



اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

نشریه آینده پژوهانه

Tehran Chamber
of Commerce and
Industries and Mines

آینده نگار Ayandenegar

• شماره هفتم • خرداد و تیر ۱۳۹۰ • ۷۶ صفحه



همه موافقان و مخالفان ادغام

پرونده‌ای درباره
ادغام وزارتخانه‌های
صنعت و بازرگانی

با آثاری از:

محمد نهاوندیان • مسعود نیلی
یحیی آل اسحاق • محمدرضا نجفی منش
اکبر برادران هریسچیان • محمد مهدی رئیس‌زاده
محمد حسین بر خوردار • توفیق مجدپور
سید مهدی صادق

رازهای وال مارت

پرونده‌ای درباره
رازهای موفقیت سام والتون
بزرگترین خرده فروش جهان

مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی
اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران

www.tccim.ir

آرزوهای بزرگ

پرونده‌ای درباره صادرات به کشورهای همسایه

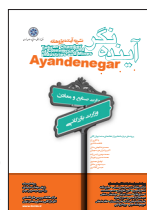
با آثار و یادداشت‌هایی از: سیدحمید حسینی • صباح زنگنه
شاهرخ ظهیری • لئون آهاروئیان • مسعود دانشمند
احمدپور فلاح • حسین تیزمغز • جهانبخش سنجابی
سیدجلال ابراهیمی • علیرضا اسماعیلی مارگز
علیرضا پیروزان • پویا فرج الهی



مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی
نشریه آینده پژوهانه

آینده نگار

شماره هفتم
خرداد و تیر ۱۳۹۰



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

امور اجرایی: سارا محمدی
صفحه آرایی: امیر محمد لاجورد
نظارت فنی چاپ: حسن آقایی زاده
لیتوگرافی: نقش سبز
چاپ و صحافی: پروین

نشانی: خیابان خالداسلامبولی، شماره ۸۲
تلفن: ۸۸۷۲۶۷۵۲ نمابر: ۲-۸۸۷۲۰۴۶۱
نشانی الکترونیک: researchcenter@tccim.ir

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

Ayandegar
Tehran Chamber
of Commerce
and Mines

No.7 July 2011

چرا آینده نگرها
اشتباه می کنند
مایک الگان
ص ۱۰



میزگردی درباره ادغام
وزارتخانه های صنعت و بازرگانی با حضور
محمدحسین بر خوردار و توفیق مجدپور ص ۱۸



جدال بین المللی در
بازار همسایه
سیدحمید حسینی
ص ۳۲

فرصت صادراتی
میلیاردی که
سوخت شد
صبح زنگنه
ص ۳۹



گزارش یک همنشینی درباره صادرات به ارمنستان
با حضور شاهرخ ظهیری و لئون آهاروونیان
ص ۴۲



انقلاب
نتیجه کمبود غذا
پروردهای درباره
بحران غذایی
ص ۵۱

رازهای وال مارت
پروردهای درباره
سام والتون
ص ۶۴



شاهزاده کار آفرین
نگاهی به کتاب
خاطرات الولید
ص ۷۴

فصل چهارم: ایران و آسیای میانه

- ۴۲ دریغ از یک کلبه در ارمنستان / شاهرخ ظهیری
۴۳ الماسی برای تجارت ایران / لئون آهاروونیان
۴۴ تراز مثبت و امیدهایی که جوانه زده / علیرضا پیروزان
۴۴ دو کشوری که دروازه یکدیگرند / حمید صافدل
۴۵ نعمت هایی که قدر داشته نمی شوند / احمدپور فلاح

فصل پنجم: ایران و افغانستان

- ۴۶ نظام راهبردی و صادرات به افغانستان / مظفر علیخانی
۴۸ در ضرورت کنسرسیوم سازی / امیر هوشنگ امینی
۴۹ هزار توی روابط ایران و افغانستان / پویا فرج الهی

پرونده خارجی: آینده غذا

- ۵۱ با نفت جدید آشنا شوید / لستر آر. براون
۵۳ بازگشت عصر ترس های غذایی / جومو کوام ساندارام
۵۴ انقلاب نتیجه کمبود غذا / هارولد جیمز

دهکده جهانی

- ۵۶ احتمال انقلاب در کدام کشور آفریقایی بیشتر
است؟ / گزارشی از فارن پالسی
۵۷ بحران در خاور میانه رونق در بازار مسکن لندن
۵۸ سوپر ثروتمندها بعد از آمریکا و آلمان، در خلیج
فارس زندگی می کنند
۵۸ نگاهی به نظرسنجی اتاق بازرگانی بین المللی از
۱۰۰۰ اقتصاددان در ۱۲۰ کشور جهان
۵۹ بدی ۲۰۵ میلیارد دلاری دو امیرنشین / گزارش
واحد اطلاعات اقتصادی اکتونومست
۶۰ دویی در فهرست ده شهر اول مهمان پذیر دنیا
۶۰ سرسختی عربستان در برابر انقلاب های سخت
۶۱ منطقه آزاد جبل علی با مشکل روبرو می شود
۶۲ هند راه را برای سرمایه گذاران خارجی باز می کند
۶۲ دویی سرمای تحریم ایران را احساس می کند
۶۳ صادرات نفت عربستان به هند دو برابر می شود

تجربه کسب و کار

- ۶۴ رازهای وال مارت / تیم وبر
۶۵ ۱۰ توصیه مهم والتون، بزرگترین خرده فروش جهان
۶۷ ۷ عادت یک مدیر موفق / اینوستورز بیزینس دلی

کافه آینده نگری

- ۶۸ پیش بینی های درست و غلط درباره سال ۲۰۰۰
۷۰ با نفست ارزان خداحافظی کنید / پیش بینی ۵۵
اقتصاددان بزرگ دنیا برای چند ماه آینده

کتابخانه

- ۷۲ بررسی کتاب «پرونده های آینده» و گفت وگو با
ریچارد واتسون نویسنده کتاب
۷۴ مروری بر کتاب «خاطرات الولید»

دیباچه

- ۴ اقتصاد فراموش نشود
۶ بازتاب / علی اکبر خدایی

یادداشت ها

- ۷ تثبیت بکنیم یا نکنیم؟ / محمد نهاوندیان
۸ انتخاب سخت: تورم یا بیکاری / مسعود نیلی
۸ نفت و هوای تازه / رضا پایدار
۱۰ چرا آینده نگرها اشتباه می کنند / مایک الگان
۱۱ چرا چین غرب نیست / استفن روچ
۱۲ اقتصاد بهتر است یا ارتش / جوزف نای
۱۳ هشدار: مراقب دلار باشید / جاستین بیفولین
و منصور دیلمی

پرونده ویژه: ادغام وزارتخانه های صنعت و بازرگانی

- ۱۴ همه موافقان و مخالفان ادغام
۱۵ نگرانی از تجاری شدن / فاطمه دانشور
۱۶ اجرا عجولانه نباشد / محمدرضا نجفی منش
۱۶ اختلال ثمره ی ادغام / اکبر برادران هریسچیان
۱۷ به قصد تشکیل دولتی جابک / محمد مهدی رییس زاده
۱۸ ادغامی که باید سال ها پیش انجام می شد / امیر گردی
با حضور محمدحسین بر خوردار و توفیق مجدپور
۲۲ تیم کارشناسی تصمیم می گیرد / گفت وگو با سید
مهدی صادق عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس
۲۴ کمیت به جای کیفیت / پویا جبل عاملی
۲۴ تجربه ژاپنی و نمونه ایرانی / حبیبه فتحی
۲۵ حلقه مفقوده / سید احمد میر مطهری
۲۶ وزیری که پس از ادغام دیگر نیست / نگاهی به
کارنامه علی اکبر محرابیان تا پیش از ادغام
۲۷ تولید و تجارت در یک کاسه / محمدعلی عباسی
۲۸ گفتیم دیگر وزیر نمی شوم / عیسی کلانتری
۲۹ ادغام ما را به کجا می برد؟
سناریو هایی به پیشنهاد مرکز پژوهش های
وزارت بازرگانی

پرونده ویژه: صادرات به کشورهای همسایه

فصل اول: ایران و عراق

- ۳۲ جدال بین المللی در بازار همسایه / حمید حسینی
۳۳ موانع تجارت چمدانی / حسین تیزمگز
۳۳ پیله موری یا تجارت بین المللی / جهان بخش سنجابی

فصل دوم: ایران و ترکیه

- ۳۵ شرکای صمیمی / سیدجلال ابراهیمی

فصل سوم: ایران و اعراب

- ۳۸ پارادوکس تهدید و فرصت / مسعود دانشمند
۳۹ فرصت صادراتی میلیاردی که سوخت شد / صباح زنگنه
۴۰ سهم نیم در صدی ما / علیرضا اسماعیلی مارگز



اقتصاد فراموش نشود

سیاست انقباضی بانک‌ها در اعطای اعتبارات می‌تواند مورد اعتراض وزارت‌خانه‌های تولیدی قرار گیرد و برای حل آن‌ها پیشنهاد ادغام با بانک مرکزی داده شود و الی آخر.

بنابراین ادغام با هدف هماهنگی میان سازمان‌های دولتی، عملی مفید نیست، زیرا هماهنگی مذکور باید در سطح دولت و اجرای قانون انجام شود. اگر ادغام وزارت‌خانه‌ها به چابک شدن، سبک‌سازی و کاهش تعداد مجوزها و مراحل اداری برای یک فعالیت تولیدی یا تجاری منجر نشود، هیچ فایده‌ای ندارد. مشکل اصلی کشور، تعداد وزارت‌خانه‌ها نیست که ممکن است در یک وضع مطلوب و به دلایلی از تعداد موجود هم بیشتر باشد، مشکل حجیم بودن، ناکارآمد و طولانی بودن و نیز تفوق روابط شخصی بر روابط غیرشخصی در فرآیند امور اداری مرتبط با تولید و تجارت است. اگر برای درمان بیمار، جراحی ضرورت دارد، ولی جراحی ذاتاً اصل نیست، بلکه آن جراحی که منجر به بهبود وضع بیمار شود، مطلوبیت دارد. اقتصاد بیمار ما نیز نیازمند به اقدامی است. ادغام یکی از این اقدامات است، ولی ادغامی مطلوب است که حداقل بخشی از مشکلات این بیمار را درمان کند. ادغام باید هزینه‌های تولید و تجارت را کاهش دهد و از تصدی‌گری دولت بکاهد. اما اگر قرار باشد وضعیت تصدی‌گری در همان سطح گذشته باشد و یا احتمالاً بیشتر شود، بدان معنا خواهد بود که وظایف دو وزیر سابق را یک وزیر جدید انجام دهد و این یعنی اضافه شدن بر مشکلات موجود.

کلیات ادغام دو وزارت‌خانه تصویب شده است و امیدواریم که با مشارکت و مساعدت بخش خصوصی،

برای طرح بیشتر مسایل و مشکلات مردم، از جمله مشکلات اقتصادی منجر می‌شود، و کلیه طرف‌های سیاسی می‌کوشند که از طریق نقد سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی موجود و آرایه راه‌کارهای خود، رأی و نظر مردم را به سمت خود جلب کنند. در حالی که به نظر می‌رسد، در جامعه ما، رقابت‌های سیاسی بدون ارتباط با اقتصاد و مشکلات آن اهمیت ذاتی دارد. چنین سیاستی دیر یا زود حمایت مردمی خود را از دست خواهد داد و به جدالی بی‌سرانجام تبدیل خواهد شد. از این رو یکی از اهم مطالبات اتاق‌های بازرگانی ایران تبدیل مشکلات اقتصادی و راه‌حل گروه‌های سیاسی به محور اصلی برای بحث و گفتگو در مبارزات انتخاباتی است.

بالاخره پس از مدت‌ها لایحه ادغام برخی وزارت‌خانه‌ها از تصویب مجلس گذشت و این اقدام، ابتدای راه است، زیرا تفکیک و ادغام دستگاه‌های دولتی ذاتاً مطلوبیتی ندارند همچنان که جدا شدن آنها هم ذاتاً واجد خیری نیست. بلکه مهم، نتایجی است که باید از ادغام به دست آید. اگر در گذشته وزارت بازرگانی، تجارت‌محور بود و در برابر فشار برای عرضه بیشتر کالاها، به سرعت اقدام به واردات و تولید را با مشکل مواجه می‌کرد و وزارت صنایع برعکس آن، در حمایت از تولید کالا، مخالف واردات بود، با ادغام این دو وزارت‌خانه این مشکل حل نخواهد شد. زیرا مشکلات مشابهی میان مؤسسات مختلف دولتی کامکان وجود خواهد داشت. برای مثال سیاست واردات مواد غذایی و کشاورزی، می‌تواند مورد اعتراض وزارت جهاد و کشاورزی قرار گیرد و برای رفع آن پیشنهاد ادغام این وزارت‌خانه‌ها هم مطرح می‌شود. یا

مراجعه به مجموعه نظرسنجی‌هایی که در سال‌های اخیر انجام شده است، نشان می‌دهد که از نظر مردم ایران، مشکلات اقتصادی و سپس اجتماعی نسبت به سایر امور از اولویت و اهمیت بیشتری برخوردارند، و در این میان نباید فراموش کرد که تخفیف نیافتن این مشکلات و بدتر از آن تشدید آن‌ها، ناامیدی را بیشتر کرده و مشکلات را بیش از پیش متوجه عرصه سیاست خواهد کرد. تورم و بیکاری، دو مشکل اقتصادی مهم مردم هستند، ولی این مشکلات، ریشه در موضوعات و سیاست‌هایی دارند که برای عامه مردم ملموس نیست. تورم محصول رشد نقدینگی و کاهش انضباط مالی و گسترش حجم اقتصادی دولت در کنار کاهش رشد و بهره‌وری اقتصادی است. بیکاری نیز ناشی از کاهش سرمایه‌گذاری، سیاست‌های غلط پولی و بانکی و محدودیت‌های تاریخی برای حضور بخش خصوصی در اقتصاد کشور و نیز وجود تحریم‌ها و بی‌ثباتی سیاست‌های اقتصادی از جمله در مقررات گمرکی، قیمت‌گذاری کالاها و ... است. علل و عوامل دیگری هم در بروز وضع کنونی مؤثر است که از ذکر آن‌ها پرهیز می‌شود.

به رغم این اولویت بندی مردم از مشکلات اقتصادی، آن‌چه که اکنون در میدان سیاست ایران دیده می‌شود، بی‌توجهی کنشگران سیاسی و اقتصاد دولتی به موضوع مهم کشور یعنی اقتصاد است، گویی که اقتصاد و معیشت مردم در مقایسه با اختلافات و تعاملات سیاسی، به موضوعی درجه دوم و حاشیه‌ای تبدیل شده است. ظاهراً در ماه‌های باقیمانده تا انتخابات مجلس، رقابت‌های سیاسی پررنگ‌تر می‌شود، ولی در یک محیط و جامعه عادی انتخابات به زمینه‌ای



جزئیات این ادغام به نحوی پیش برود که پس از گذشت زمان، پشیمانی به بار نیاورد. تصویب قانون ادغام، رافع مسئولیت‌های بعدی در چگونگی جزئیات ادغام و سایر سیاست‌های ممکن برای آن نیست. در این زمینه پرونده‌ای در شماره موجود آینده‌نگری باز کردیم تا افق‌های پیش روی ادغام را روشن کند و امیدواریم که این اولین گام از سوی بخش خصوصی برای مشارکت موثر و مفید در ادغام هر چه بهتر دو وزارتخانه صنایع و معادن و وزارت بازرگانی باشد.

۳ کشور، صرفاً یک موضوع اقتصادی نیست. این موضوع شاید از دیدگاه یک بازرگان، فقط یک پدیده با اقتصادی باشد ولی از نظر حکومت ابعاد سیاسی و استراتژیک آن نیز اهمیت خاص خود را دارد و به همین دلیل دولت‌ها برای حفظ و گسترش بازارهای صادراتی خود برنامه‌ریزی می‌کنند. و نکته بسیار مهم در بازارهای صادراتی این است که به دلیل رقابت‌های فشرده، حفظ یک بازار حتی سخت‌تر از کسب اولیه آن است. این واقعیت در تجربه بازرگانی خارجی ایران دیده می‌شود که پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، به دلایل متعددی بازار صادراتی بسیار خوبی در کشورهای آسیای میانه و قفقاز برای کالاهای ایرانی به وجود آمد و تولیدکنندگان و بازرگانان ایرانی به سرعت این بازار را در اختیار گرفتند. ولی به دلیل بی‌توجهی رسمی و نیز وجود برخی سیاست‌های غلط و عدم حمایت از بازرگانان و تولیدکنندگان ایرانی، به

مرور زمان کشورهای دیگر جای ایران را در این بازار گرفتند و اکنون بازگشت به گذشته، اگر نگوییم نشدنی است، بسیار سخت می‌نماید. این اتفاقی است که در سال‌های اخیر در عراق و افغانستان نیز در حال تکرار شدن است و برخی کشورها مثل ترکیه در راه فتح بازار صادراتی ایران در کردستان عراق و حتی افغانستان هستند.

در این شماره آینده‌نگری پرونده مستقلی درباره بازار صادراتی ایران در کشورهای همسایه گشوده‌ایم. بازاری که اقتصاد ایران به دلایل گوناگون در آن، مزیت نسبی دارد. اشتراکات فرهنگی و الگوی مصرفی تقریباً مشابه، نزدیکی‌های زبانی و مذهبی و سابقه تمدنی مشترک، وجود زیرساخت‌های لازم برای انجام مبادلات اقتصادی، وجود نیروهای متخصص ایرانی و نیاز کشورهای همسایه به این نیروها و دانش فنی شرکت‌های ایرانی، نزدیکی راه و ... همگی عواملی هستند که موجب مزیت نسبی برای مبادلات تجاری و خدمات فنی میان ایران و کشورهای همسایه‌اش شده است. شاید هیچ کشور دیگری در منطقه مثل ایران چنین ظرفیت بالقوه‌ای برای تولید و عرضه و صادرات کالا به کشورهای همسایه خود نداشته باشد، البته به فعلیت درآوردن این ظرفیت نیازمند داشتن برنامه‌ای عملی و منطقی و بسیج نیروها برای تحقق آن و حمایت کلیه ظرفیت‌های حکومتی از جمله توان دیپلماسی کشور است. وقتی که ایالات متحدهی آمریکا با آن همه قدرت اقتصادی، حمایت خود از

تقاضای دولت قطر برای میزبانی جام جهانی فوتبال را به دادن امتیازات اقتصادی به شرکت‌های آمریکایی منوط می‌کند، می‌توان درک کرد که حمایت دیپلماتیک یک ابزار ضروری برای باز کردن جاده و ریل‌های مسدود شده جهت عبور کامیون‌ها و واگن قطارهایی است که حامل انواع کالاها و خدمات فنی و مهندسی هستند.

وظیفه بخش خصوصی، راه‌اندازی این کامیون‌ها و واگن‌هاست، ولی باز کردن راه آن وظیفه دولت است و از آن مهم‌تر این که این راه باید همواره باز نگه داشته شود و با کوچک‌ترین اتفاق ناخوشایند مسدود نشود. بی‌اعتمادی بخش خصوصی به چگونگی امنیت مسیرهای صادراتی، موجب می‌شود که قدرت رقابتی و انگیزه آنان برای سرمایه‌گذاری در این مسیرها کم شود. اتفاقاتی که در ماه‌های گذشته در کردستان عراق رخ داد. یا مسایلی که در ارتباط با صادرات به افغانستان پیش آمد یا گروگان‌گیری‌هایی که از مهندسان و تکنسین‌های ایرانی در آنجا صورت گرفته است، نمونه‌های کوچکی از پرخطر بودن این مسیر است. مسیری که اگر پیش‌قراولان آن تجار و بازرگانان و کارآفرینان هستند و با کوشش خود این راه را هموار می‌کنند، در ادامه دیپلمات‌ها و سیاستمداران هستند که با خیال آسوده‌تری می‌توانند از این مسیر برای تردد سیاسی خود استفاده کنند مشروط بر این که نقش شایسته خود را در حفظ و مرمت و باز نگهداری این راه ایفا کنند.

از نظر مردم ایران، مشکلات اقتصادی و سپس اجتماعی نسبت به سایر امور از اولویت و اهمیت بیشتری برخوردارند و تخفیف نیافتن این مشکلات و بدتر از آن تشدید آن‌ها، ناامیدی را بیشتر خواهد کرد



نسخه‌ای که اجرایی نیست

تاملی در سخنان عیسی کلانتری، وزیر اسبق کشاورزی

■ علی اکبر خدایی

دبیرکل اتحادیه صادرکنندگان آبریزان ایران

جناب آقای دکتر کلانتری وزیر اسبق کشاورزی در مصاحبه با نشریه وزین و آینده پژوهانه "آینده نگر" در شماره فروردین و اردیبهشت ۱۳۹۰، دغدغه اصلی بخش کشاورزی را نداشتن سرمایه اعلام نمودند که واقعیتی غیر قابل انکار است، ایشان همچنین دلایل اصلی کمبود سرمایه گذاری در بخش کشاورزی را نیز اجمالاً مورد توجه قرار داده و عواملی چون:

سودآوری پایین در مقایسه با سود سایر بخش‌ها بویژه سود حاصل از فعالیت‌های تجاری / بالا بودن ریسک‌های طبیعی نظیر آفات و بیماری‌ها، سیل و طوفان و ... گسترده بودن سرمایه در کوه و دشت و دریا با امنیت فیزیکی کم / بالا بودن استهلاک را دلایل پایین بودن میزان سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی دانستند. در عین حال با بیان عباراتی همچون "این بیمار در بستر مرگ قرار دارد"، "با ادامه این وضعیت از بخش کشاورزی کشور هیچ چیز باقی نمی‌ماند"، "کشاورزان امروز دیگر تمایلی به تولید ندارند" در ۵-۶ ماه گذشته مگراری‌ها نابود شدند، "با افغانستان هم نمی‌توانیم رقابت کنیم" و مواردی از این دست فضایی را بسیار نگران‌کننده ترسیم نموده اند و خواننده نیز با مطالعه آن دچار یأس و ناامیدی شده و خود را برای ورود به بحران غذایی، بی‌کاری و تعطیلی بخش کشاورزی و نهایتاً مرگ بخش کشاورزی که هیچ چیز از آن باقی نمی‌ماند، آماده می‌کند: "با چنین شرایطی بخش کشاورزی به سمت مرگ حرکت می‌کند"

این که چنین دغدغه‌هایی وجود دارد و توجهات لازم در جهت تغییر نگرش‌ها به این بخش شایسته پی‌گیری است و به بخش کشاورزی جفا شده، هرگز نمی‌تواند و نباید محملی برای گسترش روحیه یأس و نومیدی در مخاطبان باشد و از مجله وزین وابسته به اتاق تهران نیز بسیار بعید است که چنین عمل نماید. اشکال در این است که جناب وزیر اسبق و عضو مؤثر بخش کشاورزی مجمع پر طمطراق تشخیص مصلحت نظام و رئیس خانه کشاورز که کشاورزان و فعالان بخش انتظارات بیشتری از آن دارند، تنها راهکاری که پس از آن همه مرتبه سرایی ارائه فرمودند تزیین ۱۳ تا ۱۴ هزار میلیارد تومان توسط دولت در قالب وام‌های بدون بهره و ارزان قیمت به بخش کشاورزی است که می‌تواند با برنامه ریزی دقیق برای نوسازی این بخش پرداخت شود.

مشاهده می‌شود که نگاه وزیر اسبق که قاعدتاً می‌بایست اشراف کامل به مسایل بخش کشاورزی داشته باشد و مواضع و ادعاهای ایشان نیز همین مدعا را اثبات می‌نماید، همانند بهره‌برداران بخش کشاورزی، نگاه به دولت و کمک‌های دولتی است، چیزی که خود ایشان در هنگام صدارت و وزارت در کاخ شیشه‌ای همواره آن را نفی می‌نمودند و در آن هنگام، بیش از کمک‌های بلاعوض یا کم بهره دولتی، بر افزایش بهره‌وری و کارایی فعالان بخش تکیه می‌نمودند. ایشان به درستی اعلام فرمودند که قیمت‌های تمام شده در سطح ادعای تولیدی در بسیاری از محصولات دو برابر قیمت جهانی است و از گوشت و شیر و شکر به عنوان شاهد مثال خود یاد کردند اما متأسفانه عامل این مسئله را تنها کمبود سرمایه دانستند و با اشاره‌ای بسیار کوتاه در مورد عامل مهم دیگر یعنی پایین بودن دانش بهره‌وری زراعت، باز هم معضل اصلی را سرمایه دانسته و فرموده‌اند:

"این‌ها (بالا بودن قیمت تمام شده) عمدتاً از کمبود و نبود

سرمایه ناشی می‌شود که خود سرمایه عامل ورود تکنولوژی، بهبود وضعیت تولید و زیر بنای کشاورزی و تولیدی است. البته دلایل دیگری مانند کمبود آگاهی کشاورزان نیز وجود دارد اما کلاً مشکل بخش کشاورزی نداشتن سرمایه است" به نظر می‌رسد که تغییر جایگاه و قرار گرفتن در ریاست خانه کشاورز، عاملی در تغییر نگرش‌ها بوده، چرا که مسئله پایین بودن بهره‌وری نیروی کار در کل کشور و از جمله بخش کشاورزی (که البته به نسبت سایر بخش‌ها از وضعیت نسبتاً بهتری برخوردار است) مسئله کمی نیست که بتوان به سادگی از آن گذشت و برای بخش کشاورزی کشور نسخه‌ای که فقط تأثیر تسکینی دارد تجویز نمود. تردیدی وجود ندارد که ورود تکنولوژی ناشی از سرمایه‌گذاری در بخش، هنگامی مؤثر خواهد بود که پیش از آن کارایی فعالان بخش بالا رفته باشد.

چگونه در شرایطی که قبل از اجرای قانون هدفمند سازی یارانه‌ها، بخش کشاورزی با استفاده از برق ۲ تومانی، گازوئیل ۱۷ تومانی و آب تقریباً مجانی برای رقابت با قیمت‌های جهانی را نداشته و اینکه که این حمایت‌ها کمتر شده و سهم ۳/۵ درصدی انرژی به حدود ۳۰ درصد افزایش یافته، نسخه تزریق سرمایه را راه چاره می‌توان دانست؟ واقعیت این است که با ثابت ماندن این معادله یعنی به فرض هیچ گونه تغییر در رفتار اقتصادی فعالان بخش در کاهش ضایعات، کارایی، تجمع واحدها، و سایر راه کارهای منجر به افزایش راندمان، هرگز سرمایه‌ای نیز به طور طبیعی به بخش جذب نخواهد شد و نسخه تزریق سرمایه دولتی حتی به فرض کمک بلاعوض تنها به صورت مسکنی عمل خواهد کرد که آثار آن در کوتاه مدت مضمحل شده و دوباره همان درد کهنه خود را نشان خواهد داد؛ کما اینکه این گونه کمک‌ها قبلاً بارها و بارها انجام شده و اساساً حیات بخش کشاورزی مریض همین کمک‌ها بوده ولی این تصمیمات منجر به تحول اساسی در بخش نشده، چرا که علیرغم وجود مراکز ترویجی و آموزشی متعدد و موسسات تحقیقاتی گوناگون در بخش‌های زراعت، باغبانی، دام و طیور و شیلات و صنایع تبدیلی و ... انتقال تجارب به مزارع و واحدهای تولیدی به درستی انجام نشده و بهره‌وری‌ها علیرغم پیشرفت‌های قابل تحسین در بسیاری موارد همچنان با استانداردهای جهانی فاصله دارد. این درد اصلی بخش کشاورزی است که به نظر می‌رسد با توجه به عدم حصول نتیجه از راه کارهای قبلی شاید بتوان تمام امیدها را به اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها معطوف نمود. آنجا که کشاورز و دامدار خود را مواجه با شرایطی می‌بیند که لاجرم به رعایت اصول علمی، بهره‌گیری از دانش نوین، صرفه جویی در مصرف انرژی و خودداری از هدر دادن بی‌محابای آب، بالا بردن مهارت فنی و مسایلی از این قبیل تن در خواهد داد. اگرچه هنوز زود است که تأثیر گذاری مثبت این طرح در بخش کشاورزی سخن گفته شود لیکن گزارشات و مشاهداتی که وجود دارد نشانه‌های این امیدواری را بدست می‌دهد. برخلاف تصور برخی از عزیزان، با افزایش تعرفه و سوخت، بسیاری از مزارع پرورش آبزیان که تنها چاره اصلاح کیفیت آب را در تعویض آن می‌دیدند، با کمتر روشن کردن موتور پمپ‌های خود، توجه خویش را به غذا دهی مناسب‌تر و دقت در میزان مصرف غذا استفاده از پروبیوتیک‌ها و دقت هوشمندانه‌تر در بکارگیری از ابزار و ادوات فنی نظیر PH متر و اکسیژن سنخ و ... معطوف نموده‌اند این گونه تغییر رویه‌ها را

می‌توان نشانه‌های مثبتی تلقی کرد که در صورت حمایت، به عنوان یک فرهنگ و اصلاح الگوی رفتاری بهره‌برداران بخش کشاورزی نهادینه گردد. آبریز پروری که تحت هیچ شرایطی اعم از پروژه‌های آموزشی و ترویجی و توصیه‌های موسسات تحقیقاتی و ... حاضر به پذیرش نبوده، اینک خود مجبور به رعایت همان اصولی است که سالها بصورت توصیه و نصیحت و ... به او گفته شده بود. این که ما عادت به اصلاح خود نداریم تا مجبور به انجام آن شویم، جای تامل و افسوس دارد ولی یک واقعیت است که چه بخواهیم و چه نخواهیم در کشور ما خودنمایی می‌کند.

بعضاً گفته می‌شود که "کسی مخالف هدفمند سازی نبود اما هدفمند سازی زمانی می‌توانست مثبت باشد که زیر بناها را بازسازی و نوسازی کنند، بهره‌وری تولید را بالا می‌بردند و هزینه‌های تولید را کاهش می‌دادند" این حرف، بسیار زیبا و کلاسیک است اما متأسفانه در کشور ما کاربرد ندارد!

یادم هست در سال ۱۳۷۵ و در بازدیدی که رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام از مزارع پرورش میگوی آب‌دان داشتند در آنجا به نمایندگی از پرورش دهندگان از کمبود میزان غذا و نیز بچه میگو و ناموزون بودن توسعه حلقه‌های مختلف زنجیره صنعت میگو گلایه کردم که ایشان در پاسخ فرمودند مثل این که شما از سونیس تشریف آورده اید و مملکت خودتان را نمی‌شناسید! چگونه به کارخانه غذا بگوئیم که غذای میگو تولید کن در حالی که استخر پرورش میگو ساخته نشده؟ چگونه به کارگاه تکثیر بگوئیم که لارو تولید کنید انشاء... کسی می‌آید و می‌خرد! ما ابتدا مزارع را راه انداختیم و معلوم است که خیلی هایتان هم بدون لارو و غذا می‌مانید و استخره‌هایتان خالی است ولی اینجا مملکت راه بینداز و جا بینداز است! اگرچه آن موقع این حقیقت را به بی‌برنامگی‌های دولت نسبت دادم اما بعدها که تجربه‌ام بیشتر شد فهمیدم این یک حقیقت مهم در کشورمان است. حال به دوستانی که منتظرند تا زیر بناها بازسازی و نوسازی شود و سپس طرح هدفمندی اجرا گردد باید گفت که مثل اینکه آقایان از خارج تشریف آورده‌اند یا آن قدر سرشان به ماهواره‌ها و سایت‌ها و کتب و نشریات خارجی گرم است که از واقعیت‌های داخل کشور غافل شده‌اند!

بهرحال، مشکل راندمان و بهره‌وری را حتماً می‌توانیم از فرصتی که در اثر اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها پدید آمده حل کنیم و به جای ترس از تهدیدها با تهور و شجاعت به سمت بهره‌برداري از فرصت‌ها برویم. امیدواری‌هایی هست که علیرغم همه مشکلاتی که برای سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی وجود دارد، بدلیل توانایی‌های ذاتی منابع آب و خاک کشور و نیز عرصه وسیع سرمایه‌گذاری این بخش، به طور طبیعی میل به سرمایه‌گذاری ایجاد گردد، کما اینکه هم اکنون نیز خود مزارع داران سرمایه‌گذاری در جاهایی را که سبب کاهش قیمت تمام شده می‌شود آغاز کرده‌اند و با زمینه‌هایی که در بانک کشاورزی ایجاد شده تأمین اعتبار آموختنی، نظیر، تجهیز مزارع به دستگاه‌های هواده، اصلاح وضعیت مهندسی آنها، برقی کردن موتور پمپ‌های دیزلی و ... بهتر از قبل انجام می‌شود. و البته روند مطلوب مورد انتظار را ندارد و بخش کشاورزی به این مسئله عادت کرده است! مسلمان دولت در این زمینه سهم مهمی در حمایت از واحد‌هایی که حرکت خود در بهبود بهره‌وری را آغاز نموده‌اند دارد و اینکه که کمک‌های یارانه‌ای خود را به حداقل رسانده، به صورت هدفمند از طریق راه کارهای جایگزین از قبیل کمک‌های فنی و مشوق‌های مالی نظیر بخشودگی سود و متفرعات، در نظر گرفتن دوره تنفس بازپرداخت وام‌ها و اعطای اعتبارات کم بهره و بلاعوض به ایفای نقش خود بردارد. این چنین است که با بالا رفتن سودآوری بخش کشاورزی در کنار حمایت‌های فنی و مالی دولت، زمینه جذب سرمایه فراهم شده و دیگر نیازی نیست که شیپور را از سر گذاشت آن بزیم و ناامیدی و یأس را در بدنه بخش کشاورزی تزریق نماییم.

ثبیت بکنیم یا نکنیم؟

کدام مدل سیاست ارزی
متناسب با اهداف اعلام شده
برنامه پنجم است؟

یک سؤال اصلی در فضای اقتصادی امروز ایران می‌تواند این باشد که کدام مدل سیاست ارزی متناسب با اهداف اعلام شده برنامه پنجم است؟ حقیقتاً تحلیل سیاست ارزی تناسب تامی با استراتژی تجاری کشور دارد. می‌توان گونه‌ای سیاست ارزی اتخاذ کرد که به منظور جبران کاستی‌ها

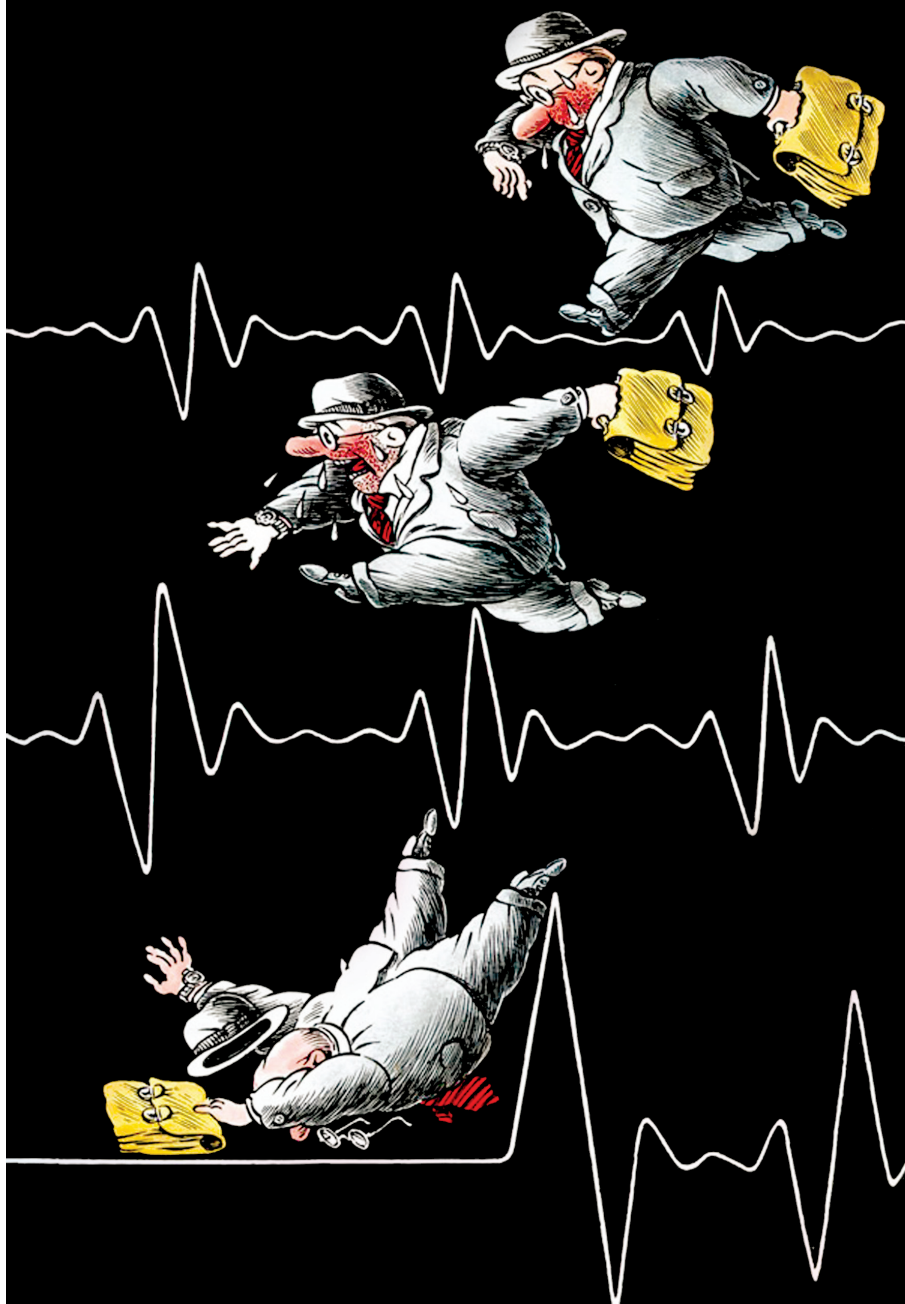


■ محمدنهادیان
رئیس اتاق بازرگانی
و صنایع و معادن
ایران

و نارسائی‌های سیاست پولی از جمله بالا رفتن نرخ تورم به کار می‌رود. به نظر می‌رسد که با اتخاذ سیاست ارزی خاصی می‌توان به مقابله با تورم برآمده از سیاست پولی شتافت. گاهی نیز گونه‌ای سیاست ارزی اتخاذ می‌شود که تابع یا ابزار سیاست مالی است. بدین معنی که دولت کسر بودجه دارد و برای جبران برخی از کسری‌های درآمدی دولت، درباره نرخ ارز تصمیم‌گیری می‌شود. این نوع تصمیم‌گیری در اقتصادهایی که عمده منبع کسب درآمد ارزی در اختیار دولت است بیشتر به چشم می‌خورد و به دیگر سخن دولت‌هایی که سرمایه نفتی دارند بیشتر از دیگر دولت‌ها در معرض چنین وسوسه‌هایی هستند.

جهت‌گیری سیاست تجاری کشور اگر توسعه صادرات باشد، در آن صورت طبعاً سیاست ارزی در جهت کمک به افزایش صادرات خواهد بود و اگر در استراتژی تجاری، سیاست جانشینی واردات دنبال شود، نرخ ارز باهدف کاهش واردات تعیین می‌شود. ممکن است، سیاست ارزی به عنوان ابزاری برای تنظیم بازار داخلی نیز به کار برود. مدت‌ها قبل از دهه هفتاد، برخی کشورها و صاحب نظران اقتصادی طرفدار جانشینی واردات بوده و کشورهای کمتری طرفدار استراتژی افزایش و توسعه صادرات بودند. این تحلیل‌گران و دولت‌ها به حضور در بازارهای جهانی توجه خاص می‌کردند. اما همزمان نگاه سومی هم پیدا شد که طرفدار سیاست استراتژیک تجاری بود، یعنی با توجه به غیر رقابتی بودن بسیاری از بازارها، حمایت استراتژیک دولت‌ها از تولیدات داخلی را تئوریزه کردند و حدود ۲۰ سال است عمده‌ترین مباحث در سیاست‌های تجاری از این نگاه تبعیت می‌کند. اما برای اقتصاد ایران کدام نگاه و کدام جهت را بهتر است که دنبال کنیم؟

این نکته را مفروض می‌گیرم، که فعلاً در مرحله





نیاید هزینه را به
گردن ارز انداخت
چراکه در این صورت
نتیجه این می شود
که تراز تجاری ما
ده ها سال بعد از این
که شعار عدم اتکای
به نفت را داده ایم
مرتباً منفی و منفی
تر شده باشد. با این
منطق سیاست ارزی
و نرخ ارز می باید با
ملاحظه تورم داخلی
و خارجی و با هدف
تقویت بنیه تولید
ملی تنظیم بشود

اقتصاد

شماره هفتم / خرداد و تیر ۹۰

توسعه اقتصادی هستیم؛ مرحله ای که کماکان نیازمند حمایت های استراتژیک دولت است، به خصوص تا زمانی که عمده ترین منبع درآمد ارزی نفت است و عمده ترین عامل اقتصادی که درآمد ارزی را در اختیار دارد، دولت است. حداقل تا زمانی که وزن نفت در اقتصاد ایران بالا است، ضروری به نظر می رسد که دولت نگاه توسعه ای را در اقتصاد دنبال کند. اما این که نگاه توسعه ای در اجرا چگونه انجام شود خود مسئله ای بسیار مهم است. می توان دولت مداخله گری داشت که به رقابت با فعالان اقتصادی خود برخیزد و می توان دولت توسعه گرایی داشت که به جای مداخله و اختلال در شرایط رقابتی بازار، وظیفه خود را حمایت از رقابتی بودن بازار بداند و مجموعه توان تولید ملی را به جای اینکه خود متصدی بنگاهداری باشد حمایت کند. حال اگر در استراتژی تجاری کشور چنین دیدگاهی را اتخاذ کرده باشیم، چگونه سیاست ارزی ای باید متناسب با آن اتخاذ کرد؟ تا زمانی که تصمیمات بنگاه های دولتی و سیاست گذاری های سیاست گذاران دولتی در اقتصاد بیشترین تأثیر را در انتخاب های فعالان اقتصادی دارد، اثر و وزن این سیاست ها هم به طور مستقیم و هم به طور غیرمستقیم در داخل مدیریت بنگاه اثر می کند، و حیطه اثر سیاست های اقتصادی دولت محدود به قواعد بازار نخواهد بود.

دولت در اقتصاد ایران، فقط در اصلاح یا اختلال قواعد بازی و رقابتی بودن بازار مؤثر نیست. اثر تصمیماتش در بهره وری داخل بنگاه باید اندازه گیری شود. در بحث نرخ ارز، در ۱۰ سال گذشته شاهد بودیم که بعد از تومری که در اقتصاد رخ نمود و بعد از سیاست تعدیل، سیاست تثبیت نسبی نرخ ارز در دستور کار قرار گرفت. تمهیداتی هم که در بحث نرخ ارز در این ۱۰ سال اخیر داشته ایم فقط اسمی بوده و همیشه کمتر از تغییرات نرخ تورم در اقتصاد ملی بوده است. همواره هم میان طرفداران افزایش نرخ ارز، با مخالفان افزایش نرخ ارز بحث در جریان بوده است. حتی در برخی برهه ها شاهد ابراز نظراتی بوده ایم، که از کاهش نرخ ارز هم سخن گفته و حمایت کرده اند. استدلال عمده طرفداران افزایش نرخ ارز این بوده است که اگر نرخ ارز بالا برود طبعاً کالای خارجی در اقتصاد ملی گران تر شده و واردات کم می شود و کالای صادراتی ما در بازارهای خارجی ارزان تر به دست مصرف کننده خارجی می رسد. به این ترتیب طبیعتاً بعد از گذشت زمان مقتضی، صادرات افزایش می یابد، واردات کاهش پیدا می کند و تراز تجاری بهتر می شود.

به دیگر سخن اگر نرخ ارز بالا برود، تولید داخلی از قدرت رقابت پذیری بیشتری برخوردار شده و تولید افزایش پیدا می کند، و طبعاً اشتغال و هم چنین جاذبه برای سرمایه گذاری نیز بیشتر می شود. مخالفان افزایش نرخ ارز اما در مقابل معتقدند که چون در اقتصاد ایران سهم بالای واردات کشور کالاهای واسطه ای و سرمایه ای است لذا اگر نرخ ارز افزایش یابد طبعاً قیمت تولید داخلی هم افزایش پیدا می کند و تورم را به نحو غیرقابل تحملی افزایش می دهند.

همیشه معنا و تعبیری که از کلمه ارزش پول ملی می شود، بار عاطفی همراه خود دارد و نوعی غیرت ملی را برمی انگیزد چراکه این اعتقاد وجود دارد که

اگر ارزش پول ملی کاهش پیدا کند قسمتی از افتخار ملی لطمه خورده است. اگر توانستیم نرخ تورم را کنترل کنیم اصلاً نیازی به کاهش ارزش پول ملی نیست، اما اگر کاهش ارزش پول ملی قبل از آن که در مقایسه با بازارهای جهانی قرار بگیرد در داخل بازار عملاً و واقعاً اتفاق افتاده باشد ننگ داشتن مصنوعی نرخ ارز به معنای این است که لطمه دیگری وارد شود و توان رقابت از صادرکننده در بازارهای خارجی گرفته شود و به جای حمایت از بازیگران خودی در مسابقه های بین المللی به دست خود آنها را از رفتن باز نگه می داریم، لذا گاهی که تعبیر غیراقتصادی می شود می باید تبیین درست توسط اقتصاددانان کشور صورت بگیرد. در پاسخ بعضی از توجیهاتی هم که گفته می شود، اکنون نرخ ارز در بازار رقابتی تعیین می شود و همان نرخ که بازار عرضه و تقاضا معین می کند، مورد استفاده بانک مرکزی قرار می گیرد، باید این سؤال را طرح کرد که آیا بازار عرضه و تقاضای ارز ما رقابتی است؟ سهم دولت در عرضه چقدر است؟ سهم دیگران در عرضه چقدر است؟ در شرایط تعیین کنندگی عامل مسلط، طبعاً سخن گفتن از بازار رقابتی از نظر علمی دقیق نخواهد بود. نکته بسیار مهم این است، که معمولاً در توجیه سیاست های تثبیت نرخ ارز، اهداف ضد تومری ذکر می شود.

یک شبهه دیگر نیز این است که گاهی اشاره می شود که چون اکثریت کالاهای وارداتی ایران سرمایه ای و واسطه ای است اگر نرخ ارز را متناسب تورم تعدیل کنند عملاً قیمت تولیدات داخلی را بیشتر بالا می برند. با یک مثال توضیح می دهیم؛ دستگاه های مسئول جدولی دارند که مبتنی بر آن چند نفر دور هم می نشینند و تصمیم می گیرند که کالای خاصی چند درصد سرمایه ای باشد و چند درصد مصرفی و چند درصد وارداتی. در این محاسبات آرد گندم ۹۰ درصد و واسطه ای شناخته شده و ۱۰ درصد مصرفی. روغن زیتون ۱۰۰ درصد واسطه ای شناخته می شود. پارچه ساده تار و پودی ۱۰۰ درصد واسطه ای است. شارژر باطری ۸۰ درصد سرمایه ای است. دوربین عکاسی ۷۰ درصد سرمایه ای است. اما مقصود از بیان این ارقام چیست؟ با این توجیه اگر بخواهیم از تولید حمایت کنیم با منطقی کردن و واقعی کردن نرخ ارز به سبب تورم موجود مخالفت می کنیم در حالی که هیچ کدام از نمایندگان مجلس یا مسئولان دولتی نمی پذیرند که مثلاً ره دستی در داخل تولید نشود و از خارج وارد شود. مبنای این استدلال متأسفانه مبنای کارشناسی شده ای نیست، به همین جهت سیاست ارزی ای که بخواهد جهش صادراتی و کاهش اتکای به نفت و متوازن کردن بودجه دولت و ثبات در اقتصاد کلان را دنبال کند، باید ثبات اقتصاد کلان را در سیاست های پولی دنبال کند. مسئله این است که نباید هزینه را به گردن ارز انداخت چراکه در این صورت نتیجه این می شود که تراز تجاری ما ده ها سال بعد از این که شعار عدم اتکای به نفت را داده ایم مرتباً منفی و منفی تر شده باشد. با این منطق سیاست ارزی و نرخ ارز می باید با ملاحظه تورم داخلی و خارجی و با هدف تقویت بنیه تولید ملی تنظیم بشود.

این مقاله برآمده از سخنرانی در سمینار اخیر پولی و بانکی است.

انتخاب سخت: تورم یا بیکاری

رشد پایه پول در سال جاری افزایش خواهد یافت



■ مسعود نیلی
استاد اقتصاد
دانشگاه شریف

چالش اصلی اقتصاد در سال جاری بیکاری و سپس مسئله تورم است. از سوی دیگر آنچه از بسته سیاستی حمایتی دولت برمی آید، این است که قیمت انرژی جهش قابل توجهی داشته باشد و اگر این اتفاق افتد مازاد تقاضا در بازار ارز وجود خواهد داشت. همچنین بنگاه های اقتصادی

از ۴ طرف محصور هستند؛ یکی از ناحیه تحریم، دوم قیمت انرژی، سوم بنگاه ها در کنترل قیمت محصول

نفت و هوای تازه

بازبینی مدیریتی اولین گام در جهت آینده نگری صنعت نفت ایران است

■ رضا پایدار
عضو هیات مدیره

انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران

به خوبی می دانیم که مشکلات و مسائل عدیده ای در صنایع کشور و به ویژه صنایع نفت و گاز جریان دارد و اکنون که مدیریت کلان در وزارتخانه های نفت و صنایع و بازرگانی در دست تغییر است، شاید بهترین فرصت برای بازنگری جدی در بافت مدیریتی و نیروی انسانی متخصص به خصوص در صنعت نفت کشورمان باشد تا از این رهگذر هوای تازه ای در فضای این صنعت کهنه جریان یابد.

درجه اهمیت و درک واقعی از گردش صحیح چرخ های صنعت نفت امروز بر کسی پوشیده نیست. همگان می دانیم که نزدیک به ۸۰ تا ۸۵ درصد از درآمدهای کشور به طور مستقیم یا غیرمستقیم از نفت تأمین می شود و در عمل به دلیل وابستگی شدید اقتصاد به نفت، جایگزینی برای تولیدات این صنعت استراتژیک در ایران ایجاد نشده است. درعین حال صنعت نفت صنعتی کاملاً پیچیده و مدیریت بر آن به ویژه در ابعاد اجرایی و عملیاتی فعالیتی تخصصی است.

در شرایط حاضر که گام های نخستین در



قرار دارند و چهارم دسترسی بنگاه‌ها به منابع مالی محدود است. نرخ ارز نیز به این مشکلات بنگاه‌ها اضافه می‌شود. در این راستا دولت با دو مسئله روبه‌روست که اگر اجازه افزایش قیمت به بنگاه بدهد در رقابت با محصولات خارجی کم می‌آورد و اگر اجازه ندهد، بنگاه آنچه به‌عنوان یارانه نقدی به مردم پرداخت می‌شود، در مقابل درآمد ناشی از افزایش قیمت حامل‌های انرژی دچار کسری است، زیرا طرف هزینه‌ها در هدفمندی یارانه‌ها روشن است که بیش از ۷۲ میلیون ایرانی ضربدر ماهانه ۴۵۵۰۰ تومان یارانه نقدی می‌شود که این رقم روشن است اما طرف درآمدی معلوم نیست از محل تغییر قیمت حامل‌های انرژی این رقم به

دست آید. بنابراین بازهم کسری بین منابع و مصارف هدفمندی وجود دارد. از طرفی ارتباط جدید دولت و بانک مرکزی با کسری تراز هدفمندی یارانه‌ها تعریف می‌شود که باعث افزایش پایه پولی و پول پر قدرت و تورم خواهد شد؛ به‌ویژه اینکه برای تولید فقط ۲۰ درصد از منابع هدفمندی یارانه‌ها اختصاص داده‌اند. مجموع این عوامل نشان می‌دهد که رشد پایه پول در سال جاری افزایش خواهد یافت و باعث افزایش قیمت و هزینه تولید بنگاه‌ها و رشد قیمت به خاطر افزایش پایه پولی خواهد بود که مجموعه این عوامل فشار مضاعفی بر قیمت‌ها وارد می‌کند اما چون وضع درآمد ارزی دولت مناسب است برای کنترل قیمت متوسل به واردات کالاهای مختلف می‌شود. البته نسبت به پدیده

بیماری هلندی در اقتصاد دوباره هشدار می‌دهم که ایجاد عوامل قوی‌تر در آن و نیز افزایش واردات به مدد منابع ارزی نفتی گرچه در کوتاه مدت به کنترل قیمت می‌انجامد اما در دراز مدت باعث کاهش تولید و بیکاری در جامعه می‌شود و در آن صورت بیکاری جای تورم را خواهد گرفت. اگر هم تورم با واردات کنترل شود حجم زیادی از کالاهای وارد می‌شود و چون اهمیت تورم برای دولت بیشتر از بیکاری جوانان است واردات کالای مصرفی و واسطه‌ای بیشتر می‌شود و فشار دوگانه‌ای بر بنگاه‌ها وارد می‌شود. لذا دولت برای حفظ شاغلان موجود و نیز کسانی که جدیداً وارد بازار کار می‌شوند باید برنامه‌ریزی کند و به‌نظر من چالش اصلی سال ۹۰ اول بیکاری و بعد تورم است.

پیاده‌سازی برنامه پنجم توسعه اقتصادی در جریان است و از طرفی توجه به رشد و بالندگی در صنایع کشور شعار اغلب وزرا در دوره‌های مختلف بوده است اما در عمل به جز در بعضی موارد توسعه اغلب پروژه‌ها با مشکلات، تأخیرها و چالش‌های فراوانی روبه‌رو بوده و در عمل بسیاری از این پروژه‌ها در حال بلاتکلیفی به‌سر می‌برند. این در حالی است که در مقابل کشورهای همسایه یا شرک ما در تعدادی از این پروژه‌ها، توسعه آنها را به شرکت‌های مختلف خارجی اعم از اروپایی، آمریکایی، روس و حتی چینی واگذار کرده‌اند و این شرکت‌ها با تمام توان و بدون درنظر گرفتن منافع حداکثری کشورهای صاحب منابع مشغول توسعه و به‌روز رسانی پروژه‌های خود هستند. در چنین شرایطی به نظر می‌رسد استفاده حداکثری از مدیران متخصص در حوزه صنایع نفت و گاز و افرادی که در عین پاک‌دستی، از توانایی لازم و ایده‌های واضحی برای حل مشکلات این صنعت برخوردار باشند یک ضرورت است. در بخش‌های مختلف اعم از اکتشاف، استخراج، ایجاد زیرساخت‌ها و ابزارهای لازم و همچنین برای ایفای نقش حاکمیتی وزارت نفت در حوزه بهره‌برداری از میادین نفتی و دیپلماسی منابع مشترک و همچنین مدیریت و ساماندهی تأمین منابع مالی و به‌طور اصولی مدیریت اجرایی و عملیاتی مطابق برنامه‌ها و اولویت‌های پیش‌بینی شده در اسناد بالادستی توجه به مدیران متخصص یک ضرورت است.

صنعت نفت ایران و مدیریت تنومند آن بسیار پیچیده و پیشرفته است و اغلب تکنولوژی‌های مورد استفاده در آن به‌رغم عمر ۱۰۰ ساله این صنعت در ایران هنوز

بومی نشده‌اند. در عین حال دانش مورد نیاز به‌ویژه در حوزه‌های تخصصی صنعت نفت هنوز کاملاً و بدون مشکل در اختیار ما قرار ندارد. براین اساس باتوجه به اهمیت بسیار زیاد انباشت تجربه فنی و مدیریتی در این صنعت در کنار دستیابی به دانش تخصصی مورد نیاز به نظر می‌رسد مدیریت شرکت‌های تخصصی بزرگ و با اختیارات فراوان همچون شرکت ملی نفت ایران باید در اختیار متخصصان این حوزه قرار بگیرد. البته نه تنها شرکت ملی نفت بلکه دیگر زیرمجموعه‌های وزارتخانه وسیع اما کم‌اختیار نفت نیز باید با استفاده حداکثری از نیروی انسانی ماهر و نیز متخصصان هر حوزه فعالیتی انجام شود. اما نقش مدیریت شرکت ملی نفت ایران در انعقاد

قراردادها و نظارت بر حسن اجرای آنها در کنار تأمین مالی پروژه‌ها و به‌طور کلی سرنوشت میادین نفت و گاز به‌خصوص میادین مشترک در ساختار صنعت نفت ایران بی‌بدیل و غیرقابل مقایسه با دیگر اجزای مدیریتی این صنعت است و طبعاً مدیران ارشد و کادر مجرب و مهندسان ماهر این شرکت باید از حداکثر توانایی‌ها و تخصص در این زمینه بهره‌مند باشند. اکنون که مدیریت کلان این صنعت توسط رئیس‌جمهور تغییر کرده، بهترین فرصت است تا با یک بازنگری جدی از افراد متخصص و کاردان در صنعت نفت کشور استفاده شود تا هوایی تازه در فضای این صنعت کهنه و پایدار جریان یابد.

اعتقاد و باور من بر این است که با وجود پتانسیل بسیار بالای نیروی انسانی و عشق و علاقه وافر آنان به کار و خدمت به کشور به راحتی می‌توانیم با دعوت دوستانه و به‌دور از هرگونه محدودیت‌ها و مشکلات به‌وجود آمده حاصل از مدیریت‌های نابه‌جا در بخش‌هایی از فعالیت‌های گسترده در صنعت نفت کشور نیروی جوان و عاشق به خدمت را در این صنعت به کار گرفته و روند توسعه همه‌جانبه در تحقق اهداف و برنامه‌های کلان اقتصادی و اجتماعی را شتاب بخشیم

در پایان باید به‌خاطر بسپاریم که ایران از روزگاری که برای اولین بار نفت در آن کشف شد تا امروز که به عنوان یکی از کشورهای عمده صادرکننده نفت در دنیا مشهور است، روزگار درازی را در این صنعت پشت سر گذاشته و در تلاطم خود روزهای تلخ و شیرین بسیاری داشته است. روزهایی که در ذهن هر ایرانی جای گرفت تا در گذر زمان با «نگاهی تازه» بتواند «هوایی تازه» را به ارمغان بیاورد.



صنعت نفت ایران

و مدیریت تنومند

آن بسیار پیچیده

و پیشرفته

است و اغلب

تکنولوژی‌های

مورد استفاده

در آن به‌رغم

عمر ۱۰۰ ساله

این صنعت در

ایران هنوز بومی

نشده‌اند

چرا آینده نگرها اشتباه می‌کنند

هر پیش‌بینی‌ای که خلاف ذات دنیا باشد
درست از آب در نمی‌آید



■ مایک الکان
سر‌دبیر سابق
مجله‌ویندوز



از سایت‌های مورد علاقه من «Paleo-Future» است؛ سایتی که تصورات گذشته انسانها نسبت به آینده را بررسی می‌کند. مجله‌ها، بریده روزنامه‌ها، فیلم‌ها و ویدئو کلیپ‌ها، خلاصه هر مدرکی هم که در این خصوص بخواهید در این سایت پیدا می‌شود و نشان می‌دهد که مردم در گذشته چه پیش‌بینی‌هایی درباره آینده می‌کردند. از طریق جزئیاتی که در این سایت پیدا می‌شود این چیزها را می‌شود فهمید: این که قرار بوده ما از سال ۲۰۰۰ میلادی به بعد، غذاهایمان را به شکل قرص بخوریم؛ در ماشین‌های پرنده این طرف و آن طرف برویم و پیش‌بینی‌هایی از این دست.

پس ظاهراً پیش‌بینی آینده اصلاً کار آسانی نیست و چندان درست هم از آب در نمی‌آید. آینده نگرهایی که در حوزه تکنولوژی برای ما پیش‌بینی ارائه می‌دهند وضع شان از این هم بدتر است. آنها دو معیار بسیار مهم در پیش‌بینی را مورد بی توجهی قرار می‌دهند. اولی ذات انسانی است و دومی هم مدلی که دنیا طبق آن پیش می‌رود. نمونه اش همان پیش‌بینی در مورد قرص خوردن به جای غذا خوردن است. علت این که سال ۲۰۰۰ آمد و رفت و ما همچنان غذا می‌خوریم، این است که انسان‌ها از غذا خوردن لذت می‌برند! پس دلیلی ندارد که این لذت را کنار بگذارند. این جزء ذات انسان هاست. ماشین‌های پرنده هم نمی‌توانند گرهی از مشکلات انسان امروز باز کنند؛ چون استفاده از آنها می‌تواند به ترافیک هوایی منجر شود و هوا را بدتر آلوده کند و خلاصه ماجراهای جدیدی را به دنبال خودش بیاورد. اوضاع دنیا این طور بوده و هست. هر پیش‌بینی‌ای که خلاف ذات دنیا باشد درست از آب در نمی‌آید.

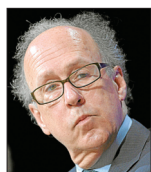
حالا سوال این است که چرا اصولاً آدم‌ها دوست دارند پیش‌بینی کنند؟ پیش‌بینی آینده می‌تواند به ما کمک کند که پول مان را در جای بهتری سرمایه‌گذاری کنیم؛ رشته و شغل بهتری انتخاب کنیم و مزایایی از این قبیل. اکثر مردم تصمیم‌هایشان را بر اساس پیش‌بینی آینده می‌گیرند و خیلی اوقات هم این پیش‌بینی‌هایشان غلط است.

یک مثال هم همین توجه و نگرانی‌هایی است که نثار مساله تغییرات آب و هوایی می‌شود. فن‌آوری‌های پیچیده‌ای برای رسیدن به سوخت‌های جایگزین و منابع جایگزین انرژی به کار گرفته شده‌اند. اکثر کشورها هم در تلاشند که از منابع متنوع انرژی استفاده کنند. اما به هر حال احتمال می‌رود که در آینده یکی از این گزینه‌ها به عنوان گزینه غالب مورد توجه قرار داشته‌باشد؛ مثل حالا که گزینه غالب نفت است. ظاهراً آن منبع انرژی که ارزان تر از بقیه است احتمالاً گزینه غالب خواهد بود. اما بالاخره کدام یک از این منابع برنده خواهند بود؟ انرژی هسته‌ای؟ زغال سنگ؟ انرژی خورشیدی؟ سوخت‌های زیستی؟ باد؟ اگر شما سرمایه‌گذار بودید روی کدام یک از این منابع حساب باز می‌کردید؟ اگر می‌خواستید به سیاستمداری رای بدهید، چه طور او را انتخاب می‌کردید؟ چه طور مطمئن می‌شدید که او بهتر از بقیه کار خواهد کرد؟



چرا چین غرب نیست

ده دلیل برای روشن بودن آینده اقتصاد چین



استفن روج
استاد دانشگاه پیل

از آن ذخیره مازاد را برای ایجاد تغییراتی در داخل به کار بگیرد.

۵ مهاجرت از روستا به شهر: ظرف سی سال گذشته نسبت جمعیت شهری چین از بیست درصد به چهل و شش درصد رسیده است. بر اساس پیش بینی ها، ظرف بیست سال آینده حدود ۳۱۶ میلیون نفر دیگر هم از روستاها به شهرهای چین مهاجرت خواهند کرد. این موج بی سابقه شهرنشینی باعث حمایت از سرمایه گذاری در بخش های زیربنایی و فعالیت های تجاری و مسکونی شده است. اما نگرانی از سرمایه گذاری افراطی و بروز «شهرهای در سایه» هم در جامعه چین وجود دارد.

۶ مصرف: مصرف خصوصی تنها حدود ۳۷ درصد از تولید ناخالص داخلی چین را در بر می گیرد و این کم ترین سهم از این دست در اقتصادهای بزرگ دنیا است. دوازدهمین برنامه پنج ساله چین با تمرکز بر ایجاد شغل، افزایش دستمزدها و شبکه امنیت اجتماعی شکل گرفته است و احتمال می رود که سهم مصرف چین تا سال ۲۰۱۵ میلادی افزایشی پنج درصدی نشان دهد.

۷ خدمات: خدمات تنها ۴۳ درصد از تولید ناخالص داخلی چین را از آن خود کرده اند و این پایین تر از هنجارهای جهانی است. خدمات، بخش مهمی از استراتژی حمایت از مصرف در چین را تشکیل می دهند. در پنج سال آینده، سهم خدمات در تولید ناخالص داخلی چین می تواند افزایش یابد و از سطح افزایش چهار درصدی فعلی هم بالاتر برود. این همان چیزی است که چین در مرحله بعدی توسعه اقتصادی به آن نیاز دارد.

۸ سرمایه گذاری مستقیم خارجی: چین مدرن همواره آهن ربایی برای جذب شرکت های چند ملیتی جهانی بوده است که هم به دنبال کارایی بیشتر هستند و هم می خواهند جا پای خود را در یک بازار پر جمعیت و پویا محکم کنند. چنین سرمایه گذاری هایی باعث می شود چین به فن آوری های مدرن و سیستم های مدیریتی جدید دسترسی پیدا کند و این خودش کاتالیزوری است برای توسعه اقتصادی.

۹ آموزش: چین گام های بلندی برای توسعه منابع انسانی خود برداشته است. نرخ باسوادی در میان افراد بالغ در چین اکنون حدود ۹۵ درصد است و آموزش به صورت جدی مورد توجه قرار دارد. دانشگاه ها و مراکز عالی چین هم وضعیت خوبی دارند و سالانه یک و نیم میلیون مهندس و کارشناس علمی از دانشگاه های چین فارغ التحصیل می شوند. اقتصاد چین به سمت علمی شدن در حرکت است.

۱۰ چین در حال حاضر برنامه های تحقیق و توسعه خود را با دقت پیش می برد و سهم این برنامه ها از تولید ناخالص داخلی این کشور تا سال ۲۰۱۵ میلادی به ۲.۲ درصد می رسد و این رقمی دو برابر رقم مشابه در سال ۲۰۲۰ میلادی است. حرف نهایی من این است که غربی ها نباید وضعیت چین را از دریچه نگاه خودشان بنگرند بلکه باید چین را در موقعیت خودش بسنجند. با توجه به نکاتی هم که ذکر شد، می توان فهمید که چرا وضعیت اقتصادی چین با هر کشور دیگری در دنیا فرق می کند. چین غرب نیست.

خیلی ها به موفقیت اقتصاد چین شک دارند. اینها هر از چند گاهی پیدایشان می شود و غری جدید می زنند و پیش بینی جدیدی درباره آینده چین می کنند. اما هر سالی که گذشته، چین حرف آنها را نقض کرده و راه خودش را پیش گرفته است. بدین ترتیب، معجزه توسعه اقتصادی در زمان مدرن همچنان دارد کار خودش را می کند و احتمالا این موفقیت چین تداوم هم خواهد داشت. آنهایی که نسبت به آینده چین بدبین هستند دلایلی را هم برای این موضع خود ارائه می دهند: نرخ تورم، سرمایه گذاری بیش از اندازه، افزایش دستمزدها و وام های بانکی ناهنجار. برخی از چهره های دانشگاهی معتقدند اوضاع چین در آینده به سمتی پیش می رود که در «تله درآمد متوسط» گرفتار می شود و این همان تله ای است که برخی کشورهای در حال توسعه دچارش شده بودند. بخشی از این حرف ها می تواند درست باشد؛ به خصوص با توجه به نرخ تورمی که چین را گرفتار کرده است. اما بقیه نگرانی ها چندان درست و بجای نیستند. حالا ده دلیل می آورم برای این که بگویم چرا چین را نمی توانیم با معیارهای قبلی اقتصادی مان بسنجیم و آینده اش را پیش بینی کنیم.

۱ استراتژی: از سال ۱۹۵۳ میلادی به بعد، چین اهداف کلان خود را در چارچوب برنامه های پنج ساله گنجانده است و اهداف مشخص و سیاست های خاصی را نیز برای تحقق آنها در نظر گرفته است. اخیرا دوازدهمین برنامه پنج ساله چین به اجرا در آمده و این می تواند راهی باشد برای ایجاد تغییرات در این کشور. چین در چارچوب این برنامه ها از الگوی تولید کنندگی که در سی سال گذشته آن را دنبال می کرد خارج شده و به سمت مصرف کنندگی نیز پیش می رود.

۲ تعهد: چین در گذشته ناآرامی های زیادی را تجربه کرده است. اما همان طور که تجربه انقلاب فرهنگی در دهه ۱۹۷۰ میلادی نیز نشان داد، رهبری چین به مساله ثبات بیشترین اهمیت را می دهد. این تعهد و توجه به ثبات، به شدت به نفع چین بوده و جلوی آسیب های احتمالی ناشی از بحران اقتصادی در فاصله سال های ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹ میلادی به این کشور را گرفته است. ثبات در عین حال نقش مهمی در مقابله با تورم و دشواری های اقتصادی دیگر ایفا کرده است.

۳ امکاناتی که فراهم می شوند: تعهد چین به برقراری ثبات، شرایط دیگری را نیز همراه خود داشته است. بیش از سی سال اصلاحات باعث شده موانع از سر راه پویایی اقتصاد چین برداشته شود. اصلاحات در بازارهای مالی و شرکت ها در این میان نقش زیادی داشته اند و اصلاحات بیشتری هم در راه است. در عین حال، چین خود را به عنوان بازیگری مطرح کرده که از گذشته درس گرفته است و در موقع لزوم هم رویکرد خود را عوض کرده است.

