

نشریه آینده پژوهانه

Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture

Ayandenegar

شماره سی ام . مهر ۱۳۹۳ . ۷۶ صفحه

ISSN:2322-3316

آینده نگار

پرونده ای درباره

نسبت صنایع کوچک و متوسط

با اقتصاد مقاومتی

صنایع کوچک مشکلات بزرگ

با آثاری از: سید محمدعلی سیدابریشمی

علی رضا شجاعی | محمد مهدی رییسزاده

احمد امیر احمدی | حسین سلیمی

بایزید مردوخ | الله وردی دهقانی

به همراه میزگردی با حضور:

محمد حسین برخوردار | مهدی پورقاضی | منصور عسگری

قرن آسیایی

همبستگی آسیایی

متن سخنرانی یحیی آل اسحاق

در اجلاس سران اقتصاد جهانی در هند

مالیات

در برابر خدمات

درباره اصلاحات در اجرای مالیات بر ارزش افزوده

با آثاری از: محمد رضا پورابراهیمی | پدرام سلطانی

غلامرضا سلامی | فریال مستوفی | محمد پارسا

سلطان گلاب جهان

گفت و گو با مجید راهب، کار آفرینی در عرصه گل و گلاب

مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

www.tccim.ir

سکوی صادراتی ایران

بررسی روابط تجاری ایران و امارات متحده عربی

به روایت: مسعود دانشمند | اسفندیار رشیدزاده

گزارش راهبردی جدیدترین گزارش بانک جهانی درباره چشم انداز بازارهای مواد اولیه جهان



مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی
نشریه آینده پژوهانه

آینده نگار

شماره سی ام
مهر ۱۳۹۳



صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

مدیر مسئول: عبدالله کاشانی موحد

اعضای شورای سیاست گذاری: محمدرضا بهرامن، احمد ترک نژاد، سید محمود حسینی

محمود دودانگه، علی اکبر صابری، امیر مانیان، موسی غنی نژاد، محمدصادق مفتاح

علیرضا میر محمد صادقی، حسین نقره کار شیرازی

با نظارت: دکتر سید محمود حسینی

رئیس مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی

امور اجرایی: سارا محمدی

آتلیه طراحی: امیر محمد لاجورد، رضا دولت زاده

نظارت فنی چاپ: حسن آقایی زاده

لیتوگرافی: نقش سبز

چاپ و صحافی: پروین

نشانی: خیابان خالداسلامبولی، کوچه بیست و یکم، شماره ۱۰

تلفن: ۸۸۱۰۷۸۷۵ داخلی ۳۳۰

نشانی الکترونیک: researchcenter@tccim.ir

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

Ayandeneegar
Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture
No.30 Oct 2014

دبیاچه

۴ مالیات در برابر خدمات

خبرها و نظرها

- ۶ همبستگی آسیایی / یحیی آل اسحاق
۸ اصناف و بسته خروج از رکود / علی فاضلی
۹ چشم انداز خروج از رکود / محمدرضا نجفی منش
۱۰ طرح هایی برای مبارزه با رکود / گزارشی از
همایش بهبود فضای کسب و کار در اتاق تهران

پرونده ویژه: صنایع کوچک و اقتصاد مقاومتی

- ۱۳ رویکرد نظام: واگذاری امور به بخش خصوصی /
سید محمدعلی سیدابریشمی
۱۶ دانش بنیان شدن صنایع کوچک، شرط تحقق
اقتصاد مقاومتی / علی رضا شجاعی
۱۸ موتور محرکه اقتصاد / الله وردی دهقانی
۱۹ بستری برای تحقق اقتصاد مقاومتی / میزگردی با
حضور محمدحسین بر خوردار، مهدی پورقاضی و
منصور عسگری
۲۰ مشکل: اشتغال، راه حل: تقویت صنایع کوچک و
متوسط / محمد مهدی ربیسی زاده
۲۲ شاه کلید توسعه / احمد امیر احمدی
۲۴ خصوصی سازی شهرک ها / مهدی جاریانی
۲۴ هنوز در اول راه هستیم / حسین سلیمی
۲۶ شیفنگی به صنایع بزرگ، غفلت از صنایع
کوچک / بایزید مردوخی

اقتصاد و قانون: مالیات بر ارزش افزوده

- ۲۹ حلقه گمشده: نظام جامع اطلاعاتی / محمدرضا
پورابراهیمی
۳۰ پرداخت مالیات ها، پذیرش منطقی یا از سر اکراه
و ناچاری؟ / پدرام سلطانی
۳۲ اقتصاد زیرزمینی؛ پاشنه آشیل نظام مالیاتی /
غلامرضا سلامی
۳۲ قانون علیه دلالان / فریال مستوفی
۳۴ بازار شفافیت می خواهد / محمد پارسا

گزارش راهبردی

- ۳۶ جدیدترین گزارش بانک جهانی درباره چشم انداز
بازارهای مواد اولیه جهان
۳۸ پیش بینی قیمت انرژی

۳۹ پیش بینی قیمت فلزات

۳۹ پیش بینی قیمت فلزات گرانبها

۴۰ پیش بینی قیمت محصولات کشاورزی

۴۰ پیش بینی قیمت کود

بازارهای هدف: سهم ایران در بازار امارات

- ۴۲ آنچه درباره روابط تجاری ایران و امارات باید بدانید
۴۳ تولید مشترک راهگشای افزایش تجارت دو
کشور / مسعود دانشمند
۴۵ نوک پیکان صادرات را به سمت امارات
بازگردانیم / اسفندیار رشیدزاده

دهکده جهانی

- ۴۶ روسیه: آیا یک جنگ تجاری در پیش است؟
۴۷ اوراسیا: رقیب آینده اتحادیه اروپا؟
۴۸ بریکس یک بانک توسعه راه اندازی می کند؟
۴۹ نشانه های ثبات در اقتصاد ایران
۴۹ دویی و خیزش دوباره
۵۰ تأمین برق اقتصاد جهان
۵۲ چین و آغاز مبارزه عظیم علیه فساد
۵۳ تکرار طرح مارشال در سوریه؟
۵۴ مضرات دنیای پیر

کتابخانه

- ۵۵ نگاهی به کتاب هنر ساختن آینده کار
۵۵ کتابی درباره کارنامه محمد درویش

پژوهش آینده نگرانه

- ۵۶ دولت و توسعه کشاورزی / صمد رحیمی سوره

اخلاق کسب و کار

- ۶۰ سلطان گلاب جهان / کارآفرینی در عرصه گل و
گلاب در گفت و گو با مجید راهب
۶۴ میلیونر کله تخم مرغی / کارآفرینی که اکنون میست از
او به عنوان «مسیح جدید فن آوری» یاد کرده است

راهنمای مدیران

- ۶۷ مدیران موفق در هنگام بحران چه نمی کنند؟
۶۹ ۱۵ نقل قول ماندگار از بیل گیتس درباره تجارت
۷۰ سه کاری که کارآفرینان هر روز انجام می دهند
۷۰ چطور بدون یک روز تجربه در تجارت موفق شویم
۷۱ پنج ویژگی مشترک کارآفرینان موفق
۷۲ درس های ابرئو و تمندان جوان
۷۳ چگونه مدیری مؤثر باشیم
۷۴ پاورقی: هدف های مان را چگونه تشخیص بدهیم؟



بستری برای تحقق اقتصاد مقاومتی

میزگردی با حضور محمدحسین بر خوردار،
مهدی پورقاضی و منصور عسگری
۱۹



رویکرد نظام:

واگذاری امور به بخش

خصوصی

سید محمدعلی

سیدابریشمی

۱۳

پرداخت مالیات ها، پذیرش

منطقی یا از سر اکراه؟

گفت و گو با

پدرام سلطانی

۳۰



سهم ایران در بازار

امارات

گفت و گو با

مسعود دانشمند

۴۳

سلطان گلاب جهان

کارآفرینی در

عرصه گل و گلاب

در گفت و گو با مجید

راهب

۶۰



تفکر تجاری

۱۵ نقل قول ماندگار

از بیل گیتس درباره

تجارت

۶۹

در برابر خدمات مالیات

در برابر پرداخت مالیات بهترین خدمات دولتی را دریافت می‌کند. خدماتی که موجب رونق کسب‌وکار و کاهش هزینه‌های تولید و آرامش خاطر همه می‌شود. افزایش سهم این مالیات مستلزم شرایطی است که در اینجا به برخی از آنها اشاره می‌شود.

۱

قبل از هر چیز دولت باید بپذیرد که یک کارگزار است. وقتی که کارگزار باشد، دریافت‌ها و هزینه‌هایش باید به نیابت از جامعه و در برابر خدماتی باشد که ارایه می‌دهد. به همین دلیل این کار را باید با مشارکت مردم و همه افراد ذینفع انجام دهد. یکی از مهم‌ترین ذینفع‌ها در مسأله مالیات، تولیدکنندگان، بازرگانان و به‌طور کلی بخش خصوصی هستند. باین‌حال باید پذیرفت که متأسفانه این بخش مهم در فرآیند تصمیم‌گیری و قانون‌گذاری و اجرا، معمولاً عنصری بیگانه تلقی و به حاشیه رانده می‌شود. با چنین وضعی دولت انتظار دارد که بخش خصوصی هنگام اجرا مطابق آنچه که آنان می‌خواهند کارها را انجام دهد. این راه هیچگاه به نتیجه نخواهد رسید.

۲

رکن اساسی افزایش مالیات، پاسخگویی و سلامت اقتصادی دولت و نیز اجرای بدون تبعیض آن است. متأسفانه هیچکدام از این شرایط در واقعیت بیرونی و جامعه به نحو مطلوبی دیده نمی‌شوند. افزایش یا کاهش و برقراری یا حذف مالیات به خودی خود ارزش و اصل نیست، بلکه هر ریل مالیاتی، مثل یک ریالی است که در سرمایه‌گذاری به کار می‌رود. سرمایه‌گذاری برای تولید تا وقتی افزایش پیدا می‌کند که سود آخرین واحد کالای تولیدی آن به صفر برسد، از نظر اقتصادی سرمایه‌گذاری پس از این مرحله دیگر به صرفه محسوب نمی‌شود. بنابراین مالیات نیز تا آن جایی باید افزایش پیدا کند و شامل کالاهایی شود که در برابر خدمات دریافتی از دولت به جای مالیات، تولید و رفاه مردم افزایش پیدا کند. در یک سازمان اداری ناسالم و غیر شفاف و ناکارآمد، افزایش مالیات هیچ‌گونه توجیه اقتصادی و سیاسی ندارد. مالیات‌دهنده از خود

از بد روزگار وضعیت جامعه ایران در حدود یک قرن اخیر به گونه‌ای بود که دولت را در دسترسی به منابع مالی خود مستغنی از مردم می‌کرد و با فروش معادن و منابع کشور، عمده مخارج خود را تأمین می‌نمود. اگر هم مالیاتی می‌گرفت، عموماً غیرمستقیم بود و ماهیتی عوارضی داشت؛ مثل حقوق گمرکی. مالیات بر حقوق کارمندان دولت نیز عملاً به معنای دریافت مالیات نبود، زیرا از ابتدا از حقوق کم می‌شد و دریافت‌کننده شخصاً حقوقی کاملی دریافت نمی‌کرد تا سپس مالیات آن را پرداخت کند. بنابراین مالیات بر درآمد سهم به نسبت اندکی از کل درآمدها و بودجه دولت را تشکیل می‌دادند. آخرین ارقام قطعی در این زمینه مربوط به سال ۱۳۸۹ نشان می‌دهد که از ۱۰۰ واحد درآمدهای دولت، ۳۵ واحد آن از درآمدهای مالیاتی بود. در حالی که این ارقام باید تغییر کند. سهم مالیات حتی تا دو برابر سهم فعلی برسد و سهم مالیات‌های مستقیم بیش از دو برابر افزایش یابد. فراموش نکنیم که ارقام و شاخص‌های فوق در مورد ایران به دلیل عدم شفافیت قیمت ارز چندان واقعی نیست. با وجود این، افزایش سهم مالیات در بودجه دولت یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر است، زیرا با وجود تحریم‌ها و کاهش شدید درآمدهای نفتی، دولت چاره‌ای جز اتکا بر مالیات ندارد. ولی تحقق این هدف به چند شرط اساسی نیاز دارد. فهم این شروط مستلزم توجه به معنایی است که از مالیات داریم. آیا مالیات پول زور است که دولت می‌خواهد از مردم یا تولیدکننده بگیرد، یا هزینه‌ای است که دولت در برابر ارایه خدمات به مردم و بخش خصوصی دریافت می‌کند؟ در نظام‌های غیرپاسخگو و غیرمشارکتی که دولت میان خود و مردم فاصله ایجاد می‌کند، مالیات نام مستعار پول زور است. ولی در دولتی که کارگزار مردم باشد و بر حسب وظیفه، کالای عمومی را در اختیار مردم قرار دهد، کالایی که عرضه آن از عهده هیچ شخص حقیقی و حقوقی جز دولت برنمی‌آید. در این صورت مردم نیز با رغبت تمام مالیات را می‌پردازند، همچنان که جلوی مغازه بقالی و نانوا، وقتی کالایی را می‌خرند به علاقه و رضایت کامل پول آن را می‌دهند. اگر این تعریف از مالیات را بپذیریم، امکان افزایش سهم آن در بودجه دولت وجود دارد و بخش خصوصی هم از پرداخت آن استقبال می‌کند، زیرا به نفع آن است. چون

از مهم‌ترین
ذینفع‌ها در
مسأله مالیات،
تولیدکنندگان،
بازرگانان و
به‌طور کلی
بخش خصوصی
هستند. با این
حال متأسفانه
این بخش
مهم در فرآیند
تصمیم‌گیری و
قانون‌گذاری و
اجرا، به حاشیه
رانده می‌شود.



مبارزه با فرارهای مالیاتی باید به گونه‌ای باشد که پرداخت‌کنندگان مالیات را ترغیب به تداوم پرداخت کند. دولت نمی‌تواند ناتوانی خود را در این زمینه نادیده بگیرد و هزینه مالیات را بر دوش افراد خوش حساب قرار دهد.

۷

دولتی که بر پایه مالیات اداره می‌شود، مثل فروشنده‌ای عمل می‌کند که شعار «حق با مشتری است» را بالای مغازه خود نوشته است. در حالی که دولت مبتنی بر نگاه از بالا، فاصله‌ای عمیق میان خود و مردم می‌کشد و تمام اختلافات را به نفع خود تفسیر می‌کند. چنین دولتی طلب‌های خود و بدهی‌های بخش خصوصی را نقد محسوب می‌کند و برعکس، بدهی‌های خود و طلب‌های مردم را نسیه فرض می‌کند. دولت باید به تناسب حقوقی که از مردم و بخش خصوصی می‌گیرد مسئولیت‌پذیری هم داشته باشد. حقوق مردم را همان قدر ارج نهد که انتظار دارد مردم حقوق دولت را ارج نهند. برابری حقوقی به معنای حاکمیت قانون باید بطور کامل رعایت شود.

۸

اگر چه سهم قابل توجهی از مالیات بر ارزش افزوده برای طرح سلامت و نیز هزینه‌های شهرداری صرف می‌شود و از این حیث نوعی شفافیت وجود دارد ولی این کفایت نمی‌کند زیرا خزانه دولت تجزیه‌ناپذیر است و کلیت آن است که باید شفاف و پاسخگو باشد. در صورتی که شفافیت شعار اصلی دولت شود این انتظار طبیعی است که سایر بخش‌های جامعه از جمله بخش خصوصی نیز شفافیت را سرلوحه کار خود قرار دهد.

۹

اکنون چند سال است که یکی از مهم‌ترین مالیات‌ها یعنی مالیات بر ارزش افزوده در حال اجراست و سالانه نیز به رقم آن افزوده می‌شود. اگرچه این مالیات بسیار مهم و تعیین‌کننده است ولی اجرای نامناسب آن نشان می‌دهد که سایر اهداف مهم این مالیات که شفاف‌سازی و جلوگیری از پول‌شویی و واسطه‌گری است، تحت شعاع وجه درآمدی آن قرار گرفته و عملاً در اجرا فراموش شده است، همچنین نحوه اجرای آن به گونه‌ای است که رقابت میان بخش‌های اقتصادی را نامتوازن کرده و نیز فشار را از مصرف‌کننده برداشته و به تولیدکننده وارد کرده است. اما آیا نکات ذکر شده به معنای آن است که سیاست مالیاتی در ایران موفق نخواهد شد؟ در پاسخ باید گفت که با تغییر دولت و دمیدن روح عقلانیت در دولت، این امید و انتظار در جامعه ایجاد شده است که همه موارد پیش گفته در مسیر اصلاحی قرار بگیرند و لذا به‌طور مشخص پیشنهاد می‌شود که برای رسیدن به یک نظام مالیاتی مطلوب اقدامات زیر در دستور کار دولت قرار گیرد:

- بخش خصوصی در تدوین و تصحیح و اجرای قانون مالیات‌ها از جمله مالیات بر ارزش افزوده مشارکت داده شود.
- قانون مالیات بر ارزش افزوده چنان اصلاح شود که فقط به معنای دریافت پول نباشد و دیگر اهداف مهم آن را نیز برآورده کند. اهدافی که در جوامع توسعه‌یافته به نحو مطلوبی محقق شده است.
- دولت همزمان با اخذ مالیات باید خدمات عمومی را به بهترین شکل در اختیار مردم و بخش خصوصی قرار دهد و در این زمینه پاسخگو باشد. بخش خصوصی نیز در اجرای هر چه بهتر قانون و پرداخت مالیات کمک کار دولت باید باشد.
- مبارزه با فساد اداری و اتلاف منابع باید با جدیت هر چه تمام‌تر انجام و از نظر مردم ملموس باشد.
- تبعیض در اجرای قانون و معافیت بخش مهمی از اقتصاد از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده باید برطرف شود و برابری کامل در اجرا به وجود آید.
- مبارزه با فرارهای مالیاتی باید به گونه‌ای باشد که پرداخت‌کنندگان مالیات را ترغیب به تداوم پرداخت کند. دولت نمی‌تواند ناتوانی خود را در این زمینه نادیده بگیرد و هزینه مالیات را بر دوش افراد خوش حساب قرار دهد.
- دولت باید به بخش خصوصی و تولیدکننده به چشم مشتری و صاحب حق نگاه کند نه آن که آنان را بیگانه ببیند. متقابلاً نگاه بخش خصوصی به دولت نیز نباید از منظر یک بیگانه باشد.
- جزییات بیشتر مطالب فوق را در یکی از پرونده‌های این شماره که به موضوع مالیات بر ارزش افزوده اختصاص دارد مطالعه نمایید.

می‌پرسد دولتی که ۸۰۰ میلیارد دلار درآمد نفتی داشته ولی نتوانسته آن را در تولید به کار بگیرد و رشد و رفاه اقتصادی و اشتغال ایجاد کند، چگونه می‌تواند مالیات گرفته شده از او را در امر مفیدی به کار گیرد؟ مالیات‌دهنده می‌پرسد در حالی که او در محل کارش نیروهای باکیفیت و خوب را با حقوق ماهانه حدود دو میلیون تومان و با کمترین هزینه بالاسری به کار می‌گیرد چرا دولت از محل مالیات باید افرادی را با حقوق و هزینه‌های چند برابر مشغول کار نماید؟ البته این به معنای نفی و نادیده انگاشتن خدمات دولت نیست که مهمترین آنها تامین امنیت، برقراری نظام قضایی و ایجاد زیرساخت‌هاست که خوشبختانه در بسیاری از خدمات دولتی ایران در میان کشورهای منطقه در وضع مناسبی قرار دارد. قصد ما نیز مقایسه با شرایط منطقه نیست، بلکه وضعیت آرمانی مورد نظر بوده است.

۳

تا وقتی که بخش‌های مهمی از اقتصاد معاف از مالیات باشند و از این طریق در یک رقابت نابرابر با دیگر تولیدکنندگان قرار بگیرند و تا وقتی که بخش مهمی از اقتصاد زیرزمینی باشد، و تا وقتی که مقدار قاچاق کالا به حدود ۳۰ درصد و بیشتر برسد رغبت کافی برای پرداخت مالیات در تولیدکننده ایجاد نخواهد شد. بنابراین وظیفه دولت است که پیش از اخذ مالیات شرایط و زیرساخت‌هایی را فراهم کند که اجرای آن برای همه اشخاص حقیقی و حقوقی یکسان شود. در غیر این صورت وجود نابرابری و تبعیض در اجرا موجب می‌شود که شهروندان فرار از پرداخت مالیات را یک ارزش بدانند.

۴

بخش خصوصی هنگامی با رغبت تمام مالیات خواهد داد که نه تنها دولت از حقوق آن حمایت کند بلکه در امور این بخش دخالت نکند و به رقیب بخش خصوصی تبدیل نشود. رابطه دولت و بخش خصوصی بر اساس بازی برد-برد است و نه برد-باخت. در این صورت پرداخت مالیات تبدیل به ارزش شده و هر کس با افتخار مبلغ پرداختی خود را اعلام خواهد کرد. البته این موارد دلیل نمی‌شود که کسانی به نام بخش خصوصی با توجیهات گوناگون از زیر بار مسئولیت‌های خویش در برابر دولت و جامعه شانه خالی کنند. بنابراین بخش خصوصی نیز باید کنترل و نظارت موثرتری بر عملکرد اجزای خود داشته باشد و نسبت به ایفای تعهداتش در برابر دولت مسئول و وظیفه‌شناس باشد.

۵

نگاه دولت در اخذ مالیات نباید صرفاً معطوف به کسب درآمد باشد، بلکه باید بر اخذ هزینه خدمات دولتی تأکید کند و تا وقتی که خدمات مناسب و معادل مالیات دریافتی و به صورت شفاف عرضه نشوند، تغییر رفتار مردم و تبدیل شدن پرداخت مالیات به ارزش اجتماعی بالا دور از انتظار است. این نگاه موجب تغییر ماهیت در رابطه دولت با مردم و بخش خصوصی و ایجاد اعتماد کافی میان دو طرف خواهد شد و در نتیجه مردم را به پرداخت مالیات ترغیب خواهد کرد.

۶

بدون مبارزه با فساد اداری امکان ندارد که ذهنیت مردم را نسبت به پرداخت مالیات بهبود بخشید. وجود فساد از نظر پرداخت‌کننده مالیات نشان‌دهنده اتلاف منابع اخذ شده است و او را به فرار مالیاتی تشویق می‌کند و تنها در اثر فشار و ترس مالیات را خواهد پرداخت و هر گونه فشاری برای اخذ مالیات نیز موجب واکنش تند خواهد شد و کوشش برای فرار مالیاتی بیشتر؛ نظام مالیاتی را بیش از پیش با چالش فساد روبه‌رو خواهد کرد. با وجود این همه بار را نمی‌توان متوجه دولت نمود بلکه نظام قضایی و بخش خصوصی نیز در سالم‌سازی محیط اداری باید کمک کنند بویژه بخش خصوصی نباید در تشدید این مشکل حرکتی نماید.

متن سخنرانی در چهارمین
اجلاس سران اقتصاد جهانی
در مومبای هند

قرن آسیایی همبستگی آسیایی

چرا قاره ما نیازمند ایجاد و
تقویت احساس وجود یک
سرنوشت مشترک آسیایی است؟



■ یحیی آل اسحاق
رئیس اتاق تهران

تردیدی نیست که در جهان پس از جنگ سرد تلاش برای کسب سهمی از بازارهای جهانی و یا رقابت برای کسب سهم بیشتری از این بازارها، به دغدغه و مسئله اصلی اغلب دولت‌هایی تبدیل شده است که به دنبال ارتقای سطح توسعه اقتصادی و اجتماعی جوامع خود هستند. ضرورت این مسئله از آنجا ناشی می‌شود که در جهان پس از جنگ سرد کارآمدی اقتصادی به یکی از مهمترین معیارهای مشروعیت و مقبولیت دولت‌ها تبدیل شده است. با این حال، با فرض وجود اراده داخلی و سیاست گذاری مناسب، کارآمدی اقتصادی مستلزم تحقق دو پیش شرط بیرونی است:

- اول، برخورداری از امنیت و ثبات منطقه‌ای؛
- دوم، مهیا بودن شرایط برای هم افزایی و همکاری منطقه‌ای.

