکنندگان و صادرکنندگان پسته نسبت به وضعیت تولید و صادرات پسته در ایران نگرانند. براساس آمار منتشرشده از سوی سازمان بازرگانی استان کرمان تولید پسته در سال‌های ۸۵، ۸۶، ۸۷، ۸۸ به‌ترتیب ۲۴۰، ۲۵۰، ۹۵، ۱۵۰ هزار تن بوده که

۹۰ درصد اقتصاد پسته، اقتصاد صادراتی است و اگر تولید، صادرات و رقابت این محصول در بازارهای جهانی به هم بخورد نزدیک به ۱/۲ میلیارد دلار درآمد صادراتی از دست می‌رود



آینده‌نگری

شماره چهارم / آذر و دی ۸۹

طرح انتقال راهبردی پسته

گفت‌وگو با محمد حسین آقامحمد حسنی، رئیس کمیته بازرگانی انجمن پسته

آوراست که برای آن تدبیری بازرگانی اندیشیده‌اند. آنها با کارهای تحقیقاتی، به‌خصوص در زمینه تولید «وارپسته مقاوم»، اثر سرمازدگی را نیز نسبت به ما کاهش داده‌اند. آنها در سالی که محصول زیاد است، بخشی از آن را به طور تعمّدی به سال بعد منتقل می‌کنند تا هم عرضه در سال آور متعادل شود و بیش از حد بزرگ و سبب افت قیمت نباشد. هم در سال احتمالاً ناآور بعدی به‌اندازه کافی پسته داشته باشند.

پسته ما را کاهش می‌دهد. مردم روی کالائی سرمایه گذاری می‌کنند که بتوانند برای آن برنامه‌ریزی کنند. وقتی عرضه پسته و قیمت آن در دو سال متوالی به نسبت ۲ به ۱ نوسان دارد، یقیناً فعالان را می‌ترساند و تجارت را ضعیف می‌کند. آیا فقط پسته در ایران دچار این عارضه است و در دیگر نقاط دنیا چنین نوساناتی ندارد؟ چرا، مثلاً پسته آمریکا هم دچار سال‌های آور و نا

صادرات پسته ایران هر ساله با نوسانات بسیاری روبه‌رو می‌شود. آیا این همه نوسان در حجم صادرات به تجارت ما صدمه نمی‌زند؟ محصول پسته ما بر اثر سال آور، سال نا آور و سرمازدگی از نوسان عرضه سالانه بسیار بی‌نظمی برخوردار است و این نوسان حجم عرضه و نوسان شدید قیمت، اثر سوئی بر روند بازار مصرف دارد که در طولانی مدت رغبت بازار برای کار با

آینده‌نگران، این محصول ارزشمند گرفتاری‌های استراتژیک بسیار گسترده‌ای دارد که باید به‌این مشکلات توجه داشت:

اول: افزایش فاصله قیمت تمام شده و قیمت فروش پسته به‌انکاء تورم سنگین داخلی از اصلی‌ترین مشکلات استراتژیک پسته است. رقبای ما در آمریکا به‌طور متوسط سالی دو درصد تورم دارند در حالیکه تورم کشور ما بین ۱۵ تا ۲۵ درصد است. بنابراین هر سال پسته ایرانی در مقایسه با پسته تولیدکننده آمریکایی حداقل ۱۳ درصد گران‌تر می‌شود. اما از سوی دیگر دولت قیمت ارز را نیز در کشور به‌صورتی مصنوعی ثابت نگه داشته است و بنابراین پسته کشورمان سالانه حداقل با ۱۳ درصد گران‌تر شدن محکوم به غیر رقابتی بودن می‌شود.

دوم: یکی از مشکلات و گرفتاری‌های استراتژیک در تولید و به تبع آن صادرات پسته، مشکل آب است. متأسفانه تقریباً بدون استناد در تمام مراکز ثقل تولید پسته ایران ما به سفره‌های آب زیر زمینی متکی بوده و تقریباً برای تولید تمام پسته ایران از آب چاه استفاده می‌شود که البته در تمام مراکز ثقل اصلی این سفره‌های آب زیر زمینی بحرانی یا فوق بحرانی هستند. اگر توجه کنیم که تقریباً یک سوم پسته ایران در دشت رفسنجان تولید می‌شود و این دشت به شدت با بحران آب مواجه است می‌توانیم دریابیم که این تولید بسیار ارزنده و مفید دچار یک بحران اساسی شده است.

سوم: پسته ایران غالباً به‌طور متفرق و در باغ‌های کوچک تولید می‌شود که این موضوع نه تنها باعث بالا رفتن هزینه تمام شده تولید می‌شود بلکه باعث می‌شود ثبات کیفیت نیز برای حضور در بازارهای سختگیر چندان قابل کنترل نباشد.

اینها البته برخی موانع اصلی و اساسی در تولید و صادرات پسته ایران به شمار می‌آیند. تنها راه حفظ و توسعه پسته ایران این است که ابتدا باور کنیم پسته در اقتصاد و برنامه کلان کشور و کشاورزی ما جایگاهی ویژه دارد. اگر این موضوع را پذیرفتیم و به

اهمیت آن قائل شدیم آنگاه مطابق نگاهی آینده‌نگران می‌توانیم طرح جامع یا برنامه استراتژیک تهیه کنیم که در آن تمام موارد مرتبط با پسته دیده شود و البته تا روزی که در این کشور برای پسته یک طرح جامع استراتژیک و یک برنامه ۱۰ ساله مناسب و نگاه آینده‌نگران نداشته باشیم صادرات پسته مشکلات بسیاری خواهد داشت.

ضرورت تعرفه ترجیحی

■ محمد یارمحمدی

صادرکننده نمونه

نام پسته در دنیا مترادف با نام ایران است و پسته‌های تولید شده در دنیا و به‌خصوص در آمریکا که یکی از رقبای کشورمان محسوب می‌شود نیز عموماً از طریق نهال‌هایی تولید شده که توسط ایرانیان به این مناطق برده شده است. در صادرات غیر نفتی کشور پسته همیشه حرف اول را می‌زند و صادرات این محصول در بسیاری از سال‌ها از یک میلیون دلار کمتر نبوده که این عدد یک عدد شاخص در آمار صادراتی کشور محسوب می‌شود اما متأسفانه به دلایلی به این محصول بی‌توجهی‌های بسیاری شده است که با نگاهی آینده‌نگران باید در این مشکلات تامل کرد:

اول: با وجود معاملات تجاری بسیاری که با خارج از کشور داریم هنوز مسوولین کشورمان نتوانسته‌اند از هیچ یک از مقاصد عمده واردات پسته ایران، یک تعرفه ترجیحی وارداتی بگیرند. بدین ترتیب وقتی پسته کشورمان در کنار پسته آمریکا وارد چین می‌شود باید محصول ایران ارزان‌تر فروخته شود چرا



که تجار چینی گمرکی کمتری برای مثلاً خرید پسته آمریکایی می‌دهند.

دوم: هر کانتینر پسته نزدیک به ۱۵۰ میلیون تومان قیمت دارد و اگر صادر کنندگان پسته بخواهند به صورت توانمند عمل کنند باید همیشه حداقل ۲۰ کانتینر و به عبارتی نزدیک به سه میلیارد تومان پسته روی آب داشته باشند اما به دلیل تحریم‌های موجود معاملات تجاری ما با صادرات ریسک انجام می‌شود؛ چرا که پس از تحویل پسته مشخص نیست برای ما پولی می‌آید یا نه و ممکن است این پول‌ها از طریق دلال ارز بیاید که در این صورت نیز معلوم نیست پول به دست ما برسد یا نرسد و در صورت نرسیدن پول هم ما هیچ راهی برای پیگیری نداریم.

سوم: هنوز بانک‌های کشور فکر می‌کنند با دادن وام مشکلات یک صادرکننده حل می‌شود در حالیکه به هیچ وجه اینگونه نیست و چنانچه برای صادرکننده پسته اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت باز شود او نیازی به دریافت وام بانک‌ها و بهره دادن و از بین بردن سرمایه و انرژی خود و دیگران ندارد.

چهارم: پسته ایران همیشه راغب و خریدار خود را دارد و هیچ گاه سابقه نداشته پسته در ایران باقی بماند اما نگرانی ما از آینده است که آیا ما خواهیم توانست با افزایش تولید و صادرات خود، ریشه درختان آمریکا و نقاط دیگری که اکنون روی تولید پسته سرمایه گذاری می‌کنند را خشک کنیم یا آنها توان خشک کردن ریشه درختان پسته ما را خواهند داشت؟ در حال حاضر باغداران پسته در کشورمان از کمبود آب برای تولید محصول خود گلهمند هستند و کمبود آب در مناطقی همچون کرمان، رفسنجان و یزد به عنوان قطب‌های تولید پسته در کشور مشکلات بسیاری را برای تولیدکنندگان پسته به‌وجود آورده است. اگر در کشور آب مناسب در اختیار تولیدکنندگان باشد توان تولید بیش از ۳۰۰ هزار تن پسته در سال وجود خواهد داشت که به‌این ترتیب حرف اول و آخر را در دنیا خواهیم زد و انگیزه‌های تولید را از کشورهای دیگر خواهیم گرفت.

و بفروشد. بانک ریسکی نداشت چون پسته ای را که از سال ارزان به سال گران می‌رفت زیر کلید خود داشت، ۲۰ درصد وثیقه و ۲۰ درصد سهم سرمایه‌گذاری فعال هم بود. فعال هم سود می‌برد و در کنار آن مفت و مجانی بازار هم تنظیم می‌شد. هر دو وزارتخانه بازرگانی و جهاد و حتی بانک با علاقه با طرح انتقال راهبردی پسته برخورد کردند و فکر می‌کنم از طرف دولت هم مشکلی نبود. اما بعضی همکاران و فعالان پسته که طرح برایشان جدید و نامأنوس بود با آن مخالفت کردند و در جریان همین بحث‌ها، وقت اجرا گذشت. فکر می‌کنم با وضعی که اکنون داریم همه به لزوم اجرای آن پی برده‌اند و امیدوارم در سال‌های آتی زمینه و شرایط اجرای این طرح فراهم شود.

و زخمی نمی‌شد و هم خرید و فروش و صادرات داخلی رونق بهتری داشت.

اگر مساله این قدر واضح است چرا انجام نمی‌شود؟

ما این مساله را در قالب طرحی به وزارت جهاد و وزارت بازرگانی تقدیم کرده ایم. طبق این طرح فعالان انبارهای خود را زیر کلید بانک کشاورزی قرار می‌دادند. با وام بدون بهره و یا با بهره کم، پسته را تا حجم ۴۰ - ۵۰ هزار تن خریداری و انبار می‌کردند. خروج پسته از انبار، قبل از مرداد سال بعد منوط به تسویه حساب با بانک با بهره بالای تجاری مثلاً ۲۴ درصد بود. اما اگر پسته تا مرداد سال بعد می‌ماند صاحب پسته می‌توانست با بهره ارزان صفرالی شش درصد آن را تسویه کرده از زیر کلید بانک آزاد کند

در ایران بخشی از این انتقال به‌طور طبیعی توسط بازار انجام می‌شود. اما عملکرد طبیعی بازار هوشمند و بهینه نیست. به عنوان مثال در سالی که بازار ما با پسته فراوان روبه‌رو شد، با پایین آوردن شدید قیمت و بالا بردن صادرات عکس العمل نشان داد، به طوری که کشاورزان پسته فندقی خود را حتی به ۳۶۰۰ تومان هم فروختند. در حالی که اگر مثلاً ۵۰ هزار تن پسته اول فصل خود را در آن سال از بازار خارج می‌کردیم، قیمت پسته بالاتر می‌رفت و زارع ضرر نمی‌کرد و حجم صادرات هم تنظیم می‌شد. و این ۵۰ هزار تن انتقالی به صادرات سال بعد اضافه می‌شد و در سال بعد که حجم تولید پایین‌تر بود قیمت متعادل‌تر و حجم پسته معقول‌تری می‌داشتیم؛ و بدین ترتیب هم بازار خارجی ما متلاطم



هنوز بانک‌های کشور فکر می‌کنند با دادن وام مشکلات یک صادرکننده حل می‌شود در حالیکه به هیچ وجه اینگونه نیست و چنانچه برای صادرکننده پسته اعتبار اسنادی غیر قابل برگشت باز شود او نیازی به دریافت وام ندارد

پیش به سوی کمیته دائمی صادرات

پاسخ محمدرضا نجفی منش دبیرانجمن قطعه سازان خودرو به پرسش‌های آینده‌نگر

به صورت قطعات منفصل چه به صورت خودروی کامل). امسال همین شرکت عددش را به ۱۵۴۹۱ رسانده و همین اتفاق در ایران خودرو هم افتاده و مدیرانش اعلام کرده‌اند که هفت درصد تولیدشان را صادر خواهد کرد.

در خصوص قطعه سازها هم وزارت صنایع گفته است باید ۲۵ درصد قیمت را از هر قطعه‌ای که صادر می‌شود کم کنند که این امر زبان زیادی به قطعه سازها وارد می‌کند و مورد اعتراض واقع شده است. در همه دنیا این دولت‌ها هستند که از صادرات حمایت می‌کنند. ما در این زمینه پیشنهاداتی را به وزارت صنایع داده‌ایم و گفته‌ایم که یا هزینه‌های سربار را در تولیدات داخلی سرشکن کنند تا قیمت‌ها رقابتی شود یا بین ۱۵ تا ۳۰ درصد برای خودروسازی مشوق صادراتی بگذارند. دولت می‌تواند هزینه‌های اضافی که در ارسال قطعه از قطعه ساز به خودرو ساز وجود دارد (مثل هزینه‌های گمرکی مواد قطعه) را به قطعه سازان برگرداند تا هزینه‌های تولید کاهش یابد و در نهایت راه صادرات بیشتر هموار شود. از این نکات که بگذریم به نظر می‌رسد که در راستای تقویت آینده‌نگری در صنعت خودرو و قطعات آن، باید تشکلهای صادراتی به وجود بیاید تا استراتژی دقیق و مبتنی بر پیشرفتی را طراحی کنند. باید راه‌های کاهش هزینه و افزایش نتیجه را بررسی کرد. راه‌هایی همچون:

- ۱- افزایش بازارهای هدف
- ۲- تعیین مشوق صادراتی و یا حتی حمل تولیدات صادراتی از سوی کشتیرانی به صورت مجانی
- ۳- سرشکن کردن سربارها برای داخل
- ۴- تحویل مواد اولیه با قیمت ترجیحی برای تولید قطعه به صادرکننده‌ها: مثلاً مواد پتروشیمی، آلومینیوم یا مس ممکن است در داخل کشور ۱۰ تومان تمام شود، اما چون قیمت بین‌المللی آن ۱۵ تومان است با همین قیمت به ما فروخته می‌شود که می‌توان در این زمینه با قیمت ترجیحی جنس را برای تولید صادراتی در اختیار تولیدکننده بگذاریم و این همان کاری است که چین هم انجام می‌دهد.
- ۵- تامین سرمایه در گردش و سرمایه ثابت برای صادرات با نرخ پایین

همین الان خود را با ترکیه مقایسه کنیم می‌بینیم که آنها هم اکنون ۱۲ میلیارد دلار صادرات قطعه دارند. وقتی ترکیه توانسته است این کار را انجام دهد معنی آن این است که ما هم می‌توانیم و فقط باید روی آن برنامه‌ریزی انجام دهیم. ناگفته نباید گذاشت که هنوز خودرو از آنجا که دولتی دانسته می‌شود شامل مشوق‌های صادراتی نمی‌شود، در حالی که به اعتقاد من این نگاه غلط است. اگر نرخ ارز را واقعی نمی‌کنند و دولت به مصالحی آن را پایین نگه داشته است لاقط مشوق‌ها باید به گونه‌ای باشد که بتواند جبران تفاوت این نرخ ارز را داشته باشد. چراکه این نرخ پایین باعث می‌شود قدرت رقابتی خود را در بازارها از دست بدهیم و به جای آن واردات راحت‌تر و روان‌تر انجام بشود.

به این ترتیب تولید و صادرات به یک گوشه رانده می‌شوند و به جای آن واردات مورد توجه قرار می‌گیرد بنابراین ما باید یا نرخ ارز را درست کنیم یا بین ۱۵ تا ۳۰ درصد برای صادرات خودرو مشوق صادراتی بگذاریم، البته ممکن است این سوال پیش بیاید که از کدام محل و از کدام بودجه که در پاسخ باید گفت از محل درآمدهای وارداتی این مبلغ می‌تواند تامین شود و در خیلی از کشورهای دنیا از جمله چین این کار را انجام می‌دهند، یعنی در حقیقت عوایدی که نصیب دولت از واردات می‌شود صرف صادرات شود. البته ما امیدواریم با توجه به این که اصلاح سیاست‌های اقتصادی در دستور کار است و با هدفمندی بارانه‌ها این برنامه شروع شده، اصلاح نظام ارزی کشور هم انجام شود.

۲ راهکارهای آینده‌نگرانه شما برای افزایش صادرات در صنعت خودروسازی و به طور مشخص در قطعه‌سازی خودرو چیست؟

وزارت صنایع برای خودروسازان یک شرط گذاشته و گفته است از هر ده یا دوازده خودرو یکی را باید صادر کرد. مثلاً خودروسازی سایپا سال ۸۸ جمعا ۴۴۷۴ هزار خودرو صادر کرده است (چه

۱ افزایش صادرات خودرو و قطعات خودرو در استراتژی خودروی کشور در افق ۱۴۰۴ در نظر گرفته شده است. با نگاهی آینده‌نگرانه آیا زیر ساخت‌های این افزایش صادرات ایجاد شده است؟

در برنامه استراتژیک صنعت خودرو در افق ۱۴۰۴ در نظر گرفته شده است که حدود سه میلیون و ۱۰۰ هزار خودرو تولید و از این میزان یک میلیون آن صادر شود و حتی در آن دیده شده است که علاوه بر آن ۶ میلیارد دلار قطعات خودرو صادر شود. برای رسیدن به این اهداف البته کارگروهی نیز تشکیل شد تا دریابد چه زیرساخت‌ها و برنامه‌هایی برای این مقصود نیاز است که البته این کارگروه برنامه‌هایش را تقریباً به پایان رسانده و اکنون باید برنامه‌هایش را برای تصویب و اجرایی شدن به ستاد خودرو و شورای سیاست‌گذاری خودرو ارائه کند. ما ۶ میلیارد دلار صادرات قطعه را در برنامه خود گنجانده‌ایم. اگر چه ممکن است در نگاه اول این ۶ میلیارد دلار رقم بزرگی به نظر برسد، اما اگر

اگر نرخ ارز را دولت به مصالحی پایین نگه داشته لاقط مشوق‌ها باید بتواند جبران تفاوت این نرخ ارز را بکند. چراکه این نرخ پایین باعث می‌شود قدرت رقابتی خود را از دست بدهیم

محمدرضا نجفی منش دبیرانجمن قطعه سازان خودرو و مدیر شرکت فنرلول ایران است.



پیشنهادهای آینده‌نگرانه او برای بهبود صادرات خودرو و قطعات آن، این است که کمیته دائمی صادرات، مرکب از انجمن‌ها و قطعه سازان و خودروسازان، سازمان گسترش تجارت و وزارت صنایع، بانک توسعه صادرات و... تشکیل شود تا این کمیته بتواند روند صادرات خودرو و قطعات را بهبود بخشیده و تسهیل کند. نجفی منش در پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر راهکارهای آینده‌نگرانه‌ای را برای افزایش صادرات قطعه ارائه داده است که در ادامه می‌خوانید.





انتظار از دولت و بهبود کیفیت

خیز ترکیه برای تصرف بازارهای صادراتی پلی اتیلن ایران و لزوم طراحی یک استراتژی آینده نگرانه

■ احمد رضا توکلی

دبیر انجمن تولید و صادرات کنندگان
لوله و اتصالات پلی اتیلن

این کشور رقابت سالمی در منطقه را شکل داده‌اند. مصرف کنندگان پلی اتیلن در عراق کالاهای صادراتی ما را برای آزمایش به کشورهای اروپایی می‌فرستند که خوشبختانه تا کنون هیچ گزارشی در زمینه عدم استاندارد بودن این کالاها به دست ما نرسیده است. اما در همین حال مطابق گزارش اعضای انجمن لوله و اتصالات پلی اتیلن، برخی کالاهای پلی اتیلنی صادر شده به افغانستان در سال گذشته از سطح استاندارد لازم برخوردار نبوده‌اند. عدم کنترل کیفیت مواد صادراتی به کشورهای مقصد موجب می‌شود که آینده صادرات ایران به بازارهای جهانی تحت تاثیر تبلیغات سوء قرار گرفته و اطمینان موجود به پلی اتیلن ایران سلب شود.

۲ اکنون معاملات مالی ما در بخش صادرات اغلب به شکل پایاپای صورت می‌گیرد؛ به این شکل که به جای دریافت هزینه صادرات صورت گرفته، مواد اولیه یا جنس مورد نیاز از کشور مقصد دریافت می‌شود. این شکل از صادرات که در واقع به دور از حضور سیستم مالی و بانکی و به شکل تهاوتی و پایاپای انجام می‌شود یکی از مشکلات اصلی صنعتگران به شمار می‌آید.

۳ نوسان قیمت مواد اولیه موجب شده تا تولیدکننده ما برای صادرات کالاهای خود نتواند آینده‌نگری لازم را داشته و پیش‌بینی‌های لازم را انجام دهد. همچنین اگر قیمت تمام شده مواد تولید شده در ایران به دنبال اجرای طرح تحول اقتصادی به یک باره چند برابر شود دیگر هیچ امکانی برای تداوم صادرات پلی اتیلن ایران به کشورهای منطقه باقی نخواهد ماند. همچنین سپردن توزیع و فروش مواد اولیه به بورس از اشتباهاتی است که سیاست‌گذاران صنعت ما مرتکب شده‌اند آن چنانکه در چند ماه گذشته نوسانات بسیاری در قیمت مواد تولید پلی اتیلن دیده شد.

آینده صادرات صنعت پلی اتیلن ایران وابسته به فاکتورهای مختلفی است و در این میان حمایت دولت از حضور ایران در بازارهای جهانی مهم‌ترین عامل برای تداوم و بقای این صنعت به شمار می‌آید. پلی اتیلن ایران این روزها در کشورهای مختلفی از جمله عراق، افغانستان، ترکمنستان و پاکستان بازار خوبی دارد. اگرچه ردپای ترکیه در تمامی این بازارها به خوبی به چشم می‌آید اما نباید فراموش کرد که صنعت پلی اتیلن ترکیه به دلیل حمایت بخش دولتی است که توانسته به خوبی جای خود را در این میدان‌ها باز کند و رقیب اصلی ایران شود. صادرات لوله‌های پلی اتیلنی ایران نمی‌تواند به کشورهای دوری از جمله برزیل و آفریقای جنوبی صورت گیرد و به همین خاطر توسعه آینده صادرات ایران در منطقه در گرو حفظ بازارهای کنونی پلی اتیلن در عراق و افغانستان و تلاش برای ایجاد فرصت‌های تازه در کشورهای حوزه خلیج فارس است. در شرایط کنونی تنها رقیب اصلی ما در منطقه کشور ترکیه به شمار می‌آید و بنابراین آینده صادرات ایران در منطقه تا حدودی به رقابت ما با ترکیه در عراق و افغانستان بستگی دارد. این روزها تولید کنندگان ایرانی به سختی در عراق با رقیب‌ترکیه‌ای خود رقابت می‌کنند و اگر وضعیت با مشکلات فعلی و بدون آینده‌نگری لازم پیش رود امکان اینکه ترکیه در صادرات پلی اتیلنی خود گوی سبقت را از ایران برآید بسیار است. در این راستا به منظور تقویت صنعت پلی اتیلن ایران و آینده صادراتی آن پیشنهادی زیر برای طرح و بررسی بیشتر ارائه می‌شود:

۱ ایران در صادرات مواد پلی اتیلنی به عراق و افغانستان جایگاه ممتازی دارد و خوشبختانه عراقی‌ها با کنترل کیفیت کالاهای صادر شده به

۶- آشنا کردن تولیدگران با فرهنگ تولید ناب برای پایین آوردن هزینه‌های تمام شده
۷- در نظر گرفتن مشوق‌های بیشتری همچون بازپرداخت سریع تر پول و سهم بیشتر در بازار داخل برای شرکت‌های قطعه ساز که تولید صادراتی انجام می‌دهند.

البته این کارها باید در سطح کلان انجام شود و در سطح بنگاه‌ها هم برنامه‌های آینده نگرانه‌ای را برای افزایش صادرات می‌توان برشمرد؛ از جمله: بالابردن قدرت طراحی و مدیریت طراحی، مدیریت لجستیک و مدیریت کیفیت و مدیریت تحقیق و توسعه. شرکت‌های قطعه ساز برای تقویت توان طراحی یا خودشان باید این توان را به وجود آورند یا با هم یک کنسرسیوم تشکیل دهند یا از یک شرکت بین‌المللی طراحی استفاده کنند که این دو راه آخر سریع‌تر جواب می‌دهند.

علاوه بر نکات فوق باید دریابیم که مزیت رقابتی ما در تولید قطعه در چه مواردی است؟ ما طبق تحقیقات در ریخته‌گری، فرز، قطعات آلومینیومی، ماشین‌کاری، دسته سیم و سایر قطعات کم حجم که ارزش افزوده بالا دارند و در زمره قطعات استاندارد قرار می‌گیرند مزیت رقابتی داریم و بنابراین باید در این موارد سرمایه‌گذاری بیشتری انجام دهیم.

شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی و برگزاری نمایشگاه‌های داخلی و بین‌المللی توسط تشکلهای، برگزاری دوره‌های آموزشی با کمک وزارت صنایع، سازمان توسعه و تجارت و انجمن‌ها و ارتقای تکنولوژی آبی و مهم‌تر از همه تشکیل یک کمیته دائمی صادرات با عضویت انجمن‌ها و قطعه‌سازان و خودروسازان، سازمان گسترش تجارت و وزارت خانه، بانک توسعه صادرات و... برای ارتقای سطح صادرات از جمله برنامه‌های آینده نگرانه‌ای است که می‌توان بر آنها بیشتر تامل کرد.

باید در نظر داشت که پیش بینی می‌شود در سال‌های آینده تکنولوژی به طور گسترده‌ای از کشورهای بزرگ و توسعه یافته به سمت کشورهای مثل ما سرازیر شود و بنابراین می‌توانیم در آینده مبتنی بر یک استراتژی دقیق آینده نگرانه در صنعت خودرو و قطعات آن، هم سهم جهانی خوبی داشته باشیم و هم سهم داخلی خودمان را با یک برنامه ریزی دقیق افزایش دهیم.



این روزها
تولید کنندگان
ایرانی به سختی
در عراق با
رقیب ترکیه‌ای خود
رقابت می‌کنند و
اگر وضعیت بدون
آینده‌نگری لازم
پیش رود امکان
اینکه ترکیه در
صادرات پلی اتیلنی
خود گوی سبقت
را از ایران برآید
بسیار است

آینده

شماره چهارم / آذر و دی ۸۸



سهم پوشاک از قاچاق

قاچاق و واردات بی‌رویه پوشاک و تاثیر آن در آینده تولید ایرانی

حضور در کمسیون‌ها و مراکز تصمیم‌گیری و با برخورداری از نگاهی آینده‌نگرانه می‌توانند به نهادهای قانون‌گذاری و نظارتی مشاوره فکری دهند و بسیاری موانع پیش روی یک صنعت را از میان بردارند. اگرچه ما امروز در برقراری چنین ارتباطاتی دچار ضعف هستیم اما به رغم وجود ارتباط‌ها در سطح موجود نیز، دستگاه‌های دولتی متأسفانه هیچ تعهدی نسبت به پذیرش راهکارهای بخش خصوصی که ما حاصل تخصص و تجارب نخبه‌های این صنعت است ندارند. پیشنهاداتی که ما همواره با نگاهی آینده‌نگرانه برای بهبود وضعیت این صنعت و صادرات آن با دولت در میان گذارده‌ایم بسیاریند که در پایان به مرور برخی از آنها اکتفا می‌شود؛ مبارزه جدی با قاچاق و عدم ورود کالاهای ارزان قیمت و بی‌کیفیت، کمک به کاهش هزینه‌های تولید، تجدید نظر اساسی در میزان نحوه پرداخت جواز صادراتی، روشن شدن تکلیف صنعت با نرخ ارز، جبران هزینه‌های تولید به‌ویژه تورم.

■

واردات پنبه و تعرفه‌های بالا

با توجه به از دست رفتن فرصت برای واردات پنبه به قیمت مناسب، در نگاهی آینده‌نگرانه و در جهت یک سیاست‌گذاری درست ضروری است که تعرفه واردات این محصول کاهش یابد. حدود دو ماه پیش بود که وزارت جهاد کشاورزی بدون بررسی و کار



■ حسن کردان

عضویت مدیریت انجمن صنایع نساجی

کارشناسی ثبت سفارش واردات پنبه را متوقف کرد. وزارت جهاد کشاورزی در شرایطی براساس اطلاعات نادرست اقدام به توقف ثبت سفارش واردات پنبه کرد که در همان زمان کشورهای دیگر به دلیل کاهش تولید جهانی، صادرات پنبه خود را متوقف کرده بودند. در همین حال توقف بدون دلیل ثبت سفارش واردات پنبه موجب از دست رفتن فرصت صنایع داخلی برای واردات پنبه به قیمت مناسب شد و در حال حاضر نیز با وجود انجام مجدد ثبت سفارش واردات، قیمت‌های جهانی به شدت افزایش یافته است. قیمت هر کیلوگرم پنبه سال گذشته در همین زمان حدود هزار و ۵۰۰ تومان بود و در حال حاضر اما به دلیل سیاست‌های اتحاد شده، قیمت پنبه داخلی به حدود ۴۵۰۰ تومان افزایش یافته است. بنابراین جهت جبران این موضوع و کمک به صنایع داخلی بهتر است با نگاهی آینده‌نگرانه و برای جلوگیری از ورشکستگی صنایع، سیاست‌گذاران اقدام به کاهش تعرفه واردات پنبه نمایند.