۴ ذخیره: نرخ پنجاه درصدی ذخیره داخلی برای چین بسیار خوب بوده است. این نرخ توانست مقتضیات سرمایه گذاری و توسعه اقتصادی را فراهم کند و قوت قلب و پشتگرمی ناشی از ذخایر ارزی را تا حد زیادی تقویت کند و جلوی شوک های مختلف خارجی به اقتصاد چین را بگیرد. چین حالا آماده است تا بخشی

واقعیت این است که در دنیای امروز خیلی از سیاست گذاران دائما راجع به سرمایه گذاری در انرژی هسته ای، انرژی های پاک و سوخت های زیستی اظهار نظر می کنند. اما اگر شما قصد سرمایه گذاری داشته باشید، نیازی به پیش بینی آینده و توسل به راه های عجیب و غریب ندارید. مطمئن باشید که بهترین حوزه برای سرمایه گذاری، انرژی خورشیدی است. دلایلش را الان می گویم.

انرژی خورشیدی برخلاف بسیاری از فن آوری ها، آینده روشن و تضمین شده ای دارد زیرا در درجه اول با ذات انسانی سازگار است و در درجه دوم، به یاری فن آوری های امروز دنیا می آید و به همین خاطر، خیلی ها طرفدارش هستند. یکی از این خیلی ها می تواند پنتاگون باشد.

واقعیت این است که علت وجودی فن آوری های بزرگ و مهم در دنیای ما این است که ارتش و نیروهای نظامی به آن احتیاج دارند. کامپیوتر، تلفن موبایل، اینترنت و جی.پی.اس همگی از همین جانناش گرفته اند. مثلاً ارتش آمریکا را در عراق یا افغانستان تصور کنید. نیروهای آمریکایی باید ماشین ها و تجهیزات نظامی خود را راه بیندازند و در شناسایی اهداف و مسیرهای خود از جدیدترین روش ها استفاده کنند. در چنین شرایطی آنها به شدت به گجت ها، باتری ها و چیزهایی از این قبیل نیاز دارند. باتری به صورت مشخص یک مشکل لجستیکی مهم است. سرباز پیاده نظام تا حد مشخصی می تواند بار با خودش حمل کند و بنابراین اگر قرار باشد دائما باتری برای جی.پی.اس و لوازم مخابراتی را هم دنبال خودش بکشد دیگر جایی برای حمل غذا و آب نخواهد داشت. این فقط یک مثال بود. برای نیروهای نظامی در سراسر دنیا مهم است که با سبک ترین و راحت ترین تجهیزات، کار خود را پیش ببرند. انرژی های هسته ای، زغال سنگ، سوخت زیستی و نیز باد هیچ یک نمی توانند این نیازهای نظامی را برطرف کنند اما انرژی خورشیدی می تواند. در همین راستا خبرهایی به گوش می رسد مبنی بر این که پنتاگون دارد روی این مساله سرمایه گذاری می کند و برخی نهادهای نظامی در کشورهای دیگر هم به آن توجه نشان داده اند. این مساله به نفع ما مصرف کنندگان هم هست. انرژی خورشیدی پاک و ارزان به این معناست که ماشین ها و خانه های ما در آینده با هزینه کمتر و آلودگی کمتر می توانند به سوخت مورد نیاز خود دست یابند. گجت های خورشیدی از این جهت خیلی کارآمد هستند چون دیگر نیازی نیست که هر دو ساعت یک بار باتری شارژ کنیم و نگران تمام شدنش باشیم.

من نمی خواهم مثل آینده نگرها دائم آینده را پیش بینی کنم و بعد هم شاهد غلط از آب درآمدن پیش بینی هایم باشم. اما فکر می کنم استفاده از انرژی خورشیدی بدیهی ترین راه برای تامین نیازهای آینده ما باشد. اگر این پیش بینی من درست بود که هیچ. اگر هم درست نبود، نهایش این است که اسم من و این مقاله در همان سایت «Paleo-Future» ثبت می شود! در هر حال چیزی از دست نمی دهم.

منبع: اینترنت نیوز

اقتصاد بهتر است یا ارتش

آیا قدرت اقتصادی می‌تواند جای قدرت نظامی را بگیرد؟



■ جوزف نای

مشاور سابق وزیر
دفاع آمریکا و استاد
دانشگاه هاروارد

موقعی که جنگ سرد تمام شد، عده‌ای پیش‌بینی کردند که «ژئواکونومی» در آینده جایگزین «ژئوپلیتیک» خواهد شد. به اعتقاد آنها، قدرت اقتصادی کلیدی بود برای موفقیت در عرصه سیاسی. در چنین شرایطی خیلی‌ها فکر کردند دنیا به زودی به سمت قدرت‌نمایی ژاپن و آلمان- یعنی قدرت‌های اقتصادی- پیش خواهد رفت.

امروز هم همان حرف‌ها به شکل دیگری تکرار می‌شود. مثلاً خیلی‌ها می‌گویند قدرت نمایی چین در عرصه اقتصادی باعث شده که سهم چین در عرصه بین‌المللی به طور قابل توجهی افزایش پیدا کند و تعادل جدیدی در جهان به وجود بیاید. اما آنهایی که چنین ایده‌ای را مطرح می‌کنند عملاً هیچ توجهی به قدرت نظامی نکرده‌اند. آنها می‌گویند یک قدرت اقتصادی برتر می‌تواند سریعاً به یک قدرت نظامی برتر تبدیل شود اما انگار این صاحب‌نظران فراموش کرده‌اند که آمریکا به مدت هفتاد سال، بزرگ‌ترین قدرت اقتصادی دنیا بود و تازه بعد از این مدت توانست به یک ابرقدرت نظامی در دنیا بدل شود.

در این میان، صاحب‌نظران سیاسی همواره مشغول بحث در این مورد بوده‌اند که قدرت اقتصادی مهم‌تر است یا قدرت نظامی. سنت مارکسیستی می‌گوید اقتصاد، ساختار زیربنایی قدرت است و نهادهای سیاسی تنها روینا هستند. این فرضیه‌ای است که لیبرال‌های قرن نوزدهمی هم با آن موافق بودند و می‌گفتند افزایش وابستگی‌های متقابل در عرصه تجارت و بازرگانی باعث خواهد شد جنگ به پدیده‌ای تبدیل شود که هیچ موضوعیتی ندارد. اما مثال‌های نقض زیادی را می‌توان برای رد این حرف آورد. مثلاً بریتانیا و آلمان را در نظر بگیرید که در سال ۱۹۱۴ میلادی، شرکای نزدیک تجاری هم بودند. اما این مساله جلوی درگیر شدن آنها با یکدیگر را نگرفت و در نهایت هم اختلافات سیاسی باعث شد جنگ‌هایی درگیر که پیشرفت اقتصادی در چند دهه را دستخوش اختلال کند.

قدرت نظامی را می‌توان شکل نهایی قدرت در عرصه بین‌المللی ارزیابی کرد. اما تبدیل شدن به قدرت نظامی قطعاً به شدت به داشتن اقتصادی شکوفانیاژمند است. اما این که در دنیای امروز، قدرت اقتصادی باعث

رسیدن به منابع بهتر می‌شود یا قدرت نظامی؛ سوالی است که جوابش هنوز معلوم نیست و به فاکتورهای زیادی وابسته است. در شرایطی که می‌خواهید یک قاطر را به سمت آب ببرید، هویج می‌تواند موثرتر از چماق باشد. اما اگر هدف‌تان این باشد که رقیب خود را از قاطرش محروم کنید، آن وقت چماق (اسلحه) مهم‌تر است. در همین حال، برخی مسائل مهم مثل ثبات مالی یا تغییرات آب و هوایی تابع قدرت نظامی نیستند

امروزه چین و آمریکا از لحاظ اقتصادی به هم وابستگی متقابلی دارند، اما بسیاری از تحلیل‌گران، درباره عواقب این وضعیت در عرصه قدرت سیاسی دچار سوء تفاهم هستند و آن را به درستی درک نمی‌کنند. بله درست است که چین می‌تواند با تهدید به فروش ذخایر دلاری اش، حسابی آمریکا را بترساند. اما اگر چین چنین کاری بکند، دلار ضعیف می‌شود و ارزش ذخایر چین هم پایین می‌آید. این اقدام در عین حال باعث به خطر افتادن تقاضای آمریکا برای واردات از چین می‌شود و این وضعیت هم به نوبه خودش باعث کاهش فرصت‌های شغلی و بی‌ثباتی اقتصادی در چین خواهد شد. به عبارت دیگر، اگر چین بخواهد آمریکا را از این راه به زانو درآورد درواقع خودش را هم به زانو در خواهد آورد.

برای قضاوت در مورد این که آیا وابستگی متقابل اقتصادی باعث افزایش قدرت می‌شود یا نه؛ باید به تعادل نامتقارن‌ها توجه نشان دهیم. این تقریباً همان شرایطی است که در دوران جنگ سرد اتفاق افتاد. در آن زمان، آمریکا و اتحاد جماهیر شوروی هر یک



پتانسیل آن را داشتند که یکدیگر را در تقابلی نظامی و هسته‌ای نابود کنند. اما اوضاع در حال حاضر خیلی با آن زمان فرق دارد. نمونه اش را در فوریه سال ۲۰۱۰ میلادی دیدیم. در آن زمان گروهی از ارشدترین مقامات نظامی چینی که از فروش اسلحه توسط آمریکا به تایوان برآشفته بودند، از دولت چین خواستند برای مقابله به مثل، تمام اوراق قرضه آمریکا را بفروشد. اما این پیشنهاد آنها با استقبال مواجه نشد چون چنین وضعیتی به ضرر خود چین هم تمام می‌شد.

خلاصه این که منابع اقتصادی می‌توانند در کنار افزایش قدرت سخت نظامی، قدرت نرم را هم افزایش دهند. یک الگوی اقتصادی موفق نه تنها منابع مالی لازم برای داشتن قدرت سخت نظامی را فراهم می‌کند، بلکه دیگران را هم به شرکت در آن رقابت تشویق می‌کند و معادلات جهانی را به شیوه‌ای دیگر پیش می‌برد.

حتی اگر احتمال استفاده از زور در میان کشورهای مختلف- یا تهدید به استفاده از آن- در سال‌های اخیر کم‌تر از گذشته شده باشد، باز هم باید گفت تأثیر زیاد جنگ باعث می‌شود بازیگران منطقه‌ای این عرصه به خرید تجهیزات نظامی بیشتر و افزایش قدرت خود در این عرصه روی بیاورند. مثلاً اگر قدرت سخت نظامی چین باعث هراس همسایه‌ها باشد، این همسایه‌ها به فکر می‌افتند و برای حل این مشکل به قدرت دیگری مراجعه می‌کنند: یعنی آمریکا.

در نهایت، می‌توان گفت که بازارها و قدرت اقتصادی همگی در چارچوب‌های سیاسی قرار دارند و در مقابل، مدیریت قدرت قهریه هم از اهمیت زیادی برخوردار است. یک کشور مدرن و هدایت شده، کشوری است که در عرصه استفاده مشروع از قدرت، روشی انحصاری را در پیش می‌گیرد و این شرایط باعث می‌شود که بازارهای داخلی به راحتی فعالیت کنند. در سطح بین‌المللی نیز نگرانی‌ها از بابت استفاده از قدرت قهریه باعث می‌شود که ثباتی نسبی برقرار شود.

به صورت کلی، قدرت نظامی در حال و آینده می‌تواند در جاتی از امنیت را به وجود بیاورد که درست مثل اکسیژن مورد نیاز ماست. بنابراین، قدرت نظامی در قرن بیستم و یکم میلادی همان استفاده‌هایی را که در قرون نوزدهم و بیستم میلادی داشت دیگر ندارد؛ بلکه بخش مهمی از قدرت در عرصه بین‌المللی باقی خواهد ماند.

منبع: الجزیره



قدرت نظامی را
می‌توان شکل
نهایی قدرت در
عرصه بین‌المللی
ارزیابی کرد. اما
تبدیل شدن به
قدرت نظامی قطعاً
به شدت به داشتن
اقتصادی شکوفا
نیازمند است

هشدار: مراقب دلار باشید

آیا برای چند قطبی شدن اقتصاد جهانی آماده‌ایم؟



■ **جاستین بیفولین**
اقتصاددان ارشد
بانک جهانی



■ **منصور دیلمی**
مدیر تیم «رویکردهای
نوظهور جهانی در
عرصه توسعه» در
بانک جهانی

در زمانه‌ای که اقتصاد جهانی از بحران اعتماد، عدم تعادل ساختاری و افق ناروشن رشد اقتصادی رنج می‌برد، پیش‌بینی آینده بسیار سخت است و پیش‌بینی توسعه اقتصادی در ده سال آینده به الگوسازی محتاطانه و خردورزی زیادی نیاز دارد. در عین حال رویکردی چند لایه‌ای باید مورد توجه قرار گیرد که تجربیات و برداشت‌های تاریخی را با تحلیل محتاطانه فاکتورهای فعلی-مثل تغییرات ناشی از حضور اقتصادهای نوظهور دنیا-ادغام کند و همه را با هم مورد بررسی قرار دهد.

چنین پیش‌بینی‌ها و آینده‌نگری‌هایی در عین حال باید با درکی از نحوه مواجهه اقتصادهای پیشرفته با این تغییرات، همراه باشند. در عین حال باید دید که نظام پولی بین‌المللی چگونه با تبعات این وضعیت کنار خواهد آمد. پس از مطالعه چنین فاکتورهایی می‌توان به این نتیجه رسید که اقتصاد جهانی در آستانه تغییری مهم قرار دارد: گذار به سمت نظم جهانی چند قطبی در عرصه اقتصاد. در طول تاریخ، پارادایم‌های قدرت اقتصادی همواره بر اساس فراز و فرودهای کشورهایی تنظیم شده‌است که برای «پیش‌راندن رشد جهانی» و «فراهم آوردن محرک‌های لازم برای اقتصاد دنیا» آماده و مجهز بوده‌اند. چند قطبی بودن-یعنی وجود دو قطب رشد غالب-گاهی به یک عامل مؤثر در عرصه اقتصاد جهانی تبدیل شده‌است. اما در هیچ زمانی در تاریخ مدرن، کشورهای در حال توسعه در صف مقدم نظام اقتصادی چند قطبی قرار نداشته‌اند.

اما این وضعیت در حال تغییر است. تا سال ۲۰۲۵ میلادی شش اقتصاد نوظهور-برزیل، چین، هند، اندونزی، کره جنوبی و روسیه-تقریباً نیمی از رشد اقتصادی جهانی را از آن خود خواهند کرد. نظام پولی بین‌المللی هم احتمالاً دیگر در آینده در غلبه یک واحد پول خاص نخواهد بود. همان‌طور که این کشورها فرصت‌های رشد خود را در خارج دنبال می‌کنند و سیاست‌های داخلی‌شان را هم روز به روز بهبود می‌بخشند، اوضاع از جهت دیگری نیز به سود آنها پیش می‌رود. مثلاً شرکت‌هایی در این اقتصادهای

نوظهور، نقش فزاینده‌ای در عرصه تجارت بین‌المللی و سرمایه‌گذاری در خارج از مرزها ایفا خواهند کرد و این در حالی است که حجم عظیمی از ارز هم در داخل مرزهای آنها انباشته می‌شود و این مساله به اقتصادهای نوظهور دنیا امکان نقش آفرینی مؤثر در بازارهای مالی دنیا را خواهد داد.

در شرایطی که اقتصادهای نوظهور تحول می‌یابند تا جایگاه خود را در چارچوب اقتصاد جهانی پیدا کنند، بازنگری در رویکرد متعارف به اداره اقتصاد جهان هم ضروری به نظر می‌رسد. بنیان‌های رویکرد فعلی را این سه نکته تشکیل می‌دهند: ارتباط بین قدرت اقتصادی متمرکز و ثبات؛ وجود محور شمال-جنوب در جریان سرمایه‌ها؛ و مرکزیت دلار آمریکا.

از زمان پایان جنگ جهانی دوم، نظم اقتصادی آمریکامحور در جهان شکل گرفته‌است و پایه‌های آن نیز هماهنگی‌های امنیتی و اقتصادی میان آمریکا و شرکای اصلی‌اش بوده‌است. اقتصادهای رو به توسعه در این راستا نقشی جنبی و حاشیه‌ای داشته‌اند. از یک سو آمریکا اختیاراتی در عرصه بین‌المللی به عهده می‌گرفت و نقش دلار را حفظ می‌کرد و از سوی دیگر، شرکای اقتصادی اصلی‌اش-مثل کشورهای اروپای غربی و ژاپن-از مزایای خاصی که آمریکا در اختیارشان می‌گذاشت استفاده می‌کردند.

به صورت کلی، شاید بتوان گفت که این بده‌بستان‌ها هنوز در عرصه بین‌المللی ادامه دارد اما شکاف‌هایی در جریان آن رخ داده که اوضاع را کمی دگرگون کرده‌است. مزیت‌هایی که اقتصادهای نوظهور دنیا توانسته‌اند با گسترش حضورشان در عرصه تجارت بین‌المللی کسب



کنند، یکی از نشانه‌های این تغییرات است. بنابراین شاید حالا زمان خوبی باشد برای این که این چارچوب چندجانبه را برای قانونمند کردن سرمایه‌گذاری در خارج از مرزها به کار ببریم. برخلاف تجارت بین‌المللی و مناسبات پولی، هیچ نظام چندجانبه‌ای برای سرمایه‌گذاری در خارج از مرزها و بین کشورهای مختلف تبیین نشده‌است. از سوی دیگر، دلار آمریکا تا حدودی تضعیف شده و البته هنوز هم مهم‌ترین واحد پول در دنیا است. اما غلبه‌اش در عرصه جهانی دارد از بین می‌رود و استفاده از آن به عنوان ذخیره ارزی رسمی تا حدودی رو به کاهش گذاشته‌است.

یورو در حال حاضر قوی‌ترین رقیب دلار آمریکا است؛ اما فقط تا وقتی که کشورهای حوزه یورو بتوانند اصلاحات مالی را برای عبور کامل از بحران به اجرا در بیاورند. با این حال، به نظر می‌رسد واحد پول برخی از اقتصادهای نوظهور هم در دراز مدت در عرصه بین‌المللی جای مطمئنی برای خود پیدا خواهند کرد.

مثلاً پویایی و حجم بزرگ اقتصاد چین و نیز جهانی‌سازی سریع بانک‌ها و شرکت‌های این کشور باعث شده که واحد پول چین نقش بین‌المللی مهمی ایفا کند. در گزارشی که بانک جهانی با عنوان «افق‌های توسعه جهانی سال ۲۰۱۱» تهیه کرده، سناریوی احتمالی برای سال ۲۰۲۵ میلادی پیش‌بینی شده که به این شرح است: نظامی از چند واحد پول مختلف با مرکزیت دلار، یورو و رنمینبی تشکیل خواهد شد. این سناریو در واقع تأکید دارد که آمریکا، کشورهای حوزه یورو و چین در آینده قطب‌های بزرگ رشد اقتصاد دنیا خواهند بود. در این میان، جامعه مالی بین‌المللی باید همچنان اطمینان حاصل کند که برنامه‌های توسعه جهانی تداوم خواهند داشت. کشورهایی که نفوذ اقتصادی بالایی دارند باید متوجه باشند که تصمیم‌گیری‌هایشان عواقب زیادی برای کشورهای دیگر به جا می‌گذارد؛ و به همین جهت باید گزینه‌های زیادی را برای همکاری و رسیدن به تعادل مالی و رشد در عرصه جهانی مورد توجه قرار داد.

با وجود پیشرفت‌های عمده‌ای که کشورهای در حال توسعه برای ایفای نقش در عرصه تجارت بین‌المللی و کانال‌های مالی داشته‌اند، هنوز کارهای زیادی هست که باید انجام شود. وابستگی‌های متقابلی را که در عرصه تجارت بین‌المللی به وجود آمده، نمی‌توان دست کم گرفت. همه باید برای پیشرفت تجارت جهانی همکاری کنند

منبع: کره تایمز

یورو در حال

حاضر قوی

ترین رقیب دلار

آمریکا است؛

واحد پول برخی

از اقتصادهای

نوظهور هم در

دراز مدت در

عرصه بین‌المللی

جای مطمئنی

برای خود پیدا

خواهند کرد

همه موافقان و مخالفان ادغام

مروی بر مسولیت‌های جدید وزارتخانه‌های ادغامی و خواسته‌های بخش خصوصی

گذشته بارها اعلام کرده چنین رفتاری را پیش نخواهد گرفت ولی با این حال نگرانی‌ها همچنان در این مورد ادامه دارد. این اضطراب‌ها در بسیاری از رفتارهای بخش خصوصی کشور قابل توجه است. طی هفته‌های گذشته اصلی‌ترین محور اظهار نظرهای نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و تهران به گمانه‌زنی درباره موضوع ادغام‌ها اختصاص یافته‌است. آنان از تمامی زوایا به این موضوع اشاره کرده‌اند. این توجه نمایان می‌سازد که هنوز دلهره‌هایی در مورد سرانجام ادغام‌ها وجود دارد. همزمان چنین بحث‌هایی با بحران‌های اقتصادی کشور همچون تورم، بیکاری و رکود فعالیت‌های صنعتی هم اقتصاددانان و دل‌سوزان اقتصاد کشور را بیش از گذشته نگران ساخته‌است. آنچه در پرونده پیش روی می‌خوانید اشاره‌ای به این نگرانی‌هاست. از سوی دیگر تحلیل‌گران بخش خصوصی تلاش کرده‌اند تا راهکارهایی را نیز برای روزهای پس از ادغام ارائه دهند. نگاه تمامی فعالان بخش خصوصی اکنون به روزهای پس از ادغام معطوف شده‌است. بحث در مورد چرایی موضوع ادغام‌ها دیگر اولویت آنان نیست. به نظر می‌رسد طی هفته‌های آینده گمانه‌زنی‌ها و بحث‌های فعالان بخش خصوصی درباره وزارتخانه‌های ادغامی وارد فازهای جدیدی شود.

ماجرای ادغام وزارتخانه‌های اقتصادی هر روز ابعاد تازه‌تری به خود می‌گیرد. هر چند که پرونده ادغام‌ها با حذف و انتصاب برخی از وزرای دولتی به پایان رسیده‌است ولی فعالان بخش خصوصی همچنان به صورت روزانه به گمانه‌زنی درباره آینده ادغام‌ها و اثرات اتفاقات اخیر در فعالیت‌های اقتصادی‌شان می‌پردازند. براساس گفته‌های مسئولان دولتی و نمایندگان مجلس کار کارشناسی بر روی پروژه ادغام‌ها به سرانجام رسیده‌است. تنها موضوعی که طی روزهای آینده به شدت مورد توجه فعالان بخش خصوصی قرار خواهد گرفت، تعیین خط مشی‌های رفتاری وزارتخانه‌های ادغامی است. وزرای جدید هنوز به صورت دقیق برنامه‌های کاری خود را مشخص نکرده‌اند. به طور نمونه افرادی که با وزارت بازرگانی و صنایع و معادن سابق در ارتباط بودند، به درستی نمی‌دانند که معاونت‌های وزارتخانه چگونه به فعالیت‌های خود ادامه می‌دهند؟ از سوی دیگر فعالان بخش صنعت به شدت نگران تعیین استراتژی‌هایی توسعه صنعتی کشور شده‌اند. وزیربازرگانی سابق، هدایت و اداره وزارت تجارت تازه تاسیس را برعهده دارد. از همین روی برخی نگرانی‌ها ایجاد شده که اداره وزارتخانه تازه تاسیس به سمت توجه بیشتر به سوی تجارت معطوف شود. مهدی غضنفری طی هفته‌های



غضنفری وزیر بازرگانی در اتاق بازرگانی

۱۶

اجرای عجلانه

محمدرضا نجفی منش

۲۳

شکوه ادغام

یحیی آل اسحاق

۱۶

اختلال ثمره‌ی ادغام

اکبربرادران هریسچیان

۲۴

کمیت به جای کیفیت

پویا جبل عاملی

۱۷

به قصد تشکیل دولتی جابک

محمد مهدی رئیس‌زاده

۲۵

حلقه‌مفقوده

سیداحمد میرمطهری

۱۸

ادغامی که باید سال‌ها پیش انجام می‌شد

محمدحسین بر خوردار، توفیق مجدپور

۲۷

تولید و تجارت در یک کاسه

محمدعلی عباسی

۲۲

تیم کارشناسی برای ادغام‌ها تصمیم می‌گیرد

سیدمهدی صادق

۲۸

گفتم دیگر وزیر نمی‌شوم

عباسی کلاتری

نگرانی از تجاری شدن



فاطمه دانشپور

نماینده‌بخش معدن

در اتاق تهران

با فرض اینکه دولت محترم خدمتگزار با هدف کوچک کردن حجم کاری و چابک کردن ساختار دولت نظر به ادغام چندی از وزارتخانه‌های متبوع خود را دارد بررسی و و تامل مطالب ذیل ناگزیر و اجتناب‌ناپذیر است.

اول اینکه اگر دولت قصد ادغام چند وزارتخانه پیرو مفاد طرح پنج ساله را داشته است، بهتر بود که ادغام میان وزارتخانه‌های کوچک که وظایف کمتری را بر عهده دارند انجام می‌گرفت و نه میان وزارتخانه‌های بزرگ بازرگانی و صنایع و معادن که خود کمتر از ۱۰ سال پیش از ادغام دو وزارتخانه معادن و صنایع ایجاد شده است. قسمت عمده‌ای از تجارت، تولید و اقتصاد کشور مربوط به همین دو وزارتخانه است. یعنی بیشترین سهم از تولید ناخالص ملی است. نکته دیگر اینکه ادغام بین وزارتخانه‌هایی انجام گیرد که وظایف موازی دارند و کوچک کردن و حذف کردن بخش‌هایی از دو وزارتخانه تأثیر منفی در عملکرد نهایی آنها نداشته باشد. در صورتیکه بخش معدن که خود قسمتی از وزارت صنایع و معادن است متشکل از بخش عظیم زمین‌شناسی و بهره‌برداری از معادن است، همین مقوله در بسیاری از کشورهای پیشرفته هر کدام دارای وزارتخانه‌ای هستند که صد البته

اهمیت آن کاملاً محرز است. معادن یک کشور منابع ملی آن و طریقه بهره‌برداری درست و استفاده بهینه از این منابع، وظیفه ملی حال و آینده است. بحث زمین‌شناسی به جز خدمات بهره‌برداری از معدن و تعیین ذخایر غنی معدن امکان‌های بالقوه بروز خطرهایی چون سیل و زلزله و رانش زمین و حوادث تأثیرگذار کلان را بررسی و هشدار دهنده است. از طرفی صنعت کشورمان هم اکنون متأثر از ناملایمات متعددی از جمله سیاست‌های غلط موضعی، لحظه‌ای، تغییرات در قیمت گذاری، عدم حمایت از نظام بانکی و پولی کشور و تحریم‌های اعمال شده به صنعت کشور است که خود نیازمند وزارتخانه‌ای قدرتمند و پاسخگو است که بتواند صنعت را نجات دهد. ادغام صنایع و بازرگانی به طور کلی موجب غلبه منافع تجاری بر تولید است چون ذاتاً افکار، سرمایه‌ها و انگیزه‌های فردی افراد میل به کوتاه‌ترین، ساده‌ترین و پردرآمدترین مسیر کشانده می‌شود. صد البته صنعت ما زمین خورده بخش واردات کشور است. خلاصه وزارتخانه‌های مهمی مانند صنایع و معادن و بازرگانی که دارای وظایف گسترده‌ای هستند در صورت عدم کار کارشناسانه لازم، می‌تواند برای اقتصاد ملی مضر باشد.

دوم اینکه دولت تجربه ادغام پیشین وزارت صنایع و معادن و فلزات را تجربه کرده است که در عملکرد ناموفق به نظر می‌رسد. چرا که به هدف هماهنگی و تمرکز امور صنایع و معادن ختم نشده است و یا دست کم اینکه

دولت دیدگاه مثبتی از نتایج این ادغام به دلایلی همچون صرفه جویی برای دولت و ارزیابی از نحوه صرفه جویی و مستندات آن ارائه نکرده است.

سوم اینکه به نظر اینجانب نگاه آینده نگرانه و تکامل معدن باید همیشه به سمت صنعت باشد و نگاه صنعت به سمت تجارت. یعنی مسیر معدن به صنعت و صنعت به تجارت باید رعایت شود. ادغام بخش معدن در وزارت بازرگانی بیم آن را دارد که نگاه مسئولین این وزارتخانه جدید، تجاری گردد که خسارت بزرگی برای بخش معدن است.

چهارم اینکه نگاه مجلس و دولت باید در جهت تقویت بخش غیردولتی باشد آن هم بر اساس سیاست‌های کلی اصل ۴۴ و اگر منظور دولت کوچک سازی وزارتخانه‌ها است بهتر است به جای ادغام این دو وزارتخانه، قسمتی از وظایف خود را به بخش خصوصی محول کند تا بخش خصوصی فعالیت بیشتری در عرصه‌های اقتصادی کشور را عهده‌دار شود.

پنجم اینکه بررسی صرف پیشنهاد ادغام بدون ارائه طرح توجیهی که بیان‌کننده ابعاد وظایف وزارتخانه جدید و چگونگی تقسیم کار و وظایف در ساختار جدید باشد نمی‌تواند بیانگر مزایا و معایب اجتماعی این ادغام شود. بنابراین اگر ادغام وزارتخانه‌ها به درستی انتخاب و اجرا نشود، علاوه بر کم نکردن وظایف دولت و حجم ساختاری تشکیلات آن موجب ناهمگرایی و نابسامانی در زنجیره تولید و مدیریت خواهد شد.

اجرا عجولانه نباشد

نگاه فعال بخش خصوصی صنعتی به ادغام



■ محمد رضا نجفی‌منش

عضو هیات‌نمایندگان
اتاق تهران

طرح ادغام وزارت بازرگانی و وزارت صنایع و معادن که این روزها در مجلس در حال بررسی است دارای جوانب مثبت و منفی به صورت توازن است و برای ارزیابی اجرای طرح باید به محسنات و معایب آن به صورت همزمان نظر انداخت. **جوانب مثبت:** از جمله جنبه های مثبت اجرای صحیح این طرح کاهش چالش‌های موجود میان بخش بازرگانی و بخش تولید است. واقعیت این است که کشور در حال حاضر نیازمند رابطه‌ای صحیح و مناسب مابین بازرگانان و تولیدکنندگان در راستای بهبود وضعیت کلان اقتصادی است. ناگفته پیداست که رابطه صحیح هم قواعد خاص خود را دارد. برای روشن شدن بحث بد نیست اگر به رابطه میان بازرگان و تولیدکننده در کشور ژاپن اشاره شود. یک بازرگان در کشور ژاپن، اقدام به تهیه مواد اولیه‌ای می‌کند که مورد نیاز صنعتگر این کشور است و از طرف دیگر کالایی که توسط صنعتگران ژاپنی تولید می‌شود به وسیله همین بازرگان به کشورهای دیگر فروخته می‌شود. متأسفانه اما در کشور ما چنین فرایندی وجود ندارد و این فقدان ارتباط مشکلاتی را برای صنعتگران ایجاد کرده است. به واقع در ایران شاهد آن هستیم که مواد اولیه مورد نیاز صنایع داخلی، به علت وجود بازار خوب جهانی صادر می‌شود. به دیگر سخن لقمه از دهان تولیدکننده ملی گرفته شده و بر سر سفره صنایع کشورهای دیگر می‌نشیند. از سوی دیگر کالایی که در کشور با کیفیتی خوب تولید می‌شود، باید به رقابت با کالای خارجی در بازار داخلی بنشیند. به دیگر سخن به رغم موجود بودن بسیاری از کالاها به میزان لازم و کیفیت مناسب اما کالاهای مشابه خارجی امکان حضور در بازارهای ایران را یافته و فروش کالاهای تولید ملی را با مشکلاتی رو به رو کرده‌است.

از دیگر جنبه های مثبت اجرای طرح ادغام تنظیم و کنترل بازار است. به این دلیل که وزارت بازرگانی وظیفه خود را تنظیم بازار و فراوانی کالا می‌داند و در دیگر سو بخش صنعت هم افزایش تولید ملی را وظیفه خود می‌داند، اما تاکنون همخوانی لازم آنگونه که باید میان بخش صنعت و بخش بازرگانی وجود داشته باشد برقرار نشده بود. برای نمونه می‌توان به مسئله تولید و واردات شکر اشاره کرد. مسئله این است که برای تولید شکر، کارخانه‌های متعددی راه‌اندازی شد اما به موازات آن آنقدر واردات شکر افزایش یافت که شکر تولید داخل در انبار کارخانه‌ها باقی ماند. حجم شکرهای مانده به قدری زیاد بود که در انبارها هم دیگر جایی برای ذخیره آن وجود نداشت. به همین دلیل بود که تولیدکنندگان داخلی شکر مجبور شدند محصول خود را در هوای آزاد نگهداری کنند و لذا زیان‌های جبران ناپذیری به تولیدکنندگان داخلی شکر وارد شود. واضح و مبهره است که چنین اتفاقاتی با توجه به سند چشم‌انداز ۲۰ ساله و جایگاهی که باید ایران در سال ۱۴۰۴ در منطقه به دست آورد همخوانی ندارد و لذا اجرای طرح ادغام وزارتخانه‌ها در راستای حل مشکلاتی که به آن اشاره شد در دست اقدام قرار گرفته است تا شاید از وری اجرای این طرح سیاست‌های کلی و یک پارچگی ترسیم شود. این مساله البته مشروط به برداشتن بارهای اضافی از دوش وزارت بازرگانی است و به واقع وزارت بازرگانی باید بیش از پیش به تنظیم سیاست‌های کلی بپردازد و ابزار لازم را در اختیار داشته باشد. بدین منظور مناسب است که بانک صنعت و معدن و بانک توسعه صادرات در اختیار وزارتخانه جدیدی که مسئول امور بازرگانی کشور خواهد بود قرار گیرد و حتی لازم است گمرک کشور نیز تحت اداره وزارتخانه جدید قرار گیرد.

جوانب منفی: اصلی ترین عیبی که در اجرای طرح ادغام وجود دارد فقدان زمان لازم برای بررسی و انجام عملیات کارشناسی روی طرح است. در واقع اقدام عجولانه برای اجرای این طرح، مساله‌ای است

که منطقی به نظر نمی‌رسد. طرح می‌توانست در زمانی مناسب و پس از سنجیدن تمامی جوانب اجرا شود که بی‌تردید نتایج بسیار بهتری را در اجرا می‌توانست همراه خود کند. متأسفانه اما به دلیل عجله ای که صورت گرفت برخی نکات آن مغفول ماند و همین مساله بروز برخی مشکلات را موجب شده است. نحوه ادغام دو وزارتخانه دیگر مسئله مهمی است که در روند اجرای طرح مطرح است. در این میان گاهی هم مباحثی همچون این مسئله که کدام وزارتخانه باید در دیگری ادغام شود مطرح می‌شود. می‌توان مدعی شد که این مساله از اهمیت چندانی برخوردار نیست چرا که یک وزیر در راس وزارتخانه ای با ترکیب و مسئولیت‌هایی تازه قرار می‌گیرد و لذا ناچار است به سمتی حرکت کند که از تولید و فعالیت‌های صنعتی کشور حمایت کند.

در قانون اساسی هم به صراحت تاکید شده که سیاست‌های اقتصادی دولت باید بر مبنای تولیدات داخلی باشد. بنابراین تردیدی نیست که وزارتخانه جدید باید بیش از هر چیز به فکر حمایت از صنعت و تولید ملی باشد. با این همه به نظر می‌رسد که مسئولان هم نسبت به این مساله بی‌توجه نیستند و از شخص مقام معظم رهبری تا مسئولان دولتی به این مساله توجه دارند و حتی آقای دکتر غضنفری نیز چندی پیش گفتند که قرار نیست ما جشن شکست صنعت را بگیریم، بلکه باید صنعت را توسعه دهیم. در ضمن اینکه شرایط خاص سیاسی کشور هم اقتضا می‌کند که صنعت ملی رونق گیرد. کوتاه سخن اینکه نمی‌توان به هیچ وجه مخالف مراد و ارتباط با دیگر کشورها بود اما برای انجام این ارتباط و مراد و لازم است تا شرایطی برابر وجود داشته باشد و هر دو طرف در شرایط یکسان به گفت‌وگو و مذاکره بپردازند و برای ایجاد این شرایط برابر لازم است تا ایران نیز قدرت صنعتی داشته باشد و سعی و تلاش بر این استوار باشد که در حوزه‌های مختلف صنعت توان تولید ملی بالا رود.



وزارتخانه جدید
باید بیش از هر
چیز به فکر حمایت
از صنعت و تولید
ملی باشد. البته
به نظر می‌رسد
که مسئولان هم
نسبت به این
مساله بی‌توجه
نیستند

اختلال؛ ثمره ادغام

چرا خصوصی سازی مقدم بر ادغام است؟



■ اکبر برداران
هریسچیان

عضو هیات‌نمایندگان
اتاق تهران

در مورد این پیشنهاد ابتدا باید شیوه انجام وظایف هر کدام از این دو وزارتخانه به خوبی مورد بررسی قرار گیرد تا مشخص شود چقدر در انجام مسئولیت‌های خود موفق عمل کرده‌اند. اگر در انجام وظایف خود موفق بوده‌اند می‌توان در مورد این پیشنهاد بیشتر فکر

کرد اما در شرایط فعلی به نظر نمی‌رسد این وزارتخانه ها وظایف و مسئولیت‌های خود را به خوبی انجام داده باشند؛ زیرا در اوضاع اقتصادی فعلی بیشتر صنایع کشور تنها با ۴۰ درصد ظرفیت خود کار می‌کنند و وزارت صنایع و معادن نتوانسته است کمکی به بهبود اوضاع

واحدهای تولیدی و صنعتی کند و از سوی دیگر وزارت بازرگانی در اداره و کنترل مسایل صادراتی و وارداتی نیز ناتوان بوده و موفق عمل نکرده است. همچنین بر روی کمیته های داخلی نیز کنترل و نظارت مناسبی وجود ندارد و در مجموع شرایط به هیچ عنوان مطلوب

به قصد تشکیل دولتی چابک

نگاه فعال بخش بازرگانی به ادغام



محمد مهدی
رییس‌زاده
نماینده بخش
بازرگانی در هیات
نمایندگان اتاق تهران

اگرچه بحث ادغام وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی بحثی قدیمی است و سال‌ها از طرح آن می‌گذرد اما ظاهراً در حال حاضر زمینه‌های اجرای آن به موجب ابلاغیه اصل ۴۴ قانون اساسی و در جهت سبک سازی و چابک کردن و کاهش تصدی‌گری دولت و نیز قوانینی که اخیراً در برنامه پنجم مجلس به دولت تکلیف شده تا حدودی فراهم شده است. مدل موفق اجرای این طرح را می‌توان در کشورهای آسیای جنوب شرقی و به خصوص کشورهای ژاپن و کره مشاهده کرد. این کشورها که وزارت صنایع و بازرگانی‌شان در یکدیگر ادغام شده است الگوهای کاملاً موفقی برای ما در این شرایط گنار به سوی ادغام می‌توانند باشند. دو بخش بازرگانی و صنعت، بازوان فعالیت‌های اقتصادی یک کشور هستند. ما از سویی برای حل مساله اشتغال در کشورمان نیازمند تولید و صنعت هستیم و ضروری است که نگاه ویژه‌ای به این بخش داشته باشیم و از سویی دیگر برای تولید کالاهای با کیفیت مجبور به واردات برخی از مواد اولیه از کشورهای خارجی هستیم و بنابراین توجه به بخش بازرگانی و تجارت نیز لازم و ضروری است. با قرار گرفتن این دو بخش تحت اداره دو وزارتخانه مجزا، پدید آمدن تضادهای عملی میان فعالیت‌های آنها طبیعی خواهد بود همچنانکه در سال‌های اخیر شاهد افزایش این تضادها نیز بوده‌ایم. برای نمونه وقتی کمبودی در بازار هست یا رقابت به اندازه کافی وجود ندارد وزارت بازرگانی برای کاهش قیمت‌ها به تسهیل واردات در جهت ایجاد فضای رقابت مبادرت می‌ورزد. اما از سوی دیگر تولیدکنندگان ما معتقدند که تعرفه‌های پایین وارداتی ممکن است موجب از میان رفتن تولید شود. همچنین تا پیش از

ادغام ما همواره شاهد بوده ایم که وزارت صنایع به عنوان یک وزارتخانه مجزا نگاهی ویژه به تولید یک بخش یا صنعت داشته است و با بالا گرفتن دیوارهای تعرفه در آن بخش در عمل رقابت را کاهش داده است. برای همین است که ضرورت نگاه جامع مسئولی که در راس این وزارتخانه جدید قرار می‌گیرد می‌تواند راهگشای توأمان برای بخش‌های بازرگانی و صنعت باشد. در این میان با توجه به اینکه ما در آستانه ورود به دلبیوتی‌او نیز هستیم و این ورود مستلزم رعایت برخی مقررات و استانداردهای بین‌المللی برای ما است، این نیز دلیل دیگری است که ادغام این دو وزارتخانه را ضروری و لازم می‌سازد.

بدین ترتیب ادغام این دو وزارتخانه اتفاق می‌مونه و مبارکی به نظر می‌رسد اما آنچه نباید فراموش شود: الف: هدف‌گذاری در اجرای این طرح به سوی دولتی کوچک و چابک ضمن برخورداری از نگاه کارشناسی نسبت به هر دو بخش بازرگانی و صنعت است. در واقع هدف اصلی تأسیس یک وزارتخانه جدید با کارآمدی و قدرتمندی بیشتر، سبک‌تر و نیز فارغ‌تر از بوروکراسی‌های گذشته است که در مواقع حساس بتواند با بالا بردن سرعت تصمیم‌گیری، مصالح ملی در اقتصاد کشور را بهتر تأمین کند. برای اجرای این طرح نیازمند یک طراحی پویا هستیم. ادغام به این معنا نیست که دو وزارتخانه را با هم بیامیزیم، برخی از معاونت‌هایشان را حذف کنیم و برای آن‌ها عنوانی جدید تعیین کنیم. بلکه معنای واقعی ادغام این است که ما یک ساختار جدیدی را متفاوت از ساختار وزارت صنایع فعلی و همینطور متفاوت از ساختار وزارت بازرگانی فعلی طراحی کنیم که بتواند متولی شایسته‌ای برای هر دو بخش صنعت و تجارت باشد. ب: کارگروهی در خصوص بررسی این طرح از سوی اتاق بازرگانی تشکیل شده است و باید امیدوار بود که نظرات کارشناسی این کارگروه مورد توجه مجلس و دولت نیز قرار بگیرد. ج: نباید اجرای این طرح به طول بیانجامد. چرا

که هر چقدر اجرای کامل آن با تأخیر بیشتری همراه شود و این وضعیت بلا تکلیفی فعلی بیشتر به طول بیانجامد بی‌تردید آسیب‌پذیری بیشتر هر دو بخش بازرگانی و صنعت را در پی خواهد آورد. د: انجام اقداماتی فرهنگی برای ایجاد وزارتخانه جدید در جهت تغییر نگرش ضروری است. در تمامی کشورهای پیشرفته مانند ژاپن، بنگاه‌های قوی به موازات صنعت و تولید فعالیت می‌کنند. در چنین کشورهایی صنعت و تولید از یک سو و تدارکات نیز از سوی دیگر با قوت در عرصه جهانی و بین‌المللی مشغول انجام وظایف و فعالیت‌های خود هستند. ما نیازمند شرکت‌های قوی بازرگانی در بخش خصوصی هستیم که بتوانند بازاری صنعت و تولید ملی ما و نه رقیب آن باشند. ح: من سال‌های متعددی پیش از ورود به عرصه بازرگانی، در بخش صنعت فعالیت داشته‌ام و معتقدم که بخش بازرگانی به نوعی لجستیک بخش صنعت محسوب می‌شود. برای همین دغدغه اصلی در آستانه اجرای این طرح و اجرای طرح هدفمندی پارانه‌ها باید بخش صنعت باشد. چند ماه از اجرای طرح هدفمندی پارانه‌ها می‌گذرد و صنعت ما هنوز نتوانسته از حمایت دولتی مناسب برخوردار شود. سال گذشته قرار بود ۳۰ درصد در آمد ناشی از اجرای این طرح به صنعت اختصاص داده شود که بعدها این رقم به ۲۰ درصد کاهش یافت. اما در عمل این حمایت‌ها تاکنون نتوانسته تأثیری جدی در وضعیت صنعت داخلی داشته باشد.

و: مدتی از آغاز تصمیم‌گیری برای اجرای این طرح می‌گذرد. در همین مدت ما شاهد عزل وزیر صنایع بوده ایم. یعنی بخش صنعت ما در حال حاضر از داشتن وزیر محروم است و تنها توسط یک سرپرست اداره می‌شود. بدین ترتیب وزارت بازرگانی ما اکنون دارای وزیر است ولی وزارت صنایع و معادن با تمام حساسیت‌هایی که دارد، تحت اداره یک سرپرست قرار گرفته است. این نوع برخورد با پدیده ادغام به نظر نمی‌رسد که ما را به نقطه مناسبی رهنمون سازد.

و مناسب نیست. از سوی دیگر باید متوجه بود که انجام این کار در شرایط فعلی موجب تداخل وظایف می‌شود که نه تنها کمکی به رفع مشکلات موجود نمی‌کند، بلکه مشکلی بر مشکل‌های متعدد فعالان اقتصادی خواهد افزود. بنابراین در شرایط فعلی که تفکیک وظایف است، اوضاع به شکل مطلوب نیست، بنابراین ادغام این دو وزارتخانه جز پیچیده‌تر کردن شرایط و اختلال ثمری در پی نخواهد داشت. به طور حتم توقع‌های یک صنعتگر با یک بازرگان همیشه متفاوت است و البته هر دو نیز باید حمایت شوند و اگر مشخص نباشد سرپرست و متولی هر کدام از آنها کیست و هر کدام در صورت بروز

مشکل به کجا باید مراجعه کنند، تنها کارها سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌شود. نکته بسیار مهم دیگر در این پیشنهاد این است که هر کدام از این وزارتخانه‌ها دارای چندین زیر مجموعه و سازمان متعدد هستند، ضمن اینکه در تمامی استان‌های کشور نیز شعبه دارند. در چنین شرایطی تکلیف این سازمان‌های وابسته و زیر مجموعه مشخص نیست و به طور یقین سبب بی‌نظمی، هرج و مرج و بلا تکلیفی آنها خواهد شد. بنابراین بهتر است ابتدا در خصوص این سازمان‌ها تصمیم‌گیری شود و براساس اصل ۴۴ قانون اساسی، بسیاری از آنها خصوصی‌سازی شده و واگذار شود تا بدنه وزارتخانه‌ها کوچک‌تر شود. از

سوی دیگر تجربه واگذاری‌های گذشته نشان می‌دهد که این کار هیچ کمکی به کوچک‌تر کردن دولت و کاهش تصدی‌گری آن نکرده است و به طور کلی به شکل و شیوه درست و اصولی انجام نشده است زیرا بررسی‌ها نشان می‌دهد که بیشتر واگذاری‌های انجام شده از بخش دولتی به بخش‌های شبه دولتی بوده است که تأثیری در کوچک‌تر شدن دولت و کاهش تصدی‌گری آن بر سازمان‌های یاد شده نداشته است. در مجموع ادغام وزارتخانه‌های بازرگانی و صنایع و معادن به عقیده من در هیچ زمان و شرایطی مناسب نیست و تنها شرایط را دشوارتر می‌کند.



وزارت بازرگانی

اکنون دارای

وزیر است ولی

وزارت صنایع و

معادن با تمام

حساسیت‌هایی که

دارد، تحت اداره

یک سرپرست قرار

گرفته است. این

نوع برخورد با

پدیده ادغام به نظر

نمی‌رسد که ما را

به نقطه مناسبی

رهنمون سازد



ادغامی که باید سال‌ها پیش انجام می‌شد

میزگرد آینده‌نگر درباره بررسی ادغام وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی
با حضور **محمدحسین بر خوردار** و **توفیق مجدپور** عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

■ عظیم محمودآبادی

اجرای طرح ادغام وزارت صنایع و وزارت بازرگانی آغاز شده اما هنوز ابهامات فراوانی درباره آن وجود دارد. این ابهامات نگرانی و دغدغه‌هایی را برای فعالان اقتصادی بخش خصوصی هم در بخش بازرگانی و هم در بخش صنعت به همراه داشته است. به اعتقاد محمدحسین بر خوردار عضو هیات ریسه اتاق تهران شکل کنونی این طرح ناقص و ناتمام است و اجرای کامل این طرح باید در برگیرنده وزارت امور خارجه نیز باشد. اما با این وجود او اجرای ادغام را به فال نیک می‌گیرد و آن را مثبت ارزیابی می‌کند. توفیق مجدپور نیز که از اعضای اتاق تهران است نیز از افزایش بروکراسی با اجرایی شدن این طرح اظهار نگرانی می‌کند. خواننده میزگرد آینده‌نگر در ادامه هستند.



از اصلی‌ترین نکاتی که در مورد این طرح مطرح است، ناقص بودن طرح است. به گمان من طرح ادغام وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی هنوز ناقص است. ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن با وزارت بازرگانی کافی نیست بلکه لازم است تا وزارتخانه سومی نیز مشمول این طرح شود و با دو وزارتخانه نامبرده ادغام شوند. سومین وزارتخانه‌ای که به نظر من باید مشمول این طرح می‌شد، وزارت امور خارجه است. همانطور که می‌دانید در سطح بین‌المللی برای گرفتن بخشی از بازارهای دنیا لازم است تا روابطی در این راستا توسط وزارت امور خارجه تنظیم شود. بنابراین هر سه این وزارتخانه‌ها به دلیل اینکه در چرخه واردات، صادرات، تولید و روابطی که در سطح بین‌المللی مطرح است کاملاً با هم مرتبط هستند، باید در یک مجموعه قرار بگیرند. وزارت خارجه می‌تواند در سطح منطقه و بین‌الملل بازاری ایجاد کند که ما بتوانیم مواد افزودنی برای آن تعیین و در نهایت هم به کشورهای همسایه صادر کنیم. تحقق این مسأله نیازمند حضور وزارت خارجه در این مجموعه است که متأسفانه تاکنون

دارند که امکان تولید آن در داخل وجود ندارد و طبیعی است که باید آن ماده افزودنی از خارج وارد شود اما نه فقط با این هدف که بتوان بازار داخلی را اشباع کرد. بلکه می‌توان با وارد کردن مواد اولیه، کره تولید کنیم و علاوه بر عرضه آن در بازار داخلی بخشی از آن را نیز به کشورهای خارجی صادر کنیم. البته این مسأله خود مستلزم ایجاد و شناسایی بازار برای صدور چنین کالاهایی است و از سوی دیگر باید بتوان به تولید انبوه رسید. به همین دلیل است که معتقدم نباید از واردات ترسید. مسئله این است که باید آنقدر کالاهای مورد نیاز و مواد اولیه را وارد کرد تا بتوان از آن برای صادرات نیز استفاده کرد. اصلاً چرا باید اجازه بدهیم بازار منطقه در دست ترک‌ها باشد؟ چرا نباید برای سهم بودن در این بازار قدمی برداریم؟ چرا باید فکر کنیم که واردات ما باید تنها سهم همین هفتاد و پنج میلیون نفر ایرانی باشد و در نهایت اینکه چرا این بازار خوبی که به لحاظ جغرافیایی در اختیار ما هست، باید به دیگران واگذار کنیم؟ البته این مسائل علت‌های متعددی دارد که به نظر من در طرح ادغام وزارتخانه‌ها یکی از اصلی‌ترین نکته‌های آن نادیده گرفته شده است.

با توجه به اینکه مدتی است از اجرای طرح ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن با وزارت بازرگانی می‌گذرد، ابتدا از هر دو شرکت‌کننده خواهش می‌کنم نظر خود را درباره این طرح به طور کلی و نیز نحوه اجرا شدن آن بفرمایید.

بر خوردار: قبل از هر چیز لازم است بگویم که این طرح باید خیلی پیش از اینجا اجرا می‌شد و به اعتقاد من اجرای این طرح با تاخیر زیادی انجام شده است. پس اجرای آن را به فال نیک می‌گیریم. همچنین امیدوارم اجرای این طرح به بهروری هرچه بهتر تولید داخلی و نیز سامان دادن به وضعیت کالاهای وارداتی نیز منجر شود. دقت کنید که منظورم از سامان دادن به واردات به معنای تعطیل کردن آن نیست. چرا که واردات نیز از جمله ضرورت‌های اقتصادی است که باید همچنان مورد توجه قرار گیرد. به عنوان مثال به دلیل شرایط اقلیمی ایران نمی‌توانیم در کشور مواد پروتئینی به اندازه کافی تولید کنیم. برخی محصولات لبنیاتی مانند کره نیز نمونه دیگری از این دست نیازها هستند. کره‌های خوراکی برای اینکه بتوانند قابل استفاده باشند به یک ماده افزودنی احتیاج

مورد توجه قرار نگرفته است. یعنی اگر ما نتوانیم در عرصه جهانی و بین‌المللی بازار خوبی برای خود درست کنیم و تنها به فکر تامین بازار داخلی باشیم، به هیچ وجه نمی‌توان به آینده اقتصادی کشور امیدوار باشیم. نکته دیگری که لازم می‌دانم اینجا به آن اشاره کنم وجود مقررات و قوانین متعدد دست و پاگیری است که بازار مصرف داخلی ما را با مشکلات زیادی مواجه کرده تا حدی که بیش از نیمی از این تجارت، به تجارت زیرزمینی و قاچاق منجر شده است. بنابراین تا وزارت امور خارجه ما در این مساله فعال نباشد و در آن وزارت خانه بخشی به عنوان بخش تجارت راهاندازی نشود و نیز از تولیدکنندگان، تاجران و صادرکنندگان بخش خصوصی دعوت به مشورت و همکاری نشود ما نخواهیم توانست به نقطه مطلوبی که انتظار آن را داریم برسیم. اینکه به حضور مشترک تولیدکنندگان و تاجران اشاره کردم از این جهت است که کالای تولیدکننده باید در اختیار بازاریاب و صادرکننده و تاجر قرار بگیرد. دلیل آن هم این است که برای ایجاد بازار مناسب، درک یک تاجر و یا یک صادرکننده قطعا بیش از یک تولیدکننده است.

در واقع منظور شما این است که نقش تولیدکننده و تاجر باید مکمل یکدیگر باشد...

برخوردار: دقیقا منظور همین است. در واقع این دو نیروی اقتصادی که نقش هر کدام از آنها باید مکمل نقش دیگری باشد، در کشور ما به مواجهه و رودرویی شدید مشغولند. فقدان رابطه صحیح میان تولیدکننده و تاجر باعث شده که قاچاق در کشور رونق قابل توجهی داشته باشد. اینکه مثلا بگوییم به دلیل وجود بیکاری بسیار بالا در برخی مناطق غربی کشور قاچاقچیان در آن منطقه فعالیت می‌کنند، به هیچ وجه استدلال درستی نیست و به نظر من این مساله تنها بهانه‌ای است که مطرح می‌شود چرا که در نهایت هزینه این قاچاق به مردم کشور ما تحمیل خواهد شد. قاچاقچیان با سوء استفاده از هموطنان برخی کالاها را وارد کشور می‌کنند و یک عده هم که توانسته‌اند ساختار بسیار خوبی برای قاچاق کالا ایجاد کنند، تجارت زیرزمینی برای خود به راه انداخته‌اند. در واقع آنها به این وسیله برای خود تجارتي راهاندازی کرده‌اند و نه دفتري دارند. نه مالیاتی می‌دهند و نه کیفیت آنها مورد بررسی و نظارت قرار می‌گیرد ولی در مقابل هزینه چنین تجارتي به کشور و مردم ما تحمیل می‌شود. همانطور که می‌دانید مواد غذایی و یا مواد آرایشی که از طریق قاچاق وارد کشور می‌شود روی سلامت مردم و بهداشت جامعه آثار بسیار نامطلوبی داشته است. شهروندی که مثلا کرم آرایشی غیر استاندارد که از طریق قاچاق وارد کشور شده را مصرف کرده و دچار نوعی ضایعه پوستی شده، مجبور می‌شود به مراکز درمانی مراجعه کند و تحت درمان قرار گیرد. یعنی سود قاچاق و این تجارت زیرزمینی نصیب قاچاقچی و تولیدکننده خارجی شده و از سوی دیگر هزینه درمان ناشی از آن به مردم و جامعه تحمیل می‌شود. در واقع این هزینه دقیقا به کسانی تحمیل می‌شود که در مملکت به صورت قانونی کار می‌کنند، دارای دفتر و نام‌نشان هستند، کیفیت کالاهایی که عرضه می‌کنند مورد بررسی و نظارت قرار می‌گیرد و مالیات هم پرداخت می‌کنند.

آقای مجدپور شما به عنوان عضوی از بخش بازرگانی اتاق تهران و یک تاجر بخش خصوصی چه نظری نسبت به ادغام وزارت صنایع و معادن در وزارت بازرگانی دارید؟ در ضمن نظر شما نسبت به نحوه این ادغام چیست؟ چرا که برخی معتقدند این وزارت بازرگانی است که باید در وزارت صنایع ادغام شود و نه بالعکس.

مجدپور: در ابتدا باید بگویم من نیز مانند آقای مهندس برخوردار موافق ادغام این دو وزارتخانه هستم. اما مسالهای پراهمیت اینکه ادغام این وزارتخانه‌ها و یا تلفیق ماموریت‌های دو وزارتخانه، عرصه‌ای است برای هنرنمایی مدیران. اگر قرار باشد صرفا تابلوهای این دو وزارتخانه عوض شود و نیز تابلوهای دواير تابع این دو وزارتخانه تغییر یابد، هیچ اتفاق خاصی نخواهد افتاد و تنها یک بوروکراسی بزرگتر بر امور حاکم خواهد شد. مدیر موفق کسی است که بتواند از حداقل‌های ممکن در جهت کوچک کردن دولت استفاده کند و امکانات دو وزارتخانه را نیز کاهش دهد تا از این طریق بتواند بوروکراسی را کم و کارایی را بیشتر کند. امروزه تقریبا در همه خیابان‌های شهر تهران یک اداره بازرگانی وجود دارد. اداره‌های مختلف وزارت صنایع نیز در تهران کم نیستند. بنابراین ما به اندازه کافی دچار بوروکراسی هستیم. حالا اگر قرار باشد با ادغام این وزارتخانه‌ها حجم ادارات و دوائر آن نیز در اثر ادغام افزایش یابد، چنگی به دل نخواهد زد و مشکلی را حل نخواهد کرد. اما در مورد بخش دوم سؤال شما باید عرض کنم که اساسا با طرح چنین بحثی موافق نیستیم. واقعا چه تفاوتی می‌کند که وزارت صنایع در وزارت بازرگانی ادغام شود و یا وزارت بازرگانی در وزارت صنایع؟ مگر نه این است که ما به دنبال بهبود اوضاع و فضای کار و اقتصاد کشور هستیم؟ اگر اینطور تصور کنیم که وزارت صنایع در وزارت بازرگانی ادغام شده و وزارت بازرگانی پدرخوانده صنایع داخلی شده است، هیچ وقت فعالان صنعت و فعالان بخش بازرگانی نخواهند توانست در کنار یکدیگر به فعالیتی خودشان ادامه دهند. نکته دیگر اینکه آقای مهندس برخوردار فرمودند که وزارت امور خارجه نیز باید در این ادغام مشارکت داده شود و به بخش تولید، واردات و صادرات ما کمک کند. آقای برخوردار همچنین به محصول کره و مواد افزودنی آن اشاره کردند. توجه داشته باشید از جمله کشورهایی که ما می‌توانیم مواد افزودنی لازم برای محصولات لبنی و به ویژه کره را از آن تهیه کنیم، کشور نیوزلند است. در نیوزلند، امور بازرگانی و صنایع تحت اداره یک وزارتخانه است و نماینده‌ای از وزارت خارجه در آنجا نیز قرار دارد. به همین دلیل هم نمایندگان صنعت نیوزلند گاهی با ما جلسه دارند و می‌گویند که وزارت خارجه، ما را موظف کرده است که باید فلان مقدار ماده افزودنی کره را در اختیار ایران قرار دهیم. در صورتی که مثلا در کشور آلمان وضع متفاوتی وجود دارد. درواقع نیوزلند با توجه به روابطی که در حوزه دیپلماسی کشورش موجود است اقدام به تصمیم‌گیری در مورد نحوه تجارت و معامله با کشورهای مختلف می‌کند. بنابراین من با نظر آقای مهندس برخوردار در خصوص اهمیت حضور وزارت امور خارجه و نماینده آن در وزارتخانه جدید موافق هستم.

اما نکته دیگری نیز در این میان وجود دارد. یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که ما در بخش صنایع و بازرگانی با آن مواجه هستیم، سازمان گمرک است. ما برای دریافت مجوز ورود کالا به وزارت بازرگانی مراجعه می‌کنیم. در واقع از وزارت بازرگانی درخواست ثبت سفارش می‌کنیم و بعد آن را به سازمان توسعه تجارت ارائه می‌دهیم. سازمان توسعه تجارت هم اعلام می‌کند که علاوه بر ثبت سفارش باید مجوز بهداشتی، مجوز صنایع، مجوز کشاورزی و چندین مجوز دیگر را تهیه کنید. بعد از اینکه مجموعه این مجوزها را گرفتیم و ثبت سفارش تکمیل شد، آن را در ازای مبلغی که پرداخت می‌کنیم، مه‌مور می‌کنند و به ما تحویل می‌دهند. وقتی که برای ترخیص کالاهای خود به گمرک مراجعه می‌کنیم از ما می‌خواهند که تمامی مجوزهایی که گرفته‌ایم را دوباره به گمرک تحویل دهیم. واقعا باید پرسید چه ضرورتی اقتضا می‌کند که یک بار این همه مجوز بگیریم و به سازمان توسعه تجارت ارائه دهیم و بعد دو مرتبه مجبور به گرفتن همان مجوزها البته برای ارائه به سازمان گمرک باشیم. چرا باید علاوه بر گمرک، سازمان توسعه تجارت نیز این مجوزها را از ما مطالبه کند؟ آقای مهندس برخوردار متولی مدیریت واردات هستند. یکی از قدم‌های مثبتی که برداشته شده این است که تهدید اشتغال در کشور ما، امروز واردات بی‌رویه کالاهایی است که به آنها احتیاجی نداریم و در کشور امکان تولید آنها وجود دارد. برای نمونه امروز در آماده با شیشه ویترا از چین به کشور ما وارد می‌شود. جالب اینکه مجوز ورود، توسط وزارت بازرگانی و سازمان توسعه تجارت صادر شده است. یعنی وزارت بازرگانی بدون توجه به صنایع داخلی و فرصت‌ها و تهدیدهای آن اقدام به صدور مجوز می‌کند. به همین جهت است که هر روز فرصت‌های شغلی در کشور ما در حال از بین رفتن و واحدهای تولیدی رو به افول هستند. اما با این وجود وزارت بازرگانی دست از صدور مجوز برای واردات کالاهایی که در کشور ظرفیت تولید آنها هست، بر نمی‌دارد. امیدوارم قدم‌هایی که آقای مهندس برخوردار و دوستانشان در این راستا بر می‌دارند، به بهبود این فضا بیانجامد. پس تا مادامی که مدیریت صادرات و واردات یک دست نشود به طور طبیعی نمی‌توانیم از اجرای طرح ادغام وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی در یکدیگر نتیجه‌ای بگیریم.

برخوردار: من در جهت تکمیل کردن سخنان آقای مجدپور باید بگویم که در اجرای طرح ادغام اگر از کارشناسان انجمن‌های مختلف و نیز از ان‌جی‌اوهای خصوصی و نظرات خبرگانی که در اتاق جمع شده‌اند استفاده نشود، بی‌تردید اجرای این طرح نمی‌تواند اهدافی را محقق کند که از اجرای آن انتظار می‌رود. اگر اجرای این طرح با مسائلی که به آنها اشاره کردم همراه نباشد، حداکثر تنها می‌تواند به کاهش تعدادی ساختمان و یک عده پرسنل منجر شود. نکته دیگری که لازم است اشاره کوتاهی به آن داشته باشم، ضرورت پیوستن بانک‌ها و گمرک به مجموعه‌ای است که در حال حاضر قرار است وزارت صنایع و وزارت بازرگانی را در خود جای دهد. اگر بتوانیم این سازمان‌های مختلف را با یکدیگر جمع کنیم و از سوی دیگر کارهای کارشناسی را به کمیسیون‌های تخصصی خصوصی و



به اعتقاد محمد حسین برخوردار
شکل کنونی این طرح ناقص و ناتمام است
توفیق مجدپور
نیز از افزایش بروکراسی با اجزایی شدن این طرح اظهار نگرانی می‌کند



مجدپور: من منتقد واردات بی‌رویه هستم اما این مساله دلیلی بر این نیست که یک مدیری بر این مبنا حرکت کند که تنها مدافع بخش بازرگانی کشور باشد



■ محمود دودانکه معاون وزیر بازرگانی

انجمن‌های بخش خصوصی که به عنوان بازوان اصلی و توانمند علمی و عملی دولت هستند ارجاع دهیم، در این صورت می‌توانیم به آینده اجرای این طرح امیدوار باشیم. برای نمونه کمیسیونی به نام «کمیسیون ماده یک» در وزارت بازرگانی باید در اختیار نمایندگان بخش خصوصی باشد. البته این سخن به معنای آن نیست که دولت نباید در آن نماینده‌ای داشته باشد بلکه حتما باید از دولت هم نماینده‌ای در کنار نمایندگان بخش خصوصی حاضر باشد. اما به هر حال لازم است که تعدادی نماینده از خبرگان صنف در آنجا حضور داشته باشند. مساله‌ای که در حال حاضر مطرح است اینکه حضور یک نماینده اتاق ایران در این کمیسیون در برابر ۹ نفر به عنوان نمایندگان دولت در آن، واقعا چه تاثیری می‌تواند داشته باشد؟ موضوع دیگری که لازم است تا مثل آقای مجدپور به آن اشاره‌ای داشته باشیم، پیوستن گمرک به این طرح است. در واقع با اجرای این طرح سازمان گمرک نیز لازم است تا در این مجموعه قرار بگیرد. همچنانکه سازمان استاندارد که متعلق به وزارت صنایع بوده، اکنون با اجرای این طرح در این مجموعه قرار خواهد گرفت. سازمان حمایت از مصرف کننده و تولیدکننده از دیگر مواردی است که در اجرای این طرح لازم است تا مورد توجه قرار گیرد. نگاهی به وضعیت کنونی می‌تواند به خوبی نشان دهنده اهمیت این سازمان در اجرای این طرح باشد. در حال حاضر که همه می‌دانیم قیمت حامل‌های انرژی بالا رفته، نرخ ارز هم افزایش یافته است اما سازمان حمایت به تنهایی در حال فشار آوردن به تولیدکننده است تا از هرگونه افزایش قیمتی در محصولات داخلی جلوگیری کند. به نظر می‌رسد تداوم این روش در آینده کشور را به جایی خواهد رساند که خالی از مواد اولیه برای تولید باشد و کارخانه‌های ما دچار رکود شدیدی خواهند شد که برای برپایی مجدد آنها مجبوریم هزینه گزاف و زمان زیادی را صرف کنیم. بنابراین پیشنهاد ما

نگاه مثبت دولت

ادغام وزارت بازرگانی و صنایع یکی از بهترین تصمیماتی بود که دولت می‌توانست بگیرد زیرا این تصمیم باعث سبک‌سازی و جابک‌سازی وزارتخانه‌ها در انجام وظایفشان می‌شود. در قالب این ادغام از ظرفیت‌های بخش صنعت و تجارت می‌توان بخوبی در جهت توسعه تولید، اشتغال و صادرات استفاده کرد. کشورهای دیگر توانستند این دو بخش را به صورت یکپارچه مدیریت و با سیاستگذاری‌های هماهنگ رشد اقتصادی قابل توجهی را کسب کنند. بنابراین ادغام دو وزارتخانه بازرگانی و صنایع می‌تواند منجر به استفاده بهتر از ظرفیت‌ها بشود.

این است که در این ادغام، معاونتی با عنوان معاونت حمایت از تولید جدا از سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده در نظر گرفته شود.