در جهان جدید بدون تردید توسعه امری منطقه‌ای و حتی قاره‌ای است. این فرضیه در تجربه‌های مختلف منطقه‌گرایی در آسیا، اروپا و آمریکا به اثبات رسیده است. در قاره آسیا فرایند منطقه‌گرایی در دو دهه اخیر در چارچوب ساختارهای مختلفی مانند آسه آن، سارک، سازمان همکاری شانگهای، اکو و شورای همکاری خلیج فارس پیگیری شده است، اما پرسش مهمی که قابل طرح به نظر می‌رسد این است که چرا با وجود ساختارهای منطقه‌ای مختلف، علیرغم تاکید بانک توسعه اقتصادی آسیایی در گزارش ۲۰۱۳، توسعه اقتصادی متناسب با امکانات بالقوه و به نحو مطلوب به پیش نمی‌رود؟ آیا ظرفیت و توانمندی قاره آسیا برای رشد و توسعه اقتصادی همان چیزی است که امروزه شاهد آن هستیم؟ آیا قاره آسیا با برخورداری از حدود ۴۲ میلیارد جمعیت، ۱۹ تریلیون دلار تولید ناخالص داخلی، رشد اقتصادی ۷٫۹ درصد، متوسط درآمد سرانه حدود ۴۷۰۰ دلار و قدرت خرید (PPP) حدود ۷۱۰۰ دلار و بخش عمده منابع انرژی جهان مستحق وضعیتی است که امروزه با آن مواجه است؟ به اعتقاد ما پاسخ به این پرسش‌ها را باید در سه مسئله زیر جستجو کرد:

۱- وجود مشکلات ساختاری و سازمان‌های منطقه‌ای موجود؛ متأسفانه سازمان‌های منطقه‌ای موجود در اغلب موارد دارای ساختارهای یکدست و متوازی نیستند و به عبارت دیگر کشورهای عضو یک سازمان از جنبه‌های مختلف اقتصادی، سیاسی و فرهنگی تفاوت‌های قابل توجهی با یکدیگر دارند. چنین تفاوت‌هایی را می‌توان به وضوح در سازمان‌هایی مانند سارک، شانگهای و اکو مشاهده کرد.

۲- تقدم سیاست‌های تجاری ملی بر سیاست‌های تجاری منطقه‌ای؛ علیرغم آنکه آسیا سریع‌ترین رشد اقتصادی و بزرگترین اقتصاد از لحاظ تولید ناخالص داخلی و PPP در بین پنج قاره جهان را

دارد و در حالی که اغلب کشورهای آسیایی عضو یک سازمان منطقه‌ای هستند، اما بنا به دلایل مختلف سیاست‌های تجاری در این کشورها بیشتر با رویکردی ملی دنبال می‌شود تا با رویکردی منطقه‌ای. حجم تعاملات اقتصادی کشورهای آسیایی با کشورهای غیر آسیایی در مقایسه با حجم تعاملات آنها با یکدیگر نشان‌دهنده این مسئله است. به علاوه مشابه بودن محصولات به جای مکمل بودن آنها نیز یکی از دلایل این موضوع می‌باشد.

۳- فقدان ارتباط میان سازمان‌های منطقه‌ای آسیایی با وجود همپوشانی منافع و حوزه‌های فعالیت؛ در حال حاضر با وجود آنکه سازمان‌هایی مانند آسه آن، سارک، اکو و شانگهای از اعضای مشترکی برخوردار هستند، اما همکاری قابل توجهی میان این سازمان‌ها وجود ندارد.



قرن بیست و یکم به دلیل ظهور قدرت‌هایی مانند چین و هند به حق قرن آسیایی نامیده شده است، اما آنچه که امروزه به وضوح در قاره آسیا قابل ملاحظه است این است که این قاره به شکل عمیق و گسترده‌ای در بردارنده مجموعه‌ای از تناقضات و تفاوت‌هاست. در واقع آسیا تنها قاره‌ای است که در ابعاد مختلف اقتصادی، سیاسی و فرهنگی ترکیب متنوع و پیچیده‌ای از تفاوت‌ها و تناقض‌ها را در خود جا داده است. از نظر اقتصادی، آسیا به طور هم زمان در بردارنده مجموعه‌ای از فقیرترین و غنی ترین، با ثبات‌ترین و ورشکسته‌ترین، توسعه‌یافته‌ترین و توسعه‌نیافته‌ترین کشورهاست. آشکار است که کشورهای شرقی آسیا گام‌های مهمی در فرایند توسعه اقتصادی و اجتماعی برداشته‌اند، که نمونه آن معجزه اقتصاد ژاپن (از ۹۵۰ تا ۱۹۹۰)، معجزه رودخانه هان در کره جنوبی (از ۱۹۶۱ تا ۱۹۹۶) و پیشرفت سریع اقتصاد چین (از ۱۹۷۸ تا کنون) می‌باشد، در حالیکه بعضی از کشورهای منطقه چه در شرق و چه در غرب آسیا در حد کشورهای کمتر توسعه یافته جهان باقی مانده‌اند و هنوز در مراحل اولیه توسعه اقتصادی قرار دارند. در عین حال بخش‌های شرقی آسیا بزرگترین مصرف‌کنندگان انرژی و بزرگترین متقاضیان انرژی در سال‌های آینده به شمار می‌آیند، در حالی که بخش‌های غربی بزرگترین عرضه کنندگان انرژی در سطح جهانی به حساب می‌آیند. البته این موضوع می‌تواند یکی از زمینه‌های مهم همکاری بین شرق و غرب آسیا و در نتیجه ایجاد رشد و شکوفایی بیشتر در کل منطقه شود، این در حالی است که این تعامل صرفاً بصورت یک تجارت عادی درآمده، در حالی که می‌تواند بصورت همکاری‌های فنی و سرمایه‌گذاری، تحقیق و توسعه تکنولوژیک بین آنها رواج یابد.



متاسفانه امروزه مسائل فراوانی در حوزه‌های سیاسی و اقتصادی در قاره آسیا وجود دارد که بی‌توجهی به آنها گسترش همکاری‌های اقتصادی، امنیت، ثبات و حیات اجتماعی مردم در نقاط مختلف این قاره را به خطر می‌اندازد.

توجه به این تفاوت‌ها و تناقض‌های سیاسی و اقتصادی این پرسش را به ذهن متبادر می‌کند که آیا قاره پهناور آسیا با وجود این مشکلات ذکر شده می‌تواند مسیر رشد و شکوفایی خود را متناسب با ظرفیت‌ها و توانمندی‌های کم‌نظیری که از آن برخوردار است، با سرعت مناسب طی نماید؟ اگر بپذیریم که این تفاوت‌ها و تناقض‌ها را نمی‌توان نادیده گرفت و اگر بپذیریم که تداوم و یا احتمالاً تقویت این تفاوت‌ها و تناقض‌ها می‌تواند روند رو به جلوی آسیا در قرن بیست و یکم را کند یا متوقف نماید، آیا این امکان وجود دارد که آنها را به شکل مرضی‌الطرفینی مدیریت کرد و یا کاهش داد؟

بدون تردید پاسخ‌های شناخته شده‌ای برای این پرسش وجود دارند، اما به اعتقاد ما هرگونه تغییری در شرایط سیاسی، امنیتی و اقتصادی آسیا مستلزم توجه به مسائل محوری زیر می‌باشد.

۱- ضرورت اتخاذ رویکرد قاره‌ای به جای رویکرد منطقه‌ای: در حال حاضر در جهان موضوع توسعه از امری منطقه‌ای به امری قاره‌ای تبدیل شده است. مجموعه کشورهای اروپای غربی بلافاصله پس از پایان جنگ سرد تلاش بی‌وقفه‌ای را برای جذب و انضمام اقتصادی و سیاسی کشورهای شرق اروپا آغاز کردند و با تعریف سیاست همسایگی حتی مرزهای اقتصادی این قاره را توسعه بخشیدند. ایالات متحده آمریکا نیز در همین دوره با انعقاد قرارداد تجارت آزاد با کانادا و مکزیک و همچنین سازمان‌های منطقه‌ای امریکای لاتین عملاً تلاش کرد تا از محیط قاره‌ای خود بیشترین بهره را ببرد. این مسئله در حالی است که آسیا به مناطق مجزایی مانند حوزه شرق آسیا، جنوب آسیا، حوزه خلیج فارس، آسیای مرکزی و خاورمیانه تقسیم شده است. برای عبور از این وضعیت پیش از هرچیز به نظر می‌رسد که آسیای جدید نیازمند ایجاد و تقویت احساس وجود یک سرنوشت مشترک آسیایی است. این سرنوشت مشترک را می‌توان در قالب مفهوم "همبستگی آسیایی" تبیین کرد. اما چنین هویتی هنوز وارد مرحله ایجاد احساس و درکی عمیق و قوی از وجود سرنوشتی مشترک میان کشورهای آسیایی نشده است.

۲- ضرورت تنوع بخشی و نهادینه‌سازی همکاری‌های آسیایی: نهادینه‌سازی همکاری‌های آسیایی در زمینه‌های مختلف اعم از انرژی، حمل و نقل، سرمایه‌گذاری، انتقال دانش فنی، تجارت کالا و خدمات، گردشگری و همکاری‌های مالی و بسیاری از حوزه‌های دیگر تنها راه ایجاد توازن اقتصادی در سراسر آسیاست. به اعتقاد ما تنها در صورت ایجاد پیوندهای گسترده و نهادینه اقتصادی

میان شرق و غرب آسیا می‌توان هم بر بسیاری از مشکلات سیاسی در این قاره فائق آمد و هم روند ظهور آسیا به عنوان قاره‌ای توسعه‌یافته و همبسته را امکان‌پذیر نمود. در حال حاضر همکاری‌های منطقه‌ای میان شرق و غرب آسیا عمدتاً بر حول محور مسئله انرژی گسترش یافته است. باین‌حال در این حوزه نیز همکاری‌ها میان کشورهای شرقی و غربی آسیا شکل سازمان‌یافته و منسجمی به خود نگرفته است. کشورهای آسیایی باید بتوانند حوزه همکاری‌های درون منطقه‌ای را از مسائل محدودی مانند انرژی و حمل و نقل به حوزه‌های متنوع‌تری مانند همکاری‌های مالی، سرمایه‌گذاری و انتقال دانش فنی ارتقا دهند. در این زمینه انتظار می‌رود کشورهای توسعه‌یافته‌تر شرقی از طریق ایجاد سازوکارهای مختلف نقش فعال‌تری در تحرک بخشی به فرایند توسعه اقتصادی در مناطق غربی ایفا کنند. به گفته برخی منابع تجارت کشورهای خاورمیانه با شرق آسیا در ده سال گذشته هفت برابر شده است و تقریباً نیمی از تجارت کشورهای خاورمیانه با کشورهای شرق آسیا صورت می‌گیرد، اما باید توجه داشت که همکاری‌های تجاری ساده‌ترین شکل همکاری اقتصادی به شمار می‌آیند.

۳- ضرورت ایجاد زیرساخت‌های لازم برای همکاری: متاسفانه هنوز هیچ کوشش قابل قبولی برای ایجاد زیرساخت‌های لازم برای پیوند میان کشورهای شرق و غرب آسیا صورت نگرفته است. درحالی‌که کشورهای غرب آسیا از مهم‌ترین تولیدکنندگان نفت و گاز و کشورهای شرق آسیا از مهم‌ترین مصرف‌کنندگان نفت و گاز در جهان به شمار می‌آیند، هنوز قاره آسیا فاقد زیرساخت‌های لازم برای انتقال انرژی و سایر تعاملات اقتصادی است. اگرچه در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از نفت مصرفی کره جنوبی و ۸۰ درصد نفت مصرفی ژاپن و نزدیک به ۴۰ درصد انرژی چین از کشورهای حاشیه خلیج فارس وارد می‌شود با این حال ما شاهد ایجاد زیرساخت‌های لازم برای گسترش همکاری‌های اقتصادی میان شرق و غرب آسیا نیستیم. در این زمینه مهم‌ترین کوشش جدی جمهوری اسلامی ایران برای ایجاد خط لوله غربی- شرقی آسیا به دلیل دخالت قدرت‌های غربی که نفع آنان در نبود چنین زیرساخت‌هایی است، ناکام مانده است. همچنین جریان ارتباطات مالی در آسیا مقایسه آن با اروپا نشان می‌دهد که متاسفانه هنوز هیچ اقدامی جدی در این زمینه میان شرق و غرب آسیا صورت نگرفته است.

۴- همکاری آسیایی برای رفع موانع تاریخی- فرهنگی توسعه: منطقه آسیای غربی که در نگاه قدرت‌های بزرگ غربی خاورمیانه نامیده شده است، در قرن بیستم به دلیل برخورداری از منابع عظیم انرژی جولانگاه این قدرت‌ها بوده است و به همین دلیل سرمایه‌های نفتی بجای آنکه صرف توسعه اقتصادی این کشورها شود عملاً به مانعی برای

توسعه اقتصادی آنها تبدیل شده است. ایجاد تغییر در این شرایط مستلزم بازنگری در مرادوات تاریخی کشورهای منطقه با قدرت‌های بزرگ فرامنطقه‌ای و تنظیم سیاستی عادلانه در روابط با آنهاست. تنوع بخشی به حق انتخاب‌های کشورهای تولیدکننده انرژی در غرب آسیا امکان خروج آنها را از این شرایط ناعادلانه تاریخی فراهم می‌سازد.

۵- همکاری آسیایی برای رفع موانع سیاسی- اقتصادی توسعه همکاری‌های شرقی- غربی آسیا: توسعه امنیت در آسیا نیازمند مسئولیت‌پذیری و همکاری همه کشورهای این قاره به ویژه کشورهای باثبات و قدرتمند منطقه است. ضروری است برای رفع این مشکل راه‌حلی آسیایی جستجو شود. کشورهای کلیدی در دو سوی قاره آسیا در وهله اول نیازمند شکل‌دهی به نوعی اجماع نخبگی بر سر شیوه‌های هماهنگی سیاسی و اقتصادی در این قاره‌اند. در مرحله بعد بر مبنای این مفهوم مورد اجماع باید ساختارهای جدیدی در منطقه شکل گیرد. یکی از ضعف‌های کلیدی در آسیا، فقدان ساختارهای جمعی مدیریت مسائل امنیتی است. بنابراین رایزنی میان کشورهای آسیایی برای تعریف این ساختار و کارکردهای آن میان نخبگان این کشورها یک ضرورت است. تنها در پرتو شکل‌گیری چنین ساختاری است که می‌توان همکاری‌های اقتصادی میان دو سوی قاره را در بستری مطمئن طراحی کرد و به پیش برد.

۶- ضرورت همکاری و نقش آفرینی بیشتر قدرت‌های پیشرو منطقه‌ای: تاریخ توسعه در مناطق مختلف جهان حکایت از ضرورت نقش آفرینی و مسئولیت‌پذیری بیشتر قدرت‌های پیشرو و محوری در هر منطقه دارد. از این رو، ضروری است کشورهایی مانند چین در شرق آسیا، هند در جنوب آسیا، اقتصادهای نوظهور در منطقه، ایران و عربستان سعودی در غرب آسیا هماهنگی و همکاری بیشتری با یکدیگر داشته باشند.



جمهوری اسلامی ایران با وجود تحمل تحریم‌های ناعادلانه در سال‌های اخیر، به لحاظ اقتصادی بر اساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، در میان بیست کشور برتر اقتصاد جهانی (در رتبه هفدهم بر مبنای PPP و رتبه بیست و یکم بر مبنای GDP) قرار دارد. جمهوری اسلامی ایران همچنین به لحاظ ظرفیت‌ها و توانمندی‌هایی که از آن برخوردار است، یکی از یازده کشور در حال ظهور آینده (next eleven) به شمار می‌آید. هرچند در چند سال گذشته به دلیل تحمیل تحریم‌های بین‌المللی و دوجانبه اقتصاد ایران از رشد منفی برخوردار بوده است، اما در سال جاری مجدداً روند صعودی به خود گرفته و بر اساس پیش‌بینی‌های مراکز معتبر اقتصادی جهان مانند IMF این روند در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد یافت.

علاوه بر ظرفیت‌های اقتصادی، جمهوری اسلامی

نهادینه‌سازی

همکاری‌های

آسیایی در

زمینه‌های مختلف

اعم از انرژی،

حمل و نقل،

سرمایه‌گذاری،

انتقال دانش

فنی، تجارت

کالا و خدمات،

گردشگری و

همکاری‌های

مالی و بسیاری از

حوزه‌های دیگر

تنها راه ایجاد

توازن اقتصادی

در سراسر

آسیاست



قرن بیست و یکم
به دلیل ظهور
قدرتهایی مانند
چین و هند به
حق قرن آسیایی
نامیده شده است،
اما آنچه امروزه
در قاره آسیا قابل
ملاحظه است
این که این قاره به
شکل گسترده‌ای
در بردارنده
مجموعه‌ای
از تناقضات و
تفاوت‌هاست.

ایران به سه دلیل مهمترین کشوری است که می‌تواند نقش محوری در گسترش همکاری‌های شرق و غرب آسیا ایفا کند:

۱- جمهوری اسلامی ایران باثبات‌ترین و امن‌ترین کشور در منطقه آشوب‌زده خاورمیانه به شمار می‌آید. در حالی که در سال‌های اخیر متأسفانه منطقه استراتژیک خاورمیانه به دلایل مختلف به محل درگیری‌های سیاسی و نظامی تبدیل شده است.

۲- موقعیت ژئوپلیتیک جمهوری اسلامی ایران به دلیل داشتن بیشترین ساحل در منطقه استراتژیک خلیج فارس و دریای عمان و همچنین امکان برقراری ارتباط جنوب و شرق آسیا با مناطقی مانند دریای خزر، آسیای مرکزی، قفقاز و اروپا، به جمهوری اسلامی ایران جایگاهی ویژه بخشیده است. از این نظر جمهوری اسلامی ایران از بهترین موقعیت جغرافیایی برای مرکزیت خطوط مواصلاتی و خطوط انتقال انرژی متصل کننده شرق و غرب آسیا برخوردار است.

۳- برخورداری ایران از منابع غنی انرژی می‌تواند تضمین کننده ثبات بازار انرژی برای کشورهای مصرف کننده در شرق آسیا باشد. ایران با در اختیار داشتن نزدیک به ۱۶ درصد از ذخایر گازی جهان و ۱۳۲ هزار میلیارد بشکه ذخایر اثبات شده نفت (بر اساس CIA World Factbook) به ترتیب در جایگاه اول و سوم جهانی قرار دارد.

به موارد فوق می‌توان وجود بسیاری از منابع طبیعی ارزشمند دیگر به همراه نیروی جوان تحصیلکرده و ماهر را نیز که سهم عمده‌ای در ثبات و توسعه اقتصادی دارد، اضافه نمود.

با توجه به موارد ذکر شده، به نظر می‌رسد که آینده توسعه اقتصادی در آسیا در گرو گسترش همکاری‌های همه جانبه میان تمامی کشورهای این قاره است. در این راستا، کشورهای محوری و قدرتمند منطقه مسئولیت و وظیفه بیشتری برای گسترش همکاری‌ها و توسعه ثبات و امنیت پیشرفت اقتصادی منطقه را دارند.

البته در این راستا و همگام با دولت‌ها، بخش خصوصی و تشکلات وابسته به آنها می‌توانند از طریق همکاری با یکدیگر و تشکیل اتحادیه‌های قدرتمند استراتژیک منطقه‌ای، و توسعه اقتصادی نقش مهم و ارزنده‌ای ایفا نمایند. همانطور که اطلاع دارید در سالهای اخیر سیاست‌های جمهوری اسلامی ایران بر پایه گذار از اقتصاد دولتی به اقتصاد خصوصی شکل گرفته و در این رابطه تشکلات‌های بخش خصوصی و بویژه اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی کشور از قدرت، اهمیت و نفوذ بیشتری در شکل‌گیری اقتصاد کشور برخوردار شده‌اند. اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی در ایران به عنوان یکی از مهمترین تشکلات‌های بخش خصوصی در ایران این آمادگی را دارند تا در این جهت از تمامی امکانات و ظرفیتهای خود برای گسترش همکاری‌های اقتصادی میان کشورهای آسیایی بهره بگیرند.

شش پیشنهاد

مغفول ماندن نقش اصناف در تدوین بسته خروج از رکود

مجموعه اطلاعات و آمارهای موجود نشان می‌دهد که جایگاه اصناف در تصمیم‌گیری‌های کلان اقتصادی دولت ایران تناسبی با نقش عملکردی و کارکردی اصناف در عرصه فعالیت‌های اقتصادی کشور ندارد. بارزترین شاهد این مدعا مغفول ماندن نقش اصناف در بسته سیاستی‌ای است که دولت یازدهم برای خروج از رکود تدوین کرده است. اتخاذ این رویکرد از سوی مقام‌های مسئول اقتصادی در حالی صورت می‌گیرد که حضور اصناف در بخش‌های سیاست‌گذاری و تصمیم‌گیری‌های کلان اقتصادی می‌تواند دولت‌ها را برای خروج از بن بست اقتصاد دولتی یاری رساند. واقعیت این است که در بسته سیاستی دولت برای خروج از رکود، نقش اصناف به‌رغم ظرفیت بالقوه آنها نادیده گرفته شده است، این نادیده گرفته شدن در حالی است که ظرفیت این نهاد برای کمک در این بخش از اقتصاد و یاری رساندن به دولت تدبیر و امید برای توسعه اقتصاد از طریق تعاملات گسترده‌تر باید بیشتر از اینها دیده شود. آمارهای رسمی بانک مرکزی و مرکز آمار ایران، سهم اصناف را در تولید ناخالص ملی ۲۵ درصد و سهم آنها را در ایجاد اشتغال بیش از ۴۷ درصد عنوان کرده‌اند و این آمار نشان‌گر این واقعیت هستند که اصناف در کشور توانسته‌اند با اتخاذ تدابیر مناسب و برنامه‌ریزی لازم به ساماندهی، رفع موانع و مشکلات و بهبود فضای کسب و کار بپردازند.

از طرف دیگر توجه به نقش اصناف از این لحاظ هم مهم است که براساس آمارهای موجود، اصناف در سطح کشور و در قالب بیش از ۲ میلیون واحد صنفی دارای پروانه کسب، فعالیت می‌کنند. براین اساس اتاق اصناف ایران پیشنهادهایی را برای تعامل دوجانبه میان دولت و این نهاد صنفی ارائه می‌کند به این امید که پیشنهادها مورد توجه مقام‌های مسئول در دولت تدبیر و امید قرار بگیرد:

- ۱ حمایت و پشتیبانی جدی مالی برای تجهیز واحدهای صنفی به فناوری و علم روز در جهت افزایش بهره‌وری و گسترش تجارت الکترونیک در کشور.
- ۲ بهبود و اصلاح روند اخذ مالیات‌ها از اصناف به خصوص قانون مالیات بر ارزش افزوده و پرداخت به موقع حق‌السهم اصناف از درآمد بازرسی‌ها به منظور بهینه‌سازی فعالیت‌های اتاق اصناف.
- ۳ کمک مالی به اتاق‌های اصناف سراسر کشور و نیز کمک به کاربردی کردن آموزش اصناف.
- ۴ مشارکت دادن روسای اتاق اصناف استان‌ها در جلسات شورای اداری استان‌های مربوطه و همچنین عضویت اتاق اصناف ایران در ستاد تدوین برنامه ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور.
- ۵ یک در هزار درآمدهای مالیاتی صنوف به اتاق‌های اصناف سراسر کشور اختصاص یابد، ضمن آنکه صندوق ضمانت و توسعه سرمایه‌گذاری صنوف به منظور نوسازی اصناف کشور ایجاد شود.
- ۶ سهم اصناف از بودجه نظارتی مطابق تبصره ۷ ماده ۷۲ قانون نظام صنفی جهت نظارت و بازرسی بر صنوف کشور اختصاص یابد.



■ علی فاضلی
رئیس اتاق
اصناف ایران

چشم‌انداز روشن خروج از رکود

بسته خروج از رکود چگونه در صنایع خودروسازی اجرایی می‌شود؟



■ محمدرضا

نجفی‌منش

عضو هیات

نمایندگان اتاق

تهران و دبیر انجمن

قطعه‌سازان خودرو

رقم بزنند.

صنعت خودرو خوشبختانه در طول یکسال عملکرد دولت یازدهم توانسته در میان صنایع ما، یکی از مثبت‌ترین روندهای رشد اقتصادی را نشان دهد چنانکه امسال در زمان مشابه سال گذشته صنایع داخلی ما ۷۴ درصد رشد تولید داشته‌اند که عدد قابل توجهی است. این رشد با وجود همه سنگ‌اندازی‌ها، قیمت‌گذاری‌های نادرست و بالاتر کفایت مردم برای قیمت‌ها رقم خورده است که اگر نبود شاید می‌توانستیم رشد تولید را به رقمی بالاتر از این نیز برسانیم.