در حال حاضر کشورهای ضعیفی مانند سریلانکا، کامبوج، ویتنام و بنگلادش، چندین برابر کل صادرات نساجی کشور ایران در بازار جهانی سهم دارند. در حال حاضر عمده‌ترین بازارهای پوشاک ایران در بازارهای جهانی، کشورهای عراق و افغانستان، آسیای میانه و بعضاً کشورهای عربی هستند که البته این بازارها برای صادرات پوشاک ایران کافی نیست. وجود ۲۰۰ شرکت صادرات پوشاک در ایران که کالاهای تولیدی را از تولیدکننده خریداری و به کشورهای خارجی صادر می‌کنند نمایشگر توان بالقوه ما در صادرات پوشاک ایرانی است. بدین ترتیب ضروری است که با برنامه‌ای آینده‌نگرانه، شرکت‌های صادرات پوشاک در ایران، تقویت شوند و این تقویت بی‌شک تاثیر بسیار مثبتی در میزان صادرات ما خواهد داشت. در برنامه‌ای آینده‌نگرانه برای بهبود وضعیت تولید پوشاک در ایران و صادرات آن تامل در مشکلات و مصائب ذیل ضروری به نظر می‌آید:

۱- هزینه‌های تولید و قیمت تمام شده محصولات در ایران، به مقدار قابل ملاحظه‌ای بالاتر از سایر کشورهای صاحب‌نساجی، از جمله کشور ترکیه است. اگر تولیدکنندگان صنف ما از مزیتی اقتصادی در زمینه هزینه انرژی مصرفی برخوردار بودند نیز این مزیت با هدفمند کردن یارانه‌ها از بین رفته و موقعیت ما از این لحاظ نیز در حال برابر شدن با کشورهای رقیب قرار دارد.

۲- از دیگر مشکلات صادرکنندگان محصولات صنعت نساجی، مقدار جواز صادراتی است که به این قشر تعلق می‌گیرد. در ایران مشوق‌های صادراتی ۲ تا ۵ درصد است و این در حالی است که جواز صادراتی در چین و ترکیه حدود ۱۳ تا ۱۷ درصد است. بگذریم از اینکه تفاوت‌ها در نحوه پرداخت نیز بسیار فاحش است. به نظر نمی‌رسد که جواز صادراتی در کشورهای رقیب بعد از چندین سال و آن هم در قالب سهم در حال افول شرکت‌های فولادسازی پرداخت شود. جواز صادراتی باید به محض تحقق صادرات و به صورت نقدی پرداخت شود و صرفاً در چنین روندی است که می‌توان به چنان حمایتی و تاثیرگذاری آن امیدوار بود.

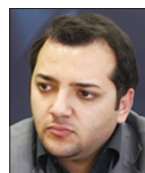
۳- در ایران اگرچه شکل‌های بخش خصوصی، قدرت قانون‌گذاری ندارند اما حضور آنها به عنوان بازوهای مشورتی در کنار دولت، به طور یقین می‌تواند نتایج مثبتی را برای صنایع به همراه داشته باشد. اتحادیه و انجمن‌های صنفی با

مساله واردات و صادرات پوشاک در ایران و داستان تولید پوشاک و آینده آن بیش از هر صنعتی با مساله قاچاق دست به گریبان است. آنچنانکه به اعتقاد برخی کارشناسان هر نوع برنامه آینده‌نگرانه‌ای در این صنعت بر شالوده امکان مقابله با قاچاق می‌تواند استوار باشد. بر اساس آخرین آمارهای منتشر شده، در میان خیل انبوه کالاهایی که از مبادی غیررسمی و غیرقانونی به کشور وارد می‌شوند، پوشاک بالاترین حجم واردات را داشته و جایگاه نخست قاچاق کالا به کشور را به خود اختصاص داده است. بیشتر پوشاک قاچاق شده به کشور نیز چینی هستند که پس از دپو شدن در کشورهای اطراف به دلیل مرز مشترک طولانی از سمت استان‌های جنوبی و غربی‌وارد کشور می‌شوند. برخی از کارشناسان اقتصادی علت افزایش قاچاق پوشاک در سال‌های اخیر را بالا بودن تعرفه واردات این کالا عنوان می‌کنند. به اعتقاد کارشناسان، واردات چمدانی و بی‌رویه پوشاک بی‌کیفیت اگرچه توانسته به دلیل پایین بودن قیمت در مقایسه با تولیدات داخلی برای خود بازاری دست و پا کند، اما بازار تولیدکنندگان ایرانی را از رونق انداخته است. کارشناسان بر این باورند که اگر دولت برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی جلوی قاچاق و واردات غیر قانونی پوشاک و البسه بی‌کیفیت چینی را بگیرد، تولیدکننده داخلی حتی با وجود کاهش تعرفه واردات هم می‌تواند در بازار رقابتی حرف‌های زیادی برای گفتن داشته باشد. گفتنی است که چندی پیش یک مقام مسوول در گمرک کشور نیز علت افزایش قاچاق پوشاک را بالا بودن تعرفه آن عنوان کرده بود.

■

پوشاک، صنعتی که در تهدید است

اگرچه ما شاهد رشد صادرات پوشاک ایران در مقایسه میزان صادرات سال ۱۳۸۸ نسبت به سال ۱۳۸۷ بوده‌ایم اما به هر حال نمی‌توان انکار کرد که صنعت پوشاک ایران روز به روز در حال از دست دادن میزان حضور خود در بازارهای جهانی است. چراکه بازار جهانی همواره در حال رشد است و سهم ایران از این بازار همچنان ثابت است و متأسفانه



■ مهدی یکتا

دبیر اتحادیه تولید و صادرکنندگان صنایع نساجی و پوشاک ایران



صنعت پوشاک

ایران روز به روز

در حال از دست

دادن میزان حضور

خود در بازارهای

جهانی است.

چراکه بازار جهانی

همواره در حال

رشد است و سهم

ایران از این بازار

همچنان ثابت است

نقش‌هایی که به خاطره تبدیل می‌شوند

تاملاتی در باب سرنوشت ناخوش صادرات فرش‌های دستباف ایرانی

■ حسن محمدی

رئیس اتحادیه صادرکنندگان و تولیدکنندگان فرش تبریز
و عضو اتاق بازرگانی تبریز

سال زمان طی شد تا بیمه کارگران قالیباف به تصویب مجلس برسد و حل شود. وقتی برای موضوعی ساده مانند بیمه کارگران ۱۵ سال زمان صرف می‌شود دیگر چگونه می‌توان به بهبود شرایط صادرات فرش دستباف در آینده نزدیک امید داشت؟

حمایت‌های دولت از این صنعت واقعی نبوده است و به طور مثال سیاست‌های تشویقی وزارت بازرگانی، مربوط به ۱۵ سال پیش است که برای فرش ماشینی حدود ۲۰ درصد و برای فرش دستباف ۳ درصد حمایت تعیین شده است. اکنون دو سال است که این درصد به ۵ تغییر کرده اما همچنان اختلاف فاحشی با فرش ماشینی دارد. برخی سیاست‌های تشویقی نظیر اعطای جایزه به صادرکنندگان برتر نیز مدت‌ها به تعویق می‌افتد آن چنان که هنوز جایزه سال ۸۷-۸۸ اعطا نشده است. بگذریم از اینکه به نظر می‌رسد سیاست‌های تشویقی برای صادرات نیز باید در مرحله اول به تولید

روزگاری صادرات فرش دستباف ایرانی نه تنها تلاشی برای تقویت صادرات غیر نفتی و درآمدزایی برای کشور بلکه صادرات فرش دستباف به عنوان صادرات فرهنگ و اندیشه ایرانی بود. اما در شرایط فعلی آنچه درباره سرنوشت و چشم انداز این صنعت می‌توان گفت آینده دردناکی است که دیگر بحثی به نام صادرات فرش دستباف موضوعیت نخواهد داشت و به تاریخ می‌پیوندد. در حال حاضر نیز آماری که به عنوان صادرات فرش دستباف اعلام می‌شود بیشتر سوری است و در واقعیت امر نفس‌های آخر این صنعت است که به شماره افتاده است. نگارنده اگرچه در سال ۷۹ به عنوان صادرکننده نمونه فرش دستباف معرفی شدم و فعالیت‌های بسیاری در سطح بین‌الملل داشته‌ام اما اکنون تولیدات خود را صادر نمی‌کنم صرفاً به دلیل از دست رفتن بازار فرش ایران در خارج و مشکلات عدیده‌ای که بر سر تولید و صادرات ایجاد شده است. این مشکلات از کارخانجات ریسندگی نخ و پشم شروع می‌شود و تا مراحل آخر صادرات و تعرفه‌ها و... ادامه دارد. بدین ترتیب هم اکنون دست‌اندرکاران فرش دست‌باف اعم از تولیدکننده و فروشنده و حتی تاجران باتنگاهای متعددی دست به گریبانند، مشکلاتی که به دلیل فقدان توجه لازم مسوولان ذی ربط روزه روز بر شدت آنها افزوده می‌شود و در ادامه به برخی از آنها اشاره می‌شود تا با نگاهی آینده‌نگرانه راهکاری برای غلبه بر آنها طراحی شود.

۱ متاسفانه واردات مواد اولیه برای تامین مواد کارخانجات ریسندگی به صرفه نیست و حتی برای تولید پوشاک هم مشکل ایجاد شده است. نرخ مواد اولیه مانند پشم طی هشت سال گذشته بیش از ۵۰۰ سالی ۶۰۰ هزار ریال افزایش یافته و در پی آن مواد اولیه نامرغوب جای مواد اولیه مرغوب را گرفته است. به علت بالا بودن نرخ مواد اولیه، تولید فرش دستباف برای تولیدکننده بسیار گران تمام می‌شود و این امر در گرانی تولید این نوع فرشها موثر است

۲ از سوی دیگر به دلیل آنکه هزینه تولید در صنایع دستی بالاست و در مقابل این رقم در برخی کشورها همچون چین و پاکستان پایین‌تر از ایران است قیمت تمام شده ما برای خریدار صرف نمی‌کند. پیش از این ما حدود ۱۵۰۰ تن واردات پشم برای ریسندگی و تولید نخ داشتیم اما در حال حاضر کارخانه ریسندگی ما به دلیل بالا بودن هزینه تولید خوابیده و تولیدکنندگان نیز تولید نمی‌کنند.

۳ پایین بودن هزینه دستمزد بافندگان فرش نسبت به سختی کار از دیگر تنگنای این صنعت است. هزینه دستمزد یک استادکار فرش با سابقه کار بالا از یک کارگر ساختمانی بسیار پایین‌تر است. چنین عواملی انگیزه کافی برای کار در صنعت فرش باقی نخواهد گذاشت و باعث از بین رفتن نیروی متخصص انسانی خواهد شد. به رغم این معضله، متاسفانه دولت‌ها هم بحث صنعت فرش دستباف را جدی نگرفته‌اند. به طور مثال حدود ۱۵

کننده و نه واسطه‌گر تعلق بگیرد. اگر سیاست‌های حمایتی برای تولیدکنندگان فرش در شهرستان‌ها تعلق بگیرد و به طور مثال دولت ۲۰ درصد یارانه در این بخش اختصاص دهد بسیاری از هزینه‌ها قابل پرداخت و بسیاری مشکلات کاسته می‌شود.

۵ اگرچه بسیاری از کارشناسان معتقدند حجم تجارت جهانی فرش در دنیا کاهش یافته و تقلیل آمارهای صادراتی فرش دستباف تنها منحصر به ایران نیست، اما به نظر می‌رسد برای افزایش سهم ایران در بازارهای جهانی فرش دستباف باید برنامه‌هایی آینده‌نگرانه تعیین و پیش‌بینی شود تا ارتقاء سطح تجارت جهانی فرش دستباف در کل دنیا را به دنبال داشته باشد. شناخت بازارهای هدف و گسترش بازارهای فروش فرش دستباف ایران، اعزام گروه‌های بازاریابی در کشورهای هدف صادراتی، تبلیغات از سوی شبکه‌های مختلف تلویزیونی، انتشار نشریات تخصصی فرش دستباف، تحقیقات در زمینه فروش موفق و در اختیار گذاشتن نتایج آن به صادرکنندگان، ساماندهی شبکه تولید، توزیع و فروش فرش دستباف از جمله عواملی است که می‌تواند منجر به موفقیت صادرات این محصول شود. از باب نمونه و به طور مثال اشاره می‌توان کرد که: دعوتهای از استانداری به دست ما رسیده است برای برگزاری نمایشگاه فرش در کشورهای عربی و آفریقای و بدین ترتیب خواستار اعلام آمادگی ما برای شرکت در این نمایشگاه‌ها شده‌اند. آقایان اعلام کرده‌اند که ۹۰ درصد یارانه برای شرکت‌کنندگان اختصاص می‌دهند اما آیا این کفایت می‌کند؟ ما پیش از این در نمایشگاه‌هایی همچون کشور سوریه، ترکیه و دبی شرکت کرده‌ایم و به مشکلات عدیده‌ای برخورد کردیم. اولین مشکل گمرک این کشورها برای شرکت‌کنندگان است. دولت باید با رایزنی و فعال کردن دیپلماسی خود از گمرک‌ها تخفیف بگیرد. همچنین با کار تبلیغاتی و برنامه ریزی، اطلاع رسانی دقیق از برپایی این نمایشگاه‌ها به مردم کشور میزبان بدهد. بنابراین تنها پرداخت یارانه برای حضور در نمایشگاه‌ها کفایت نمی‌کند.

متاسفانه سیاستگذاران و مسوولان به مقوله رقابت پذیری فرش دستباف توجه لازم را ندارند و این امر در کاهش نسبی صادرات فرش ایران در بازارهای جهانی تاثیر گذاشته است. امروزه آنچنانکه توضیح داده شد فرش ایرانی از نظر مواد اولیه و رنگرزی با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو است و از این‌رو آینده آن در معرض تهدید جدی قرار دارد. باید ادعا داشت که رقبا هم اکنون برای پیشی گرفتن از ایران و تسخیر بازارهای جهانی فرش تلاش می‌کنند و بدین ترتیب برای افزایش توان صادراتی و حفظ سهم ایران در بازارهای جهانی باید راهکارهایی اندیشید. در غیر این صورت در یک یا دو سال آینده بحثی به عنوان صادرات فرش دستباف ایران دیگر موضوعیت نخواهد داشت. راه آینده از تدابیر امروز ما گذر خواهد کرد.

اگر سیاست‌های حمایتی برای تولیدکنندگان فرش در شهرستان‌ها تعلق بگیرد و به طور مثال دولت ۲۰ درصد یارانه در این بخش اختصاص دهد از بسیاری مشکلات کاسته می‌شود



سال عدد ۲

یادداشتی از سردبیر ویژه نامه اکونومیست، «پیش‌بینی جهان در سال ۲۰۱۱»

G۲۰ را برعهده خواهد داشت اما مردم جهان عادت کرده اند که منتظر نتیجه عملی این نشست‌ها نباشند. مباحثه سران دنیا بر سر ارزش واحدهای پولی، آزادی تجارت و بالاخره مقابله با گرم شدن زمین، بازی طناب‌کشی کودکان را به خاطر می‌آورد. سال آینده سالی است که جمعیت جهان از مرز ۷ میلیارد نفر خواهد گذشت و این نگرانی‌ها را افزایش خواهد داد: آیا زمین تحمل این همه شلوغی را خواهد داشت؟ چگونه می‌توانیم تقاضای بیشتر انرژی را پاسخگو باشیم؟

البته آنقدرها هم نباید ناامید بود. سال آینده هم شاهد نمونه‌های فراوانی از قدرت تکنولوژی و ابتکار در حل مشکلات بنیادین عصرمان خواهیم بود، مثلاً اینکه چگونه آرام آرام اعتماد ماشین‌ها به بنزین و نفت را کاهش می‌دهیم یا چطور جلوی گسترش بیماری‌های مرگبار را می‌گیریم. (نقشه راه برای شکست کامل مالاریا که زمانی جزء بدترین قاتلان دنیا بود، در سال ۲۰۱۱ مشخص‌تر خواهد شد). بعضی از کشورهای ثروتمند (از جمله بریتانیا) در سال ۲۰۱۱ شاهد اصلاحاتی ریشه‌ای خواهند بود. در باقی نقاط دنیا - به احتمال زیاد - داستان توسعه اقتصادی موفق چین، هند و برزیل در دیگر بازارهای رو به رشد هم دیده خواهد شد. حتی بخش‌هایی از آفریقا هم این مدل را تجربه خواهند کرد و غنا بدون تردید ستاره رشد لقب خواهد گرفت.

تلاش دولت‌ها برای وضع مقررات محدود کننده جدید باعث دلسردی تجار و بانکداران خواهد شد، اما دنیای امور مالی در سال ۲۰۱۱ خسته کننده‌تر و کم هیجان‌تر خواهد بود و این به معنای ثبات بیشتر است. آدم‌های باهوش و نترس در آمریکا در سال ۲۰۱۱ هم کسب و کارهای تازه به راه خواهند انداخت تا نشان دهند که آمریکا هنوز می‌تواند شغل بیافریند. شرکت‌های بزرگ جهانی هم بالاخره متوجه می‌شوند که باید به این محیط تجاری دایم در حال تغییر عادت کنند. آنها باید بدانند بازارشان در نقاط مختلف دنیا خیلی سریع‌تر از گذشته شکلی تازه می‌گیرد، آنها گاهی مجبور می‌شوند بازاری را که تا همین چند ماه پیش واقعاً پرسود بود ترک کنند تا ضرر بیشتری ندهند. تضمینی ندارد محصولی که سال پیش خوب می‌فروخته، امسال هم خوب بفروشد.

یکی از مهم‌ترین تغییرات سال ۲۰۱۱ سبقت گرفتن چین از آمریکا خواهد بود: چین به زودی به بزرگترین تولیدکننده دنیا تبدیل خواهد شد. اما در همین سال، چین از هند در حوزه‌ای دیگر عقب خواهد افتاد و میزان رشد اقتصادی هند بالاتر از چین خواهد شد. (و این روندها هستند که دنیای سال‌های آینده را شکل خواهند داد). چیزهای دیگری رخ خواهد داد: باراک اوباما ۵۰ ساله می‌شود و یکپدیا ۱۰ ساله و توییتر ۵ ساله. آمریکا هم دهمین سالگرد حملات یازدهم سپتامبر را گرامی خواهد داشت.

این بیست و پنجمین سالی است که اکونومیست ویژه نامه «جهان در سال ...» را منتشر می‌کند و ما در این سال‌ها یاد گرفته‌ایم که پیش‌بینی‌هایمان را زیاد جدی نگیریم. با این همه ما حس می‌کنیم که با وجود بحران و رکود بزرگ چند سال اخیر، بالاخره در سال ۲۰۱۱ نشانه‌ها - و احساس - حرکت و پیشرفت نمایان خواهد شد.



عدد شناسان سال ۲۰۱۱ را دوست خواهند داشت (به‌خصوص به خاطر یازدهم نوامبر یا ۱۱/۱۱/۱۱) اما در واقع مهم‌ترین عدد سال ۲۰۱۱ باید عدد ۲ باشد. سال ۲۰۱۱ داستان ۲ اقتصاد است: دنیای ثروتمند که با احیای ضعیف و کم شغل خود دست و پنجه نرم می‌کند و دنیای در حال رشد که چهار برابر سریع‌تر از دنیای پولدار رشد می‌کند. اروپا هم به دو دنیا تقسیم شده: مرکز قدرتمند منطقه یورو و پیرامون لرزان. این دویارگی حتی درون بعضی از کشورها هم نمایان شده، مثل چین که تعدادی از شهرهایش لذت رشد اقتصادی را تجربه می‌کنند و مردم روستاها که همچنان در فقر به سر می‌برند. استرالیا هم یکی از نمونه‌های اساسی چنین رشد دو سرعتی به حساب می‌آید.

در دنیای سیاست هم این عدد ۲ تعیین کننده است. اینجا هم در خیلی از کشورها شاهد دو نیروی ناسازگار هستیم: آلمان با وجود اقتصاد نسبتاً قدرتمند خود روی ترش کرده است، آمریکا میان کاخ سفید دموکرات و کنگره جمهوری خواه گیر افتاده و حتی سودان، بزرگترین کشور قاره آفریقا، ممکن است پس از رفراندوم آتی خود رسماً به دو قسمت تقسیم شود.

احساس تکه تکه شدن و نومیدی، در مسائل بین‌المللی هم وجود خواهد داشت. سخن گفتن از همکاری در موضوعات بین‌المللی در سال آینده هم شدت خواهد گرفت. نیکلا سارکوزی، رئیس‌جمهور فرانسه ریاست نشست‌های هر دو گروه G۸ و



مایکل پیلکینگتون
ترجمه: کاوه شجاعی



جهان به کجا می‌رود؟

پیش‌بینی مشترک اکونومیست و دانشگاه کلمبیا برای کشورهای و صنایع جهان در سال آینده



ترکیه

رشد تولید ناخالص داخلی: ۳.۶ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۷۶۰ میلیارد دلار

تورم: ۶/۵ درصد

جمعیت: ۷۴ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۱۰۲۷۰ دلار

رجب طیب اردوغان، نخست‌وزیر ترکیه و حزب عدالت و توسعه (AKP) در انتخاباتی که قرار است جولای ۲۰۱۱ برگزار شود آفند رای خواهند آورد که بتوانند برای بار سوم دولت تشکیل دهند. آنها در سپتامبر ۲۰۱۰ هم در فراندوم بر سر اصلاح قانون اساسی پیروز شدند و احتمالاً در سال ۲۰۱۱ حزب عدالت و توسعه تلاش خواهد کرد که نوعی سیستم ریاست‌جمهوری را به کشور معرفی کند و به رئیس‌جمهور قدرت اجرایی بدهد. جدال دامنه‌دار بر سر کردهای جدایی طلب و معضل دو قبرس همچنان بر سیاست خارجی ترکیه سایه خواهد انداخت و روند پیوستن به اتحادیه اروپا را دشوارتر می‌سازد. پس از پشت سر گذاشتن رکود اقتصادی - وابسته به بحران جهان - رشد اقتصادی ترکیه در سال ۲۰۱۱ آرام خواهد بود.



هندوستان

رشد تولید ناخالص داخلی: ۸.۲ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۸۳۲ میلیارد دلار

تورم: ۵.۸ درصد

جمعیت: ۱۲۰۲ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۱۵۲۰ دلار

احزاب منطقه‌ای و طبقاتی، که دولت ائتلاف اقلیت هندوستان برای بقا به آنها وابسته است، در سال ۲۰۱۱ هم

قدرت نفوذ بیشتری کسب می‌کنند و در روند سیاستگذاری مهم‌تر می‌شوند؛ اما به هر حال دولت ائتلافی به رهبری «کنگره ملی هند» تا پایان دوره اش در سال ۲۰۱۴ در قدرت باقی خواهد ماند. در سال ۲۰۱۱ امنیت همچنان یکی از نگرانی‌های اصلی دولت خواهد بود چرا که هند علاوه بر روابط پر تنش با پاکستان، در مناطق مرکزی، شرقی و شمال شرقی باید با مشکل شورش یا جدایی طلبی دست و پنجه نرم کند و البته مناقشه کشمیر را نباید از یاد برد. اقتصاد هندوستان رشدی در حد چین خواهد داشت و در سال ۲۰۱۱ حدود ۸۲ درصد بزرگ‌تر خواهد شد. تورم که در طول دو سال اخیر بالای ده درصد بوده در سال ۲۰۱۱ کاهش خواهد یافت اما کسری بودجه بزرگ دولت را نمی‌توان نادیده گرفت.

■ ■



عربستان سعودی

رشد تولید ناخالص داخلی: ۳.۷ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۴۸۱ میلیارد دلار

تورم: ۶ درصد

جمعیت: ۲۷.۹ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۱۷۲۵۰ دلار

حکومت ملک عبدالله بن عبدالعزیز آل سعود با مخالفت قابل‌ذکری روبرو نیست، اما اینکه چه کسی جایگزین پادشاه سالخورده عربستان سعودی می‌شود شاید تنها مانع مهم بر سر ثبات سیاسی کشور باشد. دولت تلاش کرده از وابستگی اقتصاد کشور به نفت بکاهد و اصلاحات نیم بدلیبرالی را پیش ببرد. دومی با مخالفت سران قدرتمند مذهبی روبرو شده و اولی هم به کندی پیش می‌رود.

■ ■



یونان

رشد تولید ناخالص داخلی: ۳.۵- درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP): ۲۹۰ میلیارد دلار

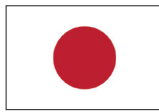
تورم: ۰.۹ درصد

جمعیت: ۱۱ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۲۶۳۵۰ دلار

پیشانی اقتصادی یونان در طول ماه‌های اخیر افزایش یافته و محبوبیت سیاستمدارانش به شدت کم شده، اما همه احزاب بزرگ یونان دچار این کاهش محبوبیت شده‌اند، پس دولت سوسیالیست به تلافی خود ادامه می‌دهد. کمک ۱۴۵ میلیارد دلاری صندوق بین‌المللی پول و اتحادیه اروپا باعث شده بحران بدهی‌های خارجی یونان به طور موقت رفع شود، پس جورج پاپاندرو، نخست‌وزیر این کشور تلاش می‌کند برای کسری بودجه عظیم بخش عمومی چاره‌ای بیاندیشد. اقتصاد یونان در سال ۲۰۱۱ هم اوضاع خوشی نخواهد داشت و ۳ درصد و نیم دیگر آب خواهد رفت.

■ ■



ژاپن

رشد تولید ناخالص داخلی: ۱/۳ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۵۶۲۱ میلیارد دلار

تورم: ۰/۳ درصد

جمعیت: ۱۲۶/۵ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۴۴۴۴۰ دلار

ناتو کان، نخست‌وزیر ژاپن، در ماه سپتامبر در مبارزای سخت پیروز شد تا همچنان رهبر حزب حاکم دموکراتیک باقی بماند. با وجود این پیروزی اما اختلافات داخلی همچنان دولت را تضعیف خواهد کرد، آن هم در زمانی که کشور با رشد اقتصادی اندک و کاهش مداوم قیمت‌ها دست و پنجه نرم می‌کند. ژاپن رتبه دوم خود را در رده‌بندی بزرگترین اقتصادهای جهان به چین باخته است و برای پیش برد برنامه‌های اقتصادی‌اش بیش از پیش به قدرت‌های جدید آسیایی وابسته می‌شود. شرکای تجاری ژاپن در سال ۲۰۱۱

←



در سال ۲۰۱۱

دوست داران

محیط زیست

در سراسر جهان

«ساعت زمین» را

گرامی می‌دارند

همه دستگاه‌های

الکترونیکی‌شان را

خاموش می‌کنند

تا باعث ذخیره

انرژی شوند و

توجهات را نسبت

به تغییرات آب و

هوایی جلب کنند

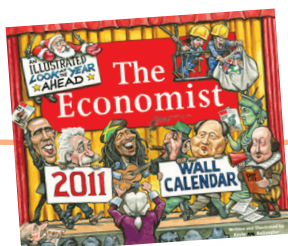
مارس

وب سایت طرفدار توییتر ۵ ساله می‌شود.

در فنلاند انتخابات پارلمانی

برگزار می‌شود. اجلاس سالانه کنگره ملی خلق چین برگزار می‌شود.

دوست داران محیط زیست در سراسر جهان «ساعت زمین» را گرامی می‌دارند همه دستگاه‌های الکترونیکی‌شان را خاموش می‌کنند تا باعث ذخیره انرژی شوند و توجهات را نسبت به تغییرات آب و هوایی جلب کنند.



فوریه

چینی‌ها در سراسر جهان آغاز سال خرگوش را جشن می‌گیرند.

آنها معتقدند متولدان این سال خوش‌سخن، باهوش و بلندپروازند و در شرط بندی‌ها خوش شانس.

فعالان سیاسی و اجتماعی چپ‌گرا در داکار سنگال جمع می‌شوند و «اجلاس جهانی اجتماعی» را برگزار می‌کنند که رقیب اجلاس جهانی اقتصاد به حساب می‌آید.

هشتاد و سومین مراسم اعطای جوایز سینمایی اسکار برگزار می‌شود. در همین ماه موزیسین‌های جهان بر سر جایزه گرمی رقابت خواهند کرد. مردم اوگاندا در انتخابات ریاست‌جمهوری شرکت می‌کنند.

ژانویه

مجارستان ریاست‌دوره‌ای اتحادیه اروپا را بر عهده می‌گیرد. استونی

یورو را به عنوان واحد پولی‌اش می‌پذیرد. شهرهای تورکوی فنلاند و تالین استونی پایتخت‌های فرهنگی اروپا می‌شوند.

ویکیپدیا، دائرة المعارف آزاد اینترنتی، دهمین سال تولدش را جشن می‌گیرد.

فرانسه ریاست گروه ۸ را بر عهده می‌گیرد و حزب دست راستی افراتی این کشور، جبهه ملی، رئیس تازه بر می‌گزیند. رئیس تازه جانشین ژان ماری لوپن جنجالی خواهد شد.

آغاز نشست اجلاس جهانی اقتصاد: نخبگان تجاری، سیاسی و رسانه‌ای دنیا در داووس سوئیس جمع می‌شوند تا مشکلات جهان را حل کنند.

از این کشور جنس کمتری خواهند خرید و به همین خاطر است که رشد این کشور از ۲/۹ درصد در سال ۲۰۱۰ به ۱/۳ درصد کاهش پیدا می کند.

تایوان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۴/۲ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۴۶۶ میلیارد دلار

تورم: ۱/۴ درصد

جمعیت: ۲۳/۲ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۲۰۴۰ دلار

قرار است در سال ۲۰۱۲ در این کشور انتخابات ریاست جمهوری و پارلمانی برگزار شود پس از اواخر سال ۲۰۱۱ جدال های سیاسی در تایوان شدیدتر خواهد شد. دولت تلاش خواهد کرد که روند تزریق بسته های محرک اقتصادی را طوری کاهش دهد که احیای اقتصاد ضربه نخورد. پس از رشد ۹/۲ درصدی سال ۲۰۱۰ روند رشد اقتصادی کند خواهد شد.

کوبا



رشد تولید ناخالص داخلی: ۳/۷ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۶۱ میلیارد دلار

تورم: ۵/۴ درصد

جمعیت: ۱۱/۲ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۵۴۰۰ دلار

اصلاحات آرام راتول، برادر کوچکتر فیدل کاسترو، خیلی آرام انجام می شود و لقب «اصلاحات قطره چکانی» گرفته است. با این حال در سال ۲۰۱۱ هم کالاهای بیشتری از فهرست حمایتی دولت خارج می شوند و دست و پای بخش خصوصی کم کم باز می شود.

مصر



رشد تولید ناخالص داخلی: ۵/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۲۵۳ میلیارد دلار

تورم: ۱۰ درصد

جمعیت: ۸۶/۲ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۲۹۴۰ دلار

نتیجه انتخابات ریاست جمهوری، که برای اواخر سال ۲۰۱۱ برنامه ریزی شده، از سه حالت خارج نیست: یا با استمرار مواجه می شویم (حسنى مبارک، رئیس جمهور دهه های اخیر، باز هم نامزد می شود) یا مسئله جانشینی پیش می آید (پسرش جمال در انتخابات شرکت می کند) و یا امری غیرمحمول روی می دهد (محمد البرادعی دبیر

کل سابق سازمان انرژی اتمی در انتخابات پیروز می شود). در صورتی که مبارک بر سر کار باقی بماند روند اشتغال زایی به کمک سرمایه گذاری در امور زیربنایی ادامه خواهد یافت. البته این باعث جلوگیری از اعتراضات خیابانی کارگران به خاطر حقوق اندک نخواهد شد. کسری بودجه بزرگ مصر در سال ۲۰۱۱ کاهش پیدا خواهد کرد اما نه زیاد.