آقای مجدپور شما در بخش قبلی صحبت‌های خود، از احتمال افزایش بوروکراسی تحت تاثیر ادغام وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی ابراز نگرانی کردید. این در حالی است که دولت هدف خود از اجرای این طرح را در راستای کوچک سازی

دولت اعلام کرده است. در این صورت چرا شما به عنوان یک بازرگان و فعال اقتصادی در بخش خصوصی باید از افزایش بوروکراسی در طرح ادغام نگران باشید؟

مجدپور: من نگفتم که اجرای این طرح الزاما به افزایش بوروکراسی منجر خواهد شد. بلکه عرض من این بود که چگونگی ادغام عرصه هنر مدیران است. اگر این ادغام به درستی انجام نشود و تنها هدف مجریان آن عوض کردن تابلوهای این وزارتخانه‌ها باشد، به بوروکراسی شدیدی خواهد انجامید. اما اگر مدیری هنرمند وارد این عرصه شود و با تدبیر خود سازو کاری را ترتیب دهد که از کوچک‌ترین حجم این وزارتخانه‌ها استفاده کند و در عین اینکه تعداد کارمندان این وزارتخانه‌ها را کاهش می‌دهد از توانایی آنها به بهترین وجه استفاده کند و در نهایت امور جاری را بهینه سازی و آن را تسهیل کند، اجرای این طرح می‌تواند به کوچک سازی موفق دولت و افزایش کارایی آن منجر شود. در غیر این صورت چیزی جز افزایش بوروکراسی نخواهد بود. اما در ادامه بحث می‌خواهم به نکته‌ای اشاره کنم؛ در پاییز سال گذشته وزارت صنایع و وزارت بازرگانی به طور توأمان مشکل بزرگی را برای معدن‌داران ایجاد کردند. به این شکل که وزارت بازرگانی اعلام کرد که حجم سنگ آهنی که قرار است از کشور صادر شود، به دلیل افزایش نرخ خرید آهن و سنگ آهن، باید مشمول پرداخت هزینه‌ای از طرف چینی‌ها به دولت باشد. وزارت صنایع و معدن نیز بر این مساله صحه گذاشت و آن را تایید کرد. در آن مقطع شاهد چهل روز وقفه در حمل مواد سنگ آهن بودیم. این در حالی است که در کشورمان دارای تعداد زیادی معدن سنگ آهن هستیم و در طول سال هم حدودا ۸ میلیون تن محصول مواد معدنی از کشور صادر می‌کنیم. به باور من این مساله ناشی از این بود که وزارت صنایع و وزارت بازرگانی از درک یکدیگر عاجز بودند. به طور طبیعی اگر این وزارتخانه‌ها امروز در هم ادغام شوند، شاهد بروز دوباره این مشکل به هیچ وجه نخواهیم بود. واقعیت این است که هر چقدر وازر تخانه‌های ما کوچک شوند، امور تولید، بازرگانی و اقتصادی ما روان‌تر خواهد شد.

نکته دیگری که در صحبت‌های شما بود تفاوت نداشتن نحوه ادغام این دو وزارتخانه است. شما گفتید که تفاوتی ندارد که وزارت صنایع در وزارت بازرگانی ادغام شود و یا بالعکس. اما خیلی‌ها معتقدند که واردات بی‌رویه در چند سال گذشته افزایش شدیدی داشته است. اگر متولی امور صنایع و

امور بازرگانی بخواد فردی باشد که در مسند وزارت بازرگانی نشسته بود، احتمال اینکه حجم کالاهای وارداتی افزایش بیشتری یابد، بسیار زیاد است. با توجه به اینکه خود شما هم منتقد واردات بی‌رویه هستید...

مجدپور: ببینید من منتقد واردات بی‌رویه هستم اما این مساله دلیلی بر این نیست که یک مدیری بر این مبنا حرکت کند که تنها مدافع بخش بازرگانی کشور

باشد. در واقع فردی که به عنوان وزیر این وزارتخانه جدید معرفی می‌شود، کسی خواهد بود که به هر دو بخش نگاهی جدی و پدرا نه داشته باشد. من فکر نمی‌کنم از این جهت نگرانی خاصی وجود داشته باشد. به طور طبیعی وزیری که برای این وزارتخانه جدید معرفی خواهد شد، حتما توانایی اداره هر دو بخش صنایع و بازرگانی را به طور توأمان خواهد داشت. **آقای بر خوردار نظر شما در این باره چیست؟** **مساله‌ای که وجود دارد این است که در حال حال حاضر وزارت صنایع و معدن از داشتن وزیر محروم است و تنها دارای سرپرست است. این را هم می‌دانیم که نقش یک وزیر با نقش یک سرپرست به لحاظ حقوقی و جایگاه قانونی آنها متفاوت است. در ریزی‌ها و چانه زنی‌های بخش‌های مختلف دولتی، یک سرپرست احتمالا نمی‌تواند اقتدار و کارایی یک وزیر را داشته باشد. شما به عنوان نماینده بخش صنعت در اتاق تهران بگویید دغدغه بخش خصوصی در این مساله چیست؟**

بر خوردار: من فکر می‌کنم تمام صحبت‌های شما و عنوان‌هایی مانند وزیر و یا سرپرست که به کار می‌برید، کاملا بستگی به کاراکتر فرد دارد. گاهی ممکن است یک سرپرست بتواند بسیار قوی‌تر از یک وزیر عمل کند. این مساله در گرو دانش و توانمندی او است. به نظر من اینکه عهده دار وزارت صنایع سرپرست است یا وزیر از اهمیت زیادی برخوردار نیست. آنچه به گمان من در این راستا دارای اهمیت فوق‌العاده‌ای هست توانایی اجرایی، مدیریت، تدبیر، دانش و تخصص فرد در به دست آوردن موفقیت، به مراتب دارای اهمیت بیشتری است. همینجا باید بگویم که ما در اتاق از طریق کارگروهی که برای بررسی این ادغام شده است، اجرای آن را در نظر داریم و خودمان هم مصرانه در حال پیش بردن این کارگروه هستیم تا بتوانیم نظرات بخش خصوصی را چه از نظر تولید و چه از نظر واردات و صادرات به دولت منتقل کنیم و چار ت مورد نظر فعالان اقتصادی بخش خصوصی را به قوه اجرایی پیشنهاد دهیم. به نظر ما توجه به این پیشنهادات به دلیل اینکه از افراد متخصص در بازار استفاده شده است و همین روزه هم نظر نهایی خودمان را اعلام خواهیم کرد، می‌تواند اجرای این طرح را با موفقیت بیشتری همراه کند. به بیان دقیق‌تر در اولین جلسه هیات نمایندگان اتاق تهران بعد از اعلام اجرای طرح ادغام این دو وزارتخانه توسط دولت، ضرورت تشکیل کارگروه ادغام در اتاق تهران مطرح شد و برخی از اعضا در آن کاندیدا شدند و بررسی این مساله در اتاق آغاز شد. ما در کارگروهی که به آن اشاره شد، با بررسی کشورهایی که چنین طرحی را اجرا کرده‌اند سعی کردیم از تجارب آنها در این زمینه استفاده کنیم. در نهایت هم وقتی که بسته پیشنهادی‌مان آماده شد، آن را تقدیم دولت و مجلس شورای اسلامی خواهیم کرد. نکته‌ای که لازم می‌دانم همینجا اشاره‌ای به آن داشته باشم اینکه با شناختی که من از آقای دکتر غضنفری دارم، ایشان برای بخش خصوصی و به ویژه اتاق بازرگانی اهمیت زیادی قائل هستند و من مطمئنم که نظر بخش خصوصی کشور مورد توجه ایشان قرار خواهد گرفت.

آقای مجد پور، جناب مهندس بر خوردار در بخشی از صحبت‌های خود به اهمیت انجمن‌های خصوصی و نقش ویژه آنها در اجرای طرح ادغام اشاره کردند. به نظر شما در وضعیت کنونی اصولاً برای ان.جی.اوه‌ای ما تا چه میزان مجال ایفای نقش وجود دارد و چقدر نظر انجمن‌های خصوصی در حوزه اقتصاد توسط نهادهای اجرایی جدی گرفته می‌شود؟

مجد پور: همانطور که می‌دانید یکی از بزرگ‌ترین ان.جی.اوه‌ای اقتصادی در کشور ما، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن است. ما از دوره ششم اتاق، شاهد تحول بزرگی در کیفیت اتاق بوده‌ایم. اتفاقاً همین چند روز پیش انتخاب هیأت رئیسه اتاق ایران بود و شاهد شور و شوقی در این انتخابات بودیم که واقعا در سی سال گذشته اتاق بی‌سابقه بود. این مساله‌ای است که فکر می‌کنم آقای بر خوردار نیز آن را تصدیق می‌کنند. به باور من از دوره ششم اتاق به بعد در تمامی انجمن‌های اقتصادی و در راس آنها اتاق بازرگانی شاهد تحولات جدی و گسترده‌ای بودیم که نقش بخش خصوصی نسبت به گذشته برجسته‌تر شد. پس از اتاق بازرگانی یکی از مهم‌ترین انجمن‌های اقتصادی در بخش خصوصی که بسیار هم قابل توجه است خصوصاً برای بخش صنعت، انجمن مدیران صنایع است که واقعا از الگوهای موفق بخش خصوصی در کشور است. من دیروز به طور اتفاقی شاهد بودم که در گزارش این انجمن بالای ۶۰ درصد از درآمد این انجمن صرف پژوهش‌ها و انتشارات شده است. در طول پنج سال گذشته که بنده عضو اتاق تهران شدم، کمتر اتفاق افتاده که از نظر انجمن مدیران صنایع در اتاق استفاده نکنیم. در هر موضوعی که پژوهش کرده‌اند و مقالاتی نوشته‌اند، مورد توجه اتاق نیز قرار گرفته است. از سوی دیگر ان.جی.اوه‌ای ما در حال حاضر دارای پتانسیل‌های بسیار بالایی هستند. این پتانسیل‌ها نشأت گرفته از توانایی افرادی است که در ارگان‌ها و انجمن‌های مختلف بخش خصوصی وجود دارند. کمتر شاهد بوده‌ایم که هیأت رئیسه اتاق تهران، وقت خود را تا این میزان وقف اتاق کند و برای توجه به نظرات بخش خصوصی و انجمن‌های مختلف سرمایه‌گذاری کند. در واقع نه اینکه کمتر شاهد بودیم بلکه باید بگویم اصلاً تا این میزان هزینه و وقت‌گذاری را هیچ زمان مشاهده نکرده‌ایم. امروز به نظر می‌رسد تمام انجمن‌ها برای خود الگویی قرار داده‌اند. در راس این الگوها اتاق بازرگانی است و بعد از آن انجمن مدیران صنایع، انجمن خدمات کشتیرانی، انجمن واردکنندگان، انجمن صادرکنندگان و انجمن‌هایی از این دست است. بنابراین با توجه به انجمن‌های موفق که در کشور ما وجود دارند و دستاوردهایی که نتیجه تحقیق و پژوهش آنها است لازم است که از نظرات کارشناسانه آنها در اجرای طرح مهمی مانند ادغام دو وزارتخانه صنایع و بازرگانی نهایت استفاده شود.

آقای بر خوردار شما فکر می‌کنید اساساً گوش نهادهای اجرایی چقدر به انجمن‌های خصوصی بدهکار است؟

بر خوردار: در پی دستور مقام معظم رهبری مبنی بر اجرای اصل ۴۴ و برنامه چشم‌انداز ۲۰ ساله در بدنه اجرایی کشور تصمیم گرفته شده است که به

مساله‌ای که اشاره کردید توجه شود. به نظر می‌رسد در سطوح وزیران و مدیران نیز به طور کامل آمادگی برای این مساله وجود دارد. اما متأسفانه وقتی از سطح وزیران و مدیران ارشد، پایین می‌آییم، با کمال تعجب شاهد مقاومت‌های شدیدی در این راستا هستیم. دلایل مختلفی مانند حمایت از مصرف‌کننده و ... را هم گاهی برای این مقاومت‌ها مطرح می‌کنند. به هر حال همانطور که عرض کردم در سطوح پایینی کارها با کندی پیش می‌رود و فکر می‌کنم که لازم است از سطوح بالا به صورت دستوری باید به این مساله رسیدگی شود. در واقع سطوح بالای مدیریت اقتصادی کشور باید با صدور دستور از بدنه خودش بخواهد که مثلاً تا فلان تاریخ این کار انجام شود. و بعید می‌دانم تا دستور حکومتی برای آن بیاید، بتوان به اجرای تمام و کمال اصل ۴۴ و توجه به نظرات و دغدغه‌های بخش خصوصی چندان امیدوار بود.

در واقع به نظر شما این مساله نیازمند حکم حکومتی است؟

بر خوردار: بله. من معتقدم که این مساله محتاج حکم حکومتی است. اهمیت این مساله از آن جهت است که بر مبنای چشم‌انداز ۲۰ ساله ما باید در سال ۱۴۰۴ به قدرت اول اقتصادی منطقه تبدیل شویم. سئوالی که اینجا مطرح است اینکه مبتنی بر کدام آمار ما باید امیدوار باشیم که تا آن تاریخ به هدف خود خواهیم رسید. با توجه به پیشرفت‌هایی که در کشورهای منطقه این روزها شاهد هستیم، با چه پشتوانه‌ای قرار است که ما به اولین قدرت اقتصادی در منطقه تبدیل شویم؟ آیا اصل ۴۴، دارای واحدی هست که به طور دائم وضعیت اقتصادی کشور را کنترل و نظارت کند و تشخیص دهد که هر سال چند درصد این اصل در کشور اجرایی شده است؟ واقعیت این است که آنقدر به این مسائل توجه نشد، قدرت انجمن‌های خصوصی به رسمیت شناخته نشد و از کارآمدی و تخصص آنها استفاده نشد که اکنون

بر خوردار: بله همینطور است. واقعا این مسائل توسط چه کسی قرار است جبران شود؟ این در حالی است که می‌بینیم بسیاری از کشورها برای اینکه دارای اقتصاد سالمی باشند، برای آن برنامه‌ریزی می‌کنند و مطابق با آن برنامه، اقتصادشان را پیش می‌برند. از جمله نکاتی که در این برنامه‌ریزی‌ها وجود دارد، توجه به بخش خصوصی و دغدغه‌های آنها و نیز استفاده از توانایی‌ها و استعدادهای انجمن‌های خصوصی است.

آقای بر خوردار شما در صحبت‌های خودتان به حکم حکومتی اشاره کردید. فکر نمی‌کنید که این مساله با ماهیت وجودی بخش خصوصی در تعارض باشد؟

بر خوردار: حکم حکومتی برای دولتی‌ها است. نه اینکه این حکم به بخش خصوصی ابلاغ شود. بنابراین منظور من این است که باید با حکم حکومتی از نهادهای مختلف اجرایی در سطوح میانی خواسته شود که در فلان مدت باید مثلاً ادغام وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی انجام شود و تمامی کارهایی که تاکنون توسط وزارت بازرگانی و وزارت صنایع انجام می‌شده، در اختیار انجمن‌های خصوصی تولیدکننده، واردکننده و صادرکننده قرار بگیرد. مورد دیگر اینکه اگر قرار است نرخ ارز تغییری داشته باشد باید در اتاق ایران، متخصصان مربوطه این مساله را بررسی کنند و تشخیص دهند که به تولیدکنندگان و بازرگانان کشور زیان‌های اینچنینی تحمیل نشود.

مجد پور: آقای مهندس بر خوردار روزنه‌هایی را باز می‌کنند که در واقع درد فعالان بخش خصوصی است. واقعیت این است که یکی از اصلی‌ترین نگرانی‌های ما فعالان اقتصادی در بخش خصوصی حجم وسیع کارمندان و پرسنل این وزارتخانه‌ها است. یعنی دولت به خاطر اینکه دارای مثلاً پنج هزار پرسنل در فلان وزارتخانه است، کاری نکند که به تولیدکننده، بازرگان و مصرف‌کننده اجحاف شود. من امیدوارم این حجم وسیع مانع از اجرای صحیح طرح ادغام این دو وزارتخانه

نگاه منفی معدن



■ ابوالقاسم شفیعی
عضو خانه معدن

با ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن و بازرگانی مخالفم. در یکی از کشورهای آمریکایی لاتین «وزیر موز» داریم، به دلیل اینکه مزیت نسبی آن کشور در این بخش زیاد است؛ اما در کشور ما وزارت صنایع آنقدر مشکل دارد که نمی‌تواند خود را پیش ببرد، چه برسد به اینکه بخواهد بخش معدن را یدک بکشد. حالا با این ادغام و اعلام وزارتخانه جدید یعنی صنایع و تجارت دیگر جایی برای بخش معدن نمانده است. ما یکی در بخش نفت و گاز و پتروشیمی و دیگری در بخش معدن مزیت نسبی داریم و بنابراین لازم است که توجه ویژه‌ای به بخش معدن صورت گیرد. بر همین اساس به نظر من موضوع ادغام کارشناسی شده نیست و دولت با ادغام نه تنها کوچک‌تر نشده که حتی بزرگ‌تر شده است. باید توجه کرد که این مشق را ما یک بار در سال ۷۹ نوشته‌ایم و نتیجه مطلوبی نگرفتیم.

نشود و با اجرای این طرح شاهد کوچک‌سازی واقعی دولت در این بخش باشیم. نکته دیگری که در اظهارات آقای بر خوردار وجود داشت و من نیز لازم می‌دانم که به آن اشاره کوتاهی داشته باشم، اهمیت اصل ۴۴ در اقتصاد کشور ما است. بارها گفته‌ام و اکنون نیز تأکید می‌کنم که تنها راه نجات اقتصاد کشور اجرای صحیح و دقیق اصل ۴۴ است.

در پایان می‌خواستم نظر شما را در مورد آینده

دولت ما به ورشکستگی رسیده است. توجه کنید که آنقدر هزینه دولت بالا است که مجبور به افزایش قیمت دلار در ظرف بیست و چهار ساعت می‌شود. این مساله باعث شد که در ظرف یک شب سرمایه یک تولیدکننده، یا یک واردکننده و یا صادرکننده چیزی بیش از یازده درصد کاهش یابد.

مجد پور: با تبعات آن این رقم به پانزده درصد هم رسیده است.

تیم کارشناسی تصمیم می‌گیرد

گفت‌وگو با سید مهدی صادق عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس



عظیم محمودآبادی: طرح ادغام وزارت صنایع و وزارت بازرگانی، موضوع تازه‌ای نیست. این طرح سابقه‌ای به نسبت طولانی داشته و اکنون گویی زمان اجرای آن فرا رسیده و دولت دست به اجرای آن طرح قدیمی زده است. در باب اجرای این طرح پرسش‌ها و دغدغه‌های مختلفی از سوی فعالان اقتصادی بخش خصوصی مطرح است که در برخی موارد نگرانی‌هایی را نیز در این زمینه دامن زده است. در گفت‌وگو سید مهدی صادق، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با آینده‌نگر دغدغه‌های فعالان اقتصادی بخش خصوصی در این موضوع طرح و بررسی شده است.

به فعالیت‌های خود ادامه دهد، با چالش‌های فراوانی مواجه شده و صنعت کشور هم در بخش دولتی و هم در بخش خصوصی متضرر شود.

برخی از صاحب‌نظران از جمله اعضای اتاق بازرگانی معتقدند که این طرح همچنان ناقص است و لازم بود تا وزارت امور خارجه نیز به این مجموعه بپیوندد. نظر شما در این خصوص چیست؟

خبر. من اینطور فکر نمی‌کنم. چراکه وزارت امور خارجه تعیین‌کننده سیاست‌های خارجی و برون مرزی یک کشور است. البته از دغدغه فعالان اقتصادی در این خصوص بی‌اطلاع نیستیم. برای همین هم فکر می‌کنم برای تامین نظر فعالان اقتصادی و رفع نگرانی آنها باید هماهنگی بیشتری میان وزارتخانه جدید و معاونت صنعت و تجارت وزارت امور خارجه ایجاد شود. در مورد اتاق بازرگانی هم که به آن اشاره کردید، لازم است اعضای اتاق پیشنهادهای خود را به صورت مکتوب و هر چه سریع‌تر به دست نمایندگان مجلس برسانند و مجلس را از نظرات خود مطلع کنند و به موازات آن در جراید و مطبوعات هم به شکل چشمگیری حضوری داشته باشند و دغدغه‌های خود را از این طریق پیگیری کنند.

برخی‌ها به نحوه اجرای طرح ادغام انتقاد دارند. در واقع نظر آنها این است که وزارت بازرگانی باید در وزارت صنایع ادغام می‌شد. دلیل‌شان هم این است که تولید کشور باید تعیین‌کننده نوع و حجم کالاهای وارداتی باشد. نظر شما در این خصوص چیست؟

ادغام این وزارتخانه‌ها ضرورتی بود که باید پیش از اینها محقق می‌شد. در واقع این ضرورت کاملاً محسوس است که تولید، توزیع و واردات باید یکجا و تحت یک مدیریت کنترل شوند. متأسفانه به دلیل جدایی این دو وزارتخانه از یکدیگر، در ارتباط با مسائلی همچون تولید کالاهای صنعتی، واردات کالاهای خارجی، اشباع بازار و خروج بی‌رویه ارز به خاطر واردات محصولات صنعتی، هیچ نهاد پاسخگوی مشخصی وجود نداشت. این وضعیت به نحوی در رابطه با مسائل کشاورزی نیز مشاهده می‌شد. یعنی وزارت جهاد کشاورزی معتقد بود که واردات بی‌رویه به دلیل دقت نکردن وزارت بازرگانی در واردات و عدم ارائه آمار و ارقام درست صورت می‌گیرد. این مساله در خصوص وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی نیز صدق می‌کرد. بنابراین اینکه کدام وزارتخانه باید در

با توجه به اینکه مدتی از اجرای طرح ادغام وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی گذشته است، آیا از سوی بخش خصوصی گزارشی برای شما در کمیسیون صنایع مجلس ارسال شده و شما در جریان دغدغه‌های آنها قرار گرفته‌اید؟

گزارش‌هایی در این خصوص آمده است. اما مسئله پراهمیت این است که تا زمانی که ادغام این دو وزارتخانه در مجلس رای نیآورده و کارشناسان در مورد آن نظرشان را اعلام نکرده‌اند، هیچ دلیلی برای اجرای آن به شکل موجود وجود نداشت. به عبارت دیگر فکر نمی‌کنم برای اجرای این طرح لازم بود که وزیر صنایع عزل شود. به هر حال این دو وزارتخانه می‌توانستند با وزرای خود به کارشان ادامه دهند و در نهایت هم ادغام این دو وزارتخانه با برنامه‌هایی که دولت ارائه می‌داد، مصوب می‌شد و پس از آن لازم بود که دولت یکی از وزرا و یا شخص دیگری را به عنوان وزیر جدید برای وزارتخانه تازه تأسیس معرفی می‌کرد. نظیر این مساله در وزارت نفت هم اتفاق افتاد. یعنی مجلس پس از بررسی به این نتیجه رسید که وزارت نفت نباید در وزارت نیرو ادغام شود. اما بی‌دلیل و پیش از آن وزیر نفت برکنار شد. مورد دیگر هم وزارت رفاه بود. یعنی وزارت رفاه در طرح ادغام قرار نگرفت و بدون دلیل وزیر رفاه نیز برکنار شد. به نظر من با توجه به مسائلی که به آن اشاره شد، عملکرد دولت در این خصوص قابل سؤال است. انجام چنین اقدامات نسنجیده، بدون برنامه و عجله بی‌تردید هزینه‌های گزافی را به کشور تحمیل خواهد کرد.

اجرای چنین طرحی در وضعیت فعلی اقتصادی آن هم به صورت ضربتی، فکر می‌کنید چه آثاری را بر بخش خصوصی تحمیل می‌کند؟

از نظر من بخش خصوصی جدا از بخش‌های دولتی نیست. اجازه دهید این مساله را در یک قالب کلی متشکل از دولتی و خصوصی ارزیابی کنیم چرا که هر دوی آنها در بخش صنعت و بازرگانی کشور به نوعی سهم هستند و مشارکت دارند. به همین دلیل است که معتقدم تصمیم‌گیری‌های عجولانه دولت، صدمات و لطمات سنگینی را به صنعت و اقتصاد کشور می‌زند که به طور طبیعی برای بخش خصوصی و نیز بخش دولتی در صنعت و اقتصاد نگرانی‌های زیادی را ایجاد کرده است. خیلی طبیعی است که وقتی وزارت‌های مانند وزارت صنایع مجبور باشند بدون داشتن وزیر

اجرای این طرح و ادغام وزارتخانه‌های صنایع و بازرگانی با توجه به آنچه تاکنون در این راستا شاهد بوده‌ایم، بیرسم. آینده اجرای این طرح را چطور پیش‌بینی می‌کنید؟

برخوردار: همانطور که پیش‌تر هم گفتیم اگر بازوان اجرایی بخش خصوصی و انجمن‌ها و کمیسیون‌های تخصصی و نیز نظرات اتاق بازرگانی در تصمیم‌گیری سهم‌گیر شوند، می‌توان آینده روشنی برای آن متصور بود. دلیل آن هم این است که بخش خصوصی در واقع در کف بازار قرار دارد و از تمامی فرصت‌ها و تهدیدهای اقتصادی مطلع است و مشکلات آن را به خوبی می‌شناسد. بنابراین اگر از نظرهای تخصصی و کارشناسانه این بخش استفاده شود حتماً باید منتظر آینده خوبی باشیم. اما اگر باز هم اصرار و تأکید بر این باشد که نظر دوائر و ادارات دولتی هنوز هم دارای شایستگی بیشتری از کمیسیون‌های غیر دولتی و انجمن‌های بخش خصوصی است، باید بگویم که نمی‌توان انتظار آینده خوبی را در این زمینه داشت.

شما فکر می‌کنید نظرات بخش خصوصی جدی گرفته خواهد شد و نهادهای اجرایی به آن توجه خواهند کرد؟

برخوردار: من فکر می‌کنم حتماً این مساله انجام می‌شود و اگر هم نشد، ما خودمان آنقدر اصرار و سماجت خواهیم کرد تا بالاخره بتوانیم از حقوق بخش خصوصی صیانت کنیم.

مجدپور: این همان تحولی بود که من در بخشی از صحبت‌های خود به آن اشاره کردم. تأکید مهندس برخوردار و پیگیری‌های ایشان و همکاران‌شان همان چیزی است که فعالان بخش خصوصی به آن امید فراوان بسته‌اند. الان اتاق ما از چنان اقتداری برخوردار است که به هیأت دولت وزیر فرستاده است. همانطور که می‌دانید آقای دکتر غضنفری از اتاق تهران به وزارت بازرگانی رفته‌اند. ایشان یکی از وزیران موفق دولت محسوب می‌شوند. پس ان‌جی‌او‌ها و کارکرد آنها که در پرسش‌های شما مورد توجه قرار گرفته بود، می‌بینیم که الان در حال پیدا کردن جایگاه خود است. در مورد پرسش پایانی شما هم باید بگویم که متأسفانه من خیلی به آینده این ادغام خوشبین نیستیم. واقعیت این است که من آینده این ادغام را به دلیل فقدان کارشناسی بسیار گنگ می‌بینم. در واقع یک روز صبح از خواب بیدار شدیم و از رسانه‌های گروهی شنیدیم که وزارت صنایع و معادن با وزارت بازرگانی ادغام شده است. ادغامی که شورای نگهبان آن را غیر قانونی اعلام کرده است و از سوی دیگر مجلس وجود سرپرست را برای وزارت صنایع غیر قانونی می‌داند. در این میان حرف وزارت صنایع هم این است که متولی نمی‌خواهد و وزارت بازرگانی هم خود را پدر وزارت صنایع خوانده است. در واقع من معتقدم که هدف از اجرای این طرح بیش از آنکه کوچک‌سازی دولت در راستای حمایت از بخش خصوصی و اجرای اصل ۴۴ باشد، ناشی از لج و لج‌بازی‌های نهادهای مختلف اجرایی است. بنابراین تا کنون ما شاهد یک سردرگمی و ابهامات فراوان در این خصوص بوده‌ایم و به همین دلیل است که من آینده اجرای این طرح را بسیار گنگ می‌بینم.



مجدپور: هدف از اجرای این طرح بیش از آنکه کوچک‌سازی دولت در راستای حمایت از بخش خصوصی و اجرای اصل ۴۴ باشد، ناشی از لج و لج‌بازی‌های نهادهای مختلف اجرایی است

دیگری ادغام شود، اهمیت زیادی ندارد و فکر نمی‌کنم برای بخش خصوصی هم این مساله چندان مطرح باشد. چیزی که دارای اهمیت است اینکه اقتصاد هر کشوری تعیین کننده نوع اجرای چنین طرح‌هایی خواهد بود. یعنی اقتصاد هر کشوری است که تعیین کننده صنعت محور بودن یا تجارت محور بودن در اجرای طرح‌های مختلف است. برای نمونه در کشورهای صنعتی همچون کشورهای اروپایی و ژاپن به دلیل اینکه تولید از نظر کمی و کیفی به حد اعلا رسیده است، پیدا کردن بازار فروش محصولات تولید شده، محور اقتصاد آنها قرار گرفته و در نتیجه در چنین کشورهایی شاهد وجود وزارت تجارت و صنعت هستیم. نکته‌ای قابل توجه اینکه در چنین کشورهایی به دلیل اینکه صنعت به نهایت رشد خود رسیده است، اتخاذ چنین سیاست‌هایی می‌تواند صحیح و کارآمد باشد. اما در کشور ما وضعیت تا حدود زیادی متفاوت است. در واقع کشورهایی مانند ما باید تولید محور باشند چرا که کالاهای تولیدی ما از نظر کمی و کیفی هنوز نتوانسته به جایگاه مناسب برسد. به همین دلیل ضروری است که اقتصاد ما تولید محور باشد و بخش بازرگانی در حاشیه قرار داشته باشد. بنابراین در کشور ما به طور طبیعی صنعت و تولید از اهمیت



یحیی‌آل اسحاق
رئیس اتاق تهران

شکوه ادغام

با ادغام دو وزارتخانه «بازرگانی» و «صنایع و معادن» دعواهای تاریخی این دو وزارتخانه به پایان می‌رسد چراکه ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن و بازرگانی بحثی دیرینه‌نگام است و از سال‌ها قبل در دولت‌های گذشته قرار بر این بود که این دو وزارتخانه درهم ادغام شوند. فعالیت‌های مجموعه این دو وزارتخانه به صورت زنجیروار به هم متصل است و به نظر می‌رسد با چنین ادغامی کار مثبتی در حال انجام است. وزارت صنایع و معادن مسوولیت بخش تولید کشور را به عهده دارد که خطوط قبل و بعد از آن بستگی به وزارت بازرگانی دارد. وزارت بازرگانی نیز با مسائل مرتبط با حوزه تولید به منظور تنظیم بازار دست‌وپنجه نرم می‌کند، بنابراین ادغام بازرگانی با صنایع کار درستی است. اگر قرار باشد میان تولید و صادرات رابطه تنگاتنگی برقرار شود وزارت بازرگانی که مسوولیت صادرات و وزارت صنایع که مسوولیت تولید را به عهده دارد باید در یک فضا کار کنند و این مقدمات می‌گوید ادغام این دو وزارتخانه کار درستی است. برای موفقیت ادغام دو وزارتخانه مذکور لازم است واحدها و شرکت‌های وابسته به این دو وزارتخانه از آنها جدا شود، چراکه اگر قرار باشد سازمان‌های تابعه دو وزارتخانه سر جای خود باقی بمانند به طور قطع با یک وزیر کنترل آنها سخت خواهد بود، بنابراین باید تا جایی که امکان دارد برون‌سپاری فعالیت‌ها صورت گیرد. ادغام باید به گونه‌ای صورت گیرد که وزارتخانه جدید به جای انجام وظایف تصدیگری وظایف حاکمیتی را به عهده گیرد. به این معنا که سیاست‌گذاری، نظارت، کنترل، پشتیبانی و هدایت در این چارچوب از سوی وزارتخانه جدید انجام شود. نمونه عملی ادغام وزارتخانه‌های بازرگانی و صنایع اتاق بازرگانی و صنایع و معادن است که مسائل صنعتی و بازرگانی در این نهاد بخوبی مورد پیگیری قرار می‌گیرد. اما نکته اصلی در ادغام که باید مورد توجه قرار گیرد موضوع معادن است که باید در این ادغام تکلیف آن مشخص شود. همچنین ضرورت دارد که در ادغام عمده اهداف با این استراتژی که تولیدات کشور برای صادرات صورت گیرد، هدف‌گذاری شود و یک مدیر تصمیم‌ساز در وزارتخانه جدید بسیاری از تعارضات موجود دو وزارتخانه را حل و فصل خواهد کرد.

مجموعه صنعت و تجارت باشد. نه اینکه دیدگاه تجاری او غالب و دیدگاه تولیدی‌اش مغلوب باشد. البته ممکن است که اصلاً تصمیم دولت این باشد که برای وزارتخانه جدید، وزیر جدیدی معرفی کند و اگر هم آقای دکتر غضنفری به عنوان وزیر جدید از سوی دولت معرفی شدند، طبیعی است که ایشان دارای وظایف جدیدی هستند که باید دارای نگاهی جامع به تمامی آنها باشند. در غیر این صورت با سؤال نمایندگان مواجه خواهند شد و باید نسبت به عملکردشان در این خصوص توضیح بدهند.

نکته دیگری که در این خصوص وجود دارد اینکه الان مدتی است از اجرای این طرح گذشته است و وزارت صنایع ما همچنان فاقد وزیر است و تحت نظر یک سرپرست اداره می‌شود. با توجه به اینکه یک سرپرست فاقد توانایی‌ها و کارآمدی یک وزیر است و این مساله می‌تواند در چانه‌زنی‌ها و صیانت از منافع تولید نقش موثری داشته باشد، نظر شما در مورد محروم بودن وزارت صنایع از وزیر چیست و این مساله چه تبعاتی را می‌تواند به تولید ملی ما تحمیل کند؟

این مساله کاملاً درست است. ما هم اعتقاد کامل داریم که به هیچ وجه کارایی یک سرپرست در حد کارایی و توان یک وزیر نیست. این نگرانی و دغدغه تولیدکنندگان و صنعتگران ما در بخش خصوصی کاملاً به جا و درست و برای ما هم قابل درک است. من

در ابتدا نیز گفتم که این تصمیمی عجولانه بود و بدون برنامه وزیر صنایع از سمت خود عزل شد که این مساله متأسفانه تبعات نامطلوبی را به وجود آورده و خواهد آورد. در واقع عملیاتی کردن این طرح مستلزم صبر بود و باید دولت تا تصویب ادغام این وزارتخانه‌ها توسط مجلس صبر می‌کرد و بعد از آنکه مساله در مجلس به تصویب می‌رسید باید در مورد این وزارتخانه‌ها تصمیم‌گیری می‌شد. حتی این نگرانی برای ما هم وجود دارد که ممکن است این اقدام عجولانه مشکلات وزارتخانه جدید را در آینده تشدید کند. برای همین باید آرزو می‌کنیم با اقدامات مدیرانه دولت و مجلس تا حدودی از تبعات آینده این مساله کاسته شود.

این اقدامات به تعبیر شما عجولانه چه مشکلاتی را به طور مشخص برای بخش خصوصی در آینده به وجود خواهد آورد؟

من یک بار دیگر هم عرض کردم که نباید بخش خصوصی را از بخش دولتی جدا دانست. وقتی که صنعت کشور ما از مساله‌ای متضرر شود، هم بخش خصوصی و هم بخش دولتی آسیب خواهد دید. بنابراین خواهش من هم از شما این است که این قدر اصرار نداشته باشید تا بخش خصوصی را از بخش دولتی جدا ارزیابی کنیم. اقدام عجولانه و نادرست به همان اندازه که بخش خصوصی را دچار دردسر و مشکل می‌کند، برای بخش دولتی نیز ایجاد مشکل می‌کند.

به هر حال بخش دولتی امکان بیشتری برای پیگیری مطالبات خود دارد و نیز دارای دسترسی بیشتری به منابعی است که بتواند جبران کننده زیان‌های او باشد. اما بخش خصوصی از چنین امکاناتی طبیعتاً محروم است و زمانی که از مساله‌ای متضرر می‌شود، در عمل راهی برای جبران آن وجود ندارد...

ببینید به هر حال سرمایه‌های درون کشور ما چه در بخش دولتی، چه در بخش خصوصی و چه در بخش‌های فی‌مابین خصوصی و دولتی، جزء اموال عمومی و سرمایه‌های ملی کشور محسوب می‌شوند. بنابراین هر ضرب‌ه‌ای که به جزئی از این مجموعه وارد شود، در نهایت منجر به متضرر شدن تمامی کشور خواهد شد. به نظر من بخش دولتی و بخش صنعتی تنها در قالب سرمایه‌گذاری قابل تفکیک و جداسازی هستند. وگرنه در ارتباط با سیاست‌های کلی تولید، صادرات و واردات نمی‌توان آنها را از یکدیگر جدا و منفک دید. برای همین است که می‌گویم اقدامات عجولانه و تصمیم‌گیری‌هایی که از دقت لازم برخوردار نباشند می‌تواند آسیب‌های جدی به مجموعه سرمایه‌های کشور ما که شامل خصوصی و دولتی است، وارد کند.



نباید بخش

خصوصی را از

بخش دولتی جدا

دانست. وقتی که

صنعت کشور ما از

مساله‌ای متضرر

شود، هم بخش

خصوصی و هم

بخش دولتی آسیب

خواهد دید

کمیت به جای کیفیت

آیا ادغام وزارتخانه‌ها موجب کاهش دخالت دولت در اقتصاد به نفع بخش خصوصی می‌شود؟



پویاجباری
تحلیلگر اقتصادی

آیا ادغام وزارتخانه‌ها به نفع اقتصاد ملی است؟ آیا کمتر شدن تعداد وزارتخانه‌ها، اما پر حجم‌تر شدن آن‌ها، باعث افزایش کارایی می‌شود؟ برای پاسخ به این گونه پرسش‌ها، نیاز به یک معیار است. معیاری که چند سالی است در مقام نظر، مورد پسند سیاست‌پنویسان گرفته است و آن این که، افزایش درآمد ملی با کاهش تصدی‌های دولت در اقتصاد و کمتر شدن سهم آن در اقتصاد ملی هم در سمت درآمدها و هم مخارج حاصل می‌شود؛ بنابراین پرسش صحیح در مورد ادغام وزارتخانه‌ها این است که بپرسیم: آیا ادغام وزارتخانه‌ها موجب کاهش دخالت دولت در اقتصاد به نفع بخش خصوصی می‌شود یا خیر؟ آیا کاهش تعداد وزارتخانه‌ها به معنی کاهش سهم دولت از اقتصاد ملی است؟

حال پاسخ به این پرسش‌ها شاید آسان‌تر از سوالات نخستین باشد. بی‌تردید تنها زمانی می‌توان از کاهش سهم دولت در اقتصاد سخن گفت که حجم وزارتخانه‌های دولتی

کاهش یابد و نه آنکه تعداد آن‌ها کمتر شود. اگر پس از ادغام، هر یک از وزارتخانه‌های قبلی، ادارات و سیستم بوروکراتیک خود را تغییر ندهد و تنها یک وزیر بر دو دستگاه احاطه داشته باشد، آن گاه به یقین می‌توان گفت حجم دولت کاهش نیافته است. در حقیقت منطق ادغام این است که چون کاری که یک وزارتخانه می‌کند، مشابه وزارتخانه دیگری است، آن گاه می‌توان با ادغام این وزارتخانه‌ها از موازی کاری جلوگیری کرد و در نتیجه به کوچک‌سازی دولت دست یافت. از این منظر شاید ادغام وزارت راه با مسکن منطقی‌تر به نظر آید تا ادغام وزارت نفت و نیرو که اصولاً جنس کار متفاوت است و شاید کمتر شاهد موازی کاری در این دو دستگاه باشیم و گمان نگارنده آن است که حتی با ادغام این دو و تولد وزارتخانه جدید، این وزارتخانه دو اداره مجزای نفت و نیرو خواهد داشت و احتمالاً نمی‌توان شاهد کوچک شدن آن چنانی دو وزارتخانه قبلی بود و در منطق هزینه-فایده طرح ادغام، شاید کفه هزینه بیش از منفعت باشد. فراتر از این، راهی بسیار آسان وجود دارد که آیا واقعاً ادغام وزارتخانه‌ها در عمل، موجب کوچک‌سازی دولت شده یا خیر؟ اگر حجم دولت در اقتصاد ملی کاهش یابد، به همان نسبت باید حجم اشتغال

دولتی نیز نسبت به اشتغال خصوصی کاهش یابد. در واقع باید دید با این ادغام‌ها، چون کوچک سازی اخیر دولت در بریتانیا که از همان ابتدا مقامات رسمی میزان کاهش اشتغال دولتی را بیان کردند، میزان کارمندان دولت تقلیل خواهد یافت یا خیر؟ آیا اصولاً تا به حال دولت در این مورد سخنی گفته است؟ اگر کارایی افزایش می‌یابد، موازی کاری‌ها تمام می‌شود و بوروکراسی کاهش می‌یابد، باید از میزان کارمندان دولتی نیز که کارهای موازی می‌کردند، کم شود. اگر نشود می‌توان گفت که چنین ادغامی موجب کاهش سهم دولت در اقتصاد نشده است و تنها فعلی است بدون عملی شدن نتیجه مورد نظر. به هر شکل فارغ از مباحث سیاسی و حقوقی این موضوع که این روزها بیش از جنبه اقتصادی آن مورد توجه قرار گرفته است، بر سیاستمداران و تصمیم‌گیرندگان است که سعی کنند به گونه‌ای این ادغام‌ها صورت گیرد که نتیجه نهایی کوچک‌سازی دولت از آن به دست آید و بر اجرا کنندگان است که تخمینی از کاهش حجم دولت در اقتصاد پس از این ادغام‌ها ارائه دهند. تنها با بیان «ادغام برای کوچک‌سازی» نمی‌توان منطق قوی اقتصادی را برای این طرح پی‌ریزی کرد.

تجربه ژاپنی و نمونه ایرانی

تاملی در یک تجربه از ادغام وزارتخانه‌های بازرگانی و صنایع در جهان

حبیبه فتحی

عضو هیات علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

برخی اقتصاددانان مطرح جهان مانند استیگلیتز؛ رشد اقتصادی ژاپن و خیزش آن در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ را به سیاست‌های وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی (MITI) این کشور نسبت می‌دهند. همه این افراد معتقدند که این وزارتخانه با اعمال مبادلات تعرفه بر واردات برخی کالاها و پیگیری دیگر سیاست‌های صنعتی جهت حمایت از برخی صنایع خاص، در دستیابی ژاپن به یک نرخ بالای رشد موثر بوده است. تجربه‌ای که بعدها مدل ایجاد وزارتخانه‌های مشابه در کره جنوبی (وزارت صنعت، تجارت و انرژی)، سنگاپور (MTI) و مالزی (MITI) و برخی دیگر از کشورهای در حال توسعه شد. با این حال هستند کسانی که ابراز می‌کنند شواهد زیادی دال بر موفقیت این وزارتخانه در حمایت از صنایع ژاپن وجود ندارد. آنان اعلام می‌کنند که برخی از صنایعی که قبلاً مورد حمایت این وزارتخانه قرار گرفتند؛ امروزه سودآور هستند، اما این امر به تنهایی نشانگر آن نیست که سرمایه‌گذاری در این صنایع، کار درستی بوده است. تاکنون کسی نتوانسته شواهد مستدلی ارائه دهد که وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن به نفع اقتصاد این کشور تمام شده است.

شاید به عنوان یک تجربه، بد نباشد که ببینیم نهاد دولتی وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن دارای چه حوزه اختیارات و وظایف تعریف شده‌ای در آن برهه زمانی ژاپن بوده است. این وزارتخانه با مأموریت هماهنگ سازی سیاست‌های تجاری بین‌المللی و صنعتی داخلی با دیگر نهادهای ذینفع مانند بانک مرکزی ژاپن، آژانس برنامه‌ریزی اقتصادی، تجارت در سال ۱۹۴۹ ایجاد شد. در آن سالها ژاپن هنوز در دوره نقاهت فاجعه اقتصادی ناشی از جنگ جهانی دوم به‌سر می‌برد. با افزایش تورم و نبود بهره‌وری، دولت به دنبال سازوکار بهتری برای احیای اقتصاد ژاپن بود. مسئولیت وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن نه تنها شامل هدایت بازرگانی خارجی (صادرات و واردات) و پایه‌گذاری صنایع داخلی و کسب و کارهای کوچک و متوسط مبتنی بر تجارت خارجی بود، بلکه زمینه‌هایی چون سرمایه‌گذاری در کارخانجات و تجهیزات، کنترل آلودگی، انرژی و نیرو، برخی از جنبه‌های اقتصادی دیگر مانند کمک‌های خارجی و شکایات مصرف‌کننده را نیز تحت پوشش قرار می‌داد. این دامنه وسیع مأموریت‌ها اجازه هماهنگی سیاست‌های فرابخشی با نگاه درون‌نگر

و درون‌نگر، یکپارچه سازی سیاست‌ها، و خنثی کردن تاثیر سیاست‌های متضاد کنترل آلودگی و رقابت صادرات به گونه‌ای که آسیب به صنایع صادرات به حداقل برسد، را به وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن می‌داد. در واقع وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن به عنوان معمار سیاست صنعتی، داور مشکلات و اختلافات صنعتی و همچنین یک تنظیم‌کننده ارتباطات اقتصادی و تجاری در داخل کشور خدمت می‌کرد. هدف عمده از تشکیل این وزارتخانه تقویت پایه‌های صنعتی با درک درست از نقش تجارت خارجی در توسعه صنعتی کشور بود. دولت از طریق وزارت دارایی منابع مالی را برای سیاست‌ها و صنایعی فراهم می‌کرد که این وزارتخانه آنها را طراحی کرده بود. وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن هدایت و راهبری صنایع را از طریق نوسازی، اخذ فناوری، جلب سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها و تجهیزات جدید و بهبود رقابت‌پذیری داخلی و خارجی انجام می‌داد. با توجه به رابطه نزدیک بین این وزارتخانه و صنعت ژاپن، سیاست تجارت خارجی مکمل بخش تولید صنعتی و در جهت تقویت منافع تولید داخلی طراحی شد. توسعه اولیه تمام صنایع عمده ژاپن با فراهم

تاکنون کسی نتوانسته شواهد مستدلی ارائه دهد که وزارت صنایع و تجارت بین‌المللی ژاپن به نفع اقتصاد این کشور تمام شده است

حلقه مفقوده

وزارت امور اقتصادی و دارایی تبدیل به «وزارت خزانه داری» شود



سید احمد میرمطهری
تحلیلگر اقتصادی

صرف نظر از دیدگاه های مختلفی که در ضرورت ادغام برخی وزارتخانه ها در یکدیگر وجود دارد، روند شکلی این تصمیم بزرگ، به همان ترتیب که مورد نظر دولت است یعنی ادغام «صنایع» در «بازرگانی»، «فت» در «نیرو»، «راه» در «مسکن» و «رفاه» در «کار»، صورت خواهد گرفت و شرح وظایف دستگاه های جدید به مجلس پیشنهاد خواهد شد. حال اگر نمای این ادغام های مزبور را در کنار تصویر بزرگ تری از وزارتخانه های باقیمانده ترسیم کنیم، به نظر می رسد آنچه درباره آن سکوت شده، اما به سهم خود در برون داد همه این ادغام ها موثر خواهد بود، جایگاه وزارت امور اقتصادی و دارایی است که با همراه داشتن واژه «اقتصاد» در نام خود، این طور به ذهن متبادر می شود که این وزارتخانه در مسائل اقتصادی کشور نقش کلیدی داشته و می تواند با ترسیم راه ها و مسیر توسعه اقتصادی، رهنمون کننده مسیر آتی اقتصاد ایران باشد که البته این طور

نیست. درست است که عرصه عملکرد اقتصاد کلان حاصل تعامل و واکنش مجموعه ای از متغیرهای داخلی و خارجی و همچنین تصمیمات نهاد های مختلفی است که در این عرصه تاثیر گذارند و هیچ وزارتخانه ای جز در وضعیت خاص، به تنهایی نمی تواند مسوول رکود و رونق اقتصاد کشور باشد، اما آنچه اهمیت دارد و عملکرد هر سازمان را قابل دفاع یا نقد می سازد، تشخیص های درست و تجویزهای بجا یعنی سیاست گذاری های مناسبی است که آن سازمان در هر شرایطی اتخاذ کرده است.

به عنوان مثال، آیا وزارت امور اقتصادی و دارایی مسوول رشد «اندک» یا رشد پایین تولید ناخالص داخلی کشور در سنوات اخیر است یا خیر؟ اصولاً تا چه اندازه تصمیم سازی های اقتصادی و تصمیم گیری های کلان اقتصادی فقط بر عهده این وزارتخانه است؟ که البته پاسخ پرسش آخر، این است که پس از انحلال سازمان مدیریت و برنامه ریزی، این کمیسیون اقتصاد دولت است که تصمیم ساز نهایی است و وزارت امور اقتصادی و دارایی عضوی از اعضای این کمیسیون بوده و یک رای از کل آرا را دارد، کما اینکه حتی در مهم ترین تغییر ساختار اجرایی کشور که همین ادغام ها است به نظر

می رسد نقشی کلیدی نداشته است و توقع مسیریابی توسعه اقتصاد ایران از این وزارتخانه، به صرف آنکه در نامش کلمه «اقتصاد» قرار دارد، بی مورد است. اکنون که تغییر ساختار اجرایی کشور در جریان رسیدگی و اتخاذ تصمیم است شاید بهترین زمان برای بررسی این پیشنهاد باشد که وزارت امور اقتصادی و دارایی تبدیل به «وزارت خزانه داری» شود و ساختار و وظایف آن متناسب با نام و مأموریت جدید تدوین شود. مأموریتی که می تواند از جمله شامل جمع آوری و کسب درآمدهای مالیاتی و تخصیص هزینه های جاری و عمرانی بر اساس بودجه های سنواتی و نگهداری حساب های دولت باشد و نیز اجازه داده شود نظام بانکی فقط تحت نظارت بانک مرکزی و بیمه ها زیر نظر بیمه مرکزی و بازار سرمایه تحت هدایت سازمان بورس باشد که شاید به این ترتیب بازارهای پول و سرمایه سامان یافته تر شده و دستگاه های ناظر پاسخگو تر شوند.

می ماند گمرا که به علت ماهیت و نقش سیاستگذاری تجاری که دارد، اگر در مجموعه جدید ناشی از ادغام وزارتخانه های بازرگانی و صنایع قرار گیرد، آنگاه شاید حلقه های مفقوده برخی از این ادغام ها، یافته شوند.

صنعتی و فرا صنعتی توجه شد. نگرش به واحدها و وظایف از یک زاویه کاملاً جدید مدنظر قرار گرفت. افول وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن تقریباً با افول قدرت صنعتی ژاپن و پیشی گرفتن چین و سایر قدرتهای صنعتی جهان تقریباً همزمان بود. در خلال رکود بلندمدت ۱۹۹۰ رشد اقتصادی ژاپن کاهش یافت. برخی تحلیل گران به جرات ابراز می کنند که دخالت های دولت ژاپن در اقتصاد از طریق نهادهایی چون وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن از فرآیند اصلاحی بازار ممانعت به عمل آورده و لذا بهبود اقتصاد را به تأخیر انداخته است. اگرچه اقتصاد ژاپن در سالهای اخیر برخی از نشانه های بهبود تدریجی را بروز می دهد، وضعیت در حال حاضر توسعه اقتصادی آن نشان می دهد، وضعیت در حال حاضر اقتصاد و صنعت این کشور به «بن بست» رسیده است. در مجموع بیان تجربه عملکرد وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن و وضعیت ژاپن در حال حاضر و درک سیاست گذاران کشور از وضعیت وخیمی که ژاپن با آن دست و پنجه نرم می کند قیاس مع الفارق است با اقتصاد و صنعت و فضای کسب و کار ایران اما این مقایسه اجمالی در پی آن است که بگوید از ادغام دو نهاد صنعت و بازرگانی تا رفع مشکلات نهادینه اقتصاد ایران و عدم حصول در هماهنگی سیاستهای فرابخشی و تکمیلی فرآیندهای توسعه و تجارت نمی توان انتظار معجزه داشت.

توسعه واردات تحت تاثیر ارتباط نزدیک با صاحبان صنایع شکل دهی شود. قدرت تخصیص و هزینه کرد ارز خارجی نیز به وزارتخانه یادشده واگذار شده بود. ضمن این که این نهاد از طریق ایجاد بانک توسعه ژاپن امکان فراهم سازی منابع کم هزینه برای رشد بلندمدت بخش خصوصی را تأمین می کرد. وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن در اوایل دهه ۱۹۸۰ تحت تاثیر فشار دولتهای خارجی، ابزار اولیه کنترل خود بر شرکت های ژاپنی، یعنی اختصاص ارز خارجی را از دست داد، قدرت این وزارتخانه رو به افول گذاشت. در سال ۲۰۰۱ برای کاهش کاغذبازی دولت ژاپن ناچار از بازنگری در فعالیتهای و مأموریت های آن شد و وزارت جدید اقتصاد، تجارت و صنعت (METI) دوباره سازمان دهی شد. در این بازنگری در مأموریتها به واحدها از نقطه نظر اقتصادی،

کردن زیربناها، ایجاد چتر حفاظتی در مقابل واردات، تسهیل در جذب فناوری تولید و فناوری اطلاعات جلب سرمایه های خارجی در اخذ مجوز، دسترسی به ارز خارجی و کمک به ادغامها توسط وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن امکان پذیر شد. منطقی سازی سیاست صنعتی ژاپن از طریق گزینش چند صنعت مشخص و رسانیدن آنها به حد رقابت پذیری و صادرات در عرصه بازارهای جهانی و ادامه این چرخه برای بنیانگذاری صنایع اولویت دار بعدی و همچنین هدایت نقدینگی به سوی تولید و گسترش فرهنگ صنعتی از مهمترین ابعاد فعالیتهای این وزارتخانه بود. وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن عامل پیوند رسمی بخش خصوصی با دولت ژاپن بود. این وزارتخانه با هدایت اهداف تولید ملی با تأکید بر تأمین منافع بخش خصوصی با ایجاد چتر حمایتی از صنایع گزینش شده و تأکید بر واردات فناوری و مواد اولیه مورد نیاز صنعت و تجهیزات جدید به رشد بهره وری صنعتی ژاپن کمک فراوان نمود. وزارت صنایع و تجارت بین المللی ژاپن با تنظیم واردات و ایجاد اتاق فکری که کنترل کل واردات کشور را در اختیار داشت، یک اقتصاد نیمه بسته را اداره می کرد. از دید رقبا این وزارتخانه مسئول عمده بسته نگه داشتن بازار ژاپن بر روی شرکتهای خارجی شناخته شده بود. علی رغم اجرای سیاستهای آزادسازی واردات، نگاه حمایت گرایی سنتی باعث شده بود

به نفع صنعت



غلامرضا حیمیدی انارکی
رئیس کمیسیون
محدن اتفاق ایران

این کار در خیلی از نقاط دنیا انجام شده است اما مشکل اصلی اجرای آن در کشور ما این است که وظایف این دو وزارتخانه غیر از حاکمیتی و نظارتی، بیشتر اجرایی است و به همین علت در صورت انجام این کار، سازمان هایی که در ارتباط مستقیم با این وزارتخانه ها هستند، مشکل های زیادی پیدا خواهند کرد. بنابراین پیش از انجام این کار لازم است سازمان هایی که ضرورت ندارد به صورت مستقیم زیر نظر وزارتخانه باشند، جدا شوند. از سوی دیگر به طور مثال برخی بخش ها مانند بخش معدن که هم اکنون نیز با مشکل های فراوانی رو به رو است، بدون شک با ادغام وزارتخانه ها آسیب بیشتری خواهند دید و شرایط برای آنها سخت تر خواهد شد. همچنین اگر تصمیم به ادغام وزارتخانه ها داریم باید نسبت به استقلال سازمان های وابسته در چارچوب اصل ۴۴ عمل شود.

وزیری که پس از ادغام دیگر نیست

نگاهی به کارنامه علی اکبر محرابیان
تا پیش از ادغام وزارت بازرگانی و صنایع و کنار رفتن او از وزارت

چگونه نگاه صنعتی بدون نگاه بازرگانی می‌تواند حاشیه‌ساز شود.

فشار گازی بر خودروسازان

اصرار بیش از حد بر تولید خودروهای دوگانه سوز را باید یکی از چالشی‌ترین تفکرات و عملکرد وزیر صنایع پیشین در صنعت خودرو کشور دانست، موضوعی که اولین نقطه تلاقی محرابیان با این صنعت به حساب می‌آید. وی که پیش از ورود به ساختمان شماره یک خیابان سمیه، قائم مقام نشین بود و مدیریت ستاد تبصره ۱۳ (ستاد مدیریت حمل و نقل و مصرف سوخت فعلی) را بر عهده داشت، گازسوز شدن خودروها را یک اصل می‌دانست (گاز آن روزها بسیار ارزان بود)، از همین رو با در نظر گرفتن مصوباتی سخت گیرانه، خودروسازان را به تولید محصولات

قرار نبود وزیر خودرو باشد، این را خودش می‌گفت، اما جبر روزگار اجازه نداد بر سر حرفش بماند و اگر نگاهی به کارنامه اش بیندازی، شاید بیش از هر چیز دیگری، نشانه‌هایی از خودروسازی در آن بیابی تا نگاه فراگیر در همه بخش‌های صنعت. علی اکبر محرابیان نزدیک به چهار سالی که میهمان ساختمان شماره یک خیابان سمیه بود، حساسیتی ویژه در مورد خودروسازی به خرج داد و در ریز و درشت این صنعت نشانی از خود به جا گذاشت. اصرار بر تولید خودروهای گازسوز، تغییرات مدیریتی، مخالفت با حضور چینی‌ها در صنعت خودرو و محدود کردن واردات، از جمله اقدامات این حامی خودروسازان به شمار می‌رود. حال که محرابیان از وزارت صنایع رفته، نگاهی می‌اندازیم به کارنامه خودرویی وی، از آن روی که نشان می‌دهد

این وزیر ضد چینی

"تا من وزیر هستم، اجازه نمی‌دهم کلنگ کارخانه خودرو چینی در ایران زمین بخورد". این یکی از معروفترین اظهارنظرهای محرابیان است، که از یاد هر کس برود، احتمالاً مدیرعامل پیشین ایران خودرو هیچگاه آن را فراموش نخواهد کرد، زیرا منوچهر منطقی به دلیل ضدچینی بودن محرابیان، نتوانست به آرزوی خود مبنی بر همکاری مشترک ایران خودرو و چری چین برسد. زمستان ۸۶ در حالی که ایران خودرویی‌ها خود را آماده آغاز همکاری مشترکشان با شرکت چری چین کرده بودند، وزیر صنایع به یکباره تمام کاسه کوزه‌ها را به هم ریخت و اعلام کرد اجازه این کار را نخواهد داد. محرابیان معتقد بود نباید بازار خودرو کشور به دست چینی‌ها بیافتد. حتی کارخانه خودروسازی بابل نیز که برای تولید "چری S۲۱" احداث شده بود، به جای میزبانی از این خودرو چینی، پذیرای سمند سرپر شد، تا محرابیان به نوعی ضدچینی بودن خود را ثابت کرده باشد. حال باید منتظر ماند و دید با کنار رفتن محرابیان از صنعت کشور، چینی‌ها مجال حضور بیشتر در خودروسازی و بازار ایران را پیدا خواهند کرد، یا به همین چند هزار دستگاهی که اکنون در بخش خصوصی به تولید می‌رسانند، قناعت می‌کنند؟

وزیر بی وفا

اینکه منوچهر منطقی باشی، مهرداد بذریاش، احمد قلعه‌بانی یا علی ملک فرقی نمی‌کند، اگر محرابیان وزیر باشد و نخواهد که بمانی، باید بروی! اولین تغییری که محرابیان در صندلی مدیرعاملی خودروسازان کشور انجام داد، کنار گذاشتن احمد قلعه‌بانی پس از هفت سال از سایپا و انتصاب بذریاش به جای وی بود. اگرچه قلعه‌بانی



تولید و تجارت در یک کاسه

با ادغام وزارتخانه‌ها باید وزارت تولید و تجارت را پایه‌گذاری کرد

■ محمدعلی عباسی

رئیس سابق اتاق بازرگانی و صنایع و معادن اراک

شود. با این وجود بسیاری از تجار با تولید و مسائل آن آشنایی ندارند که این نبود آشنایی سبب بروز کندی در روند امور می‌شود و باید در این زمینه اقداماتی را برای آشنا کردن تجار با تولید و ایجاد محیط صنعتی و مشکلاتی که این بخش را تهدید می‌کند، صورت گیرد. انتقال دانش و تکنولوژی به تولید کنندگان و تجار ضروری است چرا که برخی از تولید کنندگان با فرار از این بخش به سمت تجارت رفته و برخی از تجار نیز به سمت تولید حرکت کرده‌اند و در مسیر کار تولیدی خود نیز به موفقیت‌های چشمگیری دست یافته‌اند که این موضوع نشان دهنده آن است که در صورت ارائه و انتقال این دانش به آنان می‌توان بسترهای مناسبی برای جذب سرمایه در تولید و جلوگیری از خروج تولید کنندگان از این بخش را فراهم کرد.

کشمکش برای ادغام

دو بخش صنعت و تجارت نمی‌توانند در دو دستگاه مجزا و با سیاست‌گذاری‌های غیر هم راستا و ناهماهنگ مدیریت شوند و با ادغام این وزارتخانه‌ها این ناهماهنگی برداشته شده و به سمت مدیریتی جدید و هم راستا هدایت می‌شوند. هم اکنون وزارتخانه‌های صنایع و معادن و بازرگانی بر روی بحث‌هایی مانند تعرفه‌ها با یکدیگر در کشمکش هستند. در بحث تعرفه‌ها وزارت صنایع و معادن برای حمایت از تولیدات داخل همیشه با افزایش تعرفه‌ها موافق بوده اما وزارت بازرگانی از کاهش تعرفه‌ها حمایت کرده است. این موضوع‌ها سبب شده تا به تولید داخل کشور و صنعت زبان‌هایی وارد شود. اما در نگاهی کلی تر ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن بازرگانی دردی را دوا نمی‌کند. فعالان صنعت و معدن باتوجه به شرایط فعلی صنعت و معدن کشور مخالف ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن و بازرگانی هستند و این امر را غیر ضروری و حتی اشتباه می‌دانند و بیان می‌کنند هنوز علت قانع کننده‌ای برای ادغام وزارتخانه‌های صنایع و معادن و بازرگانی وجود ندارد. اگر وظایف سه عرصه صنعت، معدن و بازرگانی در یک وزارتخانه ساماندهی شود، کارایی و اثر بخشی آن را تضمین کرده‌ایم و فعالیت‌های بازرگانی ادامه فرایند تولید صنعتی و فرایند معدنی است. اما آیا تجمع یک محفل تخصصی و خاص در کنار یک محیط و سازمان ستادی با مدیریت ارشد یک وزیر توانمند خواهد بود؟



■ مصطفی نیکفر

عضو هیات نمایندگان
اتاق ایران و عضو
کمیسیون معادن

در صورت ادغام دو وزارتخانه بازرگانی و صنایع، می‌توان در بخش تولید با نگاهی صادراتی، فعالیت و برنامه‌ریزی کرد و در تجارت نیز به تولید محصول به عنوان کالایی ارزشمند نگاه کرد که برای کشور منافع و ارزآوری بیشتری را به ارمغان بیاورد. با ادغام این وزارتخانه‌ها با یکدیگر باید وزارت تولید و تجارت را پایه‌گذاری کرد تا این وزارتخانه بتواند با تدوین و تبیین سیاست‌های منطقه‌ای و مدون به گونه‌ای تولید و تجارت در کشور را هدایت کند تا بتوان از تمام ظرفیت‌های موجود برای شکوفایی اقتصاد کشور بهره گرفت. طرح ادغام دو وزارتخانه صنایع و بازرگانی با یکدیگر نویدی ارزشمند در بهبود فرایند تولید و تجارت در کشور دارد. این دو وزارتخانه با زوایا پیکره اقتصادی کشور به شمار می‌روند. ولی به دلیل وجود دو ساختار متفاوت در آن‌ها و بیگانه بودن صنعت با تجارت و تجارت با صنعت موفق به اتخاذ تصمیم‌های کلیدی و مناسب برای بهبود وضع این دو بخش مهم و حیاتی اقتصاد کشور نشده‌ایم که ادغام آن‌ها با هم می‌تواند سرآغازی برای شکوفا شدن تولید و تجارت و در نهایت اقتصاد کشور باشد. اما در صورتی که وزارتخانه تولید و تجارت در کشور به جای دو وزارتخانه صنایع و بازرگانی شکل گیرد، استراتژی تعریف شده در آن منطقه بر تأمین نیازهای بازرگانان و صنعتگران خواهد بود. در این شرایط تمام برنامه‌ریزی‌ها همزمان با نگاه به تولید و تجارت اتخاذ و منافع این دو با هم لحاظ می‌شود که در این راستا آن مقدار از منابع بانکی که صرف تجارت می‌شود را می‌توان در صنعت سرمایه‌گذاری کرد تا اشتغال بیشتری در جامعه ایجاد شود. تولید بدون تجارت و تجارت بدون تولید معنا نخواهد داشت و در ادغام دو وزارت صنایع و بازرگانی باید با نگاه به تجربه سخت‌ادغام وزارت جهاد سازندگی و وزارت کشاورزی به این موضوع پرداخته شود تا در صورت ادغام این وزارتخانه‌ها با یکدیگر بخشی که از توانایی کمتری نسبت به دیگری برخوردار است از صحنه خارج نشود. خروج یکی از این دو منجر به شکست اهدافی خواهد شد که ادغام وزارت صنایع و معادن و وزارت بازرگانی برای رسیدن به آن با یکدیگر ادغام شده‌اند. تغییر برخی دیدگاه‌ها و ساختارهای موجود برای عملی کردن اهداف این ادغام از مواردی است که باید بر آن تأکید داشت: روش‌های بانکداری، سرمایه‌گذاری در تولید و تجارت، بیمه و تعرفه‌گذاری و... برخی از ساختارهایی است که باید در این ادغام مورد بازنگری قرار گیرد و تعداد سازمان‌ها و موسسات تصمیم‌گیر در این حوزه نیز باید کاهش یافته و تصمیم‌گیری‌ها صرفاً در مجموعه‌های قوی و کارشناسانه به انجام برسد. بخش‌هایی از وزارت اقتصاد و دارایی نقش مستقیمی در تولید و تجارت در کشور دارند که ادغام دو وزارتخانه صنایع و معادن و بازرگانی با یکدیگر نمی‌تواند همه نیازهای این بخش را تأمین کند و می‌تواند بخش‌هایی از وزارت اقتصاد نیز با این دو وزارتخانه ادغام

بلافاصله به حوالی پارک ملت رفت و مدیرعامل سازمان گسترش شد و هم اکنون نیز در جمع مردان نفتی کشور است، اما محرابیان تنها دو سال به بذریاش میدان داد و اواسط سال ۸۸، وی را برای همیشه از خودروسازی ایران کنار گذاشت. محرابیان البته پیش از بذریاش، مرد شماره یک جاده مخصوص را هم قربانی تغییرات مدیریتی خود کرد و منوچهر منطقی را پس از هفت سال از مدیرعاملی ایران خودرو برکنار کرد. این اقدام محرابیان آنقدر ناگهانی و حتی شوک آور بود، که مدت‌ها به سوژه رسانه‌ها تبدیل شد و وی در پاسخ به این پرسش‌ها در این مورد، تنها به این جمله اکتفا کرد که "منطقی در صنعت خودرو هدر می‌رفت". برکناری مدیرعامل ایران خودرو، پایان ماجرا نبود، زیرا وی در آخرین تغییر و تحول مدیریتی و خودرویی خود "علی ملک" دوست چندین ساله اش را نیز از مدیرعاملی پارس خودرو کنار گذاشت.

شورای بی شور

سرنوشت شورایی که محرابیان با کلی کش و قوس و بالا و پایین، آن را با هدف "سیاست‌گذاری در صنعت خودرو" شکل داد یا به نوعی احیا کرد، این شده که از هفتم اسفند سال گذشته تاکنون، اعضای شورا حتی یکبار هم گرد هم نیامده‌اند. وی البته ابتدا آنقدر شور و شوق داشت که می‌خواست معاونت خودرو در وزارت صنایع تأسیس کند اما به دلیل موانع قانونی به همان شورای سیاست‌گذاری قانع شد و اعلام کرد تمام تصمیمات صنعت خودرو کشور باید از صافی این شورا عبور کند. هر چند جلسات ابتدایی شورای سیاست‌گذاری با شور و شوق خاصی برگزار می‌شد و همه اعضا در آن حضور می‌یافتند، اما به تدریج حضور محرابیان کم‌رنگ شد و به تبع آن، سایر اعضا نیز به نوعی از شور افتادند. اگر چه انتظار می‌رفت شورای سیاست‌گذاری مبدا همه تصمیمات در خودروسازی کشور باشد اما به گواه اخبار، "تدوین و تصویب استراتژی صنعت خودرو در سال ۱۴۰۴" تنها تصمیم مهم شورا به شمار می‌رود. در حال حاضر نیز به گفته مسوولان وزارت صنایع، جلسات شورای سیاست‌گذاری از هفتم اسفند ماه پارسال تا به امروز تشکیل نشده و از آنجا که دیگر محرابیان وزیر نیست، بعید به نظر می‌رسد آینده روشنی در انتظار این شورا باشد.

حمایت آشکار از خودروسازان

هر چند واردات خودرو به کشور سالهاست به نوعی محدود و سخت‌گیرانه است (با توجه به تعرفه بالا)، اما محرابیان در یکسال پایانی وزارت خود محدودیت‌ها را محدودتر نیز کرد و با سخت‌گیرانه‌تر کردن شرایط، واردات خودرو را به مرز ممنوعیت کشاند. او که مانند دیگر وزیران صنایع، حامی خودروسازان بود، قوانینی سخت‌گیرانه را برای شبکه خدمات پس از فروش وارد کنندگان خودرو در نظر گرفت و با عدم ارسال لیست خودروهای خارجی مجاز به وزارت بازرگانی، واردات خودرو را قطره چکانی‌تر از قبل کرد. البته وزارت صنایع هیچگاه زیر بار این اتهام نرفت و محدود شدن واردات را نپذیرفت، اما شواهد خلاف ادعای مسوولان این وزارت را ثابت می‌کرد. نتیجه منفی این اقدام وزارت صنایع در دوره وزارت محرابیان، آن شد که عرضه خودروهای وارداتی به بازار کشور کاهش یافت و قیمت‌ها به یکباره بالا رفت. شاید حال که حامی خودروسازان از وزارت صنایع رفته و قرار است بازرگان‌ها بر این وزارت حکمرانی کنند، اوضاع واردات خودرو نیز به نوعی سر و سامان می‌یابد.