از طرف دیگر خوشبختانه ستاد سیاستگذاری خودرو که مدت‌ها حضورش در صنایع داخلی کمرنگ شده بود، با روی کار آمدن دولت جدید بار دیگر فعال شده و با حضور شخص وزیر و نمایندگانی از بخش‌های مختلف صنعت خودرو، هر دو هفته یکبار تشکیل جلسه می‌دهد و ضمن ایجاد مجمعی مشورتی برای همفکری دولت و بخش خصوصی، توانسته در افزایش تولید داخل قدم‌هایی نیز بردارد. یکی از تصمیماتی که در این ستاد اتخاذ شد این بود که وقتی بانک‌ها از اعطای وام به صنایع داخلی خودداری کردند، به پیشنهاد وزیر تصمیم بر این شد که شرکت‌های داخلی برخی اموالشان را بفروشند. از این طریق دو هزار و دویست میلیارد تومان به بدنه تولید تزریق شد و باعث گردید که بدون کمک بانکی تولید داخلی ما طی یک سال بیش از ۷۰ درصد افزایش پیدا کند. اخیراً نیز ستاد برای ارتقای سطح کیفی و کمی، از خودروسازان برنامه خواسته که امید می‌رود در آینده نزدیک بتواند منشأ تحولاتی تازه شود. علاوه بر این چهار کمیته شامل کمیته استراتژی، کمیته اطلاع‌رسانی، کمیته تولید و کمیته صادرات در سازمان گسترش و نوسازی صنایع فعال شده‌اند، که با تشکیل جلسات منظم مشغول کار برای بهبود تولید هستند.

با توجه به این فعالیت‌ها و اینکه بدنه دولت، شخص رئیس‌جمهوری، معاون اول و وزیر صنعت، معدن و تجارت، اراده لازم را برای ایجاد تحول در بخش صنعت دارند، تصور می‌رود که اگر مانع عمده‌ای پیش نیاید، خواسته‌های خودروسازان ما تحقق پیدا می‌کند و می‌توانیم به سطح مطلوبی از تولید برسیم و گامی موثر در جهت رفع رکود در اقتصاد کشور برداریم.

اعلامی توسط دولت، طی دو سال اخیر تورمی معادل ۳۰ تا ۴۰ درصد داشتیم، انتظار داریم قیمت خودرو پایین بیاید؟ این کارها تنها جنبه تبلیغاتی برای تلویزیون و اثر تخریبی بر صنعت خودروسازی داخلی دارد و بازار را آشفته می‌کند.

خواسته مشخص فعالان صنعت خودرو این است که دولت و رسانه‌های جمعی به‌ویژه رادیو و تلویزیون از دخالت‌های اینچنینی که جز ضرر برای صنایع داخلی ما نتیجه‌ای دربر ندارد خودداری کنند. چراکه در این صورت صنعت ما با ظرفیت‌هایی که خصوصاً طی یک سال اخیر از خود به نمایش گذاشته، می‌تواند راه خود را برود.

مسئله دیگر مصوبه اخیر هیات دولت است که مقرر داشته از ورود برخی خودروهای لوکس جلوگیری شود. ما با شیوه‌های دستوری اینچنینی که می‌خواهد جلوی کار واردات خودرو را بگیرد توافقی نداریم، چراکه دولت می‌تواند بجای اینکه واردات را ممنوع کند، سود و عوارض بازرگانی چنین خودروهایی را مثلاً به رقم‌هایی بین دویست تا سیصد درصد افزایش دهد. به‌هر حال چه بپذیریم و چه نه، افرادی در جامعه ما هستند که ثروت‌های هنگفتی دارند و حاضرند برای خرید این قبیل کالاهای لوکس هزینه کنند. کسی که برای آپارتمان، متری سی میلیون تومان هزینه می‌کند، مشکلی با خرید خودروهای گران اینچنینی ندارد. اما وقتی ما جلوی واردات خودروی مورد علاقه این افراد را بگیریم، خود این‌ها به مخالفان فعال تولید داخل تبدیل می‌شوند، چون می‌بینند دفاع از تولید داخل بوده که جلوی کارشان را گرفته است. همین‌ها شروع می‌کنند به تبلیغات منفی برای تولیدات داخلی که مسلماً نمی‌تواند برای خودروسازان ارزش افزوده‌ای ایجاد کند.

اما اگر دولت با تدبیری که به خرج می‌دهد، بجای ممنوعیت واردات، سود و عوارض را افزایش دهد، هم درآمدی برای خود ایجاد کرده و هم شاید بتواند با سرمایه‌گذاری در بخش خودرو، به ارتقای تولید داخلی، ارتقای آزمایشگاه‌های داخلی و حتی صادرات کمک کند. شما نمی‌توانید به مردم بگویید با پولی که دارند چه بخرند و چه نخرند. این بازگشت به همان اقتصاد آمرانه و دستوری است که مردم را در محدودیت قرار دهیم. این اقتصاد جواب خود را پس داده و نشان داده نمی‌تواند آینده روشنی را

بسته خروج غیرتورمی از رکود که از سوی دولت یازدهم ارائه شده، کاری است ارزنده که می‌تواند به بهبود اوضاع اقتصادی کشور کمک شایان توجهی نماید. مسلماً این بسته نیز مثل هر طرح اقتصادی دیگر در کنار نکات مثبت بسیاری که در خود جای داده نقائصی هم دارد و نمی‌توان آن را طرحتی بی‌عیب و ایراد دانست اما باید اجازه داد این کار شکل عملیاتی به خود بگیرد و پیش برود تا در حین اجرا، این نقائص احتمالی، روشن و در صورت امکان حل و فصل گردند. نباید زود قضاوت کرد اما شاید بتوان در هر بخش موانع و مشکلات عمده‌ای که وجود دارد را دید و راهکارهایی را در راستای این راهبرد پیشنهاد نمود.

در صنایع خودروسازی عمده آنچه به عنوان رکود مطرح است، به مسائل داخلی و سیاستگذاری‌های نادرست سال‌های اخیر بازمی‌گردد. در صدر این سیاست‌ها صدور مجوز دخالت دولت در امر قیمت‌گذاری است که طی سال‌های اخیر به شدت به صنایع داخلی ما آسیب رسانده است. به نظر می‌رسد اگر در این بخش بازگشتی اتفاق بیفتد، بهترین حالت برای صنایع داخلی ما رقم خواهد خورد. اینکه تا چه حد این موضوع مورد توجه و عنایت دستگاه‌های اجرایی قرار بگیرد باید منتظر ماند و دید، اما در اینکه مفید فایده خواهد بود شکی نیست.

از همان زمان که قانون گذراندند و شورای رقابت را مسئول قیمت‌گذاری خودرو تعیین کردند بازار خودرو در ایران آشفته شد. شورای رقابت با عملکردی که طی این مدت از خود نشان داد، باعث بالاتر رفتن و سردرگمی فروشندگان و خریداران شد، بنابراین اگر قرار است حرکت خودروسازی داخلی به مسیر صحیح بازگردد، باید تمهیدی اندیشید که این روند و شیوه قیمت‌گذاری متوقف شود.

مشکل دیگر که شاید زیاد به عملکرد دولت و شرکت‌های وابسته ارتباطی نداشته باشد، به شیوه کار رسانه‌ها بازمی‌گردد. رسانه‌های جمعی علی‌الخصوص صداوسیما طی سال‌های اخیر شیوه عدم ناسازگاری با صنعت خودروسازی داخلی را سرلوحه قرار داده، در اکثر برنامه‌های خودروسازان را گران‌فروشی معرفی و به مخاطب تلقین می‌کند که از اتومبیل‌های تولید داخل را نخرید. پرسش اینجاست که چطور در کشوری که مطابق آمارهای

چطور در کشوری
که مطابق
آمارهای اعلامی
توسط دولت،
طی دو سال اخیر
تورمی معادل
۳۰ تا ۴۰ درصد
داشتیم، انتظار
داریم قیمت
خودرو پایین
بیاید؟

طرح‌هایی برای مبارزه با رکود

گزارشی از ایده‌های مطرح‌شده در همایش بهبود فضای کسب‌وکار اتاق تهران

روی گزینه سرمایه‌گذاری حساب کرد در عین حال که در زمینه تحریم‌ها نیز تصور این است که ادامه داشته باشد. در لایحه رفع موانع تولید که دولت آن را به مجلس ارائه داده، نیز در خصوص تقاضای موثر دولت چندان حرفی برای گفتن ندارد و تمرکز اصلی را روی رفع تنگنای مالی بنگاه‌ها از طریق انتشار اوراق صکوک، معافیت‌های مالیاتی، خرید و فروش اوراق و دیگر موارد قرار داده است. بررسی‌های آماری نشان می‌دهد که برای دستیابی به رشد ۳ درصدی نیاز به صرف زمان ۸٫۵ سال داریم تا به سطح رشد اقتصادی سال ۹۰ برسیم. آمار نشان می‌دهد که به ازای هر یک درصد رشد اقتصادی حدود ۲۵ هزار شغل در کشور ایجاد شده است. اما اگر روند اقتصادی کشور بر همین منوال طی شود، کشور در سال ۱۴۰۴ با بیش از ۵ میلیون بیکار مواجه خواهد بود.

تسهیل در صادرات

ولی‌اله افخمی‌راد، رییس سازمان توسعه تجارت: طی ۵ ماهه ابتدایی امسال ارزش صادرات غیرنفتی کشور به ۱۹ میلیارد و ۶۷۰ میلیون دلار رسیده است که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته از ۲۱ درصد رشد حکایت دارد. با این حال همچنان برای رشد بیشتر صادرات تلاش باید کرد. در حال حاضر در ایران برای آماده‌سازی اسناد صادرات به طور میانگین ۱۲ روز زمان صرف می‌شود که هزینه تمام شده این بخش نیز ۲۷۰ دلار به ازای هر کانتینر ۲۰ فوت است. کنترل‌های فنی و ترخیص گمرکی، حمل‌ونقل در ترمینال، حمل‌ونقل داخل کشور از دیگر مواردی است که در موضوع صادرات دخیل هستند و جمعا روند صادرات کالا را تا ۲۵ روز و با هزینه ۱۴۷۰ دلار در برمی‌گیرد. این روند برای واردات ۳۲ روز و هزینه آن ۲۱۰۰ دلار است. اقداماتی از جمله حذف تعهد ارزی، حذف ایران‌کد و طرح شنیم و همچنین مجوزها مودی و رفع ممنوعیت‌های صادراتی از سوی سازمان توسعه تجارت در راستای کاهش اسناد و مدارک در حوزه تجارت فرامرزی انجام شده است. تسهیل در ثبت سفارش کالاها و همچنین افزایش مدت اعتبار کارت بازرگانی برای تولیدکنندگان تا ۵ سال از دیگر مواردی است که به همین منظور انجام شده است. و در سال آینده نیز امیدواریم که طبقات تعرفه‌ای بیشتر از ۱۰ مورد نباشد. برخی موارد را هم می‌توان برشمرد که نتوانسته‌ایم در اجرای آن موفق باشیم؛ از جمله در زمینه استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان با سازمان امور مالیاتی به تفاهم نرسیده‌ایم.

شاخص‌های تبحر در کسب‌وکار

حسین ابویی‌مهریزی، معاون برنامه‌ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت: اینکه این روزها از سوی دولت یازدهم نوید خروج از رکود داده می‌شود به بازگشت رونق در تولید برمی‌گردد که در این زمینه می‌توان به افزایش تولید در بخش فولاد به میزان ۹ درصد، آلومینیوم ۱٫۹ درصد، کنسنتره ۱۰ درصد، انواع کاغذ ۱۱٫۲ درصد، نئوپان و فیبر ۱۱ درصد، یخچال و فریزر ۲۴ درصد، تلویزیون ال سی دی و ال ای دی ۵۶ درصد و دیگر اقلام که با رشد در تولید همراه بوده است اشاره کرد. تمامی این اتفاقات در ۴ ماهه نخست امسال رخ داده است. در همین حال برنامه راهبردی توسعه صنعت، معدن و تجارت که بیش از ۵۰ نفر از افراد متخصص روی آن کار کرده‌اند و شامل ۱۲ موضوع راهبردی است به زودی نهایی و به تصویب خواهد رسید تا به عنوان شاهراه توسعه صنعتی کشور پیاده‌سازی شود. دولت قول می‌دهد که فضای کسب‌وکار را بهتر کند اما در صورت بهبود این فضا انجام امور کسب‌وکار به عهده بخش خصوصی است که باید تبحر لازم و کافی را داشته باشد. لذا اتاق بازرگانی و بخش خصوصی روی شاخص‌های تبحر در کسب‌وکار، کار کارشناسی کند و پیشنهادهای خود را در اختیار دولت قرار دهد.



همایش بهبود فضای کسب‌وکار با حضور جمعی از اعضای هیات نمایندگان اتاق تهران، فعالان و مدیران بنگاه‌های اقتصادی، و با حضور سه معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و معاون اجتماعی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در اتاق تهران برگزار شد. دبیر این همایش احمد پورفلاح، رییس کمیسیون فضای کسب‌وکار و کار آفرینی و مقررات اتاق تهران، طی سخنانی در ابتدای این نشست، به تلاش تیم اقتصادی دولت یازدهم برای رفع مشکلات کسب‌وکار اشاره کرد و گفت: «خوشبختانه با اعلام بسته سیاستی خروج غیر تورمی از رکود که چندی پیش از سوی دولت ارائه شد این نگرانی محدودی برطرف شد. بسته سیاستی دولت در جلسات کمیسیون‌های اتاق تهران مورد نقد و بررسی قرار گرفته است. نگاهی به بسته خروج از رکود بیانگر آن است که تدوین‌کنندگان آن به تنگناها و نگرانی‌های بخش‌های مختلف اقتصادی توجه کافی کرده‌اند اگرچه این بسته سیاستی خارج از اشکال و ایراد نیست. در بسته سیاستی دولت به موضوعاتی از جمله فساد اداری و مالی، هدفمندی یارانه‌ها، کوچک‌سازی دولت و خروج دولت از اقتصاد اشاره‌ای نشده است و در عین حال یکی از نگرانی‌های عمده بخش مولد کشور این است که بسته سیاستی خروج غیر تورمی از رکود تا حدود زیادی سنگین هم است. اجرای این بسته در ۱۷۷ بند و ماده طی ۱۸ ماهه پیش‌بینی شده است تا حدودی دور از ذهن و دشوار به نظر می‌رسد در حالی که اولویت‌بندی‌های مراحل اجرا نیز شفاف نیست از این رو دولت باید در این زمینه با دقت عمل کند.» در ادامه بخش‌هایی از اهم سخنان مطرح‌شده توسط معاونان وزرا در این نشست صمیمی میان نمایندگان بخش خصوصی و دولتی در اتاق تهران را مرور می‌کنیم.

طرح وزارت رفاه برای کنترل تورم

احمد مدیری، معاون رفاه اجتماعی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی: اگر کنترل تورم به تنهایی هدف سیاستگذار باشد، پایدار نیست و در نهایت می‌تواند دولت را مجبور به اتخاذ سیاست تزریق پول در اقتصاد کند. اگر تورم را که کاهش یافته نتوانیم با اتخاذ سیاست‌های مناسب اقتصادی کنترل کنیم به احتمال زیاد دولت در سال دوم و سوم مجبور به تجدیدنظر می‌شود بنابراین این نکته را باید در نظر گرفت که چگونه تورم را کنترل کنیم که به رکود دامن زده نشود و در عین حال به رشد اقتصادی نیز منجر شود. هر ماه بیش از ۳ هزار میلیارد تومان یارانه نقدی به مردم پرداخت می‌شود، و اگر این حجم از پول در هر بخش اقتصادی وارد شود می‌تواند به خروج از رکود کمک کند در حالی که یارانه‌های نقدی چون ماهیت مصرفی دارند صرف کالاهای مصرفی مانند پوشاک می‌شوند. با اتخاذ سیاست‌ها و راهکارهای مناسب می‌توان این حجم از پول را که در قالب یارانه نقدی به جامعه تزریق می‌شود به بخش مسکن و لوازم خانگی سوق داد که علاوه بر کاهش تورم، برای خروج از رکود نیز اثرگذار خواهد بود. یکی از پیشنهادها وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی که کلیات آن نیز مورد موافقت قرار گرفته این است که یارانه نقدی برای ۵۰ درصد از اقشار جامعه تبدیل به کارتهای اعتباری خرید لوازم خانگی شود. به این طریق می‌توان یارانه‌گیران را در خرید لوازم خانگی مورد نیاز خود به صورت اقساط ترغیب کرد و در عین حال این بخش از پول کشور را نیز به سمت صنایع داخلی لوازم خانگی سوق داد.

چهار تنگنا برای خروج از رکود

سید هادی موسوی‌نیک، مدیر گروه اقتصاد کلان و مدل‌سازی مرکز پژوهش‌های مجلس: تامین مالی بنگاه‌ها، کمبود تقاضای موثر، رشد منفی سرمایه‌گذاری و تداوم تحریم‌ها چهار تنگنای اصلی برای خروج از رکود از سوی دولتمردان اعلام شده است. با توجه به آنکه اهداف این بسته در کوتاه مدت دیده شده از این رو خیلی نمی‌توان



معاون
برنامه‌ریزی
وزارت صنعت،
معدن و تجارت:
دولت قول
می‌دهد که فضای
کسب‌وکار را
بهتر کند اما در
صورت بهبود
این فضا انجام
امور کسب‌وکار
به عهده بخش
خصوصی است
که باید تبحر لازم
و کافی را داشته
باشد

صنایع کوچک و متوسط
چه نقشی در تحقق
اقتصاد مقاومتی ایفا می کنند؟

صنایع کوچک مصائب بزرگ

صنایع شیمیایی
صنایع فلزی و نیروی محرکه
صنایع الکتریکی و الکترونیک
صنایع نساجی و چرم
صنایع سلولزی
صنایع غذایی و دارویی
صنایع کانی و امور معدنی

- ۱۳ رویکرد نظام: واگذاری امور به بخش خصوصی . سید محمدعلی سیدابریشمی
- ۱۶ دانش بنیان شدن صنایع کوچک، شرط تحقق اقتصاد مقاومتی . علی رضا شجاعی
- ۱۸ صنایع کوچک و متوسط، موتور محرکه اقتصاد . الهوردی دهقانی
- ۱۹ بستری برای تحقق اقتصاد مقاومتی
میزگردی با حضور محمدحسین برخوردار، مهدی پورقاضی و منصور عسگری
- ۲۰ مشکل: اشتغال، راه حل: تقویت صنایع کوچک و متوسط . محمد مهدی رییس زاده
- ۲۲ شاه کلید توسعه . احمد امیراحمدی
- ۲۴ ضرورت خصوصی سازی شهرک های صنعتی . مهدی جاریانی
- ۲۴ هنوز در اول راه هستیم . حسین سلیمی
- ۲۶ شیفتگی به صنایع بزرگ، غفلت از صنایع کوچک . بایزید مردوخ



صنایع کوچک

■ هر جا خواستیم استعداد خود را در طول

دویست سال اخیر شکوفا کنیم، بر سرش کوبیدند.

اگر می‌خواستیم همین صنایع کوچک را که از غرب

می‌آمد - شیشه، پارچه، شیشه‌های عکاسی و... - درست کنیم، توطئه می‌کردند

و جلوش را می‌گرفتند. بعد از انقلاب، آن سدها شکسته شد. البته اگر جنگ

تحمیلی نبود؛ اگر بعضی از مسائل دیگر نبود، مدیریت‌های انقلابی خیلی بهتر از

این می‌توانستند عمل کنند. ان شاء الله به فضل الهی و به برکت نظام اسلامی و

انقلاب، در آینده این کارها خواهد شد؛ این سر نوشت قطعی کشور ماست.



اقتصاد مقاومتی یعنی حفظ رونق و به رشد اقتصاد
به تعداد کالاهای تولیدی کشور

حسین سلیمی: صنایع کوچک و متوسط ما امروز بیش از پیش به سرمایه‌گذاری نیاز دارند تا هم تولید ناخالص داخلی و هم اشتغال افزایش یابد. ایران در سال ۲۰۱۲، حدود ۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری داشته است که در مقایسه با کشور ترکیه که ۲۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری داشته، بسیار عقب‌تر است و مطمئناً نمی‌تواند باعث افزایش اشتغال شود. ما حداقل نیازمند ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی هستیم تا بتوانیم مشکلات موجود را حل و فصل کنیم.

منصور عسگری: صنایع کوچک و متوسط به دلیل کوچک‌تر بودنشان در مقابل تغییر قوانین مقاومت کمتری دارند و می‌توانند با سایر بنگاه‌ها تعامل بهتری داشته باشند. این صنایع از طرف دیگر، به راحتی می‌توانند به سمت اقتصادهای دانش‌بنیان هم بروند که با مولفه‌های اقتصاد مقاومتی همخوان است و پیاده‌کردن اصول ابلاغیه اقتصاد مقاومتی را در این صنایع تسهیل می‌کند. در کل به نظر من یکی از بسترهای مناسب پیاده‌سازی مولفه‌های اقتصاد مقاومتی، صنایع کوچک و متوسط هستند.

مهدی پورقاضی: اگر به عنوان مثال یخچال‌سازی را به عنوان پیشران صنعت در نظر بگیریم، این صنعت فولاد و پلاستیک و قطعات متفاوتی نیاز دارد که باید برای تولید آن‌ها، صنایع و کارخانجات دیگری ایجاد شوند. باید صنایع مصرفی بادوام، چه خوراکی و چه پوشاکی را در اولویت قرار دهیم چرا که اگر این صنایع راه بیفتند، بقیه صنایع هم راه خود را به خوبی پیدا می‌کنند. اگر اشتغال ایجاد شود، درآمد مردم افزایش می‌یابد و به این ترتیب از رکود خارج می‌شویم و به سمت رونق می‌رویم.

محمد حسین برخوردار: ما باید علت پا نگرفتن صنایع‌مان، چه خرد و چه بزرگ را در ایران بررسی کنیم. وقتی دولت نتواند روابط خارجی‌اش را به خوبی تنظیم کند طبیعی است که صادرات مناسبی هم نداشته باشد. در اینجا بحث وسعت دولت مطرح می‌شود. دولت باید کوچک شود و همزمان درآمدهای نفتی در زیرساخت‌های کشور سرمایه‌گذاری شود. یکی از این زیرساخت‌ها آموزش و پرورش و توجه به موضوع پراهمیت تربیت نیروی کار است و دیگری، تلاش برای تغییر نگاه به کارفرمایان است. **بایزید مردوخ:** صنایع کوچک و متوسط ما باید این قابلیت را پیدا کنند که به سمت جذب سرمایه بروند. ارتباطی که می‌تواند همراه خود تکنولوژی، مدیریت و منابع بیاورد. صنعتی که نمی‌تواند رابطه مناسبی با بنگاه‌های داخل کشور برقرار کند یقیناً نمی‌تواند در سطح بین‌المللی هم موفق باشد. از سوی دیگر، اتاق‌های بازرگانی ما باید در این راه به تشویق سرمایه‌گذاران خارجی بپردازند. اما قبل از هر چیز نیاز است تا به اهمیت مدیریت اصولی و استفاده از فناوری مدرن در صنایع توجه شود. ویژگی بارزی که در صنایع کوچک و متوسط ما کمتر دیده می‌شود و باید منابع قابل توجهی صرف نوین‌سازی این صنایع شود.

محمد مهدی رییس‌زاده: توجه و حمایت دولت از صنایع کوچک و متوسط به جای صنایع بزرگ به ویژه در شرایط فعلی می‌تواند رشد و شکوفایی اقتصاد کشور و خروج از وضعیت رکود تورمی را به دنبال داشته باشد. فراموش نکنیم که صنعت‌های بزرگ نیز مثل صنعت خودروسازی در صورتی می‌توانند استمرار تولید داشته باشند که واحدهای پایین‌دستی آن - در این مورد، قطعه‌سازی - وضعیت مطلوبی داشته باشند. بنابراین توجه به صنایع کوچک در تمامی زمان‌ها می‌تواند یاری‌کننده باشد.

احمد امیر احمدی: در کنار اقدامات و سیاست‌هایی که توسط دولت برای حمایت از این صنایع صورت می‌گیرد، اتاق‌های بازرگانی نیز به خوبی می‌توانند یاری‌گر دولت باشند و با همفکری‌های خود به دولت، موانع موجود را برطرف کنند. یگانه‌سیاستی که می‌تواند در مسیر نجات صنایع کوچک از بحران‌های فعلی یاری‌گر دولت باشد، توجه بی‌سبتر به بخش خصوصی است. بازگشت به ظرفیت‌های نهفته در بخش خصوصی می‌تواند موانع پیش‌روی این صنایع را بردارد، کشور را از بن‌بست‌هایی که در آن گرفتار شده است نجات دهد و راه را برای رونق اشتغال‌زایی و توسعه اقتصاد کشور هموار سازد. **مهدی جاربانی:** صنایع کوچک نقش بسزایی در اشتغال کشور دارند. مقیاس کوچک این واحدها، جابجایی مدیریت و نیروی انسانی و پراکندگی این واحدها باعث می‌شود که اشتغال بالایی را در خود جا دهند و در یک اقتصاد در حال رشد و شکوفا، صنایع کوچک درصد بالایی از اشتغال را تامین می‌کنند. وضعیت اشتغال در ایران مطلوب نیست و حدود ۱۲ درصد از نیروی کار کشور فاقد شغل به معنای صحیح کلمه هستند. به جرات می‌توانیم بگوییم که بیش از ۶۰ درصد اشتغال را صنایع کوچک دارد و با افزایش رشد اقتصادی این صنایع شکوفا شده و سهم بیشتری را در اشتغال خواهند داشت.