ازبکستان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۸/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۴۴ میلیارد دلار

تورم: ۱۴ درصد

جمعیت: ۲۹ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۱۵۱۰ دلار

رئیس جمهور، اسلام کریم اف ۷۲ ساله، همچنان بر صحنه سیاسی ازبکستان مسلط خواهد بود. سال ها سرکوب باعث ناتوانی نیروهای مخالف شده است و حتی اگر کریم اف بمیرد به احتمال زیاد دختر بزرگترش گلنار جانشین او خواهد شد. (البته او بدون تردید حامیان کمتری خواهد داشت). طبق آمارهای دولتی اقتصاد ازبکستان در سال ۲۰۱۱ حدود ۸/۵ درصد رشد خواهد داشت، اما اصولاً نمی توان به آمارهای این دولت اعتماد کرد.

لبنان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۵/۸ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۴۱ میلیارد دلار

تورم: ۳/۲ درصد

جمعیت: ۲،۴ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۹۴۴۰ دلار

در سال ۲۰۱۱ هم قدرت همچنان میان دولت سعد حریری نخست وزیر مورد حمایت آمریکا و مخالفانش در مجلس که حمایت ایران و سوریه را پشت خود دارند قسمت می شود. میشل سلیمان، رئیس جمهور، که به هیچ کدام از این دو جریان وابسته نیست نقش متوازن کننده بر عهده دارد. دولت احتمالاً در حوزه های اجتماعی دست به تغییرات بزند اما تغییر در لبنان اصلاً آسان نیست. بهبود احتمالی وضعیت صنعت توریسم به اقتصاد کشور کمک می کند.

قزاقستان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۵/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۵۱ میلیارد دلار

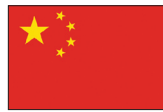
تورم: ۶/۶ درصد

جمعیت: ۱۶/۳ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۹۲۵۰ دلار

دولت در سال ۲۰۱۱ با چالش سخت تری روبروست چرا که دو حزب اصلی مخالف درهم ادغام شده اند؛ اما نور سلطان نظربایف بدون تردید تا پایان دوره اش در سال ۲۰۱۲ بر سر کار خواهد ماند. (اگر بخواهد می تواند بیشتر هم بماند). سیاست اصلی دولت قزاقستان در سال ۲۰۱۱ بهبود وضعیت بانک ها و کسب و کارهای کوچک است.

چین



رشد تولید ناخالص داخلی: ۸/۴ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۴۴۰ میلیارد دلار

تورم: ۳/۵ درصد

جمعیت: ۱۳۴۵ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۴۸۰۰ دلار

رشد سریع اقتصادی و تغییر کند سیاسی مهم ترین خصوصیت چین در طول ۳ دهه گذشته بوده پس در سال ۲۰۱۱ هم انتظاری جز این نداشته باشید. انبساط عظیم اقتصاد البته باعث مشکلات فزاینده ای برای سیستم بانکی و همچنین سرمایه گذاری های محلی شده که این به حبابی شدن بازار مسکن منجر می شود. به علاوه درخواست عمومی برای ایفای نقش بیشتر در تصمیم گیری ها - خیلی آرام - افزایش می یابد. دولت برای هر دو مشکل برنامه دارد؛ اول اینکه کم کم نسل بعدی رهبران چین را - که جوان تر اند - معرفی می کند و دوم اینکه رشد را به ۸/۴ کاهش می دهد تا جلوی حبابی شدن بازار مسکن را بگیرد.

ایران



رشد تولید ناخالص داخلی: ۳/۴ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۴۸۸ میلیارد دلار

تورم: ۱۵/۱ درصد

جمعیت: ۷۵/۹ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۶۴۳۰ دلار

تلاش برای پیشبرد برنامه هسته ای خود و حوادث جاری کشور همچنان مهم ترین مسائل پیش روی ایران خواهد بود. تحریم های مربوط به برنامه هسته ای در سال ۲۰۱۱ هم سختگیرانه خواهند شد و مخالفان ایران اتمی از حمله نظامی کمتر حرف خواهند زد. ایران تولید نفت خود را افزایش نمی دهد و این شاید به مشکلات بودجه ای دولت دامن بزند. پس رشد همچنان پایین خواهد بود و تورم دو رقمی.

عراق



رشد تولید ناخالص داخلی: ۶/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

ژوئن

■ در نیویورک جایزه تونی را به بهترین های صحنه تئاتر اعطا می کنند

می

■ کارگران در سراسر دنیا (به استثنای آمریکا) روز جهانی کارگر را برگزار می کنند.
■ شصت و سومین جشنواره فیلم کن در فرانسه برگزار می شود.

آوریل

■ جایزه معتبر پولیتزر در حوزه های روزنامه نگاری، ادبیات، درام و موسیقی در نیویورک اهدا می شود.
■ پرو انتخابات ریاست جمهوری و پارلمانی برگزار می کند.

۹۸ میلیارد دلار

تورم: ۴/۷ درصد

جمعیت: ۳۲/۱ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۳۰۵۰ دلار

عقب نشینی سربازان آمریکایی و همچنین دولت ضعیف جدید این کشور راه را برای افزایش خشونت‌های فرقه‌ای و سیاسی هموار خواهد کرد. البته بدون تردید میزان کشتار و خشونت‌ها در سال ۲۰۱۱ به دوران اوج خود در سال‌های گذشته باز نخواهد گشت. شرکت‌های نفتی خارجی آرام آرام در میدین نفتی افسانه‌ای عراق حضور خواهند یافت و به دولت این کشور کمک می‌کنند که بر کسری بودجه غلبه کند و رشد تولید ناخالص داخلی را به ۶/۵ درصد برساند. بهبود نسبی اوضاع امنیتی باعث بهبود تدریجی وضعیت آب و برق خواهد شد. دولت عراق اخیراً در حوزه‌های زیربنایی با شرکت مهندسی فرانسوی آستوم سه قرارداد بزرگ امضا کرده است.

ایتالیا

رشد تولید ناخالص داخلی: ۰/۶

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۸۸۸ میلیارد دلار

تورم: ۱/۲ درصد

جمعیت: ۶۰/۳ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۳۱۳۲۰ دلار

دولت ائتلافی به رهبری سیلویو برلوسکونی، نخست وزیر جناحی ایتالیا همچنان حمایت مردم را پشت خود دارد اما درگیری‌های داخلی آن را با مشکل روبرو خواهد کرد. با این همه اوضاع مخالفان دولت هم بهتر نیست و احتمالاً در انتخابات بعدی باز هم برلوسکونی برنده خواهد شد. رشد اقتصادی در طول سال‌های اخیر بسیار پایین بوده و اگر صادرات کاهش یابد ایتالیا در برابر رکود دوم آسیب پذیرتر خواهد شد.

روسیه

رشد تولید ناخالص داخلی: ۴

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۷۳۷ میلیارد دلار

تورم: ۷/۸ درصد

جمعیت: ۱۴۱/۵ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۱۲۲۸۰ دلار

آنها یک روح در دو بدن نیستند اما در سال ۲۰۱۱ هم، دمیتری مدودف و ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور و نخست‌وزیر روسیه قدرت را با هم تقسیم خواهند کرد. در سال ۲۰۱۱ احتمالاً مشخص خواهد شد که در انتخابات ریاست‌جمهوری سال ۲۰۱۲ کدام یک از آنها نامزد خواهند شد اما آرام آرام میزان محبوبیت مدودف به پوتین خواهد

رسید و این اوضاع را دشوار خواهد کرد. در سال ۲۰۱۱ یخ روابط مسکو-واشنگتن بیشتر از قبل آب خواهد شد. باید پذیرفت که رکود اقتصادی سال ۲۰۰۹ روسیه به پایان رسیده است.

کانادا

رشد تولید ناخالص داخلی: ۲/۱

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۶۱۶ میلیارد دلار

تورم: ۱/۸ درصد

جمعیت: ۳۴/۳ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۴۷۰۷۰ دلار

استفن هارپر، نخست‌وزیر از حزب محافظه‌کار، یک دولت اقلیت را - با تمام مشکلاتش - رهبری می‌کند اما به نظر نمی‌رسد که محافظه‌کاران یا مخالفانشان - لیبرال‌ها - بخواهند انتخابات زودهنگام برگزار شود. پس او احتمالاً تا پایان این دوره پارلمان در سال ۲۰۱۲ بر سر کار خواهد ماند. تمرکز دولت کانادا در سال ۲۰۱۱ کاهش شکاف بودجه‌ای است اگر چه وضع مالی کانادا از دیگر اعضای گروه ۷ بهتر است. (کسری بودجه سال مالی ۲۰۱۰-۲۰۰۹ اولین کسری در یک دوره پنج ساله بود). کاهش روند تزریق محرک‌های مالی به بازار و همچنین کاهش رشد اقتصاد آمریکا، رشد اقتصادی کانادا را از ۳/۲ درصد در سال ۲۰۱۰ به ۲/۱ درصد در سال ۲۰۱۱ خواهد رساند.

استرالیا

رشد تولید ناخالص داخلی: ۲/۶

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۱۹۰ میلیارد دلار

تورم: ۲/۵ درصد

جمعیت: ۲۲/۵ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۵۲۸۳۰ دلار

انتخابات آگوست ۲۰۱۰ باعث تشکیل اولین پارلمان معلق استرالیا در ۷۰ سال اخیر شد و این مستقل‌ها بودند که با گرایش به سمت حزب حاکم کارگر و نخست‌وزیرش جولیا گیلارد جلوی بن بست سیاسی را گرفتند. با برگزاری انتخابات مجلس علیا در جولای ۲۰۱۱ احتمالاً وضعیت دولت بهتر خواهد شد اما این دولت آنقدر ضعیف است که تحلیلگران سیاسی احتمال برگزاری انتخابات زودهنگام را دور نمی‌دانند. رشد اقتصادی ۲/۶ درصدی در سال ۲۰۱۱ هم البته کسی را در استرالیا شگفت زده نمی‌کند.

کره جنوبی

رشد تولید ناخالص داخلی: ۳/۹

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۰۹۴ میلیارد دلار

تورم: ۳/۳ درصد

جمعیت: ۴۹/۶ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۲۲۰۵۰ دلار

حزب رئیس‌جمهور لی میونگ-باک در انتخابات میان دوره‌ای شکست خورد اما اوضاع آنقدر بد نیست که او نتواند تا پایان دوره اش در سال ۲۰۱۳ دوام بیاورد. پس دولت او امسال را به تقویت رشد اقتصادی کشور خواهد گذراند. اوضاع اقتصادی کشور تقریباً به ثبات رسیده و مقامات آرام آرام بر موضوعات ساختاری متمرکز می‌شوند. اما به هر حال دولت همچنان بسته‌های محرک اقتصادی را به بازار تزریق می‌کند تا از احیای اقتصاد مطمئن شود. تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۱ حدود ۳/۹ درصد افزایش خواهد یافت که البته اقتصاد صادرات محور کره جنوبی باید این را مدیون احیای اقتصادهای آمریکا و اروپا باشد.

مسئله مهم دیگر همسایه شمالی کره است. ممکن است در کره شمالی اتمی، کیم جونگ اون جوان جانشین کیم جونگ ایل پدر عجیب و غریب و احتمالاً بیمار شود. باید دید با پایان عصر کیم جونگ ایل رابطه پرتنش دو کره به کدام سمت کشیده خواهد شد. (پیش‌بینی آینده کره شمالی تقریباً غیرممکن است).

انگلیس

رشد تولید ناخالص داخلی: ۱/۳

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۲۴۰۳ میلیارد دلار

تورم: ۳/۱ درصد

جمعیت: ۶۲/۷ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۳۸۳۶۰ دلار

آرام آرام اوضاع دولت ائتلافی محافظه‌کاران و لیبرال دموکرات‌ها گره می‌خورد و باید دید نتیجه رفراندوم بر سر تغییر سیستم انتخاباتی به کجای می‌انجامد. (لیبرال دموکرات‌ها از مدت‌ها پیش به دنبال این تغییر بودند). رای مثبت مردم به رفراندوم می‌تواند هواداران حزب لیبرال دموکرات را که از ائتلاف با دیوید کامرون محافظه‌کار ناراضی بودند راضی کند و رای منفی احتمالاً باعث سقوط دولت ائتلافی می‌شود. طرح ریاضت اقتصادی و هزینه بالای نجات بانک‌ها و محرک‌های اقتصادی، تنش‌های اجتماعی را تشدید می‌کند.

مالزی

رشد تولید ناخالص داخلی: ۴/۲

درصد

تولید ناخالص داخلی (GDP):

۲۵۳ میلیارد دلار

تورم: ۲/۷ درصد

جمعیت: ۲۸/۸ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۸۷۸۰ دلار

■ سپتامبر
■ نیمی از اعضای مجلس سنا فرانسه برای دوره‌ای ۶ ساله انتخاب می‌شوند. لهستان انتخابات پارلمانی برگزار خواهد شد.
■ مجمع عمومی سازمان ملل میزبان سران دنیا خواهد بود.

■ آگوست
■ باراک اوباما که در سال ایجاد دیوار برلین به دنیا آمده بود پنجاه ساله می‌شود.
■ تعطیلات یک ماهه در اکثر بخش‌های اروپا آغاز می‌شود.

■ جولای
■ لهستان ریاست دوره‌ای اتحادیه اروپا را برعهده می‌گیرد.
■ آلبرت شاهزاده موناکو، فرزند گریس کلی فقید، ازدواج می‌کند.
■ در ترکیه انتخابات عمومی برگزار می‌شود.

نجیب زقاق نخست وزیر مالزی از محبوبیت بالایی در میان مردم برخوردار است و انور ابراهیم رهبر مخالفان فعلا نمی تواند او را واقعا به چالش بکشد. مالزی در سال ۲۰۱۰ توانست بر رکود اقتصادی غلبه کند پس رشد اقتصادی اش آنقدرها بالا نخواهد بود.

■ ■

تایلند



رشد تولید ناخالص داخلی: ۴ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۳۳۶ میلیارد دلار
تورم: ۲ درصد
جمعیت: ۶۸/۲ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۴۹۲۰ دلار

تنشهای که با کودتای نظامی سال ۲۰۰۶ آغاز شد پایان نیافته و جامعه تایلند را به شدت دو دسته کرده است. آبهیست و جاجیوا، نخست وزیر، از آشتی ملی صحبت می کند اما به سرکوب هواداران دولت پیش از کودتا ادامه می دهد. پادشاه هم هشتاد و چند ساله است و تایلند احتمالا به زودی تاثیر وحدت بخش او را از دست خواهد داد. دولت مجبور است به اقتصاد بسته های محرک تزریق کند و البته کسری بودجه روز به روز بیشتر می شود.

■ ■

فرانسه



رشد تولید ناخالص داخلی: ۱/۱ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۲۴۹۰ میلیارد دلار
تورم: ۱/۳ درصد
جمعیت: ۶۳/۲ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۳۹۳۷۰ دلار

فرانسه همان راهی را می رود که باقی اقتصادهای توسعه یافته رفته اند: بازگشت به رشد در سال ۲۰۱۰ پس از دو سال رکود و بالاخره انبساط کم سرعت اقتصاد در سال ۲۰۱۱ همزمان با کاهش بسته های محرک اقتصاد. نیکلا سارکوزی، رئیس جمهور فرانسه که انتخابات ریاست جمهوری و پارلمانی سال ۲۰۱۲ را در پیش دارد احتمالا طرح های ریاضت اقتصادی و اصلاحات ساختاری را به عقب می اندازد.

■ ■

اسپانیا



رشد تولید ناخالص داخلی: ۰/۶ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۱۳۳۷ میلیارد دلار
تورم: ۰/۹ درصد
جمعیت: ۴۶/۱ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۲۸۹۹۰ دلار
بحران عمیق اقتصادی باعث رویگردانی مردم از دولت سوسیالیست شده. حزب اپوزیسیون «مردم» احتمالا به قدرت باز خواهد گشت، اگر چه فساد سیاستمداران این حزب را نمی شود نادیده گرفت.

■ ■

ونزوئلا



رشد تولید ناخالص داخلی: ۲/۵ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۲۱۵ میلیارد دلار
تورم: ۴۰/۳ درصد
جمعیت: ۲۹/۱ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۷۳۷۰ دلار

آن طور که به نظر می رسد پریزیدنت هوگو چاوز همچنان بر کشور تسلط دارد، اما ماجرا اینقدرها هم ساده نیست. قدرت مخالفان او آرام آرام افزایش می یابد. سخنرانی های کوبنده چاوز نمی تواند مشکلات ساختاری کشور را حل کند و بخش خصوصی قربانی سیاست های سوسیالیستی او شده است. اقتصاد ونزوئلا برای سومین سال پیاپی آب می رود و چاوز در این یک حوزه در میان همسایگانش کاملا رکورد دار است. مردم آرام به نظر می رسند، اما احتمالا این آتش زیر خاکستر است.

■ ■

آلمان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۱/۱ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۳۱۲۷ میلیارد دلار
تورم: ۱/۱ درصد
جمعیت: ۸۳ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۳۷۶۸۰ دلار

اختلافات درونی اوضاع دولت ائتلافی آلمان را بدتر می کند: دست راستی ها - حزب دموکرات آزاد - تلاش می کنند مالیات ها را کاهش دهند و میانه روها - حزب دموکرات مسیحی - بر کنترل بودجه های دولت متمرکز شده اند. حزب دموکرات آزاد نمی تواند به هوادارانش نشان دهد که در تصمیم گیری ها موثر است، پس مردم را از دست می دهد، اما نمی خواهد هزینه سیاسی خروج از دولت و سرنگون کردن آن را به جان بخرد. پس دولت دوم انگلا مرکل، صدر اعظم آلمان، با تهدیدی واقعی مواجه نخواهد شد.

■ ■

برزیل



رشد تولید ناخالص داخلی: ۴/۵ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP):

۲۰۵۲ میلیارد دلار

تورم: ۴/۴ درصد

جمعیت: ۱۹۴/۹ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۱۰۵۳۰ دلار

دیلما روسف، هم حزبی لئوئیز ایناسیو لولا داسیلوا، توانست در انتخابات اخیر ریاست جمهوری پیروز شود و باید دید آیا می تواند سیاست های اقتصادی لولا را ادامه دهد یا خیر. او رهبر یک دولت ائتلافی نه چندان متحد است و این کار او را دشوار می کند. میزان سرمایه گذاری های خارجی در برزیل در سال ۲۰۱۱ افزایش خواهد یافت.

■ ■

افغانستان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۷/۹ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۱۷ میلیارد دلار
تورم: ۴/۵ درصد
جمعیت: ۳۰/۵ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۵۷۰ دلار

هنوز هم عده زیادی پیروزی حامد کرزای در انتخابات سال ۲۰۰۹ را مشکوک می دانند و او مجبور است برای پیشبرد سیاست هایش با یک مجلس متخاصم و چند دسته سر و کله بزند. با این حال اگر او بتواند برای مقابله با بیبکاری و قطع آب و برق چاره ای بیندیشد می تواند به حمایت مجلس و مردم امیدوار باشد. در سال ۲۰۱۱ مهم ترین تهدید برای سیستم سیاسی افغانستان وجود طالبان است که از روش های معمولش - ترور و بمب گذاری - بهره می گیرد تا ثابت کند دولت غربگرا کشور را در کنترل خود ندارد. تلاش برای صلح با طالبان تاکنون جواب نداده اما مذاکرات دولت با برهان الدین ربانی از رهبران مخالف را نباید دست کم گرفت.

■ ■

امارات متحده عربی



رشد تولید ناخالص داخلی: ۲/۳ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP): ۳۱۲ میلیارد دلار
تورم: ۲/۲ درصد
جمعیت: ۷ میلیون نفر

سرنه تولید ناخالص داخلی: ۴۴۴۵۰ دلار

قدرت همچنان در دست خانواده های بزرگ حاکم خواهد بود اگر چه روابط این خاندان ها با یکدیگر گاهی مشکل دار می شود. دویی به خاطر بحران اقتصادی بدیهی های عظیمی بالا آورد، کمک های مکرر ابوظبی بود که این امیرنشین را سر پا نگاه داشت، پس ابوظبی حق خود می داند که بیشتر از گذشته در امور داخلی دویی دخالت کند. رشد اقتصادی امارات در سال ۲۰۱۱ بهبود خواهد

نوامبر

■ در نیوزلند انتخابات عمومی برگزار می شود، مردم نیکاراگوئه رئیس جمهور تازه انتخاب می کنند و در جمهوری دموکراتیک کنگو مردم به رئیس جمهور و اعضای پارلمان رای می دهند.
■ فرانسه ششمین اجلاس گروه ۲۰ را میزبانی می کند.

دسامبر

■ کنفرانس تغییرات آب و هوایی سازمان ملل احتمالا در دوربان آفریقای جنوبی برگزار می شود.
■ انتظار می رود این کنفرانس با بحث هایی جنجالی همراه باشد.

اکتبر

■ در سوئیس انتخابات فدرال برگزار می شود و در بلغارستان انتخابات ریاست جمهوری.
■ برندگان جوایز نوبل مشخص می شوند.

یافت اما روند افزایش تولید نفت سریع نخواهد بود.

پاکستان



رشد تولید ناخالص داخلی: ۳/۲ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۸۸ میلیارد دلار

تورم: ۹/۹ درصد

جمعیت: ۱۸۹ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۹۹۲ دلار

واکنش نه چندان مناسب آصف علی زرداری به بدترین سیل تاریخ پاکستان او را بر لبه پرتگاه کشانده. او به جای آنکه رهبری عملیات نجات را بر عهده بگیرد به خارج از کشور رفت و حالا بیشتر از گذشته نامحبوب است. به علاوه اصلاح قانون اساسی باعث شده رئیس جمهور کمتر از گذشته قدرت داشته باشد و واکنش مناسب و قدرتمند ارتش به سیل اخیر باعث شده که ارتش در میان مردم به شدت محبوب شود. خسارت سیل به زمین‌های کشاورزی به افزایش قیمت مواد غذایی در سال ۲۰۱۱ منجر خواهد شد. رشد اقتصادی از ۴،۴ درصد در سال ۲۰۱۰ به ۳/۲ درصد در سال ۲۰۱۱ کاهش خواهد یافت.

سوریه



رشد تولید ناخالص داخلی: ۴،۶ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP):

۶۷ میلیارد دلار

تورم: ۶/۸ درصد

جمعیت: ۲۳/۲ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۲۸۷۰ دلار

بشار اسد و حزب بعث همچنان کنترل کامل قدرت را در دست خواهند داشت. حمایت اولیه اسد از اصلاحات سیاسی - پس از به قدرت رسیدن در سال ۲۰۰۰ - به سرعت فراموش شد، اما او قول داده که از تمرکزگرایی دولت بکاهد و زمینه را برای تشکیل دومین پارلمان سوریه - مجلس علیا - فراهم کند. با کاهش تولید نفت فشار برای آزادسازی اقتصاد سوریه افزایش می‌یابد. در سال ۲۰۱۱ پروژه‌های زیربنایی سوریه روی سرمایه‌گذاران خارجی باز خواهند شد.

ایالات متحده



رشد تولید ناخالص داخلی: ۱/۵ درصد
تولید ناخالص داخلی (GDP):

۱۴۹۹۶ میلیارد دلار

تورم: ۱ درصد

جمعیت: ۳۱۲/۳ میلیون نفر

سرانه تولید ناخالص داخلی: ۴۸۰۱۰ دلار

با شکست دموکرات‌ها در انتخابات میان دوره‌ای کنگره در سال ۲۰۱۰ حالا همه مطمئن‌اند که اوضاع باراک اوباما رئیس جمهور آمریکا در سال ۲۰۱۱ دشوارتر خواهد شد. رأی‌دهندگان از عملکرد اولیه دولت او ناامید شده‌اند و بیکاری مهم‌ترین عامل این ناامیدی بوده است. خبر بد اینکه میزان بیکاری در سال ۲۰۱۱ هم واقعا بالا خواهد بود. با کاهش روند تزریق بسته‌های محرک مالی به اقتصاد، رشد کند خواهد شد و جمهوری خواهان از فرصت استفاده می‌کنند تا توجه مردم را به خود جلب کنند.

صنایع ۲۰۱۱

پیش‌بینی روندهای آینده

هنر

بازار جهانی هنر از بحران اقتصادی ضربه‌های سختی خورده و اگر چه در سال ۲۰۱۱ شاهد خریدهای افسانه‌ای در حراج‌های مشهور خواهیم بود، اما فقط فوق ثروتمندان هستند که در شرایط کنونی آثار هنری گران قیمت را خریداری می‌کنند. طیف گسترده‌تر خریداران آثار هنری در سال ۲۰۱۲ باز خواهند گشت، زمانی که احیای اقتصاد دنیا سرعت خوبی گرفته باشد.

ورزش

اگر چه ارزش کلی «بازار جهانی ورزش» پس از جام جهانی فوتبال پایین آمده، اما رشد درآمدها ادامه خواهد داشت و با ۴/۱ درصد افزایش به ۱۲۱ میلیارد دلار می‌رسد. این رشد حدود ۳ برابر سریع‌تر از سال ۲۰۱۰ خواهد بود و در همه قاره‌ها شاهد آن خواهیم بود. حقوق پخش رسانه‌ای و اسپانسرها دلیل اصلی این افزایش خواهند بود چون پس از پایان رکود اقتصادی، شرکت‌ها در تبلیغات

دست و دلبازتر

می‌شوند.

مخابرات

تقاضا برای

تلفن‌های همراه در سال

۲۰۱۱ هم افزایش خواهد

یافت و مشترکان بیشتر از

گذشته سمت تلفن‌های پیشرفته

با قابلیت استفاده از اینترنت می‌روند.

درآمد جهانی شرکت‌های مخابراتی

درآمد جهانی شرکت‌های مخابراتی ۴/۴ درصد افزایش خواهد یافت. در سال ۲۰۱۱ برای هر صد نفر در دنیا ۸۷ خط تلفن همراه وجود خواهد داشت. البته این به معنای آن نیست که ۸۷ درصد مردم جهان تلفن همراه دارند. چون در کشوری مثل یونان تقریباً به ازای هر شخص دو خط تلفن همراه وصل شده است. یونانی‌ها رسماً عاشق موبایل‌اند. با وجود افزایش علاقه به تلفن‌های همراه، مردم در سال ۲۰۱۱ تماس‌های کمتری خواهند گرفت. بر اساس گزارش موسسه نیلسن، در آمریکا در سال ۲۰۱۱ تعداد تلفن‌های هوشمند از تلفن‌های معمولی بیشتر خواهد شد و این یعنی توسعه‌دهندگان نرم افزارهای مخصوص تلفن‌های هوشمند سال‌های خوبی پیش رو خواهند داشت. بر اساس تحقیق موسسه یونیپیر، تعداد دانلود برنامه‌های مخصوص موبایل که در سال ۲۰۰۹ کمتر از ۳ میلیارد بود، در سال ۲۰۱۵ به ۲۵ میلیارد خواهد رسید. گسترش محبوبیت تلفن‌های همراه هوشمند البته لزوماً خبر خوبی برای شرکت‌های مخابراتی نیست چرا که استفاده مشترکان از اینترنت - به جای تماس تلفنی - از حاشیه سود آنها می‌کاهد. مشترکان اینترنت پر سرعت می‌خواهند و این یعنی شرکت‌ها مجبور به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها هستند.

بانکداری

خبر بد اینکه اگر چه بانک‌های غربی در دوران اوج بحران اقتصادی اخیر تعداد زیادی از کارکنان خود را اخراج کردند هنوز هم روند اخراج - البته کندتر - ادامه دارد. خبر خوب هم اینکه انتظار می‌رود سه چهارم بانک‌های چین و هنگ کنگ در سال ۲۰۱۱ دست به استخدام بزنند. به علاوه بانک‌های بزرگ آمریکایی و اروپایی تعداد شعبه‌های خود را در شرق افزایش خواهند داد.

توریسم

اوضاع صنعت توریسم در سال ۲۰۱۱ بهتر خواهد شد. طبق پیش‌بینی «شورای جهانی توریسم و مسافرت» میزان سفرهای خارجی توریست‌ها در این سال پنج درصد افزایش خواهد داشت و به حدود سال ۲۰۰۸ خواهد رسید. بیشترین افزایش در ورود توریست‌ها را فرانسه تجربه خواهد کرد. اگر چه از لحاظ رشد تعداد بازدیدکنندگان خارجی، چین در مقام اول قرار می‌گیرد. درآمد شرکت‌های هواپیمایی در سال ۲۰۱۰ رشد خوبی را نشان می‌دهد؛ این رشد در سال ۲۰۱۱ کاهش می‌یابد. درآمد هتل‌های آمریکایی در سال ۲۰۱۱ نسبت به سال ۲۰۱۰ حدود ۶ درصد افزایش خواهد یافت. در سال ۲۰۱۱ تعداد آنهایی که به جای هتل‌ها شب را در چادر می‌گذرانند افزایش خواهد یافت. مردم بیشتر از گذشته به کمپ‌ها و طبیعت روی می‌آورند و مدیران کمپ‌ها هم این امکان را مجیزتر خواهند کرد.

املاک

بدترین دوران این بخش شاید سپری شده باشد، اما روند احیا در بازار مسکن اکثر کشورهای ثروتمند سست و ناهموار خواهد بود. بهای مسکن در آمریکا بعد از کاهش ۴ درصدی در سال ۲۰۱۰، در سال ۲۰۱۱ ۲ درصد کاهش خواهد یافت. بانک مرکزی اسپانیا هم اعلام کرده ارزش خانه‌های اسپانیایی در سال ۲۰۱۱ حدود ۵ درصد کاهش پیدا می‌کند. به گفته مرکز تحقیقات اقتصادی و تجاری، بهای خانه‌ها در انگلیس در سال ۲۰۱۱ حدود ۳ درصد افزایش خواهد داشت اما تا سال ۲۰۱۳ همچنان پایین‌تر از ارزش آن در سال ۲۰۰۷ خواهد بود. اوضاع اماکن تجاری در اروپا و آمریکا از این هم بدتر خواهد بود.

خدمات مالی

با در نظر گرفتن عمق بحران اخیر اقتصادی دنیا، میزان سودی که بانک‌های بزرگ غربی در سال ۲۰۱۱ نصیب خود خواهند کرد خارق العاده به حساب می‌آید. البته این درآمدها از محل اعطای وام‌ها نخواهد بود. سال ۲۰۱۱ سال خیلی خوبی برای وام گرفتن نیست. بانک‌ها همچنان با دشواری وام خواهند داد. (اگر چه اوضاع نسبت به سال ۲۰۱۰ بهتر شده است.)