گفتم دیگر وزیر نمی‌شوم

ناگفته‌هایی از ادغام دو وزارتخانه اقتصادی در دهه ۷۰ به مناسبت دوره تازه ادغام‌ها



■ عیسی کلانتری
آخرین وزیر
کشاورزی



در دولت که بحث شد گفتم آقایان در وزارت جهاد، پول و اختیارات کافی دارند ولی مسؤلیتی ندارند، پاسخگوی کمبودها نیستند و برنامه‌ای نیز برای بهبود وضعیت تولید ارائه نمی‌کنند



وقتی امام فرمان تاسیس جهاد سازندگی را داد، بیشتر نظرشان بر عمران روستایی بود. اما جهاد کم‌کم وارد بخش کشاورزی شد و کارها بر اساس تفاهم بین دو وزارتخانه تقسیم گردید. قرار شد مدیریت زراعت دیم و کشت علوفه با جهاد و زراعت آبی و کشت غیر علوفه با کشاورزی باشد. تا اینکه سال ۶۴ جهادی‌ها وارد بحث زمین شدند و ادامه کار مشکل شد. همان زمان وزارت کشاورزی پیشنهاد ادغام جهاد و کشاورزی را داد. اما ادغام در مجلس وقت رای نیاورد. بعد از این اتفاق مهندس موسوی پیش امام رفت و مجوز انتقال شیلات به جهاد را گرفت؛ در واقع باجی به جهادی‌ها داد. این وضعیت که جهادی‌ها وظایف متنوعی داشتند، اما در مقابل آن مسؤلیتی نداشتند تا سال ۶۹ ادامه یافت. در نتیجه به آقای هاشمی پیشنهاد کردم یا وظایف وزارتخانه‌ها را تفکیک کنیم و یا ادغام صورت گیرد.

در دولت هم که بحث شد گفتم آقایان در وزارت جهاد، پول و اختیارات کافی دارند ولی مسؤلیتی ندارند، پاسخگوی کمبودها نیستند و برنامه‌ای نیز برای بهبود وضعیت تولید ارائه نمی‌کنند. آقای هاشمی که با ادغام مخالف بود، پیشنهاد تفکیک وظایف را پذیرفت. دولت هم پس از بحث‌های مختلف تصمیم گرفت منابع طبیعی و امور دام و مرتع را به جهاد اضافه کند و مسؤلیت بخش زراعت، باغبانی و آب و خاک کشاورزی را به وزارت کشاورزی بدهد. در این جریان مرغداری جزو مسؤلیت کشاورزی باقی ماند. من هم دیدم نمی‌شود امور دام در یک وزارتخانه و در مرغداری در وزارتخانه دیگر باشد و در هر دو بخش دامپزشکی مستقلاً وجود داشته باشد به همین دلیل، در مجلس پیشنهاد دادم مرغداری به جهاد واگذار شود. با همه این احوالات اتفاق خاصی نیفتاد و فقط مسؤلیت‌ها جا به جا شد مشکلاتمان با جهاد تقریباً باقی ماند. جهاد در حوزه دام و طیور کم‌کاری می‌کرد و می‌گفت وزارت کشاورزی به اندازه کافی علوفه تولید نمی‌کند. ما می‌خواستیم کشت را در مزارع افزایش

بدهیم، جهاد زمین واگذار نمی‌کرد. مشکلات ما به داخل کشور بسنده نمی‌شد. در ارتباط با نهادهای سازمان‌های خارجی هم مشکل داشتیم؛ چون سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی جهاد را به رسمیت نمی‌شناختند، در سفرهایی هم که ما می‌رفتیم باید یک نفر از جهاد به عنوان نماینده تام‌الاختیار آقای فروزش حاضر می‌شد و اطلاعات مربوط به اقدامات انجام شده جهاد را توضیح می‌داد. بدین ترتیب به‌رغم اینکه در دولت دو وزیر بودیم و از بخش حمایت می‌کردیم وضعیت خوبی نداشتیم. البته بنده با آقای فروزش مشکلی نداشتیم حتی همکاری خوبی با هم داشتیم. اما جهاد ملوک الطوایفی اداره می‌شد و وزیر آن همچون سایر وزراء قدرت نداشت. چون هر کسی آنجا بر پایه مسؤلیت شرعی خود کار می‌کرد. گاهی ما با آقای فروزش تفاهم نامه امضاء می‌کردیم ولی بعد از مدتی ایشان آن را اجرا نمی‌کردند؛ چون از درون مجموعه به



■ تقی امان‌پور
عضو شورای موسس
جهاد سازندگی و معاون
وزیر جهاد سازندگی

مخالف ادغام بودم

آنچه می‌گویم تصویری کلی از روز رای گیری در مجلس ششم برای ادغام وزارتخانه‌های کشاورزی و جهاد سازندگی است. ممکن است در این میان از برخی افراد نام برده شود. البته آنچه بیان می‌شود مواضع آن روز دوستان است. بنده همیشه مخالف این ادغام بودم و هنوز هم مخالف هستم. در روز رای گیری هم این را به صراحت اعلام کرد. متأسفانه دوستان مجلس ششم خیلی دنبال اجرای پروژه ادغام بودند. آنها می‌گفتند که حتماً باید ادغام صورت گیرد. به نظرم یک نگاه سیاسی پشت ماجرا بود. آقایان شاید تصور می‌کردند جهاد سازندگی به یک شبکه رای تبدیل شده‌است. این استنباط بنده است. دوستان تصور می‌کردند به دلیل دامنه بالای نفوذ جهاد در روستاها جناح خاصی از این نفوذ و حضور استفاده می‌کند و برای خودش کسب رای می‌کند. در روز رای گیری هم این موضوع را گفتم. اما مجلسیان خیلی عصبانی شدم. اسم از کسی نمی‌برم ولی یکی از افراد همان جلسه قصد داشت من را کتک بزند. ماجرا اینقدر بالا گرفت که دیگران آمدند و ما را جدا کردند. یکی از دوستان هم بود که خیلی سخت از ادغام دفاع می‌کرد. اتفاقاً بعد از ادغام او هم از وزارتخانه کنار گذاشته شد. به هر صورت این را بارها گفته‌ام که ادغام وزارت جهاد سازندگی و کشاورزی اقدام بسیار اشتباهی بود. مدتی بعد هم کشور صدمه این اقدام را دید. هنوز هم می‌گویم که بیشترین خدمت را به انقلاب همین جهاد سازندگی کرد. من از روز اول تاسیس این نهاد در خدمت آن بودم. حتی یک روز هم از جهاد جدا نشدم. هنوز هم دلم با جهاد سازندگی است. ای کاش آقایان کمی بیشتر توجه می‌کردند و رای به این ادغام نمی‌دادند. به هر صورت سال‌ها از ماجرا گذشته است.

ایشان فشار می‌آمد. ایشان حتی با ادغام مشکل نداشتند ولی بنده جهاد این موضوع را نمی‌پذیرفت. به همین دلیل تفکیک انجام شد؛ اما تا سال ۷۶ دیگر هیچ تغییری در بدنه این دو وزارتخانه ایجاد نشد.

با آغاز ریاست جمهوری آقای خاتمی موضوع ادغام جهاد و کشاورزی دوباره به جریان افتاد. در آن زمان آقای سعیدی کیا وزیر جهاد سازندگی بود، بنده نیز در همان ابتدا شرایط موجود را برای هم‌کلاسی قدیمی‌ام در دانشگاه پلی‌تکنیک تعریف کردم. آقای سعیدی کیا نیز به دلیل اینکه تعصب کمتری به جهاد داشت، موافقت خود را با ادغام اعلام کرد. اما پس از مدتی با ادغام مخالفت کرد و جهادی که به خاطر «توسعه عمران روستایی» تشکیل شده بود کماکان در گیر کارهای جدیدش شد. در تمام آن دوران جهاد تمرکزش را بر تولید و تامین مرغ، گوشت و حفاظت از جنگل‌ها گذاشت و فعالیت آن در حوزه عمرانی که خواسته روزمره مردم نبود، کم‌رنگ شد.

با این حال دولت تصمیمش را برای کوچک‌سازی گرفته بود و قصد داشت از سوی وزارتخانه صنایع و معادن، از سوی دیگر جهاد و کشاورزی را در کنار دو سازمان برنامه و بودجه و امور استعدادی ادغام کند. البته ادغام وزارت دفاع و سپاه در دولت آقای هاشمی منجر شد زمینه برای ادغام‌های جدید در دولت آقای خاتمی فراهم شود. در نتیجه بحث‌های زیادی در مورد ادغام انجام شد. در جریان این بحث‌ها قرار شد، توسعه روستایی به وزارت راه و مسکن واگذار شود و آب در وزارت کشاورزی بماند. اما نفوذ بیطرف وزیر نیرو و اردکانی معاون او که هر دو همشهری آقای خاتمی بودند منجر شد مسؤلیت آب کشاورزی از وزارتخانه جدید سلب شد.

در ضمن، قرار شد نماینده ولی فقیه در جهاد، وارد وزارتخانه جدید شود. زیرا ما می‌ترسیدیم با عدم حضور نماینده ولی فقیه، کل جریان ادغام زیر سؤال رود. سعیدی کیا آن زمان به شدت بر حضور نماینده ولی فقیه در وزارتخانه تاکید داشت. او خطاب به من می‌گفت باید

ادغام ما را به کجا می برد؟

سناریوهایایی برای ساختار صنعت و تجارت پس از ادغام دو وزارتخانه به پیشنهاد مرکز پژوهش های وزارت بازرگانی

وزارت جهاد کشاورزی سپرده خواهد شد.

سناریوی چهارم: در سناریوی چهارم نیز کارکردهای کلیدی و کلان حوزه بازرگانی طوری به وزارتخانه ادغامی صنعت و تجارت تخصیص داده شده است که وزارتخانه های امور اقتصادی و دارایی و کشاورزی و امور خارجه را نیز تحت تاثیر قرار داده است. در این سناریو، به دلیل موضوعیت نداشتن ادغام وزارت امور خارجه با نهادهای معادل سازمان توسعه تجارت کنونی در قالب وزارت تجارت بین الملل و وزارت خارجه، ساختاری برای آن ارائه نشده است و ساختار وزارت صنعت و تجارت مورد نظر مشابه ساختار پیشنهادی برای سناریوی سه بوده و فقط سازمان توسعه تجارت ایران از آن حذف شده است. بر این اساس، وزارت صنعت و تجارت دارای هفت زیرمجموعه امور اصناف، تنظیم بازار، سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی، موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی، سازمان حمایت از مصرف کننده و سازمان گسترش و نوسازی خواهد بود. در این سناریو، توسعه ارتباطات تجاری بین المللی، توسعه صادرات، مقررات صادرات و واردات، برنامه ریزی توسعه تجارت خارجی، ضمانت های صادراتی، نمایشگاه های بین المللی، پیمان ها و سازمان های منطقه ای و تجاری بین المللی، سازمان تجارت جهانی، تجارت الکترونیکی، مناطق آزاد تجاری، بازارچه های مرزی، نظارت و تسهیل تبادلات، برنامه ریزی و تامین برای تنظیم بازار، جمع آوری، تحلیل، انتشار آمار، اطلاعات و گزارش های بازرگانی به عهده وزارتخانه های صنعت و تجارت و تجارت بین الملل و وزارت خارجه خواهد بود.

سناریوی پنجم: در سناریوی پنجم، کارکردهای کلیدی و کلان حوزه بازرگانی طوری به وزارتخانه ادغامی صنعت و تجارت تخصیص داده شده که وزارتخانه های امور اقتصادی و دارایی و کشاورزی را نیز تحت تاثیر قرار داده است. در این سناریو، در کنار وزارتخانه جدید، وزارت «تجارت خارجی» در نظر گرفته شده است. ساختار وزارت صنعت و تجارت مورد نظر مشابه ساختار پیشنهادی برای چارچوب پیشنهادی سه بوده و فقط سازمان توسعه تجارت از آن حذف شده است و در قالب یک وزارتخانه جدا به نام وزارت تجارت خارجی مطرح شده است. در چارت سازمانی وزارت صنعت و تجارت هفت زیرمجموعه امور اصناف، تنظیم بازار، سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی، موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی، سازمان حمایت از مصرف کننده و سازمان گسترش و نوسازی در نظر گرفته شده است. در این سناریو، توسعه ارتباطات تجاری بین المللی، توسعه صادرات، مقررات صادرات و واردات، برنامه ریزی توسعه تجارت خارجی، ضمانت های صادراتی، نمایشگاه های بین المللی، سازمان تجارت جهانی، نمایشگاه های بین المللی، سازمان تجارت جهانی، پیمان ها و سازمان های منطقه ای و بین المللی، مناطق آزاد تجاری، بازارچه های مرزی، نظارت و تسهیل تبادلات تجاری، جمع آوری، تحلیل و انتشار آمار و اطلاعات و گزارش های بازرگانی، پژوهش و آموزش و حمل و نقل به عهده وزارتخانه های صنعت و تجارت و تجارت خارجی خواهد بود.

بر اساس مطالعاتی که از دو سال قبل روی ادغام دو وزارتخانه صنایع و معادن و بازرگانی صورت گرفته، مرکز پژوهش های وزارت بازرگانی، ۵ سناریو برای ادغام این دو وزارتخانه در یکدیگر را تدوین کرده است. در ادامه گزارشی از این ۵ سناریوی محتمل برای بخش صنعت و بخش بازرگانی پس از ادغام را می خوانید.

سناریوی اول: در سناریوی اول چارت سازمانی وزارت صنعت و تجارت، پنج معاونت در نظر گرفته شده است؛ به نحوی که معاونت های در نظر گرفته شده در این سناریو، شامل معاونت برنامه ریزی و توسعه اقتصادی، معاونت اداری، سرمایه انسانی، حقوقی و امور مجلس، معاونت امور بین الملل و توسعه صادرات، معاونت تولید و تجارت و در نهایت معاونت توسعه زیرساخت های صنعتی و تجاری هستند. از سوی دیگر، سازمان های تابعه نیز سازمان توسعه تجارت ایران، سازمان گسترش و نوسازی صنایع، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی، موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران، سازمان حمایت مصرف کننده و سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی در نظر گرفته شده اند.

سناریوی دوم: در سناریوی دوم چارت سازمانی وزارت صنعت و تجارت، شش معاونت در نظر گرفته شده است؛ به نحوی که معاونت برنامه ریزی و توسعه، معاونت حقوقی و امور مجلس، معاونت منابع انسانی و پشتیبانی، معاونت امور بین الملل و توسعه صادرات، معاونت صنایع و معادن و در نهایت معاونت بازرگانی داخلی در نظر گرفته شده است. در عین حال، سازمان های تابعه نیز همچون سناریوی اول، سازمان توسعه تجارت ایران، سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی، موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی، سازمان حمایت مصرف کننده و در نهایت سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی در نظر گرفته شده است.

سناریوی سوم: در سناریوی سوم، کارکردهای کلیدی و کلان حوزه بازرگانی طوری به وزارتخانه ادغامی صنعت و تجارت تخصیص داده شده است که وزارتخانه های امور اقتصادی و دارایی و جهاد کشاورزی را تحت تاثیر قرار داده است. در تخصیص کارکردهای بخش بازرگانی به وزارتخانه های مورد نظر کارکرد توسعه ارتباطات تجاری بین المللی، توسعه صادرات، مقررات صادرات و واردات، برنامه ریزی توسعه تجارت خارجی، ضمانت های صادراتی مانند صندوق ضمانت صادرات، نمایشگاه های بین المللی، پیمان ها و سازمان های منطقه ای و تجاری بین المللی، سازمان تجارت جهانی، مناطق آزاد تجاری، بازارچه های مرزی، نظارت و تسهیل تبادلات تجاری، امور اصناف و بازرگانان، ارائه آموزش و آگاهی به مردم، اطلاع رسانی سیاست های تجاری، جمع آوری، تحلیل و انتشار آمار، اطلاعات و گزارش های بازرگانی، نظارت بر استانداردها، تجارت الکترونیکی، فناوری های اطلاعاتی، کدگذاری کالا و خدمات، پژوهش و آموزش، نظارت و بازرسی و حمل و نقل به وزارت صنعت و تجارت سپرده می شود. در این میان وضعیت تعرفه ها به وزارت امور اقتصادی و دارایی سپرده خواهد شد و وظایفی همچون برنامه ریزی و تامین برای تنظیم بازار، توزیع و تنظیم بازار به

ایشان در وزارتخانه جدید حضور داشته باشند و در نهایت مغلوب نظر آقای سعیدی کیا شدیم و آقای عالمی وارد وزارت جهاد کشاورزی شدند.

پس از نهایی شدن این تصمیمات اظهارات درباره نام وزارتخانه آغاز شد. تاکید نمایندگان مجلس بر نام کشاورزی بود، اما جهادی ها تاکید داشتند حتما نام جهادسازندگی در اسم جدید وزارتخانه لحاظ شود؛ به همین دلیل نام جهادکشاورزی نهایی شد. زمانی که قرار شد آقای خاتمی وزیر را معرفی کند؛ بنده به ایشان گفتم کسی را غیر از من و آقای سعیدی کیا معرفی کنید تا تحت تاثیر حواشی، ادغام دچار مشکل نشود. به همین دلیل ما آقایان زنگنه، رسول اف و دادمان را معرفی کردیم. در ابتدا قرار شد آقای دادمان که آن زمان مدیرعامل راه آهن بودند، وزیر جهاد کشاورزی شوند.

اما پس از مدتی، کمیته سه نفره ای که مسئول تعیین وزرای جدید بودند، آقای حجتی را معرفی کردند. آقای خاتمی نیز پس از توافق با آقای حجتی، ایشان را به مجلس معرفی نمودند. آقای حجتی به دلیل اینکه در شورای مرکزی جهاد بود و از سویی در سیستان و بلوچستان هوای کشاورزی ها را داشت مورد تایید هر دو گروه بود. از سویی فرد باهوشی بود که می توانست با مدیریتش ادغام را به خوبی انجام دهد. ضمن این که با مسایل کشاورزی نیز آشنایی نسبی داشت. آن زمانی که برنامه اول پنج ساله تدوین شد، من رییس گروه آب و کشاورزی بودم و آقای حجتی نماینده وزیر جهاد بود که هر روز برای تدوین این برنامه جلسه مشترک داشتیم. من در این جلسات به هوش و فراست و اطلاعات ایشان به خوبی پی بردم.

ایشان در طول چهار سال و نیمی که وزیر بودند نیز به خوبی توانستند عملیات ادغام را انجام دهند. آقای حجتی در تمام این دوران سعی کرد بالانس را به همراه در نظر گرفتن توانمندی های هر دو گروه لحاظ کند. او هیچ گاه افراط و تفریط نمی کرد و فرد عوام فریبی نبود. همیشه به دنبال مسایل کارشناسی می رفت و اگر خودش در حوزه ای اطلاعات نداشت از دیگران کمک می گرفت. او هیچ گاه زیر بار فشارها و تهدیدها نمی رفت. اگر چه حجتی توانست ادغام موفق انجام دهد، اسکندری همه چیز را خراب کرد. او فردی غیرمنطقی و احساساتی بود و همواره به دنبال اطاعت از دستورات مافوق خود بود. او جو دوستی و تفاهمی را که حجتی در وزارتخانه ایجاد کرده بود از بین برد.



فصل چهارم: ایران و آسیای میانه

- ۴۲ دریغ از یک کلبه در ارمنستان
شاهرخ ظهیری
- ۴۳ الماسی برای تجارت ایران
لئون آهاروئیان
- ۴۴ تراز مثبت و امیدهایی که جوانه زده است
علیرضا پیروزان
- ۴۴ دو کشوری که دروازه یکدیگرند
حمید صافدل
- ۴۵ نعمت هایی که قدر داشته نمی شوند
احمدپور قلاح

فصل پنجم: ایران و افغانستان

- ۴۶ فقدان نظام راهبردی در صادرات ایران به افغانستان
مظفر علیخانی
- ۴۸ در ضرورت کنسر سیوم سازی با رویای ها
امیر هوشنگ امینی
- ۴۹ هزار توی روابط ایران و افغانستان
پویا فرج الهی

فصل اول: ایران و عراق

- ۳۲ جدال بین المللی در بازار همسایه
سید حمید حسینی
- ۳۳ مصائب تجارت چمدانی
حسین تیزمغز
- ۳۳ پله وری یا تجارت بین المللی
جهانبخش سنجابی شیرازی

فصل دوم: ایران و ترکیه

- ۳۵ شرکای صمیمی
سیدجلال ابراهیمی
- ۳۶ روابط قدیمی و پتانسیل های استفاده نشده
سمیرا روانخواه

فصل سوم: ایران و اعراب

- ۳۸ امارات؛ پارادوکس تهدید و فرصت
مسعود دانشمند
- ۳۹ قطر؛ فرصت صادراتی میلیاردی که سوخت شد
صبح زنگنه
- ۴۰ سهم نیم درصدی ایران از واردات ۱۸ میلیارد دلاری عمان
علیرضا اسماعیلی مارگز



آرزوهای بزرگ

پرونده‌ای درباره روابط تجاری ایران و کشورهای همسایه

پنج سال قبل برای اولین بار موضوعی از سوی فعالان بخش خصوصی مطرح شد که طی سال‌های بعد شکل استراتژی اقتصادی را به خود گرفت. نمایندگان اتاق بازرگانی سلسله نشست‌هایی را ترتیب داده بودند که محصول آن تعیین بازارهای هدف تازه برای اقتصاد ایران بود. هنگامی که درهای بازارهای اروپایی به روی تجارت ایران بسته شد، فعالان اقتصادی راه‌های تازه برای فروش محصولات خود پیدا کردند. براساس دستورالعمل‌های تازه آنان راهی بازارهای کشورهای همسایه شدند. هر کدام از بازارهای جدید هم نامی تازه پیدا کردند. ترکیه، عراق و افغانستان در پیوند با پاکستان و هند از سوی رئیس سابق اتاق ایران به عنوان «بازار مشترک اسلامی» معرفی شدند و ارمنستان، قزاقستان و ترکمنستان به عنوان بازارهای منطقه آسیایی میانه خوانده شدند. به این ترتیب اهدافی متفاوت از گذشته برای تجارت ایران کشف شد. برخی تحلیل‌گران اقتصادی گمانه‌زنی می‌کردند بازارهای جدید راه به جایی نخواهند برد ولی برخلاف تصورات ابتدایی دنیایی متفاوت پیش روی اقتصاد ایران قرار

گرفت. روزها پس از تعیین بازارهای هدف جدید، اکنون بسیاری از فعالان اقتصادی و تجار ایرانی کالاهای خود را به سوی کشورهای هدایت می‌کنند که روزگاری از آنها گریزان بودند. اکنون در ابتدای دهه ۹۰ سفیر ترکیه و نخست‌وزیر ترکیه هر دو از بازرگانان ایران می‌خواهند تا بیش گذشته به سوی بازارهای آنان متمایل شوند. ارمنستان به موازات دیگر کشورهای منطقه امکاناتی برای تجارت ایرانی مهیا کرده و عراقی‌ها نیز هرچند روزهای بی ثبات سیاسی را پشت سر می‌گذارند ولی برای جذب بیشتر فعالان اقتصادی ایران کلید زده‌اند. با این حال به نظر می‌رسد که همچنان بیشترین رفتاری‌های اقتصادی ایران در بازارهای عراق باشد. براساس گفته‌های رئیس اتاق مشترک دو کشور بازار عراق پتانسیل بسیاری برای جذب کالاهای ایران از خود بروز داده است ولی با این حال کره، چین و حتی برخی از کشورهای اروپایی بیش از ایران محصولات خود را به سوی بازار عراق روانه می‌سازند. این اتفاق در شرایطی رخ می‌دهد که بازرگانان ایرانی به دلیل محدودیت تجارت با برخی کشورهای اروپایی شرقی

علاقه‌مندی بسیار بالایی برای تجارت با عراق پیدا کرده‌اند. گزارش‌های آماری از تجارت ایران و ترکیه نیز آشکار می‌سازد که طی سال‌های گذشته، شرکای ترک بیش از فعالان اقتصادی ایران فعال بوده‌اند. صنعت حمل و نقل و خطوط هوایی ترکیه با تأسیس دفاتری در تهران به عنوان یکی از قطب‌های حمل و نقل کشور مطرح شده است. از سوی دیگر برخی صنعتگران ترکیه هم در تبریز و نقاط شمال غربی کشور شعبه‌ای از کارخانه‌های خود را دایر کرده‌اند. به این ترتیب تجارت ایران و ترکیه به سمت استفاده بیشتر ترک‌ها از بازار ایران سنگین شده است. به موازات این جریان خبر می‌رسد که بازار افغانستان هم از کالاهای چینی مملو شده است. حتی چندی پیش اتاق افغانستان در واکنش به حواشی سیاسی برای مدتی روابط خود با ایران را قطع کرده بود ولی این شرایط چندان پایدار نماند و باز هم همه چیز به حالت سابق بازگشت. با این حال فعالان بخش خصوصی همچنان امیدوارند که بازارهای کشورهای همسایه راه به تسخیر خود در آورند. آرزوهایی که شاید طی سال‌های آینده محقق شود.

هنگامی که درهای
بازارهای اروپایی
به روی تجارت
ایران بسته شد،
فعالان اقتصادی
راه‌های تازه برای
فروش محصولات
خود پیدا
کردند. براساس
دستورالعمل‌های
تازه آنان راهی
بازارهای
کشورهای
همسایه شدند



دیدار تجار عراقی از اتاق بازرگانی تهران

جدال بین‌المللی در بازار همسایه

کاهش صادرات ایران به عراق نگران کننده است



■ سیدحمیدحسینی
عضو هیات‌رئیس
اتاق مشترک ایران
و عراق

با سفر هیأت عالی رتبه ایران به عراق و تشکیل اولین اجلاس اقتصادی مشترک بین دو کشور توافق شد تا سطح روابط دو کشور در زمینه تجارت کالا، خدمات و توریست از ده میلیارد دلار به ۲۰ میلیارد دلار افزایش یابد و این هدف که مورد توافق مسئولان دو کشور قرار گرفته‌است با چالش‌ها و ابهاماتی همراه است و از همه مهم‌تر اینکه کسب سهم بیشتر از این بازار لازم‌آورد رقابت با کشورهایی از جمله ترکیه، سوریه، چین و کره است که به نسبت ایران سهم بیشتری در صادرات به عراق دارند و سهم ما فقط ۸ درصد است. (حدود ۴/۵ میلیارد از ۵۵ میلیارد دلار واردات عراق).

این روزها اگرچه ایران بر اساس تمام معیارهای تجاری بهترین کشور صادرکننده به مقصد عراق به شمار آمده و شناخت خوبی از ذائقه و فرهنگی شهروندان عراقی دارد، می‌بینیم که ترکیه مانند بسیاری دیگر از موارد وارد عمل شده و حضور تاثیرگذار و تجاری در این منطقه داشته است. چنانچه ترکیه در مقابل یک رایزن بازرگانی ایران در عراق بیش از ده رایزن بازرگانی در شهرهای عراق مستقر کرده است و در مقابل یک مرکز تجاری نیمه تعطیل ایران در کردستان عراق بیش از ۱۲ مرکز تجاری دارد. آمار از سهم بیش از ۲۰ درصدی ترکیه در بازار عراق حکایت دارد و این کشور حضور فعالی در بخش خدمات فنی و مهندسی بازار عراق دارد ضمن اینکه در بازار کالاهای مصرفی نیز سهم بالایی دارد. این در حالی است که انتظار می‌رود مسوولان و سیاست‌گذاران اقتصادی ایران به این آسانی‌ها از کنار بازار سوددهی چون عراق نگذشته و برای توسعه صادرات و افزایش سوددهی این بازار فکری جدی کنند. از دست دادن بازار عراق فرصت‌هایی را از تجار و صنعتگران ایرانی خواهد گرفت که جبران آن به زمان و سرمایه گذاری طولانی نیازمند

است.

با نگاهی به اقلام عمده صادراتی ایران به عراق (۲۵ قلم اول) خواهیم دید که در واقع صادرات ایران به عراق حاکی از وابستگی این اقلام به منابع طبیعی کشور است و اقلام صنعتی حضور کم رنگی در بازارهای عراقی داشته و عمده کالاهای و محصولات صادراتی ما شامل مواد غذایی، آشامیدنی و شیرینی، شکلات میوه و تره بار است که حجم این اقلام در دو ماهه ابتدایی سال ۹۰ به بیش از یکصد میلیون دلار می‌رسد. در کنار این اقلام می‌توان به طور نمونه به صادرات محصولاتی چون سیر، فلفل، خیار و خیارشور، بیسکویت، بستنی، ماهی، کیوی، نان، گوجه فرنگی، رب و ماست به بازارهای عراق اشاره کرد.

دومین محصول صادراتی کشور مصالح ساختمانی و به ویژه سیمان است که بیش از ۴۰ میلیون دلار از بازار صادرات ایران به عراق را به خود اختصاص داده است. سومین محصول صادراتی کشور شامل اقلام صنعتی و به ویژه لوازم خانگی و لوازم یدکی می‌شود که بازار این محصولات نیز سهمی کمتر از ۴۰ میلیون دلار در بازارهای عراق دارد و آینده بازار این اقلام با توجه به رقابت کشورهای نظیر ترکیه، کره، چین به شدت در خطر است.

چهارمین محصول عمده صادراتی کشور ایران به عراق فرآورده‌های نفتی شامل گازوئیل، گاز مایع و روغن موتور است که می‌تواند با توجه به بازار گسترده عراق با انتخاب یک استراتژی مناسب و فعال کردن بخش خصوصی سهم بیشتری از این بازار را به دست آورد. در ضمن صادرات برق نیز یک مسئله عمده به برای ورود به بازار تجاری عراق به شمار می‌آید که به‌شدت نیز مورد نیاز کشور عراق است و در صورت وجود برق مازاد امکان گسترش صادرات برق ایران به بازارهای عراق وجود داشته و بدون شک با استقبال خوب دولت عراق نیز مواجه خواهد شد.

در سه سال گذشته صادرات ایران به عراق شامل کالاهای و محصولاتی بوده که به آن اشاره شد و در واقع سرانه اعتبار تجاری این صادرات به عراق رقمی در

حدود چهار میلیارد دلار برآورد شده است. بر اساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته تا رسیدن به رقم صادراتی ۱۰ میلیارد دلاری کالا نیاز به برنامه ریزی جدی این زمینه وجود دارد. چرا که ورود به فاز جدیدی از روابط و استفاده حداکثری از لابی‌های سیاسی در شرایط پیش روی وضعیت تجاری ایران می‌تواند به جلوگیری از دست رفتن یکی از مهم‌ترین بازارهای تجاری پیش روی سرمایه‌گذار ایرانی منجر شود.

در شرایط کنونی لازم است تا امکانات عظیم نیروی انسانی ایران در بخش خدمات فنی و مهندسی و پیمانکاری عراق فعال شده و با حضور در حوزه‌های نفت، گاز، مخابرات، راه آهن، شهرسازی، سد سازی و جاده سازی و سرمایه گذاری‌های مشترک این روابط نسبت به دوره‌های گذشته ارتقاء داده شود.

امید است با پیگیری نتایج سفر هیأت عالی‌رتبه و فعال شدن هرچه بیشتر اتاق مشترک ایران و عراق با توجه به حضور سفیری فعال و اندیشمند در عراق یک بار دیگر تلاش شود تا بتوانیم عراق را به مقصد اول صادراتی ایران تبدیل کنیم. در حال حاضر نیز چین و امارات در رتبه اول و دوم بازار صادراتی عراق قرار گرفته‌اند.

متأسفانه آمار سه ماهه صادرات کشور از کاهش صادرات سه ماهه سال ۹۰ نسبت به سال ۸۹ خبر می‌دهد. صادرات ۱/۰۶۱ میلیون دلاری سه ماهه سال ۸۹ به ۹۶۶ میلیون دلار کاهش یافته که حاکی از نیاز به تدوین یک استراتژی مناسب و استفاده حداکثری از پتانسیل موجود اقتصادی ایران و بازبینی بازار عراق است.

امیدوارم که پیگیری مسائل مربوط به بازبینی برنامه‌های صادراتی ایران به عراق تنها در همین سطوح محدود نشده و جنبه عملیاتی و عینی پیدا کند، چرا که سابقه مشترک فرهنگی و مذهبی دو کشور در کنار روابط دیپلماتیک نزدیک دولت ایران و عراق فرصت طلایی برای بازار تجاری ایران در این کشور به وجود آورده که تا به اینجای کار متأسفانه با اتخاذ تدابیر غیراقتصادی از دست رفته است.

مصائب تجارت چمدانی

چرا ترکیه در فتح بازارهای عراق از ایران سبقت می گیرد؟



■ حسین تیزمغر
رئیس اتاق مشترک
ایران و عراق

روابط ایران و عراق که ریشه در تاریخی کهن دارد و وابستگی پیشینی حاکمان امروز عراق به ایران همچون مالکی و اینکه برخی از وزرای کابینه عراق نیز سال‌ها در ایران زندگی کرده‌اند امکان منحصر به فرد و ویژه‌ای را در عرصه تجارت و اقتصاد میان ایران و عراق به وجود آورده است. نباید از یاد برد که ایران در بدترین شرایط حامی کشور عراق بوده و یک میلیون پناهنده عراقی در ایران زندگی کرده‌اند و بدین ترتیب حق طبیعی ایران است که از همه این فرصت‌ها برای به دست آوردن حضور اقتصادی ویژه در بازارهای عراق بهره‌برد. اما این بر عهده بازرگانان و تجار و صادرکنندگان ایرانی است که این امکان بالقوه را بالفعل سازند. در این خصوص یکی از مهمترین مسائلی که صادرکننده ایرانی باید بدان توجه داشته باشد، حفظ کیفیت محصولات تجاری صادراتی است. صدور کالاهای نامرغوب به عراق به از دست رفتن بازار این کشور و اطمینان خریداران منجر خواهد شد و در نتیجه در رقابت با سایر کشورها بازار تجاری ارزشمند عراق از دست ما خارج خواهد شد. البته خوشبختانه به منظور سر و سامان دادن

به وضعیت ارزیابی محصولات تجار ایران به عراق سنجش استاندارد در مرزها فعال شده و به‌این ترتیب کالاهایی که استانداردهای لازم را نداشته باشند، نمی‌توانند وارد بازار عراق شوند. اما به هر شکل فقدان برخی زیرساخت‌ها یا امکانات حمل و نقل موجب می‌شود که فرصت‌های رقابتی ما در عراق کاهش یافته و به هدر رود. اصلی‌ترین و جدی‌ترین رقیب ما در عراق کشور ترکیه است. ترکیه که این روزها از شرایط اقتصادی خوبی برخوردار است، توانسته سیاستگذاری اقتصادی خوبی در عراق داشته باشد و سهم بالایی از صادرات به این کشور را از آن خود کند. سرمایه‌گذاران ترکیه از سوی دولت این کشور حمایت می‌شوند و حساب ویژه‌ای روی عراق باز کرده‌اند و طی این سال‌ها به خوبی بازار عراق را مورد مطالعه قرار داده‌اند. یکی از اصلی‌ترین حوزه‌های صادراتی به عراق خدمات فنی و مهندسی است. ما طی سال‌های گذشته رقمی در حدود ۸۰ میلیون دلار صادرات خدمات فنی و مهندسی به عراق داشته‌ایم ولی ترکیه در همین مدت بیش از سه میلیارد دلار صادرات خدمات فنی و مهندسی به عراق داشته که این رقم بدون شک در ماه‌های اخیر از رشد تصاعدی هم برخوردار بوده است. از همین رو باید برای حضور اقتصادی در بازارهای عراق نیازسنجی بهینه‌تری را پیشه کنیم. با وجود صادرات میلیاردی ایران به کشور عراق سهم

پوشش بیمه‌ای صندوق تضمین صادرات رقمی در حدود ۵۰ میلیون بوده است که این مسئله با توجه به بالا بودن ریسک سرمایه‌گذاری در کشور عراق، موجب کند شدن روند سرمایه‌گذاری‌ها در این کشور شده و فرصت‌های صادراتی ما را از بین برده است. بسیاری از کشورهای اروپایی و حتی آمریکا در مسئله صادرات کالا و فناوری به عراق کشته و زخمی داده‌اند و با این حال کماکان شرکت‌های بیمه‌ای و کارگزاران بیمه از سرمایه‌گذاری آنها در خاک عراق حمایت می‌کنند و این در حالی است که سرمایه‌گذار ایران برای صادرات محصولات خود با عراق به مشکلات عدیده‌ای در بخش بیمه کالا و خدمات مواجه است و شرکت‌های خصوصی بیمه‌گذار نیز حاضر به سرمایه‌گذاری در این بخش نیستند. یکی از مسائل و چالش‌هایی که صادرکنندگان ایرانی در عراق با آن مواجه هستند مسئله ال سی‌ها، حواله و به طور کلی روابط بانکی میان دو کشور است که تحریم‌ها نیز این چالش را تشدید کرده‌اند. اگرچه با تأسیس شعبات بانک اقتصاد نوین و بانک کشاورزی تا حدودی امکان ارتباطات بانکی میان دو کشور فراهم شده است اما باید امیدوار بود که با توسعه همکاری‌های بانکی تجار و صادرکنندگان ایرانی از تجارت چمدانی و حمل پول نقد به سمت شیوه‌های نوین همکاری اقتصادی پیش روند.

یکی از مسائل و چالش‌هایی که صادرکنندگان ایرانی در عراق با آن مواجه هستند مسئله ال سی‌ها، حواله و به طور کلی روابط بانکی میان دو کشور است که تحریم‌ها نیز این چالش را تشدید کرده‌اند

پایه وری یا تجارت بین‌المللی؟

تأملی در صادرات کوله باری ایران در بازار ۱۰۰ میلیارد دلاری عراق



■ سنجابی شیرازی
دبیر اتاق ایران و عراق

نمی‌توان انکار کرد که پس از حذف صدام حسین از صحنه سیاسی و اجتماعی عراق سطح تعاملات اقتصادی ایران و عراق از رشد قابل قبولی برخوردار بوده است. آنچنانکه اگر آمار تجارت و صادرات ایران به عراق در سال ۸۲ رقمی در حدود ۲۴۰ میلیون دلار برآورد شده بود همین آمار در سال ۸۹ به ۵ میلیارد و با احتساب صادرات فنی و مهندسی به رقمی در حدود ۷ میلیارد دلار رسید. به‌این ترتیب طی این سال‌ها صادرات ایران به عراق از رشدی چند ده درصدی برخوردار بوده است. البته آمار افزایش سرانه صادرات ایران به عراق خیلی هم خوشحال‌کننده نیست از این جهت که در مقایسه با فرصت‌های اقتصادی موجود در بازارهای عراق و حضور سایر کشورها در این کشور، ایران نقش چندان پررنگ و پررنگی نداشته و اغلب کارها در عراق به شرکت‌های اروپایی و آمریکایی سپرده می‌شود. زمانی که درآمد حاصل از صادرات ایران

به عراق رقمی در حدود ۲۴۰ میلیون بود، رقم تجاری کل بازار عراق عددی در حدود ۷ میلیارد بود اما این روزها که حضور تجاری ایران در بخش صادرات به رقم ۷ میلیارد رسیده، بازار عراق، بازاری تجاری با حجم مالی ۱۰۰ میلیارد دلار است. عراق کشوری در حال بازسازی است و در بخش‌های مختلف امکان سرمایه‌گذاری را برای سرمایه‌گذاران خارجی به وجود آورده است. از سوی دیگر مردم عراق، مردمی مصرف‌گرا هستند و جمعیت ۳۰ میلیونی این کشور می‌تواند یک مصرف‌کننده جدی برای بازارهای صادراتی ما به شمار آید. ذائقه شهروندان عراقی به لحاظ خوراک و پوشاک و حتی مد شباهت‌های بسیاری با ایرانیان دارد و در بخش کالاهای مصرفی و البسه نیز بازارهای خوبی در عراق برای صادرکننده ایرانی وجود دارد. این را هم در نظر بگیریم که ایران و عراق در ۱۵ نقطه مرز مشترک دارند و کمترین فاصله مرزی عراق با کشورهای همسایه در نقاط مختلف با ایران است. به لحاظ سیاسی و پیشینه تاریخی نیز رقم یک میلیون پناهنده عراقی به ایران امکان روابط فرهنگی و اجتماعی دو کشور را چند برابر می‌کند. اما با وجود همه این

فرصت‌ها که به آن اشاره شد، چرا ما نتوانستیم به جای سهم چند درصدی به سهمی سی درصدی از بازارهای عراق دست پیدا کنیم و چرا امروز شاهدیم که بسیاری از کشورهای راه دور بازارهای صادراتی عراق را از آن خود کرده‌اند و ما در مواردی شاهد برگشت زدن کالای مان از عراق به ایران هستیم؟
فاکتور زمینه‌ای
برای آسیب شناسی این مسئله نخست لازم است تا به فاکتور زمینه‌ای بپردازیم. مقام‌های عراقی چه بخواهیم و چه نخواهیم از مرادفات جهانی روز بی نصیب نمانده و در تلاش‌اند که روابط دیپلماتیک و اقتصادی پایداری با کشورهای منطقه و جهان غرب داشته باشند. به‌این ترتیب آن‌ها در روابط تجاری و اقتصادی‌شان با ایران محتاطانه‌تر برخورد می‌کنند و مسئله اعمال تحریم‌ها نیز رفتار آن‌ها را تا حدودی تغییر داده است. اما اگر حتی در این خصوص دستان ما بسته باشد و نتوانیم تغییری در واقعیت موجود انجام دهیم نباید تمام مشکلاتمان را در کاهش حجم صادرات به عراق در همین عامل تحریم و نگاه سیاسی بینیم و چشم بر عوامل جدی دیگر بندیم.



روابط توسعه می‌یابد

گزارش سفیر ایران در آنکارا از روابط تجاری دو کشور

افزایش حجم تجارت میان دو کشور را تایید می‌کند. براساس گفته‌های او روابط دو کشور روندی صعودی دارد. وی براین باور است: «روابط اقتصادی بین ایران و ترکیه با وجود مخالفت و فشارهای موجود همچنان ادامه دارد. بعضی از کشورها با ایجاد موانع مختلف به دنبال محدود کردن روابط اقتصادی بین ایران و ترکیه هستند ولی با وجود همه مخالفت‌ها و ناملایمات موجود، رابطه ایران و ترکیه بیش از پیش توسعه می‌یابد. طبق گفته یکی از سران جمهوری ترکیه، ارتباط بین این دو کشور هر روز با استحکام و جدیت بیشتری پیگیری می‌شود به طوری که مسئولان این کشور فقط در برابر طرف مقابل پاسخگو هستند.»

دیلمره به تعهد دو کشور برای افزایش حجم مبادلات مرزی تا سقف ۳۰ میلیارد دلار اشاره کرد و یادآورد شد: در سال ۲۰۰۸ حجم مبادلات بازرگانی بین دو کشور برای نخستین بار از مرز ۱۰ میلیارد دلار گذشت با این اوصاف ارتقای سطح مبادلات تا ۳۰ میلیارد دلار قابل تحقق است. وی ادامه داد: در صورتی که مسئولان ارقام واردات و صادرات بین دو کشور را مورد بررسی قرار دهند متوجه افزایش ۱۲۴ درصد سطح مبادلات بین دو کشور می‌شوند به طوری که از این میزان مبادلات ۶،۴ میلیارد دلار به نفع ایران انجام شد. این مسئول در بخش دیگری از سخنان خود به لزوم فراهم کردن زیرساخت‌های تجارت توجیهی اشاره کرد و گفت: باید در این ارتباط توافقات لازم بین دو کشور صورت بگیرد. از سوی دیگر سفیر ایران در آنکارا هم تاکید می‌کند: «طی ۳ سال اخیر با توسعه روابط، هیئت‌های زیادی بین دو کشور تبادل شد. ما در نظر ملت ایران از ترکیه تابلوی زیبایی ترسیم کردیم. به موازات این فعالیت‌ها نیز تعداد گردشگران ایرانی که از ترکیه بازدید می‌کنند، افزایش یافت. خوشبختانه سال گذشته در خصوص تعداد گردشگران به سطح مطلوبی دست یافتیم.» او اعتقاد دارد این آمارها نشان می‌دهد، روابط تجاری میان ایران و ترکیه، روندی صعودی دارد.

خبرهای رسمی نشان می‌دهند، روابط اقتصادی میان ایران و ترکیه افزایش می‌یابد. سفیر ایران در ترکیه هم در آخرین اظهار نظرهای خود چنین جریانی را تایید کرده است. بهمن حسین پور سفیر ایران در آنکارا می‌گوید: «سال گذشته حجم تجارت بین دو کشور نزدیک به ۱۱ میلیارد دلار بود. در سه ماه اول سال جاری، در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته، افزایش ۷۴ درصدی در حجم تجارت به چشم می‌خورد.» او روایت می‌کند روند تجاری میان ایران و ترکیه صعودی است: «زمانی که در سال ۲۰۰۸ من وارد ترکیه شدم، حجم تجارت بین دو کشور ۷ میلیارد دلار بود. ما این رقم را تا ۱۰ میلیارد دلار افزایش دادیم. البته در سال ۲۰۰۹ بر اثر بحران اقتصادی جهانی، حجم تجارت بین دو کشور کمی کاهش یافت. ولی با پشت سر گذاشته شدن بحران، رشد مهمی در مناسبات دو کشور مشاهده شد و برای اولین بار از مرز ۱۰ میلیارد دلار گذشته و به ۱۱ میلیارد دلار رسید. در سه ماهه اول سال جاری نیز در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته، افزایش ۷۴ درصدی مشاهده می‌شود. اگر در شرایط مشابه به فعالیت‌های خود ادامه دهیم و با وضعیت دیگری مواجه نشویم، امسال حجم تجارت بین دو کشور از مرز ۱۵ میلیارد دلار خواهد گذشت. این وضعیت در مناسبات ایران و ترکیه بی سابقه است. خوشحالیم از اینکه در نتیجه خرید و فروش چندین سال اخیر، تنوع محصولات و کالاهای افزایش یافته است. انرژی، از جمله نفت، گاز طبیعی و مشتقات آن در رأس محصولات وارداتی ترکیه از ایران قرار دارد. اما در سال ۲۰۱۰ و در اوایل سال ۲۰۱۱ به خرید و فروش کالاهای متفاوت روی آوردیم. یعنی کالاهایی غیر از نفت به ترکیه صادر می‌کنیم و در عین حال ترکیه نیز به صدور کالاهای متفاوتی به ایران روی آورده است. این نیز به معنای صادرات و واردات متنوع در چارچوب مناسبات و به واسطه قراردادهای امضا شده بین دو کشور در آینده است.» همزمان با مدیرکل امور قراردادهای وزارت اقتصاد ترکیه هم

مسئله فرهنگی فعالان اقتصادی

ایرانی‌ها پس از سقوط صدام به دلیل نیاز وافر بازار مصرفی عراق به کالاهای ایرانی بدون در نظر گرفتن بسیاری از ظرایف صادراتی، نسبت به ارسال کالا و محصولات مورد نیاز به عراق اقدام کردند. حال اگرچه در گذر زمان شرایط تجاری و اقتصادی عراق توسعه یافته‌تر شده، اما برخی صادرکنندگان و تاجران ایرانی کماکان در نظر دارند تا بر همان سیاق گذشته نسبت به صادرات محصولات خود اقدام کنند. حال آنکه این روزها کشور عراق نیز برای واردات خود مبنایی علمی قرار داده و محصولاتی که به خاک این کشور وارد می‌شوند بدون شک باید مراحل گمرک، بازرسی و استاندارد کالا را پشت سر بگذارند. آنچه برای ما جالب توجه است نگاه منفی تجار ایرانی به این سخت‌گیری عراقی‌ها در پذیرش واردات است. گویی که تجار ایرانی منطق رقابتی بازار سرمایه را نشناخته اند یا نمی‌خواهند بشناسند. بارها به شخصه از تاجران ایرانی شنیده‌ام که بازرسی محصولات در عراق را نوعی سنگ اندازی قلمداد می‌کنند. همچنین بر اساس آمار بالغ بر ۵۵ درصد از سطح تعاملات تجاری ایران به عراق از طریق کوله باری و پیکه وری انجام می‌شود و متأسفانه اکثریت بازرگان و فعالان اقتصادی ایران و عراق را پیکه‌وران تشکیل می‌دهند؛ مرزنشینانی که با کوله بار و از طریق مرز نسبت به ورود و صدور کالا اقدام می‌کنند. به همین خاطر ادبیات مرتبط با بازرگانی بین‌المللی در این میان کمتر جا باز کرده است.

نگاه غیر واقعی به امنیت و تجارت

ایرانی‌ها کم‌رنگ شدن حضور خود در عراق را به عواملی همچون عدم امنیت نسبت می‌دهند. اما نگاه تاجران ایرانی به مسئله امنیت بیش از آنکه واقعی باشد، احساسی است و به همین خاطر در شرایطی که بسیاری از کشورهای توسعه یافته و صنعتی در بازار اقتصادی عراق حاضر شده اند، بسیاری از ما برای ورود به بازار اقتصادی این کشور هنوز این پا و آن پا می‌کنیم. رقابتی که ما در عراق نسبت به تحلیل شرایط امنیت و تجارت در عراق ارزیابی عاقلانه‌تر و واقع‌گرایانه‌تری دارند و مسائل را به شکل میدانی پایش می‌کنند حال آنکه چنین نگاهی در میان ما غایب است. اما در کنار این مشکلات، آسیب‌های دیگری نیز در سیستم اقتصادی ما وجود دارد که مانع گسترش روند صادرات خواهند بود. ناکارآمدی سیستم حمل‌ونقل، فقدان اسناد مالی لازم بانکی برای تجارت، ریسک گارانتی یا همان گارانتی خطر و مباحث مرتبط با بیمه چندان در کشور ما مورد توجه قرار نگرفته است. ما در سرمایه‌گذاری مشترک و تولید در مقصد نیز خیلی عقب هستیم و این در حالی است که به طور خاص صادرات به عراق با مشکلاتی نظیر تعدد نظام‌های کنترل کننده ورود کالا به عراق که به کندی روند صادرات می‌انجامد، برخورد نامناسب و عدم پاسخگویی مقام‌های مسئول در عراق به تاجران ایرانی، و فاصله داشتن مفهوم استاندارد در عراق با استانداردهای بین‌المللی نیز روبرو است. همه اینها دست به دست هم می‌دهد تا روند صادرات و سرمایه‌گذاری ایرانیان در عراق از رشد مناسبی برخوردار نباشد. بر اساس تمام نکات پیش گفته و با نگاهی آینده‌نگرانه باید متذکر شد که بدون شک، اگر روند کنونی ادامه یابد وضعیت صادرات ایران به عراق با وجود همه پتانسیل‌ها و ظرفیت‌ها با چالش جدی مواجه خواهد شد.

در سرمایه‌گذاری مشترک و تولید در مقصد نیز خیلی عقب هستیم و این در حالی است که به طور خاص صادرات به عراق با مشکلاتی نظیر تعدد نظام‌های کنترل کننده ورود کالا به عراق که به کندی روند صادرات می‌انجامد



شرکای صمیمی

تحریم هیچ اثری در روابط تجاری ایران و ترکیه نداشته است

بالاخص با بازارهای جهانی را به وجود آورده است. همچنین عضویت در اتحادیه گمرکی اروپا که عبور و مرور و ورود و خروج تولیدات و کالاهای تجاری را در حد بسیار مطلوب و منطبق با شرایط روز به وجود آورده در کنار عضویت در سازمان همکاری اقتصادی حوزه دریای سیاه موجب شده تا مبادلات سریع تجاری در حاشیه دریای سیاه و حوزه دریای مرمر به وجود آید.

ضرورت اخذ اطلاعات از کشور هدف

در حوزه صادرات ایران به ترکیه ضروری است که بازرگانان و صاحبان صنایع دریچه‌های اطلاعات تجاری و صنعتی کشور هدف را به سوی خود باز کنند و با ایجاد دپارتمان و مدیریت‌های منطقه‌ای و تخصصی، نگاهی علمی به بازار هدف داشته باشند. موضوع شناسی و موقع شناسی کرده و شرایط ایستایی و استقرار حوزه‌های صنعتی از حیث قرار گرفتن صنایع تولیدی بر اساس موضوع کار در مناطق آزاد، مناطق ویژه و مناطق صنعتی را به خوبی ارزیابی کنند، چرا که هر کدام از این‌ها بر حسب موضوع تعریف شده است. شورای بازرگانی و صنعتی - معدنی ایران و ترکیه که دارای سازمان و تشکیلات در هردو کشور است نیز می‌تواند یکی از منابع ارائه اطلاعات تجاری و صنعتی و دریچه‌ای برای رفع موانع و مشکلات بین بازرگانان هر دو طرف باشد.

محصولات حلال که دارای یک مدیریت ویژه در اتاق صنایع و معادن ایران زیر نظر دکتر فخاری است نیز نظر و دکتترین جمهوری اسلامی ایران را دنبال می‌کند که می‌خواهد که کالا و محصول غذایی وارداتی به ایران برچسب حلال داشته باشد. یعنی تولیدات غذایی باید منطبق با شعائر و فقه اسلامی و

جمعیت ترکیه است. اکثریت هر دو کشور مسلمان هستند. از حیث اقتصاد فرهنگی، جاذبه‌های توریستی (حوزه کناره دریاها؛ جنگل‌ها؛ شرایط ژئوپولیتیکی) تراکم جمعیت در حوزه‌های شهری و روستایی هم شباهت‌های زیادی با هم دارند.

از لحاظ وسعت سرزمینی ایران تقریباً دو برابر کشور ترکیه است که مساحتی را برابر ۸۱۴۵۷۸ کیلومتر مربع دارد که از این مساحت ۲۳۷۲۰ کیلومتر مربع آن در قاره اروپا قرار دارد. از جمله مزیت‌هایی که توان تجاری ترکیه را بالا می‌برد عضویت در پیمان آتلانتیک شمالی است که روابط پنهان و آشکار تجارت بین کشورهای عضو پیمان آتلانتیک شمالی را تضمین و حتی تامین می‌کند. عضویت در سازمان همکاری اقتصادی و توسعه موجب شده تا برای این کشور زمینه استفاده بهینه با تطبیق شرایط اقتصادی با کشورهای توسعه یافته به وجود آید. عضویت در کنفرانس امنیت و همکاری اروپا نیز زمینه ساختارهای پشت پرده امنیتی و همچنین مبادلات ناشی از مذاکرات رو دررو و پنهان را برای ترکیه تامین می‌کند. از سوی دیگر عضویت در اتحادیه اروپای غربی به صورت عضو وابسته امکان شناسایی زیر ساخت‌های ورود به بازار مشترک و شناخت و تطبیق بازار ترکیه و کشورهای اروپایی و

بررسی علل و عوامل و موانع گسترش مبادلات و مراودات بازرگانی در بازارهای هدف به شناخت اولیه نیازهای معدنی، صنعتی کشور هدف و آگاهی از توان تولیدی آن کشور نیاز دارد و لازم است تا پس از مطالعات و شناخت مقدماتی از کشور هدف نسبت به صادرات در جهت تامین کمبودهای مورد نظر و



■ سیدجلال
ابراهیمی
رئیس شورای عالی
ایران و ترکیه

ارائه محصولات تجاری اقدام شود. هم‌اکنون مبادلات بین دو کشور ایران و ترکیه مبلغی معادل ۱۱ میلیارد دلار است که بیشترین حجم آن را صادرات انرژی به ترکیه تامین می‌کند و حجم آن سه چهارم کل مبادلات است. از مانده یک چهارم از این مبادلات بیشترین رقم را ترکیه در اختیار دارد. بیشترین حجم و اقلام صادراتی ترکیه به ایران را، منسوجات و تولیدات صنایع جانبی آن، محصولات شیمیایی، قطعات خودرو، ماشین آلات و مواد غذایی تشکیل می‌دهد.

در یک مقایسه آماری و تشبیهی، ایران از لحاظ جمعیت رقمی در حدود ۷۴ میلیون نفر قریب به



همچنان انجام می‌شود. توصیه من این است که تجار و بازرگانان اعم از واردکننده یا صادرکننده با اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و شورای همکاری مشترک ایران و ترکیه هماهنگ شده از نحوه مبادلات اسنادی به طریق بسیار ساده مطلع شوند. در نهایت درخصوص تحریم‌ها باید اشاره کرد که اگرچه بعضی از شرکت‌های ترک که دارای سهامداران آمریکایی و اروپایی‌اند برخی موانع را ایجاد کرده‌اند، ولی خود ترک‌ها نیز راضی به اعمال مقررات این تحریم نیستند. بازرگانان و صاحبان صنایع ایران می‌توانند و توانسته‌اند با روش‌های کاملاً سالم که ناشی از توان و تفکر تجاری است، این تحریم‌ها را دور بزنند. ما همچنان مانند گذشته در داد و ستدهای فیما بین هیچ مشکلی نداریم و حتی در مذاکرات بین آقای دکتر احمدی‌نژاد، آقای گل و همچنین آقای اردوغان در کنفرانس‌ها و اجلاس‌های منعقد در ایران و ترکیه بر امر افزایش مبادلات به ۳۰ میلیارد دلار تاکید شده است.

ایران در موقعیت ممتازی برای صادرات خرما، خشکبار، چرم و پوست، میوه جات و سبزیجات، صنایع دستی، گل، زعفران و گیاهان دارویی به کشور ترکیه است. بهترین راه حل برای گسترش مبادلات سرمایه‌گذاری، استفاده از مزیت‌های بالقوه ترکیه در صنایع مواد غذایی، متالوژی، بسته بندی، صنایع تبدیلی، صنعت چرم و منسوجات و تبدیل سالامبور به چرم و استفاده از آن برای صنایع جنبی پوشاک، بهینه سازی صنایع نساجی ایران و استفاده از پتانسیل‌های آن برای تولید لباس و صادرات به کشورهای همجوار، سرمایه‌گذاری در زمینه معدن، صنایع کنستاتر و بسته‌بندی تولیدات غذایی است. با توجه به حضور ترکیه در حوزه بازار کشورهای آفریقائی - حوزه CIS - کشورهای اروپائی و توافق‌نامه‌های تجارت آزاد و تجارت ترجیحی، کشور ترکیه و ایران می‌توانند برای ورود به کشورهای شرق آسیا و اروپا، آفریقا و جنوب شرق آسیا به طور متقابل با حفظ منافع یکدیگر همکاری نزدیک داشته باشند. همچنین استفاده از توان عبور از جاده ابریشم؛ استفاده از پتانسیل حضور جمعیت در حوزه عملکرد تجاری و دستیابی هر دو کشور به دریاهای آزاد، حمل و نقل زمینی و دریائی، قربت‌های فرهنگی و سلاقی مردم هر دو کشور بستر مناسبی برای پویائی تجارت متقابل به وجود آورده است.

برگزاری همایش‌های اختصاصی برای هر محصول خاص صنعتی با قابلیت عرضه، حضور در نمایشگاه‌ها با بررسی و مطالعات قبلی، ایجاد فضاهای الکترونیکی و سایت‌های تبلیغاتی تجاری و صنعتی از سوی نیروی کار ایرانی و قرار دادن ترکیه به صورت یک پل ارتباطی تجاری از جمله دیگر مواهب ارتباط تجاری و بازرگانی ایران به ترکیه به شمار می‌آید. همچنین در پایان باید اشاره کرد که شناساندن توان خدمات فنی مهندسی و امکانات بالقوه و بالفعل ایران در زمینه تکنولوژی، شناساندن توان ایران در زمینه ارائه نیروی کار ارزان، نرخ پایین حمل و نقل، انرژی ارزان و مقررات سرمایه‌پذیری و تسهیلات برای سرمایه‌گذاران می‌تواند در گسترش همکاری‌های ایران و ترکیه موثر افتد.

در چهارچوب قوانین شرعی باشد. به همین دلیل هر محصول غذایی که از ترکیه به ایران می‌آید باید اول گواهی حلال دارا باشد و به این جهت سازمان‌های بهداشتی و گمرکی قبل از ورود کالا وارد کننده را موظف به اخذ گواهی حلال می‌کنند. به این ترتیب از طرف اتاق حلال که نماینده و دفتر ویژه در ترکیه دارد از کارخانه مبداء بازدید و بعد از تطبیق آن با معیارها و شعائر اسلامی به کارخانه مبداء گواهی حلال صادر می‌کنند و بعد از آن کارخانه تولیدکننده با نصب برجسب حلال می‌تواند کالای خود را به دفعات به کشور ایران وارد کند. با مذاکره‌ای که شورای مشترک بازرگانی ایران و ترکیه با دکتر فخاری رئیس اتاق اسلامی و حلال داشته، مقرر شده با شناسائی بیشتر صنایع غذایی ترکیه و همچنین ارائه فهرست تولیدات ایرانی که دارای مارک حلال هستند سطح همکاری‌ها در این حوزه گسترش یافته و به همین منظور قرار است در ماه اکتبر ۲۰۱۱ یعنی تا چند ماه آینده سمپوزیوم حلال در آنکارا برگزار شود. همچنین باید اعلام کرد که هم اکنون بیشتر از ۲۴ کارخانه غذایی ترکیه دارای مارک برند حلال و ۵۰ کارخانه دیگر نیز در فهرست انتظار برای اخذ این برند هستند.

در موضوع معطلی کالاهای صادرکنندگان در گمرکات ترکیه بیشترین مشکلات از سوی بازرگانان و صادرکنندگان ایرانی است. هر صادرکننده باید قبل از حمل کالا گواهی قرنطینه خود را (قبل از بارگیری) به طرف مقابل در کشور مقصد بفرستد تا خریدار قبل از وصول کالا به گمرکات ترکیه تمامی موارد قانونی را رفع و رجوع کرده و برگ دوم آن را نیز به راننده کامیون حامل ارائه کند. ولی در بسیاری از مواقع فروشنده یا صادرکننده هر دو برگ را به راننده حامل می‌دهد و این امر عامل ایستایی و توقف کالا در گمرک مقصد می‌شود. البته در صورتیکه در این مورد تجار و صادرکنندگان با مشکل و یا موردی مواجه شدند، می‌توانند با شورای بازرگانی ایران و ترکیه مذاکره و مکاتبه کنند. البته نباید ناگفته گذاشت که برای جلوگیری از توقف کامیون‌های حامل در گمرکات و مرزهای ورودی هر دو کشور مقرر شده تا عملیات گمرکی تک پنجره‌ای اجرا شود به این معنا که هم‌زمان با حمل بار تمامی اسناد با پست الکترونیکی به مرز خروجی و گمرک ورودی ارسال شده و بدین ترتیب از بازرسی‌ها و تشریفات خروج توقف در صف‌های طولانی برای بررسی اوراق جلوگیری شود. به این ترتیب در مبادی ورودی، گمرک و مرزبانی ایران و در مبادی خروجی مرزبان‌ها و گمرکات ترکیه هم‌زمان با حمل کالا از شرایط اسنادی با خبر خواهند شد و از عملیات دوبله و متقابل جلوگیری شده و برگ‌های مهمور دو کشور مبداء به مقصد و برعکس آن مورد تایید قرار خواهد گرفت.

از سوی دیگر در زمینه گشایش اعتبارات اسنادی با ارزهای ملی دو کشور هم اکنون این مهم به صورت متقابل صورت می‌گیرد و هیچ‌گونه مشکلی وجود ندارد و بازرگانان می‌توانند از طریق تلفن شورای بازرگانی ایران و ترکیه یا شخص اینجانب مورد را مطرح کرده تا عملیات اسنادی توضیح داده شود. خوشبختانه تحریم هیچ تأثیری منفی در روابط تجاری ایران و ترکیه نداشته و گشایش اعتبار اسنادی



سیاست‌دولت‌ها
در سال‌های اخیر
نیل به هدف
دستیابی ۳۰
میلیارد دلار در
سال ۲۰۱۵ بوده
است. با توجه
به پتانسیل‌های
دو کشور ایران
و ترکیه امکان
دستیابی به این
هدف محقق
خواهد شد

۱۵ میلیارد

سفیر ایران در ترکیه اعلام کرده طی سال جاری میزان مبادلات تجاری دو کشور از مرز ۱۵ میلیارد دلار فراتر می‌رود. حسین پور می‌گوید: «روابط فعلی ایران و ترکیه در ۱۰۰ سال اخیر بی‌نظیر بوده و با فرایند جدید در مناسبات در محور تجاری، شاهد تحولات مثبتی در زمینه همکاری‌های تجاری دو کشور خواهیم بود.» حسین پور بر آمادگی پذیرش شرکتهای ترک برای سرمایه‌گذاری در بازار ایران تاکید کرد و افزود: سفارت ایران آماده مساعدت و فراهم کردن موقعیت برای شرکتهای ترک به منظور سرمایه‌گذاری در ایران است. چندی پیش از این وزیر امور اقتصادی ترکیه اعلام کرده بود: «طی پنج ماه نخست سالجاری میلادی بیش از ۵/۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در این کشور صورت گرفته که نسبت به دوره مشابه سال گذشته دو برابر افزایش دارد. فقط در دوره ماه می ۸۸۲ میلیون دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در ترکیه صورت گرفت که نسبت به ماه می سال گذشته ۱۹۱ درصد افزایش داشته است. در پنج ماه نخست سال گذشته میلادی ۲/۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وارد ترکیه شده بود که در پنج ماه امسال این رقم به ۵/۶ میلیارد دلار رسید که حاکی از افزایش علاقه و اعتماد محافل سرمایه‌گذاری به فرایند اقتصاد ترکیه است.» به نظر می‌رسد که بازار ترکیه در شرایط کنونی شرایط مناسبی را برای پذیرش سرمایه‌ایرانیان داشته‌باشد.



حجم مبادلات تجاری ایران با ترکیه در پنج سال گذشته (به میلیون دلار)

سال	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰
صادرات ایران به ترکیه	۵/۶۲۶	۶/۶۱۵	۸/۱۹۹	۳/۱۲۴	۶/۹۳۵
واردات ایران از ترکیه	۱/۰۶۶	۱/۴۴۱	۲/۰۲۹	۱/۷۹۷	۲/۶۶۹
تراز تجاری	۴/۵۵۹	۵/۱۷۴	۶/۱۶۹	۱/۳۲۷	۴/۲۶۶
حجم کل مبادلات	۶/۶۹۱	۸/۰۵۶	۱۰/۲۲۸	۴/۹۲۱	۹/۶۰۴



امارات؛ پارادوکس تهدید و فرصت

مصائب و مزایای صادرکنندگان ایرانی در امارات

چنین احتمالی است که صادرکننده و مسوول دولتی ایران باید به فکر ایجاد جایگزین‌های مطمئن دیگری در منطقه خلیج فارس باشد.

نکته دیگر اینکه با وجود تمام مزایای بازار صادراتی امارات، صادرات کالا از کانال امارات برای تاجر ایرانی هزینه‌بر است. به عنوان مثال صادرکننده ایرانی اگر بخواهد سنگ آهک به چین صادر کند، جز از کانال امارات راه دیگری درپیش ندارد و با توجه به بازار داغ رقابت‌های اقتصادی، صادرات واسطه‌ای موجب می‌شود تا هزینه صادرکننده ایرانی نسبت به دیگر رقبای جهانی‌اش افزایش یافته و به تبع فرصت رقابت در بازارهای جهانی از او سلب شود.

در چنین شرایطی پیشنهاد اصلی برای دو طرف ایرانی و اماراتی این است که به جای رفتارهای رقابتی به رفتارهای رفاقتی روی آورند. به هر شکل اماراتی‌ها باید بدانند ایران و امارات در دو سوی خلیج فارس کشورهای همسایه به شمار آمده و چه کشتی‌های نظامی میان آب‌های خلیج فارس حرکت داشته یا نداشته باشند، روابط تجاری، فرهنگی و اقتصادی میان این دو کشور بسیار حایز اهمیت است. پیشنهاد دیگر البته به طرف اماراتی می‌تواند تاسیس شرکت‌های مشترک تجاری ایران و امارات برای استفاده از ظرفیت‌های تجاری منطقه باشد. واقعیت این است که ایران مسیر ترانزیت مناسبی بری قفقاز، آسیای میانه و افغانستان به شمار می‌آید و ایران و امارات می‌توانند در این راستا همکاری‌های تجاری مثبتی با یکدیگر داشته باشند.