الله‌وردی دهقانی: در دولت گذشته هزینه‌ها و سرمایه‌های زیادی صرف راه‌اندازی واحدهای کوچک و متوسط - که اکثراً زودبازده هستند - شد؛ با هدف افزایش نرخ اشتغال. اما این هزینه‌ها و سرمایه‌ها عموماً از بین رفت و وام‌های زیادی که برای راه‌اندازی این واحدها اختصاص یافته بود از آنجا که نظارتی بر آن‌ها نبود، بعضاً به جای ساخت واحدهای تولیدی به حوزه ساخت‌وساز رفت؛ امری که انحرافی مشهود از اصل طرح بود. دولت یازدهم باید سیاست‌هایی را اعمال کند که ضمن افزایش نظارت از هدر رفت مجدد منابع جلوگیری شود و علاوه بر این توجه به بخش خصوصی را نیز مدنظر قرار دهد تا این صنایع اشتغال‌زا شوند. ما نیز امیدواریم با تدوین لایحه حمایت از تولید و سیاست خروج غیر تورمی دولت و حمایت‌هایی که قرار است از بخش صنعت شود، شاهد اتفاقات مثبتی در رونق و توسعه کشور به ویژه بخش تولید باشیم. چرا که همگان واقفیم که موتور محرک اقتصاد کشور، بخش صنعت و در راس آن‌ها صنایع کوچک و متوسط هستند.

رویکرد نظام: واگذاری امور به بخش خصوصی

پاسخ معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت به پرسش‌های «آینده‌نگر»



■ سید محمدعلی

سیدابریشمی

مدیرعامل سازمان

صنایع کوچک و

شهرک‌های صنعتی

ایران



مطالعات اخیر

بانک جهانی

حاکم از آن است

که واحدهای

کوچک صنعتی در

کشورهای در حال

توسعه، اثرات

کاملاً محسوسی

بر اشتغال و

درآمد ملی داشته

و از این نظر در

حصول رشد

توزیع شده و

برابر، نقش مهمی

ایفا کرده‌اند

هدف ایجاد شده‌اند که بتوانند با نفوذ دادن فناوری در صنایع کوچک، آن‌ها را به سمت تولید با ارزش افزوده بالا و صادرات سوق دهند. با توجه به نقش و اهمیت صنایع کوچک و متوسط در توسعه اقتصادی و صنعتی، بسیاری از کشورها جهت حل مشکل رکود اقتصادی و بحران بیکاری، به این صنایع روی آورده‌اند و از طریق توسعه و حمایت از صنایع کوچک و متوسط خود توانسته‌اند بر مشکلات فائق آیند. در این راستا حمایت‌های قابل توجهی از صنایع کوچک به‌عمل آورده و در جهت گسترش و تقویت آن‌ها، سیاست‌های اقتصادی گوناگونی را تدوین نموده‌اند. بر این اساس واحدهای تولیدی کوچک نقش عمده‌ای در اقتصاد ملی ایفا می‌کنند. آمارهای اعلام‌شده، جایگاه صنایع کوچک و متوسط را در توسعه صنعتی برخی از کشورها؛ جمله ایران با توجه به برخی از شاخص‌های توسعه صنعتی و اقتصادی نشان می‌دهد. با توجه به مقایسه‌های جدول‌های یک و دو، مشخص می‌گردد علی‌رغم اینکه در شاخص صنایع کوچک و متوسط ایران از نظر درصد تعداد بنگاه‌ها نسبت به کل بنگاه‌ها تفاوت قابل ملاحظه‌ای با سایر کشورها وجود ندارد ولی در شاخص عملکردی و تاثیرگذاری در توسعه اقتصادی تفاوت قابل ملاحظه‌ای مشهود است. علاوه بر این، براساس آخرین آمار احصاء شده، وضعیت فعالیت صنایع کوچک به شرح جدول یک است.

تحلیل شما از تحولات مترتب بر صنایع کوچک و متوسط طی دو دهه اخیر چیست؟
در چه دورانی صنایع کوچ و متوسط در کشور ما رشد داشته و در چه مقطعی آسیب دیده‌اند؟ رتبه صنایع کوچک و متوسط ما در میان کشورهای منطقه چگونه است؟ آیا بازار صادراتی مناسبی برای این صنایع وجود دارد؟

در دو دهه اخیر حدود ۸۱ درصد از سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در صنایع کوچک در پنج رشته کانی غیرفلزی، شیمیایی و سلولزی، فلزی، غذایی و دارویی، نساجی و پوشاک صورت گرفته است و مزایای کشور نیز در این حوزه‌ها بوده‌اند. متأسفانه طی هشت سال گذشته هم‌زمان با اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها، افزایش نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه و نهادهای مربوطه، بسیاری از این صنایع که بر اساس مزیت‌های کشور نیز ایجاد شده‌اند از گردونه تولید خارج شده‌اند یا تولید آن‌ها غیراقتصادی شده است. با این حال صنایع کوچک در ایران به صورت چشمگیری در حال توسعه هستند و دولت از طریق تعریف بسته‌های حمایتی برای شکوفایی این صنایع اهتمام جدی به خرج می‌دهد. در ایران حدود ۸۱۰۰۰

و متوسط چه تعداد در شهرک‌ها مستقر هستند و این شهرک‌ها چه سهمی از کل واحدهای صنعتی را شامل می‌شوند؟

این سازمان فعالیت‌های تصدی‌گری خود را از طریق «قانون نحوه واگذاری مالکیت و اداره امور شهرک‌های صنعتی» به بخش غیردولتی واگذار می‌کند و تاکنون توانسته است با ثبت ۱۴۵ شرکت خدماتی، ۱۰۱ شهرک و ناحیه صنعتی را به بخش غیردولتی (صاحبان صنایع مستقر در آن شهرک‌ها و نواحی صنعتی) واگذار نماید که از این تعداد، ۸۰ شهرک و ناحیه صنعتی در دولت یازدهم واگذار گردیده است. برنامه سازمان در سال ۱۳۹۳ تشکیل ۳۱ شرکت خدماتی است که اطلاعات آمار کل کشور و همچنین اقدامات به تفکیک هر استان نیز در جداول پیوست قابل مشاهده است.

حدود ۳۲۰۰۰ واحد صنعتی کوچک (حدود ۴۰ درصد کل واحدهای صنعتی کشور) با اشتغال ۶۶۰۰۰ نفر، در سطح شهرک‌ها و نواحی صنعتی کشور مشغول فعالیت هستند. این در حالی است که بر اساس آمارهای وزارت صنعت، معدن و تجارت تا پایان خرداد ماه ۱۳۹۳ تعداد ۸۱ هزار واحد صنعتی کوچک معادل ۹۲ درصد کل واحدهای صنعتی با اشتغال یک میلیون نفر معادل ۴۵ درصد اشتغال صنعتی کشور با سهم ارزش افزوده ۱۶/۸ درصدی، سهم ارزش تولیدات ۱۷ درصدی و سهم صادرات صنعتی ۱۰ درصدی در کشور وجود دارد.

خدمات شهرک‌های صنعتی در رابطه با خوشه‌های صنعتی چیست؟ ارزیابی کلی شما از وضعیت موجود صنایع کوچک و متوسط در ایران چیست؟ آیا اقتصاد ما توانسته آنچنان که باید و شاید، از ظرفیت‌های موجود در این صنایع بهره‌مند شود؟

خوشه‌های صنعتی می‌توانند هم در داخل شهرک‌های صنعتی (سرامیک لاله‌جین همدان و فرش ماشینی اصفهان) و هم خارج از شهرک‌های صنعتی (خوشه کفش قم، فرش ایلام و ...) مستقر باشند، لذا برای توسعه آن‌ها نیاز به ابزارهایی مانند شهرک‌های فناوری، مراکز خدمات فناوری کسب و کار و فن‌بازارهاست که اینها ابزارهایی برای توسعه، کمک به ارتقاء تکنولوژی و نفوذ فناوری در صنایع کوچک و خوشه‌های صنعتی هستند که ذی‌نفعان آن‌ها اکثراً از واحدهای خرد و کوچک تشکیل شده‌اند. مشاورین مستقر در مراکز خدمات فناوری و همچنین شهرک‌های فناوری و فن‌بازارها مسئولیت کمک به نفوذ فناوری و ارتقاء تکنولوژی و سایر خدمات مورد لزوم واحدهای صنایع کوچک را دارند. این مراکز با این

صنایع کوچک و متوسط در مسیر پیشبرد سیاست‌های اشتغال‌زایی و رفع بحران بیکاری در نگاه دولت یازدهم چه جایگاهی دارند؟ به بیان دیگر، این صنایع چه سهمی از اشتغال کشور را به خود اختصاص می‌دهند؟

روند پیشرفت و تحولات روزافزون در محیط کسب و کار امروزی، واحدهای کوچک و متوسط را جزئی از شبکه‌ها و زنجیره‌های تولید جهانی قرار داده است که توانایی‌های فن‌آوری، نیروی کار متخصص و مدیریت پیشرفته از مهمترین ویژگی‌های آن است. صنایع کوچک با ایجاد فرصت‌های شغلی و افزایش درآمد بر اقتصاد جهانی تاثیرگذارند؛ به علاوه شدت یافتن رقابت جهانی، افزایش بی‌اطمینانی و تقاضای فزاینده برای محصولات متنوع باعث شده است اقبال به این صنایع بیشتر شود. مطالعات اخیر بانک جهانی حاکی از آن است که واحدهای کوچک صنعتی در کشورهای در حال توسعه، اثرات کاملاً محسوسی بر اشتغال و درآمد ملی داشته و از این نظر در حصول رشد توزیع شده و برابر، نقش مهمی ایفا کرده‌اند به نحوی که بالغ بر ۵۰ درصد اشتغال کشورها متعلق به صنایع کوچک است. در ایران نیز صنایع کوچک ۹۲ درصد کل صنایع کشور و سهم اشتغال ۴۵ درصدی از کل اشتغال صنعتی را به خود اختصاص داده‌اند. در حالت کلی مهمترین نقش و اهمیت صنایع کوچک و متوسط را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

ایجاد فرصت‌های شغلی فراوان، قدرت بالا در جذب و بومی کردن تکنولوژی، برتری در صرفه‌جویی در مقیاس تولید، قابلیت تراکم دانش بیشتر در فرایند تولید، قدرت بالا در تربیت کارآفرینان و مدیران اقتصادی، کاهش عدم تعادل‌های بخشی و منطقه‌ای در اقتصاد، ایجاد محیط رقابتی در اقتصاد و افزایش کارایی، استفاده از امکانات در نیل به خوداتکالی اقتصادی، قدرت تصمیم‌گیری سریع و انعطاف‌پذیری بالا در مدیریت و در شرایط متغیر بازار، ایجاد شبکه اقماری با صنایع بزرگ در جهت به هم پیوستگی بیشتر صنعتی، قابلیت بالا در پاسخگویی به نیازهای جدید توسعه صنعتی، توسعه متوازن و پایدار صنعتی و اقتصادی، کمک به توزیع عادلانه درآمد و اشتغال‌زایی، تشویق فرهنگ سرمایه‌گذاری، تسریع در زمان بهره‌برداری و توجه به هزینه-فرصت سرمایه، ارزش تولید بیشتر با سرمایه‌گذاری کمتر.

در زمینه واگذاری اداره شهرک‌های صنعتی به بخش خصوصی تاکنون چه اقداماتی انجام شده است؟ آیا در این خصوص برنامه مشخصی وجود دارد؟ در حال حاضر از کلیه صنایع کوچک



در ساختار اقتصادی کشورهای پیشرفته و توسعه یافته، عمده امور غیرحاکمیتی توسط بخش خصوصی انجام می پذیرد و واگذاری های اصل ۴۴ قانون اساسی مؤید همین رویکرد در جمهوری اسلامی ایران است

واحد صنعتی کوچک با اشتغال حدود یک میلیون نفر وجود دارد که ۳۲۰۰۰ واحد صنعتی کوچک و متوسط با اشتغال ۶۶۰۰۰ نفر در سطح شهرک ها و نواحی صنعتی کشور مشغول فعالیت هستند که در مقایسه با وضعیت سایر کشورهای منطقه از شرایط ممتاز و روبه رشدی برخوردارند. در کشورهای حاشیه خلیج فارس عمده سرمایه گذاری های اقتصادی در زمینه صنایع کلان نفت و گاز است و کشورهای مشترک المنافع شمال ایران نیز دارای مزیت نسبی در امر کشاورزی هستند و صنایع کوچک در آن ها جایگاه ویژه ای ندارد. در کشورهای همسایه شرقی نیز به علت جنگ و فقر اقتصادی شاهد پویایی خاصی در این زمینه نیستیم و صرفاً کشور ترکیه یکی از رقیبان صنایع کوچک ایران است. لذا نظر به اینکه دولت جمهوری اسلامی ایران در جهت توسعه صنایع کوچک اقدامات جدی و حمایتی را انجام داده است و باتوجه به زیرساخت های موجود صنعتی و تجاری و تثبیت شاخص های اقتصادی در کشور، میل سرمایه گذاری در این بخش در ایران نسبت به سایر کشورهای منطقه به سزا است. محصولات صادراتی این صنایع عمدتاً در کشورهای منطقه خصوصاً عراق، افغانستان و امارات و بعضاً در کشورهای اروپایی و آمریکایی به فروش می رسد و تاکنون در ۲۸۱ نمایشگاه بین المللی، محصولات این صنایع به معرض نمایش و فروش گذاشته شده است. یکی از تلاش های این سازمان توسعه بازارهای صادراتی صنایع کوچک است.

۵ چه نسبتی میان صنایع کوچک و متوسط با صنایع بزرگ در کشور ما وجود دارد؟
سیاست گذاری هایی که برای این صنایع می شود چقدر با سیاست هایی که در ارتباط با صنایع بزرگ مدنظر است، همخوانی داشته است؟
سیاست های اجرایی در بخش صنایع کوچک و متوسط با چه سازوکاری تدوین می شود و چه ایرادهایی به آن ها وارد است؟

در کشور جمهوری اسلامی ایران نسبت صنایع خرد ۴۷، صنایع کوچک ۴۵، متوسط ۶ و صنایع بزرگ ۲ درصد است. صنایع خرد و کوچک، ۹۲ درصد صنایع کشور را با اشتغالی معادل ۴۲ درصد از کل اشتغال صنعتی به خود اختصاص داده اند و از همینرو در سیاست گذاری می بایست تلاش نمود که به ایجاد پیوند میان صنایع کوچک و بزرگ، شبکه های پیمانکاری و زنجیره تأمین صنایع بزرگ پرداخت. لذا

با عنایت به آمارهای بالا و نیز موارد زیر، باید تلاش بیشتری برای اعمال سیاست های لازم در حوزه صنایع کوچک انجام پذیرد:

- نداشتن متولی واحد و نبود وحدت رویه در بین دستگاه های متولی صنایع کوچک.

- نامناسب بودن فضای کسب و کار کشور برای ایجاد و رشد واحدهای کوچک صنعتی.

- نداشتن قانون خاص حمایت از صنایع کوچک (عدم ثبات قوانین، ناهماهنگی و نامتقارن بودن قوانین و مقررات با ساختار صنایع کوچک در حوزه های مختلف نظیر مالیات، گمرک، تأمین اجتماعی، قوانین کار و ...).

- نداشتن برنامه راهبردی جامع توسعه صنایع کوچک مبتنی بر توسعه رشته صنعتی در سطح کشور با رویکرد شبکه سازی.

- متفاوت بودن رویکرد و مدل های توسعه صنایع کوچک از صنایع بزرگ.

- عدم توان صنایع کوچک در دسترسی به بازار و انجام تحقیقات بازار.

- ضعف نهادها و مؤسسات واسطه های پشتیبان و ارائه کننده خدمات تخصصی به صنایع کوچک در زمینه های مالی، فنی، آموزشی، بازاریابی، مشاوره مدیریتی و ...

- مناسب و متمایز نبودن حمایت های توسعه ای دولت با توجه به مشکلات خاص اینگونه صنایع و ارائه حمایت های مقطعی و نامنسجم معطوف به سطح بنگاه ها و تداوم نداشتن سیاست های حمایتی در بلندمدت.

- مشکلات خاص اینگونه صنایع و عدم راهکارهای توسعه ای ویژه و مناسب برای حل آن ها.

- عدم همکاری بین این صنایع و صنایع متوسط و بزرگ برای استفاده از مزایای هم افزایی و تکمیل زنجیره ارزش و زنجیره تولید.

- نامتوازن بودن ساختار صنعتی.

- عدم وجود اتحادیه ها و تشکلهای قوی خاص صنایع کوچک جهت استیفاء حقوق قانونی.

- توان علمی و مدیریتی اندک صاحبان صنایع کوچک.

- عدم تأمین مالی مورد نیاز صنایع کوچک و نامناسب بودن ساختار بانکی و تأمین منابع مالی در کشور.

- عدم وجود ساختار اطلاعاتی و آمار دقیق و به روز شده در حوزه صنایع کوچک.

- با توجه به اهداف کلی توسعه اعم از فقرزدایی، ایجاد رفاه عمومی، عدالت اجتماعی، تعادل های منطقه ای و استقلال اقتصادی، لازم است سیاست هایی اتخاذ

گردد که دستیابی به این اهداف را میسر سازد. در سیاست های اتخاذ شده متناسب با اهداف مذکور جایگاه صنایع کوچک کاملاً محسوس است. در واقع صنایع کوچک با توانمندی های خود می توانند با از میان برداشتن مشکلاتی همچون بیکاری و توزیع ناعادلانه درآمد، نقش مهمی در این عرصه برعهده گیرند. اهم سیاست های اصلی سازمان در حوزه صنایع کوچک را می توان به طور خلاصه در موارد زیر بیان کرد:

سیاست های توسعه صنعتی و فناوری:

- مدیریت و راهبری شهرک های فناوری، مجتمع ها و مراکز خدمات فناوری و کسب و کار، فن بازارها.

- حمایت و پشتیبانی از استقرار شرکت های دانش بنیان و صنایع پیشرفته در شهرک ها و نواحی صنعتی.

- هدایت سرمایه گذاری ها در حوزه صنایع کوچک به سمت مزیت های منطقه ای بر اساس اولویت ها و سیاست های صنعتی، معدنی و تجاری کشور.

- عارضه یابی و بهبود بهره وری صنایع کوچک.

- حمایت نظام مند از توسعه فناوری های پیشرفته و نفوذ فناوری های جدید در صنایع کوچک با محوریت شهرک های فناوری، مراکز خدمات فناوری کسب و کار و فن بازارها جهت ارتقاء سطح فناوری صنایع کوچک کشور و دستیابی به فناوری های پیشرفته.

- توسعه شبکه ها، خوشه های کسب و کار و پیمانکاری فرعی به عنوان مدل های موفق برای توسعه صنایع خرد و کوچک.

- تقویت صنایع کوچک و متوسط و برقراری پیوند آن ها با صنایع بزرگ به منظور هم افزایی صنعت و ارتقاء توان رقابتی.

- توسعه مراکز ارائه کننده خدمات عمومی و تخصصی به صنایع کوچک.

- حمایت از تجاری سازی دستاوردهای کارآفرینان و نوآوران.

سیاست های توسعه بازار:

- ارائه خدمات نرم افزاری مناسب برای توسعه بازار صنایع کوچک.

- توسعه دیپلماسی صنعتی و بهبود روابط بین الملل صنعتی

- همکاری مستمر با سازمان های داخلی و خارجی موثر بر توسعه بازار صنایع کوچک.

- رشد مستمر صادرات کالا و خدمات صنایع کوچک کشور از طریق شناسایی بازارهای منطقه ای و به کارگیری مزیت های کشور برای توسعه بازارهای

جدول یک: سهم بنگاه ها در ایران و کشورهای مختلف (بر اساس اندازه بنگاه)

ردیف	نام کشور	سهم بنگاه های خرد، کوچک و متوسط (درصد)	سهم بنگاه های خرد (درصد)	سهم بنگاه های متوسط (درصد)	سهم بنگاه های بزرگ (درصد)
۱	مجموعه کشورهای اروپایی	۹۹/۸	۹۲/۲	۱/۱	۰/۲
۲	ایتالیا	۹۹/۹	۹۵/۸	۰/۵	۰/۱
۳	آمریکا	۵۷/۹	۱۱/۱	۱۴	۴۲/۱
۴	ترکیه	۹۹/۹	۹۵/۵۴	۰/۳۵	۰/۰۸
۵	اندونزی	۹۹	۹۸/۸	۰/۰۹	-
۶	مالزی	۹۷/۳	۷۵	۳	۰/۳
۷	ایران	۹۸	۴۷	۶	۲

بین المللی و بازاریابی از طریق شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی و تورهای صنعتی و به کارگیری شرکت‌های مدیریت صادرات

سیاست‌های توسعه بنگاه و کار آفرینی:

- بهبود فرآیندهای توسعه صنایع کوچک.
- تسهیل و اصلاح قوانین و مقررات مرتبط با صنایع کوچک.
- آموزش و توسعه کار آفرینی و منابع انسانی در صنایع کوچک.

- تقویت ساختار اتحادیه‌ها و تشکلهای تخصصی جهت استیفای حقوق قانونی صنایع کوچک.
- تعامل و همکاری با دستگاه‌ها، سازمان‌ها و تشکلهای مختلف دولتی و خصوصی مرتبط با صنایع کوچک.
- کمک به بهبود فضای کسب و کار صنایع کوچک از طریق تنظیم پیشنهادات لازم و ارائه به مراجع ذیربط.

سیاست‌های تأمین منابع مالی و سرمایه‌گذاری:

- تسهیل دسترسی صنایع کوچک به منابع مالی و سرمایه‌گذاری مورد نیاز.
- متنوع‌سازی منابع تأمین مالی و سرمایه‌گذاری صنایع کوچک.
- تثبیت و ایجاد اشتغال در صنایع کوچک با رصد مستمر وضعیت و فعالیت آن‌ها.

- تأمین ضمانت و وثایق سرمایه‌گذاری صنایع کوچک با تقویت صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک.
- افزایش اثربخشی تسهیلات و منابع مالی تخصیصی به صنایع کوچک.

ناگفته نباید گذاشت که سیاست‌گذاری‌های فعلی بر اساس سیاست‌های سازمان‌های توسعه‌ای است. این سازمان و شرکت‌های تابعه آن از سال ۱۳۹۲ به عنوان سازمان و شرکت‌های توسعه‌ای شناخته شده‌اند. لذا سیاست‌های صدرالذکر در حال ابلاغ به شرکت‌های استانی و دولتی برای اجرا است.

۶ اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی چه نقشی می‌توانند در تدوین سیاست‌های اجرایی بخش صنایع کوچک و متوسط ایفا کنند؟ آیا از ظرفیت‌های این نهادهای متعلق به بخش خصوصی در سیاست‌گذاری‌ها استفاده می‌شود؟

در ساختار اقتصادی کشور، توسعه و توسعه‌یافته، عمده امور غیرحاکمیتی توسط بخش خصوصی انجام می‌پذیرد و واگذاری فعالیت‌های غیرحاکمیتی به بخش خصوصی در اصل ۴۴ قانون اساسی مؤید همین رویکرد در جمهوری اسلامی ایران است. در حوزه صنعت با توجه به تخصصی بودن فعالیت زیربخش‌های مختلف صنعتی،

جدول دو: سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط در شاخص‌های اقتصادی در سطح دنیا و ایران (درصد)			
ردیف	شاخص	کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه	ایران (صنایع کوچک)
۱	تعداد	۹۰-۹۹	۹۲
۲	اشتغال	۶۰-۷۵	۴۵
۳	ارزش افزوده	۳۰-۶۰	۱۶/۸
۴	صادرات	۳۰-۶۵	حدود ۱۰
۵	ارزش تولیدات	۵۰-۷۰	۱۷
۶	سهم سرمایه‌گذاری از کل	-----	۲۴

جدول سه: آمار واحدهای صنایع کوچک بر اساس گروه فعالیت صنعتی		
گروه فعالیت	تعداد (هزار)	سهم (درصد)
کانی غیر فلزی	۱۸	۲۲
شیمیایی و سلولزی	۱۸	۲۲
فلزی	۱۱	۱۴
غذایی و دارویی	۱۰	۱۲
نساجی و پوشاک	۹	۱۱
ماشین‌سازی و تجهیزات	۷	۸
برق و الکترونیک	۳	۴
خودرو و نیروی محرکه	۲	۳
سایر	۳	۴
جمع کل	۸۱	۱۰۰

شناسایی و حل و فصل معضلات این بخش‌ها و از طرف دیگر رویکرد حاکمیتی نظام، واگذاری این فعالیت‌ها به بخش خصوصی را تجویز می‌نماید. از طرفی تقویت تشکلهای اقتصادی و برقراری ارتباط بین تشکلهای رفع موانع و مشکلات مرتبط بر آن‌ها از دیرباز مدنظر بوده که بخش اعظمی از آن وظایف را اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران به عنوان نمادی از بخش خصوصی کشور برعهده داشته است. هم‌اکنون کارگروه‌های مشترکی بین سازمان و اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران در سطح ملی و استانی تشکیل شده است که طی جلسات متعدد نقطه‌نظرات و مشکلات فعالان بخش خصوصی احصاء و برنامه‌ها و سیاست‌های مناسب برای رفع موانع تدوین و ابلاغ می‌گردد.