تجارت و اصل اعتماد

بسیاری از تجار و صاحبان صنایع
ما همچون آقای بر خوردار
حاج حسین علاقبند
و حاج سید محمود لاجوردی
کالاهای مورد نیاز خود را
با سرمایه اعتماد
از شرکای خارجی می خریدند

■ اسدالله عسکراولادی
صادرکننده خشکبار
و عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

یکی از مسائلی که جامعه امروز ایران با آن مواجه شده، فراقیت سه نهاد بازار، دانشگاه و مذهب است. دانشگاه در ایران سابقه هفتاد ساله دارد. در این هفتاد سالی که از تأسیس دانشگاه می گذرد، آنچه رخ داده، گونه‌های تعارض و اختلاف فکری میان دانشگاه و محیط‌های مذهبی است. این اختلاف فکر در تمام دوران حکومت رضاشاه و پسرش وجود داشت. در این میان اما برخلاف دانشگاه‌ها که از محیط‌های مذهبی فاصله داشتند، بازار سنتی همزمان با کسب و کار خود در پی نزدیکی و ارتباط با محیط‌های مذهبی بود. اختلاف موجود میان حوزه‌های کسب و کار و حوزه‌های علمیه با دانشگاه‌ها البته صورتی دیگر نیز داشت و آن حس برتری موجود در هر کدام از این حوزه‌ها نسبت به حوزه دیگر بود. بعد از انقلاب اسلامی اگر چه تلاش شد تا رفاقت و تمکین، جایگزین فضای قبلی میان دانشگاه‌ها و نهادهای تجارت و نیز مذهب شود اما هنوز هم در این امر موفق نشده ایم. هنوز هم سه نهاد دانشگاه، بازار و حوزه‌های علمیه آن گونه که شایسته و بایسته است قدر یکدیگر را نمی دانند و از توان یکدیگر استفاده نمی کنند. تجارت، صنعت و فلاح در ایران سابقه‌ای دوهزار ساله دارد در حالیکه سابقه دانشگاه در ایران بیشتر از صد سال نیست.

در چنین وضعیتی است که فوری ترین و مبرم ترین اقدامی که باید صورت گیرد، ایجاد الفت و نزدیکی میان این سه نهاد است تا همدیگر را بیشتر درک کنند و این درک و تفاهم نیز به مبادله اطلاعات



و تجربیات میان آنها بیانجامد. ایجاد این ارتباط و الفت وظیفه دولت است اما همگی مامسؤولیت داریم تا دولت را به این امر مهم تشویق و وادار سازیم. اگر توجه شود درمی یابیم که در کنفرانس های دانشگاهی همواره از روحانیون برای سخن گفتن درباره مسائل مذهبی و نه علمی دعوت می شود. در نقطه مقابل، حوزه های علمیه نیز از یک شخصیت دانشگاهی برای سخن گفتن درباره تاریخ اسلام دعوت نمی کند چراکه دانش خود را در این مساله برتر می داند و بر زحمات و تلاش های متخصصین تاریخ چشم می پوشد. این مساله در بازار و محیط کسب و کار هم رواج دارد. تجار ما اعتقاد دارند که اساتید دانشگاه اطلاعی از چندوچون اقتصاد و زیربوم بازار ندارند و حتی حاضر نمی شوند که از اساتید اقتصاد دانشگاهها مشورت بگیرند. بدین ترتیب است که نزدیک کردن این سه جناح به یکدیگر یکی از واجبات امروز جامعه ایران است. در گذشته نه چندان دور تاجر بزرگ خود را ملزم به دانستن «مکاسب» می کردند. مکاسب به واقع تلفیق دانش حوزه و دانشگاه است و قوانین کسب و کار را با قانون شرع انطباق می دهد. بدین ترتیب در گذشته نیز برای نزدیکی و الفت سه نهاد علم و مذهب و بازار چاره اندیشی شده بود و لذا امروز پیش از برداشتن هر گامی باید بیناندیشیم که چگونه و از چه طریقی می توان میان سه رکن تجارت، دانشگاه و مذهب نزدیکی و الفت ایجاد کرد.

در گذشته همچنین این ذهنیت وجود داشت که حوزه های علمیه را بازارها اداره می کنند و لذا حوزه ها به دلیل وابستگی مالی به بازار، رابطه نزدیکی با محیط های کسب و کار داشتند. به مرور اما گروهی از روحانیون که نگاه رادیکالی داشتند مساله را برعکس مطرح کردند و این تلقی را رواج دادند که حق ما در دست بازاریان است و لذا بازاری ها موظف به احقاق این حق به روحانیت هستند. این مساله به مرور باعث ایجاد فاصله میان بازار و حوزه های علمیه شده و این افتراق البته بیشتر برای روحانیت و منابع مالی حوزه ها خطر آفرین است. به یاد دارم که در زمان آیت الله بروجردی، پنج هزار طلبه در قم مشغول تحصیل بودند و ایشان به بازاری های سرشناس تکلیف می کرد که خرج زندگی و تحصیل آنها را بپردازند. وقتی آقای بروجردی لب تر می کرد محال بود که بازاری ها نپذیرند. این رابطه اما امروزه دیگر وجود ندارد و بازگرداندن آن نیز نیازمند یک اقدام عظیم فرهنگی است. دولت باید تلاش کند تا میان اساتید دانشگاه و حوزه رفاقت برقرار شود.

بازارهای گذشته ما را اعتقاد مذهبی زنده نگاه داشته بود. در ذهن و عمل بازاری های قدیم این اعتقاد قویا وجود داشت که ۲۰ درصد سود حاصل از یک معامله متعلق به خودشان نیست و لذا با احتساب این مساله دیگر احجاف و کم فروشی و گران فروشی در

معاملاتشان جایی نداشت. خدارحمت کند سیدعلی اکبر بزاز را که مردی مخلص و مذهبی بود و در کوچه غریبون بازار بزاز می کرد. او از ساعت ۱۱ پیش از ظهر کار را تعطیل می کرد و مشتری هایش را به مغازه دیگران می فرستاد چراکه معتقد بود تا آن ساعت به اندازه کافی کسب درآمد کرده است و درآمد بیشتر او، اجحاف در حق دیگران است. می بینیم که نمونه اعتقادی که در گذشته در بازاری های ما وجود داشت امروزه کمتر دیده می شود و اعتقاد جای خود را به سیاست ورزی داده است.

امروزه باید تلاش کرد تا مسائل اعتقادی و مذهبی با مقتضیات علم امروز درآمیزد تا بنیان اعتقادات سست نشود. بازارهای گذشته بنیان خود را روی اعتقادات بنا کرده بودند. اصل پایه های بازارهای گذشته پرهیز از گران فروشی بود. وقتی اعتقادات محکم باشد بازار به دنبال فرصت طلبی در زمان نوسان قیمت ها نیست. در بازارهای گذشته اگر یکی از بازاری ها دچار بحران و ورشکستگی می شد، بزرگان بازار جمع می شدند و طلبکارها را خبر می کردند و مهلت می طلبیدند و طلبکارها هم حرفی روی حرف بزرگان بازار نمی زدند. امروزه اما تمام شهر تبدیل به بازار شده است و از همین روی است که به ناگاه با بحران چک های برگشتی مواجه می شویم. درحالی که در مکانیسم یک بازار اصیل و متدین اصلا بروز چنین وضعیتی امکان نداشت. چنین مسائلی مربوط به بازارهای نورسیده و پرتلاطم جدید است. اما چرا بازار سنتی نتوانست نورسیده ها را زیر سقف خود پرورش دهد؟ مساله از این قرار است که این تاجر جدید وقتی از دانشگاه فارغ التحصیل شدند،



گمان داشتند که علم جدید را می دانند و لذا نیازی به آموختن مکانیسم و زیربوم بازار ندارند. مساله دیگر هم حضور و مداخله تکنوکراتهای دستگاه های دولتی در امر تجارت خصوصی بدون آگاه بودن از مکانیزم و اصول کسب و کار و تنها مبتنی بر آگاهی کاذبی بود که در عرصه کار در دستگاه های دولتی کسب کرده بودند. بنابراین عموم کسانی که با مساله چک های برگشتنی مواجه هستند، یا از دانشگاه ها بیرون آمده اند و یا از دستگاه های دولتی، بازاری اصیل بسیار کم با مشکل مواجه می شود چراکه بازاری اصیل اصلا چک نمی دهد و سابقه خوش حسابی و تجربه تجاری، ضامن اعتماد به او است. بنده شخصا در تجربه ۵۴ ساله تجارت پسته تا به حال نه نسبه خریده ام و نه وام گرفته ام و از هیچ شاخ به شاخی نبریده ام. از آغاز در زمینه خشکیار فعالیت داشتم و اکنون هم سلطان تجارت خشکیار هستم اما امکان ندارد که در معامله به هیچ فردی برای آینده چک بدهم. تجربه، خوش حسابی و دوراندیشی سرمایه همیشگی یک تاجر و بازاری است که امروزه گویا در حال کمرنگ شدن است و برخی انحرافات در آن راه یافته است. بنده از ۲۷ بهمن ۱۳۵۷ با حکم امام در اتاق بازرگانی حضور دارم و در این سال ها بسیاری سیاست گذاری ها و اقدامات دولتی که منجر به انحراف شده را دیده ام. در گذشته اخلاق فردی و ساختارهای موجود به بازاری اجازه انحراف نمی داد اما امروزه در دستگاه های اداری ناکارآمدی های زیادی رخنه کرده که به انحرافات دامن می زند. به عنوان مثال در برخی سازمان ها همچون گمرک و شهرداری ها بدون انحراف و رابطه کاری از پیش نمی رود چراکه امروزه برخلاف گذشته اخلاق اصیل اسلامی در روابط جمعی و فردی کمتر حضور دارد. فکر انحراف در دستگاه های دولتی ایجاد شده و اگر برای اصلاح اصولی آن چاره ای اندیشیده نشود، هر روز تشدید می شود.

خلاصه اینکه در تجارت سه اصل مهم و حیاتی وجود دارد: اول آنکه منافع ملی کشور بر منافع صنفی ارجحیت دارد، دیگر اینکه منافع صنفی بر منافع شخصی ارجحیت دارد و نهایتا هم باید در منافع شخصی نیز حق دیگران در نظر گرفته شود. این سه اصل در دوران قبل از انقلاب در روابط تجاری با کشورهای خارجی وجود داشت و جواب می داد و بسیاری از تاجر و صاحبان صنایع ما همچون آقای برخوردار و محمد حسین نمازی، حاج حسین علاءبند و حاج سید محمود لاجوردی و نامدارانی دیگر کالاهای مورد نیاز خود را با سرمایه اعتماد خود از شرکای خارجی می خریدند. امروزه اما شرکای خارجی تنها با عده محدودی حاضرند با اعتماد کامل تجارت کنند و از این زاویه ضررهای زیادی به حوزه تجارت و صنعت کشور وارد شده است. اینچنین است که برای سروسامان دادن به وضعیت اقتصاد و تجارت نه تنها ایجاد الفت میان سه نهاد علم و مذهب و تجارت واجب است بلکه بازسازی اعتماد از دست رفته در حوزه تجارت نیز راهگشای آینده می تواند باشد.

از سفارت تا صنعت

تجربیات و خاطراتی از سفارت در اتریش و نروژ و لزوم آینده‌نگری اقتصادی و بازرگانی

«اقتصاد و بازرگانی» کشور به چه ملاک‌ها و معیارهایی نیاز دارد تا پاسخگوی وضعیت امروز و وضعیت مطلوب فردا باشد؟ پاسخ به این سوال ممکن نیست مگر آنکه تاملی در تجربه الگوهای موفق دنیا کنیم و دریابیم که چگونه برخی اقتصادها در یک بازه زمانی معین، فاصله اقتصادی زیادی از دیگر کشورها پیدا کرده‌اند. اگر ما ارزیابی دقیقی از ملاک‌ها و معیارهای موفقیت کشورهای موفق داشته باشیم و نحوه به کارگیری این ارزیابی را هم بدانیم می‌توان با یک برنامه ریزی آینده‌نگرانه دریافت که چه مدت زمان لازم است تا به جایگاه مطلوب آن کشورها دست پیدا کرد. در ادامه با مرور برخی تجربیاتی که اینجانب به عنوان سفیر در ماموریتی از سوی جمهوری اسلامی در کشورهای غربی داشتم به تجربه‌هایی ملموس در این خصوص که می‌تواند آینه‌نگرانه را در مقابل ما ترسیم کند، اشاره می‌کنم، باشد که قدمی در اصلاح ساختار اقتصاد و بازرگانی ایران عزیزمان در آینده نزدیک به حساب آید.

نگارنده به عنوان سفیر جمهوری اسلامی ایران که ماموریت اولش در اتریش بوده، همواره با تامل در برخی تجربیات دوران سفارت خود با خود اندیشیده است که چرا ما نباید ارزیابی واقع‌بینانه‌ای از چگونگی پیشرفت این کشورها و ضرورت‌های چنان پیشرفتی داشته باشیم؟ سال ۱۹۳۸ بود که اتریش در آلمان ادغام شد و بعد در نتیجه جنگ جهانی با خرابی‌های فراوان و اقتصاد تخریب شده‌ای روبه‌رو شد و تراز بازرگانی بسیار منفی ای پیدا کرد. در چنین شرایطی اتریش از آلمان جدا شد؛ حال باید دید که چگونه اتریش در طول یک بازه زمانی کوتاه نه تنها اقتصاد خود را ترمیم کرد و به نقطه سر به سری سابق رسید که علاوه بر آن، امروز به یکی از کشورهای موفق صنعتی در اروپا و جهان تبدیل شده است. به یاد دارم که در سال ۱۳۶۸ جلسه کمیسیون مشترک اقتصادی میان ایران و اتریش برگزار شد که رئیس کمیته ایرانی این نشست جناب آقای نعمت زاده وزیر وقت صنایع و معادن ایران بودند و وزیر اقتصاد و بازرگانی وقت اتریش هم رئیس کمیته اتریشی بود که البته این وزیر به واسطه عملکرد مطلوب و بهینه‌اش بعدها سالیانی در پست صدراعظمی اتریش قرار گرفت. آنچنان که به یاد دارم رئیس کمیته اتریشی در این جلسه خطاب به آقای مهندس نعمت زاده گفت که شما از کشور بزرگ و صاحب تمدن با اقتصاد و تجاری قدیمی‌امده‌اید، کشوری که در جهان نام آور بوده و صاحب تاریخی باستانی است. او همچنین تصریح کرد زمانی که شما صاحب تمدن بودید و بازرگانی و تجارت داشتید، ما به واقع فاقد تمدن و سازندگی بودیم؛ اما امروز با افتخار به شما می‌گوییم که چرخ هیچ وسیله نقلیه‌ای در دنیا

■ حسین نقره کار شیرازی
مشاور عالی اتاق تهران

نمی‌چرخد که قطعه‌ای از قطعات آن ساخت ما نباشد. آن مقام اتریشی می‌خواست به هیات ایرانی بگوید که چگونه شما به‌رغم برخورداری از چنان علم و تمدنی به وضعیت کنونی رسیده‌اید و ما با چنان پیشینه‌ای به این مرحله امروزی دست پیدا کرده‌ایم.

■
خاطره‌ای دیگر از دوران حضور در اتریش به دیداری برمی‌گردد که با شهردار وین داشتم. ترتیب دادن ملاقاتی با شهردار وین از اولین اقداماتی بود که پس از اقامت در اتریش در برنامه کاری خود قرار دادم. شهردار وین چهاره‌ای صاحب نام بود که اگر چه قبلاً کاندیدای ریاست جمهوری بود اما انتخابات را به رقیب خود آقای والد‌هایم واگذار کرده بود. آقای والد‌هایم پس از سال‌ها اولین رئیس جمهوری بود که از حزب دموکرات مسیحی و در حقیقت از حزبی به جز حزب سوسیال دموکرات انتخاب شده بود. دیدار شهردار وین صرفاً از آن روی که می‌خواستیم دریابیم او تا چه حد در طرح‌ها و ایده‌هایی که اجرا می‌شود به شخصه صاحب سبک و ایده است، قابل توجه بود.

من از استانداری فارس به سفارت اتریش رفته بودم و یکی از مشکلات اصلی ما در شهر شیراز کمبود آب آشامیدنی بود. می‌خواستیم بدانیم که چگونه اتریشی‌ها چنین مسأله‌ای را حل کرده‌اند چراکه شنیده بودم آنها حدود چهار سال پیش از آن، ذخایر آبی برای هفت میلیون نفر در نظر گرفته بودند حال آنکه زمانی که من به وین رفتم جمعیت آنها در اوج فصل توریسم حدود یک میلیون نفر بود. برای پرس و جو در این خصوص و موضوعات مشابه نزد شهردار رفتم و البته ایشان با ۴۵ دقیقه تأخیر در ملاقات حاضر شدند. از دیرکرد خود عذرخواهی کردند و در عذر تقصیر گفتند: ما شهرداران با کار و درگیری و مشغولیت‌های بسیاری در عمل درگیریم و این برخلاف رویه شما سیاستمداران است که بیشتر اهل جلسه و صحبت هستید. به او گفتم که به عکس آنچه می‌گویید مشغولیت شما را درک می‌کنم چراکه تا پیش از آن استاندار استانی بوده‌ام که هشتاد هزار کیلومتر مربع از کشور شما بزرگ تر است. شهردار تسلیم شد و گفت که منظور من شما که عموم دیپلمات‌ها بوده است. از این سخنان حاشیه‌ای که گذشتیم، از او پرسیدم چقدر زمان در روز برای کارش صرف می‌کند او گفت که برای کار شهرداری شش ساعت وقت می‌گذارد اگرچه این همه کار روزانه او این نیست و او در حزب هم وقت می‌گذارد. در آن زمان با خود اندیشیدم که چگونه شهردار وین با شش ساعت کار می‌تواند امورات یک شهر را بچرخاند؟ احساس کردم که تفاوت را صرفاً در کیفی

بودن کار نزد آنها باید جست و نه چیز دیگری. گویی که برنامه ریزی و ساختار اداری منظم و ترکیب نیروی انسانی تعریف شده، رمز موفقیت آنهاست. علاوه بر دانش لازم و تجربه کافی که نزد آنها به چشم می‌آمد، رابطه فرد و سازمان نیز به صورتی منطقی برای آنها تعریف شده بود و این شاید عمده ترین عامل در بهینه بودن کار نزد آنها بود.

■
در ماموریت‌های بعدی به وضوح دیدم که اگرچه اسلام برای کار بسیار احترام قائل است اما معنای واقعی کار را در غرب می‌توان فهمید. و همینجا باید تصریح کرد که ملاک‌هایی که ما می‌باید در ساختار اقتصادی و بازرگانی به کار گیریم اگر چه شاید به کرات گفته شده باشد و تکراری بنماید اما احتیاج به تأکید مجدد دارد و راه آینده ما با تأکید دوباره بر همین اصول فراموش شده می‌تواند هموار شود. آنچنانکه من در مقام یک مدیر سی و چند ساله باید بینم چرا عمل به این معیارها برای من و امثال من چنین غریب مانده است؟ پایداری و ثبات در ساختار اقتصادی منوط به برنامه هدفمند و تنظیم سیاست‌هایی در چارچوب قوانین و مقررات محکم است. قوانینی که البته ناقض همدیگر نباشند و سرعت گیر هم نباشند. بر این اساس به واقع می‌توان مدعی بود که به روز نبودن قوانین، حجم زیاد قوانین و تغییر مداوم قوانین از جمله عوامل ساختاری موجود در عدم توفیق ما در صادرات و واردات کشور است. آنچه در کشورهای اروپایی و غربی می‌توان به عینه مشاهده کرد این است که قوانین آنها با تغییرات کمی‌روبه‌رو می‌شود؛ نزد آنان قانون اعمال حاکمیت می‌کند اما بسیار روزآمد و دور از سلاقی اشخاص. هیچ فردی قدرت تغییر قانون مطابق سلاقی شخصی را ندارد و قوانین نسخ و منسوخ یکدیگر نیستند و به سرعت تغییر نمی‌کنند در کشور ما قوانین هر روز تغییر می‌کنند و این آدم‌ها هستند که مفسر قوانین اند و از همین جاست که رانت‌خواری آغاز می‌شود. بنابراین ما بانگهی آینده‌نگرانه باید قوانین محکم و علمی - کاربردی را مبنای اقتصاد و بازرگانی خود قرار دهیم.

■
بارها شنیده‌ایم که هشتاد درصد هزینه مبادلات (ترانزیشن کاست) را کشورهایی می‌دهند که حداکثر سی درصد اقتصاد و بازرگانی دنیا را در دست دارند حال آنکه بهره‌مندی از این اقتصاد و مبادلات متعلق به کشورهایی است که هفتاد درصد اقتصاد دنیا را در دست دارند اما پرداخت آنها از هزینه مبادلات حداکثر بیست تا سی درصد است. بنابراین فاصله ما که جزو سی درصدی هستیم که ۸۰ درصد هزینه مبادلات را پرداخت می‌کنند روز به روز با کشورهای قوی زیاده‌تر می‌شود. اگر واقعا روزی برای ورود ما به سازمان تجارت جهانی فرش قرمز

پهن می کردند و ما با عزت و احترام می توانستیم پای در آن مسیر بگذاریم؛ امروزه باید در آستانه در بایستیم و بیاندیشیم که چگونه می توان کاری کرد تا همانهایی که بهر مند از این مبادلات جهانی اند و هشتاد درصد اقتصاد دنیا را در دست دارند، ما را به عنوان عضو ناظر در سازمان تجارت جهانی بپذیرند؟ و باید منتظر بمانیم که آیا ما را در حد همان ناظر نیز خواهند پذیرفت. این فاصله ها را ما اگر با آینده نگری بر نداریم، روز به روز بیشتر خواهد شد. حال آنکه اگر سیر تاریخی اقتصاد و بازرگانی و تجارت در کشور خودمان را نگاه کنیم، واقعا اقتدار اقتصادی تاریخی داشته ایم. اما چرا امروز این جایگاه را از دست داده ایم و باید کمتر از یک درصد سهم اقتصاد جهان متعلق به ما باشد؟ روزی که کره جنوبی ۲۸ صدم درصد از تجارت جهانی را داشت ما بیشتر از یک درصد در تجارت جهانی سهم داشتیم و مسابقه ای را با هم آغاز کردیم. امروز اما آنها نزدیک به سه درصد در تجارت جهانی سهم دارند و سهم ما، کمتر از یک درصد است. چه باید کرد؟

به نسبت قبل از انقلاب ما در وضعیت مناسبتری نسبت به گذشته در برخورداری از نیروی انسانی و کیفیت آن قرار داریم و امروز به واقع سطح و سواد نیروهای کاری ما در جهان بسیار خوب است. با این حال چرا قبل از انقلاب به عنوان صنعتی مینو کارآمد بود و سیستمی که گر به شهر یا گروه آزمایش یا گروه کفش ملی را اد بسیار موفق بود؟ چرا به رغم بهبود نیروها ما سیستم های خود را نیز رونق و ترقی بیشتر تا آنجا که امروز برخی از آن تجربیات را تکرار می یابیم؟ پاسخ را باید در بهره وری و ک سیستم ها دنبال کرد. آن زمان ملاک کارآمد موسسات قابل اندازه گیری بود و مدیریت مجبور به پاسخگویی بود.

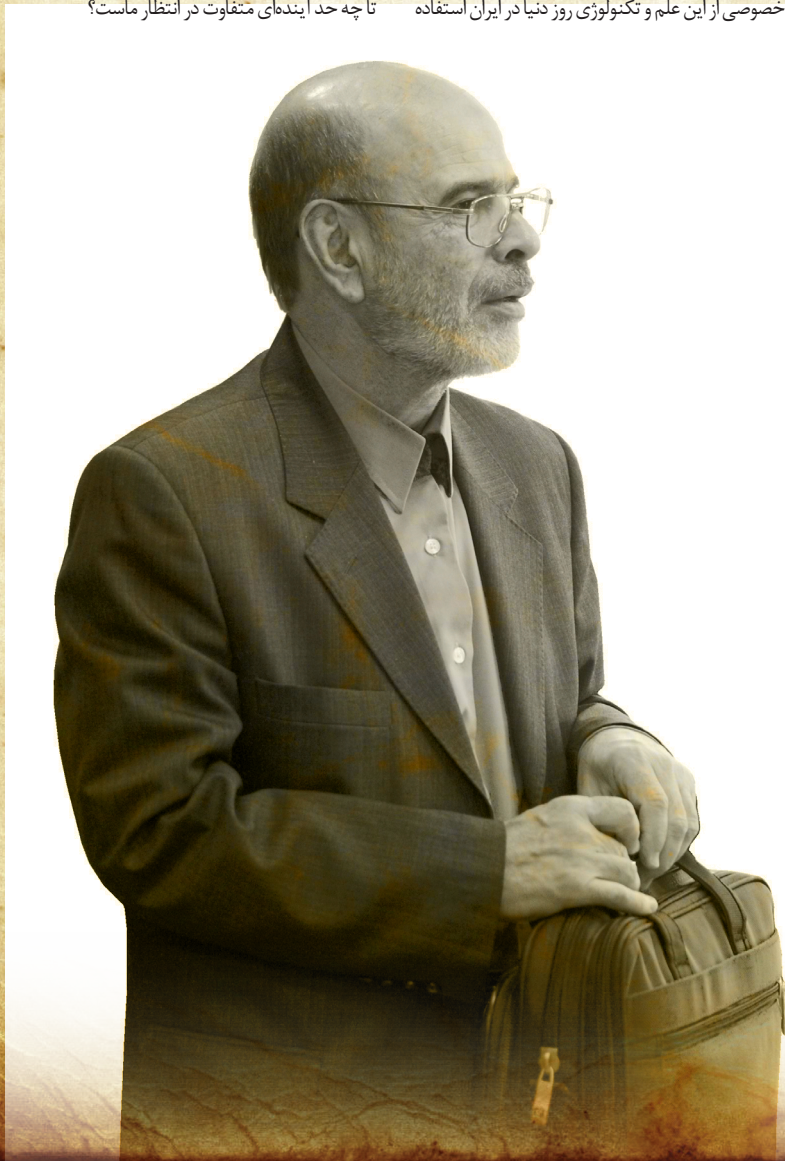
متاسفانه به صراحت باید گفت که بعد از آن کس پاسخگوی بخش کیفیت و بهره وری اقتصادی دولت و حتی بخش خصوصی نیست خصوصی احساس می کند که احتیاجی به آن با کیفیت ندارد. چرا که نه تنها اهرمهای کنترل ضعیف عمل می کنند که علاوه بر آن، خصوصی احساس می کند که منافع از راه تولید مناسب، بسیار آسان تر به دست می آید. لازم نیست حتما جنس با کیفیت تولید کنید تا تامین شود. برای ریشه یابی آینده نگرانان اول باید ببینیم که جایگاه واقعی بخش خصوصی کشورمان کجاست؟ وقتی بخش خصوصی سرمایه است اطمینان کامل از وضعیت خود و علاوه بر آن احترام و اکرام ببیند، بی ش رونق و پیشرفت بخش خصوصی را انتظار دارد خصوصی ای که مورد احترام و اکرام نباشد و همچون «زالو صفتان» و «هر فیهی بی درد» ش نمی تواند به آینده خود امیدوار باشد و بدین تر بلندمدت برای آینده خود نمی ریزد. در چنین شرایطی بخش خصوصی ما گذران وقت می کند و طبیعی است اگر می بینیم که ریسک پذیری مدیران ما بسیار پایین

است، ریشه را باید در این روند جست و جو کرد.

در دومین ماموریت خود به نروژ رفتم، نروژ کشوری بود که بعد از جنگ جهانی دوم و تا سال ۱۹۵۷ یعنی دوازده سال بعد از جنگ احساس می کرد اگر سایه کشورهای قوی از روی این کشور برداشته شود، مردمش دچار فقر و بدبختی خواهند شد. اما امروز آن کشور چهار و نیم میلیون نفری با یک بخش خصوصی قدرتمند، نزدیک به هشتصد میلیارد دلار ذخیره ارزی دارد. از پول صادرات نفت این کشور هیچ مقداری وارد اقتصاد کشور نمی شود و اینچنین است که آنها صندوق ذخیره ارزی پرباری دارند و به واقع آنها با امکاناتی که داشته اند توانسته اند اقتصادی مستقل از نفت را برای خود پی ریزی کنند. نروژ در سال ۲۰۰۴ میلادی سه میلیون و چهارصد هزار تن تولید شیلات داشت و یکی از موفق ترین صادرکننده های شیلات بود. اما ایران هفتاد میلیون نفری با دو هزار و پانصد کیلومتر مرز دریایی، چهارصد و شصت هزار تن تولید داشت که قابل مقایسه با نروژ نبود. رمز این عقب افتادگی استفاده نکردن از دانش روز دنیا در ساختار تولیدی و اقتصادی ماست اگر واقعا بخش خصوصی از این علم و تکنولوژی روز دنیا در ایران استفاده

کند وضعیتش بسیار تغییر می کند. زمانی سید جمال الدین اسدآبادی می گفت که من در غرب اسلام دیدم و مسلمان ندیدم اما در شرق مسلمان دیدم و اسلام ندیدم. این سخن به راستی که همچنان قابل فهم و درست است، چون ما معتقدیم که کار عبادت است و آنها (غربی ها) به این اصول پایبندترند و در موقع کار کردن همچون عبادت با تمام وجود کار می کنند و ما متاسفانه نسبت به این امر خیلی فاصله داریم.

کار کردن با ویژگی های بهره وری شده و همچنین خودنظارتی در کار، عواملی مهم در پیشرفت اقتصاد و بازرگانی غربیان اند و بدین ترتیب هر گونه نگاه آینده نگرانانه برای بهبود اقتصاد و بازرگانی ما منوط به اصلاح شیوه های کار و اعمال نظارت ساختاری در مراحل کار است. همچنین کیفیت و بهره وری در اقتصاد ما غایب هستند و آیا با غیبت این دو عامل، می توان امیدی به آینده اقتصاد و بازرگانی مان داشته باشیم؟ پایداری و ثبات در اقتصاد و بازرگانی ما اول منوط به برنامه منظم و دقیق آینده نگرانانه است و دوم منوط به برقراری قانون و در نهایت نیز کار بهینه و خودنظارتی است که نقشی تعیین کننده را ایفا می کند. حال بیایید در کارنامه خود تاملی کنیم و ببینیم تا چه حد آینده های متفاوت در انتظار ماست؟



اخلاق تجارت

در گذشته مراجع تقلید به رغم وجود روحانیون
غالباً نمایندگان خود در شهرهای مختلف را از میان بازاری‌های آن شهر انتخاب می‌کردند

■ سیدعلی میرمحمد صادقی

تولیدکننده و صادرکننده محصولات معدنی

و عضو هیات رئیسه اتاق تهران

بودند که میان مردم توزیع کند. در آن روزها قیمت قند در بازار کیلویی ۳۰ تومان بود در حالی که دولت آن را کیلویی ۲ تومان می‌فروخت. حاج آقا رضا شاپوری هم که معروف به حاج ترخانی بود به مراجعین به همان قیمت کیلویی ۲ تومان می‌داد. حتی آخر شب که قندها تمام شده بود، دستور داده بود که تمام خاکه‌قندهای داخل گونی‌ها را خالی کنند و آنها را هم به قیمت دولتی به مردم می‌داد و مدام هم تاکید می‌کرد که اینها امانت دولت است. پسر ایشان برای من نقل کرده است که: «پدرم آن شب تمام وقتش را گذاشت و تا پایان شب (حدود ساعت ۱۱-۱۲) همه قندها را به کسانی که دولت تعیین کرده بود، تحویل داد. آخر شب مغازه را بستیم و به سمت منزل حرکت کردیم. در قدیم درب منازل زنگ نداشت و لذا ضربه اول را زدیم جوابی نیامد، دوم را هم زدیم و جواب نگرفتیم و پدر گفت که مادرت خوابیده و بهتر است به مغازه برگردیم و آنجا بخوابیم. به مغازه برگشتیم و تعدادی گونی را پهن کردیم و تا نماز صبح همان‌جا خوابیدیم تا مبدا مادر را بیدار کنیم.» این مثال از آن روی ذکر شد تا روش اخلاقی تجار گذشته یادآوری و بازگویی شود.