حجم صادراتی ایران به کشورهای عربی را از آن خود کرده است. نکته اما اینجاست که عمده صادراتی که از ایران به دویی صورت می‌گیرد، به مصرف دویی اختصاص ندارد چرا که جمعیت سه میلیون و پانصد هزار نفری دویی بازار مصرفی کوچکی در مقایسه با دیگر کشورها به شمار می‌آید. ماجرا از این قرار است که بسیاری از محصولات تجاری ایران بعد از ورود به امارات راهی کشورهای دیگر می‌شود. به دیگر سخن امارات بازار نهایی صادرکننده ایرانی نیست و گونه‌ای سکوی پرش کالاهای ایرانی برای دیگر کشورها به شمار می‌آید البته ناگفته نماند که کالاهای وارداتی ایران از امارات نیز تولید این کشور نبوده و اغلب از کشور چین به امارات وارد شده است. اینچنین است که امارات به فضایی مناسب برای آمد و شد سرمایه و تجارت در خلیج فارس تبدیل شده است و به واقع صادرکنندگان ایرانی از فرصت‌های مختلف موجود در بازار امارات استفاده می‌کنند. فضای بانکی این کشور در شرایطی که ایران با مسئله تحریم‌ها مواجه است، فرصت مناسبی را در اختیار صادرکنندگان ایران قرار داده تا نسبت به دریافت درآمدهای حاصل از صادرات خود اقدام کنند. به هر شکل مهم ترین مسئله این است که تصمیم‌سازان و صادرکنندگان ایرانی نباید واقعیت وابستگی اقتصادی ایران به امارات را لحظه‌ای از نظر دور کنند. شرایط ویژه‌ای که تحریم‌ها برای اقتصاد ایران ایجاد کرده و نیز فشارهای بین‌المللی این امکان را ایجاد می‌کند که کشورها روابط تجاری خود با ایران را کم‌رنگ کنند و لذا برای خنثی ساختن

کشور امارت در سالهای اخیر به فرصتی طلایی برای صادرات کالاهای تولیدی ایران تبدیل شده، مسئله‌ای که هم فرصتی است برای اقتصاد ایران و هم البته تهدیدی برای اقتصاد ما. اما منظور از فرصت و در عین حال تهدید چیست؟ امارات را از آن جهت می‌بایست فرصتی برای اقتصاد ایران دانست که بیش از ۹۰ درصد کالاهای صادراتی ایران از امارات به دیگر کشورها رفته و به این ترتیب است که امارات به پلکانی صعودی برای صادرات ایران تبدیل شده است. نکته مهم اما این مسئله است که افزایش سطح روابط تجاری ایران و امارات و وابستگی اقتصادی و تجاری ایران به امارات تاحدی است که این رابطه را در عین فرصت به تهدیدی جدی برای اقتصاد ایران تبدیل کرده است.

در چنین شرایطی بهترین راه‌حل برای تصمیم‌سازان ایرانی می‌تواند این باشد که با اتخاذ برنامه‌ای بلند مدت، کشورهای دیگر منطقه از جمله عمان و قطر را به عنوان بازار هدف سال‌های آتی صادرات ایران تعیین کرده و از هم اکنون برای آن برنامه‌ریزی کنند. دویی شهری است با زیرساخت‌های تجاری اما در عمان و قطر که سالها با اقتصاد مبتنی بر نفت و گاز اداره شده کمتر زیرساخت‌های تجاری و اقتصادی شکل گرفته است. فارغ از این نکته، در حال حاضر وضعیت حاکم بر روند تجاری ایران و امارات راضی کننده است. حجم صادرات ایران به امارات ۲۰ میلیارد دلار بوده و به این ترتیب امارات بزرگترین



■ مسعود دانشمند
رئیس هیات مدیره
اتاق بازرگانی ایران و
امارات



امارات بازار نهایی
صادرکننده ایرانی
نیست و گونه
ای سکوی پرش
کالاهای ایرانی
برای دیگر کشورها
به شمار می‌آید



قطر؛ فرصت صادراتی میلیاردی که سوخت شد

گفتگو با صباح زنگنه مشاور رییس اتاق ایران در
امور کشورهای عربی

■ آمنه شیرافکن

مشاور رییس اتاق ایران در امور کشورهای عربی در بررسی وضعیت صادراتی ایران به کشورهای عربی حوزه خلیج فارس بازار این کشورها را به ویژه در حوزه صدور دانش فنی و مهندسی بسیار بکر دانسته و رقم سرمایه گذاری در این بخش را ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیارد تومان برآورد می کند. او معتقد است که اگر ایران بتواند حتی ده درصد از این بازار را نیز از آن خود کند، آمار و ارقام درآمدهای صادراتی ما به یک باره متحول خواهد شد. از سوی دیگر دکتر صباح زنگنه، عمان و کویت را به عنوان کشورهای عربی با پتانسیل بالاتر برای سرمایه گذاری ایران معرفی کرده و تأکید دارد که حوادث سیاسی در بحرین به بن بست روابط تجاری ایران و بحرین منجر شده است. به شکلی که به دنبال تحولات اخیر قرارداد شرکت های ایرانی متوقف یا دچار رکود و مشکل شده است. او در همین زمینه معتقد است در شرایطی که قطر خود را برای میزبانی جام جهانی آماده می کند متأسفانه اغلب رقت و آمدها و دیدارهای مسوولان ایرانی به قطر کم خاصیت و سفرهایی محدود به عکس یادگاری و تشریفات مرسوم بوده و دستاورد خاصی برای بخش خصوصی و صنعتگر ما به همراه نیاورده است. در ادامه گفتگوی آینده نگر با دکتر صباح زنگنه را می خوانید.

**کشورهای عربی حوزه خلیج فارس از چه ویژگی هایی
برای بازار صادرات ایران برخوردارند؟**

با توجه به امکاناتی که کشور به لحاظ تولید مواد غذایی و مصالح ساختمانی در اختیار دارد و از سوی دیگر بر اساس اینکه توانمندی فنی و مهندسی ایران در مراتب بالای علمی و فنی است، کشورهای عربی حوزه خلیج فارس به عنوان کشورهایی با پتانسیل خوب برای سرمایه گذاری تجار ایرانی مطرح اند. البته نزدیکی مسافت و راه مرزی میان ایران و کشورهای عربی منطقه خلیج فارس، ارزش افزوده دیگری به بازار کالا و خدمات ایران می دهد که همواره رقم قابل توجهی بوده است.

**چه محدودیت هایی در ورود ایران به بازار این کشورها
وجود دارد؟**

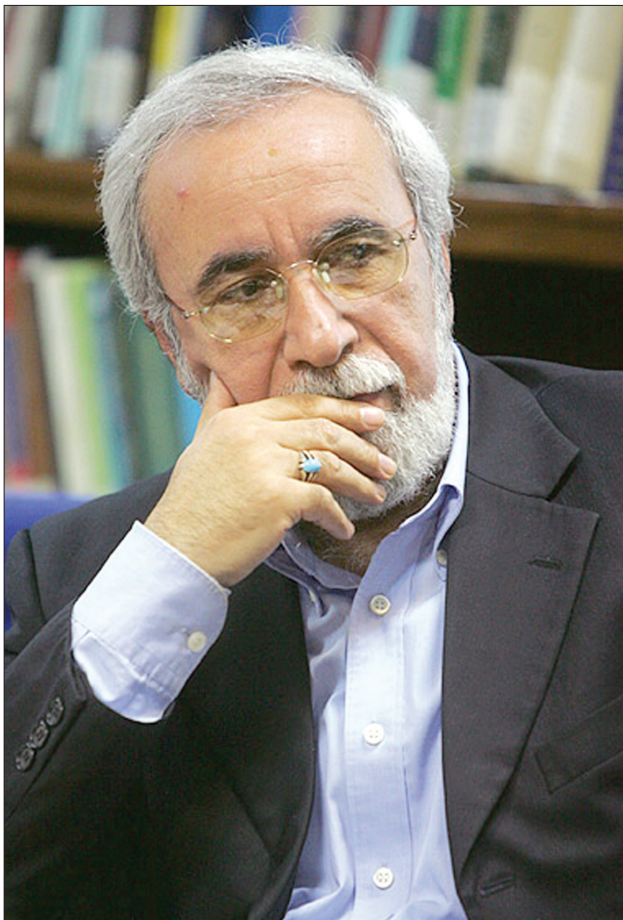
به هر شکل رقبایی به نسبت قوی در این عرصه وجود داشته و از سوی دیگر بافت سیاسی که بر این کشورها حاکم شده، موضعی را ایجاد می کند که در برخی موارد قدرت رقابت ایران را می کاهد. همچنین روند نقل و انتقال مالی و بانکی بین کشورهای عربی و ایران مشکل دیگری است که به ویژه با اعمال تحریم ها افزون شده است. با این حال بخش خصوصی با ترغدها و روش هایی توانسته راهمایی برای دور زدن تحریم ها به وجود آورد و از بار مشکلات بکاهد. اما واقعیت این است که تحریم ها در حوزه صادرات ایران به کشورها عربی همسایه ما نیز مشکل ساز شده و نمی توان واقعیت کلی تحریم و تبعات منفی ناشی از آن بر اقتصاد ایران را نادیده گرفت.

**در چه بخش هایی بیشتر امکان سرمایه گذاری
صادراتی وجود دارد؟**

بازار صادرات مواد غذایی فرصت مناسبی پیش روی ما قرار خواهد داد تا در آن حضور موافقی داشته باشیم و به همین خاطر مواد غذایی ایران در کویت، عمان، قطر، بحرین و امارات بازار خوبی داشته و در عربستان نیز آب معدنی، میوه های ایرانی و به ویژه سیب ایران بسیار معروف است. بازار لبنیات کشورهای منطقه نیز از کالاهای صادراتی ایران سرشار بوده و به تازگی نیز در کنار سبزیجات، میگو و ماهی نیز بازار خوبی در این کشورها به دست آورده اند. کدام بخش از بازار صادراتی کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس از دید سرمایه گذار ایرانی دور مانده است؟

شاید مهمترین بخش از بازار که نیازمند تأکید و توجه بیشتری باشد، همان بخش خدمات فنی و مهندسی است. چرا که با توجه به امکانات و نیازها و بازسازی زیرساخت ها و توان شرکت های ایرانی در فعالیت های گوناگون صنعتی این کشور می توان بخشی از این نیازها را پاسخ داد. اما به نظر نمی آید که به اندازه پتانسیل موجود در بخش خدمات فنی و مهندسی ایران سهمی در بازارهای این منطقه داشته باشد. چرا که بازار مورد نظر من، بازار زیرساخت های فنی و مهندسی با ارقامی در حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیارد دلار بوده و شرکت های ایرانی حتی اگر می توانستند ده درصد از ظرفیت این بازار را به خود اختصاص دهند، آمار و ارقام درآمد های صادراتی ما به یکباره متحول می شد.

**در عدم موفقیت سرمایه گذاری و صادرات ایران به
این کشورها بخش دولتی را مقصر می دانید یا بخش
خصوصی را؟**



در شرایط کنونی
بازار قطر، بازار
پر درآمدی برای
شرکت های
اروپایی، هندی،
چینی و آمریکایی
به شمار می آید،
در حالی که
رابطه دیرینه
اجتماعی، سیاسی

و فرهنگی ایران و
قطر می توانست
در فرصت سازی
هر چه بیشتر برای
توسعه سطح
روابط تجاری
مؤثر افتد

به هر شکل بخشی از ضعف ها به عدم حمایت های
دولتی مربوط می شود چرا که دولت نتوانسته از دولت
قطر امکانات لازم برای سرمایه گذاری را درخواست کرده و
زمینه و تسهیلات لازم را در اختیار صادرکننده ایرانی قرار
دهد. متأسفانه اغلب رفت و آمدها و دیدارهای کم خاصیت
و سفرهایی که از سوی مسوولان به این کشورها صورت
گرفته بیشتر به عکس یادگاری و تشریفات مرسوم سفرها
محدود شده و دستاورد خاصی برای بخش خصوصی و
صنعتگر ما به همراه نیاورده است.

به مورد کم کاری دولت در به وجود آوردن زیر
ساخت های تجاری و سرمایه گذاری در قطر اشاره
کردید، این کشور میزبان جام جهانی است و بدون
شک این روزها در حال ساخت و ساز همه جانبه است.
در این وضعیت فوق العاده برای سرمایه گذاری، بخش
خصوصی ایران توانسته چه حجمی از سرمایه گذاری
را به خود اختصاص دهد؟

در شرایط کنونی بازار قطر، بازار پر درآمدی برای
شرکت های اروپایی، هندی، چینی و آمریکایی به شمار
می آید، در حالی که رابطه دیرینه اجتماعی، سیاسی و
فرهنگی ایران و قطر می توانست در فرصت سازی هر چه
بیشتر برای توسعه سطح روابط تجاری مؤثر افتد. قطر
در شرایط کنونی در ساخت زیرساخت هایی مانند
پل، توسعه راه، ساختمان مسکونی، تجاری، فرهنگی،
استادیوم سر بسته و سرباز و مجتمع های تجاری و حتی
ساخت هتل در شرایط مناسبی برای سرمایه گذاری است
و به دلیل فقدان نیروی انسانی و مهندسی کافی و کادر
متخصص در این کشور امکان حضور کشورها به منظور

ارایه توان و پتانسیل سرمایه گذاری به شکل مناسبی فراهم آمده است.

همچنین کشور قطر در ساخت و توسعه نیروگاه‌های برق، آب و تولید آب شیرین نیز می‌تواند فرصت اقتصادی خوبی برای ایران باشد. چرا که توان فنی و مهندسی ایرانی‌ها در ساماندهی چنین پروژه‌هایی بر هیچ‌کس پوشیده نیست اما به هزار دلیل نامشخص و سوء مدیریت تمامی فرصت‌های مناسب یکی پس از دیگری از جلو چشمان ما می‌گذرد.

تا چه میزان مسئله ضمانت نامه مالی را در کم‌رنگ شدن حضور اقتصادی ایران در این بازار موثر می‌دانید؟

به هر شکل صلاحیت ایران کمتر از بسیاری از کشورهای اروپایی نبوده و مسئله ضمانت‌نامه مالی برای ورود به مناقصه نیز مسئله چندان حادی نیست و با همکاری و مساعدت دولت حل خواهد شد.

تحولات خاورمیانه تا چه میزان بر وضعیت صادرات ایران بر کشورهای منطقه تأثیر گذار بوده است؟

نسیم این تحولات به کشورهای خلیج فارس رسیده اما هنوز این نسیم به مرحله‌ای نرسیده که تحولات جدی و اساسی در این کشورها به وجود آورده باشد به استثنای بحرین که حرکت عمومی و مردمی در آن شکل گرفته و عملاً موجب توقف همکاری‌های اقتصادی ایران و بحرین شده است. البته نسبت به کشورهای شمال آفریقا هنوز آرامش در این منطقه برقرار است و روال روابط تجاری نیز بر سیاق پیش دنبال می‌شود.

این توقف همکاری‌ها چه آسیبی بر سرمایه‌گذار و شرکت‌های ایرانی فعال در بحرین وارد کرده و آیا بخش دولتی در این زمینه حمایتی داشته است؟

به هر شکل تعدادی از شرکت‌های ایرانی در بحرین سرمایه‌گذاری کرده و قرارداد مبادله کالا داشتند و دارند که همه این قراردادها و روابط تجاری به دنبال تحولات اخیر سیاسی بحرین متوقف شده یا دچار رکود و مشکل شده است. دولت بحرین به فشارهایی که به اتاق بازرگانی بحرین اعمال کرده هم دولت و هم اتاق را از هرگونه داشتن ارتباط تجاری با اتاق بازرگانی ایران و بخش خصوصی و دولتی ایران منع کرده است.

در میان کشورهای حوزه خلیج فارس، فکر می‌کنید کدام کشورها بازار صادراتی بهتری برای ایران دارند؟

کویت و عمان به باور من بازار صادراتی خوبی برای ایران هستند. دلیل آن هم نزدیکی مرز دو کشور به ایران بوده و از سوی دیگر امکان صادرات طیف متنوعی از محصولات به این دو کشور. به هر شکل کویتی‌ها به کالاهای ایرانی علاقه‌مندند و سیاست دولت کویت هم نسبت به دیگر کشورها سیاست بازتری بوده و دولتمردان این کشور از روابط تجاری عاقلانه‌تری برخوردارند. عمان نیز بازار مناسب، گسترده و بکری است که بر اساس نقشی که برای خود در آینده تصویر کرده، می‌تواند فرصت مناسبی برای صادرات ایران باشد. این کشور به طور گسترده‌ای به زیر ساختارهای پتروشیمی، نفت و گاز نیازمند بوده و در بخش‌های توسعه فرودگاهی، راه و جاده، مواد غذایی و بهداشتی و بسیاری دیگر از اقلام و کالاهای می‌تواند قابل سرمایه‌گذاری باشد.

آیا برای نیاز سنجی کشورهای مقصد صادراتی در حوزه خلیج فارس، مطالعه و پژوهشی صورت گرفته است؟

متأسفانه در بخش مواد غذایی، پژوهش‌ها محدود بوده و خود شرکت‌ها به تنهایی و با سفر برخی از کارشناسان خود اقدام به تصمیم‌گیری برای صدور کالا می‌کنند. اگر اتحادیه‌ها و تشک‌ها به طور متمرکز در بخش مواد غذایی وارد مرحله اقتصاد با حجم بالا شوند، آن وقت بدون شک در شناسایی بازار و ارسال محموله‌های صادراتی موفق‌تر خواهند بود. به این ترتیب شرکت‌ها می‌توانند حمایت بهتری از خود داشته و به نوعی کنسرسیوم‌های کوچک را شکل داده و نسبت به همکاری مشترک اقدام کنند. به این ترتیب رفتارهای اقتصادی تاجر و سرمایه‌گذاران ما نیز از حالت ذوقی، سلیقه‌ای و متفرق و متعارض خارج شده و به رویکرد مثبت و همدلانه‌ای خواهد رسید.

نقش بازرگانان ایرانی در دست دادن بازارهای صادراتی کشورهای عربی چه میزان است؟

حرکت متفرق سرمایه‌گذاران ایرانی راه به جایی نخواهد برد. باید همچنان تأکید کنیم که در فقدان فعالیت منسجم اتحادیه‌ها و تشک‌ها رفتار تجاری ما پرخطر و پر آسیب خواهد بود. به هر شکل برخی تاجر فعال‌ترند و برخی هم کمتر فعالیت اقتصادی دارند و لازم است تا اعضا و فعالان اقتصادی در این تشک‌ها جدی‌تر حضور یافته و با حمایت خود نسبت به تقویت نهادهای نوپای صنفی و اقتصادی در ایران بکوشند.

روابط تجاری ایران با کشورهای عربی حوزه خلیج فارس به چه شکل دنبال شده است؟

با تک تک کشورها قرارداد و پروتکل همکاری داریم. البته سطح همکاری‌ها از کشوری به کشوری دیگر متفاوت است. اما در حوزه قوانین صادراتی نیز تفاوت‌هایی میان کشورهای مقصد صادرات وجود دارد. تسهیلات و حمایت‌های دولتی نیز در هر کدام از کشورها متفاوت بوده و از شاخص کاهش تعرفه تا تعرفه‌های ترجیحی را در بر می‌گیرد. معانعت از مالیات مضاعف و مباحث گمرکی نیز می‌تواند زمینه‌ای مناسب برای توسعه تجارت و کار فراهم کند. از سوی دیگر ما عضو موسس سازمان اقتصادی اکو هستیم و سازمان اکو نیز می‌تواند با مجموعه شورای همکاری خلیج فارس به توافق‌ها و مذاکراتی رسیده و در نهایت دبیرخانه اکو اقدام به ایجاد سرفصل‌های همکاری میان اتاق‌ها و شوراهای مشترک دوجانبه کند. به همین خاطر لازم است تا با مدیریت نهادهای بین‌المللی همچون اکو در ابعاد بزرگ‌تر و همه جانبه‌تری مقرراتی از قبیل تعرفه‌های ترجیحی به امضا رسیده و از این فرصت‌ها استفاده کرد.

آینده روابط تجاری ایران و کشورهای عربی حوزه خلیج فارس را چطور ارزیابی می‌کنید؟

دولت-ملت‌های شمال خلیج فارس و جنوب خلیج فارس ماندنی هستند. به همین خاطر باید از همین حالا روابط تجاری خود را سر و سامان دهند. مسائل سیاسی و حواشی قدرت طلبی‌ها به کنار رفته و در نهایت تنها سیستم منظم و هماهنگی از روابط تجاری، روابط دوجانبه میان کشورها را سر و سامان می‌دهد. به هر شکل متخصصان ایرانی پتانسیل بالایی برای صدور فناوری به کشورهای عربی حوزه خلیج فارس دارند و باید برای رفتارهای صادراتی بلند مدت مبتنی بر مطالعه از همین حالا اقدام اساسی انجام شود. به هر شکل آینده از آن همکاری‌های تجاری صلح آمیز، دوستی میان ملت‌ها و دولت‌ها و توسعه مناسبات تجاری است.

سه‌م ۵/۰ درصدی ایران از واردات ۱۸ میلیارد دلاری عمان



■ علیرضا اسماعیلی‌مازگر
کارشناس امور بین‌الملل اتاق ایران

با وجود مزیت‌های فراوان کشور عمان نسبت به سایر کشورهای حوزه خلیج فارس برای ایران (مانند وجود بهترین رابطه سیاسی حوزه خلیج فارس بین دو کشور، عدم وجود مشکلات نقل و انتقال پولی و گشایش اعتبارات اسنادی، اشتراکات فرهنگی و مذهبی، وجود اراده واقعی جهت توسعه روابط اقتصادی بین سطوح مختلف دولتی دو کشور) اما حجم مبادلات تجاری دو کشور از ۱۵۰ میلیون دلار تجاوز نمی‌کند که کوچک بودن این رقم در قیاس با حجم مبادلات ایران با سایر کشورهای حوزه مذکور مانند امارات، کویت و بحرین بیشتر خود را نشان می‌دهد.

هرچند این پارادوکس می‌تواند علل مختلفی داشته باشد اما شاید نداشتن برنامه و راهبرد مشخص برای ارتقاء روابط تجاری با عمان از سوی سازمان‌های مربوطه به ویژه وزارت بازرگانی مهم‌ترین علت این قضیه باشد. شاهد مثال، برگزاری سیزده دوره اجلاس کمیسیون مشترک بین دو کشور است که چون در چارچوب راهبرد مشخصی انجام نشده است، به نتیجه مثبت و قابل قبولی در افزایش حجم روابط اقتصادی و تجاری منجر نشده است.

شورای بازرگانان دو کشور که از جمله شوراهای پرکار و به نسبت موفق اتاق به شمار می‌آیند باید با افزایش تعاملات شورا و امور بین‌الملل اتاق ایران و توانمندی‌های دو بخش در یک جهت برنامه‌ریزی شده و هدایت شوند.

سه‌م ایران از واردات ۱۸ میلیارد دلاری کالایی عمان تنها حدود ۱۰۰ میلیون دلار یعنی ۰/۵ درصد است که از جهت منطق تجاری با لحاظ فاکتورهای موجود قابل قبول نیست. در تنظیم برنامه هدف‌گذاری شده جهت افزایش صادرات کالاهای ایران به عمان که باید توسط سازمان‌های مرتبط و به صورت کاملاً علمی تهیه شود، برقراری خط مستقیم کشتی‌رانی و خط پروازی مهم‌ترین اولویت به نظر می‌رسد که بخش خصوصی کشور می‌تواند با حمایت اتاق نقش اساسی در این زمینه ایفاء کند.

همچنین با توجه به اینکه مدیریت مراکز تجاری بر

عهده اتاق ایران گذاشته شده است و به نحوی به عنوان ویرترین فعالیت‌های اتاق در خارج از کشور به شمار می‌آید، به همین خاطر داشتن یک برنامه مدون و تدوین مقررات جامع و مانع از سوی اتاق جهت سامان دادن به نابسامانی‌های موجود در خصوص مراکز تجاری امری ضروری به نظر می‌رسد. مرکز تجاری ایران در عمان خود نمونه بارزی از این نابسامانی است که نتیجه ناپختگی سازمان توسعه تجارت و عدم مدیریت اتاق ایران بود که می‌تواند تجربه ارزشمندی برای اقدامات بعدی اتاق باشد.

اقتصاد عمان به طور عمده بر مبنای درآمد حاصله از صادرات نفت قرار دارد. بعد از سال ۱۹۷۰ که سلطان قابوس روی کار آمد، درآمدهای نفتی، صرف برنامه‌های عمرانی شد. درآمدهای حاصل از فروش نفت خام جهت اجرای سه طرح ۵ ساله مورد استفاده قرار گرفته است. این کشور در اوپک عضویت ندارد و تابع کنترل‌هایی که در مورد تولید و قیمت‌گذاری نفت خام صورت می‌گیرد نیست، هر چند خط مشی اپک را محترم می‌شمارد.

در ادامه می‌توان درباره مهم‌ترین موافقت‌نامه‌ها و یادداشت تفاهم‌های امضا شده میان دو کشور به موافقت نامه تجاری دریایی سال ۱۳۸۱؛ موافقت نامه تشویق و حمایت متقابل از سرمایه‌گذاری سال ۱۳۸۱؛ یادداشت تفاهم صندوق ضمانت صادرات ایران و صندوق ضمانت اعتبار صادراتی عمان سال ۱۳۸۱؛ موافقت نامه بازرگانی بین دو کشور سال ۱۳۸۲؛ یادداشت تفاهم همکاری‌های گردشگری سال ۱۳۸۳؛ موافقت نامه اجتناب از اخذ مالیات مضاعف سال ۱۳۸۳؛ یادداشت تفاهم لغو روایت برای گذرنامه‌های سیاسی، خدمات و هیأت‌های رسمی دو کشور سال ۱۳۸۳؛ یادداشت تفاهم همکاری بین اتاق‌های بازرگانی دو کشور در حاشیه اجلاس نهم سال ۱۳۸۳؛ یادداشت

تفاهم اجلاس‌های کمیسیون مشترک (۱۳) یادداشت تفاهم، امضای یادداشت تفاهم همکاری بین موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران و سازمان استاندارد سلطنت عمان هم‌زمان با اجلاس ۱۳ در مهرماه ۱۳۸۹ و موافقت نامه پنج جانبه کریدور ترانزیتی کالا میان ایران، عمان، ترکمنستان، ازبکستان و قطر در اردیبهشت ماه ۱۳۹۰ اشاره کرد.

اما درباره مهم‌ترین اقدامات به عمل آمده در چارچوب روابط دو جانبه میان دو کشور ایران و عمان نیز می‌توان به تشکیل شورای بازرگانان ایران و عمان در راستای گسترش همکاری بین بخش‌های خصوصی دو کشور؛ انجام مقدمات تأسیس مرکز تجاری ایران در عمان؛ همکاری‌های مشترک بین گارد ساحلی جمهوری اسلامی ایران و گارد ساحلی سلطنت عمان؛ افتتاح دفتر همکاری‌های اقتصادی عمان در شهر بندرعباس؛ حضور شرکت‌های ایرانی در مناقصات کشور عمان و راه اندازی خط مستقیم هوایی از شیراز به مسقط و بالعکس اشاره کرد.

ارزایی‌های صورت گرفته در ارتباط با چشم‌انداز و برنامه‌های آتی این دو کشور نیز نشان می‌دهد که گسترش فعالیت شرکت کشتیرانی مشترک بین دو کشور؛ تأسیس شعبه سازمان توسعه تجارت ایران در مسقط؛ ایجاد بازارچه مرزی مشترک میان بندر جاسک در ایران و بندر خصب عمان؛ برقراری متقابل پروازهای مستقیم از مسقط به تهران و شهرهای اصلی دیگر و بالعکس و امضای یادداشت تفاهم همکاری میان استانداری هرمزگان و استان مسندم کشور عمان از دیگر برنامه‌های مورد نظر جهت توسعه روابط ایران و عمان به شمار می‌آید.

درباره موانع و مشکلات موجود بر سر روابط تجاری این دو کشور نیز می‌توان گفت که بیشتر کالاهای ایرانی از طریق دوی به عمان ارسال می‌شود و

عمانی‌ها ترجیح می‌دهند کالاهای ایرانی را از دوی وارد کنند چون راحت‌تر، سریع‌تر، با تعرفه بسیار پایین و در نتیجه قیمت ارزان‌تر قابل تأمین است. در همین حال مواردی چون قاچاق کالا از بندر خصب به مقصد جمهوری اسلامی ایران؛ سطح پایین آمار مبادلات تجاری دو کشور؛ نبود اطلاعات کافی و شناخت کم تجار دو کشور از یکدیگر؛ عدم آشنایی بازرگانان ایرانی با امکانات و نیازمندی‌ها و نیز قوانین و مقررات تجاری عمان و نبود سیستم بانکی مستقیم نیز از دیگر مشکلاتی است که حجم روابط تجاری دو کشور را تحت تأثیر قرار داده است. در همین حال تقویت هرچه بیشتر شورای مشترک بازرگانان ایران و عمان؛ ضرورت افزایش مبادله هیأت‌های تجاری و بازاریابی؛ اعطای تسهیلات جهت صدور روایت تجاری برای تجار و فعالان اقتصادی جمهوری اسلامی ایران توسط کشور عمان؛ صدور مستقیم کالاهای جمهوری اسلامی ایران به عمان در کنار شناسایی اولویت‌های سرمایه‌گذاری و پتانسیل‌های تجارت کالا و خدمات و عملیاتی کردن آن و همچنین تأسیس شرکت سرمایه‌گذاری ایرانی - عمانی از جمله راهکارهایی است که می‌توان برای توسعه روابط تجاری میان دو کشور لحاظ شود. در کنار این مسائل برگزاری منظم نمایشگاه‌های اختصاصی و تخصصی و مشارکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی عمان برای معرفی توانمندی‌های صنعتی ایران؛ برگزاری سمینارهای مشترک جهت آشنایی بازرگانان با امکانات اقتصادی بازرگانی در دو کشور؛ تسریع در امضاء نمودن موافقت‌نامه‌های تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری، تعرفه‌های گمرکی و تعرفه‌های ترجیحی و لزوم تبادل اطلاعات و قوانین تجاری برای آشنایی بیشتر بازرگانان دو طرف نیز می‌تواند در افزایش حجم مبادلات تجاری ایران و عمان نقش اساسی داشته باشد.

تراز تجاری عمان با ایران (ارزش: هزار دلار)

سال	۱۳۸۱	۱۳۸۲	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶	۱۳۸۷	۱۳۸۸	۱۳۸۹
صادرات	۶۰۷۵	۹۸۵۶	۱۴۱۱۲	۲۳۵۵۳	۶۱۸۹۳	۱۲۶۹۰۱	۷۵۲۳۶	۷۶۸۶۱	۱۰۷۳۳۱
واردات	۳۱۲۰	۵۱۴۸	۵۵۸۵	۴۹۰۰	۲۴۴۲۶	۸۳۱۵۹	۱۴۴۱۷۵	۲۳۶۶۰۲	۷۵۰۶۸
تراز تجاری	+ ۲۹۵۵	+ ۴۷۰۸	+ ۸۵۲۷	+ ۱۸۶۵۳	+ ۳۷۴۶۷	+ ۴۳۷۴۲	- ۶۸۹۳۹	- ۱۵۹۷۴۱	+ ۳۲۲۶۳
حجم مبادلات	۹۱۹۵	۱۵۰۰۴	۱۹۶۹۷	۲۸۴۵۳	۸۶۳۱۹	۲۱۰۰۶۰	۲۱۹۴۱۱	۳۱۳۴۶۳	۱۸۲۳۹۹

ماخذ: گمرک جمهوری اسلامی ایران

مهم‌ترین اقلام صادراتی ایران به عمان در سال ۱۳۸۹ (ارزش: میلیون دلار)

نام کالا	ارزش
محصولات از آهن یا فولاد غیر ممزوج	۳۰۹۳۲
گندم سخت	۱۷۷۷۹
سیمان پورتلند	۱۳۰۴۲
هیدروکربورهای غیر حلقوی	۸۲۹۵
شمش از آهن و فولاد	۶۸۱۲
گرید بطری	۶۶۴۳
قیور و آسفالت	۶۱۵۲
فروش و سایر کف پوش‌های نسجی	۵۱۳۶
قیور نفت	۲۹۸۶
فرآورده‌ها برای تغذیه کودکان	۱۷۱۹

مهم‌ترین اقلام وارداتی عمان از جهان در سال ۲۰۰۹ (ارزش: میلیون دلار)

نام کالا	ارزش
وسایل نقلیه	۵۷۷۷
راکتورهای هسته‌ای و جوشاننده	۳۸۷۹
تجهیزات الکتریکی و الکترونیکی	۱۵۰۸
متفرعات از آهن و فولاد	۱۴۴۳
آهن و فولاد	۱۱۳۴
پلاستیک و متفرعات آن	۸۶۰
روغن و سوخت‌های معدنی	۶۸۰
مس و متفرعات آن	۶۶۴
غلات	۵۳۸

ماخذ:

WWW.Trade Map.ORG (سال ۲۰۱۰)

ماخذ: آمار کارشناسی نشده گمرک جمهوری اسلامی ایران



تقویت هرچه
بیشتر شورای
مشترک بازرگانان
ایران و عمان؛
اعطای تسهیلات
جهت صدور
روایت تجاری
برای تجار و
فعالان اقتصادی
جمهوری اسلامی
ایران توسط کشور
عمان؛ از جمله
راهکارهایی است
که می‌توان برای
توسعه روابط
تجاری میان دو
کشور لحاظ شود



۳۰۰ میلیون

حجم روابط تجاری میان ایران و ارمنستان به ۳۰۰ میلیون دلار رسیده است و پیش بینی می شود در آینده ای نزدیک این رقم باز هم افزایش یابد. سرمایه گذاران ایرانی حضور در فضای صنعتی ارمنستان را هم به تازگی تجربه کرده اند. براساس گفته های رئیس اتاق مشترک دو کشور سرمایه گذاران ایرانی می توانند در ارمنستان کارخانه های صنعتی تاسیس کنند.



دریغ از یک کلبه در ارمنستان

دیروز، امروز و فردای رقابت ما با ترکیه در ارمنستان

■ شاهرخ ظهیری

نایب رئیس اتاق مشترک ایران و ارمنستان

شرایط تحریم های وضع شده علیه ایران، تمام گردش مالی ایران می توانست از جانب ارمنستان صورت گیرد. با همه این تعلل ها اما در سفر رییس اتاق ایران به ارمنستان و مذاکره با رییس بازرگانی ارمنستان، تفاهم نامه ای برای ساخت باند هواپیمایی، احداث انبار تجاری ایران در ارمنستان و تاسیس بانک مشترکی میان دو کشور امضا شد.

اما بزرگترین رقیب تجاری ایران در ارمنستان کشور ترکیه است و اگر ایرانی ها خوب عمل نکنند ترک ها در این بازار پیشی خواهند گرفت و در آن صورت آنچه در بازار رقابت ایران و ترکیه در سایر کشورهای همسایه رخ داده در ارمنستان نیز به وقوع خواهد پیوست. در ادامه اگر قرار باشد نگاه آینده نگران های داشت و از آینده وضعیت صادرات ایران به ارمنستان بر اساس واقعیت ها کنونی بازار اقتصادی ایران سخن گفت، جای تاکید دارد که آینده روابط ایران و ارمنستان چه از نظر سیاسی و چه از نظر اقتصادی بسیار روشن است اگر قدر فرصت ها را بدانیم. جای خوشوقتی است که هم دولت ایران و هم دولت ارمنستان علاقمند به افزایش همکاری بوده و چشم انداز این است که سطح همکاری تجاری میان دو کشور به یک میلیارد دلار روابط تجاری دوجانبه توسعه یابد.

و سابقه روابط سیاسی مسئله دار جایگاهی ندارد. بدین ترتیب ارمنستان برای ایران یک فرصت خوب تجاری است و اتاق ایران و ارمنستان نیز که دو دهه از تاسیس و شکل گیری آن می گذرد در تکاپو است تا ضمن احداث انبارهای تجاری مهم، روابط اقتصادی و تجاری میان دو کشور را سر و سامان دهد.

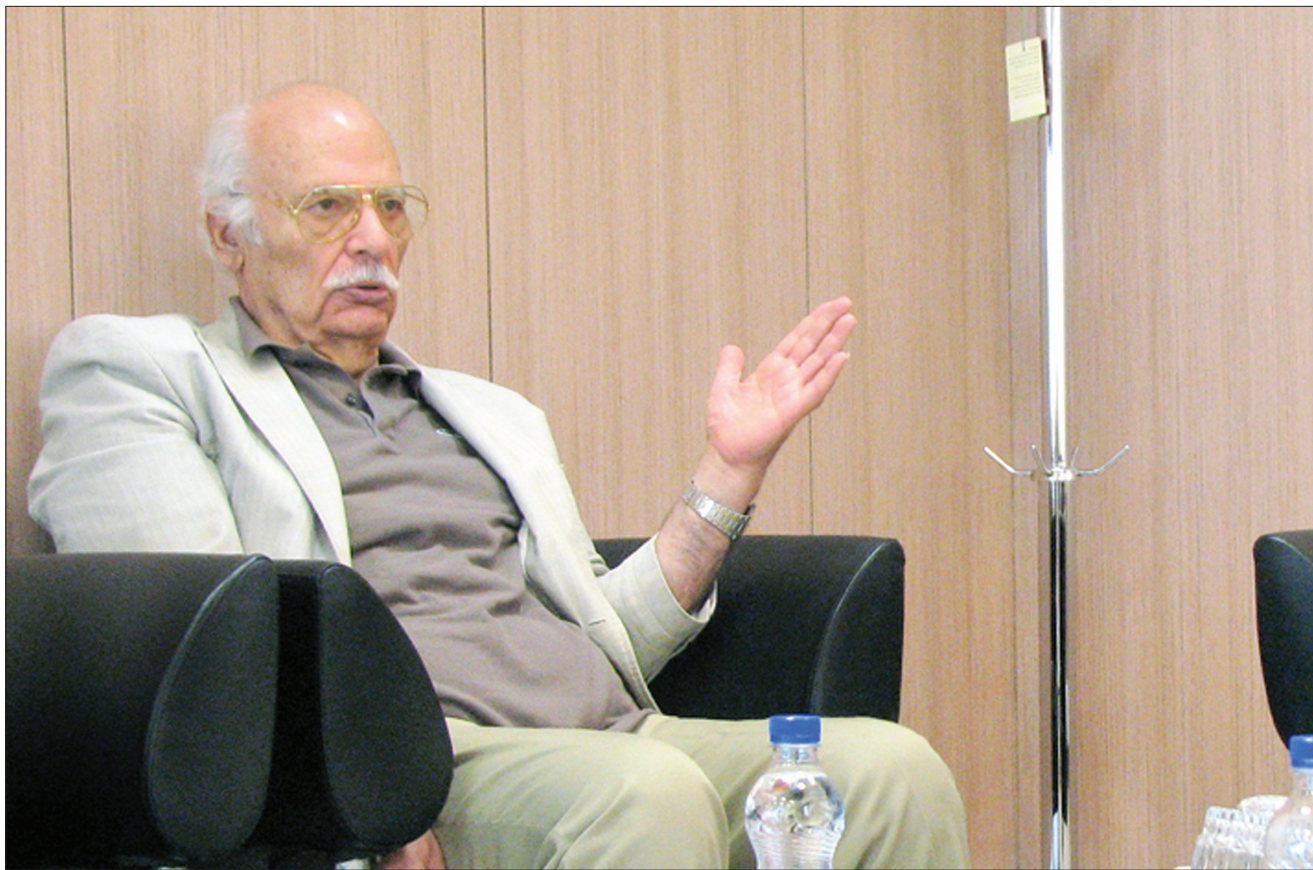
اما برای توسعه سطح روابط تجاری ایران و ارمنستان نیاز به تامین برخی زیرساخت ها احساس می شود. مساله این است که به علت نیاز بازار ارمنستان، ضرورت احداث انبار تجاری ایران در ارمنستان وجود دارد و مساله مهم دیگر ساخت راه ترانزیت است. ساخت این راه ترانزیت البته نیازمند وجود باراندازها و مراکزی است که در ارمنستان وجود نداشته و حجم روابط فعلی نیز نیاز ارمنستان را رفع نمی کند.

وظیفه اتاق ایران و ارمنستان در حال حاضر توسعه ارتباطات میان دو کشور است. و در این میان به رغم تاکید فراوان اتاق ایران و ارمنستان به راه اندازی انبار تجاری، عمده ترین مسئله کماکان همین است و اگر ۵ سال پیش این طرح اجرایی شده و نتیجه داده بود، در

اولین بار هنگامی که بحث رابطه با کشورهای آسیای میانه مطرح شد، بسیاری از فعالان بخش خصوصی با تردید به چنین پروژه ای نگاه می کردند. از رئیس وقت اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران گرفته تا تجار سرشناس کشور، چندان تمایلی به برقراری رابطه با کشورهای همسایه نداشتند. آنان طی سه دهه به تجارت با شرق اروپا و آمریکا عادت کرده بودند ولی شرایط جدید سیاسی و اقتصادی ایران، بازرگانان را مجاب ساخت تا راهی تازه پیش گیرند. شاهرخ ظهیری نایب رئیس اتاق مشترک ایران و ارمنستان و لئون آهارونیان رئیس اتاق بازرگانی ایران و ارمنستان در نشست به دعوت مجله آینده نگر شرکت کردند تا همزمان هم از سابقه تاریخی روابط دو کشور بگویند و هم دیدگاه های خود درباره گسترش روابط دو کشور را بیان کنند. محصول گفت و گوی این دورا به صورت یادداشت های جداگانه می خوانید.

ارمنستان از جمله کشورهای منطقه است که بعد از فروپاشی شوروی در قالب کشورهای تازه استقلال یافته مستقل شد و بعد از استقلال سیاسی همچون دیگر کشورهای استقلال یافته تشنه توسعه اقتصادی شد. از همین زوایه است که بازار ارمنستان را در قالب فرصت مناسبی برای تاجران ایرانی می توان در نظر گرفت و مفروض کرد. امتیاز اصلی تجارت ایران و ارمنستان نیز نزدیکی مرزهای دو کشور است. از دیگر سو در شرایطی که ترکیه رقیب جدی ایران در اختصاص دادن بازارهای کشورهای همسایه به خود است، اما در بازار ارمنستان به دلیل ریشه های تاریخی

به لحاظ تاریخی
ارامنه میانه خوبی
با ترک‌ها ندارند
اما این بدان معنی
نیست که ترک
ها با هزار روش
دیپلماتیک حیات
خلوت تجاری
ایران را متعلق به
خود نکنند



الماسی برای تجارت با ایران

رقبای اصلی در روابط تجاری ایران و ارمنستان چه کشورهایی هستند؟

■ لئون آهارونیان

رئیس اتاق بازرگانی ایران و ارمنستان

مشترک در این کشور دست‌زنده، مسئله‌ای است که می‌توان به تکان تجاری بزرگ میان دو کشور ارمنستان و ایران آن را تعبیر کرد. در حال حاضر ایران بازار مواد غذایی ارمنستان را در اختیار خود دارد اما همزمان می‌شود از صادرات آذربایجان نیز بازار خوبی در ارمنستان به دست آورد. از سوی دیگر ارمنستان با در اختیار داشتن چراگاه‌های خوبی که به طریق علمی نگهداری می‌شوند امکان خوبی برای ایران به وجود آورده تا با احداث کشتارگاه گوشت حلال نسبت به وارد کردن گوشت مرغوب ارمنی به جای گوشت برزیلی اقدام کند.

اما رقبای اصلی در روابط تجاری ایران و ارمنستان چه کشورهایی هستند؟ از نظر دلاری اسرائیل رقیب اول ایران است. ارمنستان در تراش الماس تخصص بالایی دارد و از جمله فعالیت‌های اقتصادی کلیمی‌های ارمنستان دادوستد الماسی است که از آفریقای جنوبی و سبیری به ارمنستان می‌رسد. از سوی دیگر کشور فرانسه هم در ارمنستان سرمایه‌گذاری خوبی داشته‌است. کوتاه سخن اینکه ترس بزرگ این است که بازار ارمنستان را از دست بدهیم. به لحاظ تاریخی ارامنه میانه خوبی با ترک‌ها ندارند اما این بدان معنی نیست که ترک‌ها با هزار روش دیپلماتیک حیات خلوت تجاری ایران را متعلق به خود نکنند.

تا چندی پیش شریک هفتم تجاری ارمنستان بود اما حالا شریک چهارم شده‌است. اما اگر قرار باشد سطح حضور تجاری ایران در ارمنستان بیش از این توسعه یابد، صادرات خودجوش و برگزاری ۱۳ نمایشگاه کافی نیست. تجارت در دنیای امروز وسیله و ابزار نیاز دارد. اما دولت ایران وسیله و ابزار را برای صنعتگر و سرمایه‌گذار بخش خصوصی فراهم نکرده و حتی یک کلبه و اتاق و مرکز تجاری در ارمنستان برای تسهیل روبرو تجاری بخش خصوصی وجود ندارد. این در حالی است که ارمنستان می‌تواند به عنوان سکوی پرتابی برای تجارت ایران عمل کند چرا که در برابر ارمنستان اقیانوسی به نام روسیه وجود دارد و این کشور به راحتی می‌تواند به عنوان پلی میان روابط تجاری ایران و روسیه عمل کند.

کارخانه‌هایی در انتظار سرمایه‌گذاری: در ارمنستان فرصت‌های زیادی برای بخش خصوصی ایران وجود دارد. به عنوان مثال صدها کارخانه در ارمنستان وجود دارد که با ظرفیت کامل کار نمی‌کنند و اگر ایران بتواند در این روزگار که با مسئله تحریم مواجه است به تولید

ارمنستان و ایران از جمله قدیمی‌ترین کشورهای جهان هستند و تعجبی ندارد اگر این دو کشور بعد از پشت سر گذاشتن دوره‌های تاریخی مختلف امروز در جایگاه مناسبی به جهت روابط سیاسی و تجاری قرار دارند. ارمنستان حائلی میان ترکیه، قرقیزستان و ترکمنستان است و به واقع ارمنستان حائلی است میان روابط تجاری ترکیه و سایر کشورهای منطقه. این در حالی است که موقعیت ارمنستان علاوه بر ایران و ترکیه برای روسیه و چین نیز بسیار مهم است. جالب اینکه ارمنستان منابع طبیعی زیادی ندارد و تنها تعدادی معدن مس و طلا در این کشور موجود است اما سرانه درآمدهای آن کفاف جمعیت سه میلیونی ارمنستان را می‌دهد.

اما پیشینه روابط تجاری ایران و ارمنستان چیست؟ بخش خصوصی در ایران به منظور توسعه روابط تجاری با ارمنستان از حدود ۱۸ سال پیش اتاق ایران و ارمنستان را شکل داده و حاصل فعالیت‌های این اتاق نیز تا کنون برگزاری ۱۳ نمایشگاه تجاری مشترک بوده است. درآمد حاصل از صادرات ایران به ارمنستان تا چندی پیش تنها ده هزار دلار بود که این رقم امروزه به ۳۰۰ میلیون دلار رسیده و پیش‌بینی می‌شود که در آینده نزدیک به رقم بالاتری برسد. ایران



■ **علیرضا پیروزان**
کارشناس روابط
ایران و ارمنستان

تراز مثبت و امیدهایی که جوانه زده است

چشم اندازهای روشن تجاری میان ایران و ارمنستان

متقابل تعرفه های تجاری بین دو کشور، سفر وزراء محترم بازرگانی و اقتصاد دو کشور برگزاری همایش فرصت های تجاری و سرمایه گذاری، تبادل هیات های تجاری از بخش خصوصی و برگزاری روز اقتصاد ایران در ارمنستان در کنار اعزام یک هیات جهت بررسی موضوع همکاری های بانکی میان دو کشور نیز می تواند افق مثبتی پیش روی همکاری های تجاری ایران و ارمنستان ترسیم کند. در ادامه جا دارد به مسائل و مشکلاتی اشاره شود که تا به امروز به نوعی وضعیت تجارت دوجانبه میان دو کشور و به ویژه صادرات ایران به ارمنستان را متاثر ساخته است. وجود موانع تعرفه ای بین دو کشور، مشکلات مربوط به همکاری ترانزیتی (به دلیل وجود تعرفه ها)، مشکلات گمرکی، مشکلات سرمایه گذاران ایرانی در ارمنستان و عدم اجرای قوانین و مقررات سرمایه گذاری و تجاری در ارمنستان شرکتها را با مشکل مواجه ساخته است. در همین راستا پیشنهاد می شود تا دو کشور ایران و ارمنستان با کاهش تعرفه های تجاری بین دو کشور و توسعه همکاری های حمل و نقل و ترانزیت در کنار فعال کردن شورای مشترک بازرگانی و صدور خدمات فنی و مهندسی در زمینه های مختلف به توسعه همکاری های سرمایه گذاری دست یابند. تجهیز تاسیسات گمرکی در ارمنستان، ساخت پایانه جدید در ایروان، برگزاری سمینارهای سرمایه گذاری و توسعه روابط تجاری بین

استان سیونیک و پروژه انتقال لوله گاز از دیگر زمینه ها و برنامه های مشترک میان ایران و ارمنستان است. صادرات برخی از تولیدات به کشورهای مختلف و شرکت در نمایشگاه های مختلف بین المللی و برگزاری نمایشگاه های مختلف در ایران و معرفی تولیدات داخلی حائز اهمیت است و ادامه این حرکت تاثیر فوق العاده ای در پیشرفت ارمنستان خواهد داشت. طی سالیان گذشته در ارمنستان تغییرات اساسی در بهبود وضعیت مردم به ویژه در شهر های بزرگ، افزایش واحدهای تجاری، کاهش بیکاری و ساخت وسازهای فراوان کاملاً مشهود است.

درباره مهمترین برنامه های پیش روی همکاری ایران و ارمنستان باید تاکید کرد که توسعه همکاری سرمایه گذاران دو کشور در منطقه ویژه اقتصادی جلفا می تواند در ایجاد فرصت های تجاری و اقتصادی موثر باشد. به دلیل هزینه بر بودن توسعه همکاری های حمل و نقل و ترانزیت با اروپا از طریق ارمنستان - گرجستان در حال حاضر این طرح عملیاتی نبوده و مورد استفاده قرار نمی گیرد اما در صورت سرمایه گذاری می تواند فرصت مناسبی برای آینده اقتصادی دو کشور باشد. از سوی دیگر اعزام بازرگانی به ارمنستان، توسعه همکاری های ترانزیتی و همکاری دو جانبه در خصوص محیط زیست رودخانه ای مرزی و نوار مرزی بین دو کشور از سوی کارشناسان این حوزه توصیه می شود. همکاری در زمینه IT، همکاری در زمینه کاهش

مناسبات کاملاً نزدیکی میان ایران و ارمنستان برقرار است و این دامنه بسیاری از دادوستدهای اقتصادی را دربر می گیرد. وضعیت اقتصادی جمهوری ارمنستان در مقایسه با سالهای گذشته، پیشرفت قابل توجهی داشته و علی الخصوص در زمینه تولیدات داخلی و راه اندازی واحدهای تولیدی کوچک و بزرگ قدم های موثری برداشته شده است. اما دلایل توسعه روابط اقتصادی و تجاری ایران و ارمنستان به ریشه های متعدد تاریخی و اجتماعی باز می گردد. جمهوری ارمنستان در منطقه قفقاز واقع شده و یکی از بازارهای هدف صادراتی جمهوری اسلامی ایران در منطقه به شمار می آید و در همین حال نزدیکی دیدگاه های سیاسی ایران و ارمنستان در مجامع بین المللی به یکدیگر به عنوان امتیاز خوبی می تواند در سطح تعاملات تجاری دو کشور تاثیر خوبی داشته باشد. وجود روابط حسنه سیاسی بین دو کشور، مرز مشترک با ارمنستان و عضویت ارمنستان در سازمان تجارت جهانی (WTO) و سایر سازمانهای اقتصادی بین المللی و منطقه ای نیز در توسعه روابط اقتصادی ایران با این کشور مورد تاکید بوده و هست. در همین حال نباید این نکته را از نظر دور کرد که کشور ارمنستان محصور در خشکی است و نیاز به توسعه روابط با کشورهای منطقه دارد. وجود زمینه های مساعد همکاری و سرمایه گذاری در بخش های انرژی، صنعت، معدن، کشاورزی و خدمات و زمینه های مساعد

دو کشور در ایران و ایروان و تسریع در نهایی کردن مذاکرات موافقتنامه تجارت آزاد بین دو کشور نیز می تواند در ترسیم چشم اندازهای روشن تجاری میان ایران و ارمنستان موثر باشد. به هر شکل تراز بازرگانی ایران و ارمنستان در سال های اخیر مثبت بوده و امید است با امضاء موافقتنامه تجارت آزاد بین دو کشور سطح روابط تجاری فی مابین افزایش یابد.

مبادلات بازرگانی ایران و ارمنستان در پنج سال گذشته					
سال	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰
واردات از ایران (میلیون دلار)	۱۱۳،۰۱۴	۱۴۱،۰۱۰	۲۰۰،۸۵۶	۱۳۳،۹۰۱	۲۱۷،۷۱۱
صادرات به ایران (میلیون دلار)	۲۹،۰۶۵	۳۷،۳۹۷	۲۴،۴۶۸	۱۴،۰۱۹	۳۹،۶۴۲
تراز تجاری (میلیون دلار)	-۸۳،۹۴۹	-۱۰۳،۶۱۳	-۱۷۶،۳۸۸	-۱۱۹،۸۸۲	-۱۷۸،۰۶۹

مهمترین اقلام صادراتی ایران به ارمنستان		مهمترین اقلام وارداتی ایران از ارمنستان	
نام کالا	ارزش (هزار دلار)	نام کالا	ارزش (هزار دلار)
قیرفت	۵۸۵۹	حیوانات زنده از نوع گوسفند	۲۰۲۰۵
روغن سویا (باستثناء خام) و اجزاء آن	۴۴۳۲	قراضه و ضایعات از چدن	۲۰۴۷
سایر محصولات تخت نورد شده از آهن یا فولاد	۳۷۹۶	قراضه و ضایعات آلومینیوم	۲۰۳۱
محصولات از آهن یا فولاد	۳۶۳۷	قراضه و ضایعات باتری ها	۱۰۳۸
غیرممزوج تخت نورد شده		ورق و نوار نازک از آلومینیوم، نورد شده	۶۲۳

جهت صدور خدمات فنی و مهندسی در زمینه های مختلف و و همکاری در زمینه انرژی، پتروشیمی، خط لوله انتقال گاز طبیعی به ارمنستان، انتقال برق، احداث سد، ایجاد کارخانه های تولیدی، صنعتی، استخراج معادن و گردشگری و همکاری در اجرای پروژه های اولویت دار و همکاری در ۲ پروژه احداث تونل گاجران در



ژئواکونومیک و ترانزیت جاده ای و ریلی می باشد. طی دو دهه گذشته در فراهم آوردن بستر لازم در زیرساخت های تجاری و سرمایه گذاری گام های مهمی برداشته شده است. در سال ۱۳۸۸ حدود ۶۲ هزار دستگاه کامیون به مقصد ترکمنستان و ترانزیت به کشورهای آسیای مرکزی کالا حمل کرده اند و ۳ میلیون تن کالا نیز از طریق راه آهن به مقصد ترکمنستان و آسیای مرکزی حمل شده است. تبادل هیات های بلند پایه اقتصادی و سیاسی و هیات های تجاری و برگزاری نمایشگاه به طور منظم انجام می گیرد و همچنین اسناد زیرساختی تجاری و سرمایه گذاری بین دو کشور به امضاء رسیده است.

دو کشور ایران و ترکمنستان در مسیر جاده قدیم ابریشم واقع شده اند. جمهوری اسلامی ایران دروازه ورود ترکمنستان به آبهای آزاد و ترکمنستان نیز دروازه ورود ایران به بازار کشورهای آسیای مرکزی است. بنابراین باید امیدوار بود که شرکت های خصوصی و دولتی بتوانند از مزیت ها جغرافیایی، حمل و نقل ترانزیت و پتانسیل ها و ظرفیت های موجود در جهت شکوفایی اقتصادی و رفاه عمومی دو کشور استفاده نمایند. جمهوری اسلامی ایران و ترکمنستان با ۱۲۰۰ کیلومتر مرز مشترک در خشکی و آبی دارای اشتراکات عمیق تاریخی و تمدنی، دینی و همچنین موقعیت ژئواستراتژیک،

دو کشوری که دروازه یکدیگرند

■ **حمید صافدل**
رئیس سازمان توسعه تجارت ایران

مهمترین مسایل در روابط بازرگانی ایران و ترکمنستان تسهیل در امور بانکی، صدور روادید و افزایش ساعت کاری گمرکات است



■ **حمید صافدل**
رئیس سازمان
توسعه تجارت ایران

نعمت‌هایی که قدر دانسته نمی شوند

ارمنستان را از دست می‌دهیم همانطور که آذربایجان را از دست دادیم



■ احمد پورفلاح
عضو هیات
نمایندگان اتاق
تهران

اگر قدری تأمل کنیم، به راحتی در می‌یابیم که ما و کهن دیارمان تا چه میزان در کانون توجه پروردگار بزرگ، کائنات و طبیعت قرار دارد. نگاهی به منابع زیرزمینی بی پایان، نگاهی به طبیعت چهار فصل، نگاهی به مردمانی سخت کوش و هوشمند و بالاخره نگاه از زاویه‌ای دیگر یعنی قرار گرفتن در یک منطقه استراتژیک و کم مانند.

ما خواهان تجزیه هیچ کشوری نیستیم ولیکن فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی و به وجود آمدن ده‌ها کشور مستقل ریز و درشت در پیرامون مرزهای آبی و خاکی سرزمینمان را جز یک معجزه و فرصت خدادادی نمی‌توان به پدیده دیگری تشبیه کرد. ما همواره مردمانی صلح جو هستیم ولیکن جنگ در عراق، بهم پاشیدگی در افغانستان و باز تلاطم در کشورهای پیرامونی ایران را جز باز شدن پی‌درپی پنجره‌ها برای نگاه اقتصادی به این مناطق و حضور در بده بستانهای اجباری و الزامی، جز برخوردار شدن این مرز و بوم از موهبت‌های بادآورده را چه می‌توان برداشت کرد.

تا اینجا کار ما و خورشید و فلک دست بدست هم داده‌اند تا خوان پر نعمتی پیرامون ما بگسترانند شاید هم در جبران پل شدن ما برای دستیابی دو سه کشور هم مرز ما در شرایط حاکم بعد از انقلاب و بحران‌های ناشی از جنگ و بعد تحریم‌های رنگارنگ به مرحله توسعه یافتگی و پیشرفت‌های غیرقابل انتظار بود که نا خودخواسته تا چشم باز کردیم این همه بازار تشنه و بکر را پیرامون خود دیدیم، اما ما چه کردیم؟ آیا توانستیم با هوشیاری و برنامه‌ریزی و عزم ملی سیدهایمان را از میوه‌های رسیده هدیه شده پر نه، نیمه پر کنیم؟ بی تردید پاسخ این پرسش نه خواهد بود.

به دنبال عدم النفع‌های غیرقابل برگشت از

فضاهای ایجاد شده در چند ساله اخیر قدری به خود آمده‌ایم و برای چندمین بار عزممان را جزم کرده‌ایم که آب رفته را به جوی خود بازگردانیم که بی تردید کاری بسیار سخت، زمان بر و انرژی بر و نیاز بر تکیه بر خردمندی‌های بیشتر خواهد بود.

بدون شک کشورهای جا خوش کرده دیگر نیز بیکار ننشسته‌اند که ما به راحتی آنها را برانیم و خود در جایشان قرار گیریم (حتی برابر اظهارات دیمیتری مدودف خود کشورهای منطقه CIS هم در فکر ایجاد منطقه تجارت آزاد بین اتحادیه‌های کشورهای مشترک المنافع آزاد هستند).

در آذربایجان در ماه‌های اول فروپاشی شوروی سابق همه بازارها را به ویژه در مواد غذایی و بعد ساختمانی تسخیر کردیم اما بعد رقابت‌های ناسالم به ویژه در بدنه بخش خصوصی و طمع در کسب سود بیشتر و حتی پایین آوردن کیفیت محصولات مورد تقاضا به تدریج ما را از میدان خارج کرد و ترک‌ها و چینی‌ها و حتی هندی‌ها را جایگزین ما کرد.

و شرایط مشابهی در ارمنستان نیز به وجود آمد و به دلیل بد عمل کردن، اروپائی‌ها و چینی‌ها و حتی اماراتی‌ها گام به گام ما را به عقب راندند و خود جایگزین ما شدند. پرداختن به بازارهای عراق و افغانستان خود نیاز فرصت بیشتر و دیگری می‌خواهد که باید جداگانه به آن پرداخته شود. به اختصار باید گفت که علاوه بر کوتاهی‌ها و بد عمل کردن‌ها، نگرش‌های سیاسی و فرصت سوزی‌های زیاد مانع کسب حق السهم خود در حداقل میزان از این بازار تشنه شد.

به هر شکل با توجه به مزیت‌هایی چون هم مرزی، هم گذشته‌ای، گاهی هم زبانی، هم دینی و هم مذهبی هنوز باید گفت ریشه در آب هست و امید ثمری هست. در حال حاضر میزان صادرات ما به کشورهای CIS به رقمی حدود دو میلیارد دلار رسیده است که گرچه رقم چشمگیری با توجه به ظرفیت‌های این منطقه و حجم بیش از ۴۰۰ میلیارد دلاری اقتصاد منطقه نیست ولیکن با مشاهده رشد صعودی قدری امیدوار کننده به نظر می‌رسد. ناگفته نماند که ما در همین حدود، قدری هم بیشتر از

منطقه واردات داریم که آن هم با توجه به تحریم‌های کشورهای اروپایی و صنعتی، رشدی فزاینده دارد. در نتیجه رشد واردات ما بیش از افزایش صادرات ما به این حوزه است که دست کم در جهت حفظ تعادل و بالانس کردن داده‌ها و ستاده‌ها باید برنامه‌ریزی و حرکت‌های مبتنی بر بازاریابی بین‌المللی صورت پذیرد. امکان ترانزیت نیز از مزایایی است که در صورت برنامه‌ریزی بهتر می‌توان عواید بیشتری را نصیب ایران کرد.

لازم است تاروی تعرفه‌های گمرکی با این کشورها بیشتر متمرکز شد و حدود عادلانه‌ای را برای آن در نظر گرفت. بعضی از این کشورها هم‌زمان با اعمال نرخ‌های تعرفه‌ای بالا برای واردات، سایر عوارض نظیر مالیات بر ارزش افزوده و مالیات مضاعف هم دریافت می‌کنند که بدون شک با مذاکره می‌توان این موانع اضافی را یا حذف کرد و یا پایین آورد.

برقراری خطوط اعتباری نیز می‌تواند در بهبود این روند مؤثر باشد. داشتن بروشور به زبان محلی و با حداقل روسی و نصب برچسب به این زبان‌ها می‌تواند در افزایش راندمان مؤثر باقی باشد. از نقاط ضعف صادرکنندگان ایرانی عدم شناخت از سلاقی مردم این کشورهاست که باید با مطالعه و حضور در این مناطق اطلاعات لازم را برای تدارک جنس منطبق با سلیقه مصرف کنندگان جمع‌آوری کرد.

با وجود امضاء مقاوله نامه‌ها، پروتکل‌ها و قراردادهای مشکلات زیادی در زمینه مسائل پولی و بانکی و گمرکی، استاندارد، رواید، حمل و نقل و قرنطینه‌های دامی و کنترل آفات کشاورزی وجود دارد که اقدام به حل آنها جز در سایه همت دولتمردان قابل رفع و حل و کمتر شدن نیست.

مجموعه کشورهای مستقل مشترک المنافع که شامل آذربایجان، ارمنستان، بلاروس، قزاقستان، مولدوای، روسیه، تاجیکستان، ترکمنستان، اوکراین، ازبکستان، گرجستان است که حدود ۲۸۰ میلیون نفر جمعیت دارد (۴/۲ درصد جمعیت جهان). بزرگترین کشور روسیه ۱۴۳ میلیون نفر و کوچکترین ارمنستان با ۳/۴ میلیون نفر جمعیت است.

است (فعال نبودن بازارچه مشترک باجگیران - گودان، تاسیس بازارچه‌های مشترک مرزی در استانهای خراسان شمالی و گلستان)
- حل و فصل نقل و انتقالات پول از طریق شعبه بانک صادرات ایران
- انجام نقل و انتقالات ارزی از ایران به ترکمنستان بابت واردات گاز طبیعی از طریق شعبه بانک صادرات ایران
بنابراین مهمترین مسایل جاری با تسهیل در امور بانکی، صدور رواید، افزایش ساعت کاری گمرکات در تردد کامیون‌ها و واگن‌ها هستند.

گردشگران ایرانی

- ترافیک و معطلی کامیون‌های ایرانی در گمرک ترکمنستان به ویژه وسایل نقلیه‌ای که کالاهای فاسد شدنی حمل می‌کنند

- هزینه بالای ورود و خروج کامیون‌های ایرانی

- ترافیک سنگین واگن‌ها در مرز سرخس به ویژه واگن‌های ترانزیتی به کشورهای آسیای مرکزی

- برقرار نبودن خط هوایی بین دو کشور

- باتوجه به درخواست طرف ترکمن به هیأت محترم دولت نسبت به افزایش تردد افراد و تخفیفات به دو برابر ارائه شده

جمهوری اسلامی ایران با ترکمنستان ۵ گمرک فعال دارد . این گمرکات عبارتند از: پنجه برون، باجگیران، لطف آباد، سرخس و همچنین بندر شمالی ایران با بندر ترکمنباشی ترکمنستان از طریق دریای خزر در مجموع حجم مبادلات تجاری فی مابین دو کشور به خصوص صادرات ترکمنستان به ایران نشان می‌دهد که بازار ایران برای کالاهای صادراتی ترکمنستان جایگاه و اهمیت ویژه ای دارد. به رغم گستردگی همکاری‌های اقتصادی، تجاری و سرمایه گذاری دارای مشکلاتی هم هست که اهم آنها به شرح ذیل می‌باشند:
- محدودیت در صدور رواید به تجار و سرمایه‌گذاران،



در آذربایجان

در ماه‌های اول

فروپاشی شوروی

سابق همه بازارها

را به ویژه در

مواد غذایی و بعد

ساختمانی تسخیر

کردیم اما بعد

رقابت‌های ناسالم

به ویژه در بدنه

بخش خصوصی

و طمع در کسب

سود بیشتر به

تدریج ما را از

میدان خارج کرد و

ترک‌ها و چینی‌ها

و حتی هندی‌ها را

جایگزین ما کرد

فقدان نظام راهبردی در صادرات ایران به افغانستان

گفت و گوی آینده نگر با مظفر علیخانی دبیر کل اتاق مشترک ایران و افغانستان

■ آمنه شیرافکن



دبیر کل اتاق مشترک ایران و افغانستان اگر چه از روند صادراتی ایران به این کشور گله دارد و آن را مناسب پتانسیل های صادراتی ایران نمی داند اما تاکید می کند که افغانستان به ویژه در حوزه معدنی روی گنج نشسته و استخراج منابع معدنی این کشور می تواند سطح صادرات دانش فنی و مهندسی ایران به افغانستان در بخش استخراج معدن را توسعه داده و در نهایت بر افزایش درآمدهای صادراتی ایران بیفزاید. مظفر علیخانی افغانستان را فرصت و مکان مناسبی برای تولید مشترک محصولات میان دو کشور دانسته و معتقد است که اگر برند مشترکی میان ایران و افغانستان تولید شود، آن وقت مسئله تحریم ها نیز مرتفع شده و ایران می تواند از خاک افغانستان نسبت به صدور کالا به کشورهای دیگر اقدام کند.



نیم میلیارد دلار رسیده است. در سال ۸۹ صادرات افغانستان به ایران نیز رقمی در حدود ۱۸ میلیون دلار گزارش شده است.

اغلب موارد صادراتی شما چیست؟

از کالاهای مواد غذایی گرفته تا شوینده و مواد بهداشتی و آرایشی و مصالح ساختمانی و پلاستیک و دارو، فرش، زیرانداز، سوخت منسوجات و پوشاک از جمله کالاهای صادراتی ما به کشور افغانستان به شمار می آید.

آیا سیاست گذاری های اقتصادی در بخش صادرات

مبتنی بر ویژگی های جمعیتی افغانستان صورت می گیرد؟

جمعیت افغانستان حدود ۳۰ میلیون نفر است و از آنجا که در این کشور سرشماری نفوس وجود ندارد برآورد دقیقی نمی توان ارائه کرد و جمعیت رقمی در حدود ۳۴ تا ۳۰ میلیون نفر برآورد شده است. البته این جمعیت در آغاز دولت کرزای ۲۰ میلیون نفر برآورد شده بود که حالا به مرز ۳۰ میلیون رسیده و این افزایش جمعیت خود نشان دیگری از اهمیت صادرات ایران به افغانستان دارد. به هر شکل رشد جمعیت اخیر در این کشور تابع عواملی چون بازگشت مهاجران و زاد و ولد بوده و بدون شک بر اساس برآیندهای اقتصادی

خوب سیاسی فی مابین دو کشور از سوی یکدیگر می تواند وضعیت مناسبات تجاری دو کشور را قوام بخشد.

فضای سرمایه گذاری برای صادرکننده ایرانی تا چه

میزان در خاک افغانستان مهیا شده است؟

افغانستان فضا را برای سرمایه گذاری و فرصت های تجاری باز کرده و موقعیت استثنایی برای بازار صادرات ایران به شمار می آید. از سوی دیگر با توجه به اینکه افغانستان به صورت سنتی کشوری است که اقتصادش بر اساس کشاورزی و دامپروری استوار بوده و بهره چندی از صنعت ندارد و متأسفانه در سی سال گذشته رشد و توسعه چندی را تجربه نکرده و جنگ و خشونت و خونریزی نصیبش شده، امروز با تمام توان به دنبال فرصت سازی و جذب سرمایه گذاری است. امروز بازار افغانستان بعد از یک دهه از فروپاشی طالبان در این کشور و روی کار آمدن دولت کرزای بازار بکری برای صنعتگر و تولید کننده ایرانی به شمار آمده و تشنه سرمایه گذاری است.