سابقه تاریخی ما پر است از تجربیات موفق و ناموفق مدل‌های صنایع کوچک و متوسط از جمله تأسیس شهرک‌های صنعتی و همین‌طور خوشه‌های صنعتی و ... ارزیابی شما از این تجربیات چیست؟ مشکل واحدهای صنعتی مستقر در شهرک‌های صنعتی چیست که به تصریح وزیر صنعت، معدن و تجارت، بسیاری از آن‌ها در حالت تعطیل و یا نیمه تعطیل قرار دارند؟ دولت چگونه و با چه راهکاری می‌تواند از این مشکلات عبور کند؟

شهرک‌های صنعتی جایگاه مناسبی برای رشد و توسعه صنایع بالاخص صنایع کوچک است چراکه اگر مشکلات اداری جهت استقرار صنایع را در نظر بگیریم، نه تنها در شهرک‌ها، زیرساخت‌های لازم جهت صنایع اعم از آب، برق، گاز و تلفن برای آن‌ها آماده می‌گردد و اخذ استعلامات لازم از نهادهای ذیربط توسط شرکت‌های استانی انجام می‌شود بلکه از لحاظ مادی نیز با توجه به تخفیفات و تسهیلات لازم به نفع واحد صنعتی خواهد بود که در شهرک‌های صنعتی مستقر شوند ولیکن ساخت شهرک‌های صنعتی بایستی با توجیه اقتصادی همراه باشد و در هر منطقه‌ای توجیه و امکان‌سنجی آن مورد مطالعه قرار گیرد. مورد دیگر خوشه‌های صنعتی است. خوشه‌های صنعتی به مجموعه‌ای فعال در یک گرایش از کسب و کار گفته می‌شود که در یک منطقه جغرافیایی متمرکز شده؛ امکان همکاری در تکمیل فعالیت‌های یکدیگر را داشته و از چالش‌ها و فرصت‌های مشترک برخوردار باشند، لذا یکی از مدل‌های توسعه‌ای است که تاکنون توانسته در اکثر کشورهای دنیا من جمله ایران به دستاوردهای خوبی چه از نظر اقتصادی (جدول دستاوردهای اقتصادی در ۸۴ خوشه در حال توسعه) و چه از نظر اجتماعی (اعتمادسازی بین ذی‌نفعان واحدها جهت همکاری در کارهای مشترک و افزایش

جدول چهار: مشخصات اقتصادی و ساختاری خوشه‌های تحت حمایت			
شاخص‌های ساختاری خوشه‌های کسب و کار	قبل از مداخله و آغاز پروژه توسعه خوشه‌ای	در حال حاضر	درصد
تعداد بنگاه‌ها در خوشه‌های تحت حمایت	۴۵۰۰۰	۵۰۰۰۰	۱۱
تعداد شبکه‌ها در خوشه‌های تحت حمایت	۵۸	۴۱۴	۶۱۴
تعداد BDS های درگیر (ارائه‌دهنده خدمات کسب و کار) در فرآیند توسعه خوشه‌ها	۳۰۱	۹۹۹	۲۳۲
تعداد سازمان‌های درگیر در فرآیند توسعه خوشه‌ها	۲۴۴	۵۶۴	۱۳۱
تعداد اشتغال در خوشه‌های تحت حمایت (نفر)	۴۳۴۴۷۵	۵۳۶۳۹۹	۲۳
میزان فروش در بنگاه‌های تحت حمایت (میلیارد ریال)	۲۲۱۴۷۹	۳۸۷۶۹۷	۷۵



در حوزه صنعت با توجه به تخصصی بودن فعالیت

زیربخش‌های مختلف صنعتی، شناسایی و حل و فصل معضلات این بخش‌ها و از طرف دیگر رویکرد حاکمیتی نظام، واگذاری این فعالیت‌ها به بخش خصوصی را تجویز می‌نماید



شهرک‌های صنعتی جایگاه مناسبی برای رشد و توسعه صنایع بالاخص صنایع کوچک است چراکه نه تنها در شهرک‌ها، زیرساخت‌های لازم جهت صنایع اعم از آب، برق، گاز و تلفن برای آن‌ها آماده می‌گردد بلکه از لحاظ مادی نیز با توجه به تخفیفات و تشویقات لازمه به نفع واحد صنعتی خواهد بود که در شهرک‌های صنعتی مستقر شوند

سرمایه اجتماعی) نایل گردد. دلایل عمده تعطیلی یا نیمه‌تعطیلی واحدهای صنعتی را نیز می‌توان به شرح زیر دسته‌بندی کرد:

۳۷۶۱ واحد صنعتی به علت کمبود نقدینگی (معادل ۶۸ درصد از کل واحدهای غیرفعال)
۷۶۷ واحد صنعتی به علت فقدان بازار (معادل ۱۴ درصد از کل واحدهای غیرفعال)
۵۱۲ واحد صنعتی به علت گرانی مواد اولیه (معادل ۹ درصد از کل واحدهای غیرفعال)
۲۸۹ واحد صنعتی به علت اختلاف شرکا (معادل ۵ درصد از کل واحدهای غیرفعال)
۱۹۶ واحد صنعتی به علت نقصان ماشین‌آلات (معادل ۴ درصد از کل واحدهای غیرفعال)

با توجه به اهمیت صنایع کوچک می‌توان از طرق ذیل اقداماتی برای حمایت از آن‌ها انجام داد:
- اعطای تسهیلات به منظور تهیه مواد اولیه خوب با نرخ مناسب به دلیل توان مالی کم و قدرت چانه‌زنی پایین.

- حل مشکلات مربوط به مسائل مالی و کمبود نقدینگی (در ایران برعکس اکثر کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه، بیشتر منابع بانکی به صنایع بزرگ اختصاص یافته‌اند تا صنایع کوچک).

- محدود کردن ورود کالاهای خارجی.
- کمک به مشارکت صنایع بزرگ با صنایع کوچک به جای رقابت آن‌ها با یکدیگر و ایجاد پیوند بین آن‌ها.
- تبیین جایگاه و اهمیت صنایع کوچک در توسعه صنعتی و اقتصادی و نداشتن قانون خاص و متمایز از صنایع بزرگ (وجود قوانین دست‌وپاگیر، انواع مالیات‌ها و عوارض بر صنایع کوچک به عنوان یک عامل بازدارنده و ضد توسعه‌ای عمل می‌کنند).

- وضع قانون خاص حمایت و توسعه صنایع کوچک.
- اعمال بخشودگی و حذف جریمه‌های دیرکرد تسهیلات دریافتی واحدهای تعطیل و یا تقلیل جریمه‌ها.
- بسترسازی مناسب برای دعوت از شرکت‌های سرمایه‌گذاری وابسته به بانک‌ها و یا خارج از بانک‌ها جهت خرید واحدهای صنعتی.

- اعطای خط اعتباری ویژه برای احیای واحدهای به بهره‌برداری رسیده غیرفعال از محل صندوق توسعه ملی به منظور انعقاد قرارداد با بانک‌های عامل و اعطای تسهیلات بانکی جهت تکمیل تجهیزات و نوسازی خطوط تولید واحدهای غیرفعالی که به دلیل کمبود مواد اولیه و یا نقصان ماشین‌آلات تعطیل شده‌اند.

- اعمال معافیت‌های مالیاتی و بیمه‌ای.
- اعمال اولویت پرداخت تسهیلات از محل طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای به واحدهایی که غیرفعال بوده و دارای متقاضی جدید جهت واگذاری هستند.
- درخواست افزایش سرمایه صندوق ضمانت سرمایه‌گذاری صنایع کوچک و اصلاح اساسنامه به منظور افزایش توان پوشش ضمانتی و بیمه‌ای.

- افزایش سهم تخصیصی به طرح کمک‌های فنی و اعتباری با توجه به سابقه موثر در تکمیل طرح‌ها، توسعه و جلوگیری از تعطیلی.

دانش‌بنیان شدن صنایع کوچک شرط تحقق اقتصاد مقاومتی

پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر

بنگاه‌های بزرگ و ایجاد اشتغال در کمترین زمان در شهرها و روستاها است. همچنین این واحدها در مقایسه با واحدهای پیشرفته و بزرگ، کم‌هزینه‌تر و انعطاف‌پذیرتر هستند و راحت‌تر می‌توانند زنجیره‌ای بین خود و واحدهای کوچک‌تر برقرار کنند. در بسیاری از کشورهای دنیا مانند چین، زیربنای اقتصادی بر پایه ایجاد و توسعه واحدهای کوچک و متوسط استوار شده است به گونه‌ای که با ایجاد این واحدها در مناطق روستایی و شهری، کالاهای مورد نیاز به شکل بهینه‌تری تولید می‌شوند. کشور ما نیز پتانسیل بالایی در این زمینه دارد. در حال حاضر رقی در حدود ۹۰۰ شهرک صنعتی اعلام شده است که تعداد زیادی از آن‌ها در مراحل بهره‌برداری هستند. در گذشته نگاه‌ها بیشتر بر این مقوله متمرکز بود که زیرساخت‌های توسعه صنعتی مناسبی ایجاد شود اما آنچه باید در این موضوع مورد توجه قرار گیرد بحث آمایش سرزمین است. در بعضی مناطق باید نوع شهرک‌ها و واحدهای ایجادشده متفاوت باشد. باید بتوان به این سوال پاسخ داد که آیا باید در هر منطقه‌ای، شهرک صنعتی داشت؟ مشخصاً بعضی مناطق قابلیت کشاورزی بالایی دارند که در آن نواحی باید به سمت صنایع تبدیلی رفت و در عین حال بعضی مناطق آب کمتری دارند و شرایط اقتضا می‌کند که به سمت گسترش صنایع متناسب با آن شرایط در آن مناطق حرکت کنیم. از سوی دیگر باید توجه داشت که در هر شهرک صنعتی، نمی‌توان بر روی هر صنعتی سرمایه‌گذاری کرد. ما اکنون شاهد عدم همخوانی سرمایه‌گذاری‌ها هستیم. به بیان دیگر سرمایه‌گذاری‌های ما هدفمند نیستند. باید پذیرفت که عمر بعضی از محصولات

علیرضا شجاعی
معاون برنامه‌ریزی و وزارت
صنعت دولت دهم



ظرفیتی که در کشور ما برای تولید و حمایت از واحدهای صنعتی کوچک و متوسط وجود دارد در چه حدی است؟ این واحدهای صنعتی تا چه میزان توانایی مقابله با موانع پیش روی را مستقل از حمایت دولت دارند؟

سهم بخش تولید و بازرگانی کشور در تولید ناخالص داخلی حدود ۳۸ درصد است. سهم بخش صنعت و معدن نیز از تولید ناخالص ملی ۲۰ درصد و در حوزه اشتغال‌زایی ۱۶ درصد است. صنایع تولیدی و وسایل نقلیه موتوری ۱۹ درصد، حوزه محصولات شیمیایی ۱۴ درصد از سهم تولید ارزش افزوده را در اختیار دارند. واحدهای صنعتی با اشتغال بیش از ۵۰ نفر کارمند نیز دارای سهم بیش از ۸۰ درصدی در اشتغال و ۹۰ درصدی در ارزش افزوده هستند. اما نکته مهم اینجاست که ارزیابی صنایع کوچک براساس میزان اشتغال یا تولید ناخالص ملی چندان صحیح و راهگشا نیست. به این دلیل که بنگاه‌های بزرگ معمولاً سهم بیشتری در مقایسه دارند. پس بهتر است جایگاه صنایع کوچک و متوسط را با توجه به تاثیرشان در روندهای تامین واحدها بسنجیم. برخی معتقدند این نوع واحدها سهم پایینی در ارزش افزوده دارند یا چندان اهمیت بالایی ندارند در حالی که تاثیر این واحدها بیشتر در تامین منابع

تمام شده است. در دنیا هم نمونه‌های زیادی برای اثبات این قضیه وجود دارد. نمونه‌اش بنگاه بزرگی مثل «گداک» است که با ورود صنعت دیجیتال و عدم توانایی رقابت با آن، اعلام ورشکستگی کرد در حالی که این بنگاه، سال‌ها امپراتوری عکاسی دنیا را در اختیار داشت. بخشی از مشکلات واحدهای صنعتی ما دقیقاً از همین عدم باور نیاز به تطبیق با شرایط روز جامعه بر می‌آید. حفظ واحدهایی که بدون در نظر گرفتن نیازهای روز جامعه همچنان به تولید محصولات خود ادامه می‌دهند در عین حال که هیچ ارزش افزوده‌ای ندارند، ضربه به بیت‌المال هم هست. این طبیعی است که با ورود کوره‌های آجرپزی مجهز به علم روز دنیا، کوره‌های سنتی باید کنار گذاشته شوند در حالی که این مساله مهم در کشور ما نادیده گرفته می‌شود.

۲ تناسب واحدهای صنعتی با شرایط و استعدادهای منطقه‌ای که در آن احداث می‌شوند چه تاثیری بر رشد صنعت ما دارد؟ و تا چه حد به شرایط و ظرفیت‌های منطقه‌ای در آغاز به کار صنایع کوچک و متوسط در نظر گرفته شده است؟

برخی از شهرها و استان‌های کشور ما قابلیت کشاورزی بالایی دارند؛ آن‌چنانکه در بعضی از مناطق می‌توان بر روی میوه توفرت‌رنگی سرمایه‌گذاری کرد و در مناطقی دیگر بر روی گردو، با این حال بی‌توجه به این ظرفیت‌های متفاوت ما اغلب شاهد ایجاد واحدهای غیرمرتبط با توانایی‌های یک منطقه در آن منطقه هستیم، حال آنکه اگر زنجیره مناسبی بین توانایی‌های هر منطقه ایجاد شود، در پیشرفت و توسعه صنعت نقش بسزایی ایفا می‌کند. عدم توجه به توانایی‌های هر منطقه، از یک سو شرایط اقلیمی آن منطقه را تحت تاثیر قرار می‌دهد و از سوی دیگر توانمندی آن واحد صنعتی را از بین می‌برد چرا که در تناسب با استعداد آن منطقه طراحی و ساخته نشده است. اکنون این آسیب به شدت به چشم می‌خورد که مواد اولیه از نقطه دیگری از کشور به واحدهای صنعتی وارد می‌شود و حتی محصول تولیدی هم باید برای عرضه به محل دیگری منتقل شود. چرا که بازار هدف جای دیگری است. این مساله هزینه بالایی را به واحدهای صنعتی تحمیل می‌کند اما متأسفانه همچنان شاهد ادامه این روند هستیم.

۳ رویکرد مناسب به شهرک‌های صنعتی در چه دوره‌هایی در کشور ما به پیشرفت مناسبی انجامید است؟ حمایت دولت از صنایع کوچک و متوسط در دوره‌های مختلف، آیا در روش یکسان بوده یا راهبردهای کلی اختلافات قابل توجهی وجود داشته‌اند؟ اقتصاد مقاومتی چه نوع نگاهی به صنایع کوچک و متوسط را ایجاب می‌کند؟

بعد از هشت سال دفاع مقدس و دوره سازندگی، رویکرد به شهرک‌های صنعتی همواره مثبت بوده و اختلافی بین دولت‌ها در این زمینه وجود نداشته است. همه تلاش کرده‌اند تا شهرک‌ها را توسعه دهند. هم‌چنانکه رویکرد دولت یازدهم هم این است که این شهرک‌ها را توسعه دهد. اما شاید در گذشته نیازهای اولیه ذی‌نفعان، ایجاد زیرساخت‌ها بود اما حالا شهرک‌های مناسبی ایجاد شده و سطح انتظارات تغییر کرده است. اکنون باید به سمتی حرکت کنیم که بیش از اینکه تامین‌کننده زیرساخت‌ها و آب و برق باشیم، نوع خدمات را ارتقا دهیم. سیاست‌های کلی‌ای که در حمایت از تولید وجود دارد و در بحث اقتصاد مقاومتی در سال‌های اخیر به آن اشاره شده نیز همگی بر افزایش انتظارات دلالت دارد. اگر صنایع کوچک بخواهند در جهت اقتصاد مقاومتی ساماندهی شوند باید دانش‌بنیان شوند. انعطاف‌پذیری نیز از دیگر تاکیدات در این زمینه است به این معنا که این صنایع می‌توانند خودشان را با نیاز مخاطب و بازار تنظیم کنند. نکته دیگر رقابت‌پذیری صنایع کوچک و داشتن ارزش افزوده است به این معنا که این بنگاه‌ها باید بتوانند با نگاه صادراتی شکل بگیرند. در دو سال گذشته، ده حوزه صنعتی به عنوان پیشران توسعه پیشنهاد شدند. پیشران تولید و تجارت یعنی صنعتی که آینده تجارت کشور را رقم می‌زند و نقش لاکوموتیو را بازی می‌کند که واگن‌های زیادی را به خودش وصل کرده است. ما زمانی به سمت صنایع کوچک و متوسط رفته بدون اینکه این پیشران‌ها را مورد توجه قرار دهیم. مثلاً بارها بر لزوم توجه بیشتر به صنعت گردشگری تاکید شده است اما باید پرسید آیا زیرساخت‌های این صنعت مانند فرهنگ هتلداری، خدمات پروازی، مراکز بازدید مثل موزه‌ها و ... شرایط مناسب برای پذیرایی از گردشگران را دارند؟ ما از نظر تقویت زیرساخت‌ها فعالیت مناسبی نداشته‌ایم و اگر این زیرساخت‌ها به تدریج ایجاد شود می‌توانیم شاهد شکوفایی صنایع خودمان باشیم. صنعت خودروسازی ما هنوز اقتصادی نیست؛ رسانه‌های ما هنوز اقتصادی نیستند و شاید تیراژ کل مطبوعات ما معادل نهمین نشریه ژاپن هم نباشد. همه می‌دانیم که هر کدام از بنگاه‌ها در حوزه‌های کوچک و متوسط و بزرگ اندازه‌های خودشان را دارند اما نکته مهم اقتصادی بودنشان است و برخی بنگاه‌ها به دلیل عدم توجه به این موضوع دچار مشکلات مختلف مالی می‌شوند. از سوی دیگر ایجاد کنسرسیوم‌های تحقیقات توسعه هم بسیار مهم است که می‌تواند با برقراری و حفظ ارتباط بنگاه‌ها با علم روز دنیا، دانشگاه‌ها و همچنین مراکز بین‌المللی علمی صنعتی، نتایج مثبتی به همراه داشته باشد. این یک حلقه گمشده است که می‌تواند به عنوان پشتوانه بنگاه‌ها در آینده و در مسیری که گام برمی‌دارند قلمداد شود. نیاز دیگر برای توجه به اقتصاد مقاومتی در بخش مدیریتی

است. باید روحیه جهادی در مدیریت این صنایع وجود داشته باشد تا در کنار سایر موارد بتوان به سمت اهداف حرکت کرد.

۴ جایگاه صنایع کوچک و متوسط ما در منطقه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ همچنین آیا فکر می‌کنید امکان پیوستن شبکه صنایع کوچک و متوسط ما به شبکه بین‌المللی صنایع وجود دارد؟ آیا صنایع ما می‌توانند با صنایع هم‌عرض خود در سایر کشورها پیوند داشته باشند؟

نیاید فراموش کرد که تعداد واحدهای صنعتی به معنای کیفیت کاری آن‌ها نیست بلکه نقشی که این واحدها می‌توانند در بازارهای پیرامونی داشته باشند اهمیت بالایی دارد. در حال حاضر حجم بالای صادرات ما توسط بنگاه‌های بزرگ انجام می‌شود و بنگاه‌های کوچک ما هنوز در قالب کنسرسیوم‌های صادراتی فعالیت لازم را ندارند. البته صادرات جسته و گریخته‌ای وجود دارد اما مهم این است که این صادرات به سمت هدفمند شدن پیش برود. اگر صنایع کوچک و متوسط بخواهند به صورت جداگانه در شبکه صنایع بین‌المللی قرار بگیرند، باید هزینه‌های بالایی بپردازند به همین دلیل خیلی هم علاقه‌مند به انجام این کار نخواهند بود. اما کانال ارتباطی این اتصال می‌تواند از طریق اتاق بازرگانی باشد. به این شکل که شبکه‌ای ایجاد شود و تمام واحدها به عضویت در آن، از طریق یک نماینده در تعامل با شبکه صنایع بین‌المللی قرار بگیرند. همچنین اتاق‌های بازرگانی می‌توانند طی برنامه‌هایی هدفمند، خدمات اطلاع‌رسانی و بازاریابی را در اختیار بنگاه‌های کوچک و متوسط قرار دهند. اقدامی که در برخی از استان‌ها انجام می‌شود. اما مهم‌ترین کمکی که اتاق بازرگانی می‌تواند در راستای بهبود شرایط و توسعه واحدهای صنعتی کند، بازاریابی به محصولات است یعنی با وجود تعداد بنگاه‌های مناسبی که در کشور وجود دارد مشکل اصلی، بازار است. اگر اتاق بازرگانی بتواند یک پایگاه اطلاع‌رسانی قوی ایجاد کند که برترین کارشناسان، دانشجویان دکتری و ارشد که به زبان‌های مختلف دنیا مسلط باشند بتوانند فرصت‌های تجاری در کشورهای مختلف دنیا را بررسی کنند و آن‌ها را در اختیار صنعتگران داخل قرار دهند، تاثیر بسزایی در روند توسعه واحدها خواهد داشت. همچنین باید شرایطی فراهم شود تا این واحدها بتوانند به صورت ساده‌تری در نمایشگاه‌های تجاری حاضر شوند. برای کمک در این خصوص هم، اتاق بازرگانی می‌تواند با تعامل با بنگاه‌های بزرگ، مبلغی را به عنوان یارانه در اختیار واحدهای صنعتی کوچک و متوسط قرار دهد. نکته سوم هم کمک به ایجاد مجموعه‌های بزرگ خصوصی مثل سایکو است که می‌تواند به عنوان توزیع‌کننده انتظارات و خدمات مشتریان عمل کند.

تاثیر صنایع کوچک و متوسط، بیشتر در تامین منابع بنگاه‌های بزرگ و ایجاد اشتغال در کمترین زمان در شهرها و روستاها است، در مقایسه با واحدهای پیشرفته و بزرگ، کم‌هزینه‌تر و انعطاف‌پذیرتر هستند و راحت‌تر می‌توانند زنجیره‌ای بین خود و واحدهای کوچک‌تر برقرار کنند

صنایع کوچک و متوسط، موتور محرکه اقتصاد

پاسخ به پرسش‌های آینده‌نگر

ظرفیت توجه داشته‌اند؟

اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی نقش بسیار مهمی حتی مهم‌تر از دولت در سیاست‌گذاری‌ها دارند. بر اساس اصل ۴۴ قانون اساسی، یکی از سیاست‌های دولت سپردن عموم فعالیت‌ها به جز مسائل و مباحث حاکمیتی در عرصه تولید، به بخش خصوصی است. با توجه به اهمیت بخش خصوصی در رونق و توسعه تولید و صنعت در کشور دولت نیز باید به رسالت خود طبق اصل ۴۴ قانون اساسی عمل کند و به گونه‌ای برنامه‌ریزی کند که مسائل و مشکلات اقتصادی کشور که مهم‌ترین آن در بخش صنعت خلاصه می‌شود، حل‌وفصل شود. توجه به سیاست آزادسازی اقتصاد دولت و واگذاری فعالیت‌ها به بخش خصوصی، در دولت یازدهم با جدیت هر چه بیشتر مورد توجه قرار گرفته است که در صورت عملیاتی شدن، می‌تواند نقش قابل توجهی در بهبود اوضاع اقتصادی کشور ایفا کند. در این میان اتاق‌های بازرگانی می‌توانند نقش مهمی را در کنار دولت برعهده بگیرند و با سیاست‌گذاری‌های راهگشای خود به رفع مشکلات این بخش کمک شایانی کنند. با توجه به عملکرد یک سال اخیر، به نظر می‌رسد با پیگیری جدی برنامه‌هایی که دولت یازدهم در اولویت کار خود قرار داده است، بتوان سیاست‌های گذشته را اصلاح کرد و این صنایع را به مدار تولید بازگرداند.