زمانی که مرحوم آیت‌الله بروجردی تصمیم گرفتند مسجد اعظم قم را بنا کنند، حاج آقا رضا شاپوری را به عنوان امین خود متصدی انجام این کار کردند و ایشان هم مغازه را تعطیل کرد و به قم رفت. بارها شاهد بودم که در گوشه مسجد اعظم قم که در حال ساخت بود می‌نشست و کلیه هزینه‌ها را پرداخت و دریافت می‌کرد.

ذکر این مثالها کافی بود تا تاکید باشد بر این نکته که بازار در گذشته چگونه بود. بازار در گذشته مرکز زندگی و کسب و کار تجاری بود که اگر به موضوعی شهادت می‌دادند حتماً جامعه به صحبت و شهادت آنها صحنه می‌گذاشت. جدای از مسائل اجتماعی، در مسائل سیاسی نیز اگر بازار مصلحت جامعه را در چشم پوشی از منافع خود و خرید و فروش می‌دید، منافع عام را بر منافع خاص ترجیح می‌داد و سرمایه و منفعت خویش را در معرض خطر می‌گذاشت. اگر به حافظه تاریخی رجوع شود می‌بینیم که تا سالها قبل بیش از ۹۰ درصد از اماکن عمومی و عام‌المنفعه همچون مدارس علوم دینی، مساجد، زائرسراها و

تولید کالا و خدمات به بازار منتقل کنند و در خلال این نقل و انتقال تنها سود اندک و معمولی را به عنوان کارمزد برمی‌داشتند. بازاریان و تجار قدیم توجه وافری داشتند که مبدا منافع آنها از حدود معمول تجاوز نکند و تحت تاثیر غلبه همین روحیه است که تا چندسال پیش، هر گاه که قرار بود فردی بشود، اذهان تقلید به رغم بایندگان خود، بایان شهر

که مرحوم تقلید بزرگ بزرگ مانند نماینده خود بزوجاتشان پرداخت. به یاد می‌در تهران، فروش بازار بود سهم سادات امام خمینی بود و همین امت از امنیت و آن می‌شد. با ات پیش گفته رزاق عمومی و جه شده بود و و برای توزیع مثال مرحوم اسلامی مغازه تحویل داده

از گذشته در بازار ایران، حفظ منافع عمومی مبنای کار تجار و بازاریان بود تا بدانجا که منافع عموم ارجح از منافع شخصی تعریف شده بود. اصل پایه‌ای تجارت در دوران گذشته تامین نیازهای غیرقابل دسترس مردم بوده و تجار و بازرگانان وقت و سرمایه خود را به کار می‌زدند تا ما محتاج عموم را محاسبه





ارزش‌هایی که بر باد رفت بازاری که در گذشته داشتیم و حجره‌هایی که دیگر نیست

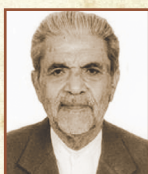
■ مهدی حریری

بازرگان چای و

عضو سابق هیات نمایندگان اتاق ایران

می‌داد و به جوانان صادق و باهوش میدان می‌داد. به یاد دارم ایامی که تازه، کار در بازار را شروع کرده بودم، گاهی حتی پول برای خرید پنیر نداشتم که با نان بخورم چراکه ترجیح می‌دادم حقوقم را جمع کنم و برای پیشرفت خودم زبان انگلیسی بخوانم. در پایان

سال اول حضور در بازار، صاحب‌کارم با پولی که من در شش ماه از حقوقم پس انداز کرده بودم برایم یک زمین خرید (همان زمینی که اکنون بیمارستان ساسان در آن ساخته شده است) بعد از آن با دو، سه معامله تصادفی پولدار شدم اما ناگهان به خود آمدم و احساس کردم که این شیوه پولدار شدن اصلاً درست نیست و محل نظام اقتصادی است و لذا دیگر سراغ خرید و فروش زمین نرفتم و سعی کردم در تجارت چای پیشرفت کنم. بدین ترتیب از سال ۴۳ یکی از پولدارهای صنف شده بودم و از همان زمان هم همواره تلاش کردم تا پول خود را صرف حقیقت و معنویت بکنم. از اینکه خمس و زکات درآمدم را تقدیم مراجع می‌کردم لذت می‌بردم. تسوکل به خداوند همواره مایه امید من به زندگی و کار بود. چندین دهه تنها صادر کننده چای ایران بودم و صلاحیت دارم که ادعا کنم ما بهترین محصول چای را به لحاظ کیفیت داریم و اصلاً مناسب نیست که همچون امروز از دنیا عقب باشیم. مشکل امروز ما از فراموشی ارزش‌ها و سبک زندگی گذشته‌ها ناشی شده است. چاره کار ما احیا روحیه اسلامی در همه شئون زندگی و بالاخص در بازار است چراکه تا زمانی که تولید کننده و تاجر ما احساس مسئولیت و تخصص کافی نداشته باشند، محصول با کیفیت در اختیار مردم قرار نخواهد گرفت. باید روح دینداری در جامعه احیا شود. نمی‌توان پسوند اسلامی را یدک کشید بدون اینکه اصول اسلام رعایت شود.



بازار در گذشته مرکز تصمیم‌گیری مستقلی بود و فرهنگ ریشه‌داری بر فضای بازار حاکم بود. هر روز صبح بازاری‌ها با به زبان آوردن جمله «خدا یا به امید تو و نه به امید خلق روزگار» حجره خود را می‌گشودند تا تأکیدی بر این مسأله باشد که توجه به

معنویت و دینداری پایه فعالیت اقتصادی آنها بود. توجه به حلال و حرام و اصل قرار دادن صداقت و راستی، محور فعالیت در بازار بود. در گذشته بازاری‌ها نقش موثری در سوق دادن تولید کننده کالا به سمت تولید کالای با کیفیت داشتند و در واقع متخصصین اقتصاد کشور، بازاری‌ها و کسبه بودند. مساجد همواره در جوار بازارها ساخته می‌شد و یک روحانی کم‌سواد هم به هیچ وجه نمی‌توانست در مساجد دوام بیاورد چراکه بازاری‌ها همگی احکام می‌دانستند و به همین دلیل بود که علمای بزرگ در مساجد بازار تهران صحبت می‌کردند. نزدیکی با بازار پشتوانه‌ای بزرگ برای روحانیت بود. در گذشته آبروداری مسأله اصلی بازار بود و قرار نبود هیچ طلبکاری بدهکار را بی‌آبرو کند. همه همچون دو برادر با یکدیگر معامله می‌کردند و اگر در کسی غش وجود داشت از فضای معامله بازار بیرون می‌افتاد.

اما من چگونه وارد بازار شدم؟ وقتی در مشهد دیپلم ریاضی گرفتم، به تهران آمدم اما پدرم از من درخواست کرد که به جای دانشگاه وارد بازار شوم و کار کنم. وارد بازار شدم و همه چیز را به انصاف صاحب‌کار خود واگذار کردم. از همان ابتدا در حجره صاحب‌کارم که کارش معامله چای بود، درباره چای مطالعه کردم و از هر که می‌دیدم از هندی و چینی گرفته تا ایرانی سوال می‌کردم و اینچنین بود که بعد از یک سال بهترین کارشناس چای در بازار شده بودم. نباید از یاد ببریم که در گذشته بازار مکانی بود که استعداد واقعی را پرورش

بیمارستان‌ها توسط بازاریان ساخته شده است که هنوز هم می‌توان بازمانده‌های آن را به عینه دید و تأثیرات آن را درک کرد. بدین ترتیب اصل پایه‌ای کار بازاریان، در نظر گرفتن منافع عمومی بود. اگر افرادی ورشکست شده یا وقفه‌ای در امور مالی آنها ایجاد می‌شد، به معتمدین بازار رجوع کرده و درخواست کمک می‌کردند. بزرگان بازار نیز استین بالا زده و از طلبکاران درخواست فرصت می‌کردند. با وجود چنین الگوی رفتاری، بسیار نادر اتفاق می‌افتاد که در گذشته یک بازاری به دلیل بدهکاری به زندان بیفتد. در شرایط فعلی بر عهده دلسوزان جامعه و اتاق بازرگانی است که اهتمام کنند آن روحیه و اخلاق پسندیده به جامعه امروز نیز بازگردد.

لذا طرح اخلاق کسب و کار که امروز برای تصویب به مجلس رفته، اقدام بسیار پسندیده‌ای است و فعالان بخش خصوصی باید برای نهادینه شدن این اخلاق در جامعه همت کنند. چراکه امروز اعتماد میان مردم و دولت از میان رفته تا جایی که ۹۰ درصد تولیدکنندگان، تجار و بازرگانان به مبلغ مالیاتی که می‌پردازند معترض هستند.

در سالهای آغازین انقلاب اسلامی عده‌ای با گرایش چپ، متصدی برخی امور شدند و بعضی روحانیون نیز با هدف کنترل این گروه، با شعارهای آنها همصدا شده و در چنین فضایی تولید و سرمایه‌گذاری و سرمایه‌داری ضدارزش معرفی و شعار مرگ بر سرمایه‌دار آنقدر تکرار شد که هنوز هم می‌توان این شعار را در خلال برنامه‌ها و تبلیغات رسانه ملی شنید. در نتیجه این سیاست بود که میان بازار و جامعه فاصله افتاد. علاوه بر این در چنین فضای تیره و تاری، بعضی افراد به ظاهر متدین به بازار راه یافته و اوضاع بدتر از قبل شد. اما چگونه شد که افراد به ظاهر متدین به بازار وارد شدند؟

با ایجاد اختلاف در نرخ ارز، افراد فرصت‌طلب و رانت‌خوار تحت عنوان سرمایه‌گذار وارد بازار شدند و در پی فعالیت‌های آنان، افراد متدین کم‌کم در اقلیت قرار گرفتند. در چنین وضعیتی وظیفه اتاق بازرگانی است که با تشکیل جلسات خاص و بازگویی روش‌ها و اخلاق کسب و کار بازاریان قدیم، برای تجار و بازاریان امروز در احیاء سنت‌های گذشته پیش‌قدم باشد.



■ کیتی اوانز

ترجمه: مهرداد دامغانیان

سال‌های سال دانشمندان و کیمیاگران در پی پیدا کردن راهی برای تبدیل چیزهای بی‌ارزش به طلا بوده‌اند. آرزویی که همچنان پابرجا است اما با این تفاوت که شاید چند قدمی به آن نزدیک‌تر شده باشیم. امروزه جای دانشمندان و کیمیاگران را افرادی گرفته‌اند که می‌توان گفت با استفاده از فرصت‌ها و فکرها در کنار تلاش فراوان موفق به خلق طلای منحصر به فردی شده‌اند. این افراد با استفاده از خلاقیت و جسارت، ثروت فراوانی پدید آورده‌اند و در واقع طلای خود را آفریده‌اند. در این مقاله به رازهای ثروتمندانی می‌پردازیم که با پیگیری رویاهای خود توانسته‌اند به موفقیت برسند.

داستان موفقیت بیل گیتس امروزه تبدیل به یک افسانه شده است. کسی که در ۱۳ سالگی شروع به برنامه نویسی برای رایانه کرد و در ۲۰ سالگی به همراه دوست دوران کودکی خود پل آلن شرکت مایکروسافت را پایه‌گذاری کرد. او در زمانی که دانشجوی سال سوم دانشگاه هاروارد بود تصمیم گرفت که درس را رها کند و به دنبال ایده‌ها و آرزوهایی که در سر داشت برود. او تمام وقت و انرژی خود را بعد از رها کردن درس برای تکمیل نرم‌افزاری که سال‌ها به آن فکر کرده بود، گذاشت و پس از هفده سال تبدیل به ثروتمندترین فرد در ایالات متحده شده بود.

وارن بافت دومین فرد ثروتمند در لیست ثروتمندان آمریکایی تلاش خود برای ثروتمند شدن را خیلی زود آغاز کرد. او در سن دوازده سالگی تمام کتاب‌هایی را که در مورد سرمایه‌گذاری در کتابخانه شهرش اوماها - جایی که هنوز در آنجا زندگی می‌کند - خوانده بود. او اولین شراکت در سرمایه‌گذاری را در سن بیست و پنج سالگی تجربه کرد و امروز ثروتی معادل ۵۲ میلیارد دلار را دارد. هر چند که بخش اعظم ثروت خود را در راه‌های انسان دوستانه صرف می‌کند. او یکی از معدود ثروتمندانی است که با این مقدار ثروت حقوقی معادل یکصد هزار دلار در سال دریافت می‌کند و در همان خانه‌ای که از گذشته داشته است زندگی می‌کند.

بیل گیتس و وارن بافت پیش‌تازان لیستی شامل ۲۷۲ ثروتمند خودساخته آمریکایی هستند که مجموع ثروت این افراد نزدیک به ۹۲۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود که یک سوم این مبلغ متعلق به بیست نفر اول این لیست است. افرادی که با تأسیس شرکت‌های

رازهای ثروتمندان خودساخته

آینده‌نگری‌های
ثروتمندانی همچون
استیو جابز
بیل گیتس، بلومبرگ
و وارن بافت

استیو جابز
رئیس شرکت
اپل به رغم
شکست‌های بزرگ
در زندگی
امروز یکی
از بزرگترین
ثروتمندان جهان
است

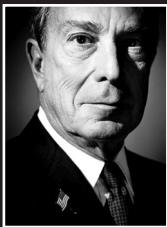


مثل یک میلیارد باز!

آیا با شکست
همه چیز تمام می‌شود؟

استیو برتونی

پسری ۲۶ ساله‌ای که ثروتی معادل ۶/۹ میلیارد دلار دارد به نظر شما چطور آدمی است؟ بعضی‌ها او را یک احمق و بعضی یک نابغه تصور می‌کنند. نظر شما هر چه که باشد او در رده چهلیم ثروتمندان خودساخته قرار دارد و کسی نیست جز مارک زوکربرگ خالق سایت فیس بوک. کسی که با داشتن ۵۰۰ میلیون کاربر به عنوان یکی از قدرتمندترین افراد در این کره خاکی به حساب می‌آید. این یک رسم معمول در بین ثروتمندان نیست که با اولین تلاش خود به ثروت فراوانی دست پیدا کرده باشند اما مارک زوکربرگ به ما نشان داده است که استثنا همیشه وجود دارد. در این مقاله به رازهایی می‌پردازیم که باعث موفقیت ثروتمندان خودساخته شده است. رازهایی که به ما نشان می‌دهند راهی را که آنها طی کرده‌اند چگونه بوده و از همه مهم تر به یک راز مشترک در بین بسیاری از آنها اشاره می‌کنیم، شکست راهی است برای ثروتمند شدن.



بلومبرگ در سال

۱۹۸۱ با ده

میلیون دلار در

جیب از شرکت

برادران سالومون

اخراج شد اما

درست یک روز بعد

از اخراج، شرکت

خود را تاسیس

کرد

از مارک کوبان (Mark Cuban) صاحب تیم بسکتبال دالاس ماوریکس خواستم برایمان تعریف کند از چه زمانی تصمیم خود را برای ثروتمند شدن گرفت و او در جواب گفت: در گذشته وقتی به خانه بر می‌گشتم مجبور بودم چراغ‌های منزل را روشن نکنم چون توانایی پرداخت هزینه آن را نداشتم. همین امر بصورت شگفت انگیزی محرکی برایم بود تا به سمت رهایی از این وضعیت حرکت کنم.

اشتباهات بزرگ‌ترین کلاس درس برای کسانی است که در مسیر ثروتمند شدن قدم بر می‌دارند. بهترین مثال برای این بخش سام والتون (Sam Walton) است. او زمانی که اولین مغازه اش در آرکانزاس ورشکست شد با استفاده از تجربه‌هایی که این ورشکستگی برایش داشت گام‌های بعدی خود را برداشت و امروز وال مارت به عنوان شناخته شده ترین نام تجاری در سرتاسر جهان مطرح است. شرکتی که صاحب ۸۶۰۰ فروشگاه، ۲ میلیون کارمند و فروش سالیانه‌ای معادل ۴۰۵ میلیارد دلار در سال است. در واقع ۶ نفر از ثروتمندترین افراد حال حاضر در جهان وارث ثروت سام والتون هستند. این تجربه شکست نه فقط برای افراد بلکه برای شرکت‌های موفق امروزی نیز پیش آمده است. نمونه مهم آن شرکت اپل

در کنار موفقیت‌هایی که این افراد ثروتمند به دست می‌آورند حفظ و گسترش این موفقیت‌ها نیز اهمیت زیادی دارد هر چند که در کنار این موفقیت‌ها شکست‌ها نیز بسیار بزرگ‌اند. شلدون آلدسون فردی که زمانی سومین فرد ثروتمند در بین ثروتمندان آمریکایی بود ناگهان در طی دوازده ماه ۲۲ میلیارد دلار از ثروت خود را از دست داد. او در پی بحران اقتصادی ۸۸ درصد از سرمایه خود را از دست داد و سرمایه خالص او از ۲۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۷ به پایین تر از ۳ میلیارد دلار در مارس ۲۰۰۹ رسید. او در نهایت مجبور شد که ۱ میلیارد دلار از ثروت خود را برای پرداخت بدهی‌های شرکت و سرپا نگاه داشتن آن به شرکت تزریق کند. اما بعد از این کار و اتخاذ سیاست‌های درست پس از آن، امروز او دوباره یکی از موفق ترین سرمایه‌گذاران و سرمایه داران است با ثروتی معادل ۱۴۰۷ میلیارد دلار. یکی از مهم ترین دلایل موفقیت او به گفته خودش این بوده که تصمیم گرفته بود به هر قیمتی به کار خود ادامه دهد و حتی این سقوط ناگهانی باعث نشد که او دست از تلاش برای حرکت به جلو بردارد.

گاهی اوقات خود ثروتمندان هم کاملاً مطمئن نیستند که چگونه ثروتمند شده‌اند. به قول جورج کایزر صاحب شرکت نفتی تیکون و هجدهمین ثروتمند خود ساخته در لیست ثروتمندان: من خیلی زود متوجه شدم که ثروتمند شدن من نه به واسطه برخورداری از یک شخصیت با ویژگی‌های خاص و نه به خاطر ابتکاری که داشتم بوده بلکه فقط و فقط یک خوش شانس‌ی احمقانه بود که باعث موفقیت من شد. در گفتگویی که مجله فوربس با جورج کایزر داشته از او خواسته شد که دلایل موفقیت و تصمیم‌های مهمی که باعث موفقیتش شده را در کنار خوش شانس‌یش بیان کند. او تأکید کرد که تصمیم درست و به موقعی که برای ورود به بازار نفت گرفت باعث موفقیت او شده است. او درست قبل از اینکه تحریم عرب‌ها در این بازار آغاز شود شرکت خود را تاسیس کرد و در زمانی که بحران‌های پیاپی اقتصادی باعث فلج شدن سیستم بانکی در اروپای غربی و پدید آمدن بحران در بازار تجاری شد توانست به سود فراوانی دست پیدا کند و به قول خود او «تمام موفقیت‌های من مربوط به تصمیم‌گیری در زمان مناسب است که احتمالاً کلمه‌ای دیگر برای خوش شانس‌ی است.»

خود مانند لری ایسسون مدیر اجرایی شرکت اوراکل یا سرگئی برین و لری پیج از گوگل و جف بیزوس از سایت آمازون به سرمایه‌ای نزدیک به ۴۰۰ میلیارد دلار دست پیدا کرده‌اند. مقایسه بین اینگونه ثروتمندان خود ساخته و چهارصد نفری که مجله فوربس آنها را به عنوان ثروتمندانی که به کمک ارثیه‌ای بزرگ پولدار شده‌اند نشان می‌دهد که تمام ثروت این چهارصد نفر چیزی نزدیک به ۴۵۰ میلیارد دلار است که در مقایسه با جمع ثروت ثروتمندان خودساخته چیزی کمتر از نیمی از ثروت آنان را شامل می‌شود آن هم با تعداد افرادی کمتر. این مساله شاید نشان دهنده این باشد که افرادی که تلاش بیشتری می‌کنند و به دنبال رویاهای خود می‌روند ثروت بیشتری هم به دست می‌آورند.

اما در کنار بیل گیتس‌ها و وارن بافت‌هایی که میلیارد‌ها دلار پول می‌سازند، افراد بیشماری نیز هستند که مشتاقانه در تمام نقاط جهان دست به خطر می‌زنند و شرکت‌هایی را راه می‌اندازند و شبانه روز با تلاشی بی پایان برای آینده‌ای سرشار از موفقیت و ثروت تلاش می‌کنند. اما چه عواملی باعث می‌شود تعداد کمی به موفقیت دست پیدا کنند و بتوانند به راه خود با موفقیت و به صورتی پیوسته ادامه دهند؟

به عنوان مثال بیل گیتس می‌گوید که حرکت سریع و تلاش فراوان برای دستیابی به هدف بسیار سودمند است. او در یادداشت‌های خود توضیح داده زمانی که تصمیم به ترک دانشگاه را گرفت و به پل آلن همکارش پیوست به این دلیل بوده که «نگران این بودیم که اگر صبر کنیم شخص دیگری به جای ما این کار را خواهد کرد.» وارن بافت تفکر خود برای دستیابی به موفقیت را این گونه توضیح می‌دهد: «زمانی که تصمیمی گرفتی نیازی به این نیست که نگران گفته‌های دیگران باشی. به آنچه که اعتقاد داری عمل کن.» مثالی دیگر از سیاستمدار و میلیاردر معروف نیویورکی مارک بلومبرگ است. کسی که یک شکست باعث انگیزه‌ای شد تا برای موفقیت تلاش کند. در سال ۱۹۸۱ او از شرکت برادران سالومون اخراج شد البته با ده میلیون دلاری که در جیب داشت. او به جای اینکه خودش را با این پول بازنشسته کند یا تلاش کند در جای دیگری استخدام شود تصمیم گرفت که درست یک روز بعد از اخراج، شرکت خود را تاسیس کند و جمله کلیدی او این است: «خوب زندگی کردن بهترین انتقام است.»

پیش نیازهای ثروت

گزیده‌ای از ویژه نامه فوربس
در مورد برنامه‌ریزی برای پولدار شدن در آینده

ماه دیگری به دنیا آمده‌اند. بر اساس آمار از تعداد ۶۷۸ ثروتمند خودساخته در سرتاسر جهان ۶۴ نفر در ماه سپتامبر به دنیا آمده‌اند. اما جنسیت چه نقشی را در این بین بازی می‌کند؟ آیا کروموزوم X (تعیین کننده جنسیت ماده) یا کروموزوم Y (تعیین کننده جنسیت نر) در این بین نقشی تعیین کننده دارند؟ براساس فهرست سالیانه مجله فوربس از ثروتمندان خودساخته آمریکایی، به ازای هر ۲۷۲ نفر مرد موجود در این لیست فقط یک زن حضور دارد. به عبارتی دیگر در این لیست ۴۰۰ نفری کمتر از ۱ درصد افراد را زنان تشکیل می‌دهند و به همین نسبت زمانی که نگاهی به لیست ثروتمندان خودساخته در سراسر جهان می‌اندازیم شاهد این هستیم که از مجموع ۶۷۸ ثروتمند خودساخته تنها ۱۵ نفر زن هستند. به نظر تنها جایی که زنان در وضعیت بهتری قرار دارند، چین است. جایی که در آن ۷ نفر از ثروتمندترین زنان جهان در حال حاضر، شرکت‌ها و موسسات خود را در آنجا پی‌ریزی کردند. چرا تعداد بیشتری امثال اپرا وینفری (مجری و تهیه کننده معروف آمریکایی) یا مگ وایت من (سهامدار و یکی از

آرژانتین این است که صاحب یک میلیارد دلار بودید، اما بدبختانه از یک خانواده ثروتمند هم نیستید تارثی به شما برسد و به آرزوی خود برسید؟ اما اگر مردی میانسال هستید که در ماه سپتامبر (شهریور - مهر) به دنیا آمده اید و مدرک تحصیلی خود را از هاروارد گرفته‌اید شاید شانس این را داشته باشید که به آدمی ثروتمند تبدیل شوید. اما چنانچه یک زن هستید تمام این تصورات را فراموش کنید. بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید این است که به چین بروید و در آنجا کار خود را شروع کنید. نکته‌هایی که در بالا مطرح شد بر اساس داده‌های اطلاعاتی است که توسط مجله فوربس در مورد ثروتمندانی که پایه گذار شرکت و ثروت خود بوده‌اند، جمع‌آوری گردیده. این اطلاعات کمک می‌کند تا نقاط مشترک بین آنها را پیدا کرد یا شاید به رازهای آنان در رسیدن به موفقیت و ثروت پی برد.

بعضی از این ویژگی‌های مشترک در بین این گونه ثروتمندان نسبتی با توانایی‌های فردی، شانس یا ویژگی‌های ژنتیکی ندارد. به عنوان مثال تعداد زیادی از ثروتمندان خودساخته در ماه سپتامبر بیش از هر



در سپتامبر به دنیا آمده باشید



برای ثروتمند شدن بهتر است مرد باشید

کشف ثروتمندان آینده

به تجربه گوگل نگاه کنید:

چگونه مشاوره و برنامه‌ریزی می‌تواند باعث تولید ثروت در آینده بشود

می‌کنند که خود شما نیز درگیر کار شوید و ایده آنان را دنبال کنید. من همیشه علاقمند این موضوع بودم که با دانشجویان مختلف صحبت کنم و چند تا توصیه در زمینه کارشان به آنها کنم. اما همیشه سعی کردم در مقابل این وسوسه مقاومت کنم تا در کنار توصیه‌هایی که می‌کنم خود را گرفتار کار آنان نکنم. هر کسی می‌داند که خیلی وقت‌ها ایده‌هایی فوق‌العاده از طرف دانشجویان به گوش شما می‌رسد که برای عملی کردن آنها تنها نیاز به کمی کمک دارند.» در سال ۱۹۹۶ دو دانشجو که ایده سایت خود را در کلاس‌های پرفسور ریش‌تاین گرفته بودند به او مراجعه کردند و خواستار راهنمایی‌هایی شدند. روز بعد

سی سال از آغاز تدریس پرفسور دیوید ریش‌تاین (D-vid Reibstein) استاد رشته بازرگانی در دانشگاه پنسیلوانیا می‌گذرد. طی این سی سال او با چندین و چند دانشجوی نابغه برخورد کرده است که در ادامه به آنان کمک کرد تا ثروت خود را بسازند. او خود را هرگز درگیر بحث‌های بیپایان دانشجویانی که با طرح‌های ابلهانه نزد او می‌آمدند، نکرد اما همه اینها باعث نشد تا او در شرکت‌ها و ایده‌هایی که بعضی از دانشجویانش داشتند سرمایه‌گذاری نکند. پرفسور ریش‌تاین می‌گوید: «همیشه دانشجویانی هستند که شما را با افکار و ایده‌هایشان غافلگیر و کنجکاو می‌کنند. این گونه دانشجویان همیشه کاری

(Apple) است. زمانی که در سال ۱۹۹۳ این شرکت اولین سری رایانه‌های لوحی (Tablet) به نام نیوتن را به بازار عرضه کرد با شکست سنگینی در فروش آنها مواجه شد اما همین رایانه‌های لوحی پایه‌های اولیه آی‌پد و آی‌فون‌های امروزی را برای استیو جابز مالک اپل به یادگار گذاشتند. محصولاتی که امروزه چهره دنیای ارتباطات را عوض کرده است و در اصل تکنولوژی متعلق به دنیای فردا است. در این بازار پر رقابت امروز شرکت اپل توانست پس از شکست سنگین اولیه بزرگ‌ترین رقیب تجاری خود را شکست دهد. این شرکت در سال گذشته با فروشی معادل ۲۹۰ میلیارد دلار شرکت مایکروسافت را که فروشی معادل ۲۳۰ میلیارد دلار تجربه کرد، پشت سر گذاشت.

با این حال بسیاری از ثروتمندان فقط به خاطر درس گرفتن از اشتباهاتشان موفق نشده‌اند بلکه یکی از دلایل موفقیت آنان این بوده که یاد گرفته‌اند که چگونه با اشتباهاتشان زندگی کنند. کن فیشر یکی از ثروتمندان و سرمایه‌گذاران معروف می‌گوید: «سر و صدای زیادی برای اینکه همه متوجه شوند که سال یا سال‌های بدی را از نظر اقتصادی پشت سر گذاشته‌ایم، لازم نیست، همه آدم‌ها از این سال‌های بد را پشت سر می‌گذارند، آیا شما کسی را می‌شناسید که سال‌های بدی را تجربه نکرده باشد؟» البته به جز برنارد میداف که تا زمان دستگیری‌اش به ظاهر هیچ سال بدی را از نظر اقتصادی نه او و نه شرکتش پشت سر نگذاشتند. دلیل بازداشت او؟ بزرگ‌ترین حساب‌سازی و کلاهبرداری تاریخ!

ما از جان کاسیما تیدیس (John Cats-matidis) یکی از بزرگ‌ترین ملاکین و صاحبان انرژی پرسیدیم که قهرمان و الگوی او در کار کیست و چرا؟ او بلافاصله جواب داد دونالد ترامپ (اوصاحب بیشترین ساختمان‌ها در نیویورک است) و افزود: «به شما می‌گویم که چرا، او قهرمان من است. برای او مهم نیست که چه روز بدی را پشت سر گذاشته باشد او همیشه سرش را بالا می‌گیرد و می‌جنگد. او کسی نیست که سرش را روی دستانش بگذارد و گریه کند.»

منبع: فوربس



بیل گیتس



بیل گیتس در سال سوم دانشگاه تصمیم گرفت هاروارد را رها کند و تمام وقت و انرژی خود را برای آرزویش صرف کند

گذاری کرد. دانیل آبراهام به عنوان یک سرباز در جنگ جهانی دوم حضور داشت و پس از آن از طریق فروش محصولات رژیمی برای لاغری به ثروت زیادی دست پیدا کرد. شاید تجربه این افراد در محیط‌های نظامی و آشنایی با انضباط و سخت گیری محیط‌های نظامی عاملی بوده برای آنان تا بعد از آن تجربه تلاشی پیگیر و منظم برای رسیدن به خواسته‌های خود داشته باشند.