صادرات ایران به افغانستان به لحاظ آماری در سال های

اخیر چطور بوده است؟

صادرات ایران به افغانستان در سال ۱۳۸۰ برابر ۴۰ میلیون دلار بود که در سال جاری این رقم به حدود یک و

تا چه میزان زمینه های فرهنگی ایران و افغانستان در توسعه سطح صادرات ایران به این کشور موثر بوده است؟

بازار افغانستان به دلایل مختلفی بازار بسیار ارزشمند و مهمی برای ایران به شمار می آید. این بازار در حوزه صادرات ایران به کشورهای همسایه بازاری استراتژیکی است. به ویژه اینکه وقتی مسئله اشتراک های فرهنگی میان دو کشور مطرح است، مسئله تعاملات تجاری میان دو کشور نیز وارد فاز جدیدتری می شود. زبان، فرهنگ، تاریخ و تمدن و دین مشترک میان مردم این دو سرزمین موجب شده تا از سوی دولت افغانستان نگاه مثبتی نسبت به افزایش سطح همکاری ها میان ایران و این کشور وجود داشته باشد. به هر شکل وجود پسوندهای قومی و خویشاوندی بین دو ملت در کنار حضور میلیون ها شهروند افغانستانی در سه دهه اخیر در ایران و شناخت آنها از صنعت و برند ایرانی فرصت خوبی را پیش روی صنعتگران ایرانی قرار می دهد تا در زمینه صادرات محصولات خود به این کشور اقدام کنند. همچنین آشنایی شهروندان افغانی با الگوی مصرف ایرانی ها، نزدیکی ذائقه ها و باور افغان ها به کیفیت بالا و مناسب کالاهای تولید و صادراتی ایرانی از یک سو و اراده سیاسی دولتمردان دو کشور و روابط



با افزایش جمعیت، تقاضا نیز افزایش یافته و علاوه بر آن سرمایه‌گذاری مردم و بالا رفتن قدرت خرید آن‌ها نیز افزایش یافته و تقاضای جدید در ایران بازار شکل می‌گیرد. در این بخش است که صنعتگر ایرانی باید شاخص افزایش جمعیت در افغانستان را به عنوان یک فرصت توسعه صادراتی دیده و برای برنامه ریزی در این بخش بکوشد. با افزایش جمعیت شاهد بزرگ‌تر شدن حجم اقتصادی کشور افغانستان بوده و به تبع حجم تجارت افزایش یافته و متناسب با برنامه‌هایی که کشورهای مختلف دارند، می‌توان حجم مبادلات دو جانبه را افزایش داد. اما نظر به اینکه این کشور آنچه که داشته را از دست داده و آسیب زیادی به زیرساخت‌های اقتصادی آن وارد آمده، لازم است تا برای ورود صنعت و دانش فنی به این کشور گام‌های اساسی برداشته شود.

آیا امنیت کافی برای سرمایه‌گذاری در افغانستان وجود دارد؟

به هر شکل افغانستان در ابعاد صنعتی در آغاز راه قرار داشته و شاید برخی مسائل امنیتی مانعی برای سرمایه‌گذاری شود اما واقعیت این است که معادن بکر و دست نخورده در این کشور و لزوم توسعه صنعت و تجارت و ایجاد اشتغال و تولید ثروت در افغانستان با سرمایه‌گذاری کشورها و به ویژه استخراج معادن محقق خواهد شد. به همین خاطر تاکید دارم که این بازار تشنه کالا و خدمات و تکنولوژی است. به هر شکل ریسک سرمایه‌گذاری در افغانستان بالاست اما مسوولان این کشور در تلاشند تا امنیت خوبی برای صنعتگران فراهم آورند. ناامنی‌های اجتماعی که به گوش می‌رسد نیز تنها در چند ولایت افغانستان به چشم می‌خورد که البته هم مرز با پاکستان هستند و به جز آن‌ها در دیگر ولایات امنیت کافی برای سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های اقتصادی وجود دارد. همچنین به نظر می‌رسد که رفتارهای تروریستی هدفمند بوده و علیه نظامیان خارجی حاضر در خاک افغانستان و محموله‌های تدارکاتی آن‌ها طراحی می‌شود. به همین خاطر برای تاجران ایرانی حاضر در افغانستان تهدیدی وجود نداشته و از سوی دیگر، ایرانی‌ها در افغانستان خارجی محسوب نمی‌شوند و فضای امنیت اجتماعی و کسب و کار برای‌شان مهیا است.

بسیاری از کارشناسان بر این باورند که حضور ایران در بخش صادرات افغانستان باید چند برابر آمار فعلی باشد، شما ریشه عدم حضور قابل قبول ایران در بازار افغانستان را در چه مسائل و محدودیت‌هایی می‌دید؟

به هر شکل یکی از دلایل عمده‌ای که می‌توان به آن اشاره کرد، فقدان نظام راهبردی در صادرات ایران به افغانستان است. مطالعات اخیر صورت گرفته در حوزه تجارت جهانی نشان می‌دهد که روند تجارت در دنیای امروز به سمت همکاری‌های منطقه‌ای گرایش داشته و حجم تجارت کشورهای مختلف با وجود بحران جهانی در قالب موافقت‌های منطقه‌ای رو به افزایش گذاشته است. در نمونه صادرات ایران به افغانستان نیز نزدیکی مرزها، حمل و نقل آسان، ارتباطات فرهنگی و استراتژیک و وجود بسیاری از پیمان‌های منطقه‌ای ایران و افغانستان را افزایش می‌دهد. سازمان‌هایی چون اگو، توسعه کشورهای اسلامی نیز نهادهای موثری هستند تا حجم روابط ما با کشورهای منطقه افزایش یابد. به هر شکل باید چند نکته برای ورود به بازارهای منطقه‌ای لحاظ شود. نخست اینکه تقسیم کار صورت بگیرد و دیگر اینکه برای ورود به سامانه اقتصادی کشور مقصد از برنامه استراتژیک برخوردار باشیم. به این ترتیب که شرح وظایف و مأموریت‌های دستگاه‌هایی خصوصی صورت گرفته

و به عبارتی تقسیم کار ملی صورت گیرد. در قالب این تقسیم کار ملی ضمن تقسیم وظایف بر اساس آن همکاری‌ها و ارتباطات و تعامل سازنده هم صورت می‌گیرد. سازمان توسعه و تجارت مطالعه‌ای انجام داده که آمار به دست آمده از آن نشان می‌دهد که در میان ۴۰ کشور صادراتی در ایران، افغانستان یکی از اولویت‌های اصلی صادرات ایران به شمار می‌آید.

تکلیف تدوین سند ملی راهبرد توسعه صادرات چه شد؟

وزارت بازرگانی سند ملی راهبرد توسعه صادرات را تدوین کرده و به تصویب شورای عالی صادرات وقت رسیده است. در قالب آن استراتژی ورود به بازار کشورهای همسایه در شرف نهایی شدن است. طبیعی است که وقتی می‌خواهید برنامه ملی تدوین کنیم نیازمند کار کارشناسی، دریافت نظر و پیشنهاد دستگاه‌های مختلف هستیم و امیدواریم که این سند ملی مبنایی برای حضور در بازارهای مهمی چون افغانستان و عراق باشد.

مسائل عمده تأثیرگذار بر صادرات ایران به افغانستان چیست؟

سیاست‌گذاری و حمایت مادی و معنوی از سوی دستگاه دولتی باید در این حوزه مورد توجه قرار گیرد. سازمان بازرگانی، وزارت امور خارجه و سفارت ایران در کابل از جمله نهادهایی هستند که می‌توانند در امر تسهیل صادرات ایران به افغانستان با ما همکاری داشته باشند. حمل و نقل، وزارت راه و شهرسازی نیز نقشی تأثیرگذار داشته و در ابعاد دیپلماتیک نیز وزارت خارجه و سفارت ایران در کابل می‌توانند بخش خصوصی را حمایت کنند. به هر شکل در بخش غیردولتی نیز سازماندهی حضور در بازار افغانستان با مدیریت و هدایت اتاق بازرگانی به عنوان نهاد قانونی بخش خصوصی و اتاق مشترک ایران و افغانستان به عنوان بازوی اجرایی صورت می‌گیرد.

سطح سرمایه‌گذاری‌ها تا چه میزان رضایت بخش بوده است؟

آنچه امروز تحقق یافته و سیر صعودی پیدا کرده، به نظر من بر اساس مجموعه پتانسیل‌ها و ظرفیت‌هایی که در بخش صنعت، معدن، کشاورزی و خدمات و مهندسی داریم، قانع کننده نیست. از سوی دیگر باید در بخش توریسم سلامت و درمان، حمل و نقل، آموزش و مدیریت منابع انسانی سرمایه‌گذاری لازم صورت گیرد. اراده سیاسی دولتمردان افغانستان و خواست روابط مستحکم و رو به توسعه با ایران در کنار نیازی که در بازار افغانستان به سرمایه‌گذاری کالا و خدمات وجود دارد، موجب شده تا نتوانیم امروز در ارزیابی خود از مجموع صادرات ایران به افغانستان راضی باشیم. در واقع آنچه محقق شده کافی نیست و چشم انداز فراتر و بالاتری از وضعیت کنونی را برای آینده صادرات ایران به افغانستان متصور هستیم.

مرکز تجاری ایران در کابل در چه وضعیتی است؟

مرکز تجاری ایران در کابل باید باز مهندسی و باز تعریف شود و لازم است تا شاکله این نهاد یک بار دیگر احیا شده و با مدیریتی جدید اداره شود. از این مرکز باید در ابعاد سیاسی، مالی و اعتباری، معنوی و اقتصادی حمایت شده و مدیران باسابقه و در ارتقای آن ایفای نقش کنند. همچنین دولت ایران برای تسهیل روابط اقتصادی با افغانستان برخی مشوق‌های صادراتی را برای فعالان اقتصادی ایرانی مصوب کرده که متأسفانه با محدودیت اعتباری در این بخش مواجه هستیم. به همین خاطر با وجود ابلاغ و تأیید این مصوبه

هنوز گام‌های اجرایی و مثبتی در راستای عملیاتی شدن آن وجود ندارد.

آیا ریسک سرمایه‌گذاری در افغانستان قابل مدیریت نیست؟

به هر شکل واقعیت غیرقابل انکار در حوزه سرمایه‌گذاری این است که ریسک سیاسی و تجاری سرمایه‌گذاری صادرات افغانستان بالا بوده و در این شرایط شکل‌گیری صندوق ضمانت از صادرات ضروری به نظر می‌رسد. ما باید تلاش کنیم تا با حداقل نرخ حق بیمه و کار مزد و حداقل تشریفات ممکن، فعالان اقتصادی را به فعالیت در این بازار تشویق کرده و مشوق‌های متفاوت مالی و اعتباری برای آن‌ها در نظر بگیریم.

وضعیت صدور ویزای تاجران ایرانی به افغانستان در چه شرایطی است؟

با توجه به ارتباط خوبی که میان اتاق مشترک ایران و افغانستان و سفارت این کشور در تهران وجود دارد، خوشبختانه صدور ویزای تاجران ایرانی راحت است. اگر هم موارد محدودی بوده که برای صدور ویزا با مشکل مواجه شده‌اند نیز با هماهنگی صورت گرفته میان اتاق و سفارت مشکل حل شده است. اما صدور ویزا برای فعالان اقتصادی افغانستان با کمی تأخیر صورت می‌گیرد. چنانچه صدور ویزا برای تاجران افغانی و یا شرکای تجاری افغانی زمان بر است. هرچند سفارت ایران در کابل اهتمام ویژه‌ای داشته اما در مواردی عدم همکاری در صدور ویزا مشاهده می‌شود.

چه پیشنهادی برای بهبود سطح صادرات ایران به افغانستان دارید؟

یارانه هیات‌های تجاری، یارانه هیات‌های نمایشگاهی و مشوق صادراتی موارد مورد نیاز است تا بر اساس آن روابط تجاری و بانکی دو کشور تقویت شود و شعب بانک‌های ما در ایالات مختلف افغانستان شکل بگیرد. در همین زمینه پیشنهاد می‌شود تا شعبه بانک آری‌ن نیز به عنوان تنها بانک ایرانی فعال در افغانستان با سرمایه بیشتری ادامه فعالیت داشته باشد. بر اساس آیین نامه‌ای که مصوب شده وعده داده‌اند تا در بحث روابط بانکی میان دو دولت، خط اعتباری ۳۰۰ میلیون دلاری ایجاد کنند که این مسئله بدون شک در مرحله اول در صادرات ایران به افغانستان تأثیرگذار خواهد بود. از سوی دیگر تسهیل در فرایند ترانزیت نیز در دستور کار قرار گرفته و امیدواریم مناطق تجاری از جمله چابهار و دوغانرود تقویت شود.

آیا تعداد رایزن‌های فرهنگی ایران در افغانستان برای توسعه سطح صادرات ایران به این کشور، کافی است؟

ما در حال حاضر تنها یک رایزن فرهنگی در کابل داریم و این یک نفر برای حجم انبوه کارهای ما کارساز نبوده و لازم است که ما در ولایات جلال آباد، هرات و مزار شریف هم رایزن فرهنگی داشته باشیم. البته خوشبختانه در همین حال سازمان توسعه و تجارت در پی راه اندازی شعبه‌ای از این سازمان در کابل است که بدون شک احداث آن می‌تواند به ما کمک کند. از سوی دیگر باید تلاش شود تا اتاق مشترک ایران و افغانستان در کابل تأسیس شده و علاوه بر معرفی تجاری، نیازمندی‌های نیز شناسایی شود.

در حوزه تعرفه‌ها آیا برنامه تازه‌ای در دستور کار قرار گرفته؟

برقراری تعرفه ترجیحی بین دو کشور در تعاملی مشترک در دستور کار قرار گرفته و پیشنهاد شده تا معافیت از حقوق گمرکی برای صادرکننده لحاظ شود. در واقع ما در تلاش برای ایجاد جاده‌ای دو طرفه در بحث مربوط به تجارت میان



در حال حاضر تنها

یک رایزن فرهنگی

در کابل داریم و این

یک نفر برای حجم

انبوه کارهای ما

کارساز نبوده و

لازم است که ما

در ولایات جلال

آباد، هرات و مزار

شریف هم رایزن

فرهنگی داشته

باشیم

ایران و افغانستان هستیم و در این روابط تجاری بدون در نظر گرفتن منافع طرف افغانی نمی توان نسبت به برنامه ریزی و توسعه اقدام کرد. به هر شکل نکته مهم این است که صادرات کالا باید بر اساس قدرت و توان خرید شهروندان افغانی طراحی و برنامه ریزی شود.

نقش شرکت های هلدینگ در این میان چگونه است؟

راه اندازی این شرکت ها در بخش های توریسم درمانی، سلامت، حمل و نقل، خدمات فنی و آی تی می تواند بستر حضور قدرتمند ما در بازار افغانستان را فراهم کند. به هر حال از همه این نکات که بگذریم تجار ایرانی باید تمامی همکاری های اقتصادی شان را مبتنی بر قراردادی استاندارد تنظیم کرده و برای حکمیت و داوری نیز از کارشناسان اتاق مشترک ایران و افغانستان کمک بخواهند تا در صورت بروز هر گونه مشکل حقوقی، نیروهای کارشناسی بتوانند به آنها در رفع مشکل کمک کنند.

چه امکانی برای سرمایه گذاری در بخش صنعت و معدن افغانستان وجود دارد؟

برآیند صورت گرفته از ارزش معادن غنی افغانستان نشان می دهد که به دلیل خلوص بالای معادن موجود در این کشور ارزش پولی آن رقمی در حدود ۲۲ تریلیون دلار است. به این ترتیب افغانستان به قول برخی روی گنج نشسته است. افغانستان در بخش صنعت و معدن فرصت های بسیاری در اختیار دارد که اگر این پروژه ها راه بیفتد حجم سرمایه گذاری در این بخش از صنعت افغانستان از حرکت جهشی برخوردار خواهد بود. البته نگاه ما به افغانستان باید نگاه صرف تجاری نبوده و در همین راستا برای سرمایه گذاری در این کشور با هدف توسعه اقتصادی و اجتماعی، ایجاد فرصت های شغلی، تولید ثروت و دانش تلاش شود. افغانستان در شرایط کنونی علاقه مند به بالفعل کردن این ثروت خدادادی بوده و در تلاش است تا با برخی کشورها در این بخش همکاری کند. ایران نیز به ویژه در بخش اکتشاف، صادرات، تجربه دانش و مدیریت معدن و نیروهای فنی و مهندسی از پیشینه خوبی برخوردار بوده و می تواند در این شرایط به کمک افغانستان بیاید.

تحریم علیه ایران تا چه میزان وضعیت صادرات ایران به

افغانستان را با چالش مواجه کرده است؟

به هر شکل ما در شرایط کنونی با واقعیت تحریم در تجارت جهانی برخورد داریم اما کشور افغانستان با وجود همه خط و نشان ها حاضر به همکاری اقتصادی با ایران است. اما من موضوع و سطح همکاری ها را کمی کیفی تر و جدی تر می بینم. ایران می تواند با توجه به امکان تولید برنده مشترک با افغانستان و بر اساس نیروی کار مناسبی که در این کشور وجود دارد نسبت به ایجاد برنده های مشترک تجاری در خاک افغانستان اقدام کرده و به این ترتیب نه تنها تحریم ها را دور زده که بدون شک می تواند فکری برای بازار ۴۰۰ میلیون دلاری منطقه کند. افغانستان فرصت خوبی برای میانبر زدن تحریم ها است. در حال حاضر بیش از ۴۴ کشور در افغانستان مشغول سرمایه گذاری و کار هستند و ایجاد شرکت های مشترک ایران و افغانستان و تولید در داخل مرز افغانستان این امکان را برای ما فراهم خواهد کرد تا از جغرافیای این کشور برای تولید استفاده کرده و محصولات تولیدی را از همان افغانستان به سایر کشورها صادر کنیم. یعنی کشور افغانستان نه تنها بازار خوب و غنی برای صادر کننده ایرانی است که می تواند سکوی پرش دیگر محصولات تولیدی ما به شمار آید.

در ضرورت کنسرسیوم سازی با اروپایی ها

صادرات ما به افغانستان، فرصت تولید ارزان

■ امیر هوشنگ امینی

عضو هیات رئیسه اتاق ایران و افغانستان

دست آورند. علاوه بر امکان تولید مشترک با طرف اروپایی و استفاده از پتانسیل سایر اتاق های مشترک موجود در اتاق صنایع و معادن ایران، ایران می تواند روابط بانکی توسعه یافته ای با افغانستان شکل دهد و بدین صورت زمینه را برای گسترش روابط تجاری ایران و افغانستان مهیا سازد.

در شرایطی که همه کشورها به سمت توسعه روابط تجاری خود با بازار فعال افغانستان می روند ایران به دلیل برخی مشکلات ساختاری اندک اندک همان فرصت های پیشین را نیز از دست خواهد داد. این روزها ترخیص کالا از مرز ترکمنستان و تاجیکستان بیش از یک یا دو روز به طول نمی انجامد اما ترخیص همان کالا در ایران دست کم هشت روز طول می کشد و مرز ما نیز به مرز پردردسری برای عبور و مرور کالاهای تجاری تبدیل شده است. به هر شکل در بخش صادرات به افغانستان اگر مشکل مرزی وجود نداشته باشد، بخش عمده ای از مسائل مربوط به حمل و نقل حل می شود. دولت اگر پایش را از تجارت بیرون کشد و تنها امکان مبادله ارزی را فراهم کند و مسائل مرزی را سر و سامان دهد، بزرگ ترین خدمت را به بخش خصوصی و صادرات کشور کرده است. گزارش شده است که گاهی خودروهای حمل و نقل در مرز ایران و افغانستان یک هفته معطل می شوند و طبیعی است زمانی که ترخیص کالا و جا به جایی آن از مرز ترکمنستان به سادگی امکان پذیر باشد، ایران به مرور بازارهای خود را از دست خواهد داد. امروز یکی از اصلی ترین رقبای ما در افغانستان کشور ترکیه است و پیش بینی می شود که در صورت پیش رفتن اوضاع تولید و صادرات ما بر همین سیاقی فعلی، تاجر ترک به فتح بازارهای تجاری افغانستان و کنار زدن بیش از پیش ایران ادامه دهند.

ما در کشوری زندگی می کنیم که به رغم بالا بودن هزینه ها و مصارف از سرانه تولید ملی پایینی برخوردار است. زین رو طبیعی است که شرایط صادراتی ایران به طور کلی در وضعیت مناسبی قرار نداشته باشد. اما در ارتباط با صادرات ایران به افغانستان که به دلیل همسایگی شاید انتظار بیشتری می رود نیز واقعیت ها مطابق با انتظارات نیست. این روزها شرکت های بزرگ اروپایی، انگلیسی، ترک و آلمانی به وفور در گوشه و کنار بازار افغانستان مشغول سرمایه گذاری هستند و متأسفانه ایران با وجود توانایی های بالا در حوزه تولید محصولات غذایی و خدمات فنی و مهندسی، نتوانسته در بازارهای این کشور حضوری فعال داشته باشد. حال آنکه در شرایطی که ما اتاق های مشترک مختلفی با کشورهای اروپایی داریم، از فرانسه گرفته تا ایتالیا و اسپانیا و پرتغال و آلمان و سایر کشورها، به راحتی از کانال همکاری با این اتاق های مشترک می توانیم به فکر جستجوی بازار صادراتی مطلوب خود در افغانستان باشیم.

ایران با تشکیل کنسرسیوم همکاری با اتاق های مشترک اروپایی به ویژه در این روزها که با مسئله تحریم ها مواجه است می تواند نسبت به صدور کالاهای مورد نیاز به بازار افغانستان اقدام کند و سود سرشاری به دست آورد. اما در صورت بی توجهی به این مهم و شکل ندادن چنین کنسرسیوم مشترکی آنقدر لایه های مانع تراشی برای حضور اقتصادی ایران پس از اعمال تحریم ها زیاد شده که حضور تجاری و فعالیت اقتصادی ایران در افغانستان با چالش های جدی مواجه خواهد بود. صنعتگران و تاجران ایرانی نیز در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی با ایجاد شرکت های دوجانبه یا کنسرسیوم ها می توانند شرایط بهتری را برای کسب بازار صادراتی در افغانستان به

هزار توی روابط ایران و افغانستان

فقدان مکانیزم‌های تضمینی جهت پوشش ریسک سرمایه‌گذاری در افغانستان



پویا فرج الهی
کارشناس اتاق‌مشترک
ایران و افغانستان

روابط تجاری میان ایران و افغانستان به دلایل مهمی در خور توجه است و در همین حال بسیاری موانع و چالش‌ها بر سر هماهنگ‌سازی صادرات ایران به افغانستان مورد توجه صنعتگران بخش خصوصی است. مسائل و مشکلات موجود بر سر راه گسترش روابط اقتصادی و تجاری دو جانبه میان ایران و افغانستان از دیدگاه هر کشور دلایل و مسائل متفاوتی را شامل می‌شود.

در ابتدای این نوشتار باید به برخی پیشنهادهای صورت گرفته برای ارتقای روابط تجاری میان دو کشور از جمله برقراری روابط بین شبکه بانکی دو کشور، اقدام سریع بانک آرین در خصوص گشایش اعتبار اسنادی برای کالاهای صادراتی ایران به افغانستان، تامین پوشش بیمه‌های سرمایه‌گذاری و تجارت ایرانیان در افغانستان از طریق صندوق ضمانت صادرات ایران و ایجاد دفتر صندوق مورد اشاره در شهرهای افغانستان و به خصوص کابل و هرات اشاره داشت.

در همین راستا بر اساس توصیه کارشناسان این حوزه اجرایی کردن فرایند اعطای ۲۵۰ میلیون دلار اعتبار خریدار به کشور افغانستان جهت خرید کالا و خدمات از ایران، تقویت تشکیلات اداری وابسته بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در کابل و ایجاد نمایندگی در هرات و قندهار، افزایش پروازهای هوایی بین تهران - مشهد و شهرهای کابل و هرات و مزار شریف و تجهیز گمرکات اجرائی مرزی ایران با افغانستان (به ویژه گمرکات دوغارون و میلک) باید به منظور توسعه روابط اقتصادی میان دو کشور در دستور کار قرار گیرد.

از نظر ایران برخی مشکلات کنونی موجود بر سر

روابط تجاری ایران و افغانستان به علت عدم وجود روابط کارگزاری بین شبکه بانکی دو کشور، برگشت وجوه حاصل از صدور کالا و خدمات و سرمایه‌گذاری با ریسک مواجه است.

همچنین عدم وجود ارتباطات مخابراتی و اینترنت، بالا بودن ریسک سرمایه‌گذاری و تجاری در افغانستان، عدم واگذاری زمین به سرمایه‌گذاران، فقدان مکانیزم‌های تضمینی جهت پوشش ریسک‌های سرمایه‌گذاری و تجاری در افغانستان، بالا بودن قیمت زمین، فقدان امنیت اقتصادی و اجتماعی مناسب، فقدان زیرساخت‌های لازم برای سرمایه‌گذاری از جمله عوامل بازدارنده برای سرمایه‌گذاری اقتصادی و تجاری ایران در افغانستان به شمار می‌آید.

همچنین دریافت ۱۵۰ دلار به عنوان عوارض عبور (دوزبلاغ) از کامیون‌های ایرانی که به خاک افغانستان وارد می‌شوند، در کنار دریافت مالیات و عوارض مضاعف، عدم برقراری موافقت نامه ترجیحات تعرفه‌ای، مشکلات سیاسی جمهوری اسلامی ایران با ایالات آمریکا و کشورهای غربی، حضور نظامیان آمریکایی و هم پیمانانش در افغانستان و تأثیرپذیری روابط اقتصادی افغانستان با ایران از عوامل مورد اشاره دیگر است.

این روزها یکی دیگر از دغدغه‌های صادرکننده ایرانی در بازارهای افغانستان سوء استفاده از مارک‌های معروف تجاری ایرانی و تولید کالاهای تقلبی توسط افغان‌ها و پاکستانی‌ها است. همچنین عدم امکان استفاده بخش خصوصی از کمک‌های بلاعوض جمهوری اسلامی ایران به افغانستان از ارتباط با اجرای پروژه‌های بازسازی، صنعتی، تجاری و خدماتی از دیگر دغدغه‌های صنعتگر ایرانی برای حضور اقتصادی و تجاری در خاک افغانستان به شمار آمده و تبع وضعیت صادرات ایران به این کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

در همین حال عدم اعطای ۲۵۰ میلیون دلار اعتبار خریدار جهت خرید کالاها و خدمات تولیدی ایران به افغانستان، عدم حمایت دولت در امر ایجاد مراکز تجاری ایران در ولایات افغانستان، عدم صدور ویزاهای کثیر المسافره برای صاحبان صنایع و بازرگانان ایرانی و عدم اطلاع از اعتبار شرکت‌ها و بازرگانان افغانی از دیگر دغدغه‌هایی است که صادرکنندگان ایرانی باید پیش از ورود به بازار افغانستان از آن مطلع بوده و برای مواجهه با آن آماده باشند.

گاهی نیز از بین رفتن سرمایه‌ها و عدم دسترسی به یک مرجع قانونی جهت احقاق حقوق در کنار عدم دسترسی به موقع به فهرست پروژه‌های بازسازی افغانستان، فقدان شناخت کافی شرکت‌های حمل و نقل ایرانی از امکانات موجود در گمرک افغانستان در ارتباط با بارگیری و تخلیه انبارداری کالاهای ورودی نیز برای طرف ایرانی دردسر ساز می‌شود.

در همین حال مسائل و مشکلات دیگری مانند امکان اقامت شبانه برای رانندگان ایرانی در گمرکات ورودی افغانستان، نحوه و فرایند تحویل کالا، صدور قبض انبار و رسید هنگام تحویل کالا به تاجران افغانی و عدم وجود استاندارد مدون برای صدور کالا به افغانستان پیش روی صنعتگران و تاجران ایرانی قرار گرفته است.

دغدغه افغان‌ها در تجارت با ایران

اما در تجارت نمی‌توان همه مسائل را یک جانبه ارزیابی کرد چرا که به هر شکل مشکلاتی نیز از نقطه نظر افغانستان در وضعیت تجاری این کشور با ایران وجود دارد.

صادرات کالاهای بدون کیفیت از طریق بازارچه‌های مرز، عدم اعطای تخفیف تعرفه‌ای از سوی ایران به افغانستان، قاچاق کالاهای صادراتی ایران به افغانستان، فقدان تجهیزات و نیروی انسانی کافی در گمرکات دوغارون و میلک، و کندی روند اجرای پروژه‌های

یکی از دغدغه‌های
صادرکننده ایرانی

در بازارهای

افغانستان

سوء استفاده

از مارک‌های

معروف تجاری

ایرانی و تولید

کالاهای تقلبی

توسط افغان‌ها و

پاکستانی‌ها است





بازسازی افغانستان توسط پیمانکاران ایرانی بارها و بارها از سوی طرف افغانستانی مورد تذکر و انتقاد قرار گرفته است.

عدم پایبندی صاحبان صنایع و بازرگانان ایران به تعهدات و قراردادهای منعقد شده، عدم امکان تردد کامیون‌های افغانی در سطح خاک ایران، دریافت مبلغ ۱۵۰ دلار به عنوان عوارض عبور (دوزبلاغ) از کامیون‌های افغانی همگی از جمله دیگر مسائلی است که در آن سوی ماجرا صنعتگر افغانی را برای تجارت با ایران دچار مشکل می‌کند.

راهکارهایی برای بهبود وضعیت روابط تجاری

اما به هر شکل در خصوص راه‌های توسعه روابط اقتصادی، صنعتی و تجاری دو جانبه ایران و افغانستان می‌توان پیشنهادهای و راهکارهایی به منظور حل و فصل مشکلات به مسوولان وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی دو کشور ارائه کرد.

حل و فصل کامل مشکلات صدور ویزا و به ویژه ویزاهای کثیرالمسافر از طریق وزارت امور خارجه، دریافت قوانین و مقررات تجاری، گمرکی، بانکی و فهرست اسامی و مشخصات صاحبان صنایع و بازرگانان معتبر و پروژه‌های سرمایه‌گذاری و بازسازی افغانستان از سوی وزارت مالیه افغانستان، اتاق مشترک افغانستان و ایران و وابسته بازرگانی جمهوری اسلامی ایران در افغانستان می‌تواند کارساز باشد.

پیشنهاد حذف عوارض عبور کامیون‌های ایرانی و افغانی

همچنین مسوولان اقتصادی دو کشور می‌توانند برای حذف مالیات و عوارض مضاعف از طریق وزارت بازرگانی اقدام کنند. تلاش برای برقراری تخفیف‌های تعرفه‌ای بین دو کشور از طریق وزارت بازرگانی، کوشش برای حذف عوارض عبور (دوزبلاغ) کامیون‌های ایرانی در خاک افغانستان و کامیون‌های افغانی در خاک ایران به مبلغ ۱۵۰ دلار از طریق وزارت راه و ترابری، سازماندهی بازارچه‌های مرزی و نظارت بیشتر بر فرایند صادرات کالا از طریق گمرک و

مدیریت سازمان بازارچه‌های استانداری‌های خراسان و سیستان و بلوچستان نیز می‌تواند راهکار موثری برای تدوین روابط تجاری میان دو کشور باشد.

همچنین لازم است تا وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، استانداری خراسان، دانشگاه علوم پزشکی خراسان و سازمان صنایع و معادن استان خراسان از تولید کالاهای تقلبی و غیربهداشتی در استان خراسان و وزارت بازرگانی و گمرک ایران از صادرات آنها جلوگیری کنند.

از سوی دیگر جلوگیری از تولید کالاهای تقلبی و نامرغوب با استفاده از نام تجاری شرکت‌های معروف و دارای اعتبار و اعمال برخوردی قانونی در این زمینه به منظور دفاع از حیثیت تجاری ایران ضروری به نظر می‌رسد.

راه اندازی گروه سرمایه‌گذاری (Holding)

حذف استناداردا اجباری برای کالاهای صادراتی به افغانستان از طریق شورای عالی استاندارد، تبدیل بازارچه‌های مرزی ایران به بازارچه‌های مشترک مرزی و ایجاد ساختمان و تاسیسات مربوطه در خاک افغانستان از سوی دولت از محل کمک‌های بلاعوض جمهوری اسلامی ایران به افغانستان و ایجاد مراکز تجاری جمهوری اسلامی ایران در ولایات مختلف افغانستان (به خصوص در هرات) از دیگر محورهای همکاری مشترک میان ایران و افغانستان به شمار می‌آید و پیشنهاد می‌شود که مسوولان این بخش در راستای توسعه همکاری‌ها در این بخش گام‌های موثری بردارند.

کارشناسان این حوزه همچنین پیشنهاد داده‌اند تا یک گروه سرمایه‌گذاری (Holding) مشترک ایرانی و افغانی در هرات و سایر ولایاتی که مرز مشترک با ایران دارند تاسیس شود تا در آن تولید کالاهای مختلف و عرضه آن به بازار افغانستان و صادرات به کشورهای منطقه با حمایت دولت و مدیریت و هدایت اتاق ایران و اتاق مشترک ایران و افغانستان انجام شود. اختصاص کمک‌های بلاعوض جمهوری اسلامی

ایران به پروژه‌های بخش خصوصی یا به عبارت دیگر، وجوه پروژه‌هایی که توسط بخش خصوصی اجراء می‌شود، با هماهنگی وزارت امور اقتصادی و دارایی ایران و وزارت مالیه افغانستان، از محل کمک‌های بلاعوض جمهوری اسلامی ایران به بازسازی افغانستان پرداخت شود.

همچنین لازم است تا کنسرسیوم‌های بزرگ در زمینه سرمایه‌گذاری‌های صنعتی، صادرات، خدمات و به ویژه خدمات فنی و مهندسی و IT، صادرات کالا و توزیع کالا در سطح افغانستان و حمل و نقل و ترانزیت با مشارکت و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی کشور راه اندازی شود و همچنین به منظور رقابتی کردن صادرات کالاها و خدمات ایرانی به افغانستان به صادرکنندگان یارانه‌ها و جواز صادراتی ویژه پرداخت شود.

همچنین پیشنهاد می‌شود تا سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان امور مربوط به افغانستان شامل ستاد مشارکت در بازسازی افغانستان، میز افغانستان و دیگر نهادهای مسوول در سطوح سیاست‌گذاری و اجراء با اتاق ایران و اتاق مشترک ایران و افغانستان رایزنی و مشورت کنند و هیات‌های اعزامی، دریافتی و نمایشگاه‌ها با هماهنگی و از طریق امور بین‌الملل اتاق ایران انجام شود. جداولی که در این گزارش آمده نیز شرحی بر تولید ناخالص داخلی، بودجه سالانه دولت (میلیارد دلار)، میزان صادرات به جهان و مهمترین اقلام صادراتی به جهان است.

عمده محصولات صادراتی

مهمترین اقلام صادراتی ایران به افغانستان در سال ۸۹ شامل کف‌پوش‌های غیر مخملی، روغن‌های سبک، دارو، پودر یا مایع لباسشویی، محصولات آهنی و فولادی، شیرینی، سیمان، روغن نخل، رب گوجه فرنگی، پروفیل، بیسکویت، چربی‌ها و روغن‌های خوراکی، میله‌های آهنی و فولادی، پروفیل، قیر، نفت، کاشی و سرامیک، پسته، سیب، شامپو، مربا، موتورسیکلت و سایر محصولات است.

اقلام وارداتی و صادراتی و شرکای افغانستان		حجم مبادلات تجاری ایران با ترکیه در پنج سال گذشته (به میلیون دلار)			
اقلام وارداتی افغانستان از جهان (۲۰۱۰)	ماشین آلات و کالاهای سرمایه‌ای، مواد غذایی، منسوجات، فرآورده‌های نفتی	ایران	افغانستان	سال	شرح
		۸۲۶ میلیارد دلار	۲۹/۸۱ میلیارد دلار	۲۰۱۰	تولید داخلی (GDP)
		درآمد: ۹۳/۶۱	درآمد: ۱۰۰	۲۰۱۰	بودجه سالانه دولت (میلیارد دلار)
		هزینه: ۹۳/۵	هزینه: ۳۳۰		
		۶۹/۰۴	۵۴۷ میلیون دلار	۲۰۰۹	میزان صادرات به جهان
			آمار گمرک ۱/۳ میلیارد دلار	۸۹	میزان صادرات ایران به افغانستان
			آمار ITC ۱۷۷.۲۶۵.۰۰۰ دلار	۲۰۰۹	

آمار تجارت افغانستان با جهان به میلیون دلار								
سال	۲۰۰۳	۲۰۰۴	۲۰۰۵	۲۰۰۶	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰
صادرات	۱۴۴	۳۰۵	۳۸۴	۴۱۶	۴۵۴	۵۴۵	۳۲۷	۴۰۳
واردات	۲۱۰۱	۲۱۷۷	۲۴۷۰	۲۷۴۴	۳۰۲۱	۳۰۲۰	۴۸۵۰	۳۳۳۶
تراز تجاری	-۱۹۵۷	-۱۸۷۲	-۲۰۸۷	۲۳۲۸	۲۵۶۷	۲۴۷۵	۵۱۷۷	۲۹۳۳

صادرات ایران به افغانستان بر اساس آمار به ارزش هزار دلار							
سال	۱۳۸۳	۱۳۸۴	۱۳۸۵	۱۳۸۶	۱۳۸۷	۱۳۸۸	۱۳۸۹
صادرات	۲۲۲۰۰۳	۴۹۶۷۲۹	۵۱۵۴۹۲	۵۴۲۶۸۱	۶۳۲۷۲۰	۱۰۰۲۳۴۲	۱۳۳۷۳۵۷

بگذارید داستان را با گندم آغاز کنیم. بالارفتن قیمت گندم در جهان بر قیمت تمام محصولات که از گندم تولید می‌شوند تاثیر می‌گذارد. به عنوان مثال اگر قیمت گندم دو برابر شود قیمت آرد، نان و برنج نیز در کشورها دوبرابر خواهد شد. در سال ۲۰۱۱ قیمت مواد غذایی افزایش داشت اما تاثیر آن بر کشورهای مختلف متفاوت بود. در آمریکا مردم یک دهم درآمد خود را صرف مواد غذایی می‌کنند و با بالارفتن قیمت‌ها فشار اقتصادی زیادی بر آنها وارد نخواهد شد و در شرایط فاجعه انگیزی قرار نخواهند گرفت. اما در مقابل در کشورهایی که مردم آنها ۵۰ تا ۷۰ درصد درآمد خود را خرج مواد غذایی می‌کنند، این افزایش قیمت باعث می‌شود تا مردم به ناچار تعداد وعده‌های غذایی خود را از دو وعده به یک وعده در روز کاهش دهند. همین فشار تحمیل شده به مردم خود می‌تواند به دلیل عمده‌ای برای انقلاب در یک کشور بدل شود.

امروزه کمبود محصول، شرایط نامناسب در منطقه خاورمیانه و آفریقا و در عین حال بازار تجاری مغشوش، باعث شده تا بحث غذا به عامل اصلی درگیری‌ها و مسائل سیاسی در جهان تبدیل شود. در قرن بیست و یکم تنش‌های جهانی بر سر مواد غذایی است. در اواخر قرن بیستم قیمت محصولات غذایی کاهش پیدا کرده بود و ثبات سیاسی در بیشتر مناطق دنیا برقرار بود؛ اما امروزه شرایط بسیار متفاوت‌تر از گذشته است. گرانی غذا ادامه بحران غذایی سال‌های ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ است. بحران در آن سالها فروکش کرد، نه بخاطر اینکه دنیا تصمیم گرفته بود مشکل بحران غلات و گندم را برای همیشه برطرف کند بلکه رکود اقتصادی باعث شده بود تا میزان تقاضا در جهان پایین آمده و در عین حال در همان زمان کشاورزان در آرب و هوای مساعد بیشترین میزان غلات را تولید کنند. در طول تاریخ، بارها تحت تاثیر نوسانات جوی شاهد تغییرات محسوس در نرخ غذا بوده ایم. نوسانات جوی چون نبود بادهای موسمی در هند، قحطی در شوروی سابق و موج گرما در آمریکا، رویدادهایی مخرب اما در عین حال نادر. در عین حال نباید دیگر عواملی چون افزایش میزان تقاضا و مشکلات موجود در تولید محصولات، از جمله افزایش روبه رشد جمعیت، بالارفتن دمای هوا و چاه‌های آبیاری که در حال خشک شدن هستند را در افزایش نرخ مواد غذایی کم تاثیر تلقی کرد.

اما اکنون با تغییرات و تحولات دیگری هم در شرایط مواجه با بحران غذا روبرو هستیم. دنیا دیگر قادر نیست تاثیرات مخرب کمبود غذایی را جبران کند. زمانی ایالات متحده آمریکا که بزرگ‌ترین تولیدکننده غلات دنیاست، بیش از میزان لازم غلات در اختیار داشت و به کشورهایی که کمبود غلات داشتند کمک می‌کرد. به عنوان مثال هنگامی که هند با مشکل کشاورزی روبرو بود، آمریکا یک پنجم محصول گندم خود را به هند

تنش‌های بزرگ قرن بیست و یک
بر سر غذا خواهند بود

بانفت جدید آشنا شوید

از خاورمیانه تا ماداگاسکار،
زمین‌ها تصاحب و دیکتاتورهای قربانی گرانی غذا می‌شوند



لستر آر. براون
رئیس موسسه
سیاست زمین و
نویسنده "جهان بر روی
لبه: چگونه از سقوط
محیطی و اقتصادی
جلوگیری کنیم؟"

دنیا دیگر قادر
نیست تاثیرات
مخرب کمبود
مواد غذایی را
جبران کند
چرا که دیگر
همچون گذشته
کشور
نجات‌دهنده‌ای
وجود ندارد





کمبود مواد غذایی
در دنیا موجب
شده تا مساله غذا
رنگ سیاسی
به خود بگیرد
و در این
آشفته بازار
هر کشوری
سعی دارد
امنیت غذایی
خود را حفظ کند

فرستاد و هند را از قحطی نجات داد. اما دیگر چنین نجات دهنده ای وجود ندارد.

با در نظر گرفتن تمامی این موضوعات باید اعتراف کرد که بحران غذا در سال ۲۰۱۱ به یک بحران جدی بدل شده که به راحتی می تواند به عامل و زمینه اصلی موج حرکت های مردمی برای یک انقلاب سیاسی در کشورها تبدیل شود. انقلاب های سیاسی که امروزه در تونس، مصر و لیبی (لیبی ۹۰ درصد غلات خود را صادر می کند، در حالیکه مردم خود گرسنه اند) هستیم. اما باید با کمال تاسف گفت که این تحولات پایان داستان نیست و اوضاع همچنان ادامه خواهد داشت. کشاورزان و وزیران خارجه آماده باشند؛ به زودی فصل جدیدی آغاز خواهد شد که کشورها در سراسر جهان با کمبود مواد غذایی روبهرو خواهند شد و بحران غذا سیاست های جهانی را تغییر خواهد داد.

قیمت جهانی غلات از سال ۱۳۸۶ به دو دلیل عمده دوبار برابر شد: رشد میزان تقاضا و موانع موجود بر سر تولید بیشتر مواد غذایی. چهره دنیای امروز بسیار متفاوت تر از دنیای قرن بیستمی است که غلات در آن به وفور وجود داشت.

توانایی کشاورزان واقعا محدود است

در قرن حاضر کشاورزان با مشکل جدی روبه رو هستند. سالانه ۸۰ میلیون نفر بر جمعیت دنیا افزوده می شود و کشاورزان باید غذای همه آنها را تامین کنند. حدود ۳ بلیون نفر نیز در رژیم غذایی خود از گوشت، شیر و تخم مرغ بیشتر از پیش استفاده می کنند. در چنین خانواده هایی که به طبقه متوسط جامعه می پیوندند بیشتر از قبل از محصولات غذایی استفاده می کنند. امروزه مصرف محصولات دامی که از غلات تغذیه می کنند در سطح جهانی افزایش پیدا کرده است و در نتیجه دامداران مقادیر زیادی از ذرت و سویا را به عنوان غذا به دام های خود می دهند.

از طرف دیگر ایالات متحده آمریکا که زمانی مدعی تولید غذا و پیشرو در زمینه کشاورزی در میان کشورهای دنیا بود، اکنون مقادیر زیادی از غلات خود را به اتانول و سوخت اتوموبیل تبدیل می کند. این در حالی است که مصرف غلات در دنیا بیش از ۲۰۲ بلیون تن در هر سال است و این میزان همواره در حال افزایش است. در دهه قبل رشد مصرف غذا، ۲۰ میلیون تن در سال بود که اخیرا به سالانه ۴۰ میلیون تن در سال رسیده است. در سال گذشته ایالات متحده حدود ۴۰۰ میلیون تن غلات کشت کرد که ۱۲۶ میلیون تن آن را به کارخانه تولید سوخت اتانول فرستاد. این موضوع خود به وضوح نشان می دهد که قیمت غلات و نفت با هم در ارتباط است. بنابراین اگر قیمت یک بشکه نفت به ۱۵۰ دلار یا بیشتر برسد، قیمت غلات نیز بالاتر می رود. در چنین مواقعی کشورها با تبدیل غلات به سوخت سود بیشتری می برند. این فقط منحصر به آمریکا نیست؛ برزیل نیز از نیشکر، اتانول تولید می کند و پس از آمریکا دومین جایگاه را در تولید به خود اختصاص داده است.

اما تنها صحبت از نیاز مفرط به غذا نیست. کاهش منابع آبی، فرسایش خاک، گرم شدن کره زمین، همگی حاکی از آنند که منابع غذایی موجود نمی تواند نیاز مردم را تامین کند. از نظر شرایط

آب و هوایی، طبق گفته بوم شناسان، هر یک درجه سلیسیوس افزایش دما موجب می شود ۱۰ درصد از میزان محصولات کشاورزی کم شود. از سوی دیگر از آنجا که میزان منابع آبی در برخی کشورها مانند عربستان سعودی کاهش پیدا کرده، آبیاری زمین های کشاورزی با مشکل مواجه شده است؛ به طوریکه عربستان سعودی به زودی مجبور خواهد شد تمام غلات مورد نیاز خود را از کشورهای دیگر وارد کند. کشورهای دیگری مانند سوریه، هند، عراق و نیز چین و یمن نیز با بحران منابع آبی روبهرو هستند.

امروزه کشورها با سیاست های جغرافیایی نادرست خود باعث فرسایش خاک می شوند تا جاییکه بزودی یک سوم زمین های مخصوص کشت غلات دیگر حاصلخیز نخواهند بود. تصاویر ماهواره ای زمین نشان می دهد که خاک محدوده شمال و غرب چین تا غرب مغولستان و نیز محدوده مرکز آفریقا دچار فرسایش شده است. هر ساله ۱۴۰۰ مایل مربع از خاک چین به بیابان تبدیل می شود. کره شمالی و هائیتی نیز با کمبود خاک حاصلخیز مواجه اند و اگر جهان به آنها کمک غذایی نرساند این کشورها هم با بحران قحطی روبهرو خواهند شد.

به جز تغییرات محیطی عامل مهم دیگری نیز هست: در نیم قرن گذشته با استفاده از فناوری های جدید زمین ها حاصلخیزتر شد و صنعت کشاورزی پیشرفت کرد؛ بطوریکه میزان تولید غلات در دنیا نسبت به قبل سه برابر شد. اما اکنون این دوره طلایی در برخی کشورهای پیشرفته در صنعت کشاورزی رو به اتمام است. در ژاپن میزان تولید برنج در طول ۱۶ سال تغییری نکرده است و در چین نیز به زودی بازده کشاورزی پایین خواهد آمد؛ این در حالی است که پیش از این، چین و ژاپن به تنهایی یک سوم برنج دنیا را تامین می کردند.

غذا و سیاست

کمبود مواد غذایی در دنیا موجب شده تا مساله غذا رنگ سیاسی به خود بگیرد. هر کشوری سعی دارد امنیت غذایی خود را حفظ کند چرا که بارها شاهد این بوده ایم که برخی از این سلاح برای نفوذ سیاسی و جغرافیایی در دیگر کشورها استفاده می کنند. اولین نشانه های چنین مسایلی در سال ۲۰۰۶ دیده شد. در آن زمان میزان تقاضا بالاتر از میزان عرضه



محصولات بود و کشاورزان قادر به تامین غذای همه افراد نبودند. پس از مدتی قیمت ذرت و سویا سه برابر شد. در این حین کشورهای صادرکننده از جمله روسیه و آرژانتین، میزان صادرات خود را محدود کردند تا با این کار افزایش قیمت غذا را در داخل کشور زیر نظر داشته باشند. کشورهای صادرکننده دیگر نیز مانند ویتنام برای چندماه صادرات غلات را ممنوع کردند. در نتیجه کشورهای واردکننده که نمی توانستند غلات مورد نیاز خود را از بازار تهیه کنند، به وحشت افتادند و برخی نیز سعی کردند قراردادهای طولانی مدت با کشورهای صادرکننده ببندند تا از غلات آنها استفاده کنند. به عنوان مثال فیلیپین قراردادی سه ساله با ویتنام بست که در آن آمده بود، ویتنام سالانه ۱.۵ میلیون تن غلات به فیلیپین صادر کند. اما صادرکنندگان در کل، تمایلی برای بستن قراردادهای طولانی مدت با کشورهای واردکننده نداشتند. برخی کشورهای ثروتمند نیز مانند عربستان سعودی، کره جنوبی و چین به فکر افتادند زمین هایی در کشورهای صادرکننده خریداری یا اجاره کنند تا بتوانند خودشان غلات تولید کنند. از طرفی خرید و اجاره زمین مشکلات خاص خود را به همراه آورد. گاه زمینی که روستاییان در آن کشاورزی می کردند مخفیانه فروخته یا اجاره داده می شد و از آنجا که روستاییان سندی برای ارائه نداشتند زمین خود را از دست می دادند. و گهگاه هم کشاورزان کشورهای صادرکننده غلات تظاهرات می کردند و خواستار لغو این قراردادهای می شدند.

سرمایه گذاران خارجی که در کشور دیگری مواد غذایی تولید می کردند، دغدغه دیگری هم داشتند. این که چگونه می توانستند بارهای غلات را از روستاهایی که مردم آن گرسنه و در آستانه مرگ بودند، خارج کنند. در چنین وضعی، شرایط کاملا برای تحولات سیاسی محیا بود. در کشوری که روستاییان زمین و زندگی خود را از دست داده اند، شرایط سیاسی بسیار بی ثبات است و حتی ممکن است بین کشور سرمایه گذار و کشور میزبان درگیری رخ دهد.

گذشته از آن سرمایه گذاری در زمینه کشاورزی در کشورهای در حال توسعه نیاز به ۵۰ بلیون دلار سرمایه دارد و ممکن است سال ها طول بکشد تا محصولی تولید شود. برای ایجاد کشاورزی مدرن در چنین کشورهایی چندین سال صرف تهیه زیرساخت های لازم، ساختن جاده ها و کارخانجات می شود. اما تمام این کارها نهایتا به سود کیست؟ اگر تمام مواد اولیه از خارج وارد کشور شود و محصولات تولید شده نیز به کشورهای دیگر صادر شود، این کار بیشتر به نفع کشورهای دیگر است تا اقتصاد کشور تولیدکننده. در عین حال بدلیل مکانیزه بودن دستگاه ها تنها برای تعداد کمی از افراد اشتغال زایی صورت خواهد گرفت.

هرج و مرج بر سر غذا

نمی توان پیش بینی کرد رقابت بر سر غذا به کجا خواهد رسید، اما به نظر می رسد همکاری بین المللی در جهان کم رنگ تر شده و کشورها به سوی این فلسفه پیش می روند که هر کشور باید به فکر تامین منابع غذایی خود باشد. در کشورهای ثروتمند ملی کردن غذا ممکن است به تامین امنیت غذایی کمک

بازگشت عصر ترس‌های غذایی

افزایش قیمت غذا تا چه زمانی ادامه دارد؟

از سال ۱۳۶۹ که بخش غذایی سازمان ملل و سازمان کشاورزی (فائو) قیمت مواد غذایی را زیر نظر دارد، قیمت جهانی مواد غذایی به بالاترین میزان خود رسیده است. طبق بانک جهانی، افزایش قیمت مواد غذایی ۴۴ میلیون نفر دیگر را نیز در کشورهای در حال توسعه به سمت فقر کشانده است.

افزایش سریع و جهانی قیمت محصولات غذایی اولیه از جمله ذرت، گندم، سویا و برنج و نیز مواد غذایی دیگر مانند انواع مختلف روغن، مردم فقیر را در سراسر جهان در تنگنا قرار داده است. در عین حال تقریباً استانداردهای زندگی تمام مردم پایین آمده

به ندرت اتفاق می افتد که تنها کمبود غذا دلیل گرسنگی مردم باشد. امروزه در دنیا به میزان کافی غذا تولید می شود. مشکل اینجاست که مردم بسیاری توانایی مالی برای خرید غذای روزانه خود را ندارند. حتی قبل از افزایش قیمت مواد غذایی، یک میلیارد نفر از گرسنگی شدید رنج می بردند و دو میلیارد نفر نیز دچار سوءتغذیه بودند. می توان گفت در کل حدود سه میلیارد نفر و تقریباً معادل نصف جمعیت جهان، با مشکل کمبود غذا

روبرو هستند.



■ جومو کوامه ساندرام

معاون دبیرکل

سازمان ملل



کند اما تاثیر چندانی بر تامین جهانی غذا ندارد و در کشورهای کم درآمد شرایط غذایی مردم بدتر هم خواهد شد. پس از قتل عام ها در جنگ جهانی اول و دوم و سیاست های غلط اقتصادی که موجب رکود اقتصادی شد، کشورها به هم پیوستند و سازمان ملل را بوجود آوردند و بر این باور بودند که در دنیای مدرن نمی توان جدا از بقیه زندگی کرد. در آن زمان صندوق بین المللی پول ایجاد شد تا به مدیریت نظام پولی و پیشرفت و ثبات اقتصادی کمک کند. در سازمان ملل، سازمان جهانی بهداشت غذایی و سازمان کشاورزی (فائو) نقش مهمی داشتند و همه موافق همکاری و همکاری بین المللی بودند.

اما به غیر از بررسی های فائو در زمینه کشاورزی و تامین کمک های فنی، هیچ تلاش دیگری برای تامین و تضمین منابع غذایی دنیا صورت نگرفت. بیشتر مذاکرات پیرامون دسترسی به بازارها بود. آمریکا، کانادا، استرالیا و آرژانتین به اروپا و ژاپن فشار می آوردند که بازار کشاورزی خود را به آنها تحویل کنند. در همان زمان، برنامه کمک غذایی آمریکا به کشورهای نیازمند جای خود را به موسسه غذایی جهانی در سازمان ملل داد. این موسسه تنها با بودجه سالیانه حدود ۴ میلیارد دلار به بیش از ۷۰ کشور کمک غذایی می کند و به جز آن هیچ همکاری جهانی دیگری وجود ندارد. سارکوزی، رئیس جمهور فرانسه، پیشنهاد داد در بازار کالا احتکار را مهار کرده و با این کار بر گرانی غذا فائق آیند. امروزه جهان باید به سیاست کشاورزی و ساختاری توجه کند که کشاورزی را با انرژی، جمعیت و سیاست های آبی ادغام کند زیرا هر یک از این موارد بر امنیت غذایی کم تاثیر گذار نیستند.

اما برخلاف آنچه گفته شد، هرروزه خاک و منابع آبی کمیاب تر شده، دمای هوا بیشتر می شود، و اوضاع امنیت غذایی جهان رو به وخیم تر شدن است؛ نهایتاً دنیا با کمبود غذا مواجه خواهد شد و شرایط جغرافیایی - سیاسی دنیا به خطر خواهد افتاد. تصاحب زمین و منابع آبی و خرید غلات مستقیماً از کشاورزان، نمونه هایی از درگیری قدرت ها بر سر امنیت غذایی است.

در حال حاضر در شرایط و عصری زندگی می کنیم که هر لحظه ممکن است نظام غذایی به شدت و به طور ناگهانی سقوط کند، در بازار غلات هرج و مرج ایجاد شود، مردم کشورهای کم درآمد بدلیل کمبود غذا دست به شورش بزنند و دولت ها سقوط کنند. امروزه کشورهای صادر کننده نفت که غلات وارد می کنند، نفت می دهند تا بجای آن غلات بگیرند. با سقوط دولت ها و درهم شکستن اعتماد به بازار جهانی غلات، اوضاع اقتصاد جهانی کم کم بهتر خواهد شد.

اکنون زمانی است که کشورها باید به علل اصلی شرایط نامناسب غذایی بپردازند نه نشانه های آن. اگر نتوان با آب کمتر محصولات غذایی بیشتری تولید کرد و جلوی از بین رفتن خاک های حاصلخیز را نگرفت، مطمئناً بسیاری از زمین های کشاورزی از دست خواهند رفت. برای ممانعت از بروز یک فاجعه ای این چنینی، باید جمعیت خانواده ها را کنترل کرد و به شرایط آب و هوایی ثبات بخشید. همین حالا، قبل از اینکه دچار بحران غذایی شدید شویم باید کاری کنیم



برخی کشورها که در گذشته منابع کافی از مواد غذایی داشتند، در حال حاضر مقادر زیادی غذا به کشور وارد می کنند. این امر باعث بالارفتن قیمت غذا و نگرانی بیش از پیش مردم فقیر دنیا می شود

است. طبقه متوسط جامعه در خرید مواد غذایی بسیار دقت می کنند؛ افرادی که روی خط فقرند پیشرفتی ندارند و بیشتر سقوط می کنند و مردم فقیر نیز بیشتر از پیش آسیب می بینند.

در نتیجه تامین امنیت غذایی از دهه ۶۰ تا ۸۰ میزان تولید مواد غذایی بسیار افزایش داشته است. با این حال مسئولان کشاورزی هشدار داده اند که تلاش برای بالا بردن میزان محصولات غذایی از دهه ۸۰ کاهش پیدا خواهد کرد.

در عصر حاضر که سرعت رشد منابع غذایی کم شده، تقاضا برای محصولات رو به افزایش است؛ رشد فزاینده تقاضا نه تنها به دلیل افزایش جمعیت بوده بلکه دلایل دیگری نیز دارد؛ به عنوان مثال امروزه برای نگهداری و تغذیه دام، از محصولات غذایی بیشتری نسبت به قبل استفاده می شود. کاهش قابل توجه کمک به توسعه کشاورزی در کشورهای در حال رشد نیز به مشکل کمبود غذا و افزایش تقاضا دامن می زند. در ربع قرن بعد از سال ۱۹۸۱ کمکی که به صنعت کشاورزی می شد به کمتر از نصف میزان کمک به آن در سال های قبل رسید و بانک جهانی میزان وامی را که به کشاورزی اختصاص داده بود از ۷٫۷ بیلیون دلار در سال ۱۹۸۱ به ۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۳ کاهش داد.

با کاهش میزان مواد غذایی، توسعه و مطالعات کشاورزی که باعث تولید بیشتر محصول می شوند، در کشورهای در حال توسعه تنزل پیدا کرد. در ضمن امروزه بخش خصوصی، نسبت به تمامی موسسات تحقیقاتی کشاورزی دیگر، بیشتر به مطالعات کشاورزی می پردازد.

دولت کشورهای در حال توسعه نیز دیگر به کشاورزان یارانه پرداخت نمی کنند و دخالتی در بازار مواد غذایی، انبار و پخش مواد، و تامین اعتبارات ندارند. در حالیکه کشورهای ثروتمند از لحاظ مالی و اعتباری به کشاورزان کمک می کنند. با این کار کشورهای ثروتمند توان کشورهای در حال توسعه را در تولید مواد غذایی تضعیف می کنند.

بانک جهانی و سازمان تجارت جهانی بر این باورند که آزاد سازی تجارت کشاورزی بهترین راه حل در کوتاه مدت است. از دهه ۸۰ دولت ها مجبور بودند میزان صادرات و واردات غذا بالا ببرند تا ارزش خارجی وارد بازار شود. با این کار، کشورهای فقیر بجای تولید برنج و گندم، آنها را با قیمت ارزان از بازار جهانی تهیه می کنند. برخی کشورها که در گذشته منابع کافی از مواد غذایی داشتند، در حال حاضر مقادر زیادی غذا به کشور وارد می کنند. این امر باعث بالارفتن قیمت غذا و نگرانی بیش از پیش مردم فقیر دنیا می شود.

عوامل دیگری نیز در ایجاد بحران غذایی دخیل اند. انتشار گازهای گلخانه ای باعث تغییرات آب و هوایی می شود؛ در نتیجه کشورها در تامین آب با مشکل مواجه می شوند، بیابان ها به سرعت گسترش پیدا کرده و رویدادهای آب و هوایی، سخت تر و غیر قابل پیش بینی می شوند.

تمام این موارد بر کشاورزی تاثیر منفی خواهد گذاشت. قطع درختان جنگلی، افزایش جمعیت، شهرنشینی، فرسایش خاک، صید آبیان بیشتر از حد معمول و تاثیر تسلط کشورهای بیگانه بر بازار، محصولات وارداتی و حتی بر کشاورزی در ایجاد و تشدید بحران غذایی نقش مهمی دارند.

افزایش قیمت نفت از سوی دیگر بر قیمت غذا اثر می گذارد. کشاورزی تجاری برای راه اندازی ماشین آلات، انتقال مواد غذایی و تولید مواد شیمیایی مورد نیاز برای کودها و آفت کش ها از بنزین، نفت و گاز استفاده می کنند.

از سوی دیگر کشورها درصدد افزایش محصولات کشاورزی اند تا بتوانند سوخت های زیستی (بیولوژیکی) تولید کنند و برای این کار مواد غذایی کمتر برای مصرف در اختیار مردم قرار می دهند. کشورهای ثروتمند با دادن یارانه و مشوق های دیگر کشاورزان را به تولید سوخت زیستی تشویق می کنند در حالیکه کشورهای فقیر توانایی تامین چنین مشوق هایی را ندارند. مسلما برخی از سوخت های زیستی مقرون به صرفه تر بوده و انرژی کارآمد بیشتری دارند. سوخت های زیستی مختلف از لحاظ قیمت با یکدیگر متفاوت اند؛ به عنوان مثال قیمت شکر چندان افزایش پیدا نکرده است. به همین دلیل باید دقیق تر بررسی شود که تولید کدام سوخت های زیستی اقتصادی تر و کارآمدتر است.

احتکار مواد غذایی دلیل دیگری بر افزایش قیمت آن است. در سال های اخیر امنیت تجاری بالاتر رفته، تجارت اینترنتی آسان تر شده و بازار تجارت توسعه پیدا کرده است. در نتیجه سرمایه گذاری بخصوص در معاملات آتی کالا راحت تر صورت می گیرد. با وخیم تر شدن بحران مالی از اواخر سال ۲۰۰۵ و پایین آمدن نرخ دلار نسبت به دیگر ارزها، دلالتان بازار بروی کالا سرمایه گذاری می کنند. این عامل بیشتر از هر عامل دیگری دلیل افزایش قیمت غذا را مشخص می کند.

می توان گفت مشکل بیشتر مردم جهان به امنیت غذایی مربوط می شود و نه به کمبود مواد غذایی. اینکه مردم بدلیل افزایش قیمت غذا گرسنه اند و دچار سوءتغذیه شده اند ریشه در میزان امنیت غذایی دارد.

معمای فراوانی در ایران

راهکارهای ایران برای عبور جهان از بحران غذا

افزایش قیمت غذا یک بحران جهانی تازه را شکل می دهد. اما در حالی که بسیاری از تحلیل گران جهانی به شدت نگران اثرات ادامه بحران غذا شده اند، وزیر جهاد کشاورزی اعلام کرده پس لرزه های بحران به ایران نمی رسد. اما برخلاف دیدگاه های خلیلیان برخی دیگر از کارشناسان اقتصادی بر این باورند که افزایش قیمت مواد غذایی اقتصاد ایران را نیز تحت تاثیر قرار می دهد. گرچه قیمت نان و بعضی از اقلام خوراکی دیگر به صورت مستقیم تحت تاثیر قرار نگرفته است

انقلاب

نتیجه کمبود غذا

هر نشستی باید در مکان مناسب خود برگزار شود. مثلاً در سال ۱۹۳۳ کنفرانس جهانی اقتصاد در موزه زمین شناسی لندن برگزار شد و جالب است در آن زمان سطح همکاری اقتصادی در جهان به اندازه ای پایین بود که شباهت زیادی به فسیل دایناسوری داشت که در موزه نگهداری می شد. شاید بدلیل اوضاع بد اقتصادی که با آن دست و پنجه نرم می کنیم، نباید امسال گروه ۸ جلسه خود را در فضای مجلل و پرشکوهی چون دوویل تشکیل دهد. در سال جاری اعضای گروه ۸ در نشست خود درباره مسائل فرعی و جنبی مانند تاثیر اینترنت بر اقتصاد صحبت می کنند و گوشه نگاهی نیز به مسائل مهمی از جمله امنیت غذایی مردم دارند.

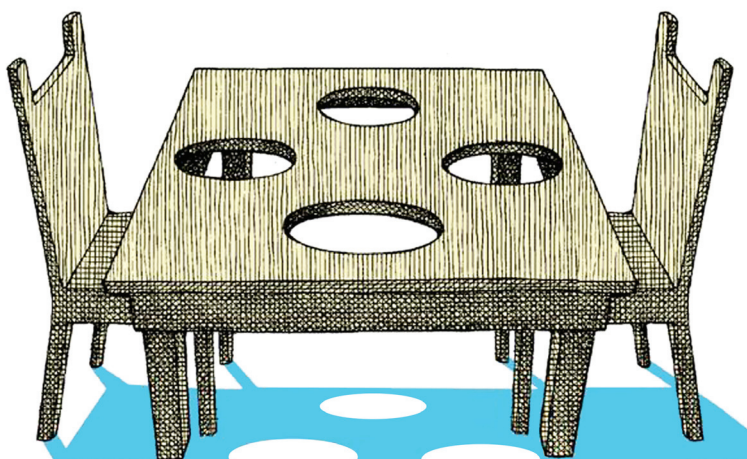
در جولای ۲۰۰۹ نشست در ایتالیا برگزار شد که برای اولین بار موضوع اصلی آن غذا بود زیرا در آن زمان کالاهای بازرگانی در حال از دست دادن رونق خود بودند. مشکلی که با وقوع طوفان ایجاد شده بود.



■ هارولد جیمز

استاد دانشگاه

پربینستون





خلیلیان: طی سه دهه گذشته رشد جمعیت ایران دو برابر شده و کشاورزی ۴ برابر شده و به ۵۰ کشور دنیا محصولات کشاورزی صادر می‌کند

وزنی ۳۰ درصد کاهش یافته‌است.» او از گفته‌های خود نتیجه‌گیری کرد که بحران به ایران نرسیده‌است. خلیلیان راهکارهایی را نیز برای جامعه جهانی ارائه داد: «باید توجه به خودکفایی و افزایش درآمد کشاورزان سرلوحه کارمان باشد همچنین بهبود و تقویت بازارهای داخلی و بهسازی عرضه و تقاضا باید توجه ویژه‌ای مبذول شود. تقویت سرمایه‌گذاری دولتی و خصوصی در زیر ساخت‌ها تحقیقات و آموزش می‌تواند مؤثر باشد. توجه همه جانبه به توسعه روستایی اشتغال و مشارکت آنها و همچنین اجرای برنامه‌هایی برای اجرای ایجاد عدالت در بین آنها می‌تواند به توسعه بخش کشاورزی و تأمین اهداف اعضای دی ۸ کمک کند. ایران در اجرای سیاستها تجربه مناسب داشته و آماده ارائه این تجربیات است. گروه دی ۸ باید تولید و عرضه خوراک دام تأمین بذر و افزایش تولید و کیفیت آبیان استاندارد محصولات، توسعه تجارت و سرمایه‌گذاریهای مشترک را از اولویت‌های خود قرار دهد.» کشورهای جهان هنوز به طرح‌های ایران برای مبارزه با بحران غذا واکنش خاصی نشان نداده‌اند. وزیر جهاد کشاورزی هم پس از آخرین اجلاس فائو دیگر درباره راهکارهای ایران برای جهان طرح جدیدی را ارائه نداد.

تأمین شود باعث تورم خواهد شد. با این حال مسولان دولتی براین باورند که بحران غذایی به ایران نمی‌رسد. خلیلیان در این مورد می‌گوید: «طی سه دهه گذشته رشد جمعیت ایران دو برابر شد درحالی که محصولات کشاورزی ۴ برابر شده و به ۵۰ کشور دنیا محصولات کشاورزی صادر می‌کند. سال گذشته صادرات محصولات کشاورزی ۳۸ میلیارد دلار بوده که با احتساب صادرات صنایع غذایی به ۵۱ میلیارد دلار می‌رسد و همچنین میزان واردات نیز از نظر



(دلیل آن هم پرداخت یارانه توسط دولت به این کالاهاست) اما افزایش جهانی قیمت‌ها به صورت غیر مستقیم باعث افزایش قیمت مواد غذایی که یارانه دریافت نمی‌کنند، خواهد شد. قیمت جهانی اقلام کشاورزی، به غیر از غلات، هم به سه دلیل افزایش یافته‌اند. اول آنکه کشاورزان کاشت اقلامی مانند ذرت که گرانتر است را جایگزین کاشت این اقلام می‌کنند و تولید این اقلام به صورت نسبی کاهش می‌یابد. دوم آنکه در تولید بسیاری از مواد غذایی دیگر مانند گوشت مرغ و گاو از غلات به عنوان مواد اولیه استفاده می‌شود و قیمت این مواد غذایی هم افزایش می‌یابد و سوم آنکه مصرف‌کنندگان مواد غذایی دیگر را جایگزین این غذاهای گرانتر خواهند کرد. بنابراین تولید این مواد غذایی کاهش خواهد یافت و تقاضا برای آنها افزایش می‌یابد. بسیاری از این مواد غذایی قابل تجارت هستند. افزایش جهانی قیمت این کالاها باعث افزایش قیمت آنها در ایران خواهد شد که در نهایت باعث کاهش رفاه طبقه فقیر و متوسط ایران می‌شود. افزایش قیمت مواد غذایی تأثیرات غیرمستقیمی هم بر اقتصاد می‌گذارد. از جمله آنکه دولت میزان پرداخت یارانه به کالاهای وارداتی کشاورزی را افزایش خواهد داد. اما اگر این یارانه از طریق افزایش نقدینگی

پایین آمدن ارزش پولشان بودند، محصولات خود را احتکار کردند درحالیکه مردم از گرسنگی جان خود را از دست می‌دادند. در آن زمان بلشویک‌ها با وعده نان و صلح به مردم بر سر کار آمدند. بعد از جنگ جهانی دوم تورم چین را هم فلج و ترس از کمبود غذا موقعیت چین را بی ثبات کرده بود.