۴ ارزیابی شما از آینده صنایع کوچک و متوسط چیست؟ برای ایجاد این صنایع در دولت گذشته، هزینه‌های هنگفتی صرف شد، با این حال چرا این حمایت‌ها به توسعه و رشد این صنایع نینجامید؟

در دولت گذشته، با هدف افزایش نرخ اشتغال، هزینه‌ها و سرمایه‌های زیادی صرف راهاندازی واحدهای کوچک و متوسط - که اکثراً زودبازده هستند- شد. اما این هزینه‌ها و سرمایه‌ها عموماً از بین رفت و وام‌های زیادی که برای راهاندازی این واحدها اختصاص یافته بود از آنجا که نظارتی بر آن‌ها نبود، بعضاً به جای ساخت واحدهای تولیدی به حوزه ساخت‌وساز رفت؛ امری که انحرافی مشهود از اصل طرح بود. دولت یازدهم باید سیاست‌هایی را اعمال کند که ضمن افزایش نظارت از هدر رفت مجدد منابع جلوگیری شود و علاوه بر این توجه به بخش خصوصی را نیز مدنظر قرار دهد تا این صنایع اشتغال‌زا شوند. ما نیز امیدواریم با تدوین لایحه حمایت از تولید و سیاست خروج غیرتورمی از رکود دولت و حمایت‌هایی که قرار است از بخش صنعت شود، شاهد اتفاقات مثبتی در رونق و توسعه کشور به ویژه بخش تولید داشته باشیم. چرا که همگان واقفیم که موتور محرکه اقتصاد کشور، بخش صنعت و در راس آن‌ها صنایع کوچک و متوسط هستند.

ارمان جواندینا: دبیر اول کمیسیون صنایع مجلس معتقد است صنایع کوچک و متوسط کشور که نقش بسزایی در رشد و توسعه اقتصادی دارند، به دلیل اعمال سیاست‌های نادرست طی دو دهه گذشته با مشکلاتی روبرو شده‌اند که کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش از جمله مهم‌ترین آن‌ها است. الله‌وردی دهقانی، بالا رفتن هزینه تولید و قیمت تمام‌شده محصول و نامساعد بودن فضای کسب و کار را از دیگر مشکلات این صنایع عنوان کرده و می‌گوید: طی دو دهه گذشته به دلیل تغییرات نرخ ارز و اعمال تحریم‌های ظالمانه از سوی غرب این صنایع بیش از پیش با مشکل مواجه شدند و همین مساله موجب توقف فعالیت بسیاری از این واحدها شد. دهقانی، با تأکید بر اینکه حمایت‌های دولتی در تقویت این واحدهای بحران‌زده نقشی اساسی دارد می‌گوید که در شرایط امروز اقتصاد کشور اولویت اول مقامات دولتی باید حمایت از این صنایع برای تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش باشد چرا که در غیر این صورت گره از مشکلات این بخش باز نخواهد شد.

۲ بانگهای آینده‌نگرانه، اولین گام دولت برای رفع مشکلات صنایع کوچک و متوسط چه باید باشد؟ چه آسیب‌ها و مشکلاتی را در اولویت آسیب‌شناسی و درمان باید قرار داد؟

طی دو دهه گذشته به دلیل تغییرات نرخ ارز و اعمال تحریم‌های ظالمانه از سوی غرب این صنایع بیش از پیش با مشکل مواجه و اکثر قریب به اتفاق آن‌ها متوقف شدند و نتوانستند اهداف مورد نظر خود که ایجاد اشتغال و توسعه و رونق اقتصاد کشور بود را محقق کنند. در چنین شرایطی که اقتصاد کشور با مشکلات عدیده‌ای دست به گریبان است و صنایع کشور به ویژه کوچک و متوسط با مشکلات جدی روبرو هستند، اولویت اول متولیان امر باید حمایت از این صنایع برای تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش این صنایع باشد چرا که در غیر این صورت گره از مشکلات این بخش باز نخواهد شد و همچنان نمی‌توان به توسعه اقتصادی کشور امیدوار بود. سیاست دولت و مجلس حمایت از تولید است و لایحه حمایت از تولید نیز در دست بررسی است اما در کنار این لایحه باید سیاست‌هایی اعمال شود تا این صنایع بتوانند همچون گذشته به فعالیت بپردازند. خوشبختانه تا حدی که امکانات اجازه داده است، کمک‌های خوبی برای رونق تولید و صنعت توسط دولت یازدهم پیش‌بینی شده است. حتی برای امسال حدود ۶ هزار میلیارد تومان در نظر گرفته شده تا در اختیار صناعی قرار گیرد که نیاز به سرمایه در گردش دارند که صنایع کوچک و متوسط نیز از این امر مستثنی نیستند. در واقع هدف دولت از اختصاص اعتبار به بخش صنعت از جمله صنایع کوچک این است که این بخش مجدداً به گردونه تولید برگردند و به کاهش نرخ بیکاری کمک کرده و اشتغال را حفظ کنند. از سوی دیگر این حمایت‌ها موجب می‌شود که اقتصاد کشور از رکود خارج شود.

۳ به اعتقاد شما اتاق‌های بازرگانی در کنار حمایت‌های دولتی چه نقشی را در توسعه صنایع کوچک و متوسط می‌توانند ایفا کنند؟ مجلس و دولت تا چه حد به استفاده از این

۱ جایگاه و نقش صنایع کوچک و متوسط را در روند پیشرفت صنایع کشور چگونه ارزیابی می‌کنید و به اعتقاد تان، امروز اعتبار بالقوه این جایگاه تا چه حد بالفعل شده است؟

صنایع کوچک و متوسط، صنایع زودبازده و اشتغال‌زا هستند که به زیرساخت‌های آنچنانی نیازی ندارند. این صنایع هر چند با مشکلات زیادی دست به گریبان هستند اما نقش بسزایی در افزایش تولید و اشتغال‌زایی در کشور داشته‌اند. علاوه بر این، صنایع کوچک و متوسط قابل توزیع در نقاط دور و نزدیک هستند و از ویژگی‌ها و مزایای خاصی برخوردارند. به عبارت دیگر صنایع کوچک و متوسط یکی از اجزای حیاتی رشد اقتصادی هستند و اهمیت آن‌ها در اقتصاد کشورها به‌خوبی شناخته شده است. البته این بنگاه‌ها به طور ساختاری با پدیده محدودیت منابع روبرو هستند و اجرای طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، آزادشدن قیمت حامل‌های انرژی و وضعیت سیاسی و اقتصادی مقارن با آن، این مشکلات را پررنگ‌تر هم کرده است. به عبارت دیگر تأمین مواد اولیه و سرمایه در گردش از مهم‌ترین مشکلاتی است که این صنایع با آن دست به گریبان هستند و همین مشکلات موجب شده تا این صنایع امروز نتوانند هدف اصلی خود را محقق کنند. علاوه بر این بالا رفتن هزینه تولید و قیمت تمام‌شده محصول، کاهش حاشیه امن سود، نبود فضای نوآوری، خلاقیت و کار گروهی، نامساعد بودن فضای کسب و کار و وجود فضای ناامن سرمایه‌گذاری از دیگر مشکلات پیش روی این صنایع محسوب می‌شود. صنایع کوچک و متوسط تأمین‌کننده مواد مورد نیاز صنایع بزرگ هستند؛ زنجیره ارزش افزودهای هستند که در صورت حمایت می‌توانند از خروج ماده خام از کشور جلوگیری کنند و در عوض کالایی با ارزش افزوده را صادر کنند که صرفه اقتصادی بالایی دارد. اما متأسفانه بسترهای لازم برای تحقق این هدف و مواد اولیه مورد نیاز این واحدها تأمین نشده است.



■ الموردي دهقانی
دبیر اول کمیسیون
صنایع مجلس



اولویت اول
متولیان امر باید حمایت از این صنایع برای تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش باشند. صورت گره از مشکلات باز نخواهد شد و نمی‌توان به توسعه اقتصادی کشور امیدوار بود

آینده



بستری برای تحقق اقتصاد مقاومتی

اقتصاد مقاومتی و صنایع کوچک و متوسط در میزگردی با حضور
منصور عسگری، محمدحسین بر خوردار و مهدی پورقاضی

کوچک و متوسط را فقدان نیروی کار آمد و متخصص می‌داند و معتقد است این معضل ریشه در مشکلات زیرساختی کشور دارد که از آن جمله می‌توان به فقدان استانداردها و قابلیت‌های لازم در مراکز و مدارس فنی و حرفه‌ای کشورمان اشاره کرد. به باور پورقاضی تخصیص ارز یارانه‌ای به کالاهای وارداتی از دیگر مشکلات بزرگ صنایع کوچک و متوسط ما است و عسگری معتقد است تنها در صورت حرکت صنایع کوچک و متوسط به سمت تبدیل شدن به بنگاه‌های صنعتی دانش بنیان است که می‌توانیم به تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی امیدوار باشیم.

عظیم محمودآبادی: نقش صنایع کوچک و متوسط در تحقق اقتصاد مقاومتی، در شرایطی موضوع میزگرد این شماره «آینده‌نگر» قرار گرفت که به گفته فعالان صنایع کوچک و متوسط، واحدهای تولیدی این صنایع در بهترین حالت چیزی حدود پنجاه درصد ظرفیتشان تعطیل است. محمدحسین بر خوردار عضو هیات ریسه اتاق تهران، مهدی پورقاضی نایب رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران و منصور عسگری مدیر پژوهش‌های بازرگانی خارجی و اقتصاد بین‌الملل در موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی میهمانان این میزگرد بودند. بر خوردار یکی از مهم‌ترین مشکلات صنایع

■ آقای برخوردار! تحلیل شما از شرایط کنونی صنایع کوچک و متوسط کشورمان چیست؟ پتانسیل‌های بومی این صنایع در کشور ما کدامند و چه موانعی را در گندی رشد و توسعه آن موثر می‌دانید؟

برخوردار: همه می‌دانیم اوضاع صنعت کشور در شرایط فعلی به چه صورت است اما برای حل مشکلات باید به ریشه‌ها مراجعه کنیم تا ببینیم چرا صنعت ما دچار این وضعیت شده است. باید دید آیا ناکارآمدی از مدیران است یا تجهیزات و شرایط اقتصادی کشور مبنای این شرایط است. در چند سال اخیر که ما تحت تحریم‌های زیادی قرار گرفته بودیم و حتی ترانکشن‌های بانکی ما هم دچار مشکلات متعددی شده بود به واقع دشمن تشخیص داده بود که چگونه عمل کند، اما خود ما این مسایل را نادیده می‌گرفتیم و با شعار دادن از کنار آن‌ها عبور می‌کردیم. علت



پورقاضی:
با بررسی صنایع کوچک و متوسط مشاهده می‌کنیم که معمولاً این واحدها بدهی زیادی دارند و روبه تعطیلی‌اند و بعضاً حتی زمین‌هایشان را هم می‌فروشند. البته شاید در چندماه اخیر رونقی جزئی در کارشان دیده شده باشد اما در مجموع می‌توانیم بگوییم که هنوز در رکود هستیم

مشکل: اشتغال

راه حل: تقویت صنایع کوچک و متوسط

صنایع کوچک و متوسط در دهه‌های گذشته همواره مورد بی‌مهری و قربانی سوءمدیریت‌ها بوده‌اند. شرایطی که طی سال‌های اخیر و در دولت گذشته به شدت تشدید شد. علت هم این بوده است که ما بیش از این صنایع، به صنایع بزرگی چون نفت، پتروشیمی، فولاد،

■ محمد مهدی رئیس‌زاده
رئیس کمیسیون
سرمایه‌گذاری و تامین مالی
اتاق تهران



سیمان و... توجه کرده‌ایم، در حالی که طبق آمارهای موجود، صنایع بزرگ تنها ۳۰ درصد صنعت کشور را اشغال کرده‌اند حال آن‌که ۶۰ تا ۷۰ درصد صنایع موجود در کشور ما به صنایع کوچک و متوسط اختصاص دارد. در دولت قبل صنایع بزرگ ما منابع هنگفتی را بلعیدند. آمارها نیز گویای این بود که این صنایع رشد خوبی دارند اما هم‌زمان صنایع پایین‌دستی و کوچک روزبه‌روز در وضعیت نامطلوب‌تری قرار گرفتند. با توجه به اینکه یکی از دغدغه‌های مهم اقتصادی امروز، کاهش نرخ بیکاری است و دولت نیز بارها به آن اشاره داشته باید امید داشت که توجه به صنایع کوچک و متوسط افزایش بیشتری یابد چراکه اگر کاهش نرخ بیکاری و افزایش اشتغال یکی از مهم‌ترین برنامه‌های پیش روی دولت است، این برنامه محقق نمی‌شود مگر اینکه از صنایع کوچک و متوسط حمایت جدی به‌عمل آید. اگر رویکرد دولت، توجه به صنایع بزرگ به جای صنایع کوچک باشد، آمیدی به اشتغال‌زایی سریع نباید داشت چرا که در صنایع بزرگ نیازمند سرمایه‌گذاری عظیمی هستیم. براساس آمارهای ارائه شده برای ایجاد شغل در صنایع بزرگی چون نفت، گاز، پتروشیمی، فولاد و سیمان حدود بیست برابر بودجه‌ای لازم است که در صنایع کوچکی چون نساجی سرمایه‌گذاری می‌شود. به عنوان مثال در بخش صنایع سلولزی اگر ۵۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کنیم، تنها ۵۰۰ شغل مستقیم ایجاد خواهد شد در حالی که اگر این میزان سرمایه در بخش صنایع کوچک و پایین‌دستی انجام شود، به مراتب هم میزان اشتغال افزایش خواهد یافت و هم خروجی آن از نظر ایجاد درآمد مالیاتی برای دولت بیشتر می‌شود. به عبارت دیگر ضریب روند اشتغال در این صنایع به مراتب بالاتر از صنایع بزرگ است. در کشورهای پیشرفته‌ای چون کشورهای اروپایی و ایتالیا، استراتژی اقتصادی بر صنایع کوچک و متوسط استوار است و حمایت‌های جدی از این صنایع صورت می‌گیرد، اما در کشور ما هر روز بیش از دیروز به جای صنایع کوچک و متوسط به صنایع بزرگ توجه شده است. با این توضیحات به نظر می‌رسد توجه و حمایت دولت از صنایع کوچک و متوسط به جای صنایع بزرگ به‌ویژه در شرایط فعلی می‌تواند رشد و شکوفایی اقتصاد کشور و خروج از وضعیت رکود تورمی را به دنبال داشته باشد. فراموش نکنیم که صنعت‌های بزرگ نیز مثل صنعت خودروسازی در صورتی می‌توانند استمرار تولید داشته باشند که واحدهای پایین‌دستی آن -در این مورد، قطعه‌سازی- وضعیت مطلوبی داشته باشند. بنابراین توجه به صنایع کوچک در تمامی زمان‌ها می‌تواند یاری‌کننده باشد. برخلاف صنایع بزرگ، صنایع کوچک و متوسط توان مالی و تخصص لازم در زمینه‌هایی چون حقوق و فاینانس را به تنهایی ندارند و محتاج مجموعه‌های دیگر هستند و بنابراین باید تامین مالی صنایع کوچک دغدغه اساسی امروز ما باشد.

بگیرد، معمولاً در همان رشته تخصصی‌اش چند سال در کارخانه به کار مشغول می‌شود. به این ترتیب چون تجربه عملی به دست آورده می‌تواند آن را در دانشگاه به دانشجویان خودش هم منتقل کند. متأسفانه در حال حاضر ما از نظر نیروی انسانی در شرایط خوبی به سر نمی‌بریم.

■ چرا فکر می‌کنید از نظر نیروی انسانی ضعیف هستیم؟ آن هم با توجه به جمعیت جوان کشور و به ویژه اینکه تعداد زیادی از این جوانان از داشتن حتی یک شغل حداقلی هم محروم هستند؟

برخوردار: منظور من از نیروی انسانی، نیرویی است که اگر امروز وارد چرخه صنعت ما شد، بتواند به عنوان نیرویی متخصص که دارای کارآمدی و مهارت‌های لازم است مشغول به کار شود. واقعیت این است که ما نه مهندس داریم و نه تکنسین. هنوز و پس از گذشت این همه سال از تاسیس مدارس فنی و حرفه‌ای باز هم با این دید که دانش‌آموزان تنبل به آنجا می‌روند نگاه می‌شود در حالی که کشور به تکنسین‌های قوی و تحصیلکرده نیاز دارد تا خلاء بین کارشناسان و کارگران را در صنایع مختلف پُر کنند. موضوعی که در تمام کشورهای دنیا به خوبی دیده می‌شود اما در ایران هنوز جانیافته است.

■ شما چطور فکر می‌کنید آقای پورقاضی؟ آیا به نظر شما هم تحریم‌ها و فقدان نیروی انسانی کارآمد اصلی‌ترین مشکلات صنایع کوچک و متوسط ما هستند؟

پورقاضی: من هم با آقای برخوردار موافقم و فکر می‌کنم وضعیت صنایع کوچک و متوسط در ایران به هیچ وجه خوب نیست. براساس آمار، صنایع کوچک و متوسط ما در شهرک‌های خوب چیزی حدود ۶۰ درصدشان تعطیل هستند و در مواردی که موقعیت جغرافیایی‌شان از مراکز خرید دورتر باشد وضع بدتر هم هست. البته در استان تهران و شهرستان‌های بزرگ شرایط نسبتاً بهتر است اما در استان‌های کوچک‌تر و مرزی شرایط اصلاً خوب نیست.

■ این وضعیت چه مدت است که تداوم دارد؟

پورقاضی: چند سالی هست و به نظر هم می‌آید که این وضعیت ماه‌به‌ماه بدتر می‌شود. علی‌رغم اقدامات و تصمیمات مثبتی که دولت در یکسال اخیر گرفته اما زمان لازم است تا این تصمیمات بتواند تأثیرات خودش را روی صنایع بگذارد. با بررسی صنایع کوچک و متوسط به این نتیجه می‌رسیم که معمولاً این واحدها بدهی زیادی دارند و روبه تعطیلی‌اند و بعضاً حتی زمین‌هایشان را هم می‌فروشند. البته شاید در چند ماه اخیر رونقی جزئی در کارشان دیده شده باشد اما در مجموع می‌توانیم بگوییم که هنوز در رکود هستیم و رونق خوبی در این بخش نداریم. یکی از مشکلاتی که وجود دارد این است که واحدهای کوچک و متوسط قدرت رقابت‌شان را از دست داده‌اند. یعنی وقتی با قیمت‌های متفاوت، ارز سوبسیددار داده می‌شود طبیعی است که به بخش واردات می‌رود و به

این ترتیب هر دلاری که وارد می شود در واقع فشاری را روی واحدهای تولیدی داخلی می گذارد. فرقی هم نمی کند که آن واحد، صنعتی، کشاورزی یا معدنی باشد. وقتی اجازه داده می شود که هر نوع کالایی حتی کالاهای اساسی مثل روغن و برنج و گندم و ... با ارز ارزان وارد کشور شود یعنی همزمان مجوز این داده می شود که یک زمینه کاری در کشور از بین برود. این فرمول خیلی ساده ای است اما دولتمردان ما حداقل در چهار پنج سال اخیر همچنان اصرار دارند که به بهانه ارزان کردن مایحتاج مردم، ارز را ارزان کنند، در حالی که این کار به صنایع کوچک لطمه وارد کرده و آن ها را به تعطیلی کشانده است. در زمینه پلاستیک شاهدیم که مواد اولیه را در بورس به نرخ آزاد می فروشند اما محصول ساخته شده را می توانند با ارز ۲۶۰۰ تومانی وارد کنند. اتفاقی که همین الان هم دارد می افتد. بارها هم با وزارت صنایع درباره نامعقول بودن این کار صحبت شده است...

۱۱ جواب مسئولان وزارت صنایع به این اشکال چه بوده است؟

پورقاضی: عمده ترین دلیلی که می آورند این است که اگر ما به آن ها ارز ۲۶۰۰ تومانی ندهیم ایجاد تورم می شود، به این ترتیب قیمت ها بالا می رود و مردم ناراضی می شوند. به همین دلیل و برای رفاه حال مردم ما این ارز را با این قیمت می دهیم، که البته این استدلال قابل قبولی نیست. الان در بورس، مصرف کننده داخلی محصولات پتروشیمی باید محصولات این شرکت را با ارز آزاد بخرد، در حالی که خوراک پتروشیمی را تقریباً با ارز ۸۰۰ تومانی می دهند. اگر قرار باشد من با ارز آزاد رقابت کنم پس چرا پتروشیمی نباید به این شکل رقابت کند؟ این موضوع بسیار لطمه زننده است. توضیح شان هم این است که این صنعت جزو صنایع پیشران است، بنابراین باید حمایتش کنیم. در حالی که اگر همان خوراک گازی که به پتروشیمی داده می شود را صادر کنند، بیشتر برای مملکت درآمد می آورد. دولت باید یکبار برای همیشه به سمت واگذاری ها برود.

۱۲ آقای پورقاضی! شما در صحبت های خود اشاره کردید: کالاهایی معادل آنچه شما تولید می کنید با ارز یارانه ای وارد کشور می شود. اگر چنین است که اساساً نباید صنعت شما الان روی پا باشد. یعنی همین مقدار هم نباید بتوانید بفروشید. چگونه است که صنعت پلاستیک در داخل کشور همچنان پابرجا باقی مانده است؟

پورقاضی: نباید فراموش کرد که تهیه کردن همان ارز ۲۶۰۰ تومانی هم هزینه زیادی دارد. در واقع به نوعی گره زدن کارها را یکدیگر اتفاق می افتد که همه به نحوی از آن ضربه می بینند. یعنی کسی که می خواهد ارز ۲۶۰۰ تومانی را بگیرد تا پرود مراحل اداری در خواست خود را بگذراند آنقدر طول می کشد که شاید خیلی ها اساساً از آن منصرف شوند.

۱۳ یعنی اینجا بوروکراسی معیوب و نامناسب بودن فضای کسب و کار به نفع واحدهای تولیدی

تمام شده است؟

پورقاضی: بله. واحدهای تولیدی هم از تحریم و بد بودن فضای کسب و کار و خرابی رابطه بانک ها با نهادهای بین المللی استفاده کردند و سرپا ماندند اما این ها علائم منفی و در واقع سوء استفاده از شرایط است. درست این است که شرایط عادلانه برقرار شود تا همه بتوانند با یکدیگر رقابت کنند؛ باید شرایط را آسان کرد. ما انتظار نداریم که به ما رانت بدهند بلکه می خواهیم مقررات را ساده تر کنند. من واقعا درک نمی کنم که چرا این همه اصرار روی ارز سوسیدار است؟ مملکتی که خودش ارز ندارد چرا باید روی ارز یارانه بدهد؟ همه دارند تلاش می کنند که نفت و گاز بیشتری بفروشند تا ارز بیشتری به دست بیاورند. تمامی تلاش ها برای برداشته شدن تحریم ها هم به معنی تلاش برای دستیابی به ارز بیشتر است، پس چرا با این وجود روی ارز یارانه می دهند؟ این اقدام هرگز با منطق اقتصاد ملی قابل توجیه نیست اما سال ها است که انجام می شود. علاوه بر این، مسایلی همچون مالیات ها، قوانین کار، تامین اجتماعی، نیروی انسانی، تورم و ... بر صنایع کوچک فشار وارد کرده و شرایط نامطلوبی را برای صنعت ما رقم زده است. خارج کردن صنایع کوچک از این وضعیت کار آسانی نیست. صنعتی که سال ها صدمه دیده به این راحتی ها ترمیم نمی شود و نیاز است که جزو پیشران های برنامه در نظر گرفته شود تا به نتیجه برسد. در لایحه دولت برای خروج غیرتورمی از رکود بیان می شود که ما یکسری صنایع پیشران داریم که باید با حمایت از آن ها به صنایع دیگر هم کمک کنیم تا به واسطه آن ها، به شرایط مطلوبی برسیم. در این لایحه از صنایع مسکن و گردشگری نام برده می شود. تا اینجا بنده مشکلی ندارم اما بعد از آن از نفت و گاز و پتروشیمی و صنایع معدنی نام می برند که اتفاقاً این چهار مورد بیشترین میزان سرمایه گذاری و کمترین درصد اشتغال را دارند. اگر به عنوان مثال یخچال سازی را به عنوان پیشران صنعت در نظر بگیریم، این صنعت فولاد و پلاستیک و قطعات متفاوتی نیاز دارد که باید برای تولید آن ها، صنایع و کارخانجات دیگری ایجاد شوند. باید صنایع مصرفی بادام، چه خوراکی و چه پوشاکی را در اولویت قرار دهیم چرا که اگر این صنایع راه بیفتند، بقیه صنایع هم راه خود را به خوبی پیدا می کنند. اگر اشتغال ایجاد شود، درآمد مردم افزایش می یابد و به این ترتیب از رکود خارج می شویم و به سمت رونق می رویم.