با تمام این احوال اکثر این ثروتمندان خودساخته چه در چین و چه در آمریکا از یک راه ثابت و مشخص به سودهای فراوانی دست پیدا کرده‌اند و در عین حال به عنوان صاحبان شرکت‌های جهانی و عظیم به کار خود ادامه می‌دهند. این راه در واقع عرضه عمومی سهام شرکت‌های خصوصی موفق است. امروزه می‌توان با نوآوری و خلاقیت به ثروت فراوانی رسید. بیش از ۸۰ درصد از شرکت‌های موفق فعال در حوزه اینترنت و ارتباطات با همکاری و شراکت سهامداران عام به کار خود ادامه می‌دهند. این گونه شرکت‌ها قابلیت این را دارند که در یک شب به سرمایه‌ای چندین هزار برابری دست پیدا کنند و تبدیل به امپراتوری‌های عظیمی شوند. به عنوان مثال پیر امیدیار پدید آورنده سایت حراجی eBay در عرض یک شب با عرضه سهام شرکت خود صاحب ثروتی معادل ۷۸ میلیارد دلار گردید. تا زمانی که راهی برای تبدیل شرکت‌های خصوصی کوچک به غول‌های عظیم تجاری باشد و تا زمانی که افراد خلاق وجود دارند این امکان هست که رازهای دیگری به رازهای گذشته برای ثروتمند شدن اضافه کرد. پس زیاد ناامید نباشید!



یا به چین بروید

از ثروتمندان خودساخته در آنجا به تحصیل پرداخته‌اند. اما پیشنهاد تحصیل در دانشگاه برای ثروتمند شدن همیشه کارگشا نبوده و نخواهد بود. سرگئی برین و لری پیج از پایه‌گذاران گوگل یا دیوید فیلو و جری یانگ از یاهو، دانشگاه استنفورد را بدون اینکه درس خود را تمام کرده باشند رها کردند و به دنبال آرزوهای خود رفتند. دانشگاه هاروارد هم چنین نمونه‌های مشابهی را داشته است. از سرشناس ترین آنها می‌شود به بیل گیتس اشاره کرد. حتی امروز هم نمونه‌های مشابه زیادی می‌بینیم. آخرین آنها مارک زوکربرگ است، بنیان گذار سایت پرتفردار فیس بوک. کسی که دقیقاً با جای پای بیل گیتس گذاشت. او دانشگاه کمبریج را برای دنبال کردن رویاهای خود ترک کرد و با خلق فیس بوک به این رویاها جامه عمل پوشاند. نتیجه این داستان‌ها این است که اگر می‌خواهید اولین قدم‌های خود برای رسیدن به ثروت را بردارید لازم نیست که حتماً مدرک تحصیلی آن هم از یک دانشگاه معتبر داشته باشید بلکه کفایت که به رویاهای خودتان باور داشته باشید هرچند که داشتن مدرک تحصیلی می‌تواند شانس شما را برای رسیدن به رویاهایتان بیشتر کند. آمار بیست و پنج ساله در مورد ثروتمندان خودساخته به ما نشان می‌دهد که ۹ درصد از آنها هرگز دبیرستان را تمام نکردند یا در نهایت صاحب دیپلم شده‌اند. این آمار همچنین نشان دهنده این موضوع نیز هست که بسیاری از این افراد بلافاصله وارد ارتش شدند و کار اصلی خود را پس از فراغت از خدمت آغاز کردند. راس پروت چهار سال در نیروی دریایی خدمت کرد و و پس از آن امپراتوری آی تی خود را پایه



در کالیفرنیا زندگی کنید

موسسان سایت eBay) در بین زنان پدید نیامده است؟ به صورت خیلی ساده می‌توان از مشکلی ساختاری و قدیمی که در سراسر جهان عمومیت دارد نام برد و آن فقدان فرصت‌های برابر برای زنان در مقابل مردان. امروزه زنان همچنان در شغل‌هایی یکسان با مردان، حقوق کمتری دریافت می‌کنند. در کنار این مشکل بزرگ، مشکل قدیمی دیگری نیز وجود دارد و آن نبود صفت ریسک‌پذیری در میان زنان در تجارت بین الملل است. با نگاهی به شرکت‌های خصوصی در آمریکا می‌یابیم که ۴۱ درصد از این شرکت‌ها امروزه صاحبان زن دارند اما تنها ۳ درصد تا ۵ درصد از این شرکت‌ها پایه‌گذاران زن داشته‌اند. به بیانی دیگر عدم پذیرفتن ریسک در بازار برای زنان، محلی شده است تا آنان نتوانند تمام توانایی‌های خود در این حوزه را به نمایش درآورند. اما کارهای زیادی می‌توان برای ثروتمند شدن انجام داد. اولین کار برای خودتان یا فرزندان می‌تواند در درجه اول پس‌انداز کردن باشد تا مدتی که بتوانید راهی برای ورود به یک دانشگاه خوب پیدا کنید. در واقع اولین پیشنهاد ما دانشگاه هاروارد است. بر اساس آمارهای مجله فوربس این دانشگاه اولین جایی است که می‌توانید اولین گام‌های خود به سمت ثروتمند شدن را بردارید. بر اساس این آمارها ۳۸ نفر از ثروتمندان خودساخته در سراسر جهان مدرک خود را از این دانشگاه دریافت کرده‌اند. افرادی مانند مایکل بلومبرگ که صاحب شرکت سرمایه‌گذاری بلومبرگ ال پی یا جورج کایز که صاحب امپراتوری نفتی تالکون است. اما دومین دانشگاهی که توصیه می‌شود دانشگاه استنفورد است جایی که ۱۸ نفر



در هاروارد درس بخوانید

از مشهورترین داستان‌ها در این مورد که باعث میلیارد شدن سه نفر شد، رابطه دیوید چریتون با سرگئی برین و لری پیج باشد؛ رابطه‌ای که باعث خلق شرکت گوگل شد. دیوید چریتون زمانی که در دانشگاه استنفورد مبنای کامپیوتر درس می‌داد تصور نمی‌کرد که دو دانشجویی که در بیرون کلاسش مشغول ادا در آوردن هستند عامل اصلی میلیارد شدن او باشند. به شکلی می‌توان گفت که تالسیس گوگل مدیون چریتون است. او با کمک مالی که به برین و پیج کرد و با معرفی آنان به تعدادی سرمایه‌گذار باعث شد این دو نفر شرکتی را تأسیس کنند که امروز صاحب بازاری به ارزش ۱۹۸ میلیارد دلار است و سرمایه‌گذاری اندک اولیه چریتون امروز ارزشی برابر با ۱/۶ میلیارد دلار دارد. ذهن خلاق و تلاش در عامل اساسی برای خلق ثروت در دنیای امروز هستند. در این بین نقش دانشگاه‌ها و محیط‌هایی که به اینگونه ذهن‌ها فرصت ابراز وجود و حمایت می‌دهد غیر قابل انکار است. در هر کجای دنیا که برای تفکر و خلاقیت ارزش قائل شوند بستری مناسب برای پیشرفت و ترقی پدید می‌آید.

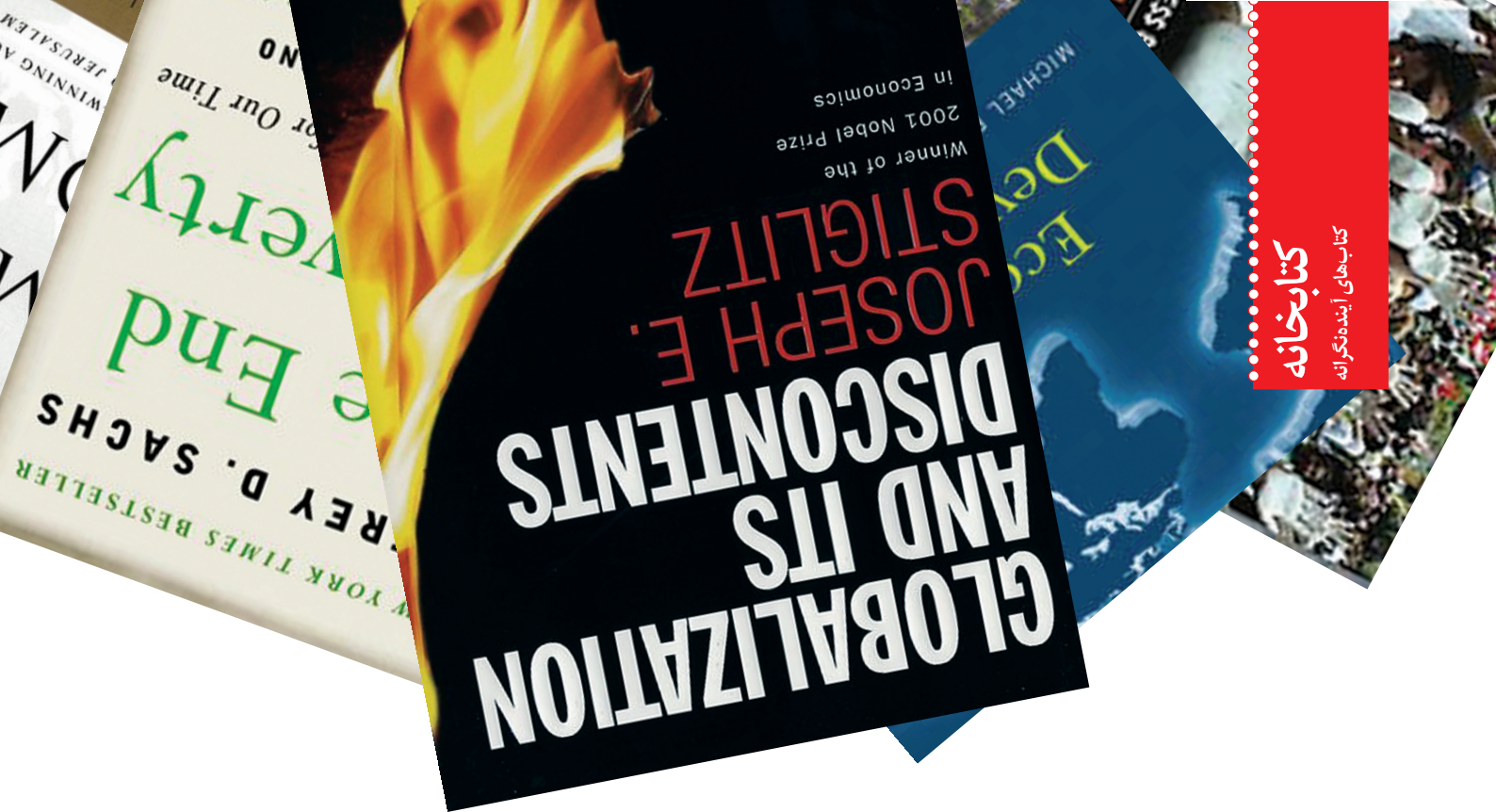
منبع: فوربس

دلار بود و از نظر او این کار ریسک بالایی نداشت و در نهایت سرمایه زیادی را از دست نمی‌داد. او در سال ۲۰۰۵ مجموعه سرمایه‌گذاری‌های کوچک خود را به مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار به فروش رساند. امروزه تعداد زیادی از دانشکده‌های بازرگانی بودجه‌ای در اختیار دارند تا اگر به طرح و ایده خلاقانه‌ای که شانس خوبی برای موفقیت دارد، برخورد کردند بتوانند بین ۲۵ تا ۵۰ هزار دلار برای اجرایی شدن این ایده‌ها سرمایه‌گذاری کنند

بسیاری از ایده‌های خلاقانه ضرورتاً توسط بهترین دانشجویان دانشکده مطرح نمی‌شوند بلکه بنا به گفته آقای لو (Low) مدیر دانشکده بازرگانی کلمبیا، همیشه دانشجویی پیگیر وجود دارد که بطور مدام دم در دفتر کارتان خود را نشان می‌دهد تا راهنمایی یا کمک کوچکی دریافت کند. اینگونه دانشجویان بطور معمول شنوندگان بسیار خوبی نیز هستند. شاید یکی



از فارغ التحصیلی این دانشجویان، پروفیسور پیش آنان نشسته بود و به آنان کمک می‌کرد تا ایده خود را به سرانجام برسانند. نتیجه این کار تولد دو سایت پرتفردار بود، بیز ریت (Bi-rate) و شاپزلا (Shopzilla) دو سایتی که ایده محوری خود را براساس این قرار دادند که محیطی را فراهم کنند تا مشتریان بتوانند کالای خود را در هر کجا بخرند یا بفروشند و مهم ترین نکته اینکه بتوانند قیمت کالای مورد نظر خود را با دیگر اقلام مشابه مقایسه کنند و از ارزان‌ترین جا خرید کنند و در کنار اینها خریداران بتوانند نظرات خود را در مورد هر کالایی آزادانه ابراز کنند. پروفیسور ریشتاین می‌گوید: ما معمولاً فکر می‌کنیم که ایده ما این توانایی را دارد که میلیون‌ها نفر را مشتریمان کند اما برای اولین مشتری که خواهیم داشت هیچ فکر و برنامه‌ای نداریم. اولین مشتری برای ادامه کار بسیار تاثیرگذار است و پنج مشتری اول خیلی مهم هستند چون این افراد کار شما را با دقت و بیرحمی قضاوت می‌کنند. پروفیسور ریشتاین به مدت هشت سال هر ماه از فیلادلفیا تا لس آنجلس سفر می‌کرد و در شرکت‌هایی که مد نظر داشت سرمایه‌گذاری‌های کوچکی می‌کرد. مجموع این سرمایه‌گذاری‌ها مبلغ سی هزار



آینده اقتصاد روی کاغذ

پنج کتاب مهم در شکل‌گیری نگاه اقتصادی انسان به آینده

■ ترجمه آرمیتا نظری

از اهداف غیراقتصادی جهانی‌سازی اشاره می‌کند و می‌نویسد: «توجه به محیط زیست و نیز حصول اطمینان از مشارکت طبقه فقیر در تصمیم‌گیری‌ها از جمله راهکارهایی است که می‌تواند تجارت منصفانه و آزاد و دموکراسی را در کنار هم پیش ببرد». در عین حال از نظر استیگلیتز مهم‌ترین مشکلی که باید حل و فصل شود، بنیادگرایی بازار در نسبت با جهانی‌سازی اقتصاد است. راه حل آن هم نهادهای عمومی جهانی است که بتوانند جلوی ناکامی‌های بازار را بگیرند. گزینه‌هایی که استیگلیتز در این راستا پیشنهاد می‌کند، تغییر دارندگان حق رای در صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی است. (این کتاب در سال ۲۰۰۳ میلادی توسط شرکت نورتون و همکاران به چاپ رسیده است).

دفاع از جهانی‌سازی

جاگدیش باگواتی

جاگدیش باگواتی در دفاعیه‌اش از جهانی‌سازی سعی می‌کند ریشه‌های اصلی مخالفت با جهانی‌سازی را پیدا کند و از آن میان هم به دیدگاه‌های ضد سرمایه داری، ضد مشارکتی و ضد آمریکایی‌گرایی توجه نشان می‌دهد. هراس‌های مطرح شده از بابت جهانی‌سازی معمولاً از این بابت است که احتمال می‌رود جهانی‌سازی به «افزایش فقر در کشورهای ثروتمند و فقیر، از بین رفتن اتحادیه‌ها و سایر

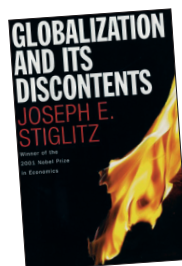
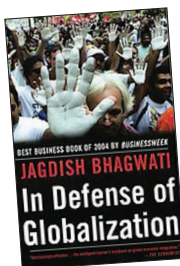
به اعتقاد او، معماری اقتصادی بین‌المللی به اصلاحی گسترده نیاز دارد تا «جهانی‌سازی شکلی انسانی‌تر، موثرتر و عادلانه‌تر به خود بگیرد». استیگلیتز معتقد است که صندوق بین‌المللی پول از نقش «کینزی» خود به عنوان تامین‌کننده کسری‌ها و برطرف‌کننده مشکلات منحرف شده و در مقابل، به سمت نقشی تمایل پیدا کرده که در دوران قبل از نظریات کینز مورد توجه قرار داشت. این نقش، به سمت به کارگیری سیاست ریاضت مالی در هنگام زوال اقتصاد تمایل دارد. به اعتقاد استیگلیتز، خصوصی‌سازی به پیش شرط‌های مهمی نیاز دارد و در غیر این صورت نمی‌تواند به درستی عمل کند. حتی اگر پیش زمینه‌ها و پیش شرط‌های خصوصی‌سازی نیز فراهم شده باشد، خصوصی‌سازی باید در چارچوب یک برنامه جامع صورت پذیرد؛ برنامه‌ای که جلوی مشکلات بازار کار و از دست رفتن فرصت‌های شغلی (یعنی یکی از تبعات خصوصی‌سازی) را بگیرد. برنده نوبل اقتصاد دنیا در عین حال معتقد است که آزادسازی بازار سرمایه، بازی خطرناکی است و حتی آزادسازی تجارت هم باید با احتیاط زیادی صورت بگیرد. استیگلیتز استدلال‌های خود را در این کتاب با آوردن مثال‌هایی از بحران پولی آسیای شرقی و روسیه تقویت می‌کند. او سپس به نمونه‌هایی از اقتصاد چین و لهستان اشاره می‌کند و عملکرد آنها را موفق می‌داند. در نهایت هم راهکارهایی برای بهتر شدن اوضاع و مقابله با مشکلات ارائه می‌دهد. استیگلیتز برای بیان بهتر منظور خود، به نمونه‌های

مرکز غیرانتفاعی فردریک پاردی یکی از مهم‌ترین مراکز است که در سطح دنیا به بررسی وضعیت انسان در آینده می‌پردازد. بخش «سیاست‌های دراز مدت جهانی» و «آینده انسان» در این مرکز، پنجاه کتاب مهم و دوران ساز درباره «آینده انسان» را معرفی کرده است و در این میان، جهانی‌سازی اقتصاد و آینده اقتصاد دنیا به صورت مشخص مورد توجه قرار داشته‌اند. با توجه به اهمیت اقتصاد در آینده بشریت، تامل در این کتاب‌ها ضروری به نظر می‌رسد. البته مهم‌ترین موضوع مورد توجه نویسندگان هم تاثیر جهانی‌سازی در آینده اقتصاد بوده است؛ به خصوص به این دلیل که جهانی‌سازی در وضعیت انسان در آینده تاثیر مستقیم دارد.

جهانی‌سازی و ناخوسندی‌هایش

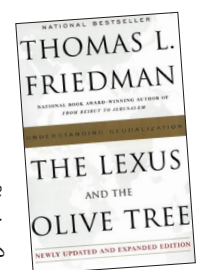
جوزف استیگلیتز

جوزف استیگلیتز برنده جایزه نوبل اقتصاد را همه می‌شناسند و البته موافقان و مخالفان نظریات او هم خیلی زیادند. او در کتاب «جهانی‌سازی و ناخوسندی‌هایش» استدلال کرده که جهانی‌سازی اقتصاد به شکل نادرستی انجام شده است. استیگلیتز معتقد است که سیاست‌های تطابقی و ساختاری صندوق بین‌المللی پول (از جمله ریاضت مالی، خصوصی‌سازی و آزادسازی بازار) باعث افزایش فقر و گرسنگی و حتی شورش در برخی از کشورها شده است.



MAN
L.
BESTSELLER

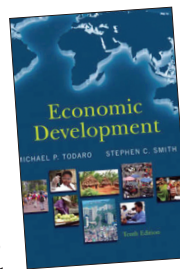
حقوق کارگران، افزایش
آسب پذیری زنان، به
خطر افتادن فرهنگ‌های
مهم و بومی و نیز آسیب زدن
به محیط زیست» منتهی شود. اما
باگواتی در بخش‌های زیادی از کتاب «دفاع از
جهانی‌سازی» به بی‌خطر بودن جهانی‌سازی اقتصاد برای
جامعه اشاره می‌کند و آن را دارای اهمیت زیادی می‌داند. او
در عین حال به نمونه‌هایی از تاثیر مثبت تجارت بر کاهش
فقر در جامعه اشاره می‌کند. مثلاً او به وضعیت بیره‌های تاملیل
در شرق آسیا اشاره می‌کند و می‌نویسد که با شروع مبادلات
تجاری با این گروه، شمار کودکان کارگر در میان آنها به
شکل قابل توجهی کاهش پیدا کرد زیرا وضع مالی خانواده‌ها
بهرتر شد و آنها قادر بودند فرزندان شان را به مدرسه بفرستند.
فراهم شدن شرایط مساعد برای برقراری دموکراسی نیز از
جمله نکات مثبت در مورد جهانی‌سازی اقتصاد بر شمرده
شده و علتش هم قدرت گرفتن طبقه متوسط جوامع دانسته
شده است. به اعتقاد باگواتی، جهانی‌سازی اقتصاد اگر به جای
تولیدات اولیه به سمت ارائه خدمات در سطح جهانی سوق
داده شود، ضرر کمتری نیز متوجه محیط زیست می‌شود.
گاهی حتی وضعیت کارگران و استانداردهای کاری هم
بهبود پیدا می‌کند زیرا شرکت‌های چند ملیتی در چارچوب
جهانی‌سازی اقتصاد، برای بهبود شرایط کارگران شان تحت
فشار قرار می‌گیرند. باگواتی البته به هیچ وجه جنبه‌های منفی
موجود در این روند را دست کم نمی‌گیرد اما پتانسیل‌های
مثبت جهانی‌سازی اقتصاد را بسیار زیاد می‌داند. راهکاری
که او برای موفقیت جهانی‌سازی اقتصاد ارائه می‌دهد،
مدیریت مناسب و نیز بهبود استانداردهای بین‌المللی کار،
ایجاد مکانیسم‌های نهادینه برای مقابله با نقاط ضعف موجود،
و هموار کردن راه‌گذار به جهانی‌سازی است. باگواتی در
نهایت تاکید می‌کند که دو قدرت بزرگ قرن بیست و یکم،
جهانی‌سازی اقتصاد و رشد جوامع مدنی هستند. (این کتاب
در سال ۲۰۰۴ میلادی و توسط انتشارات دانشگاه آکسفورد
منتشر شده است).



لکسوس و درخت زیتون: درک جهانی‌سازی توماس فریدمن

این کتاب را می‌توان از
بهترین نمونه‌های معرفی
جهانی‌سازی اقتصاد
دانست. توماس فریدمن
نویسنده این کتاب
روزنامه‌نگاری است که جایزه پولیتزر را برده و مقالاتش
در روزنامه نیویورک تایمز نیز طرفداران زیادی دارد.
فریدمن در این کتاب به یک جهانی‌سازی قدیمی اشاره
می‌کند که در نیمه دوم قرن نوزدهم میلادی و در اوایل
قرن بیستم میلادی اتفاق افتاده و با جهانی‌سازی قرن
بیست و یکم تفاوت زیادی داشته است. جهانی‌سازی قبلی
در واقع بر محور کاهش هزینه حمل و نقل قرار گرفته بود
و سردمدارش هم بریتانیا بود. اما جهانی‌سازی قرن بیست
و یکم بر مبنای کاهش هزینه‌های ارتباطات و مخابرات
بنا شده است و آمریکا هم تا حدودی سردمدار آن بوده
است. به عقیده فریدمن، آن ساختاری که جهانی‌سازی
را به سمت قدرت امروزی اش رهنمون شده، اینترنت

بوده که در عین حال به دموکراتیک شدن عرصه مالی،
تکنولوژیکی و اطلاعاتی انجامیده است. او در بخش
دیگری از کتاب به تحولات بسیار بزرگ در بازارهای
سرمایه‌گذاری اشاره کرده و می‌نویسد که قدرت ارتباطات
باعث شده که حجم زیادی از پول با سرعتی بسیار بالا در
نقاط مختلف دنیا جا به جا شود. اما در عین حال ظاهراً
همین سرعت بالا بود که به بروز بحران اخیر اقتصادی در
دنیا انجامید! فریدمن در کتابش به بررسی ابعاد جالبی
از جهانی‌سازی اقتصاد نیز پرداخته و مثلاً به «۹ عادت
کشورهای خیلی موثر» اشاره می‌کند. او در عین حال
به مشکلات احتمالی که از جهانی‌سازی ناشی می‌شوند
نیز اشاره کرده است اما از موضع توماس فریدمن در این
کتاب کاملاً پیداست که او طرفدار جهانی‌سازی اقتصاد
است: «به نظر من، جهانی‌سازی اقتصاد تقریباً غیرقابل
بازگشت است». (این کتاب در سال ۲۰۰۰ میلادی
توسط انتشارات انکر منتشر شده است).

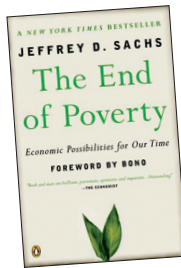


توسعه اقتصادی مایکل پی. تودارو و استفن سی. اسمیت

این کتاب از پرطرفدارترین
نوشته‌ها در مورد توسعه
اقتصادی در سطح دنیاست.
نویسندگان در این کتاب
به وضوح اعلام کرده‌اند
که اقتصاد توسعه‌ای خیلی
از اقتصاد سنتی و اقتصاد سیاسی جلوتر است و باید با
مکانیسم‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و نهادینه سروکار
داشته باشد و راه خود را پیش ببرد. اقتصاد توسعه‌ای هم
عمومی است و هم خصوصی؛ و در عین حال باید بهبود سریع
و همه جانبه سطح زندگی مردم آفریقا، آسیا و آمریکای
لاتین را به همراه داشته باشد. بخش اول کتاب به اصول و
مفاهیمی می‌پردازد که به توسعه اقتصادی مربوط می‌شوند.
مشخصه‌های عمومی کشورهای توسعه یافته، نظریه‌های
کلاسیک توسعه و مدل‌های موقت توسعه و عدم توسعه نیز
در همین راستا مورد بررسی قرار گرفته‌اند. بخش دوم کتاب
اما به مشکلات و سیاست‌های داخلی هر کشور می‌پردازد؛
مثل فقر، عدم مساوات، رشد جمعیت، گسترش شهرها و
مهاجرت روستاییان به شهرها، آموزش و سلامت، تحولات
در عرصه کشاورزی، توسعه روستایی و مسائل مربوط به
محیط زیست. بخش سوم کتاب هم به بررسی مشکلات
و سیاست‌های بین‌المللی در عرصه اقتصاد می‌پردازد که
از آن جمله می‌توان به تئوری تجارت، بحث در خصوص
سیاست‌های تجاری، تعادل پرداخت‌ها، قروض کشورهای
در حال توسعه، ثبات اقتصاد کلان، مبادلات مالی با خارج،
و نیز سرمایه‌گذاری اشاره کرد. بخش چهارم کتاب هم به
بررسی شرایط احتمالی در آینده می‌پردازد. نویسندگان در
این بخش به ناکامی برنامه‌ریزی‌ها در عرصه توسعه در چند
دهه اخیر اشاره کرده و می‌نویسند: در گذشته تصور می‌شد
که کشورهای فقیر صرفاً در عرصه اقتصادی به کشورهای
ثروتمند وابسته‌اند. اما حالا می‌دانیم که کشورهای توسعه
یافته نیز وضعیت خود را به شدت وابسته به کشورهای در
حال توسعه می‌بینند. توجه به مسائلی مانند قیمت انرژی
در سطح دنیا، نگرانی‌ها از بابت محیط زیست و تغییرات
آب و هوایی، مناقشات قومی و جاری شدن سیل پناهندگان
از کشورهای توسعه نیافته به سوی کشورهای ثروتمند

و بسیاری از موارد دیگر به صورت مستقیم بر اقتصاد و
وضعیت رفاهی کشورهای توسعه یافته تاثیر می‌گذارد. در
حال حاضر، به خصوص تغییرات آب و هوایی و آزاد شدن
گازهای گلخانه‌ای دارد تمام دنیا را تحت تاثیر قرار می‌دهد
و این چیزی است که هیچ کشوری را مستثنا نخواهد کرد. با
این ترتیب، باورهای گذشته در خصوص جدا بودن دو دنیای
ثروتمند و فقیر به شدت زیر سوال رفته و در آینده هم باید
رویکرد جدیدی در این خصوص را مورد توجه قرار داد. (این
کتاب در سال ۲۰۰۳ میلادی توسط پیرسن و ادپسن ولی
به چاپ رسیده است).

پایان فقر جفری ساکر



جفری ساکر اقتصاددانان
شناخته شده‌ای است و در
دوران دبیر کلی کوفان عنان
در سازمان ملل متحد هم
مشاور ویژه او در امور اهداف
توسعه هزاره بود. او پیشتر از
این کتاب هم جزوهای منتشر
کرده بود با عنوان «برنامه‌های عملی برای تحقق اهداف
توسعه هزاره». موضع ساکر در این خصوص کاملاً متوجه
سبزه راه برای برآورد شدن این اهداف است. کتاب ساکر
در واقع استدلالی است برای اثبات این که می‌توان تا سال
۲۰۲۵ میلادی فقر را در دنیا به نقطه پایان رساند. منظور
ساکر از فقر، فقر مطلق است؛ یعنی وضعیت کسانی که با
کمتر از یک دلار در روز زندگی می‌کنند. رویکرد ساکر در
این کتاب این است که به «اقتصاد بالینی» توجه زیادی
مبذول شود. با این ترتیب، می‌توان تشخیص داد که چه
سیاست‌ها و چه سرمایه‌گذاری‌هایی باید در کشور به کار
گرفته شود تا راه برای تحقق اهداف هزاره هموار شود. بر
این اساس، اقتصاد بالینی می‌تواند درد کشور را درست به
همان روشی درمان کند که یک پزشک برای تشخیص و
درمان بیماری مراجعه‌کننده به کار می‌برد. ابتدا نشانه‌های
بروز بیماری با نشانه‌های مربوط به سایر بیماری‌ها مقایسه
می‌شود و سپس بیماری تشخیص داده می‌شود. در نهایت
هم هر بیمار به نسبت نشانه‌های بیماری خودش - و
نه بیماری دیگران - تحت درمان قرار می‌گیرد و مداوا
می‌شود. مثال‌هایی نیز در این خصوص از مقابله با فقر در
کشورهایی مانند بولیوی، لهستان، روسیه، چین و هند و
همین‌طور آفریقا آمده است. ساکر استدلال‌هایش در این
خصوص را با امکان پذیر بودن ارائه پروژه‌های برای حذف
فقر از دنیا ادامه داده و تاکید کرده که فقیرترین مردمان در
دنیا از منابع انسانی، تجاری، زیرساختی، طبیعی، نهادینه
عمومی و نیز علمی محروم هستند. به اعتقاد او، نوعی «تاثیر
جهانی» باید بین کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه
ایجاد شود. او با ارائه آمار و ارقامی به هزینه‌هایی که برای
محو کردن فقر از سطح جهان لازم است نیز اشاره کرده
و در نهایت، کتاب خود را با رد فرضیه‌ای به پایان برده که
همیشه برنامه‌های مبارزه با فقر را فلج کرده است؛ این که
امکان محو کردن فقر در سطح دنیا وجود ندارد. ساکر تاکید
دارد که اگر همان درصد پولی که کشورهای ثروتمند دنیا
سال‌ها به کشورهای توسعه نیافته اختصاص می‌دادند به
روش نظام‌مندی مصرف می‌شد، راه‌های زیادی برای محو
کردن فقر هم وجود داشت. (این کتاب در سال ۲۰۰۵
میلادی توسط انتشارات پنگوئن منتشر شده است).