معمولاً تأثیرات قیمت غذا به یک کشور خاص محدود نمی‌شود و بر کشورهای دیگر نیز تأثیر می‌گذارد. در سال ۱۸۴۸ میلادی، پس از ناکامی در تولید محصول که بدترین نمونه آن قحطی در ایرلند بود، انقلاب‌هایی به طور همزمان در اروپا بوقوع پیوست. در سال جاری هم افزایش قیمت مهم‌ترین عامل نارضایتی مردم در خاورمیانه و شمال آفریقا است؛ باینکه اقتصاد مصر و تونس در حال توسعه است، مردم هزینه بیشتری برای تهیه غذا متحمل می‌شوند. با این حال نباید این مساله را مختص این مناطق و محدود به موج انقلابی جهان عرب دانست. چنین ناآرامی که در آن مردم حومه با مردم شهر در رقابتند، و هر دو طرف خواهان حقوق انسانی بیشتری هستند، می‌تواند نظام سیاسی چین و اقتصادهای بزرگ دیگر را نیز تضعیف کند.

در دهه‌های اخیر بحران‌های اقتصادی زیادی اتفاق افتاد که مسری بودند و بی نظمی را در کشورها بوجود آوردند. تأثیرات جهانی شدن پول در حال حاضر یک گردباد جدید ایجاد کرده و بعید نخواهد بود که در سال‌ها یا حتی ماه‌های آتی شاهد شکل جدید این تأثیرات خواهیم بود. نزاع بر سر تأمین غذا باعث نارضایتی مردم خواهد شد؛ مرزهای ملی وسیع تر شده، رژیم‌های حاکم تهدید و مردم خواهان یک نظام سیاسی عادل تر می‌شوند.

در کشورهای صنعتی بزرگ، تأثیر بر قیمت کالا است. به ویژه نرخ غذا و سوخت. بنا به گفته برخی از اقتصاددانان از جمله «جفری فرانکل»، پروسه‌ای مانند مزایده، قیمت در این بازارها را تعیین می‌کند؛ در نتیجه بازار کالا اثرات توسعه مالی را به سرعت نشان می‌دهد. برعکس محصولات نام دار، که تولیدکنندگان درخصوص آنها سرمایه‌گذاری کلانی کردند تا بازار را امنیت بخشند، قیمت‌های ثابت‌تری دارند و اثرات سیاست مالی را به سرعت منعکس نمی‌کنند.

گرانی غذا باعث شده‌است که در بسیاری از کشورها، مناطق زیادی را به کشت و زراعت اختصاص دهند و میزان تولید نیز در سطح جهانی بالاتر رفته‌است. در دهه اخیر دربرزیل، روسیه و چین و حتی الجزایر، مصر، آفریقای جنوبی و در هر کشور آفریقایی که دولت‌های کارمحور دارند میزان تولید غذا به طور چشمگیری افزایش یافته‌است.

به این ترتیب باید تصویر خوبی از دنیا داشت: دنیای که در آن مردم توانایی بیشتری برای تأمین غذا دارند. اما همین افزایش میزان غذا مشکلاتی از جمله ذخیره محصولات، کاهش استانداردهای زندگی و آسیب‌های بزرگ اجتماعی مخصوصاً در مراکز شهرنشین را بوجود می‌آورد.

در طول تاریخ افزایش قیمت غذا همواره جرقه‌ای برای انقلاب‌های سیاسی بوده‌است. منشا سه فرانسه، روسیه و چین، کمبود منابع غذایی، ترس از گرسنگی و جدال بر سر قیمت غذا بود. در سال ۱۷۸۹ میلادی، بدلیل کمبود نان، ترس فرانسه را فرا گرفته بود و دولت نمی‌توانست غذای مردم را تأمین کند، در نتیجه رژیم فرانسه ساقط شد و به لویی شانزدهم لقب نانوا دادند. تورم در دوران جنگ، ثبت امپراطوری روسیه را نیز در سال ۱۹۱۷ میلادی از بین برد؛ مزرعه‌داران که نگران

اکنون گروه جی ۸ با یکدیگر درحال مذاکره‌اند تا با تأمین بودجه مورد نیاز، اقداماتی جهت بهبود بخشیدن به اوضاع انجام دهند.

موضوع غذا به موضوعات اقتصادی مهمتر گره خورده است، اما جامعه بین‌المللی آن طور که باید به این موارد اشاره نمی‌کند. حتی اگر اقتصاد جهانی امروز اقتصادی تنومند باشد، در عصر حاضر همکاری‌های اقتصادی در سطح بین‌المللی از هر زمان دیگری کمتر است. امنیت غذایی پایین باعث بروز مشکلات عمده‌ای در دنیای مدرن شده است. ناسیونالیسم‌های اقتصادی و مالی تهدید می‌کنند. صحبت از جنگ ارزی است، بانکداری‌ها خواهان مدیریت و قانون‌گذاری ملی‌اند و همواره درخواست‌ها برای بالاتر رفتن سطح حفاظت تجاری بیشتر می‌شود. تمامی این مسائل به هم مرتبطند.

بحث پیرامون سیاست‌های مالی تفرقه برانگیز است. در آمریکا به دلیل نرخ سود پایین، موسسات مالی بزرگ می‌توانند با قیمت ارزان به دلار وام بگیرند و در کشورهایی که بازار رو به رشد دارند سرمایه‌گذاری کرده و بازده بسیار بالاتری داشته باشند.

این کار اقتصادهای فعال دنیا را برسر دوراهی قرار می‌دهد. اگر آنها بخواهند نرخ سود داخلی را بالا ببرند، با جریان‌های سرمایه بیشتری مواجه خواهند شد. اگر بگذارند نرخ ارز بالا رود، برخی از سرمایه‌ها را از دست می‌دهند و این کار به ضرر صادرکنندگان است و نرخ بیکاری را در کشور بالا می‌برد. سیاست‌گذاران بازار در کشورهای بزرگی چون برزیل، چین و ترکیه به طور معمول آمریکا و سیاست مالی آن را مورد حمله قرار می‌دهند و آن را دلیل تورم، تنش‌های اجتماعی و بی‌ثباتی سیاسی می‌دانند.

بدیهی‌ترین و خطرناک‌ترین نتیجه نرخ سود پایین

کجا

سرمایه‌گذاری نکنیم؟

درباره این که احتمال انقلاب در کدام کشور آفریقایی بیشتر است



در سالی که قرار
است چندین
انتخابات برگزار
شود تعداد زیادی
از روسای دولت
تلاش می‌کنند
قدرت را از دست
ندهند و همه اینها
یعنی تشدید تنش
در سراسر
قاره آفریقا



ماه پیش گودلاک جانانان در حالی
تحت حفاظت بادیگارد هایش به
عنوان چهارمین رئیس جمهور
نیجریه سوگند یاد کرد که کشورش

با توری دو رقیب دست و پنجه نرم می‌کند. او در
این وضعیت آشفته تنها نیست. افزایش بهای مواد
غذایی حکومت‌ها را در سراسر آفریقا تهدید می
کند. غذا در این قاره مهم است: بیش از ۵۰ درصد
درآمد شهرنشینان آفریقا صرف خرید غذا می‌شود.
به همین خاطر چندین کشور با افزایش ریسک بروز
ناآرامی مواجه شده‌اند. به علاوه در سالی که قرار است
چندین انتخابات برگزار شود تعداد زیادی از روسای
دولت در قاره تلاش می‌کنند قدرت را از دست ندهند
و همه اینها یعنی تشدید تنش در سراسر قاره و ممکن
است فقط این خاورمیانه نباشد که در سال ۲۰۱۱ با
انقلاب سروکار دارد.

آنچه در پی می‌آید نگاهی است اجمالی به
وضعیت کنونی و آینده چند کشور آفریقایی که
توسط کارشناسان مجله فارن پالیسی انجام شده. بدون
شک خواندن این گزارش کوتاه برای سرمایه‌گذاران و
کارآفرینانی که به حضور در قاره سیاه فکر می‌کنند
مفید خواهد بود.

نیجریه و اوگاندا

دولت کنترل اوضاع را در دست دارد

در نیجریه جانانان می‌تواند فعلاً نفس راحتی
بکشد. اگر چه تورم می‌تواند باعث تقویت و اتحاد
مخالفان تازه شکست خورده بشود و به اعتراضات
در شهرهای مخالف (در شمال و در پایتخت) دامن
بزند، اما اینها تهدیدهایی بنیادین برای دولت جانانان
به حساب نمی‌آید. انتخابات برای جانانان مشروعیت به
ارمغان آورده و برای مخالفانش فضا برای اقدام سیاسی
و این یعنی مطمئن‌ترین نوع سوپاپ اطمینان.
دولت اوگاندا هم به احتمال زیاد در امان خواهد بود.
با وجود اینکه اعتراضات خونبار از زمان انتخابات عمومی
در ماه فوریه دامن کشور را گرفته، پیوری موسونی،
رئیس جمهور این کشور از سیاست همیشگی‌اش
- سرکوب و جلب نظر مخالفان به طور همزمان -
استفاده می‌کند تا جلوی انقلابی شدن اوضاع را بگیرد.
این سیاست او تاکنون که موفق بوده است.

بورکینافاسو، گینه، ماداگاسکار

سربازان ناراضی

در چندین کشور آفریقایی بخش عمومی - از جمله
ارتش - به شدت خواستار افزایش دستمزد است اما
نه پولی در کیسه دولت است و نه خواست سیاسی
برای بهبود اوضاع وجود دارد. اوضاع برای حکومت
روز به روز دشوارتر می‌شود و بورکینافاسو، گینه و
ماداگاسکار را باید جزء دسته بدشانس‌ها به حساب
آورد. در بورکینافاسو سواستیک بلاتراکیز ارتش اخیراً به خاطر



بحران در خاورمیانه رونق در بازار مسکن لندن

خاورمیانه ای ها بیشتر از گذشته در لندن خانه می خرند

دریافت کمک هزینه مسکن دست به شورش زده و پلیس کمیائوره، رئیس جمهور، مجبور شده کابینه اش را منحل کند. دولت های بی پول گینه و ماداگاسکار هم با ارتش های کله شق دست و پنجه نرم می کنند و در هر دو کشور سابقه کنار گذاشتن روسای دولت در اوضاع نابسامان وجود دارد. ماداگاسکار که قرار است به زودی در آن انتخابات برگزار شود البته اوضاع بدتری دارد چرا که از زمان سرنگونی مارک راوالومانانا رئیس جمهور سابق در سال ۲۰۰۹ کشور از بحران سیاسی بیرون نیامده است. آلفا کونده، رئیس جمهور جدید گینه در این میان گام هایی برای تحکیم قدرت خود برداشته و این موجب آغاز تنش هایی با ارتش شده است.

سودان

بزرگترین ریسک قاره سیاه

در بین همه کشورهای آفریقایی سودان بدترین وضعیت را دارد. تورم بالا (۱۷ درصد و رو به افزایش) را باید کنار مسئله استقلال جنوب این کشور قرار داد تا فهمید دولت عمر حسن البشیر در خارطوم روز به روز ضعیف تر می شود. واحد پولی این کشور روز به روز بی ارزش تر می شود و همین مسئله احتمال شورش مردمی را افزایش می دهد. علاوه بر این روابط دیرپای فرهنگی و سیاسی سودان و مصر باعث شده این کشور شمال آفریقا بیشتر از دیگر کشورهای این قاره مستعد آغاز یک انقلاب به سبک انقلاب های اخیر خاورمیانه باشد. در صورتی که اعتراضات در سودان آغاز شود این احتمال وجود دارد که دولت بشیر با سرکوب شدید مردم اوضاع را آرام کند، اما این آرامش ظاهری آینده ای جز بی ثباتی های بیشتر ندارد.

**زامبیا، سنگال و غنا، کنگو، کامرون
نقطه عطف انتخابات**

اگر قیمت ها همین طور افزایش پیدا کند احزاب مخالف می توانند در چندین انتخابات در قاره سیاه پیروز بشوند و روسای دولت کنونی را سرنگون کنند. در میان کشورهایی که رقابت تنگاتنگ است می توان به زامبیا، سنگال و غنا اشاره کرد. در کشورهایی که انتخابات عموماً با تقلب انجام می شود مثل جمهوری دموکراتیک کنگو و کامرون روسای کنونی اگر چه "پیروز" می شوند اما احتمالاً شاهد آشوب و اعتراض در شهرهای بزرگ خواهیم بود.

**کشورهای جنوب صحرا
ثبات**

کشورهایی با نهادهای اولیه دموکراتیک، ارتش های حرفه ای و اقتصادهای غیر تک محصولی بدون تردید کمتر از بقیه شاهد ریسک انقلاب خواهند بود. این در مورد کشورهای جنوب صحرای آفریقا صدق می کند و اگر چه تورم باعث بن بست در تصمیم گیری یا حتی اعتراض مردمی می شود، اما حکومت ها سقوط نمی کنند. این هم از مزایای دموکراسی!

NEED

بر اساس گزارش هفته نامه مید، در طول ماه های اخیر تعداد خاورمیانه ای هایی که در لندن خانه می خرند دو برابر شده است. لیام بیلی، رئیس مرکز تحقیقات املاک موسسه مشاورهای نایت فرانک می گوید: "شورش ها و انقلاب های اخیر خاورمیانه تأثیری مستقیم و پرمعنی بر بازار املاک لندن مرکزی گذاشته است." به گفته بیلی، خریدارانی از بحرین، عراق، عمان، لبنان و عربستان سعودی در صف اول قرار دارند: "بین ماه های ژانویه تا می نسبت به سال گذشته شاهد افزایشی ۱۰۰ درصدی بوده ایم."

دیگر کارشناسان بازار املاک لندن هم، چنین افزایش شدیدی را گزارش کرده اند. مارتین بیکیک، مدیر "کی اند کو" یک آژانس املاک بزرگ دیگر می گوید: "در ماه های ژانویه، همزمان با آغاز انقلاب در مصر، شاهد هجوم عظیم خریدارانی از خاورمیانه بودیم. بعد از آن زمان تا حالا تعداد خریداران افزایشی تدریجی داشته." بر اساس آمارهای این موسسه، تعداد خاورمیانه ای هایی که در محله های مرفه لندن مثل مریلبون، رجنت پارک، هاید پارک و بیزواتر دنبال خانه بوده اند در سه ماهه اول امسال نسبت به دوران مشابه در سال گذشته دو برابر شده است. طبق ادعای بیکیک، سی درصد مشتریان شرکت او که با موفقیت خانه خریده اند خاورمیانه ای بوده اند. به گفته او اگر چه ارزشمند بودن واحد پول کشورهای عرب و همچنین افزایش بهای نفت در این روند بی تأثیر نیست، اما ناآرامی های سیاسی مهم ترین عامل این افزایش بی سابقه به حساب می آید. بیکیک به خبرنگار مید می گوید: "این آدم ها از آنچه رخ می دهد وحشت زده اند. مردم همیشه به بدترین سناریوی ممکن فکر می کنند."

یولاندا بارنز، مدیر بخش تحقیق املاک موسسه ساویلز می گوید: "در سه ماهه اول سال ۲۰۱۱ حدود ۱۰ درصد خریداران خانه در بخش مرکزی لندن اهل خاورمیانه بوده اند. این در مقایسه با دوره مشابه در سال

گذشته رشدی چشمگیر را نشان می دهد."

میانگین پولی که خاورمیانه ای ها برای خرید هر خانه در بهترین محله های لندن خرج کرده اند ۵ و نیم میلیون پوند بوده است (این را مقایسه کنید با میانگین ۳.۳ میلیون پوند خرید خود شهروندان بریتانیا). البته هنوز اتباع روسیه و اروپای شرقی بیشترین خرج را می کنند و به طور میانگین حدود ۸ میلیون پوند برای خرید خانه های لوکس هزینه می کنند.

به گفته خانم بارنز تعداد سرمایه داران خاورمیانه ای که در بازار ملک لندن سرمایه گذاری می کنند بین سال های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ یعنی در اوج رکود جهانی به شدت بالا رفت و سال ۲۰۱۰ افت کرد. او می گوید: "خریداران کنونی سرمایه دارانی زیرک هستند که محله های لندن را به خوبی می شناسند. من فکر نمی کنم این بازار به خاطر انقلاب های خاورمیانه رونق گرفته باشد. این خریداران بازیگرانی بین المللی اند و کار خود را خوب بلدند." به گفته او اکثر خریداران خاورمیانه ای، این خانه ها را برای سکونت خودشان می خرند، نه به عنوان سرمایه گذاری یا بافروش آن. بیکیک هم می گوید: "بیشتر خریداران خاورمیانه ای خانه های بزرگ می خواهند. البته اکثراً در محله های خوب دنبال خانه می گردند و برای شان مهم است که امنیت ساختمان ۲۴ ساعته تامین باشد. محله خوب و امنیت ۲۴ ساعته البته حالا کمیاب تر از گذشته است."

به گفته آقای بیکیک دو ماه اول تابستان عموماً شلوغ ترین دوران برای خریداران خاورمیانه ای است و بیشترین ماه های فروش خانه در لندن مرکزی به حساب می آید. به نظر او قیمت ها همچنان بالا خواهند رفت. از سال ۲۰۰۹ تاکنون قیمت خانه در لندن به طور ثابتی افزایش داشته است.

طبق آمار موسسه نایت فرانک بهای خانه از مارس ۲۰۰۹ تا حالا حدود ۳۳ درصد افزایش یافته. طبق همین آمار، در شش ماهه منتهی به آوریل، ۶۰ درصد خریداران خانه های جدید در لندن آسیایی بوده اند.



بیشتر خریداران
خاورمیانه ای
خانه های بزرگ
می خواهند. البته
اکثراً در محله های
خوب دنبال خانه
می گردند و برای
شان مهم است که
امنیت ساختمان
۲۴ ساعته تامین
باشد. محله خوب
و امنیت ۲۴ ساعته
البته حالا کمیاب تر
از گذشته است





انتشار فهرست جدید اسامی کسانی که بالای ۱۰۰ میلیون دلار دارایی دارند

سوپر ثروتمندها بعد از آمریکا و آلمان، در خلیج فارس زندگی می‌کنند

که این نسبت در قطر معادل یک خانواده از هر یازده خانواده است. عربستان سعودی باعث شده است این کشورهای خلیج فارس ثروتمند تر شوند. کشور پادشاهی عربستان سعودی پیشرو و صاحب نام در داشتن خانواده‌های بسیار ثروتمند است. از هر یکصد هزار خانواده در این کشور ۱۸ خانواده دارای ارزش خالص دارایی بیش از ۱۰۰ میلیون دلار هستند. این در حالیکه سوئیس با نسبت ۱۰ خانواده از هر یکصد هزار خانوار، جایگاه دوم را در این ارزیابی به خود اختصاص داده است. از لحاظ ارزش خالص دارایی خانواده‌ها، ایالات متحده در مجموع بیشترین میزان ثروت خالص

ثروتمند جهان‌اند که شمار میلیونرهای سرانه آنها بسیار زیاد است. همچنین بر اساس تحقیقات صورت گرفته، دبی موقعیت خود را به عنوان مهم‌ترین مرکز ساحلی دنیای عرب حفظ کرده و عربستان سعودی، ترکیه، ایران، کویت و روسیه مهم‌ترین منابع ثروت ساحلی محسوب می‌شوند. بنابر همین آمار، دارایی‌های تحت مدیریت با افزایش ۸ و نیم درصدی در خاورمیانه و آفریقا در سال ۲۰۱۰ به ۴۰۰ میلیارد دلار رسیده و انتظار می‌رود که این رقم تا سال ۲۰۱۵ به ۶۰۰ میلیارد دلار هم برسد. از هر بیست خانواده در امارات متحده عربی، یک خانواده بیش از ۱ میلیون دلار دارایی دارد. این در حالیکه

عربستان سعودی اولین کشور منطقه خلیج فارس است که ثروت بسیار زیادی - از ۱۰۰ میلیون دلار به بالا - در آن متمرکز شده و امارات متحده عربی، قطر و کویت نیز جزو ده کشور ثروتمند جهان‌اند. بر اساس مطالعات اخیر، صنعت خدمات مالی دبی سودهای زیادی از سرمایه‌گذاران ثروتمند عربستان سعودی که اکنون بیشترین تعداد ثروتمندان خارج از آمریکا و آلمان در آن است، بدست می‌آورد. تحقیقات انجام شده از سوی گروه مشاوره بوستون نشان می‌دهد که قطر، کویت و امارات جز ۱۰ کشور



دوبی موقعیت خود را به عنوان مهم‌ترین مرکز ساحلی دنیای عرب حفظ کرده و عربستان سعودی، ترکیه، ایران، کویت و روسیه مهم‌ترین منابع ثروت ساحلی محسوب می‌شوند



به آینده اقتصاد جهانی خوشبین باشیم؟

نگاهی به نظرسنجی اتاق بازرگانی بین‌المللی از ۱۰۰۰ اقتصاددان در ۱۲۰ کشور جهان

است. این شاخص در حال حاضر به رقم ۱۰۷/۷ واحد رسیده که به میزان قابل توجهی از رقم ۹۶/۹ که میانگین بلندمدت شاخص در فاصله سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۰ بوده، بیشتر شده است. شاخص وضعیت اقتصاد جهانی به تفکیک مناطق مختلف جهان در شمال آمریکا، غرب اروپا و آسیا به ترتیب به سطح ۹۸/۷، ۱۱۵/۱ و ۱۰۱/۸ واحد رسیده است.

عواملی نظیر بالا بودن کسری‌های عمومی بودجه و نرخ بالای بیکاری و تورم از جمله نگرانی‌های اصلی اقتصاددانان در کشورهای مختلف جهان است؛ به علاوه اتخاذ سیاست‌های حمایت‌گرایانه در سایه تهدید ناشی از وقوع جنگ‌های ارزی دغدغه مهم پاسخگویان به این نظرسنجی بوده است. مطابق یافته‌های این نظرسنجی کسری‌های بودجه که با وقوع بحران مالی گسترش

تخصصی اعلام کرده است که بهبود اوضاع اقتصاد جهان ادامه دارد، اما برای تداوم این روند باید از خطرات پیش‌رو آگاه بود. به گفته وی، در طول چند ماه گذشته شاهد کاهش برخی ریسک‌ها و بروز تحولات مثبت در بیشتر مناطق بودیم که کاهش بیشتر ریسک‌ها می‌تواند روند بهبود را به مسیر پایدارتری هدایت کند. در ادامه بخش‌هایی از نتایج این نظرسنجی را می‌خوانید.

بر اساس آمارها شاخص وضعیت اقتصادی جهان در ماه آوریل امسال به بالاترین سطح خود بعد از سال ۲۰۰۷ رسید. شاخص وضعیت اقتصادی جهان پس از افزایش ۸/۲ واحدی خود در سه ماهه نخست سال ۲۰۱۱ و طی روند افزایشی در ماه‌های اخیر، اکنون به سطحی بالاتر از میانگین بلندمدت خود دست یافته

نتایج تازه‌ترین نظرسنجی انجام شده از سوی اتاق بازرگانی بین‌المللی با همکاری موسسه Ifo مونیخ نشان از آن دارد که شاخص وضعیت اقتصادی جهان به بالاترین سطح خود در چهار سال اخیر رسیده است که حاکی از افزایش خوشبینی به بهبود بازارهای جهانی در نیمه دوم سال ۲۰۱۱ است؛ این نظرسنجی که دیدگاه هزار اقتصاددان در ۱۲۰ کشور جهان را منعکس می‌کند، در عین حال با اشاره به وجود تفاوت‌های عمده منطقه‌ای از نرخ بالای بیکاری و تورم به عنوان نگرانی‌های عمده اقتصاددانان یاد کرده است. براساس یافته‌های این نظرسنجی، دغدغه اصلی اقتصاددانان جهان اتخاذ سیاست‌های حمایت‌گرایانه در سایه تهدید ناشی از وقوع جنگ‌های ارزی است که می‌تواند اقتصاد جهان را با خطر جدی مواجه کند. مجری این نظرسنجی

را که حدود ۲۶۹۲ خانوار است؛ از آن خود کرده و پس از آن آلمان و عربستان سعودی قرار دارند. دکتر اسون الاف واتجه، شریک و مدیر بی سی جی در خاورمیانه می گوید: با وجود تعداد جمعیت و ثروت کلی کشورهای نفت خیز، انتظار می رود در این قسمت ها نسبت به بخش های دیگر دنیا تعداد خانواده هایی که ارزش خالص دارایی آنها بسیار بالا است، بیشتر باشد. او می افزاید: رشد دارایی های تحت مدیریت نیز نشانگر بنیادهای قوی منطقه است که در اثر کم نشدن قیمت نفت بوجود آمده اند. رشد ثروت در منطقه آسیا و اقیانوس آرام با نرخ ۱۷ درصد بسیار سریع بوده اما آمار و ارقام در کشوری چون ژاپن در این مورد چندان جالب نیست. کل دارایی ها در خاورمیانه و آفریقا ۱،۴ تریلیون دلار است و بیشتر ثروت ها در انگلستان، جزایر کانال، دوبلین و سوئیس است.

دکتر واتجه می گوید: میل سرمایه گذاران منطقه به ریسک کردن دیگر پایین آمده است مخصوصا در مقایسه با میزان ریسک قبل از رکود اقتصادی. افراد همچنان دارایی خود را به میزان زیادی به صورت نقدی و یا محصولاتی که ارزش سرمایه را حفظ می کنند، در می آورند. امارات سعی کرده است بر روی افزایش میزان تقاضای مدیریت دارایی سرمایه گذاری کند در همین خصوص بیش بینی ابوظبی در سال ۱۴۰۹ نشان دهنده رشد بخش خدمات مالی امارات است. اما بانک ها در امارات هجوم آورده اند به تاسیس بانک خصوصی و متقاعد کردن سرمایه گذاران خاورمیانه که نیازهای مدیریت مالی آنها به صورت محلی بهتر تامین می شوند. بانک خصوصی فالکن، بانک سوئیسی که سرمایه گذاری های ابر آن را در سال ۲۰۰۹ خریداری کرد، اخیرا در راستای همین تلاشها، شعبه ای در ابوظبی تاسیس کرده است.

The Economist

بدهی ۲۰۵ میلیارد دلاری دو امیر نشین

مروری بر گزارش واحد اطلاعات اقتصادی اکونومیست درباره چشم انداز مبهم آینده اقتصادی امارات



بدهی امیر نشین
دوبی به ۱۱۳ و
بدهی ابوظبی به
۹۲ میلیارد دلار
رسیده که فشار
زیادی به اقتصاد
امارات وارد کرده
است

طوری که قیمت مسکن در دوبی از اواسط ۲۰۰۸ بیش از ۵۰ درصد کاهش یافته است. اقتصاد دوبی به شدت به بخش مسکن وابسته است و آینده اقتصادی این منطقه تا حد زیادی به عملکرد بخش مسکن بستگی دارد. البته افزایش قیمت نفت طی ماههای اخیر تا حدی موجب جبران این فشارهای مالی و اقتصادی شده است. البته دولت دوبی اعلام کرده که قصد دارد برنامه کاهش هزینه های بودجه را تا سال ۲۰۱۳ ادامه دهد و میزان هزینه های خود را بیش از ۲۰ تا ۲۵ درصد کاهش دهد. بر اساس این گزارش اگر دوبی در سیاستهای مالی خود تجدید نظر نکند وضعیت بدهی های این کشور تا سال ۲۰۱۶ میلادی همچنان مشکل ساز خواهد بود: «تا پایان سال ۲۰۰۹ میلادی شرکت دوبی ورلد یکی از سه شرکت بزرگ اماراتی با بدهی سنگینی روبرو شد و مقامهای دولت دوبی با استمهال ۲۵ میلیارد دلار از بدهی های این شرکت موافقت کردند. این شرکت باید طی سالهای ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ بیش از ۳۱ میلیارد دلار از بدهی های خود را بپردازد.»

واحد اطلاعات اقتصادی اکونومیست در تازه ترین گزارش خود به بررسی وضعیت اقتصادی امارات پرداخت و نوشت دولتهای دوبی و ابوظبی با حجم سنگین بدهی ها روبرو هستند و این مساله فشار زیادی را بر اقتصاد امارات وارد کرده است. این گزارش با هشدار در مورد وخیم تر شدن بحران بدهی های امارات اعلام کرد بدهی امیر نشین دوبی به ۱۱۳ و بدهی ابوظبی به ۹۲ میلیارد دلار رسیده است. بر اساس این گزارش، صندوق بین المللی پول نیز در تازه ترین گزارش خود به وضعیت بحران بدهی امارات اشاره کرده و افزوده است دولت دوبی طی سالهای آینده با مشکلات زیادی برای پرداخت بدهی های خارجی خود روبرو خواهد شد و فشارهای ناشی از ادامه بحران و رکود بخش مسکن و تنشهای سیاسی منطقه چالش های زیادی برای اقتصاد امارات به وجود آورده است: «همچنانکه صندوق بین المللی پول نیز ارزیابی کرده بحران مسکن دوبی یکی از درناک ترین بحران های اقتصادی جهان است به

۲۰۱۱ با کاهش روبرو شود. بر اساس اظهارات برخی پاسخگوین، کلید رفع مشکلات اقتصادی در چین، حل مشکل تورم است که در بیشتر کشورهای آسیایی نیز وجود دارد.

در غرب اروپا، شاخص وضعیت اقتصادی بیشتر از مدت مشابه سال قبل افزایش داشته، اما روند افزایشی آن کمتر از شمال آمریکا است و دلیل اصلی آن را می توان به تضعیف برخی اقتصادهای این منطقه بویژه در نیمه دوم سال ۲۰۱۰ نسبت داد. تفاوت های عمده در کشورهای حوزه یورو مهم ترین ویژگی قابل توجه در یافته های حاصل از این نظرسنجی است. در حالیکه آلمان، اتریش و فنلاند شرایط مطلوبی را پس از بحران شدید سال ۲۰۰۹ تجربه می کنند، اما بعضی کشورهای واقع در حاشیه این منطقه از جمله یونان، ایرلند، پرتغال و اسپانیا با مشکلات اقتصادی زیادی مواجه هستند. انتظار می رود که بهبود اوضاع در شرق اروپا در نیمه دوم امسال شتاب بیشتری را تجربه کند. پاسخگوین به این نظرسنجی از کشورهای گروه ۲۰ خواستار اتخاذ تصمیمات در جهت کاهش عدم تعادل در اقتصاد جهان، ارتقای همگرایی در بخش های نظارتی و مبارزه با فساد به منظور تقویت رشد اقتصادی شده اند.

انتظار می رود که آمریکا در ماه های پیش رو با کاهش نرخ بیکاری و افزایش صادرات، هزینه های سرمایه ای و مصرف خصوصی روبرو شود. نتایج نشان می دهد که بهبود اوضاع اقتصادی در آمریکا شتاب گرفته است و بر اساس یافته ها احتمال بازگشت شرایط بحرانی ناشی از رکود اقتصادی در این کشور بعید به نظر می رسد.

در آسیا اگرچه اوضاع اقتصادی بسیار بهتر از میانگین شاخص در این منطقه است، نتایج این گزارش حاکی است شاخص وضعیت اقتصادی آسیا پس از طی دو دوره سقوط پی در پی کمی افزایش داشت، اما همچنان پایین تر از سه ماهه ۲۰۱۰ می باشد. چشم انداز مثبت اقتصاددانان این منطقه بیشتر مربوط به چند کشور از جمله هنگ کنگ، اندونزی، هند، سنگاپور و کره جنوبی است. ژاپن که در سه ماهه اولین نظرسنجی امسال بیشترین رشد اقتصادی در منطقه آسیا را تجربه کرد پس از وقوع بحران ناشی از سونامی، زلزله و انفجارهای هسته ای توانست مسیر رشد را ادامه دهد. شرایط اقتصادی در چین با احتیاط پیش بینی شده و اقتصاددانان انتظار دارند هزینه های سرمایه ای و رشد در مصرف خصوصی و صادرات در نیمه دوم سال

یافته است نباید به افزایش اعمال سیاست های حمایتی منجر شود؛ زیرا در آن صورت اقتصاد جهان با یک خطر جدی روبرو خواهد شد. بنابراین دولت ها باید با همکاری نزدیک نظام تجارت چندجانبه را تقویت کنند تا اقتصاد جهان قدرت و توانایی خود را بازیابد.

با وجود افزایش نرخ سودهای کوتاه و بلندمدت در ماه های آتی شاهد شدت یافتن برخی محدودیت ها در اعمال سیاست های پول و مالی بیشتر کشورها خواهیم بود. ظهور اقتصادهایی مانند چین، ترکیه و برخی کشورهای آمریکای لاتین و به ویژه افزایش نگرانی ها از رشد نرخ تورم، احتمال افزایش برخی ریسک ها در ماه های آینده را تقویت می کند.

انتظار می رود که رشد اقتصاد جهان در سال ۲۰۱۱ با اندکی افزایش نسبت به مدت مشابه سال قبل به میزان ۳/۲ درصد برسد. کارشناسان موتور محرکه رشد را اقتصاد کشورهایی نظیر چین، هند و برخی کشورهای حوزه آمریکای لاتین از جمله پرو و آرژانتین ذکر کرده اند. در همین حال یکی از خطرات عمده که در نیمه دوم سال ۲۰۱۱ روند بهبود اقتصاد جهان را تحت تاثیر قرار خواهد داد به جهش شدید سرمایه ای و شوک ناشی از افزایش بهای نفت اشاره دارد.



دوبی در فهرست ده شهر اول مهمان پذیر دنیا

امسال تجار و گردشگران خارجی به کدام شهرهای جهان می روند

MEED

انتظار می‌رود که دوبی امسال جزء ده مقصد اول دنیا برای تجار و گردشگران خارجی باشد که شهرهای مهمی مثل رم و نیویورک را پشت سر خواهد گذاشت. این پیش بینی را موسسه کارت های اعتباری "مستر کارت" انجام داده است.

طبق این گزارش که "شاخص جهانی شهرهای مقصد" نام دارد دوبی با ۷,۹ میلیون بازدیدکننده در رتبه اول شهرهای مقصد در خاورمیانه قرار دارد. ابوظبی هم در منطقه خاورمیانه/آفریقا رتبه ششم را داراست.

به علاوه انتظاری رود که امسال نزدیک به هشت میلیارد دلار پول گردشگران جهان در دوبی خرج شود که این بالاترین آمار در بین شهرهای منطقه است. این یعنی افزایشی ۲۴ درصدی نسبت به سال گذشته.

برای آن دسته از مسافران خارجی که سفر امنی می‌خواهند، و آرزو دارند طعم خاورمیانه را بدون دردسر بچشند دوبی گزینه خوبی است

ابوظبی هم شاهد رشد چشمگیری خواهد بود (۱۵,۵) درصد افزایش نسبت به سال گذشته) و احتمالا تعداد مسافران اهل شهر منچستر به ابوظبی امسال ۴۶ درصد رشد خواهند داشت. این به خاطر روابط تازه ابوظبی و باشگاه فوتبال منچستر سیتی خواهد بود. دکتر هدریک وانگ می‌گوید: "چنین روابطی برای شهرهایی که می‌خواهند خودشان را در نقشه جهانی بگذارند ضروری است. ارتباطات نرم را نباید دست کم گرفت."

مسافران اهل پکن سومین بازدیدکنندگان اصلی دوبی خواهند بود. به گفته دیگر هدریک وانگ "برای آن دسته از مسافران خارجی که سفر امنی می‌خواهند، و آرزو دارند طعم خاورمیانه را بدون دردسر بچشند دوبی گزینه خوبی است. چینی‌ها هم دقیقا همین را می‌خواهند."

دکتر یوا هدریک-وونگ مشاور اقتصادی ارشد شرکت مستر کارت می‌گوید: "دوبی امروز در خاورمیانه هیچ رقیب نزدیکی ندارد. دوبی شهر مهمی است چون الگوی چند شهر منطقه ای دیگر هم بوده است." لندن شهر اول گزارش مستر کارت به حساب می‌آید و پس از آن شهرهای پاریس و بانکوک رتبه‌های دوم و سوم را از آن خود کرده‌اند.

در میان شهرهای آمریکایی هم تنها نیویورک در میان ۲۰ شهر اول قرار دارد اگر چه همین شهر در میان شهرهایی که گردشگران پول بیشتری را در آن خرج می‌کنند در مقام دوم قرار دارد.

انتظار می‌رود دوبی امسال پذیرای مسافران بسیار بیشتری باشد؛ طبق این گزارش تعداد مسافران امسال به مقصد دوبی نسبت به سال گذشته حدود ۱۷,۳ درصد رشد خواهد داشت. تعداد مسافران به مقصد

سرسختی عربستان در برابر انقلاب‌های سخت

مقاوت عربستان در برابر اصلاحات منطقه‌ای و تبعات آن در آینده نزدیک

کنند. عربستان سعودی با تمام قوا در برابر انقلاب‌های منطقه‌ای ایستاد و این موضوع به طور برجسته‌ای در بحرین نمایان شد. از سوی دیگر ریاض خواستار گسترش شورای همکاری خلیج فارس شد، که این شورا گروهی از کشورهای عربی تولید کننده نفت است که در حاشیه خلیج فارس هستند. عربستان خواستار پیوستن اردن و مراکش به این شورا هم شده است. گسترش شورای همکاری خلیج فارس، این شورا را به باشگاه پادشاهان جهان عرب تبدیل خواهد کرد. عضویت این دو کشور باعث خواهد شد تا اردن و مراکش بتوانند به منابع مالی برای آرام کردن خشم اعتراض کنندگان دست یابند. بدین ترتیب نقش جدید عربستان سعودی چالشی جدی برای آمریکا به شمار می‌آید. چراکه تسلیم شدن در برابر خواسته‌های عربستان سعودی، در دراز مدت به منافع آمریکا ضربه خواهد زد. بنابراین آمریکا باید به طور مستقیم با چالش عربستان سعودی مقابله کند. البته چیزی که باید آمریکا را نگران کند، تهدید سعودی‌ها نیست بلکه این موضوع است که مردم خاورمیانه چگونه درباره سیاست‌های آمریکا در این برهه تاریخی قضاوت خواهند کرد.

بروز شکاف با عربستان سعودی مواجه خواهد شد و در صورتی که از رابطه با عربستان حمایت کند با خطر از دست دادن بقیه خاورمیانه مواجه شود. البته تعجیبی وجود ندارد که تغییرات ساختاری در سیاست‌های اعراب و انقلاب‌های مردمی که خواستار اصلاحات، آزادی و جوابگویی است، سلطنت سعودی‌ها را نگران کرده باشد. کشور پادشاهی عربستان سعودی نظیر باقی جهان عرب، جمعیت جوانی دارد که خواستار شغل، آزادی و نقش در سیاست‌ها هستند. ۳۹ درصد از جوانان ۲۰ تا ۲۴ ساله عربستانی بیکار هستند. پس از آنکه "حسنی مبارک" (دیکتاتور سابق مصر) در میان اعتراضات مردمی، مجبور به کناره‌گیری شد، "ملک عبدالله" پادشاه عربستان برنامه تامین اجتماعی ۳۵ میلیارد دلاری را اعلام کرد که در خواسته‌ها برای اصلاحات در کشور را خاموش کند اما این اقدام فقط زمان را برای پادشاهی عربستان خرید. تظاهرات اعتراض‌آمیز در مرزهای عربستان، در بحرین و یمن، به ویژه مشکل ساز بوده است. گفتنی است که از زمان آغاز انقلاب‌های منطقه‌ای، ریاض تمامی حاکمان عرب را تشویق کرد که در برابر اصلاحات ایستادگی

خبرگزاری بلومبرگ آمریکا در گزارشی تحلیلی به بررسی دلایل ایستادن عربستان سعودی در برابر انقلاب‌های منطقه پرداخت که بخش‌هایی از آن را در ادامه می‌خوانید. پادشاهی عربستان به عنوان رهبر جدید جبهه‌ای شده است که مصمم است تا خواسته‌های مردمی برای ایجاد اصلاحات را شکست دهد. در حالی که "باراک اوباما" رئیس جمهور آمریکا در سخنرانی اخیر خود از خواسته‌های مردم خاورمیانه برای ایجاد تغییرات حمایت کرد اما عربستان به عنوان نزدیک‌ترین متحد آمریکا در منطقه به دنبال شکست سیاست‌های آمریکا در منطقه است. حاکمان سعودی این موضوع را شفاف کرده‌اند که آنها حمایت آمریکا از دموکراسی را خطرناک و تهدیدی جدی برای حکومت‌های پادشاهی در خلیج فارس می‌دانند. عربستان سعودی قصد دارد به سیاست‌گذاران آمریکایی این موضوع را اعلام کند که بین ارزش‌ها و منافع خود، یکی را انتخاب کند. بدین ترتیب آمریکا بر سر دو راهی ایستاده است که در صورت حمایت از خواسته‌های مردم جهان عرب برای اصلاحات با خطر



Bloomberg

منطقه آزاد جبل علی با مشکل روبرو می شود

وضعیت ضعیف بازار مسکن و بحرانی شدن اوضاع مالی چند شرکت بزرگ در امارات

The National

انتظار می رود تا پایان سال آینده برخی از شرکت های بزرگ دویی به دلیل بی ثباتی بازار ملک، با مشکلات بازپرداخت وام های خود روبرو شوند. اخیراً موسسه خدمات سرمایه گذاران مودی در گزارشی اعلام کرد که منطقه آزاد جبل علی، سرمایه گذاری های مرکز مالی بین المللی دویی (DIFC) و گروه سرمایه گذاری اقتصادی بورس دویی، طی ۱۸ ماه آینده با بدهی های بسیار بالا دست و پنجه نرم خواهند کرد. در این گزارش آمده است: «مسئله این است که آیا دویی همانقدر که مایل است از این نهادها حمایت کند، توانایی چنین حمایتی را هم دارد؟» با پایین آمدن قیمت ها، میزان سرمایه گذاری در ملک در برخی از شرکت های دبی کاهش یافته است. منطقه آزاد جبل علی، که بخش بزرگی از دویی محسوب می شود، به طور مشخص با مشکلات خاصی رو به رو است. در بخشی از گزارش اخیر منتشر شده آمده است: «ما معتقدیم منطقه آزاد جبل علی به حمایت خارجی نیاز دارد زیرا ساختار سرمایه های شرکت ناپایدار است.» بنا به گفته خدمات سرمایه گذاران مودی در ماه ژانویه، با

افزایش اختلالات در سرمایه گذاری املاک، سود حاصل از منطقه جبل علی در یک سال کامل به کمتر از نصف کاهش پیدا کرد. این شرکت به دنبال راه حل هایی است تا بتواند دوباره ۷۰۰ میلیون دلار (۲۰۴ میلیارد دلار آمریکا) اوراق قرضه اسلامی منتشر کند. DIFC Investments که بازوی سرمایه گذاری شرکت است و DIFC را اداره می کند، سال گذشته نسبت به سال ۲۰۰۹ کاهش سرمایه کمتری را گزارش کرده است. ماه گذشته این شرکت گفت که در سال پیش بیشترین ضرر را از سرمایه گذاری در ملک و کاهش ارزش آن داشته است. در گزارش مودی آمده است: «چشم انداز ما نسبت به صنعت املاک در خلیج فارس همچنان منفی است و نظر ما این است که بازارهای اصلی از جمله دبی،

ابوظبی، دوحه و بحرین از عرضه بیش از اندازه املاک مسکونی و واحدهای تجاری صدمه خواهند دید.» دولت دبی در حال حاضر توانایی کافی را دارد تا از نهادهایی که در توسعه اقتصادی امارات مهم اند، حمایت کند. بر اساس اعلام شرکت مودی، خدمات سرمایه گذاران مودی اثرات طولانی مدت اختلال در دارایی و فروش به دولت ابوظبی به صورت یک تجارت میان مدت و چشم اندازهای جریان پول نقد برای املاک آلدو را بررسی کرده است. در نوامبر، شرکت توسعه مبادلا، که یک شرکت سرمایه گذاری راهبردی است و دولت ابوظبی مالک آن است، سرمایه ای را به املاک آلدو تزریق کرد. این میزان سرمایه شامل فروش دارایی می شد و نیاز فوری شرکت را برای تجارت برطرف می کرد. در نتیجه، مودی رتبه شرکت املاک ابوظبی را در رتبه بندی خود از «تحت بررسی در مورد احتمال تنزل» به «جهت نامشخص» تغییر داد. چشم انداز مودی نسبت به بازار املاک عربستان سعودی چشم اندازی مثبت تر بود مخصوصاً نسبت به بازار املاک مسکونی آن، زیرا میزان تقاضای جمعیت زیاد، رو به رشد و جوان در این کشور مشخص است.



وام های مسکن در امارات همچنان بحرانی

میزان وام های خنث* در سیستم بانکی امارات متحده برای هشتمین ماه متوالی در ژانویه سال جاری افزایش پیدا کرد و بانک مرکزی پیش بینی می کند که در

THE DAILY STAR
LEBANON

نیمسال دوم میزان بدهی های غیر قابل وصول بیشتر هم می شوند. بر اساس اظهارات سعید الحمیض، مدیر ارشد اجرایی نظارت بانکی، مهمترین دلیل افزایش این وام ها (NPL) عرضه بیش از حد واحدها در بازار املاک است. او می گوید: معمولاً هنگام بحران مالی جهانی طبیعی است که این گونه وام ها افزایش یابند چرا که بحران بر توانایی مردم در بازپرداخت وام اثر منفی می گذارد. زمانی تقاضا برای تجارت و املاک بالا رفت و اکنون میزان عرضه بالاست. الحمیض در حاشیه کارگاه مالی اسلامی در بانک مرکزی گفت: از اواخر نوامبر تا ژانویه وام های خنث از ۶،۲۵ درصد به ۶،۶۷ درصد افزایش پیدا کرده بود. احتمال می رود که در ماه های باقی مانده سال نیز این وام ها اندکی دیگر نیز افزایش یابد. البته اینکه وام دهندگان تدابیر امنیتی را در برابر افزایش بیشتر این وام ها ایجاد کنند، مورد انتقاد قرار گرفته است زیرا این روند، بازگشت

اطمینان به بازار را کند خواهد کرد. قبل از بحران مالی جهانی، وقتی قیمت ها بالا می رفت، بانک ها به بازار ملک وام بیشتری می دادند. اما سقوط قیمت ها به کمتر از نیمی از بالاترین قیمت در برخی از نواحی باعث شد بانک ها ضرر زیادی متحمل شوند. به علاوه، وام دهندگان بدلیل تغییر زمان بندی پرداخت بدهی های برخی شرکت ها ضربه خوردند. تیراد محمود، مدیر اجرایی بانک اسلامی ابوظبی، می گوید: «بانک های اسلامی و بانک های دارای هر دو یک مساله مشترک دارند و آن میزان بالای دارایی های در معرض خطر و بدهی های غیر قابل وصول و نیز سطح بالای سخت گیری برای اعطای وام است که همچنان ادامه دارند.» طبق داده های بانک مرکزی، تمام شرایط وام های خنث در مقایسه با ۳۲ میلیارد درهم سال ۲۰۰۹، در سال گذشته ۳۶ درصد افزایش پیدا کرد و به ۴۴ میلیارد درهم رسید. آخرین داده ها نشان

می دهد که این میزان در فوریه به ۴۶ میلیارد درهم خواهد رسید. طبق آخرین گزارش بانکداری استاندارد و پورز جی سی سی، برخی بانک ها مایل نیستند زودتر از حد معمول از احتمال ضرر حرف بزنند و در گزارش ها اعلام کنند که با وام های خنث روبرو هستند پس این به آن معنی است که احتمال دارد آمار و ارقام وام های خنث بیش از این باشد. بنابر گزارشات بدست آمده، میزان وام های گزارش شده که زمان بازپرداختشان تجدید شده است بخصوص در امارات متحده عربی بالا است و اگر این رقم را به وام های بدون بهره اضافه کنیم، نرخ آن در سیستم بانکداری کشور دورقمی می شود. سال گذشته بانک مرکزی جهت سخت تر کردن مقررات از وام دهندگان خواست بجای ۱۸۰ روز دیرکرد، بعد از ۹۰ روز وام ها را وام خنث طبقه بندی کنند و طبق آن شرایطی بگذارند. همچنین بانک مرکزی ماه گذشته سرمایه وام های خرده فروشی را محدودتر کرد تا از بانک ها و مشتریان در برابر خطر پیش فرض های آینده محافظت کند.

*وام های خنث: در فرهنگ بانکی به وام هایی می گویند که در معرض خطر عدم پرداخت قرار دارند

بانک مرکزی

سرمایه وام های خرده فروشی را محدودتر کرد تا از بانک ها و مشتریان در برابر خطر پیش فرض های آینده محافظت کند

شماره ۱۸۹

شماره ۱۸۹

تغییر در قوانین حوزه خرده‌فروشی

هند راه را برای سرمایه‌گذاران خارجی باز می‌کند

The Economist

دولت هند درصدد است قوانین سخت و سخت خرده‌فروشی را برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در تجارت سازمان یافته خرده‌فروشی کشور که معادل مبلغ ۲۸ میلیارد دلار آمریکا است، تعدیل کند. چنین فرصتی هدف دیرینه فروشگاه‌های عظیم خارجی است که بتوانند به این بازار نوپا که یک میلیارد و اندی مشتری دارد، نفوذ کنند. بخش خرده‌فروشی هند به شدت کنترل می‌شود و سرمایه‌گذاری خارجی در این بخش محدودیت‌های سختی دارد. سرمایه‌گذاران خارجی اجازه دارند بیش از ۵۱ درصد مغازه‌هایی را در اختیار داشته‌باشند که در آن تنها محصولات یک مارک تجاری بفروش می‌رسد. خرده‌فروشی همچون وال‌مارت، کارفور، مارکس و اسپنسر، که محصولات با نامهای تجاری مختلف می‌فروشند، تنها در صورتی می‌توانند در هند کار کنند که



میلیون‌ها مغازه‌ای که به طور سنتی توسط خانواده‌ها اداره می‌شد، صدمه ببیند. به این مغازه‌ها "کراناس" می‌گویند که بر بخش خرده‌فروشی غالب است و ۴۰ میلیون نفر در آن کار می‌کنند. اما به تازگی هیئت منصوب دولت هند گزارشی را با موضوع تورم ارائه کرد که باعث تحول و تغییر عقیده دولت شد. مشاور ارشد اقتصادی هند و رئیس هیئت «کوشیک باسو، گفت: «ما درمورد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در خرده‌فروشی چند محصولی موضع روشنی داریم. طبق بررسی صورت گرفته، در صورت آزاد کردن بخش خرده‌فروشی، در مقایسه با شغل‌هایی که از بین می‌روند، فرصت‌های شغلی بیشتری بوجود خواهد آمد.»

با هر چه بیشتر شدن رشد اقتصادی در هند، این کشور یک انقلاب در خرده‌فروشی را تجربه می‌کند. با افزایش ثروت و وجود ۳۰۰ میلیون خانواده از طبقه متوسط با قدرت خرید

در صورت آزاد کردن بخش خرده‌فروشی، در مقایسه با شغل‌هایی که از بین می‌روند، فرصت‌های شغلی بیشتری بوجود خواهد آمد

دوبی سرمایه‌ای تحریم ایران را احساس می‌کند

ایران دومین شریک تجاری دوبی است که مرکز اصلی صادرات غیرنفتی امارات به حساب می‌آید

The National

به نوشته روزنامه نشنال، چاپ امارات، "تشدید تحریم‌های غرب علیه ایران" روابط امارات متحده عربی را با یکی از بزرگترین بازارهای صادراتش تهدید می‌کند و احتمال تضعیف رشد اقتصادی این کشور را بالا می‌برد.

محمد لاهول، اقتصاددان ارشد در وزارت توسعه اقتصادی دوبی می‌گوید: "این یک مسئله جدی است. هر ضربی که به بازرگانی میان دو طرف وارد شود بر اقتصاد دوبی تاثیر منفی می‌گذارد. بازرگانان می‌گویند هنگامی که بحث صادرات به ایران پیش می‌آید بانک‌ها به سختی تسهیلاتی ارائه می‌دهند. به گفته یکی از این بازرگانان "حتی برای فرستادن کالاهای اولیه‌ای مثل مصالح ساختمانی، مواد خوراکی و محصولات چوبی هم مشکل وجود دارد. اینها اصلا جزء لیست کالاهای تحریمی نیستند" ایران چهارمین شریک تجاری امارات متحده عربی است و سال ۲۰۱۰

میلادی میزان مبادله کالا میان دو طرف حدود ۱۰.۴ میلیارد دلار (۲۸.۱۹ میلیارد درهم) بود. ایران دومین شریک تجاری امیرنشین دوبی است که مرکز اصلی صادرات غیرنفتی کشور امارات به حساب می‌آید.

مرتضی مسعودزاده، مدیر شرکت کشتیرانی جامبو در دوبی یکی از گروه پرشمار تاجران است که تاثیر تحریم‌ها را بر کسب و کارشان احساس می‌کند. او می‌گوید: "همه بانک‌ها در ارائه تسهیلات و وام برای صادرات به ایران بی میل هستند. وقتی می‌فهمند که می‌خواهیم چیزی را به ایران صادر کنیم حتی اگر ماشین آلات و لوازم خانه باشد باز هم این دست و آن دست می‌کنند"

صادرات به ایران تاکنون نیمی از فعالیت شرکت مسعودزاده را شامل می‌شده. او می‌گوید: "بدون هیچ تردیدی بازرگانی ضربه بدی از تحریم‌ها خورده؛ دلیل اصلی هم محدودیت‌های بانکی است." شرکت جامبو در طول یک سال گذشته حدود ۲۰ درصد از فعالیت‌هایش کاسته است. سال‌های سال تاجران همه

چیز را از دوبی به ایران صادر می‌کردند؛ از خودروهای لوکس گرفته تا لباس‌های مارک دار یا ارزان قیمت. دوبی به مرکز بازرگانی منطقه‌ای تبدیل شده بود و روابط سرد دولت تهران با غرب به این معنا بود که این امیرنشین می‌تواند از تقاضای روز افزون کالاهای خارجی توسط همسایه‌اش سود ببرد. اما این رابطه حالا به خطر افتاده است. غرب از حکومت ایران خواسته برنامه صلح آمیز اتمی‌اش را متوقف کند و با مقاومت تهران تحریم‌ها در طول یک سال گذشته افزایشی جدی داشته است.

طبق گزارش صندوق بین‌المللی پول، اختلال در روابط تجاری با ایران که به خاطر تحریم‌ها به وجود آمده ضرری حدود دو تا هفت دهم درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) به امارات وارد کرده است. بر اساس این گزارش که در اردیبهشت ماه منتشر شد اصلی‌ترین کانال‌هایی که تحریم از طریق آنها تاثیر گذاشته یکی اعطای وام و تسهیلات توسط بانک‌ها بوده و دیگری نحوه دریافت بهای اجناس صادر شده است.

رقابت پنهان میان تهران و ریاض

صادرات نفت عربستان به هند دو برابر می شود



TheNational

به نوشته روزنامه نشنال امارات، عربستان سعودی قبول کرده میزان صادرات نفت خام خود را به هند دو برابر کند تا پایان کار وابستگی کشورهای آسیایی به نفت خام ایران کم شود. یک مقام رسمی هند در ریاض در حاشیه کنفرانس انرژی عربستان سعودی گفته: «واردات سالیانه نفت خام از عربستان به هند می تواند به بیش از هشتصد هزار بشکه در روز برسد.» این مقام رسمی که از کارمندان سفارت هند در ریاض است می گوید: «هند از عربستان به عنوان شریکی مهم و قابل اعتماد در مبادلات انرژی، قدرتی می کند هر دو کشور در صدد هستند رابطه خرید و فروش خود را به مشارکت راهبردی انرژی تبدیل کنند.» اخیرا یک پیمان انرژی بین هند و عربستان سعودی حداقل برای ۱۸ ماه برقرار بود. در ژانویه گذشته، پادشاه عربستان سعودی به هند سفر کرد. او اولین رئیس دولت در عربستان بود که از هند که رابطه خصمانه ای با پاکستان، متحد دیرین ریاض دارد دیدن می کرد. من موهان سینگ، نخست وزیر هند، متقابلا ماه بعد به ریاض سفر کرد. کارشناسان می گویند ریاض به کمک هند نیاز دارد تا فعالیت گروه القاعده را در پاکستان و افغانستان محدود نگه دارد. آنها همچنین معتقدند

عربستان تلاش می کند نفت خام مورد نیاز هند را تامین کند تا هند آن را از تهران وارد نکند و به این ترتیب عربستان رقیب منطقه ای خود یعنی ایران را تضعیف کند. آرون ماتیس، زهاروارد اینترنشنال رپویو می گوید: «عربستان سعودی امیدوار است از طریق دیپلماسی نفت، ایران را از شرکای منطقه ای مهم خود جدا کند، کودتای دیپلماسی که آمریکا و دیگر کشورهای غربی سال هاست نتوانسته اند به آن دست ببندند.» از سوی دیگر، الزامات اقتصادی به عربستان سعودی و دیگر صادرکنندگان نفت خلیج فارس ثابت کرده است که باید قراردادهای تجاری خود را با سایر کشورهای آسیایی در حال توسعه مانند چین و کره جنوبی محکم کنند. مصرف نفت در آن کشورها و نیز در هند از سال ۲۰۰۷ افزایش زیادی داشته است حتی در زمانی که مصرف نفت در دنیای توسعه یافته پایین آمد. در آگوست گذشته طرح انرژی هند و عربستان شتاب پیدا کرد. علی النعمی، وزیر نفت عربستان در حاشیه جلسه خریداران نفت آسیا گفت: برای محکم کردن روابط در سرمایه گذاری بین دو کشور هند و عربستان فرصتهایی وجود دارد. او افزود که پادشاهی عربستان مایل بود مانند کشورهای دیگر، یک قرارداد نفتی ۳۰ ساله با هند ببندد. در جولای گذشته، گروه پسران سعودی القحطانی مشترکا با شرکت هندی اسلج هامر اویل تولز سرمایه گذاری کردند تا کارخانه بزرگی در عربستان سعودی برای میدان نفتی و تجهیزات حفاری بسازند. عبدالرحمان الربیع، رئیس شورای بازرگانی مشترک هند و عربستان سعودی می گوید: شرکت های زیادی به دنبال سرمایه گذاری مشترک هستند. چنین قراردادهایی در توسعه تجارت در هند و عربستان سعودی نقش مهمی دارند.

دولت ها از قدرت کنار روند.

در حال حاضر افزایش نرخ غذا بر وضعیت مالی میلیون ها خانواده که به طور معمول ۳۰ تا ۶۰ درصد درآمد ماهیانه خود را خرج خواروبار می کنند، فشار وارد می کند. اما تحقیقات نشان داده است که فروشگاه های زنجیره ای و سازمان یافته خرده فروشی نسبت به کراناس کمتر در معرض فشار تورم اند. طبق تحقیقی که گروه مشاوران بوستون در ماه نوامبر در ۴ شهر هند انجام داد، وجود مغازه های خرده فروشی سازمان دهی شده در مقایسه با کراناس، باعث می شود مشتریان ماهیانه بیش از ۶ درصد از هزینه غذا و خواربار را پس انداز کنند. بی سی جی در تحقیق خود اشاره می کند: «با این مقدار پس انداز می توان قبض برق یک ماه را پرداخت کرد یا آن را برای تامین آینده فرزند خانواده سرمایه گذاری کرد.» بنابر تحقیق موسسه رتبه بندی اعتباری بمبئی در سال ۲۰۰۷ و به گزارش کریسیل، سالانه مواد غذایی به ارزش حدود یک تریلیارد روپیه به دلیل افراط در مصرف و انبارداری نادرست هدر می رود. گفته می شود خرده فروشی سازمان یافته می تواند زنجیره عرضه مواد غذایی را تقویت کند، در آمد کشاورزی را افزایش دهد و قیمت غذا را پایین بیاورد.

ارتباطی را با ایران ندارند. به علاوه شرکت «بیمه اعتبار صادرات امارات» که مهم ترین شرکت اعطای تسهیلات به صادرکنندگان این کشور به حساب می آید ارائه خدمات به صادرکنندگان به ایران را کاملا متوقف کرده است. شوپلر دی سوزا، مدیر ارشد بازرگانی این نهاد به روزنامه نشنال می گوید: «به خاطر تحریم تشدید شده ما مجبور می شویم که بازار را نادیده بگیریم»

صندوق بین المللی پول در گزارش اخیر خود هشدار داده که تحریم ها علیه ایران به روند احیای بازار مسکن دومی هم ضربه وارد کرده است. ایرانی ها چهارمین خریدار بزرگ املاک در دومی به حساب می آیند. سه کشور اول هند، انگلیس و پاکستان هستند. بر اساس گزارش صندوق بین المللی پول «تحریم ها با پیچیده کردن نحوه پرداخت پول و واریزها باعث می شوند تقاضا برای خرید ملک در دومی پایین بیاید.» طبق آمار وزارت بازرگانی خارجی، بازرگانی میان ایران و امارات متحده عربی حدود ۵ درصد کل بازرگانی امارات را شامل می شود.

با اینکه آمار جدیدی از وضعیت امسال منتشر نشده اما طبق برآوردها ایران پس از هندوستان دومین مقصد صادرات امارات به حساب می آید. لاهول می گوید: «ایران بزرگترین شریک تجاری دومی است، ما امیدواریم در آینده نزدیک برای این وضعیت دشوار راه حلی پیدا شود.»

بالا، این بخش ترقی کرده است. بنا به اعلام سازمان نظارت تجاری بین المللی انگلیس، کل فروش خرده فروشی در هند از ۳۹۵،۹۶ میلیارد دلار در سال جاری به ۷۸۵،۱۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ خواهد رسید. گروه مشاوره بوستون (بی سی جی) تخمین زده است که بخش سازمان یافته خرده فروشی توانایی آن را دارد که تا سال ۲۰۲۰، به رشد ۲۶۰ میلیارد دلاری برسد. اما برای رسیدن به این هدف باید تا دهه آینده ۶۰ میلیارد دلار پول نقد در بازار جریان پیدا کند و طبق گفته کارشناسان، این تنها زمانی میسر است که هند قوانین سخت خود در زمینه سرمایه گذاری خارجی تعدیل کند. مدیر عامل شرکت عظیم خرده فروشی، راجان بارتی میتال، می گوید: «این یک تجارت سرمایه بر است. ما باید به سرمایه گذاران اجازه دهیم به هند بیایند و یک اکوسیستم مناسب در تجارت خرده فروشی ایجاد کنند.» تورم، که دلیل گرفتن مالیات از مردم فقیر از آن انتقاد شده، در ماه مارس به ۸ درصد رسید؛ این مقدار بیشتر از نرخ ۵ درصدی است که بانک مرکزی پیش بینی کرده بود. در ماه های اخیر نیز، افزایش قیمت ها بخصوص قیمت مواد غذایی باعث تظاهرات های خیابانی در هند شده است و این در حالی است که در گذشته تورم موجب شده برخی

با این حال به گفته آقای لاهول، نزدیکی دومی به ایران و همچنین نیاز ایران به توسعه زیرساخت هایش به این معناست که دو طرف همچنان شرکای اقتصادی مهمی برای یکدیگر باقی خواهند ماند.

تحریم های جدید شورای امنیت سازمان ملل که یک سال پیش آغاز شد بر محدودیت مبادلات مالی و تبادل کالاهای نظامی تمرکز دارد. همچنین صدور اجازه ارسال بار به ایران بسیار دشوارتر و کندتر از گذشته صورت می گیرد. بازرگانی، حمل و نقل و صنایع نفت و گاز جزء اولویت های اصلی تحریم های اتحادیه اروپا هستند. وزارت خزانه داری آمریکا در تازه ترین اقدام خود تاییداتر میدل ایست، یک شرکت ایرانی پراهمیت در حوزه بنادر و همچنین ایران ایر، خطوط هواپیمایی ملی ایران، را در فهرست سیاه خود قرار داده است. اما شرکت های غیردولتی ضربه های شدیدتری خورده اند. مثلا میزان ارسال بار خطوط حمل و نقل دریایی بلاجی به ایران در طول یک سال اخیر به صفر رسیده است. لارنس فرندانز بلاجی قائم مقام این شرکت - که در دومی واقع است - می گوید: «ما باید آنجایی برویم که مشتری باشد. در ایران مشتری داریم اما فروشندوها نمی توانند از بانک وام بگیرند. تجارت با ایران خیلی سخت شده.»

البته یکی از بزرگترین مشکلات بلاجی، خود شرکت های آمریکایی هستند. این شرکت ها اکثر کانتینر های بلاجی را اجاره می کنند اجازه هیچ گونه

رازهای وال مارت

هر آنچه باید درباره موفقیت خانواده وال مارت بدانید
دهمین ثروتمند بزرگ دنیا

■ تیم ویر

تحلیلگر اقتصادی بی.بی.سی

سردر فروشگاه‌های آنها را می‌توان در گوشه‌های مختلفی از دنیا دید؛ از انگلیس و آلمان گرفته تا کانادا و چین و آرژانتین و حتی پورتوریکو. فروش جهانی آنها حدود یک دهم کل تولید اقتصادی بریتانیا است. هر جایی که وال مارت قدم می‌گذارد، رقبا را به لرزه می‌اندازد. این به ضرر سوپرمارکت‌های کوچک‌تر است، اما مشتریان راضی‌اند. هر جا که وال مارت باشد آنها اجناس را با قیمت ارزان‌تری می‌خرند.

وال مارت چگونه گسترش یافت؟

وال مارت پدربزرگ آن دسته از سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای است که اجناس را با تخفیف ارائه می‌کند. در این فروشگاه‌ها می‌توان تقریباً با اطمینان گفت که از شیر مرغ تا جان آدمیزاد به فروش می‌رسد: از غذا و پوشاک گرفته تا کالاهای ورزشی و سخت‌افزارهای کامپیوتری. و همه با تخفیف. انبارهای کم‌هزینه خارج از شهر وال مارت باعث شده که تخفیف‌های ارائه شده توسط آنها تقریباً غیرقابل رقابت باشد. البته بعد از مرگ بنیانگذارش سام والتون در ۱۹۹۲ به نظر می‌رسید که وال مارت برای مدت کوتاهی راه خود را گم کرده است. اما آنها کمی بعد توانستند وال مارت را در مسیر سابق بیاندازند. وال مارت حالا قدرتمندتر از همیشه است و مردم پس از بحران اقتصادی همچنان ترجیح می‌دهند جنس ارزان بخرند. اما بزرگترین عامل درآمدزا برای وال مارت این نیست: برنامه خستگی‌ناپذیرانه این شرکت برای گسترش بین‌المللی، بزرگترین دلیل پیروزی آنهاست. مثلاً آنها هنگام ورود به بازار آلمان ۲۱ فروشگاه بزرگ را خریدند و فقط چند ماه بعد ۷۴ مغازه دیگر را به لیست شان اضافه کردند.

راز موفقیت سام

وال مارت شرکت نسبتاً جوانی به حساب می‌آید: سام والتون ۴۹ سال پیش آن را تأسیس کرد. اولین فروشگاه وال مارت که همه اجناس را با تخفیف ارائه می‌کرد در راجرز، در آرکانزاس، افتتاح شد. زیاد خریدن و ارزان فروختن ایده تازه‌ای نبود. اما ایده هوشمندانه والتون در انتخاب مکان فروشگاه‌هایش بود: آنها بازار شهرک‌های کوچک را هدف قرار دادند. اولین فروشگاه‌های وال مارت با فلسفه و شعار "هر روز قیمت کمتر" شروع به کار کردند. فلسفه قیمت‌گذاری در وال مارت این بود که با کاهش قیمت می‌توان فروش بیشتری داشت. از دید والتون، در خرده‌فروشیهای ارزان‌تر، فروش‌تر، درآمد بیشتری خواهد بود. علاوه بر فلسفه "هر روز قیمت کمتر" گاه در موارد و مناسبت‌ها نیز تخفیف بیشتری نیز صورت می‌گرفت و گاهی هم فروش‌های ویژه برقرار می‌شد. والتون معتقد بود که همین فلسفه قیمت‌گذاری است که اعتماد مشتریان را جلب می‌کند و آنها اطمینان پیدا می‌کنند که قیمت‌ها تحت شرایط مختلف، تغییر شدیدی نخواهد داشت.

رشد اولیه کند و اندک بود. در ۱۹۷۰ که شرکت سهام خود را در بازار بورس عرضه کرد آنها فقط ۱۸ فروشگاه داشتند و فروششان حدود ۴۴ میلیون دلار بود. ده سال بعد آنها ۲۷۶ فروشگاه را در اختیار

تعداد نیروی انسانی است. حدود ۲ میلیون نفر در بیش از ۸۵۰۰ فروشگاه وال مارت در دنیا مشغول به کار هستند.