برخوردار: الان نباید در اصل صنایع پیشرو سرمایه گذاری کنیم بلکه باید بر روی زیرمجموعه اش سرمایه گذاری شود. مثلاً می توانیم با استخراج مس، ده ها کارخانه ایجاد کنیم و محصولات مرتبط با آن را تولید کنیم.

پورقاضی: اگر کارخانه های کابل سازی راه بیفتند در آن صورت مجبورند که برای تهیه مواد اولیه مورد نیاز خود از تولیدکننده مس خرید کنند اما اگر از مس حمایت کنیم در این صورت آن هم راه نمی افتد. برای

همین است که من می گویم پیشران مصرف کننده است.

برخوردار: بله منتهی به شرط اینکه ما بازار صادراتی داشته باشیم و این جزو اهداف اولیه دولت باشد.

۱۴ آقای عسگری، شما وضعیت صنایع کوچک و متوسط را چطور ارزیابی می کنید؟

عسگری: وضعیت صنایع کوچک و متوسط فارغ از صنایع عمومی کشور نیست. در کشور ما از لحاظ تعداد کارگاه به طور متوسط ۹۱ درصد مربوط به صنایع کوچک و متوسط است که طبق تعریفی که ما داریم، بنگاه هایی که از یک تا ۱۴۹ نفر کارکن داشته باشند صنایع کوچک و متوسط نامیده می شوند. البته این تعداد کارکنان در کشوری مثل چین به مرز ۳۰۰ نفر هم می رسد اما در کشور ما همانند بیشتر کشورهای دنیا این رقم تا ۱۴۹ نفر تعیین شده است. **برخوردار:** البته آمار من چیز دیگری می گوید.

۱۵ آمار شما چه عددی را نشان می دهد؟

برخوردار: در آماري که خود وزارت صنایع داده به سهم ۷۰ درصدی صنایع کوچک و متوسط اشاره شده است.

عسگری: البته آماري که ما استعمال گرفته ایم همان رقم ۹۱ درصد را نشان می دهد.

برخوردار: مشکل این است که در کشور ما مراجع مختلفی وجود دارد که هر کدام برای خودشان آمار متفاوتی می دهند.

عسگری: بله. به هر حال طبق آمار ما، به طور متوسط ۹۱ درصد تعداد کارگاه ها جزو صنایع کوچک و متوسط به حساب می آیند که از نظر ارزش افزوده حدوداً ۱۸ درصد در اقتصاد کشور سهم دارند. در واقع و به طور متوسط می توان گفت که به نسبت کشورهای مثل چین و مالزی و آلمان، وضعیت صنایع کوچک و متوسط ما خوب نیست. این صنایع تابع رویکرد عمومی بر صنایع کشور هستند و به طور کلی با دو دسته مشکل عمده روبرو هستند. یکی مشکلات داخلی و دیگری مشکل خارجی است. کمبود نقدینگی و کمبود تقاضا، عدم ثبات قوانین از جمله مشکلاتی است که در داخل کشور با آن ها روبرو هستند. اما مشکل عمده ای که صنایع کوچک و متوسط دارند در مورد اشتغال نیروی انسانی متخصص است به این معنا که نیرویی که در این صنایع متخصص می شود بعد از مدتی دیگر حاضر نیست در این صنایع باقی بماند و ترجیح می دهد در صنایع بزرگ تر مشغول به فعالیت شود. از سوی دیگر مشکلات خارجی هم هستند که از تحریم آغاز و به قاچاق ختم می شود. حمایت های ارزی هم که در موردش صحبت شد یکی از مشکلات عمده این صنایع است. ارزی که به این شکل تخصیص داده می شود در واقع واردات را تسهیل می کند، در حالی که در کشورهای دیگر این اصل پابرجاست که واردات باید در کنار صادرات باشد. در حالی که در کشور ما به این شکل نیست و رویکرد عمومی این است که ارز ۲۶۰۰ تومانی به واردات داده شود.

۱۶ فکر می کنید با چه منطقی دولت حاضر



عسگری:

اگر ایران می خواهد در صنایع کوچک و متوسط ارتقا پیدا کند نیاز است تا در گام اول به اصلاح سیاست های کلان اقتصادی خود روی آورد. البته این الزام وجود ندارد که کشور ما همه راه ها را خودش برود بلکه می تواند از تجربه کشورهای مثل کره جنوبی استفاده کند.



نیست ارز یارانه‌ای را از کالاهای وارداتی حذف کند؟

عسگری: دلیلشان کنترل تورم است در حالی که این کار به صنعت کشور و تولیدات داخلی ضربه می‌زند. در کل می‌توان گفت که صنایع کوچک و متوسط در کشورهای مختلف به خوبی توانسته‌اند قدرت خودشان را نشان دهند در حالی که در ایران این اتفاق نیفتاده است. در ایران به نسبت رقبا و در دوره دهساله اخیر، قدرت رقابت‌پذیری کاهش پیدا کرده است. مثلاً خریداران حاضرند از کره یا چین محصولات مشابه را خریداری کنند اما از ایران خیر. البته در بعضی از دوره‌ها این صنایع با افزایش بهره‌وری نیروی کارش، باعث افزایش رقابت‌پذیری هم شده اما به طور کلی این رقابت‌پذیری کاهش پیدا کرده است.

چرا صنایع کوچک و متوسط ما نمی‌توانند این نیروها را حفظ کنند و آن‌ها را از دست می‌دهند؟

عسگری: به لحاظ حقوقی و مالی در شرکت‌های بزرگ هم این مساله وجود دارد چرا که از این راه درآمد بیشتری نصیب نیروهای متخصص می‌شود و به این ترتیب طبیعی است که این نیروها ترجیح می‌دهند در شرکت‌های بزرگتر به کار خود ادامه دهند. مشکل دیگر اینجاست که تربیت نیروهای متخصص باید در سیستم آموزشی صورت بگیرد نه اینکه خود کارفرماها امر آموزش آن‌ها را نیز به عهده بگیرند و به این ترتیب هزینه‌های بیشتری متحمل شوند. اما در عمل امر آموزش به یکی از فعالیتهای درون صنعت ما تبدیل شده که وقتی نیروی آموزش دیده را از دست می‌دهد، زبانی دوچندان را به صنایع تحمیل می‌کند. دولت باید در این خصوص وارد عمل شود و به یاری صنعتگران بشتابد.

برخوردار: ما باید علت پانگرفتن صنایع مان، چه خرد و چه بزرگ را در ایران بررسی کنیم. وقتی دولت نتواند روابط خارجی‌اش را به خوبی تنظیم کند طبیعی است که صادرات مناسبی هم نداشته باشد. در اینجا بحث وسعت دولت مطرح می‌شود. دولت باید کوچک شود و همزمان درآمدهای نفتی در زیرساخت‌های کشور سرمایه‌گذاری شود. یکی از این زیرساخت‌ها همان آموزش و پرورش و توجه به موضوع پراهمیت تربیت نیروی کار است. دیگری هم تلاش برای تغییر نگاه‌ها به کارفرمایان است. هنوز دیدگاهی که در جامعه نسبت به کارفرما وجود دارد آنچنان مثبت نیست در حالی که در همه دنیا صنایع‌شان را حمایت می‌کنند. در همین کشورهای تازه توسعه‌یافته مانند لهستان هم این مساله را می‌توانید ببینید که امکانات متعددی را در اختیار متقاضیان قرار می‌دهند. به نظر من مشکل اصلی این است که دولت بزرگ و وسیع است و در این شرایط وقتی هم که برخی وزیران در کابینه طرح خوبی از بخش خصوصی دریافت می‌کنند و برای بررسی به معاونت‌ها و بدنه دولت می‌فرستند با پیچ‌وخم‌های فراوانی روبرو می‌شوند و در نهایت همان‌ها طرح را عقیم می‌گذارند. این معضلات به ما می‌گوید

که در درجه اول باید از وسعت دولت کاسته شود.

به نظر شما سایر سیاست‌های اجرایی دولت در بخش صنایع کوچک و متوسط چگونه بوده است؟ آیا انتقادی به آن‌ها هم وارد است؟

پورقاسی: اکثر سیاست‌هایی که دولت در زمینه اقتصادی دارد مانع توسعه شده است. یک نمونه‌اش شهرک‌های صنعتی است. دولت مصوب کرد که واحدهای صنعتی‌ای که در شهرها مستقر هستند واحدهایشان را به شهرک‌های صنعتی منتقل کنند و به این ترتیب از ۵ سال معافیت مالی برخوردار شوند در حالی که حتی یک واحد هم نتوانسته از این معافیت استفاده کند. ما خودمان از این دست واحدها هستیم. به هر حال جابجایی یک واحد صنعتی کار ساده‌ای نیست ولی ما وقتی برآورد کردیم دیدیم با توجه به معافیت مالی وعده داده شده، این کار به صرفه خواهد بود، اما متأسفانه با وجود تحمیل این هزینه به مجموعه، هنوز این معافیت در اختیار ما قرار نگرفته است.

آیا شما خودتان واحدی سراغ دارید که از این معافیت استفاده کرده باشد؟

پورقاسی: خیر. من سراغ ندارم. به این ترتیب می‌بینید واحدی که این همه برای جابجایی هزینه کرده است نمی‌تواند از معافیت استفاده کند. مسایل دیگری هم وجود دارد. مثلاً بحث اولویت دریافت مالیات‌هاست به این معنا که فشار آن را بیش از واحدهای صنفی، بر روی واحدهای صنعتی آورده‌اند درحالی که بیشترین اشتغال را هم همین واحدهای صنعتی ایجاد می‌کنند اما اصناف که سهم به مراتب کمتری در زمینه

اشتغال‌زایی دارند در بحث مالیات به نوعی آسوده‌ترند. بحث دیگر قانون کار است و الزام به عدم اخراج کارکنانی که کفایت ندارند. واحدهای صنعتی با تعدیل کارکنان‌شان واقعاً دچار مشکل هستند به این معنا که کارکنان می‌توانند به راحتی از قوانین واحد صنعتی سر باز بزنند و در صورت اخراج با یک شکایت ساده حکم بازگشت به کار بگیرند. مساله دیگر در مورد تامین اجتماعی است که در ماده ۸۰ قانون آن آمده بود که اگر واحدی صنعتی بیشتر از میزانی تولید داشته باشد، می‌تواند از یکسری معافیت‌ها برخوردار شود اما این قانون هم اجرا نمی‌شود. جالب اینجاست که مرجع رسیدگی به این موضوع هم خودشان هستند و اگر اعتراضی هم به خود تامین اجتماعی داشته باشید هیچ نهاد بی طرفی نیست که رسیدگی کند. در بخش نیروی انسانی و مساله آموزش آن‌ها نیز ضعف‌های عمده‌ای وجود دارد چنانکه عموماً تحصیلکرده‌های ما ناکارآمدند. یعنی وزارت علوم و مجموعه دانشگاه‌های ما افرادی با مهارت‌های لازم را تربیت نمی‌کنند و از سوی دیگر فاصله‌ای هم بین دیپلم و لیسانس وجود دارد که متأسفانه به هیچ شکلی پر نمی‌شود. یعنی جایی که نیاز به تکنسین داریم تا خلاء بین دیپلم‌ها و لیسانس‌ها را پر کند با کمبود زیادی روبرو هستیم.

شرایط صنایع کوچک و متوسط ما در منطقه چگونه است؟

عسگری: رقیب ما در این حوزه اول ترکیه است که از شرایط بسیار خوبی برخوردار است و کشور بعدی پاکستان است که به ویژه در صنایع البسه تجربه‌های خیلی خوبی دارد.

شاه‌کلید توسعه

توجه به بخش خصوصی موانع پیش‌روی صنایع کوچک و متوسط را برمی‌دارد

صنایع کوچک و متوسط صناعی هستند از اشتغال‌های کوچک و خانگی تا واحدهایی که می‌تواند ۵۰ تا ۱۰۰ صدها شغل ایجاد کند؛ صناعی که نقش بسزایی در افزایش اشتغال کشور دارند. صنایع فرش و شیشه از جمله این صنایع هستند که با تعداد محدودی نیرو می‌توانند فعالیت خود را آغاز کنند و به مرور برای صدها نفر اشتغال ایجاد کنند. بنابراین این صنایع، مزیت اشتغال‌زایی بالایی دارند اما تاکنون مورد توجه جدی از سوی دولتمردان قرار نگرفته‌اند. به عبارت ساده‌تر، صنایع کوچک و متوسط صنایع با ارزش و مهمی هستند که طی دهه‌های گذشته اشتغال زیادی را در کشور ایجاد کرده‌اند و توانسته‌اند نقش بسزایی در کاهش نرخ بیکاری داشته باشند. این صنایع هر چند با آسیب‌های جدی روبرو شده‌اند اما با برنامه‌هایی که دولت یازدهم در برنامه کاری خود قرار داده است، می‌توان شاهد ساماندهی و راه‌اندازی مجدد آن‌ها بود.



■ احمد امیر احمدی
عضو هیات
نمایندگان اتاق
تهران

صنایع کوچک و متوسط به دلیل اشتغال‌زایی بالایی که دارند، تنها با حمایت‌های دولتی و برنامه‌ریزی‌های مناسب می‌توانند به سمت توسعه و پیشرفت حرکت کنند. البته حمایت دولت از این بخش شرط لازم است نه کافی چرا که تحقق اهداف مورد نظر برای توسعه و رونق اشتغال در کشور جز با همت و اراده بالای همگان مسیر نیست. بنابراین برای احیای صنایع کوچک نیز نه تنها دولت بلکه همه باید دست‌به‌دست هم دهند تا موانع موجود از پیش روی این صنایع برداشته شود. این صنایع امروز در شرایط رکود اقتصادی همانند بیماری می‌مانند که اگر درمان نشوند، کل افراد جامعه را مبتلا می‌کنند. بنابراین باید رفتارهای پیشگیرانه‌ای در قبال آن‌ها اتخاذ کرد. به عنوان مثال صنعت فرش ایران زمانی



برخوردار:
اگر کشوری
نتواند در سطح
انبوه تولید داشته
باشد در نتیجه
ارزش افزوده‌ای
ایجاد نمی‌شود. به
عبارت دیگر شما
می‌خواهید فقط
تولید داخلی انجام
دهید اما این تولید
به دلیل تحریم‌ها
و عدم آمایش
سرزمینی و عدم
بررسی درست با
مشکلات فراوانی
روبرو شده
است



۱۱ فکر می‌کنید ما بتوانیم در این صنایع با

کشور همسایه‌مان ترکیه رقابت کنیم؟

عسگری: در برخی صنایع می‌توانیم اما در کل فاصله زیاد است. اکنون می‌توان از ترکیه به عنوان یکی از کشورهای موفق در این حوزه نام برد و کشورهایی مثل پاکستان و هند هم در رده‌های بعدی قرار می‌گیرند. دلیل پیشرفت این کشورها هم برمی‌گردد به استفاده از فرآیند خوشه‌سازی که ما از آن غافل بوده‌ایم. این کشورها با این فرآیند، هزینه‌هایشان را فوق‌العاده پایین آورده‌اند به این معنی که با ایجاد تمرکز مکانی فعالیت‌هایی که مشابه یکدیگرند، در راستای توسعه این صنایع‌شان گام برداشته‌اند. هزینه‌های نیروی کار در هند و پاکستان پایین‌تر است، مشکلاتی چون ارتباط با خارج که ما با آن روبرو هستیم در این کشورها وجود ندارد و بازارهای پیش روی آن‌ها هم بیشتر از ماست. متأسفانه ما به این ترتیب درآمد و دانشی که از این طریق می‌تواند به دست بیاید را هم از دست داده‌ایم. از سوی دیگر مشکلاتی چون تورم، تخصیص نابهینه منابع، رقابت ناسالم و بخش دولتی بزرگ هم از جمله مواردی است که این کشورها تقریباً با آن‌ها روبرو نیستند. اگر ایران می‌خواهد در این صنایع ارتقا پیدا کند نیاز است تا در گام اول به اصلاح سیاست‌های کلان اقتصادی خود روی آورد. منظوم اصلاح قوانین است که از بحث مالیات شروع می‌شود و سایر مواردی که بیان شد را هم دربرمی‌گیرد. مشکلاتی که صنایع کوچک و متوسط ما با بیمه دارند نیز در همین راستا حائز اهمیت است. البته این الزام هم وجود ندارد که کشور ما همه راه‌ها را خودش برود بلکه می‌تواند از

تجربه کشورهایی مثل کره جنوبی استفاده کند. در واقع و براساس تجربه موفق سایر کشورها، باید سرمایه‌گذاری در پیشرفته‌ترین صنایع یعنی صنایع تولید تکنولوژی نو انجام شود چرا که بازار بیشتری دارند و بعضاً هزینه‌هایشان هم پایین‌تر است. پس اولاً باید از تجربه‌های کشورهای دیگر استفاده کنیم و ثانیاً به سراغ صنایع پیشرفته برویم چون صنایع قدیمی پرهزینه‌اند و بازار کمتری را در حال حاضر به خود اختصاص داده‌اند.

۱۲ بحث دیگری که همواره مطرح است اینکه

سیاست‌گذاری‌ها در صنایع کوچک باید انطباقی با صنایع بزرگ ما داشته باشند. این انطباق به نظر شما باید به چه صورت رخ دهد؟

برخوردار: اولاً ما برنامه مدونی نداریم که بتوانیم به واسطه آن صنایع کوچک و بزرگمان را از یکدیگر تفکیک کنیم، بنابراین تنظیم برنامه‌ای در خصوص انطباق این صنایع و هماهنگی‌شان با یکدیگر هم دشوار می‌شود. فضای کسب‌وکار ما مشکلات عدیده‌ای دارد. قانون کاری که گذشته شده به ضرر کارگر است، کارفرمایی که فضای فروشش کم شده یا نمی‌تواند خود را در بازار حفظ کند یا تکنولوژی‌اش قدیمی شده و باید خطوطش را عوض کند را نباید به حال خود رها کرد و همه هزینه‌ها را به دوشش انداخت بلکه دولت باید این هزینه‌ها را پوشش دهد. در ایران یک کارفرما همه هزینه‌های بیمه‌ای (مثلاً دفاتر ده سال قبل شما را نگاه می‌کنند که اگر یک آژانس هم رفته باشید حساب کنند!) را باید خودش پرداخت کند. همین مسائل است که باعث می‌شود بگوییم

مهمترین معضل، دولت بزرگ است که باید کوچک شود و بتواند منابع را به حمایت صنعت اختصاص دهد. **پورقاضی:** اخیراً به واگذاری‌های اصل ۴۴ ایرادات زیادی می‌گرفتند که این صنایع به جای اینکه به بخش‌های خصوصی واگذار شود به بخش‌های شبه‌دولتی واگذار شده است. به همین دلیل فعلاً دست نگاه داشته‌اند تا ببینند با چه مکانیزمی می‌توانند این واگذاری‌ها را به صورت درست انجام دهند. چون وقتی این واگذاری‌ها به این شکل ادامه پیدا می‌کند شرایط بدتر از دوران دولتی‌ها می‌شود. در واقع شرکت‌های شبه‌دولتی از همان رانت‌های دولتی استفاده می‌کنند اما همزمان به دولت یا مراجع قانونگذاری دیگری مثل مجلس هم پاسخگو نمی‌مانند. واقعیت این است که اگر قرار است در یک شاخه‌ای از صنعت یارانه بدهیم باید از بالا به پایین بدهیم و به آخرین بخش بیشترین یارانه تعلق بگیرد. مثلاً در تولید محصولات پتروشیمی، مراحل مختلفی دارد که باید به هر کدام از این زنجیره یارانه بدهند. در غیر این صورت یک رانت ایجاد شده است. اتفاقاً بهتر است که به صادرکننده یارانه داده شود چون در این صورت می‌تواند این چرخه را با توجیه اقتصادی همراه سازد.

۱۳ در سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی

صنایع کوچک و متوسط ما چه نقشی دارند و

چگونه باید ظهور و بروز داشته باشند؟

عسگری: با توجه به سیاست‌های ابلاغی مقام معظم رهبری در مورد اقتصاد مقاومتی می‌توان گفت که این صنایع می‌توانند بسیار یاری‌رسان باشند چراکه به دلیل انعطاف‌پذیری‌شان نسبت به صنایع بزرگ می‌توانند تغییرات بهره‌ورانه‌ای داشته باشند که برای پیاده‌سازی اهداف اقتصاد مقاومتی نسبت به صنایع بزرگ در اولویت قرار می‌گیرند. این صنایع به دلیل کوچک‌تر بودنشان در مقابل تغییر قوانین مقاومت کمتری دارند و می‌توانند با سایر بنگاه‌ها تعامل بهتری داشته باشند، جالب اینکه یکی از مولفه‌های اقتصاد مقاومتی هم این است که علاوه بر اینکه اقتصاددانان پیشرو است باید با فضای بین‌المللی هم ارتباط داشته باشید. این صنایع از طرف دیگر، به راحتی می‌توانند به سمت اقتصادهای دانش‌بنیان هم بروند که با مولفه‌های اقتصاد مقاومتی همخوان است و پیاده‌کردن اصول ابلاغیه اقتصاد مقاومتی را در این صنایع تسهیل می‌کند. در کل به نظر من یکی از بسترهای مناسب پیاده‌سازی مولفه‌های اقتصاد مقاومتی، صنایع کوچک و متوسط هستند.

برخوردار: در پایان باید یادآوری کنم که قبل از اینکه کشور ما وارد رکود و تورم شود اتاق بازرگانی توسط اساتید اقتصادی متوجه شده بودند که با سیاست‌هایی که در حال انجام بود به شرایط مطلوبی نخواهیم رسید. بنابراین برنامه‌های اقتصادی ایران را تحت بررسی قرار دادند و اکنون نیز نتیجه بررسی‌های خود را در اختیار دولت قرار داده‌اند تا دولت بتواند برای پیشبرد اهداف خود در زمینه توسعه صنایع و یاری رساندن به اقتصاد کشور با موفقیت بیشتری قدم بردارد.

رونق و خواهان زیادی در دنیا داشت و تمام دنیا نیز با فرش دستباف ایرانی آشنا بودند ضمن اینکه این صنعت هم از نظر اشتغال‌زایی و هم از لحاظ ارزآوری تأثیر بسزایی در اقتصاد کشور داشت اما متأسفانه به دلیل برخی بی‌توجهی‌ها از سوی تولیدکنندگان، این صنعت با اما و اگرهایی روبرو شد. آنچنان که برخی تولیدکنندگان به جای به کارگیری نخ کامل در این فرش‌ها از مواد پلاستیکی و نخ‌های نامرغوب استفاده کردند و همین به مرور باعث از دست دادن مشتریانی شد که اکثراً از کشورهای اروپایی بودند.

تحریم‌های غرب در چندسال گذشته آسیب‌های جدی‌ای را متوجه این صنایع کرده است. البته کشورهایی که ما را تحریم کرده و تحت فشار گذاشته‌اند، به زودی از موضع خود کناره‌گیری خواهند کرد چراکه ایران از نظر اقتصادی اهمیت دوچندانی برای این کشورها خواهد داشت. اما در کوتاه‌مدت این تحریم‌ها آسیب‌هایی را متوجه صنایع کوچک و متوسط کرده است.

۴ برای آنکه صنایع کوچک و متوسط به حالت عادی خود در مسیر توسعه بازگردند باید علاوه بر دولت، اتاق‌های بازرگانی و بخش خصوصی نیز به این بخش‌ها کمک کنند. تا کنون اتاق‌های بازرگانی، خانه صنعت و معدن و سایر نهادهای غیردولتی، توصیه‌هایی را برای حمایت از این صنایع داشته‌اند اما باید بیش از پیش برای توسعه این صنایع همت کرد. اتاق‌های بازرگانی محلی است که فعالان اقتصادی گرد هم می‌آیند تا علاوه بر مبادلات تجاری با دنیا، در کنار حمایت‌های دولتی نقشی در احیای صنایع و توسعه آن‌ها ایفا کنند. کشورهایی که امروز پیشرفت‌هایی داشته‌اند، همگی از اتاق‌های بازرگانی و بخش خصوصی خود به نحو مطلوبی بهره برده‌اند و تبادل اطلاعات و مشورت‌هایی که در اتاق‌های بازرگانی صورت می‌گیرد و راه‌کارهای فوق‌العاده‌ای که از سوی اعضای این اتاق‌ها ارائه می‌شود، تأثیر به‌سزایی در ارتقای صنعت و اقتصاد کشور داشته است. بنابراین در کنار اقدامات و سیاست‌هایی که توسط دولت برای حمایت از این صنایع صورت می‌گیرد، اتاق‌های بازرگانی نیز به خوبی می‌توانند یاری‌گر دولت باشند و با همفکری‌های خود با دولت، موانع موجود را برطرف کنند. یگانه سیاستی که می‌تواند در مسیر نجات صنایع کوچک از بحران‌های فعلی یاری‌گر دولت باشد، توجه بیشتر به بخش خصوصی است. بازگشت به ظرفیت‌های نهفته در بخش خصوصی می‌تواند موانع پیش‌روی این صنایع را بردارد، کشور را از بن‌بست‌هایی که در آن گرفتار شده است نجات دهد و راه را برای رونق اشتغال‌زایی و توسعه اقتصاد کشور هموار سازد.