جوزف استیگلیتز



جاگدیش باگواتی



توماس فریدمن



استفن سی. اسمیت



جفری ساکر



شمار چهارم آذر و دی ۸۹



۷۵

بلندپروازی تازه سران کویت

یک برنامه آینده‌نگرانه: سرمایه‌گذاران خارجی به کویت بیایند!

TheNational

این خیلی خوشبینانه است که کویت را در مسیر دور شدن از دیوان سالاری حاکم و غلبه کردن بر موانع توسعه بر این کشور تصور کنیم. با این حال به نظر می‌رسد که این کشور کوچک در حال گام برداشتن در مسیر درستی است. اشغال این کشور در ابتدای دهه ۹۰ میلادی توسط عراق و بحران اقتصادی اخیر در جهان همه و همه دست به دست هم دادند تا کویت ثروتمند و مرفه از برنامه توسعه خود در این بیست سال اخیر - با تمام امکانات بالقوه‌ای که دارد - عقب بماند و نتواند بطور کامل خسارت‌های گذشته و حال را جبران کند. برنامه اخیر این کشور برای توسعه زیرساخت‌های اقتصادی با سرمایه‌گذاری معادل ۱۰۴ میلیارد دلار نیز مناقشات زیادی را برانگیخته است. این برنامه توجه و تمرکز خود را بر «بازسازی جایگاه کویت در منطقه و جهان و هم چنین ایجاد امید به فردایی بهتر برای مردم و سرمایه‌گذاران خارجی» قرار داده است. ۲۸ میلیارد دلار از این سرمایه‌گذاری عظیم قرار است توسط سرمایه‌گذاران خارجی فعال در بخش خصوصی این کشور تامین شود. در این بین برای راه‌اندازی سیستم قطار شهری در این کشور مبلغی معادل ۷ میلیارد دلار در نظر گرفته شده است و در کنار آن نیز ۳ میلیارد دلار برای توسعه صنعت توریسم و گسترش فرودگاه بین‌المللی کویت منظور شده است. بر اساس این طرح توسعه کشور کویت صاحب اولین نیروگاه‌های مستقل تولید انرژی و برق نیز می‌شود.

در گذشته بسیاری از این گونه طرح‌های عظیم اقتصادی بدون اینکه به اجرا گذاشته شوند بایگانی می‌شدند چرا که درآمدهای هنگفت نفتی این اجازه را می‌داد که هر آنچه که لازم دارند را به‌دست آورند و عدم اجرای این طرح‌ها آسیب چندانی به اقتصاد کوچک اما ثروتمند کویت به عنوان چهارمین کشور بزرگ صادر کننده نفت وارد نمی‌کرد. اما این کشور کوچک در دنیای امروز مشکلات فراوانی را تجربه می‌کند و این مشکلات اقتصادی تاثیر مستقیمی بر ثبات سیاسی در این کشور دارد. این گونه پروژه‌های چندین و چند میلیارد دلاری محل بحث و منازعات فراوانی در پارلمان این کشور شده است و در حال حاضر در بین گروه‌های مختلف سیاسی در پارلمان این کشور توافق زیادی پیرامون این گونه طرح‌ها دیده نمی‌شود. فعلاً پارلمان کویت تلاش می‌کند تا با رفع موانع موجود و نزدیک کردن دیدگاه‌های سیاسی احزاب مختلف، به رشد و توسعه کشور کمک کند، اما به هر حال نمی‌توان دیوان سالاری عظیم دولتی و رخوت گروهی از سیاستمداران این کشور را نادیده گرفت. آینده مشخص می‌کند که این طرح‌ها بلندپروازی بوده یا خیال‌پردازی.

منبع: روزنامه نشنال / چاپ امارات

طرح‌های تجاری در حال ساخت در کویت



آیا در خاورمیانه سوپر برند داریم؟

نام‌های تجاری بزرگ عرب به سوی جهانی شدن

با وجود آنکه هیچ یک از شرکت‌های عربی نتوانسته‌اند در لیست ۲۰۰ نام تجاری برتر سال ۲۰۱۰ جای گیرند ولی خاورمیانه و خصوصا امارات متحده عربی به سرعت در حال تبدیل شدن به ماوایی برای شرکت‌های رو به شناخته شدن و کسب قدرت بازار در مقیاس جهانی هستند. هر سال نام‌های تجاری برتر امارات متحده عربی در کتابی با کاغذهای روغنی براق و جلدی گالینگور فهرست می‌شوند. نام‌های بزرگی مثل Emirates, Dubai Duty Free و Masafi به طور منظم در این رده بندی به چشم می‌خورند، لیستی که توسط بازوی محلی موسسه «سوپربرندز» سازمانی جهانی که خود را به عنوان «قدرت مستقل و داور نام‌های تجاری برتر» می‌خواند گردآوری شده است. اما بعضی پرسیده‌اند که آیا نام‌های تجاری عربی واقعا دارای صفت «ممتاز» هستند؟ برند فاینانس (Brand Financ) که رتبه بندی علامت‌های تجاری برتر جهان را بر مبنای ارزش آنها انجام می‌دهد ادعا می‌کند که گران قیمت‌ترین نام در سراسر جهان وال مارت (Walmart) در ایالات متحده آمریکا است که ارزشی بالغ بر ۴۱ میلیارد دلار آمریکا دارد. در رتبه دوم گران‌ترین نام تجاری، گوگل به ارزش ۳۶ میلیارد دلار و در جایگاه سوم کوکا کولا با ۳۵ میلیارد دلار قرار دارد. با این همه ارزش بزرگ‌ترین نام تجاری منطقه یعنی شرکت هواپیمایی امارات نسبتا پایین و در حدود ۵/۳ میلیارد دلار است که به معنای آن است که شرکت‌های عربی نخواهند توانست به لیست ۲۰۰ نام تجاری برتر جهان راه یابند. مایک انگلیش، مدیر شرکت سوپربرندز در خاورمیانه با این وجود می‌گوید که «شرکت‌های

■ ترجمه مهر داد دامغانیان

تجاری شایسته‌ای (در واقع نام‌های تجاری برجسته) در سطح جهانی، در منطقه وجود دارند.» وی تاکید می‌کند «من می‌خواهم این نظریه غالب را که نام تجاری واقعا جهانی در منطقه خاورمیانه وجود ندارد به چالش بکشم. هواپیمایی امارات در هر بازار که در آن به فعالیت می‌پردازد شیدیدا تأثیرگذار است و در ظرف چند سال آینده شانس واقعی برای تبدیل شدن به شناخته شده‌ترین نام تجاری مسافرتی را در سراسر جهان داراست.» بنابراین آیا نام‌های تجاری عربی ممتاز هستند یا فقط کمی از حد میانگین بالاترند؟ این پرسش را روزنامه نشنال امارات (The National) با چهار متخصص منطقه‌ای در میان گذاشته است تا نظر آنها را جویا شود.

■ تعداد سوپر برندها بیشتر می‌شود

گار تام سن گویتا

مدیر امور مالی شرکت برند فایننس خاورمیانه پاسخ فوری شما این خواهد بود که اگر نام تجاری شماره یک جهان ارزشی برابر ۴۰ میلیارد دلار دارد، پس صاحبان شرکت‌ها در این بخش از جهان هنوز راه بسیاری در پیش رو دارند چرا که بالاترین ارزش نام تجاری در اینجا تنها ۵/۳ میلیارد دلار است. به زبان اعداد واقعی، این مساله درست است. اما به پشت سر نگاه کنید، ببینید که چقدر زمان صرف نام‌های تجاری خاورمیانه شده که به این ۵/۳ میلیارد دلار برسد و چقدر زمان صرف نام‌های تجاری جهانی شده که ارزشی بالغ بر ۴۰ میلیارد دلار بیابند. من به خط هواپیمایی امارات به عنوان یک

■ سهم ناچیز خاورمیانه

عابد بی بی

از مدیران شرکت ولف اولینز در دبی هر بار که در خاورمیانه با مشتری ملاقات می‌کنم، از خود می‌پرسم چرا ما اینقدر دیر به میهمانی نام‌های تجاری که از اوایل سال‌های ۱۹۰۰ در غرب و اخیرا در شرق در جریان بوده است رسیده‌ایم؟ در حالی که اقتصادهای غربی به نام‌های تجاری بسیار موفق جهانی در طول قرن گذشته حیات بخشیده‌اند و اقتصادهای در حال توسعه بسیاری در شرق آسیا به آرامی اما با اطمینان شروع به ارائه نام تجاری برای کالاهای خروجی خود نموده‌اند، به نظر می‌رسد خاورمیانه در این میان در فضایی خالی گیر افتاده است که با داشتن



اوضاع بهتر می‌شود یا بدتر؟

بالا و پایین خرده‌فروشی در دویی

(H & M) و مادر کر (mothercare) را دارد می‌گوید: «مجموع فروش سیصد تا از بوتیک‌ها و رستوران‌های او در امارات به نسبت سال گذشته با کاهش فروش شدیدی روبه‌رو است.» او در کنفرانسی در دویی با ناراحتی تاکید می‌کند: «همه می‌گویند فروش رو به افزایش است، اما کجا؟ عربستان، مصر، لبنان، کویت، ابوظبی، دویی و بحرین همه و همه شاهد

در طول یکی دو سال اخیر، وضعیت بازار خرده‌فروشی در دویی به دو روی یک سکه می‌ماند. خیلی صریح می‌توان گفت که بعضی‌ها در این بازار برنده و بعضی دیگر بازنده به حساب می‌آیند. برای محمد الشایع صاحب مجموعه‌ای از بزرگ‌ترین فروشگاه‌ها و مغازه‌ها در دویی، سکه روی خوشی را نشان نداده است. گروه تجاری او با کاهش ۹ درصدی در فروش سال

جاری ضربه مهلکی را تجربه کرده آن هم در شرایطی که گروه تجاری عمار (Emaar) بزرگ‌ترین رقیب آنها رشد ۳۳ درصدی را در همین سال تجربه می‌کند.

محمد حمود الشایع رئیس گروه تجاری ام‌اچ الشایع که نمایندگی بسیاری از مارک‌های تجاری معروف مانند استارباکس، اچ اند ام



منابع گسترده سهم ناچیزی از نام های تجاری موفق دارد. صاحبان این نام های معدود تجاری موفق عربی برای مدت طولانی اینجا نخواهند بود. این امر لزوماً به این دلیل نیست که برخی از سرمایه گذاران یا شرکت ها خاورمیانه را به عنوان یک توقف گاه موقت برای حرفه خود یا جایی برای سریع پولدار شدن می بینند. بلکه به این دلیل است که قوانین این سرزمین از مهاجرتی که خواهند اینجا بمانند استقبال نمی کند، زمانی که این مردم شغل یا سرمایه خود را از دست می دهند اجازه اقامت آنها نیز به سرعت پس از آن لغو می گردد. ما میلیارد ها دلار صرف ساختن بلندترین ها، بزرگ ترین ها و سریع ترین ها کرده ایم و در این شور و حرارتان احتمالاً فراموش کرده ایم که به این طرح های پر آب و تاب معنایی واقعی ببخشیم. در این بخش از دنیا بسیار در مورد ظاهر صحبت و به آن اهمیت داده می شود بدون اینکه به درون و محتوای آن توجهی شود و این مساله دلیلی برای این است که بسیاری از حکومت ها در منطقه نگران آنچه که به فرهنگ کشورشان وارد می شود، باشند بدون اینکه به آنچه که خود به مردم خود ارائه می دهند توجه داشته باشند. چگونه می توانیم خود را برای ایجاد نام های تجاری جهانی برای نسل آینده آماده کنیم؟ نام هایی که در سراسر جهان دوست داشتنی باشند و با افتخار بتوانیم از آنها صحبت کنیم و بگوئیم ساخت کشور من است. با اعمال محدودیت و جلوگیری از صادرات و واردات آزادانه نمی توانیم جهانی شویم.

پیش به سوی برندهای عظیم بومی

هرمان بهرنز

مدیر اجرایی شاخه خاورمیانه برند یونیون سوپربرند (superbrand) چیست؟ این کلمه به دو دلیل نادرست است. اول، این کلمه بر شکستناپذیر و بسیار قدرتمند بودن دلالت می کند که نام هایی با چنین ویژگی ها امروزه وجود ندارند. نام های تجاری شکننده هستند، ساختن آنها دهه ها به درازا می کشد اما می توانند در یک لحظه نابود شوند. دوم، بررسی

فرصت های جدید برای نام های تجاری منطقه که حول محور ارزش های اسلامی شکل گرفته اند و به دل ۴۰۱ میلیارد مسلمان سراسر جهان می نشینند، وجود دارد



دست و پنجه نرم کردن با مشکلات فراوانی نیز هستند و می افزاید: «وقتی می گویم درصد فروش بالایی داشتیم باید ببینید که این درصد را با چیزی مقایسه می کنیم. ما این درصد را در مقایسه با درصد فروش سال های قبل محاسبه می کنیم پس شما شاهد این هستید که ما در واقع درصد فروش بالایی نداشته ایم بلکه درصد فروش پایین ما در سال های گذشته باعث ایجاد این تصور شده است که ما به سود خیلی زیادی دست پیدا می کنیم»

این اظهارات در واقع واکنشی است نسبت به دشواری هایی که بازار خرده فروشی دویی و کل منطقه در سال گذشته تجربه کرد. پس از بحران اقتصادی، سال گذشته دویی یکی از بدترین شرایط اقتصادی را پشت سر گذاشت. بعد از اینکه سال ها رشد اقتصادی دو رقمی دویی را تبدیل به یکی از مراکز بزرگ خرید بدل کرده بود بحران اقتصادی باعث شد که مصرف کنندگان و خریداران با احتیاط بیشتری دست به خرید بزنند. از طرفی دیگر کاهش ورود توریست ها به دویی نیز عامل مهم دیگری در کاهش رونق خرده فروشی در دویی بود. با این حال فروشگاه های بزرگ دیگری افتتاح

رسمی سالانه سوپربرندها در جهان عرب -به عنوان شاخصی برای سنجش قدرت یک نام تجاری -اعتبار اندکی دارد، بنابراین من ترجیح می دهم از این عبارت در موردی که به این بررسی ارتباط دارد استفاده نکنم

اما اگر بتوانیم در سطح جهانی چیزی را با عنوان «نام تجاری نیرومند» تعریف کنیم، آنگاه می توان گفت که در سال های اخیر شاهد ظهور نام های تجاری نیرومندی با پیشگامی شرکت هوایی امارات، وپس، آرامکس (Aramex) و پاچی (Patchi) هستیم. نام های تجاری نیرومند عرب نشان داده اند که در ایجاد نام هایی که ریشه های خاورمیانه ای خود و چشم انداز جهان عرب را بزرگ می دارند مهارت کافی دارند. آنچه که جمیرا (Jumeirah) را از نام تجاری هر هتل دیگری جدا می کند خلیات منحصر به فرد عربها در مهمان نوازی است و پاچی لبنانی (Patchi) با آن سرمایه بودن و کیفیت بالا از نام دیگر شکلات ها متمایز است. فرصت های جدید برای نام های تجاری منطقه که حول محور ارزش های اسلامی شکل گرفته اند و به دل ۴۰۱ میلیارد مسلمان سراسر جهان می نشینند وجود دارد. این ها غالباً نام های تجاری هستند که ارزش ها و نمادهای غربی را گرفته آن را دوباره از چشم اسلام تصویر کرده اند. مکه کولا، کوکای اسلامی، در حال حاضر در سراسر بازارهای جهانی از جمله فرانسه در حال گسترش است و فولا (Fulla) عروسک منتخب در برابر باری برای بسیاری از دختر بچه های مسلمان است. خاورمیانه دیگر توزیع کننده ای برای نام های جهانی نیست بلکه در حال تبدیل شدن به خاستگاهی برای نام های نیرومند است.

تحولی جدید در راه است

جان براش

بنیانگذار و مدیر اجرایی براش برندز در دبی هر بازاری قهرمانان محلی خود را دارد. ماصافی (Masafi) نامی است تجاری و شناخته شده در دنیای عرب که وارد بازار شده، به تعهدات خود پایبند

شدند. از جمله دویی مال که در انتهای سال ۲۰۰۸ افتتاح شد و همین امر باعث پدید آمدن رقابتی شدید در بین فروشگاه های بزرگ شد. هرچند که در سال گذشته بازار خودرو و جواهر بافتی معادل ۴۰ درصد روبه رو بود اما امسال نشانه های امیدوار کننده ای دیده می شود. الشایع می گوید: ما تلاش می کنیم تا به صورت منطقی رشد و توسعه پیدا کنیم، اقتصاد دویی، مردم دویی و تجارت در این منطقه آسیب فراوانی را در پی بحران اقتصادی متحمل شدند و ما درس های زیاد و البته با هزینه های بسیار سنگینی گرفتیم. اولین درس ما این بود که نمی شود فروشگاه بزرگی ساخت و به انتظار نشست تا مشتری بیاید.» در سال جاری گروه تجاری ام ایج الشایع اقدام به تاسیس ۲۴۰ مغازه و فروشگاه و استخدام ۴۰۰۰ نفر کارمند کرده است و در همین ماه آنها اولین نمایندگی فروشگاه ویکتوریا سیکرت در خارج از بازار آمریکای شمالی را در کویت افتتاح می کنند. بر اساس پیش بینی این گروه آنها در سال آینده ۲۵۰ مغازه دیگر تاسیس می کنند و ۴۰۰۰ نفر دیگر را به استخدام خود می آورند. این گروه تجاری تصمیم دارد تا در پنج سال آینده

است و در نهایت با مشتریان خود همراه می شود. اما همه چیز همیشه به این خوبی پیش نمی رود. هر نام تجاری نمی تواند در هر جا سازگاری و ارتباط موفق داشته باشد. می توان گفت در مجموع سه دسته نام تجاری وجود دارد: آنها که هم اکنون به مقصود خود رسیده اند؛ آنها که در حال رسیدن به هدف هستند و آنها که قابلیت بالقوه دارند. خط هوایی امارات یک نام تجاری است که در حال حاضر به مقصود رسیده است. این شرکت اثباتی است بر این ادعا که جهان عرب می تواند در عرصه جهانی رقابت کند. آنها کار خود را بسیار خوب انجام داده اند و با گذشت زمان همچنان به استوارتر کردن موقعیت خود و نزدیک تر شدن به مشتریان ادامه می دهند. امارات یک خط هواییمایی جهانی به معنای مدرن کلمه، با صالیتی چند ملیتی مانند شهر دبی است. علامت های تجاری که در حال رسیدن به هدف هستند مانند Bateel، Aramex، Mubadala [توسعه] و اتصالات، همه آنها نقش آفرینانی قوی با پتانسیل های جهانی هستند. Dnata نیز مورد دیگری است که در گسترش جهانی خود و استراتژی بازاریابی خود ثابت قدم بوده است. اعضای مجموعه سوم، آنها که قابلیت های بالقوه دارند شاید جالب ترین آنها، Axiom، Mashreq، Gulfcraft و The Address باشند. این شرکت ها تنها به اندکی زیرکی همراه با تلاشی جدی نیاز دارند تا بتوانند بینش و نگاه منطقه ای را نسبت به خود عوض کنند و قلب ها و اذهان مشتریان در همه جای دنیا را به تصرف در آورند. خاورمیانه مکانی بسیار مساعد برای پایه ریزی یک نام تجاری جهانی است. سوپربرندهای جهان اینجا وجود دارند و معیارهای اولیه را برقرار می سازند. انتظارات از خدمات بسیار بالاست. همچنین تنوع و گوناگونی جمعیت در اینجا هر شرکت را مجبور می کند که از آغاز تفکری جهانی داشته باشد. همان طور که پیش از این شرق دور به ما نشان داد، پیش بینی می کنم در آینده نزدیک نام های تجاری جهانی بسیار بیشتری از خاورمیانه ظهور کنند.

منبع: هفته نامه مید

۱۲۵۰ مغازه دیگر را نیز افتتاح کند. اما مشکل بزرگی که آقای الشایع و گروه تجاریش با آن دست و پنجه نرم می کنند مساله استخدام کارمندان است. بر اساس آمارهای موجود، در امارات در حدود ۲۰ تا ۲۵ درصد از جوانان بین ۱۵ تا ۲۹ سال بیکار هستند و با این حال مغازه ها و فروشگاه ها با مشکل استخدام کارمند مواجه هستند. علت این مشکل در امارات و بسیاری از کشورهای منطقه این است که بسیاری از این افراد و خانواده ها کار کردن به عنوان فروشنده و کارمند خدماتی را کاری پست و حقیر به حساب می آورند. بسیاری نیز در این بین دولت ها را مقصر می دانند. آنها معتقدند که دولت تلاشی برای تغییر این وضعیت و تغییر در فرهنگ افراد و خانواده ها نمی کند و این طرز تفکر غلط جا افتاده که کار کردن برای دیگران و مطالبه پول کار نادرستی است. آقای الشایع تاکید می کند که: ما امروز در سوپرمارکت ها، هتل ها و بخصوص در فروشگاه های خود کارمند بومی نداریم و این یک فاجعه است. امروزه ما نیاز داریم که نگاه خود را عوض کنیم و دولت نیز باید تلاش کند تا راهی برای تغییر این وضعیت پیدا کند.

منبع: روزنامه نشنال / چاپ امارات

آینده نفت عراق از ابهام در آمد

تحولات نفتی در عراق سرمایه‌گذاران خارجی را به این کشور خواهد کشاند

خارجی، که سراسر عراق از این روند سود می‌برند. بن بست باعث شده بود تصویب قانون نفت فدرال عراق هم به تعویق بیفتد. بدون این قانون قراردادهای نفتی ۱۸ ماه اخیر دکتر شهرستانی با شرکت‌های بین‌المللی اجرایی نخواهند شد. این قراردادها توسعه نفتی میادین نفتی عراق خارج از کردستان را سرعت می‌بخشند. یکی از بزرگترین حوزه‌های نفتی دنیا در بصره، در جنوب شرقی عراق، قرار دارد و شرکت‌های خارجی برای استخراج آن قراردادی ۲۰ ساله امضا کرده‌اند. البته تا زمانی که تصویب قانون جدید نفت عراق به خاطر بن بست بر سر نفت کردستان در مجلس متوقف مانده باشد این شرکت‌ها نمی‌توانند از آینده خود مطمئن باشند.

در کردستان هم صادرات نفت خام به ترکیه از طریق خط لوله و تانکر - روزی ۹۰ هزار بشکه - از یک سال پیش متوقف مانده بود. اختلاف نظر دکتر شهرستانی و آشتی هورامی وزیر منابع طبیعی کردستان بر سر چگونگی تقسیم درآمد علت اصلی بن بست بود.

منبع: خلیج تایمز - چاپ امارات



حمایت کرده‌از مالکی یکی از عوامل اساسی موفقیت او در تشکیل کابینه بود. حسین بکر، یک سیاستمدار کرد از اربیل، پایتخت دولت منطقه‌ای کردستان عراق می‌گوید: "جو خوبی در منطقه به وجود آمده. ما از تحولات اخیر واقعا هیجان زده ایم. حالا شرکت‌های خارجی می‌توانند نفت و گاز خود را از کردستان صادر کنند و این باعث رونق اقتصاد می‌شود." به پایان رسیدن این بن بست حدودا چهار ساله خبر خوشی برای همه است، نه فقط کردها و شرکت‌های نفتی

نوری مالکی برای نفت عراق برنامه‌های تازه‌ای دارد. دولت جدید عراق - دولت دوم مالکی - قراردادهای تولید نفت و گاز در کردستان عراق را به رسمیت خواهد شناخت و این بی‌تردید گامی مهم در پایان بخشیدن به مناقشه‌ای دیرپاست که باعث تاخیر در توسعه یکی بزرگترین حوزه‌های نفتی دنیا شده است. عبدالکریم لعیبی وزیر نفت جدید عراق اعلام کرد که میان بغداد و دولت منطقه‌ای کردستان توافقی صورت گرفته است. او در قاهره گفت: "ما با آنها یک توافقنامه امضا کردیم." بر اساس این توافقنامه بغداد چند ده قرارداد نفتی را که کردها به طور یکجانبه در منطقه نیمه خودمختار کردستان عراق با چندین شرکت خارجی نفت و گاز امضا کردند به رسمیت می‌شناسد. دکتر حسین شهرستانی، وزیر نفت پیشین عراق این قراردادها را "غیرقانونی" خوانده بود. به نظر می‌رسد مذاکرات سنگین نوری مالکی، نخست وزیر عراق، با سیاستمداران کرد در آستانه تشکیل دولت جدید بغداد علت اصلی دستیابی به این توافق بوده است.

Almaleki Times
ONLINE

برنامه پنج ساله پکن در راه است

آنچه تاجرانی که به فکر رابطه بازرگانی با چین هستند باید بدانند

با توافق میان
نوری مالکی و
کردها، شرکت‌های
خارجی می‌توانند
نفت و گاز را از
کردستان عراق به
دنیا صادر کنند
و این یعنی رونق
اقتصادی

رسیدن به رشد اقتصادی بالا موفق عمل کرده است. اما طی سال‌های آتی رهبران چین که امروزه سوار بر موج جاه طلبی‌ها و موفقیت‌هایشان هستند نیاز خواهند داشت که تجدید نظری اساسی در برقراری تعادل بین رشد بالای اقتصادی و ثروتمند شدن عده‌ای محدود و باقی مردم عادی ایجاد کنند. اینکه آنان این توانایی را دارند که به‌صورت متوازن سطح رفاه عمومی در بین اکثریت مردم این کشور را بالا ببرند سوالی است که در سال‌های آینده به آن پاسخ داده خواهد شد. با این حال شواهد بر ضد آنان است به این دلیل که این یک اصل کلی است که گرفتن بخشی از قدرت و ثروت از قدرتمندان و ثروتمندان باعث خشم و واکنش آنان می‌شود. با این چشم‌انداز کلی می‌توان تصور کرد با پیوند عمیقی که بین ساختار قدرت و ثروت در چین برقرار شده بسیار سخت خواهد بود که این حکومت منافع خود را به خطر بیناندازد و یا از دست بدهد. با این حال حزب حاکم تلاش می‌کند تا با راهکارهایی این توازن را برقرار کند. آنها در پی این هستند که با سرمایه‌گذاری در مرکز و غرب چین که جزو مناطق کمتر توسعه یافته و فقیر در این کشور هستند تا حدی فشارها را کاهش دهند.

منبع: فارن پالیسی



دست‌مزد‌های خود ناراضی هستند، مدیران ثروتمند کارگرانی را که اعتراض می‌کنند وادار به مهاجرت می‌کنند و دولت نیز اگر این اعتراض‌ها گسترده شود با نهایت خشموتن آن را سرکوب می‌کند. زمانی که در سال ۲۰۱۲ نسل جدید رهبران چینی سر رشته قدرت را بدست گیرند تصور حضور نسل جدید با گوناگونی تفکراتشان در کنار رهبران قدیمی حزب جالب توجه خواهد بود آن هم در حزبی که بر اساس الگوی لنینیستی، مبتنی بر تمرکز و یکپارچگی است. اما چگونه می‌شود که سیستمی با این شکل کارآیی داشته باشد؟ با نگاهی به گذشته درمی‌یابیم که رهبری حزب با عمل‌گرا بودن و تلاش برای ایجاد یک اتحاد نیرومند توانسته است تا حد زیادی بر مشکلات غلبه کند.

آنها با در اختیار داشتن منابع مالی کافی و توجیه ایدئولوژیک درستی کارهای خود تلاش می‌کنند جامعه‌ای را بر مبنای ایده‌های خود خلق کنند. چین توانسته است طی سی سال اخیر رشد اقتصادی بالایی را به‌دست آورد و باعث به‌وجود آمدن تغییراتی اساسی در چهره این کشور شود. پدید آمدن کلان‌شهرها و صنایع عظیم و البته طبقه کوچکی از ثروتمندان و مصرف‌کنندگان دست‌آوردهای این مدت بوده است. حزب کمونیست چین در ایجاد صنایع و

رهبران حزب کمونیست چین در حال نهایی کردن برنامه بیست و پنج ساله‌ای هستند که هدف آن "توسعه بزرگ متوازن" در زمینه‌های اقتصادی، سیاسی و اجتماعی است. کمیته مرکزی این حزب اهداف بلند پروازانه‌ای را برای بخش اول این طرح که برنامه‌ای پنج ساله است هدف گذاری کرده. این اهداف معطوف "به برقراری ثبات و هماهنگی بیشتر" برای رسیدن به تعادل در سراسر کشور است و تلاش دارد تا در زمینه‌های اجتماعی و محیط زیستی ارتباط بیشتری ایجاد کند تا رشد دراز مدت کشور "پایدارتر" و "سالم‌تر" باشد. در طرح جملاتی این چینی به چشم می‌خورد: «کارگران دیروز چینی پیشگامان انقلاب مصرفی آینده کشور هستند» و حتما در حالی که سرودهای انقلابی می‌خوانند «با اتحاد خود زمینه ساز انقلاب صنعتی دیگری برای این کشور خواهند بود.» تمام این اتفاقات قرار است در پنج سال آینده رخ دهد. اما راه کارگران، سرودهای انقلابی و حتی این برنامه پنج ساله هدفی جز اجرای تصمیم‌های کمیته مرکزی حزب کمونیست ندارد. اما به هر حال دولت چین برای حفظ رشد قدرتمند اقتصاد کشور به مصرف‌گرایی در داخل - علاوه بر صادرات - نیاز دارد و مهم‌ترین هدف برنامه جدید همین است. در واقعیت این برنامه پنج ساله لیستی از آرزوهای بلند پروازانه و جاه طلبانه رهبران چین محسوب می‌شود. در شرایطی که بسیاری از کارگران از



موج حرکت شرکت‌های کوچک به سمت امارات

بحران اقتصادی دنیا و پایین آمدن هزینه‌ها در دوبی

■ ترجمه سعید نورمحمدی

نقاط دیگر دنیا نیز توجه کنند چرا که برای بقای خود نیاز به این بازارهای جدید دارند. در گذشته این نوع شرکت‌ها معمولاً محدود به کشور خود و یا حداکثر کشورهای همسایه خود بودند اما امروز به دنبال مشتریان جدید در سراسر جهان می‌گردند و بازارهای جدید و پر رونق مثل آسیا برای آنان جذابیت‌های غیر قابل انکاری دارد. این اشتیاق شدید در بین بنگاه‌ها و شرکت‌های کوچک تجاری زمانی پدید آمد که بعد از بحران اقتصادی اخیر و کاهش رشد و سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی، بسیاری از این گونه شرکت‌های خارجی مجبور شدند به کشور خود برگردند و اینک با بهبود شرایط تلاش می‌کنند برای به‌دست آوردن مجدد بازار دست به رقابت شدیدتری در مناطق پر رونق تجاری بزنند.