وال مارت در ۱۵ کشور دنیا فروشگاه دارد و با درآمد ۴۲۲ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۱ بزرگترین خرده‌فروشی (RETAILER) جهان به حساب می‌آید.

این شماره را به رازهای موفقیت وال مارت اختصاص داده‌ایم؛ هم بخش‌هایی از کتاب مهم بنیانگذار وال مارت را خواهیم خواند و هم تحلیل‌های شبکه بی.بی.سی و روزنامه معتبر اینوستورز بیزینس دیلی در مورد رازهای موفقیت وال مارت.

باید اعتراف کرد که ثروتمندترین زن دنیا در فهرست امسال فوربس، آنچنان برای این ثروت زحمت نکشیده. با خواندن مصاحبه‌ها یا زندگینامه او هم نمی‌توان درس مدیریت گرفت. چرا؟ چون او عروس و وارث سام والتون بنیانگذار "وال مارت" است. (شوهرش جان والتون در سال ۲۰۰۵ در حادثه سقوط هواپیما درگذشت و سام والتون افسانه‌ای هم در سال ۱۹۹۲ فوت شده بود.)

بدون تردید تاکنون اسم وال مارت به گوش‌تان خورده اما آیا می‌دانید این نام بزرگترین سوپرمارکت زنجیره‌ای جهان است؟ وال مارت بزرگترین شرکت جهان از لحاظ



داشتند و فروششان به ۱,۲ میلیارد دلار سیده بود. دو تحول کلیدی باعث این موفقیت شد: اولی توزیع بود: آنها مراکز اتوماتیک پخش و توزیع را به وجود آوردند تا هزینه و مدت زمان ارسال را کاهش دهند. و دومی فراوانی اجناس: آنها به کمک کامپیوتر سیستمی را طراحی کردند تا اطلاعات دقیقی از موجودی هر مغازه وجود داشته باشد و هیچ وقت جنس کم نیاید. این شاید حالا معمولی به نظر برسد اما در دهه ۱۹۷۰ کاملاً انقلابی بود.

همکار نه کارمند

اما وال مارت نقاط قوت دیگری هم دارد. هر روز هزاران مشتری وارد فروشگاه‌های وال مارت می‌شوند و مدیران آن از این موقعیت طلایی استفاده می‌کنند: وال مارت یک پایگاه عظیم داده‌ها به وجود آورده و در آن عادات خرید، روندهای مصرفی و اولویت‌های مشتریان را قرار می‌دهد. آنها در مسئله دستیابی به اطلاعات دقیق حرف اول را می‌زنند. یکی دیگر از سیاست‌های وال مارت "قانون ۳ متری" است؛ بر این اساس هر فروشنده‌ای که در سه متری مشتری باشد باید از او بپرسد که به کمک نیاز دارد یا خیر.

سام والتون در بازدیدهای مکرر خود از فروشگاه‌ها، فروشندگان را تشویق می‌کرد که متعهد باشند و با

مشتریان چنین برخورد کنند: "وقتی مشتری وارد می‌شود به چشم او نگاه کنید، به او سلام و خوشامد بگویید و از آنها بخواهید که چه کاری می‌توانید برای آنها انجام دهید." این نگرش از کودکی در سام والتون وجود داشت. خودش یک بار گفت: من از ابتدا یاد گرفته‌ام که یکی از رمز و رازهای رهبری، انجام یک کار بسیار ساده برای همه است. قبل از اینکه مشتری تازه وارد صحبت کند، شما سر صحبت را با او باز کنید. اگر او را می‌شناسید به اسم صدا کنید. "امروزه همه کارکنان وال مارت در سراسر جهان به این فلسفه عمل می‌کنند.

روابط کاری هم در وال مارت با بقیه جاها فرق می‌کند. فروشنده‌ها و باقی اعضا را نه "کارمند" که "همکار" خطاب می‌کنند، همه آنها می‌توانند در سود شرکت سهیم شوند و سهام آن را داشته باشند.

این باعث شده نیروهای شرکت هم به شدت وفادار باشند و هم در حال رقابت با یکدیگر. "همکاران" تشویق می‌شوند که خود، منطقه خود را مدیریت کنند. هر فروشنده وال مارت به خوبی می‌داند که در دپارتمان او چقدر جنس فروش رفته، چه کالاهایی وجود دارد و آن فروش چقدر سود داشته است. وال مارت در روند احیای خود عظیم‌تر از گذشته شده است. از ۱۹۸۸ تاکنون چندین فروشگاه کلیدی خود را به "سوپر سنترهای وال مارت" تبدیل کرده است؛ فروشگاه‌هایی عظیم با دست کم ۱۸۵۰۰ متر مربع مساحت. یک مسئله مهم دیگر این است که وقتی وال مارت وارد بازارهای جدید می‌شود آمادگی ضرر دادن را دارد؛ آنها در ابتدا ضرر می‌دهند تا رقبا را از میدان به در کنند و این ضرر در برابر فروش میلیارد دلاری شرکت اصلاً دیده نمی‌شود.

تاریک و روشن وال مارت

وقتی سام والتون در ۱۹۹۲ در ۷۴ سالگی در گذشت ثروتمندترین مرد آمریکا بود؛ او ۳۸ درصد سهام شرکت را در اختیار داشت که حدود ۲۰ میلیارد دلار می‌ارزید. هر سرمایه‌گذاری که در ۱۹۷۰ فقط هزار دلار از سهام وال مارت را خریداری کرده باشد حالا میلیون‌ها به حساب می‌آید. اما این

تنها نکته مثبت کسب کار خاندان والتون و "همکاران" شان نیست. مشتری‌ها هم این وسط واقعا سود می‌کنند. موفقیت‌های وال مارت باعث شده قیمت‌ها به طور بی‌رحمانه‌ای کمتر و کمتر شوند. آنها مثلاً با ورود به بازار آلمان باعث شدند پس از یک سال خریداران آلمانی قیمت‌هایی بسیار پایین‌تر از حد معمول را تجربه کنند. اما این سوپر مارکت‌ها و موفقیت بی‌نظیرشان منتقدانی هم دارند. هر جا که وال مارت فروشگاه‌ای را افتتاح می‌کند مغازه‌های محلی از بین می‌روند. در سراسر آمریکا فروشگاه‌های عظیم وال مارت در شهرهای کوچک باعث محو شدن فروشگاه‌هایی شده که توان رقابت نداشته‌اند. همه اینها درست است، اما وال مارت به سود مشتریان ساده و کم‌بودجه عمل می‌کند و این یکی را اصلاً نمی‌شود نادیده گرفت.

Walmart

شرکت: وال مارت

تأسیس: ۱۹۶۲

بنیانگذار: سام والتون

مقر اصلی: بنتونویل، آرکانزاس، ایالات متحده

تعداد شعب: ۸۹۷۰ (در سال ۲۰۱۱)

منطقه فعالیت: سراسر دنیا

افراد کلیدی: مایک دوک، اچ لی اسکات،

اس. رابسون والتون

میزان فروش: ۴۲۱,۸۴۹ میلیارد دلار (سال ۲۰۱۱)

درآمد خالص: ۱۵,۳۵۵ میلیارد دلار (سال ۲۰۱۱)

سرمایه: ۱۸۰,۶۶۳ میلیارد دلار

در دیگر کشورها با نام:

مکزیک: Walmex، انگلیس: Asda،

ژاپن: Seiyu و هند: Best Price



۱۰ توصیه مهم سام والتون، بزرگترین خرده فروش جهان

میراث وال مارت

سام والتون افسانه‌ای در ۱۹۶۲ (در سن ۴۴ سالگی) وال مارت را بنیان نهاد. او یک بار گفته بود "راز موفقیت خرده فروشی آن است که آنچه مشتری می‌خواهد به او بدهید. وقتی به فروشگاه‌های وارد می‌شوید که بیش از آنچه انتظار دارید فراهم است به آن تمایل بیشتری خواهید داشت؛ اما اگر به فروشگاه‌های بروید که در آن راحت نیستید، یا فروشندگان آن متظاهر و پرمدها هستند و یا اجناس آن ناقصی دارند از آن متنفر خواهید شد." سام والتون یک کارآفرین واقعی بود و کارمندانش واقعا او را دوست داشتند و "مستر سام" صداایش می‌کردند. در ۱۹۹۲ که والتون در گذشت وال مارت از یک فروشگاه ساده به بزرگترین سوپرمارکت زنجیره‌ای دنیا تبدیل شده بود. او در همان سال رمز و راز موفقیت خود را در کتاب «ساخت آمریکا» (MADE IN AMERICA) منتشر کرد. او ۱۰ قانون برای موفقیت کسب و کار ارائه داد: آنچه در پی می‌آید گزیده‌ای از کتاب مهم والتون است

قانون شماره ۱

به کسب و کار خود متعهد باشید

به کاری که می‌کنید بیشتر از بقیه ایمان داشته باشید. من فکر می‌کنم به تک تک محدودیت‌های شخصی‌ام با شور مطلق که به کار داشتنم کرده‌ام. نمی‌دانم آیا ما با این نوع شور و شوق به کار زاده می‌شویم، یا باید آن را فرا بگیریم، اما به خوبی می‌دانم که به این شور نیاز داریم. اگر عاشق کارتان باشید، هر روز به سرکار خواهید رفت و حداکثر تلاش‌تان را خواهید کرد. و خیلی زود هر کس که دورو بر شماست، این شور را خواهد گرفت؛ درست مثل تب است، واگیر دارد.

قانون شماره ۲

در سود خود با همه همکارانتان شریک شوید

با همکاران و زیردستی‌هایتان جوری رفتار کنید که انگار شریکتان هستند. آنها هم در عوض مثل یک شریک با شما برخورد خواهند کرد و نمی‌توانید باور کنید که چنین فضایی چقدر همه پیشرفت

من به کار،
سرمایه‌گذاری و
سرمایه‌گذاری
دوباره فکر
می‌کنم، پدرم
همیشه می‌گفت
که پول خارج
از شرکت دود
می‌شود. یعنی او
به سرمایه‌گذاری،
باز سرمایه‌گذاری و
باز سرمایه‌گذاری
فکر می‌کرد



خواهید کرد و از بزرگترین انتظاراتان فراتر خواهید رفت. می‌توانید کنترل اصلی را شما داشته باشید اما باید همکاران‌تان را به ارائه سهام شرکت دلگرم کنید. به آنها با تخفیف سهام بفروشید و به جای حقوق بازنشستگی شان به آنها سهام هدیه دهید. این شاید بهترین کاری بود که ما در وال مارت انجام دادیم.

قانون شماره ۳

به شرکای خود انگیزه بدهید

پول یا اعطای مالکیت به تنهایی کافی نیست. به طور مداوم، هر روز، به راه‌های تازه و جذابی فکر کنید تا همکاران‌تان را به چالش بکشید و به آنها انگیزه کار بدهید. اهداف بزرگ برایشان قرار دهید، آنها را به رقابت تشویق کنید و بعد به آنها امتیاز بدهید و امتیازات‌شان را در جایی حفظ کنید. به آنها پاداش‌های حسابی بدهید. اگر کارها خسته کننده و تکراری شد نوع دیگری را امتحان کنید. مدیران‌تان را جای همدیگر بگذارید تا با چالش‌های تازه‌ای روبرو شوند. کاری کنید که همه هر روز در حال گمانه زنی برای کشف حقه بعدی شما باشند. جوری نشود که زیادی قابل پیش بینی باشید.

قانون شماره ۴

به هر طریق ممکن با شرکای خود مراوده داشته باشید

هر چه بیشتر بدانند، بیشتر خواهند فهمید. هر چه بیشتر بفهمند بیشتر دلوایس و نگران کار خواهند بود. وقتی که دلوایس کار شوند هیچ چیز جلوی‌شان را نخواهد گرفت. اگر به شریک یا دستیاران اطمینان ندرید تا بدانند در شرکت چه خبر است، او به زودی متوجه خواهد شد که تو او را واقعا شریک خودت به حساب نمی‌آوری. دانایی توانایی است و با اطلاعات دادن به همکارانت - و قدرتمند کردن آنها - سودی به دست خواهی آورد که به ریسک دستیابی رقیب به آن اطلاعات می‌ارزد.

قانون شماره ۵

قدرتان تمام تلاش‌های همکارانتان باشید

اضافه حقوق یا اعطای سهام شرکت یک نوع احساس وفاداری یا میان همکاران و کارمندان‌تان به وجود می‌آورد، اما همه ما دوست داریم که اشخاص به ما "بگویند" کاری که انجام دادیم درست بوده و از ما تقدیر کنند. ما دوست داریم بارها و بارها این را بشنویم بخصوص وقتی که به کاری که انجام داده ایم واقعا مغروریم. هیچ چیز را نمی‌توان جایگزین یک تمجید صادقانه و صمیمی کرد. این جملات هزینه‌ای را به شما تحمیل نمی‌کنند، اما جزء گران‌بها ترین سرمایه‌ها هستند و بیشترین سود را می‌رسانند.

قانون شماره ۶

موفقیت‌های خود را جشن بگیرید

خودتان را خیلی جدی نگیرید. سرزنده و راحت باشید تا همه آدم‌های دور و برتان راحت شوند و احساس راحتی بکنند. خوش بگذرانید. "همیشه" شور و شوق نشان دهید. وقتی هیچ راهی جواب نداد یک لباس مسخره بپوشید و آوازی مسخره‌تر را بخوانید.

بعد کاری کنید که همه با شما هم آواز شوند. ادای آدم‌های جدی را در نیاورید؛ این امتحان شده و دیگر جواب نمی‌دهد. هیچ چیزی مهم‌تر از "شنگولی" موقع کار نیست. این حتی رقبایتان را هم گول می‌زند: "چرا باید این گیج و منگ‌های وال مارت را جدی بگیریم؟"

قانون شماره ۷

به حرف همه در شرکت تان گوش بدهید

راه‌هایی پیدا کنید تا آنها بخواهند با شما حرف بزنند. آدم‌هایی که در خط مقدم هستند - کسانی که با مشتری‌ها حرف می‌زنند - تنها کسانی‌اند که واقعا می‌دانند آنجا چه می‌گذرد. بهتر است بدانید که آنها چه می‌دانند. این واقعا اهمیت دارد. باعث می‌شود احساس مسئولیت‌پذیری در پایین‌ترین سطوح به وجود آید. فروشنده‌های شما همیشه ایده‌هایی خوب در ذهن دارند، و شاید نتوانند آنها



داستان ثروتمندترین زن دنیا

کریستی والتون و خانواده

سن: ۵۶

منبع ثروت: وال مارت (به ارث رسیده)

ساکن: ایالت وایومینگ

تبعه: ایالات متحده آمریکا

وضعیت تاهل: بیوه

فرزند: ۱

رتبه در فهرست فوربس: ۱۰

رتبه در فهرست فوربس (آمریکا): ۴

را درست بیان کنند، پس به حرف‌های آنها خوب گوش بدهید.

قانون شماره ۸

از انتظارات مشتریان فراتر بروید

اگر این کار را درست انجام دهید آنها بارها و بارها باز خواهند گشت. به آنها آنچه را که می‌خواهند - و کمی بیشتر - بدهید. بگذارید بدانند که قدرشان را می‌دانید. وقتی اشتباهی می‌کنید بهانه نتراشید، عذرخواهی کنید. پای هر کاری که می‌کنید بایستید. مهم‌ترین دو کلمه‌ای که تا حالا نوشته‌ام همان‌ها بوده که در اولین نشان وال مارت وجود داشت: "تضمین رضایتمندی". همین است که تفاوت ایجاد می‌کند. مشتری باید راضی باشد.

قانون شماره ۹

کنترل هزینه‌ها بهتر از گرفتار شدن در دام رقابت با دیگران است

این هم خیلی مهم است؛ از ۲۵ سال پیش - خیلی قبل از آنکه وال مارت به عنوان بزرگترین خرده‌فروش ایالات متحده شناخته شود - اما در حوزه خودمان در یک چیز اول بوده ایم: ما پایین‌ترین نسبت هزینه‌ها به فروش را داشته ایم. شما می‌توانید کلی اشتباه مختلف انجام دهید و از آنجا جان سالم به در ببرید اگر در آنها ولخرجی نکرده باشید. با ولخرجی هر چقدر هم باهوش باشید ضربه می‌خورید.

قانون شماره ۱۰

خلاف جهت آب شنا کنید

آن راه دیگر را امتحان کنید. عرف و سنت را نادیده بگیرید. هر بقیه یک راه را می‌روند فرصت خوبی است که با رفتن به خلاف جهت، جای مناسب خود را پیدا کنید. آماده باشید که تعداد زیادی از دوستان و همکاران‌تان به شما بگویند که راه را اشتباه رفته‌اید و سعی کنند عاقل‌تان کنند. من بیشتر از هر کس دیگری این جمله را در طول سال‌های گذشته شنیده‌ام: "شهرکی با جمعیت زیر ۵۰ هزار نفر نمی‌تواند برای مدتی طولانی از فروشگاه اجناس تخفیفی حمایت کند." اما مردم از ما حمایت کرده‌اند و از ما خریده‌اند.



۷ عادت یک مدیر موفق

بررسی اینوستورز بیزینس دیلی از عادات کاری سام والتون



دفترچه‌ای که همیشه همراه داشت یادداشت می‌کرد. (آن اواخر این چیزها را در ضبط صوت کوچکش ضبط می‌کرد). بعد خیلی سریع بر اساس آن پیشنهاد دست به عمل می‌زد. این نشان می‌داد که او برای تک تک مشتریان ارزش قائل است. والتون رهبری بود که به زبردستانش واقعا نزدیک بود. عموما شکاف میان مدیران بلندپایه و کارمندان خرده پا باعث سقوط شرکت‌ها می‌شود. هر چه شرکت بزرگتر باشد این شکاف عمیق‌تر است؛ اما در امپراتوری عجیب و غریب سام والتون اوضاع اینگونه نبود. او واقعا فروتن و ساده بود. والتون در طول زندگی اش بارها و بارها از فروشگاه هایش در سراسر آمریکا بازدید می‌کرد و فروشنده ها به او عادت داشتند. آنها از والتون نمی‌ترسیدند. روزنامه آمریکایی "اینوستورز بیزینس دیلی" چندی پیش کتابی منتشر کرد با عنوان "رهبران تجاری موفق". آنچه در پی می‌آید بخش‌هایی از این کتاب است که رازهای موفقیت سام والتون را برشمرده است:

سام والتون در خانواده فقیری به دنیا آمده بود؛ در کودکی شیر گاو را می‌دوشید، آن را در بطری می‌ریخت و پخش می‌کرد. برای درآمد بیشتر روزنامه هم می‌فروخت. اما او به یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا تبدیل شد. می‌گفتند سام والتون بیشتر از آنکه زیر دستان خود را بترساند می‌توانست بخش مثبت او را آشکار کند، بعد به همین خاطر از او تشکر می‌کرد. او از سوال کردن نمی‌ترسید. اگر م دید کسی چیزی در چنته دارد حتما از او می‌پرسید: "می‌شود از مرکز توزیع ما دیدن کنید؟ بعد می‌شود به من بگویید که برای بهبود اوضاع چه کار باید بکنم؟" یا "نظرتان در مورد ایده جدید ما برای فروشگاه تازه چیست؟ چه کار کنیم که شما به مغازه مان بیایید؟" او به شدت به دنبال فهم واکنش دیگران به تصمیم‌گیری هایش بود و حتی از انتقاد صریح استقبال می‌کرد. همین عمل ساده تاثیری واقعی بر مشتریان و شرکایش می‌گذاشت. او مردی نبود که تلف کردن زمان و انرژی را دوست داشته باشد. او پیشنهادات مشتریان را در

والتون به طور

خودش بخندد نمی‌ترسید. در ملاقات هایش با مدیران فروشگاه‌ها گاهی مهمانان غیرمنتظره‌ای را - مثلا یک خواننده معروف - دعوت می‌کرد. در دیدارهای سالانه با سهام داران هم با گلف، تنیس و تماشای مناظر طبیعی همراه بود. به گفته والتون ما نیاز داریم که با کمی بی‌خیالی و خوش گذراندن از تنش‌های کاری بکاهیم.

۷. آن کاری را انجام بده که عاشقش هستی

والتون از کارش لذت می‌برد و به آن عشق می‌ورزید. گاهی اوقات ساعت‌ها کار می‌کرد و این را مانع زندگی اش نمی‌دانست. این خود زندگی اش بود. گاهی اوقات صبح را در دفتر در ساعت ۴:۳۰ شروع می‌کرد. خوش اقبالی‌های مالی سام والتون یک دلیل داشت: او عاشق این کار بود. او از جستجوی راه‌های جدید برای خدمت به مشتری احساس خستگی نمی‌کرد. هر چه کسب و کارش بزرگتر می‌شد احترام او برای مشتریان هم بیشتر می‌شد. سام می‌دانست که مشتری همه چیز شرکت است و این برای او یک شعار تبلیغاتی نبود. این عقیده در تک تک تصمیم‌گیری‌های او دیده می‌شد. باید اعتراف کرد کمتر ثروتمندی مانند او بود. سام والتون تا آخرین لحظات زندگی از کار و موفقیت وال مارت لذت برد. در ۱۹۹۲ که بر اثر سرطان درگذشت ثروتمندترین مرد دنیا بود. اگر او امروز زنده بود در رده کارآفرینان موفقیتی چون وارن بافت، بیل گیتس و استیو جابز قرار گرفت. درک موفقیت وال مارت بدون درک شخصیت بی نظیر سام والتون امکان ندارد.

بشکند، او فقط می‌خواست از آنها یاد بگیرد.

۴. کارها را به شیوه خود انجام دادن

والتون به یک اصل مهم پایبند بود: ما می‌توانیم از رقبایمان چیز یاد بگیریم اما نباید کاملا از آنها تقلید کنیم. ما باید دنبال این باشیم که کارها را به روش خودمان انجام بدهیم.

۵. انتقاد شدید از خود

از دید والتون یکی از دلایل موفقیت وال مارت این بود که او و مدیران فروشگاه هایش این جرئت را داشتند که به طور مرتب از خود انتقاد کنند. اگر کسی اشتباهی می‌کرد آن را می‌پذیرفتند و درباره اش بحث می‌کردند.

۶. خوش گذراندن موقع کار

والتون در کارش خیلی جدی بود اما از اینکه به

۱. تلاش دائمی برای بهبود اوضاع

او مردی بود که هیچ وقت از نحوه گرداندن کسب و کارش راضی نمی‌شد. در ۱۹۶۶ والتون پنج فروشگاه وال مارت در اختیار داشت که آنها سالانه ۱۰ میلیون دلار فروش داشتند. این برای خیلی‌ها کافی است. اما او به دنبال راه‌هایی بود تا کسب و کارش را بهبود ببخشد و آن را کارآمدتر کند. او در مورد کامپیوترها چیزهایی خواند و حتی در مدرسه شرکت IBM ثبت نام کرد. او بعدا چند متخصص کامپیوتر را استخدام کرد و همین تاکید بر تکنولوژی به یکی از عوامل موفقیت وال مارت در آینده مبدل شد.

۲. کارمند شاد به معنای مشتری شاد است

والتون یک بار اعتراف کرد که آن اوایل مردی خسیس بوده و به کارمندانش حقوق خوبی نمی‌داده. اما بعد فهمیده که باید به کارمندان حقوق بالاتری بدهد چون آنها "شرکای تجاری" اش هستند. وقتی فروشنده خود را شریک تجاری کارفرما به حساب بیاورد با مشتری درست برخورد می‌کند و مشتری دوباره به مغازه بر می‌گردد. والتون به طور مرتب به مغازه هایش سر می‌زد و نظر فروشنده‌های جزء را می‌پرسید، همان‌هایی که بیشتر از بقیه با مشتری‌ها سر و کله می‌زدند و بیشتر از بقیه مشتری را می‌شناختند.

۳. درس گرفتن از رقیب

والتون به‌طور خستگی‌ناپذیری اوضاع رقبایش را بررسی می‌کرد. او گاهی با یک دفترچه یادداشت زرد یا ضبط صوت وارد یکی از فروشگاه‌های کی مارت می‌شد و یادداشت بر می‌داشت. او نمی‌خواست قیمت‌های آنها را

اصول ده گانه ارزشهای شرکت برای همکاران

(ویرایش سال ۲۰۰۴)



۱- تبعیت از قانون در هر زمان

۲- صادق و منصف بودن

۳- استفاده از اطلاعات صحیح

۴- اجتناب از تناقض بین کار و امور شخصی

۵- تبعیض قائل نشدن بین افراد

۶- غیراخلاقی عمل نکردن حتی اگر کسی دستور دهد

۷- از کسی نخواستن تا غیراخلاقی عمل کند

۸- پرسیدن سوال در زمینه مسائل اخلاقی و بیانیه ارزشها؛

۹- جلوگیری از بروز نقض عهد اخلاقی

۱۰- گزارش موارد نقض اخلاق

پیش‌بینی‌های درست و غلط درباره سال ۲۰۰۰

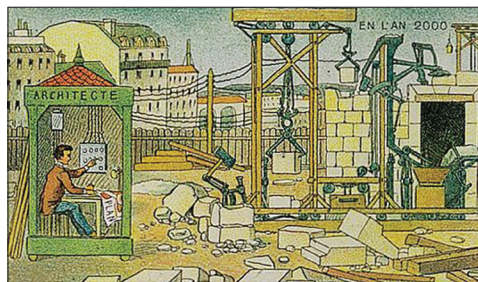
صد سال پیش درباره حالا چه فکر می‌کردند؟

ترجمه‌کافه شجاعی

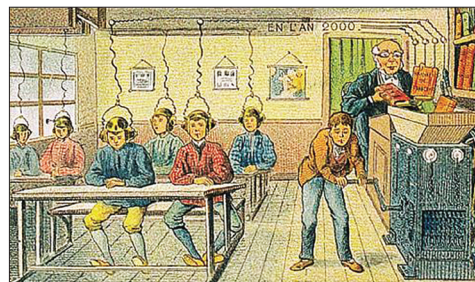
آنها را منتشر کرد. پیش‌بینی‌های ویلمار، چه درست و چه غلط، حالا به شدت جالب به نظر می‌رسند. بعضی از آنها هنوز هم دور از دسترس هستند، برخی بی‌ربط و بقیه هم شباهت‌هایی عجیب با حالا دارند. آنچه در پی می‌آید گزیده‌ای است از این مجموعه.

فیلم‌های جدی علمی تخیلی دهه ۸۰ میلادی که بعد از فقط ۲۰ سال خنده‌دار شده‌اند. البته گاهی اوقات هم پیش‌بینی‌ها تقریباً درست از آب درآمده‌اند. در ۱۹۱۰، هنرمند فرانسوی، ویلمار، مجموعه‌ای نقاشی کشید با نام "در سال ۲۰۰۰" و کتابخانه ملی فرانسه چندی پیش

هنرمندان، دانشمندان و متفکران قرن گذشته نسبت به سال ۲۰۰۰ احساس خاصی داشتند و فکر می‌کردند در این سال همه چیز شکل تازه‌ای به خود خواهد گرفت. حالا تعداد زیادی از این تخیلات/پیش‌بینی‌ها عجیب و غریب بوده و حتی دیوانه‌وار به نظر می‌رسند؛ مثل

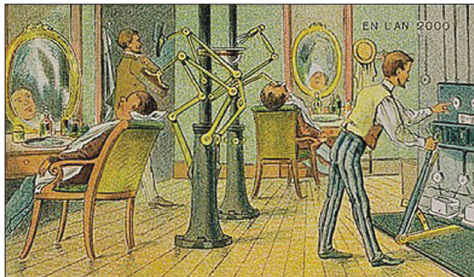


۲ یک معمار به کمک ماشین خانه‌ای را سوار می‌کند؛ امروز هم بدون ماشین آلات پیشرفته ساخت آسمان خراش‌های عظیم غیرممکن است.

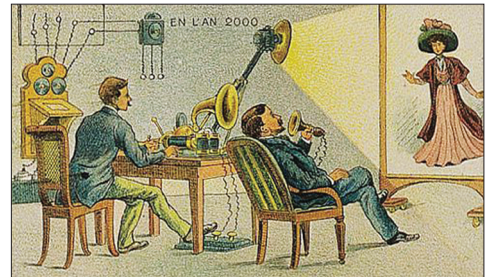


۱ مدارس آینده: کتاب‌های دیجیتال می‌شوند و پس از تبدیل به فایل‌های صوتی، به کمک هدفون می‌شود به آنها گوش داد.

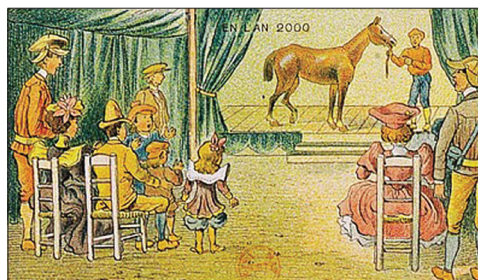
۴ سلمانی‌های سال ۲۰۰۰ شبیه پیش‌بینی‌های هنرمند فرانسوی در نیامدند. بشر هنوز نتوانسته‌ایا نخواسته خود را در بست به دست ماشین‌هابسپارد



۳ این هم چیزی شبیه ویدئو کنفرانس که در دنیای کنونی وجود دارد. همان حالا هم می‌توانید با گوشی‌های آیفون تماس تلفنی تصویری برقرار کنید. البته هنوز خیلی‌ها نمی‌خواهند هنگام تماس تلفنی دیده شوند. خانی که در نقاشی دیده می‌شود خبر نگار است.



۵ اینجا هم قرار بوده یکی از خیابان‌های پاریس در سال ۲۰۰۰ باشد.



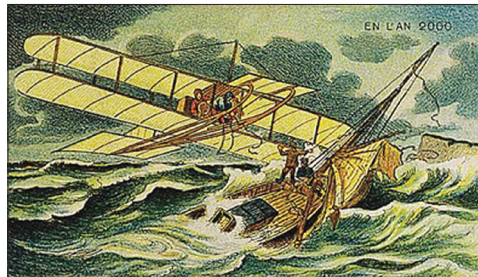
۶ نقاش اسم این اثر را گذاشته "یک کنج‌کاوی" و شاید منظورش این بوده که در سال ۲۰۰۰ از اسب استفاده‌ای نمی‌کنند و به همین خاطر کسی این حیوان را نمی‌شناسد.

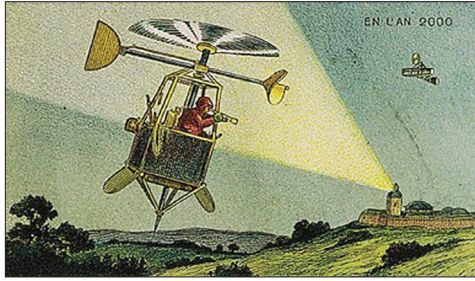


۷ اسم این اثر گویاست: "قطار برقی از پاریس به پکن"

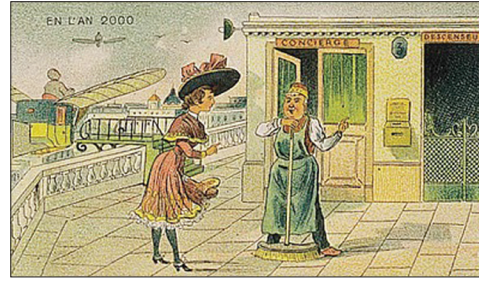


۸ چیزی شبیه این وضعیت این اثر با نام "نجات" احتمالاً بارها در دریاها و اوقیانوس‌ها اتفاق افتاده.





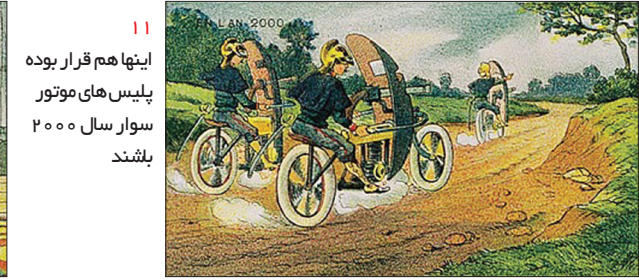
۱۰
نگهبانی به
کمک هلی
کوپتر



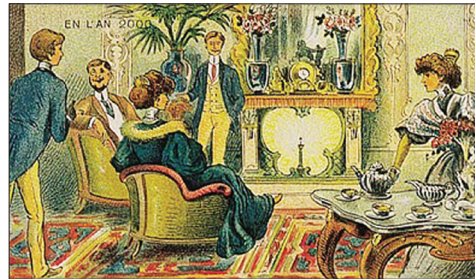
۹
خانم خانه آخرین
سفارش ها را به
سر ایدار می کند
تا سوار تاکسی
تلفنی پرنده ای
شود که بیرون
منتظرش است



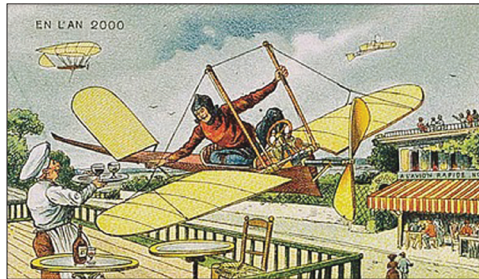
۱۲
پیغام صوتی در
سال ۲۰۰۰!
بسته پیام
را باید توی
گرامافون
گذاشت تا قابل
شنیدن شود



۱۱
اینها هم قرار بوده
پلیس های موتور
سوار سال ۲۰۰۰
باشند



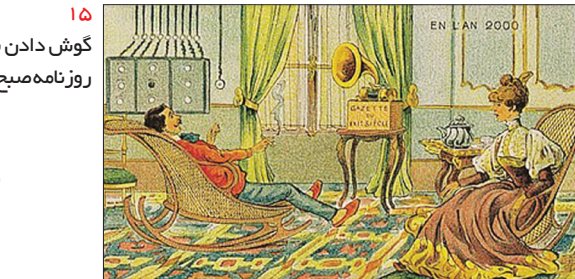
۱۴
گرم شدن
خانه به کمک
رادیوم



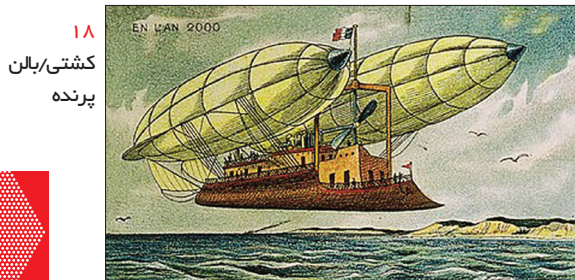
۱۳
راننده/خلبان
در رستوران بین
راهی توقف می
کند تا تشنگی اش
را برطرف کند



۱۶
این اثر "ماشین های
جنگی" سال ۲۰۰۰
نام دارد؛ خوشبختانه
یابد بختانه زیاد
به واقعیت کنونی
نزدیک نیست



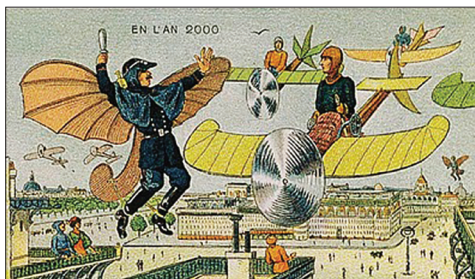
۱۵
گوش دادن به
روزنامه صبح



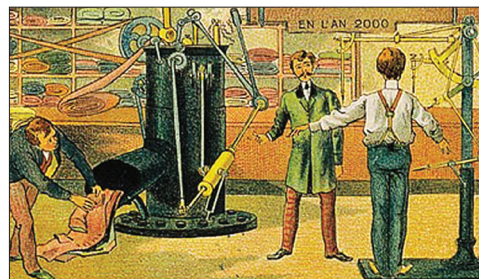
۱۸
کشتی/بالن
پرنده



۱۷
این اثر "ناهار
شیمیایی" نام دارد و
منظور نقاش استفاده
از مواد غیر طبیعی در
تولید مواد غذایی
است



۲۰
این هم پلیس
راهنمایی و
رانندگی پرنده!



۱۹
خیاطی قرن
بیستم

بانت ارزان خدا حافظی کنید

پیش بینی ۵۵ اقتصاددان بزرگ دنیا برای چند ماه آینده

جهان سانتی متر به سانتی متر از رکود اقتصادی فاصله می گیرد و قوانین بازارهای جهانی از نو نوشته می شوند. در این میان مجله معتبر فارن پالسی در تازه ترین شماره خود از ۵۵ اقتصاددان بزرگ دنیا نظر سنجی کرده تا بر آیند نگاه آنها را به آینده اقتصاد دریابد. این شما و این گزیده ای از نظر سنجی مهم فارن پالسی

صندوق بین المللی پول، رشد جهانی ۴٫۴ درصدی را برای سال ۲۰۱۱ پیش بینی کرده. این بر آورد:

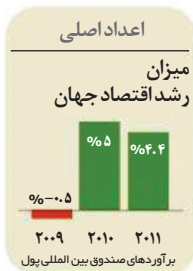
بزرگترین فرصت را برای رشد اقتصاد جهان در ۱۲ ماه آینده چه می بینید؟

بازارهای نوظهور

(هند، چین برزیل و ...) (۱۸ درصد)

پاسخ های دیگر:

دورنمای کاهش بدهی های آمریکا - آمریکای لاتین - پتانسیل های اقتصاد آمریکا - آزادسازی در بازارهای نوظهور



بزرگترین مانع بر سر رشد اقتصاد دنیا چیست؟

بدهی های دولتی در آمریکا و اروپا

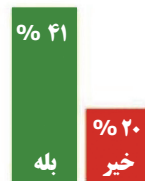
(۳۳ درصد)

پاسخ های دیگر:

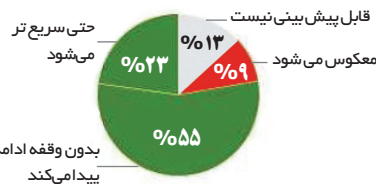
افزایش بهای نفت و دیگر کالاها - طرح های ریاضت اقتصادی - بالاترین کفایت - عدم توازن اقتصاد دنیا

اقتصاد آمریکا

آیا میزان بیکاری در آمریکا پیش از انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۱۲ زیر ۸ درصد خواهد بود؟



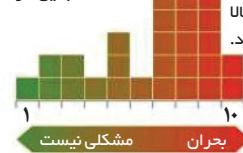
در اولین ماه های سال ۲۰۱۱ آمار اشتغال زایی دلگرم کننده بود. این روند...



بین اعداد ۱ تا ۱۰ به بزرگی مشکل کسری بودجه آمریکا چه نمره ای می دهید؟

حالا ۳:

در بلند مدت ۸: "یک مشکل کوچک که به آسانی حل خواهد شد، البته زمانی که آمریکا از نوجوانی گذر کند و به ملتی بالغ تبدیل شود."

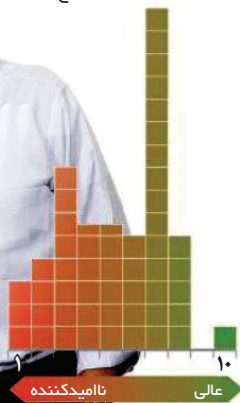


۳ پیشنهاد اصلی به دولت آمریکا برای کاهش کسری بودجه:

۱. به خرج کردن های کنونی ادامه بدهد تا اقتصاد از رکود خارج شود، در میان مدت از هزینه ها بکاهد.
۲. نظام مالیاتی را اصلاح کند.
۳. همین حالا از هزینه ها بکاهد.



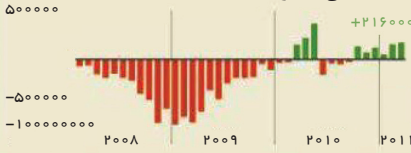
به عملکرد اقتصادی باراک اوباما از ۱ تا ۱۰ چه نمره ای می دهید؟ هر مربع = یک نمره



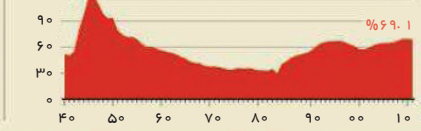
محبوبیت سیاست های اقتصادی اوباما



اشتغال زایی در آمریکا (۲۰۰۸-۲۰۱۱)

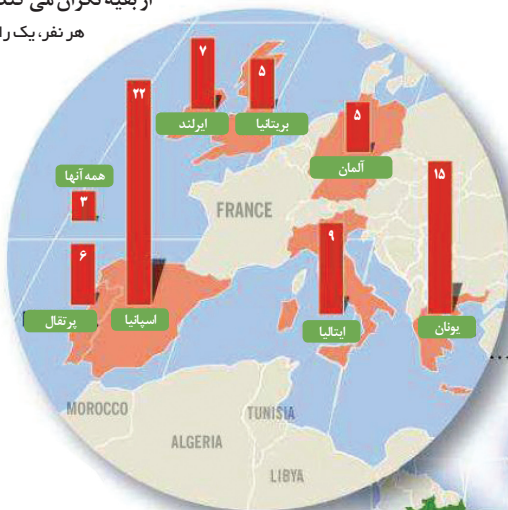


بدهی های دولت آمریکا (از ۱۹۴۰ تا حالا) به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی (GDP)



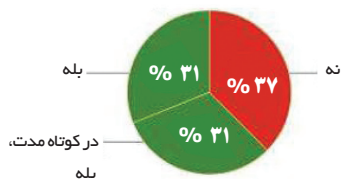
اقتصاد جهانی

کدام اقتصاد اروپایی شما را بیشتر از بقیه نگران می کند؟
هر نفر، یک رای

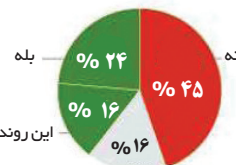


“اسپانیا بزرگتر از آن است که بتوان نجاتش داد؛
احتمالا با سقوط اسپانیا، ایتالیا هم سقوط خواهد کرد.”
“آلمان نگرانم می کند. اصلا در اروپا اقتصادی مهم تر از آلمان داریم؟”
“وضع یونان نگران کننده است چون نشان می دهد
اتحادیه اروپا هیچ قدرت ندارد تا به کشورها برای
انجام اصلاحات ضروری فشار بیاورد.”

آیا چین می تواند به رشد خود با سرعت و اندازه کنونی ادامه بدهد بدون آنکه دست به اصلاحات سیاسی بزند؟



آیا بازارهای نوظهور راه خود را از ایالات متحده جدا کرده اند و می توانند مستقل از آن به حرکت خود ادامه بدهند؟



این روند آغاز شده است
اگر شما یک میلیارد دلار داشتید تا در یکی از بازارهای نوظهور دنیا سرمایه گذاری کنید کدام سه کشور جزء انتخاب های اول تان بودند؟



“با جهانی شدن هیچ کشوری نمی تواند راه خود را جدا کند”

اعداد اصلی

بدهی دولت به عنوان درصدی از GDP، سال ۲۰۱۰

یونان	۱۴۲٫۸
ایتالیا	۱۱۹
ایرلند	۹۶٫۲
آلمان	۸۳٫۲
فرانسه	۸۱٫۷
بریتانیا	۸۰
اسپانیا	۶۰٫۱

میزان رشد GDP

۲۰۱۰	۲۰۱۱
پیش بینی	
هند	۱۰٫۴
چین	۱۰٫۳
برزیل	۷٫۵
آمریکا	۲٫۸

چین

درست یا غلط

تولید ناخالص داخلی چین تا سال ۲۰۵۰ از ایالات متحده پیشی خواهد گرفت



آیا چین ارزش واحد پولی خود را عمدا پایین آورده است؟

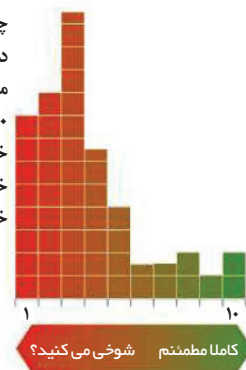


اقتصاددانانی که مورد نظر سنجی قرار گرفته اند معتقدند چین ارزش واحد پول خود را بین ۲۰ تا ۵۰ درصد پایین تر از حد واقعی اش تعیین کرده تا صادرات خود را افزایش دهد.

نفت



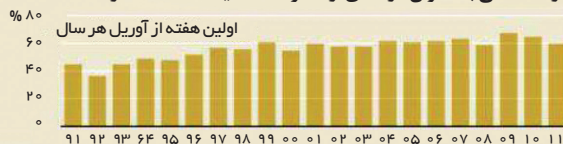
چقدر اطمینان دارید که ایالات متحده تا سال ۲۰۵۰ وابستگی خود را به نفت خارجی درمان خواهد کرد؟



اعداد اصلی

۳۵٫۶٪
صندوق بین المللی پول انتظار دارد بهای نفت در سال ۲۰۱۱ این میزان بالا برود

واردات نفتی به عنوان درصدی از مصرف نفت ایالات متحده (از ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۱)



میانگین هر گالن بنزین در پمپ بنزین های آمریکا

۲۰۱۰	۲/۷۸ دلار
۲۰۱۱ می	۳/۹۷ دلار

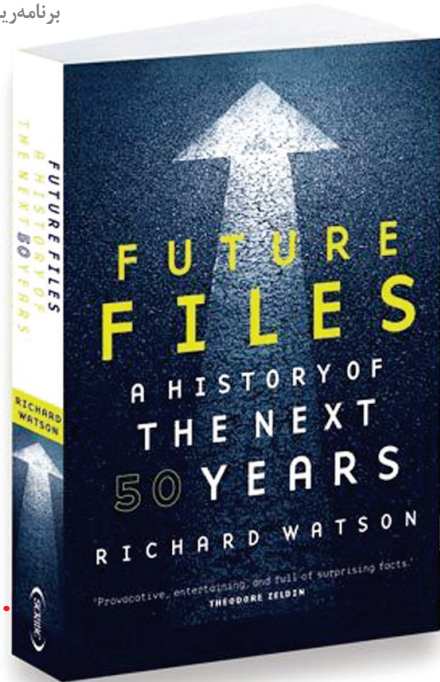
هر گالن \$۴/۳۶

بالاترین بهای بنزین که مصرف کنندگان آمریکایی برای امسال پیش بینی کرده اند (نظر سنجی موسسه گالوپ)

تاریخ مختصر پنجاه سال بعد

کتابی در بررسی روند آینده
اجتماع، اقتصاد، تجارت و تکنولوژی

درباره نویسنده: ریچارد واتسون نویسنده انگلیسی است که به مشاوره دادن در مورد آینده شهرت دارد. تخصص او ابداعات و اختراعات و برنامه‌ریزی است. واتسون پیشتر گزارش مهمی درباره رویکردهای جهانی آینده منتشر کرده بود که با عنوان «بعد چه می‌شود» توانست استقبال زیادی را در سطح دنیا از آن خود کند. از جمله شرکت‌هایی که از مشاوره آینده‌نگرانه ریچارد واتسون استفاده می‌کنند می‌توان به آی.بی.ام، تویوتا، مک‌دونالد، تسکو، نیوز لیمی‌تد، وست فیلد، کوکا کولا، و یونی لور اشاره کرد. ریچارد واتسون خیلی از اوقاتش را در انگلیس می‌گذراند.



پیش‌بینی آینده کار خطرناکی است. حتی به یک بازی می‌ماند. آینده هیچ وقت صاف و مستقیم نیست و نمی‌توان از حال به شکلی بی‌دردسر به آینده سفر کرد. اختراعات و حوادث غیر منتظره باعث می‌شوند برنامه‌ریزی‌ها و پیش‌بینی‌های آینده نقش بر آب شوند؛ اما با این وجود بهتر است همچنان به آینده فکر کنیم و پیش‌بینی‌اش کنیم. کتابی که اخیراً در دفاع از این موضع نوشته شده، «پرونده‌های آینده» نام دارد. این کتاب پر است از پیش‌بینی‌های هیجان‌انگیز درباره واقعیاتی که در نیم قرن آینده رخ خواهند داد. «پرونده‌های آینده» در واقع رویکردها و روندهای توسعه در عرصه اجتماع، تکنولوژی، اقتصاد و تجارت را پیش‌بینی می‌کند و در عین حال فرضیه‌هایی را مطرح می‌کند مبنی بر این که آینده، ما را به کدام سمت خواهد برد.

این کتاب، آینده را بر اساس فاکتورهایی مانند بالا رفتن سن، تغییر قدرت به سمت شرق، ارتباطات جهانی، فن‌آوری‌های ژنتیکی، اینترنت، نانو تکنولوژی، دغدغه‌های محیط زیستی و مسائلی از این دست بررسی می‌کند. در واقع نویسنده کتاب تأکید دارد که از میان صدها رویکرد و عامل مختلف، باید بر موارد ذکر شده تأکید بیشتری داشت؛ زیرا اینها هستند که آینده را شکل می‌دهند. مثلاً در مورد بحث ارتباطات جهانی، انتقال قدرت اقتصادی از آمریکا

آینده همین جاست

گفتگو با ریچارد واتسون نویسنده کتاب «پرونده‌های آینده»

ماشین‌هایی که خودشان رانندگی می‌کنند و همین طور درب‌هایی که با شناختن صورت ما تصمیم می‌گیرند که راهمان بدهند یا نه.

اما پیش‌بینی‌های واتسون را تا چه حد می‌توان قابل اطمینان و قابل قبول دانست؟ او می‌گوید برای جواب به پرسش‌ها درباره آینده نباید دنبال آینده بگردیم، بلکه آینده در همین زمان حال و دور و بر ما نهفته است: «خیلی از حرف‌هایی که درباره آینده زده می‌شود یا فرضیه‌پردازی است و یا صرفاً زائیده تخیل ما. بعضی‌ها هم فراق‌کنی می‌کنند و اصرار دارند بگویند که مثلاً چین تا قبل از سال ۲۰۲۵ میلادی به بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا بدل خواهد شد. اما این جور اظهار نظر را نمی‌توان قبول کرد چون یک جور فراق‌کنی است. اما راجع به پیش‌بینی‌های نسبتاً منطقی درباره آینده باید بحث و جدل کرد. حداقلی از منطق در برخی از این پیش‌بینی‌ها وجود دارد و همین ارزش بحث کردن درباره‌شان را دارد. شاید هم در پایان بحث به این نتیجه رسیدیم که چنین پیش‌بینی‌هایی

زندگی ما ایفای نقش خواهد کرد. اما پیش‌بینی‌ام این است که تحولات در این عرصه خیلی زیاد خواهد بود و عمر من کفاف آن را نمی‌دهد که مثلاً داندلود شدن شعور آدم‌ها به یک دستگاه را ببینم!»

ریچارد واتسون دارد راجع به چه حرف می‌زند؟ مگر شعور را می‌شود داندلود کرد؟ او این طور فکر می‌کند. او در عین حال برخی ابداعات دیگر را هم پیش‌بینی کرده است؛ مثلاً انجام عمل جراحی توسط ربات‌ها،

ریچارد واتسون نویسنده کتاب «پرونده‌های آینده» آدم جالبی است. خیلی راحت می‌گوید که در آینده تمام فضاهای خصوصی از بین خواهند رفت و ما در اطلاعات محض غرق خواهیم شد. او می‌گوید همه چیز در آینده سریع‌تر از حالا اتفاق خواهد افتاد و البته گران‌تر. با همه اینها، واتسون به آینده خوش بین است!

از واتسون می‌پرسیم که آینده از حال بهتر خواهد بود یا بدتر. او فقط به گفتن این اکتفا می‌کند که آینده «متفاوت» از حال خواهد بود و افراد هستند که تصمیم می‌گیرند آینده بهتر شود یا بدتر. واتسون می‌گوید: «من به شخصه خیلی چشم به انتظار آینده هستم. در واقع دارم برنامه می‌ریزم برای آن که بقیه عمرم را آنجا بگذرانم. آرزویم این است که جوان‌تر بودم و می‌توانستم پیشرفت تکنولوژی در آینده را خیلی بیشتر ببینم. شاید برای دیدن آثار این تحولات در آینده پیر باشم. حداکثر بیست-بیست و پنج سال آینده را خواهیم دید و این همان زمانی است که هوش مصنوعی به شدت در



به کشورهای خاورمیانه، چین و هند سخن به میان آمده است. به اعتقاد ریچارد واتسون نویسنده کتاب، این مسائل می‌توانند زندگی بشر را تا سال ۲۰۵۰ میلادی به شکل رادیکالی تغییر دهند. واتسون البته به پیش‌بینی‌های تکنولوژیک خوش باورانه - مثل اختراع ماشین‌های پرنده- اعتقادی ندارد و سودمند بودن اختراعات آینده را در پیش‌بینی‌ها مهم می‌داند. نگاه واتسون ملغمه‌ای است از نگاه ژول ورن و مالکولم گلدول. او هم حس شوخ‌طبعی دارد و هم تفکر و تامل خواننده را برمی‌انگیزاند و حتی او را به خنده می‌اندازد. از جمله مواردی که واتسون برای آینده پیش‌بینی کرده می‌توان به اینها اشاره کرد: لباس‌هایی که استرس را کنترل می‌کنند، وسایلی که ذهن را از فکرهای بد خالی می‌کنند، وسایلی که از دریا انرژی تولید می‌کنند، و رنگ مخصوص ماشین‌های تصادفی که خود را با ماشین تطبیق می‌دهند. ریچارد واتسون البته در پیش‌بینی‌هایی که ارائه داده بر یک نکته هم تاکید کرده است: این که ممکن است بسیاری از این پیش‌بینی‌ها به حقیقت نپیوندند اما «احتمال» وقوع آنها وجود دارد. غیر آکادمیک بودن این پیش‌بینی‌ها هم به مذاق برخی خوش می‌آید و از نظر آنها، احتمال وقوع این پیش‌بینی‌ها را فارغ از دلایل علمی بالا می‌برد. جذابیت کتاب ریچارد واتسون بیشتر در مواردی

است که تغییر و تحول وسایل مصرفی امروز ما در آینده را شامل می‌شود. کتاب از ۱۱ فصل تشکیل می‌شود که هر کدام، یک بعد از زندگی آینده ما را بررسی می‌کنند: ۱- جامعه و فرهنگ: چرا ما در آینده مدت طولانی‌تری در حمام می‌مانیم (چون میزان استرسی که تحمل خواهیم کرد خیلی زیاد است) ۲- حکومت و سیاست: آینده آنها و ما ۳- علم و تکنولوژی: ظهور ماشین‌ها ۴- رسانه‌ها و سرگرمی: هر جور که خودمان بخواهیم ۵- پول و خدمات مالی: هر کسی برای خودش یک بانک می‌شود ۶- اتومبیل‌ها و حمل و نقل: دیگر جاده به شکلی که در حال حاضر وجود ندارد نخواهیم داشت ۷- غذا و نوشیدنی: هم سریع‌تر و هم آهسته‌تر از حالا خواهد بود ۸- خرید: چیزهایی را خریداری می‌کنیم که قبلاً هم داشتیم ۹- سلامت و دارو: عاقلانه‌تر از آنها استفاده می‌کنیم ۱۰- مسافرت و گردشگری: شرمند، کشورها دیگر ندارند ۱۱- کار و تجارت: اقتصادی که از نیمکره راست مغز بر می‌آید هر بخش از این کتاب پر است از اطلاعاتی راجع

به حال و ارتباطی که این اطلاعات می‌تواند با آینده ما داشته باشد. بعضی از آدم‌های بدبین نسبت به آینده معتقدند پیش‌بینی‌های ریچارد واتسون را نباید جدی گرفت؛ اما خیلی از شرکت‌های بزرگ دنیا واقعا دارند از او مشاوره می‌گیرند. پس پیش‌بینی‌های او بیراه و بی دلیل نیست. رویکردهایی که ریچارد واتسون در «پرونده‌های آینده» بررسی کرده در واقع از غرق شدن نویسنده در رسانه‌های عامه‌پسند ناشی می‌شود. این روشی است که او به شکلی ضد روشنفکرانه در پیش گرفته و ظاهراً قرار است پیش‌بینی‌های موثر در زندگی انسان‌های عادی در آن مورد توجه باشد. واتسون در برخی از این پیش‌بینی‌های آینده ضعیف عمل می‌کند و در برخی هم قوی. گاهی استدلال‌ها و شواهد لازم را برای حرف خود می‌آورد و گاهی هم نمی‌تواند پیش‌بینی خودش را در زمان حال توجیه کند. پیش‌بینی‌های او در نهایت به این نتیجه ختم می‌شوند: آینده شاید جای خوبی برای زندگی ما باشد؛ شاید هم نباشد. به صورت کلی، «پرونده‌های آینده» پرتره محتمل و تامل برانگیزی درباره آینده است و الگوهای مختلفش برای آینده می‌تواند برای تحلیل‌گران تجاری، متخصصان برنامه ریزی استراتژیک و علاقمندان به پیش‌بینی آینده مفید باشد.

واتسون به پیش‌بینی‌های تکنولوژیک خوش‌باورانه - مثل اختراع ماشین‌های پرنده- اعتقادی ندارد و سودمند بودن اختراعات آینده را در پیش‌بینی‌ها مهم می‌داند



غلط و غیرممکن است.»

نویسنده کتاب «پرونده‌های آینده» می‌گوید برای پیش‌بینی آینده باید به گذشته رجوع کرد: «من معتقدم که تاریخ نقش بسیار مهمی دارد و خیلی بد است اگر به آن توجه نشود. مثلاً همین آشفتگی و بحران در بازارهای مالی را در نظر بگیرید. یاد هست که چند سال پیش با کسی حرف می‌زدم که با اطمینان می‌گفت دوره‌های اقتصادی دیگر به پایان رسیده‌اند و پنجاه سال رشد اقتصادی - آن هم بدون بروز بحران - پیش روی ماست. حرف او درست از آب در نیامد. اما حتی پیش از بروز بحران مالی چند سال اخیر هم می‌شد حرف او را به سادگی رد کرد؛ به این جهت که اصلاً در طول تاریخ شاهد دوره ای پنجاه ساله از رشد اقتصادی نبوده‌ایم.»

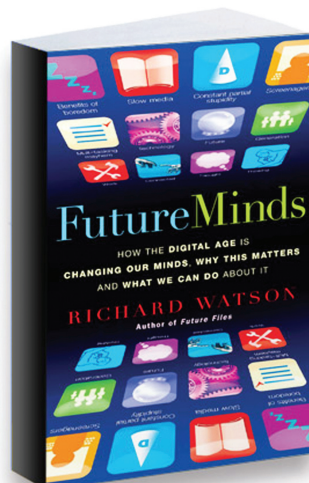
پس الگوهای تاریخی می‌توانند سرنخ‌های زیادی به آینده نگران و علاقمندان به آینده دنیا بدهند. واتسون در این خصوص می‌گوید: «مثلاً واکنش انسان‌ها به تکنولوژی جدید تقریباً از صد سال پیش تاکنون، رویه مشخصی را دنبال کرده است. پس می‌توان به صورت تاریخی در مورد آن قضاوت کرد. مردم معمولاً در ابتدا به فن‌آوری‌ها بدبین هستند و آنها را رد می‌کنند اما به تدریج این فن‌آوری‌ها در جریان غالب جامعه وارد می‌شوند و باید با آنها کنار آمد. نگرانی‌هایی که ما امروز داریم، همان نگرانی‌هایی هستند که مردمان چند نسل قبل از ما درگیرش بودند. تنها چیز متفاوت در مورد آینده این است که با چشم‌های باز به دور و برمان

نگاه کنیم.»

در برخی موارد، نگرستن به آینده درست به اندازه نگرستن به یک کشور دیگر، می‌تواند آسان اما متفاوت باشد. واتسون به نقل از ویلیام گیbson - نویسنده داستان‌های علمی تخیلی - می‌گوید: آینده همین جاست، فقط کمی به هم ریخته و درهم است. به اعتقاد واتسون «اگر مثلاً تلفن‌های موبایل را در نظر بگیریم می‌توانیم به همین نتیجه گیbson برسیم. آن فضایی را که امروز در عرصه تکنولوژی در توکیو و سئول می‌توان دید، شاید پنج سال دیگر بتوان در بریتانیا هم مشاهده کرد. مثلاً خواندن رمان روی تلفن همراه اکنون در توکیو و سئول بسیار رایج است اما در انگلیس هنوز جانیافته است.» این مثال واضحی است از حضور آینده در گذشته

و حال. در برخی حوزه‌ها می‌توان آینده را دید، اصلاً آینده وجود دارد. فقط باید حرکت آن به سمت جریان غالب را زیر نظر داشت. با این وجود، واتسون می‌گوید آینده غافلگیری‌های زیادی در خود دارد: «هر قدر هم که باهوش باشید و کارت‌های برنده زیادی در دست گرفته باشید، باید بدانید گاهی اوضاع به شکل غیر قابل تصویری تغییر می‌کند و اصلاً قابل پیش‌بینی نیست.» بر این اساس، اتفاقات منفرد را نمی‌توان پیش‌بینی کرد: «فقط طالع بینی‌های کم مایه می‌توانند ادعا کنند که قدرت این کار را دارند. اما در مورد اتفاقات مربوط به هم، هر چه جلوتر بروید ارتباطات بیشتری را کشف خواهید کرد و پیش‌بینی‌های بهتری نیز خواهید داشت.» واتسون می‌گوید برخی از پیش‌بینی‌هایی که در کتاب «پرونده‌های آینده» مطرح شده، در آینده درست از آب در خواهد آمد. اما این حرف بدین معنی نیست که او دیدگاه آرمانگرایانه‌ای نسبت به آینده ارائه داده‌است. واقعیت این است که او حس می‌کند انسان امروزی بیش از اندازه درگیر اطلاعات دیجیتال و پیشرفت‌های تکنولوژیک شده‌است و به همین جهت، راه پیشرفت خود به سمت آینده را تا حدودی سد کرده‌است: «حس می‌کنم آینده تحولات خیلی زیادی را در خود جا داده‌است. بیست - سی سال پیش ما موتور جستجوی گوگل را نداشتیم؛ خیلی چیزهای دیگر را هم. حالا که آنها را داریم باید ببینیم تا بیست - سی سال بعد چقدر جلو رفته‌ایم.»

منبع: ام.اس.ان.بی.سی



شاهزاده عرب یا استاد سرمایه‌گذاری

کتاب **خاطرات الولید** شرحی ساده از زندگی کارآفرینی سخت کوش است

کتاب چه می‌گوید؟

کتاب خاطرات الولید به تازگی در ایران ترجمه شده‌است. طی سال‌های گذشته تلاش بسیاری برای انتشار مجموعه‌های مرتبط با کارآفرینی در ایران صورت گرفته است ولی کمتر کتابی با متن اقتصادی موفق روانه بازار شده‌است. اما خاطرات الولید داستان دیگری است. این کتاب به سبک گزارش‌های برنده پولیتزر تدوین شده است. نویسنده از جایگاه سوم شخص سعی می‌کند داستان زندگی الولید را به صورت داستانی تاریخی و رمان گونه بیان کند. او سعی کرده مدام در حاشیه ماجرا باشد و روایت خود را از نمایی کلی بیان کند. خاطرات الولید شرحی ساده از زندگی کارآفرینی سخت کوش است. نویسنده در تلاشی مدام برای بیان جزئیات زندگی او قرار گرفته است ولی فضای زندگی سنتی خانواده‌ای عرب سبب شده تا در برخی مواقع کسب اطلاعات با دشواری همراه شود.

چرا این کتاب مهم است؟

تنها نکته‌ای که کتاب را از سطح خاطرات متداول دور می‌کند، تلاش نویسنده برای بیان رفتارهای اجتماعی شاهزاده است. این تلاش سبب شده تا الگویی از رفتار یک تاجر موفق بیان شود. از سوی دیگر روابط ساده زندگی الولید که برای مخاطبان عام شاید جذابیت زیادی نداشته‌باشد، نقشه راهی از سلوک تجاری و خانوادگی او را بیان می‌کند. اهمیت

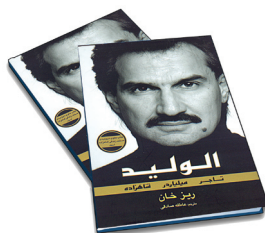
کتاب برای فعالان اقتصادی در همین بخش نمایان می‌شود. زندگینامه الولید در واقع اسلوبی برای رفتارهای تجاری در دنیای مدرن است. این کتاب گزارش‌واره از جهت کمیابی اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. بررسی زندگی بسته یک سرمایه‌دار دشوار است و اگر این سرمایه‌دار به طبقه‌ای سنتی هم تعلق داشته باشد دشواری‌ها افزون می‌شود. فعالان اقتصادی و تاجر به طور حتم از مطالعه این کتاب

به نکات بسیار ارزشمندی در مورد الگوی کارآفرینی و سرمایه‌گذاری دست خواهند یافت. این درحالی است که کتاب شرح زندگی الولید اساساً با این هدف تدوین نشده‌است.

چهره این کتاب کیست؟

الولید براساس اعلام مجله فوربس به عنوان چهارمین مرد ثروتمند جهان انتخاب شد. شاهزاده

الولید بن طلال بن عبدالعزیز آل سعود ثروتی حدود ۲۳ و نیم میلیارد دلار برای خود انداخته‌است. ارزش ثروت او طی یکسال ۳/۸ میلیارد دلار افزایش یافته‌است. براساس آمارهای مجله فوربس او در هر روز ۱۰۴ میلیون دلار برثروت خود می‌افزاید یعنی هر روز ۴۳۴۰۰۰ دلار و در هر ثانیه کمی بیش از ۱۲۰ دلار. مجله فوربس او را چنین توصیف کرده بود: «دومین تاجر پرنفوذ جهان پس از بیل گیتس». او در سال ۱۹۹۰ بزرگترین سهامدار سی‌تی گروپ شد. او را استاد سرمایه‌گذاری می‌خوانند. در وال استریت شهره است که شاهزاده نهادهای مالی ورشکسته را می‌خرد و با سرمایه‌گذاری مجدد موسساتی مدرن و پول‌ساز تحویل می‌دهد. نمونه چنین رفتاری بارها از شاهزاده سرزده بود. او «سی‌تی بانک» آمریکا را در روزهای



ترجمه عاطفه صادقی
نشر لوح فکر
۴۱۲ صفحه
۱۶۰۰ تومان



سخت خرید و در ایام طلایی تحویل سهامداران تازه داد. مدتی بعد شاهزاده «کانالی وارف» بزرگترین بنگاه معاملات ملکی در اروپا را خرید. موسسه همچون دیگر شکارهای شاهزاده در آستانه ورشکستگی بود ولی الولید موسسه را بازهم از نو ساخت. او چنین به اسطوره بریتانیا بدل شد. او مدتی هم شریک تجاری برلوسکونی ایتالیایی شد. می‌گویند برای فرانسوی‌ها

او مرد «یورو دیزنی» است. پارکی در جنوب پاریس را خرید و مجموعه‌ای تماشایی تحویل داد. روایت می‌کنند این معامله هنوز برای او سودی نداشته‌است. اما الولید برای کسب سود ابتکاری دیگر در همین پاریس به خرج داد. سرمایه‌گذاری نه چندان گسترده مالکیت هتل جورج پنجم را برعهده گرفت. در زمانی کوتاه هتل را به مجموعه‌ای کم نظیر در اروپا بدل کرد و باز هم سودهای بیشتری را به دارایی‌های گذشته خود افزود. این شمایی کلی از شاهزاده عرب است، شاهزاده میلیاردر.

شاهزاده عرب در امریکا چه می‌کند؟

برج‌های تجارت جهانی که فروریخت، نامی تازه از میان ویرانه‌ها سربرآورد. تاجری اهل عربستان سعودی، شاهزاده و تحصیل کرده‌بود از میان جامعه عرب تنها فردی بود که خود را نباخت: «به صفحه تلویزیون خیره شده‌بود. او همزمان فکرمی‌کرد که حالا باید چکار کرد.» شاهزاده رفت و آمدهای متوالی به ایالات متحده داشت و بسیاری از تاجر غرب او را می‌شناختند. شاهزاده اصول رفتاری جهان متمدن را هم می‌شناخت. اتفاقاً آگاه هم بود حمله‌ای که از سوی هم وطنش بن لادن هدایت شده برای خانواده او بی‌عقوبت نخواهد بود. تاجر عرب اتفاقاً احساس درستی داشت. وقتی ویرانه‌های برج‌های قول پیکر امریکایی بر زمین ریخت، نقشه‌های بسیاری افراد مانند او هم نقش بر آب شد. روابط تجاری میان دو کشور باید

همچون برج‌های دوقلو نابود می‌شد ولی شاهزاده تدبیری خاص کرد. او به سرعت هواپیمای جت اختصاصی خود را برای سفری طولانی به آنسوی کره زمین مهیا کرد. سوخت‌گیری باید در ریاض صورت می‌گرفت و در لندن تجدید می‌شد. مقصد نهایی هم نیویورک بود. شاهزاده الولید برای اطمینان با چکی به مبلغ ۱۰ میلیون دلار به دیدار جیلیانی شهردار وقت نیویورک رفت. شهردار از شاهزاده به گرمی استقبال کرد. الولید به رسم سنت دیرینه اعراب همان

لباسی را پوشیده‌بود که اتفاقاً ساعتی بعد تروریست‌ها در فیلم تلویزیونی خود برتن داشتند. همین جریان هم برای شاهزاده گرفتاری شد. دردسری که اثرات ۱۰ میلیون دلار را هم خنثی کرد. الولید ولی با فروریختن برج‌های دوقلو در جهان غرب و عرب نامی متفاوت یافت. او اولین عربی بود که قدم به سرزمین وحشت زده پس از ترور گذاشته‌بود.



با آینده‌نگری
واقعیت را تغییر دهید



Ayande negar

Tehran Chamber of Commerce Industries and Mines

No.7 July 2011