در کنار تلاش این شرکت‌ها و بنگاه‌های کوچک، دولت امارات نیز تلاش می‌کند با به روز کردن قوانین یا تغییر آنها زمینه‌های مناسب‌تری را برای حضور این گونه شرکت‌ها مهیا کند. به عنوان مثال ابوظبی مشغول اجرای مرکز تجاری چند منظوره‌ای است که شرکت‌های جدید بتوانند در آن فعالیت خود را آغاز کنند و در عین حال به تمام ابزارهای مورد نیاز برای کار و تجارت خود دسترسی کامل داشته باشند. بنا به گفته دولت تمرکز اصلی آنان بر سرمایه‌گذاری و توسعه شرکت‌های تجاری و اقتصادی کوچک و متوسط در بخش خصوصی است. حوزه‌ای که در حدود ۹۰ درصد

سرمایه‌گذاری دوباره آنها در امارات است. شرکت دویی لینکس که به سرمایه‌گذاران خارجی کمک می‌کند تا اقدام به تاسیس شرکت خود در امارات کنند و خدمات مختلفی را در اختیار آنان می‌گذارد امسال به حدود بیست شرکت و سرمایه‌گذار خارجی کمک کرده است تا در آن کشور اقدام به تاسیس شرکت نمایند. این در شرایطی است که در نیمه دوم سال جاری شاهد رشد فزاینده‌ای در ورود شرکت‌ها به بازار امارات هستیم. آمارها نشان‌دهنده این موضوع هستند که شرکت‌های سرمایه‌گذار در امارات امسال رشدی ۱۰ درصد به نسبت سال قبل داشته‌اند. جان مارتین مدیر اجرایی دویی لینکس می‌گوید: به طور سنتی نگاه‌ها به سمت شرکت‌های بزرگ یا نام‌های تجاری معروف است تا ببینند آنها در کجا سرمایه‌گذاری می‌کنند اما ما امروز شاهد این هستیم که شرکت‌های کوچک تجاری و خدماتی به امارات می‌آیند و در این کشور سرمایه‌گذاری می‌کنند. طی تحقیقی که شرکت تجاری بریتانیا (BBG) انجام داده است آنها نیز به این نتیجه رسیده‌اند که شرکت‌های کوچک در کنار شرکت‌های بزرگ به امارات به عنوان «دروازه‌ای برای ورود به بازار پر رونق و در حال رشد خاورمیانه و آسیا نگاه می‌کنند. این شرکت‌های کوچک بعد از بحران اقتصادی اخیر به این نتیجه رسیدند که باید به

باید پذیرفت که روز به روز تعداد بیشتری از شرکت‌ها در امارات ثبت و پایه‌گذاری می‌شوند. به گفته تحلیلگران اقتصادی ساکن امارات، آنچه که چشم‌انداز سرمایه‌گذاری در این کشور را جذاب کرده است، پایین بودن هزینه‌های جاری و هم چنین مالیات بر درآمد کم است. در عین حال انکار جذابیت‌های بازاری که در حال رشد سریع هست نیز غیر قابل انکار است.

روند آهسته توسعه بازارهای تجاری و مالیات بالا در اروپا باعث شده تا شرکت‌های زیادی میل به سرمایه‌گذاری و تاسیس شرکت در امارات داشته باشند. در عین حال حضور گسترده شرکت‌های مشاوره‌ای و خدماتی در زمینه‌های متنوع عاملی است که در این یک ماه اخیر شاهد رشد زیادی در زمینه حضور شرکت‌ها در این کشور باشیم. الیزابت ویلیامز صاحب شرکتی حقوقی در امارات است و از وکلایی استفاده می‌کند که به زبان عربی نیز تسلط دارند او می‌گوید «امکان رسیدن به آنچه که در امارات به‌دست آورده در کشور زادگاهش انگلستان هیچ وقت ممکن نبوده» و اضافه می‌کند: بازار انگلستان اشباع شده و احتمال موفقیت در آن بسیار پایین است اما در امارات و بعد از بحران اخیر اقتصادی در سراسر جهان شاهد گسترش بازار و پدید آمدن فرصت‌های جدید هستیم.»

یکی از نشانه‌های مثبت که می‌توان بعد از بحران اقتصادی اخیر مشاهده کرد، حضور مجدد شرکت‌های بزرگ چند ملیتی و دیگر شرکت‌های عظیم تجاری و

به طور سنتی
نگاه‌ها به سمت
شرکت‌های بزرگ
یا نام‌های تجاری
معروف است تا
ببینند آنها در کجا
سرمایه‌گذاری
می‌کنند اما ما
امروز شاهد
این هستیم که
شرکت‌های کوچک
تجاری و خدماتی
به امارات می‌آیند

شغل‌هایی که آینده دارند

همه چیز به نفع حسابداران، حقوقدانان و مشاوران خارجی در دوبی

الکیت مدیر اجرایی تجارت خارجی در وزارت بازرگانی می‌گوید: بر اساس برنامه‌های جدید، بخش‌هایی از حوزه خدماتی امارات بر روی دیگر کشورها باز می‌شود. او که در اجلاس برنامه توسعه (DDA) در دوحه صحبت می‌کرد اضافه کرد: «البته ارائه این خدمات مشروط و وابسته به واکنش دیگر کشورها به این موضوع است. قوانین جدید در سال ۲۰۱۱ اجرایی خواهند شد، چرا که در DDA مورد تأیید قرار گرفته‌اند.» در حالی که امارات با رشد صادرات و واردات مواجه است این دولت تصمیم گرفته است تا تعرفه‌های گمرکی برای صادرات را کاهش دهد هر چند که این کار ممکن است در دیگر کشورها با مخالفت مواجه شود و آن کشورها نیز در اقدامی متقابل تعرفه کالاهایی مانند محصولات پتروشیمی یا آلومینیوم را بالا ببرند تا تراز بازرگانی کشور خود را با امارات متعادل نگاه دارند. بنا بر اظهارات اخیر دولت امارات، کاهش تعرفه‌های گمرکی برای این کشور فرصت‌های جدیدی را در بخش‌های مختلف

مقامات وزارت تجارت خارجی در امارات می‌گویند طبق قوانین جدیدی که با هدف آزادسازی قوانین مالکیت خارجی در این کشور به تصویب خواهد رسید حسابداران، حقوقدانان و مشاوران خارجی می‌توانند صاحب سهم بیشتری از شرکت‌هایی شوند که در امارات متحده عربی تاسیس کرده‌اند. با تصمیم دولت مبنی بر تعدیل قوانین مالکیت در این کشور در آینده سرمایه‌گذاران و صاحبان شرکت‌هایی که در این کشور سرمایه‌گذاری کرده‌اند می‌توانند امیدوار باشند که صاحب تمامی شرکت و اموال خود هستند. این امکان زمانی ایجاد شد که دولت امارات تصمیم گرفت تا با تعدیل قوانین مالکیت برای خارجی‌ها، سرمایه و سرمایه‌گذاران بیشتری را تشویق به ماندن در این کشور کند. این تصمیم در عین حال باعث می‌شود تا شرکت‌ها بتوانند آزادانه‌تر نسبت به گذشته به ارائه خدمات و تجارت در بین دیگر کشورها مشغول شوند. جمعه

اقتصادی پدید می‌آورد و کمک می‌کند تا صنایع خاص، خدمات مالی و تکنولوژی سطح بالا توسط خارجی‌ها آسان‌تر از گذشته به این کشور وارد یا از این کشور صادر شود. قوانین فعلی جاری در امارات به خارجیان اجازه می‌دهد حداکثر صاحب مالکیت ۴۹ درصد کار و تجارت خود باشند و ۵۱ درصد آن باید در اختیار شهروندی اماراتی قرار گیرد. با تعدیل قوانین فعلی مالکیت به نظر می‌رسد که این کشور با شرایط متفاوتی به نسبت گذشته روبه‌رو شود و موقعیت‌ها و فرصت‌های جدیدتری را پدید آورد و درهای زیادی رو به اقتصاد این کشور باز شود. اینک تنها در منطقه آزاد تجاری دوبی است که می‌توان مالک صد در صدی کسب و کار خود بود ولی بعد از اجرای این قانون می‌توان در هر نقطه از امارات مالکیت صد در صدی داشت. به نظر می‌رسد که این حرکت عامل تشویقی بسیار مناسبی برای بسیاری از شرکت‌های تخصصی باشد تا با توجه به موقعیت کاری که دارند در مکان‌های مناسب مستقر شوند و کار خود را توسعه داده و بر اساس سیاست‌های خاص خود عمل کنند. بنا به گفته دین والت از شرکای گروه حقوقی پرایس واتر‌هاوس «تغییر قوانین مالکیت فرصت‌های گوناگونی برای شرکت‌ها در زمینه سرمایه‌گذاری در امارات مهیا می‌کند اما عاملی که باید به آن توجه کرد این است که این مالکیت در آینده

موج خصوصی سازی در حاشیه خلیج فارس

احتمال تغییرات بزرگ در خطوط هوایی امارات و بندر دبی

به این بازار کمک کرد. بر این اساس، گفته‌های آقای الطائر تا حد زیادی خوشبینانه به نظر می‌رسد.

با این حال نشانه‌هایی نیز در عدم رغبت حکومت محلی دبی در خصوصی سازی شرکت‌های دولتی در کوتاه مدت به چشم می‌خورد. دولت دبی همچنان تلاش می‌کند تا کنترل خود را بر شرکت‌های دولتی حفظ کند اما این کار در آینده چندان معقول به نظر نمی‌رسد و آنها در نهایت مجبور هستند که دست از کنترل شرکت‌های دولتی بردارند. یکی از دلایل عدم حرکت سریع به سمت خصوصی سازی گسترده ناشی از برآوردهای فعلی این دولت در مورد ترسیدن به منابع مالی کافی در پی خصوصی سازی است. براساس برآورد آنها در شرایط فعلی اقتصادی، خصوصی سازی گسترده در نهایت باعث می‌شود تا بسیاری از شرکت‌های دولتی به بهایی کمتر از ارزش واقعی خود به فروش برسند و این مساله باعث زیان مالی عظیمی می‌شود. به خاطر همین

تأثیر منفی بحران اقتصادی جهان بر آینده اقتصاد امارات قابل انکار نیست. اما به نظر می‌رسد که دبی از فرصتی که در پی بحران اخیر پدید آمده، استفاده می‌کند تا با نگاهی آینده‌نگرانه بخش‌های زیادی از بخش دولتی را خصوصی کند و اینگونه منابع و سرمایه لازم را برای بازپرداخت بدهی‌های خود که سر به میلیارد دلار می‌زنند مهیا کند. بر اساس گفته‌های محمد الشیبانی مدیر اجرایی گروه سرمایه‌گذاری دویی (ICD)، موج اخیر خصوصی سازی یک برنامه هدفمند و آگاهانه است که توسط دولت پشتیبانی می‌شود. او در ادامه می‌گوید: «دبی دارای منابع مالی فراوانی است اما ما به دنبال مکانیزمی هستیم تا بتوانیم در آینده بدهی‌های این امیرنشین را کاهش دهیم.»

اینگونه تلاش‌ها و اظهار نظر بعد از اولین موج بحران اقتصادی اخیر شروع شد. بحرانی که باعث شد دولت توجه خود را معطوف به تهیه نقشه‌ها و راهکارهایی برای مقابله با بحران‌های اقتصادی آتی کند و یکی از این راه‌ها که توجه همه را به خود جلب کرده است خصوصی سازی قسمت‌های عمده‌ای از بخش دولتی در دبی است. الشیبانی در گفتگویی که اخیراً با تایمز مالی داشت اشاره کرد که: دولت احتیاجی به این ندارد که تمام مالکیت خط هوایی امارات را داشته باشد (شرکتی که جزو اولین کاندیدها برای خصوصی سازی است). یا بندر مهم و سودآور دبی که بنا به گفته بسیاری از کارشناسان آمادگی این را دارد که به‌طور کامل یا بخشی از بهره‌بردار آن به بخش خصوصی واگذار شود.

بنا به گفته آقای الشیبانی مجموع بدهی‌های این امیرنشین بالغ بر ۳۰ میلیارد دلار است. اما براساس برآورد کارشناسان با اضافه کردن بدهی‌هایی که شرکت‌های وابسته به دولت دارند یا به شیخ محمد بن راشد (امیر دبی) وابسته هستند، این بدهی‌ها به مبلغی بالای ۱۰۰ میلیارد دلار می‌رسد. براساس بررسی تحلیل گران بانک آمریکا مریل لینچ، دبی در سررسید سال ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ باید مبلغی بالای ۴۰ میلیارد دلار را بابت بازپرداخت بدهی‌های خود بپردازد. البته بنا به گفته‌های احمد الطائر رئیس مرکز مالی بین‌المللی دبی هیچ جای نگرانی در مورد توانایی وجود بازپرداخت کامل بدهی‌ها و تعهدات مالی وجود ندارد. او تأکید می‌کند که دبی حتی نیازی به کمک بانک مرکزی این کشور نیز ندارد. این اظهار نظر از آنجاست می‌شود که بانک مرکزی در سال گذشته ۱۰ میلیارد دلار برای حمایت و سرپا نگاه داشتن مجدد بازار مالی دبی، به این بازار تزریق کرد و در پی آن ابوظبی نیز همین مبلغ را



بخش خصوصی این کشور را تشکیل می‌دهد. بعد از سال ۲۰۰۸ که امارات با توری دو رقیمی در زمینه اجاره بها و هزینه‌های زندگی روبه‌رو شد امروز شاهد کاهش سریع اجاره بها، دفاتر تجاری و منازل مسکونی در این کشور هستیم. کاهش هزینه‌های زندگی و کار خود عاملی مهم در شکل‌گیری فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری و پیشرفت برای این کشور است. در کنار آن سیستم مالیاتی امارات همواره به گونه‌ای بوده که کارگران و کارمندان خارجی شاغل در این کشور مالیات‌های سنگینی را پرداخت نمی‌کنند و این مساله نیز عاملی دیگر برای تشویق سایرین به سرمایه‌گذاری، کار و زندگی در این کشور است.

بانک NBD امارات در ماه‌های اخیر با موجی از انتقال پول از اروپا و بطور مشخص انگلستان به امارات مواجه شده است. دلیل این امر بنا به گفته‌های گری دوگان از مسئولین این بانک این است که «در پایان سال جاری میلادی در بریتانیا شاهد افزایش مالیات‌ها هستیم و در کنار آن با افزایش مالیات بر ارزش افزوده که در مورد ثروتمندان اجرا می‌شود همه دست به دست هم داده تا فشار زیادی بر مردم وارد شود.» او همچنین اضافه می‌کند: «بسیاری از مردم می‌گویند که کارهایشان را از هر نقطه دنیا می‌توانند انجام دهند، فقط کافی است که یک دفتر، یک خط تلفن و یک آدرس ایمیل داشته باشند.» شرایط مساعد در امارات باعث می‌شود که این کشور فرصت و موقعیت عالی برای سرمایه‌گذاران و صاحبان شرکت‌ها فراهم کند. با اتخاذ سیاست‌های جدید در این کشور می‌توان گفت که این کشور به سمتی حرکت می‌کند تا برای شرکت‌ها و موسسات کوچک نیز شرایط مناسبی برای پیشرفت را فراهم کند.

منبع: روزنامه نشنال / چاپ امارات

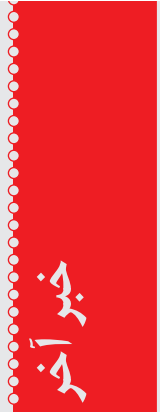
پیامدهای حقوقی نیز خواهد داشت. به عنوان مثال اگر مشکلی بین یک شهروند امارتی و یک شخصیت حقیقی یا حقوقی خارجی پیش آمد شرایط قضایی به گونه‌ای باشد تا عدالت برقرار شود. در واقع به خارجیانی نباید به عنوان شهروند درجه دوم نگاه کرد و باید تلاش شود تا این نگاه گسترش پیدا کند.» با نگاهی دیگر به این طرح می‌توان به این مساله اشاره کرد که هنوز دقیقاً مشخص نیست که با این تغییرات چه گروه از شرکت‌های تخصصی سود می‌برند. هر چند که می‌توان گفت شرکت‌هایی مانند شرکت‌های حسابداری، حقوقی، مهندسی، آرشیوتکت‌ها و طراحان و بطور کلی تمام شرکت‌هایی که در زمینه ارائه خدمات و مشاوره کار می‌کنند از این طرح سود می‌برند. در همین حال اگر امارات به توافق‌نامه دوحه عمل کند و تعرفه‌های گمرکی را کاهش دهد تعرفه‌های واردات ۵ درصد و تعرفه‌های صادرات ۱۵ درصد کاهش پیدا می‌کند و این امر سبب می‌شود تا در آینده شرکت‌هایی که در زمینه واردات عمل می‌کنند به مشکلات جدی برخورد کنند. به همین دلیل کالاهایی مانند سرمایه‌های یا پلاستیک که جزو کالاهای وارداتی محسوب می‌شوند با افزایش قیمت مواجه می‌شوند.

منبع: خلیج تایمز

موضوع است که دولت محلی دبی مهلتی بین ۵ تا ۸ سال را در نظر گرفته تا بصورت آهسته به سمت خصوصی سازی حرکت کند با این حال ممکن است به خاطر فشار مالی این دولت مجبور شود تا زودتر از پیش‌بینی‌های انجام شده دست به فروش شرکت‌های دولتی بزند. آنها تصمیم دارند در ابتدا با فروش خط هواپیمایی امارات و بررسی نتایج حاصل از فروش آن گام‌های بعدی خود را بردارند. بازسازی سیستم اقتصادی اولین کاری است که سیاست‌گذاران در دبی در حال انجام آن هستند. این مساله نشان می‌دهد که گام‌هایی اساسی برای شفاف سازی سیاست‌های اقتصادی انجام می‌شود تا بتوان در آینده در مقابل بحران‌های اقتصادی آتی با قدرت ایستادگی کنند و کمتر بن آسیب پذیری را پذیرا باشند. با اتخاذ چنین سیاست‌هایی می‌توان به آینده اقتصادی این بندر تجاری کوچک خوشبین بود و تأثیر آن را در تمام منطقه مشاهده کرد.

منبع: تایمز مالی





اگرچه چگونگی اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها نگرانی‌هایی را ایجاد کرده اما استقبال فعالین اقتصادی بخش خصوصی و کارشناسان اقتصادی را نیز به سبب واقعی کردن قیمت‌ها در آینده کشور به همراه داشته است



اقتصاد

شماره چهارم / آذر و دی ۸۹

هدفمندی یارانه‌ها و آینده‌نگری بخش خصوصی

گزارشی از پیش بینی‌های بخش خصوصی درباره آینده هدفمندی یارانه‌ها

■ سعید پدرام

سرانجام مرحله اول قانون هدفمندسازی یارانه‌ها در آخرین روزهای پاییز ۸۹ اجرا شد و اگر تا پیش از این کارشناسان اقتصادی و فعالین بخش خصوصی در نشست‌ها و نوشته‌های خود پیشنهادهایی برای چگونگی اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها توسط دولت ارائه می‌کردند، از این پس اما باید آثار اجرای این طرح بر بخش‌های مختلف اقتصاد را دنبال کنند و مبتنی بر این آثار راهکار ارائه کنند. اینچنین است که همزمان با فرمان اجرای قانون هدفمند کردن یارانه‌ها، نگاه فعالین اقتصادی به تحولات عرصه صنعت و تجارت دوخته شده تا ردپای تاثیرات احتمالی این تصمیم بر اقتصاد کشور را نظاره کنند. بخش خصوصی و کارشناسان اقتصادی اگرچه در ماه‌های گذشته بارها شفاف‌سازی و اطلاع‌رسانی درباره چگونگی و زمان اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها را از دولت خواستار شده بودند، اما نهایتاً اجرای مرحله اول قانون هدفمندسازی یارانه‌ها بدون اعلام قبلی و بعد از چندین بار تأخیر در زمان اعلام شده، روز ۲۸ آذرماه اعلام شد. در سی سال گذشته، مسئله اصلاح یارانه‌ها به عنوان راهکاری برای برون رفت از عوارض اقتصاد متکی به نفت چندین بار طرح و بررسی شده اما هیچگاه به مرحله اجرا نرسیده بود. نخستین بار، بحث اصلاح قیمت حامل‌های انرژی در برنامه اول توسعه گنجانده شد و در مجلس به تصویب رسید، اما در این قانون اجرا متوقف شد. در برنامه دوم توسعه نیز دولت وقت اصلاح قیمت انرژی را پیشنهاد داد اما با مخالفت مجلس همراه شد. و سرانجام در برنامه سوم توسعه، دولت ماده ای برای اصلاح قیمت انرژی گنجانده که آن ماده پس از بحث‌های فراوان در مجلس حذف شد. در برنامه چهارم توسعه نیز موضوع اصلاح قیمت انرژی و اصلاح رابطه مالی دولت و شرکت نفت مطرح شد که به تصویب مجلس و تأیید شورای نگهبان رسید، اما این ماده نیز در مجلس هفتم حذف شد و به این ترتیب هدفمندشدن یارانه‌ها همچنان به عنوان اصلی مهم در اقتصاد کشور باقی ماند. اکنون اما قریب به یک ماه از اجرا شدن طرح هدفمندسازی یارانه‌ها می‌گذرد، قانونی که اگرچه چگونگی اجرای آن نگرانی‌هایی را ایجاد کرده اما استقبال فعالین اقتصادی بخش خصوصی و کارشناسان اقتصادی را نیز به سبب واقعی کردن قیمت‌ها در کشور به همراه داشته است.

■ ■

محمد نهاوندیان، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران اصل حرکت به سمت واقعی کردن قیمت‌ها در اقتصاد ایران و هدفمند کردن یارانه‌ها را مورد قبول همه صاحب نظران و کارشناسان اقتصادی دانسته و درباره آن گفته است: «با تقویت بازارهای رقابت و بهینه کردن منابع در رابطه با حامل‌های انرژی طرح هدفمند کردن یارانه‌ها یک طرح تأثیرگذار در اقتصاد ایران است چرا که در حال حاضر شیوه پرداخت یارانه‌ها در قیمت حامل‌ها تحریف ایجاد کرده است لذا حرکت به سمت اصلاح قیمت‌ها حرکتی بسیار مؤثر و مورد تأیید همه است. همه کارشناسان معتقدند که باید این طرح انجام شود اما در چگونگی و برنامه‌ریزی اجرا توضیحات و لازمه‌هایی وجود دارد. البته اجرای این طرح در واحدهای تولیدی باید به نحوی ساماندهی شود تا در این حرکت از تولید ملی حراست کافی شود. هدفمند کردن یارانه‌ها، هدف نیست، بلکه افزایش بهره‌وری هدف است؛ ضمن آن که افزایش بهره‌وری نیازمند اقتصاد رقابتی است و در این مسیر

باید از رقابت‌های نابرابر جلوگیری کنیم؛ افزایش بهره‌وری را باید در حوزه‌های مختلف دولتی نیز پی‌گیری کنیم، نکند به خاطر توفیق در طرح و نگرانی از بالا رفتن قیمت‌ها دخالت دولت را در تولید و توزیع توجیه کنیم. این تناقض ایجاد می‌کند. این کار را می‌کنیم که دولت کمتر در مکانیزم بازار دخالت کند.»

■ ■

محمد مهدی راسخ، دبیر کل اتاق بازرگانی تهران نیز اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها را برای اقتصاد ایران یک ضرورت به شمار آورد که هیچ فعال اقتصادی با اجرای آن مخالفتی ندارد. راسخ اما نکتاتی را درباره اجرای این قانون به مسئولین اقتصادی گوشزد کرده است: «در مورد طرح هدفمند کردن یارانه‌های یک نکته مهم و اساسی وجود دارد و آن، نحوه اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها است. یکی از نگرانی‌های فعالان بخش خصوصی در مورد طرح هدفمند کردن یارانه‌ها، نسبت به شیوه اجرای طرح است زیرا همواره در ایران طرح‌ها و فکرهای خوب، بسیار بد اجرا می‌شوند. طرح هدفمند کردن یارانه‌ها باید به نحوی اجرا شود که کمترین تبعات منفی و بیشترین توسعه اقتصادی را برای کشور به دنبال داشته باشد. لذا بخش خصوصی یک بسته پیشنهادی حاوی هفت راهکار زیر برای اجرای بهتر این طرح دارد: اجرای تدریجی طرح هدفمند کردن یارانه‌ها، هدفمند کردن یارانه‌بنزین در سال اول اجرای طرح، حذف یارانه گازوئیل، نفت کوره سفید و گاز مایع در طول ۳ سال، هدفمند کردن یارانه گاز و برق طی ۵ سال، هدفمند کردن یارانه دارو و خدمات بهداشتی و آموزشی در چارچوب خدمات تأمین اجتماعی، حذف یارانه نان و آب طی یک برنامه ۵ ساله و هدفمند کردن یارانه سایر اقلام در طول یک برنامه ۳ ساله، می‌تواند بهترین راهکار برای اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها باشد. و نهایتاً اینکه درآمدهای حاصل از اجرای طرح هدفمند کردن یارانه‌ها باید به بخش تولید و پرداخت مشوق‌های صادراتی تخصیص یابد.»

■ ■

یحیی آل اسحاق، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران نیز معتقد است پس از اجرای مناسب این طرح کشور شاهد بالا رفتن کیفیت کالاهای تولید داخل خواهد بود و این مهم منجر به رقابت‌پذیر شدن اقتصاد ایران در بازارهای جهانی می‌شود: «هدفمند کردن یارانه‌ها امکان سرمایه‌گذاری‌های عظیم را فراهم می‌کند و این سرمایه‌گذاری عظیم باعث رشد و توسعه اقتصادی می‌شود که در بهبود فضای کسب و کار و بالا رفتن رتبه اقتصادی ایران بسیار تأثیرگذار است و امید است با اجرای درست و اصولی از سوی دولت و همکاری و مشارکت اثرگذار بخش خصوصی طی سال‌های آینده شاهد افزایش سرمایه‌گذاری خارجی در ایران باشیم. هدفمند کردن یارانه‌ها کاری است که در تمام کشورهای دنیا انجام شده است و براساس آن همه خدماتی که دولت‌ها به مردم ارائه می‌کند با قیمت واقعی عرضه می‌شود و این یک حسن به شمار می‌آید البته دولت باید در محاسبه حامل‌های انرژی و هدفمند کردن یارانه‌ها سناریوهای مناسبی را طراحی کند تا این یارانه‌ها به صورت هدفمند و عادلانه بین مردم توزیع شود تا نه تولیدکننده و نه مصرف‌کننده از اجرای این طرح دچار آسیب و ضرری نشوند. باید توجه ویژه‌ای به

چگونگی تأمین منابع و حمایت‌های عملیاتی از تولید داشت. باید بازار سرمایه را در آزادی عمل تمام گذاشت. یعنی همانطور که یارانه‌ها را شفاف کرده ایم باید بازار سرمایه هم شفاف باشد. اینکه ما مراحل آتی طرح هدفمند کردن یارانه‌ها را هم با موفقیت سپری خواهیم کرد فقط در این شرایط قابل تأیید است که باید با توجه به واقعیت‌های موجود و واقعیت‌هایی که نظام بانکی ما دارد با تدبیر هماهنگی ایجاد کنیم.»

■ ■

سید حمید حسینی، نایب رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی ایران نیز ضمن استقبال از هدفمندی یارانه‌ها اما نسبت به نحوه اجرای این طرح انتقاد دارد: «اگر اصلاح قیمت توأم با رعایت جوانب احتیاط و در نظرگیری سیاست‌های تکمیلی نباشد، می‌تواند آثار وخیمی به همراه نداشته باشد. لازم است در جهت حمایت از صادرات و تولید کشور اصلاح قیمت ارز همراه با اجرای هدفمندسازی صورت گیرد. از طرف دیگر نباید به کاهش مصرف انرژی خوشبین بود، زیرا بافت‌های فرسوده شهری و روستایی و سیستم ناکارآمد موتورهای خودرو به زودی امکان اصلاح و کاهش مصرف نخواهد داشت. در طرح هدفمندسازی یارانه‌ها مشکلات بنگاه‌های اصلی تولیدکننده حامل‌های انرژی نظیر شرکت گاز، پخش، پالایش و توانیر نادیده گرفته شده است، زیرا این بنگاه‌ها اکنون قادر به ادامه دادن وضعیت نیستند و در اثر هدفمندسازی نیز قرار است منابع افزایش قیمت به حساب صندوق واریز شود و بنابراین قیمت واقعی تولید به این واحدها پرداخت نمی‌شود، اما با این حال اتاق بازرگانی حاضر است در تمامی مراحل اجرای طرح به بخش دولتی کمک نماید، البته در صورتی که دولت نیز به مشکلات موجود بر سر راه تولید و صنعت توجه داشته باشد. دیگر اینکه بسیاری از کارشناسان آثار مرتبط با طرح را اجتماعی، سیاسی و اقتصادی دانستند و بر این باور بودند که این طرح باعث افزایش فشار به بنگاه‌های اقتصادی شده و اشتغال و تولید ناخالص ملی کاهش خواهد یافت و حتی صادرات و ترانزیت نیز دچار مشکل خواهد شد و اقتصاد ملی مزیت رقابتی و نسبی خود را برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی از دست خواهد داد که امیدوارم دولت و کارشناسان برای این موارد هم تدابیر لازم را طراحی و اجرا کنند.»

■ ■

ابراهیم جمیلی، عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران نیز اگرچه اجرای این طرح را در کوتاه مدت چالشی سر راه اقتصاد ایران می‌داند اما معتقد است: «این طرح همانند سد بتنی محکمی است که پایه‌های اقتصاد ایران در آینده راوی روی آن بنا شود. بخش خصوصی کشور یک نگرانی دارد و آن این است که با اجرایی شدن طرح فوق بخش صنعت دچار بحران نشود که دولت‌مردان باید در جهت اجرا و تدوین سیاست‌های بلند مدت طرح، حمایت از بخش خصوصی را در اولویت‌های کاری خود قرار دهند تا با همکاری و هماهنگی این دو بخش موانع و مشکلات پیش روی طرح هدفمند کردن یارانه‌ها از سر راه برداشته شود. در هدفمند کردن یارانه‌ها شرکت‌هایی که انرژی بیشتری مصرف می‌کنند، تحت فشار قرار خواهند گرفت، اما آنان با اصلاح ساختار می‌توانند کارایی خود را افزایش دهند.»



ما قتی سازیم
آینده را





Ayandeenegar

Tehran Chamber of Commerce Industries and Mines

No.4, January 2011