پورقاضی:

چرا این همه

اصرار روی ارز

سو پسیدار است؟

مملکتی که خودش

ارز ندارد چرا باید

روی ارز یارانه

بدهد؟ تمامی

تلاش‌ها برای

برداشته شدن

تحریم‌ها، به معنی

تلاش برای

دستیابی به ارز

بیشتر است، پس

چرا با این وجود

روی ارز یارانه

می‌دهند؟ این هرگز

با منطق اقتصاد

ملی قابل توجیه

نیست

ضرورت خصوصی سازی شهرک های صنعتی

رونق اقتصاد کلان پیش شرط رونق صنایع کوچک است



■ مهدی جاریانی
عضو سابق هیات
نمایندگان اتاق
تهران

صنایع کوچکی هستند که برای تکمیل چرخه تولید واحدهای بزرگ ایجاد شده اند و حذف آن ها قیمت تمام شده یک واحد تولیدی را بالا می برد. اما از این صنایع کوچک که بگذریم، واحدهای کوچکی هم هستند که به خاطر مشکلات ناشی از جنگ تحمیلی و دوره های خاص اقتصادی و بدون شناخت کافی بوجود آمده اند و با گذشت مدت کوتاهی نیمه تعطیل یا تعطیل رها شده اند و خود به مشکلات موجود در فرایند تولید گریه کور زده اند. تعدادی از صنایع کوچک به ضرورت رانت خواری های عمدتاً ارزی و برای استفاده از ظرفیت های صوری برای کسب امتیاز واردات یا سهمیه داخلی تشکیل شده اند و بعد از گذشتن از سد نظارت، متوقف شده اند. این گونه شرکت ها در دوران جنگ بسیار گسترده شدند و نتیجه آنکه امروز سرمایه های عظیمی در شهرک های صنعتی کشور بدون استفاده مانده اند. سرمایه عظیم ملی که در اینگونه واحدها خوابیده و اثرات مخرب آن ها با یک تصمیم گیری آینده نگران، می توانست در شاخه های دیگری که نیاز بود تشکیل و رونق کسب و کار در حوزه فعالیت خود را سبب شود. بنگاه های کوچک و متوسط در کشورهای مختلف جهان دارای شباهت های بسیاری به یکدیگرند، اما با وجود این، نمی توان تعریف واحد و یکسانی از آن ها بدست آورد؛ هر کشور با توجه به شرایط خاص خود تعریفی از این کسب و کارها ارائه کرده است. بیشتر این تعریف ها بر اساس معیارهای کمی مانند تعداد کارکنان و میزان گردش مالی مطرح شده اند. برای روشن تر شدن موضوع، تعاریف متفاوت از این صنایع در چند کشور مختلف را بررسی می کنیم:

تعریف صنایع کوچک و متوسط

بر اساس تعریف وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت جهاد کشاورزی، بنگاه های کوچک و متوسط، واحدهای صنعتی و خدماتی (شهری و روستایی) هستند که کمتر از ۵۰ نفر کارگر دارند. وزارت تعاون نیز بر حسب مورد، تعاریف وزارت صنعت، معدن و تجارت و مرکز آمار ایران را در مورد این صنایع بکار می برد. مرکز آمار ایران کسب و کارها را به چهار گروه طبقه بندی کرده است: کسب و کارهای دارای ۱-۹ کارگر، ۱۰-۴۹ کارگر، ۵۰-۹۹ کارگر و بیش از ۱۰۰ کارگر (آمار سال ۱۳۷۸). هر چند این طبقه بندی ظاهراً شباهتی با تعاریف اتحادیه اروپا دارد ولی مرکز آمار ایران فقط کسب و کارهای کمتر از ۱۰ نفر نیروی کار را بنگاه های کوچک و متوسط محسوب می کند و سایر کسب و کارها را «کارخانجات صنعتی بزرگ» قلمداد می کند. بانک مرکزی ایران نیز کسب و کارهای زیر ۱۰۰ نفر نیروی کار را به عنوان بنگاه های کوچک و متوسط تلقی می کند. در همین حال، در آمریکا کسب و کارهایی که کمتر از ۵۰۰ نفر پرسنل داشته باشند شرکت کوچک نامیده می شود. در آلمان کسب و کارهای کمتر از ۱۰ نفر پرسنل را کوچک؛ و از ۱۰ تا ۴۹۹ نفر را کسب و کارهای متوسط محسوب می کنند. از نظر گردش مالی، صنوفی که تا ۲۵ میلیون یورو گردش مالی در سال دارند را صنوف متوسط و صنوف دارای گردش مالی در حدود ۲۵۰ هزار یورو را صنوف کوچک به حساب می آورند. بنگاه های کوچک و متوسط در اتحادیه اروپا این گونه دسته بندی می شوند: بنگاه های خرد با ۱-۹ نفر نیروی

کار، بنگاه های کوچک با ۱۰-۴۹ نفر نیروی کار و بنگاه های متوسط با ۵۰-۲۴۹ نفر نیروی کار. مطابق تعریف، گردش مالی سالانه این بنگاه ها باید کمتر از ۴۰ میلیون یورو و تعادل ترازنامه آنها کمتر از ۲۷ میلیون یورو باشد. از نظر اقتصادی هم باید مستقل بوده و بیش از ۵۰ درصد آن متعلق به بخش خصوصی باشد.

ویژگی های صنایع کوچک

ویژگی هایی که صنایع کوچک دارند و به آن ها ماهیتی متفاوت از صنایع بزرگ داده است، عبارتند از:

- وحدت مالکیت و مدیریت
- مالکیت فردی و خانوادگی
- استقلال از سایر کسب و کارها
- همچنین صنایع کوچک دارای مزایایی هستند که به تعدادی از آن ها می توان به شرح زیر اشاره کرد:
- بهره وری بالا
- خدمات بهتر و سریع تر
- قیمت های رقابتی
- چابکی در خط تولید و تغییر سریع خط تولید و نوآوری امتیازاتی را به اینگونه واحدها می دهد که واحدهای بزرگ نمی توانند مشابه آن عمل کنند. لذا با یک تقسیم کار یک واحد بزرگ تعداد زیادی از واحدهای کوچک و متوسط را به کار می گیرد که سریع تر و ارزان تر بتواند به اهداف خود دست یابد.
- در همین حال نقاط ضعف صنایع کوچک را نیز می توان به قرار زیر برشمرد:
- کمی امکانات فنی برای تولید محصولات بسیار دقیق با ریشه علمی

هنوز در اول راه هستیم

استراتژی صنعتی همواره در ایران نادیده گرفته شده است

مساله هزینه های زیادی را بر صاحبان این صنایع تحمیل کرد. با افزایش هزینه های حمل و نقل و سوخت این آسیب بیش از هر زمانی به چشم آمد. در صورتی که اگر از همان ابتدا برنامه ریزی درستی صورت می گرفت و کالاها در نزدیکی محل مصرف تولید می شد مشکلات به حداقل می رسید.

نه فقط دوره سوخت ارزان که دوره ارز ارزان هم پایان یافته است. که با افزایش سه برابری نرخ ارز بسیاری از این صنایع بدهکار شدند و نتوانستند تسهیلات دریافتی برای راه اندازی واحدهای خود را بازپرداخت کنند و همین مساله امروز تبدیل به معضلی برای این واحدها شده است.

احداث می شوند. ضمن اینکه نظارتی نیز بر احداث واحدها و تسهیلات دریافتی صورت نگرفت. در واقع استراتژی صنعتی برای راه اندازی این واحدها وجود نداشت آن چنانکه هر فرد به راحتی می توانست پروانه و مجوز لازم را برای احداث این واحدها دریافت کند. فارغ از اینکه اصلاً نیازی به راه اندازی این واحدها در رشته های موجود وجود داشته باشد یا نه؟ چنین اشکالاتی، علت آن شد که امروز شاهد وضعیت نامناسبی در این واحدها باشیم.

در سال های گذشته بسیاری از واحدهای کوچک و متوسط در محل هایی راه اندازی شد که فاصله زیادی با محل مصرف داشت و همین

در طول دو دهه گذشته، صنایع کوچک و متوسط کشور بحران های متعددی را پشت سر گذاشته و با وضعیت نامطلوبی مواجه شده اند. طی این مدت این صنایع کارایی خود را از دست دادند و نتوانستند به اهداف مورد نظر خود دست پیدا کنند. اما سؤالی که مطرح می شود این است که چرا صنایع کوچک و متوسط از هدف اصلی خود دور ماندند؟ اگر نگاهی دقیق تر به گذشته کنیم، به روشنی درمی یابیم که علت اصلی تمامی این اتفاقات این بود که از ابتدا هیچ توجهی به نقشه راه برای ایجاد این صنایع نشد. به عبارت دیگر مشخص نبود که این صنایع در چه نقطه ای و براساس چه نیازی

■ حسین سلیمی
عضو هیئت مدیره
انجمن مدیران
صنایع

آینده

شماره سیام / مهر ۱۳۹۲

- کمبود نیروی تخصصی از نظر کمیت و کیفیت
- کمبود منابع مالی و سرمایه‌های

موقعیت صنایع کوچک در ایران

واقعیت این است که صنایع کوچک در کشور ما در شرایط خوبی به‌سر نمی‌برند و فقدان منابع نقدینگی، بازار فروش، و کاهش شدید تولید در مقایسه با دوره قابل قبول گذشته، وضعیت نامناسبی را برای آن‌ها بوجود آورده است. اکثر این واحدها توان آن را که بتوانند در زمینه صادرات فعالیت کنند ندارند. از طرف دیگر در وضعیت رکود شدید و بی‌سابقه همراه با تورم کمتر امیدی می‌توان به بهبود در شرایط آن‌ها داشت. تنها با شروع مجدد رونق در واحدهای بزرگ صنعتی کشور که نیروی محرکه هستند می‌توان در یک چرخش رو به رشد، صنایع کوچک را هم به حرکت درآورد. در دولت گذشته ایده حمایت از بنگاه‌های زودبازده مطرح شد و منابع هنگفت ارزی و ریالی مملکت درگیر این طرح شد درحالی‌که بسیاری از دست‌اندرکاران و متخصصان اقتصادی و صنعتی به این کار اشکال گرفتند. با این وجود این طرح اجرا شد و هم‌اکنون شاهد وفور واحدهای نیمه‌کاره و متوقف و یا واحدهایی با تولید زیر ظرفیت در سراسر کشور هستیم. بدهی سنگین بانکی با بهره‌های بعضاً بالاتر از ۳۰ درصد، آینده خوبی را پیش روی این واحدها نمی‌گذارد. همچنین عدم اطمینان به آینده‌ای بدون تنش سیاسی و اقتصادی، ریسک سرمایه‌گذار را برای بالا بردن تکنولوژی و سرمایه‌گذاری جدید و ... افزایش می‌دهد. هنوز هم علی‌رغم اینکه طی یکسال گذشته آرامش نسبی در اقتصاد و سیاست‌های کشور برقرار شده است، نگرانی‌های پنهانی در ذهن سرمایه‌گذار باقی مانده است. بخصوص اینکه تحریم‌های ظالمانه علیه جمهوری اسلامی با گذر از یکسالگی استقرار دولت یازدهم هنوز برپایه نشده است و بطور حتم و یقین

برداشتن آن‌ها مدت‌ها طول خواهد کشید و این یعنی مشکلات این صنایع تداوم خواهد یافت.

چه باید کرد؟

چگونه می‌شود اقتصادی ملی با رشد منفی روبرو باشد و این واحدها با رشد مثبت روبرو شوند؟ چنانکه اشاره شد نبودن بازار و نقدینگی از عمده‌ترین موانع رشد واحدهای صنعتی کوچک به حساب می‌آیند. اما رشد واحدهای صنعتی در راستای رشد اقتصادی کشور رقم می‌خورد و بنابراین حتی پرداخت تسهیلات نیز در شرایط کنونی نمی‌تواند به خروج از بحران رکود در این واحدها بینجامد. صرفاً در یک مدیریت و جهش کلان اقتصادی است که می‌توان به رونق گرفتن صنایع کوچک امیدوار بود. در عین حال پتانسیل‌ها، ظرفیت‌ها و امتیازات کشور ما برای توسعه صنایع کوچک بسیارند. جمعیت بالا و مصرف‌کننده، نیروی تحصیل‌کرده فراوان در تمامی رشته‌ها، دارابودن نیروی جوان کاری مناسب، مدیریت چابک در این واحدها، پایین بودن قیمت تمام‌شده واحد محصول در مقایسه با واحدهای بزرگ از جمله مهم‌ترین ظرفیت‌های کشور ما برای توسعه صنایع کوچک و متوسط است.

نسبت‌سنجی با اشتغال

صنایع کوچک نقش بسزایی در اشتغال کشور دارند. مقیاس کوچک این واحدها، چابکی مدیریت و نیروی انسانی و پراکندگی این واحدها باعث می‌شود که اشتغال بالایی را در خود جا دهند و در یک اقتصاد در حال رشد و شکوفا، صنایع کوچک درصد بالایی از اشتغال را تامین می‌کنند. وضعیت اشتغال در ایران مطلوب نیست و حدود ۱۲ درصد از نیروی کار کشور فاقد شغل به معنای صحیح کلمه هستند. به جرات می‌توانیم بگوییم که بیش از ۶۰ درصد اشتغال را صنایع کوچک دارد و با افزایش رشد اقتصادی این صنایع شکوفا شده و سهم بیشتری را در اشتغال خواهند داشت.

پیشنهاد: خصوصی‌سازی شهرک‌ها

با درک ضرورت توسعه صنایع کوچک و متوسط، و آگاهی از این که شهرک‌های صنعتی می‌توانند خدماتی همچون آموزش، ساخت قطعات، بهبود فرآیند صادرات و توسعه بازارهای صادراتی و رقابت سازنده را هم‌زمان پیش ببرند، ضروری است که وزارت صنایع، معادن و تجارت طرح جامع خصوصی‌سازی شهرک‌های صنعتی را تهیه و آن‌ها را واگذار نماید. در این سناریو، کلیه واحدهای موجود در هر شهرک صنعتی می‌توانند در شهرک صنعتی خود سرمایه‌گذاری کنند. در سال‌های گذشته بارها بحث واگذاری شهرک‌های صنعتی به واحدهای شهرک مطرح بود. منتهی از آنجا که ساختار و مالکیت این شهرک‌ها دولتی هستند، حمایت لازم از واگذاری شهرک‌ها صورت نگرفته است. در کشورهای پیشرفته و حتی در حال توسعه سال‌هاست که شهرک‌های صنعتی با توجه به خوشه‌های صنعتی شکل می‌گیرند. مثلاً در چین صنایع خاص در شهرهای مختلف قرار دارند و این هم‌خوانی‌ها مزایای زیادی را هم برای سرمایه‌گذار و هم برای مشتریان فراهم ساخته است. مثل شهرک‌های فن‌آوری، میلمان، صنایع الکترونیک و غیره. در چنین مدلی، اگر امور مربوط به دست صاحبان صنایع سپرده شود و دولت صرفاً نقش نظارتی داشته‌باشد، شهرک‌های صنعتی موفق‌تر عمل خواهند کرد. فراموش نکنیم که اگر واحدهای صنعتی متوقف‌شده از دانش روز و قیمت رقابتی و مدیریت روز برخوردار نشوند، محکوم به نابودی هستند. دیگر وقت آن رسیده است که اولویت کار را به بازارهای صادراتی بدهیم و کالایی تولید کنیم که بتواند با کالاهای سایر کشورها رقابت کند. حمایت مشروط و فرصت برای اصلاح ساختار با هدف توسعه صادرات، بهترین نقشه راه دولت برای حمایت از واحدهای صنعتی کوچک و متوسط است.

تنها با شروع
مجدد رونق در
واحدهای بزرگ
صنعتی کشور که
نیروی محرکه
هستند می‌توان
در یک چرخش
رو به رشد، صنایع
کوچک را هم به
حرکت درآورد

به عبارت دیگر با افزایش نرخ ارز از ۸۰۰ به ۳ هزار تومان این واحدها امروز قادر نیستند به تعهدات خود عمل کنند. بنابراین با توجه به شرایط فعلی باید حمایت‌های دولتی از این صنایع افزایش یابد و از سوی دیگر مصوبه‌ای برای بخشیده شدن مابه‌التفاوت نرخ ارز برای این واحدها عملیاتی شود. در عین حال، اعمال تحریم‌ها طی چند سال اخیر موجب شد که خیلی از واحدها نتوانند به فعالیت خود ادامه دهند و متوقف شوند. صنایع اعم از کوچک و متوسط ما که اکنون در شرایط بحران هستیم، ده سال قبل از وضعیت نسبتاً مناسبی برخوردار بودند چرا که هم بدهی‌شان کمتر بود و هم پویایی لازم را داشتند.

انحراف از وام‌های زودبازده مشکل دیگری است که گریبان صنایع کوچک و متوسط را در ایران گرفت. برخی از این وام‌ها که با هدف ایجاد اشتغال در اختیار متقاضیان قرار گرفته بود، در عمل به جای واحد تولیدی صرف امور دیگری

شد و همین مساله بر افزایش نرخ بیکاری دامن زد. هر چند با شروع به کار دولت یازدهم هیات‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری در کشور اعلام آمادگی کرده‌اند اما همچنان در اول راه هستیم و سرمایه‌گذاران در حال بازدید و بررسی ظرفیت‌های کشور هستند و علاقه‌مند شدن آنها



به سرمایه‌گذاری در کشور، زمان زیادی می‌طلبید. از سوی دیگر با توجه به مشکلات و بدهی این واحدها و محدودیت بانک‌ها در اعطای تسهیلات، این کشورها به طور صدرصد در چنین واحدهایی سرمایه‌گذاری نخواهند کرد. درحالی‌که در کشورهای دیگر، ۷۰ تا ۸۰ درصد سرمایه‌گذاران از بانک‌ها اعتبار دریافت می‌کنند اما در ایران بانک‌ها به کمک صنایع نمی‌آیند، و تنها ۲ تا ۳ بانک وام‌های طویل‌مدت در اختیار واحدها قرار می‌دهند. این صنایع امروز بیش از پیش به سرمایه‌گذاری نیاز دارند تا هم تولید ناخالص داخلی و هم اشتغال افزایش یابد. ایران در سال ۲۰۱۲، حدود ۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری داشته است که در مقایسه با کشور ترکیه که ۲۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری داشته، بسیار عقب‌تر است و مطمئناً نمی‌تواند باعث افزایش اشتغال شود. ما حداقل نیازمند ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی هستیم تا بتوانیم مشکلات موجود را حل و فصل کنیم.

شیفتگی به استراتژی صنایع بزرگ مانع توجه به صنایع کوچک است

صنایع کوچک و متوسط در گفت و گوی «آینده نگر» با بایزید مردوخی

این صنایع ویژگی‌های جالبی دارند. به طور آزاد متولد می‌شوند و به طور بی‌مقدمه هم می‌میرند. نقصی که در ترکیب صنایع کوچک و متوسط ما وجود دارد در ارتباطشان با صنایع بزرگ خلاصه می‌شود. صنایع بزرگ معمولاً در پایین‌دست خودشان تعداد کثیری صنایع کوچک ایجاد می‌کنند اما در کشور ما ارتباط لازم بین صنایع بزرگ و کوچک برقرار نیست. صنایع بزرگ ماعدتاً بر پایه جایگزینی واردات ایجاد شده‌اند به این معنا که واحدهای صنعتی ما به جای اینکه کالاهای واسطه‌ای و مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق واحدهای کوچک و متوسط تأمین کنند، آن‌ها را از بازارهای خارجی وارد می‌کنند. یکی از خلاءهای توسعه صنعتی ما تکمیل همین پیوند صنایع بزرگ با مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای صنعتی است. در حال حاضر صنایعی که در پایین‌دستشان خیلی اهمیت پیدا کرده‌اند صنایع ساختمانی و صنایع فولاد است که با بخش ساختمان پیوند جدی دارند. بیش از ۱۰۰ صنعت کوچک ذیل صنعت ساختمان فعالیت دارند. از این نظر این رشته بسیار توسعه یافته است. اما رشته‌های دیگر خیلی توسعه یافته نیستند. نمونه آن صنعت پتروشیمی است که همچنان تولیدکننده و صادرکننده محصول خام باقی مانده است. یعنی محصولی که توسط پتروشیمی تولید می‌شود جزو تولیدات اولیه این صنعت است و هنوز به مراحل بالاتر که ارزش افزوده بسیاری دارد نرسیده است. در حالیکه این رشته جای توسعه بسیار جدی دارد.

۱۱ چگونه می‌توان این تضمین را ایجاد کرد که حمایت دولت در کشور ما از صنایع کوچک و متوسط به نوعی رانت تبدیل نشود؟ آیا ساز و کار مناسبی در این راستا می‌توان در نظر گرفت؟

هر عاملی که به واسطه آن صنعتی دچار ورشکستگی می‌شود مثل بازار محدود، تکنولوژی عقب‌مانده، قیمت‌های نادرست و مهارت ناچیز پرسنل همه در یک شبکه رقابتی روی واحد صنعتی تأثیر می‌گذارد و باعث از بین رفتن آن می‌شود. در دنیای سرمایه‌داری هم توصیه می‌کنند که صنعت رقابتی و مرگ‌ومیرش طبیعی باشد چون واحدی که زیان می‌دهد ماندنش به ضرر اقتصاد کل کشور

عظیم محمودآبادی: دبیر اسبق هیات امنای حساب ذخیره ارزی می‌گوید در هیچ دوره‌ای صنایع کوچک و متوسط در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی کشور مورد توجه جدی نبوده‌اند. به باور بایزید مردوخی، شیفتگی سیاست‌گذاران اقتصادی نسبت به استراتژی صنایع بزرگ باعث شده که آن‌ها همواره از اهمیت صنایع کوچک و متوسط غافل باشند. او با این وجود وضعیت صنایع ما را نسبت به کشورهای منطقه نسبتاً خوب ارزیابی می‌کند و می‌گوید ما در این عرصه از ترکیه عقب هستیم اما نسبت به سایر کشورها از وضعیت مناسبی برخورداریم. مردوخی حمایت دولت از صنایع کوچک و متوسط را امری لازم می‌داند مشروط به آنکه تبدیل به رانت و فساد نشود.



که محصولاتی چون خیش و بیل برای نیازهای کشاورزی تولید می‌کردند. از سوی دیگر و برای رفع نیازهای پوشاکی نیز یا در خانه‌ها و یا در واحدهای صنعتی کوچک و محدود، تولید البسه انجام می‌شد. توسعه صنعتی ایران به مفهوم امروزی‌اش سابقه چندانی ندارد و حداکثر به صد سال گذشته باز می‌گردد. در این مدت غیر از تعدادی واحد صنعتی که در زمان رضاشاه به وجود آمد، همه واحدهای صنعتی ما کوچک و متوسط بودند. الان هم بیش از ۹۰ درصد کارگاه‌های صنعتی مادر حیطه واحدهای کوچک و متوسط تلقی می‌شوند. تعریف صنایع کوچک هم در گذشته واحدهای زیر ۱۰ نفر کارکن بود و امروز این تعریف به واحدهایی با کارکنان زیر ۵۰ نفر تبدیل شده است. بنابراین می‌شود گفت انبوه واحدهای صنعتی ما در صنایع کوچک و متوسط متمرکزند.

۱۲ ویژگی‌های بومی صنایع کوچک و متوسط ما را در چه می‌دانید؟ به باور شما صنایع کوچک و متوسط ما با چه موانعی برای توسعه روبرو هستند؟

۱۱ ابتدا تحلیل شما را از وضعیت کنونی صنایع کوچک و متوسط بشنویم و اینکه به نظر شما این صنایع از چه جایگاهی در صنعت ما برخوردارند؟

ایران در طول تاریخ، کشوری شناخته شده در حوزه صنعت بوده و کالاهای مشهور ایرانی مانند کاشی و شیشه در سراسر دنیا از شهرت بالایی برخوردار بوده‌اند. این‌ها کالاهایی است که ایرانی‌ها در تولیدشان سرآمد بودند و از طریق راه تجاری ابریشم به غرب و شرق صادر می‌شد. هنوز هم که هنوز است، کارهای صنعتی قدیم ایران در موزه‌های دنیا به عنوان عتیقه نگهداری می‌شود که بیش از هر چیز حاکی از ارزش بالای آن‌ها است. این صنایع همگی از جمله صنایع کوچک و متوسط بوده که بعضی از آن‌ها به شکل خانگی نیز تولید می‌شد. به بیان دیگر، تا پیش از ورود ما به عصر جدید صنعت و تکنولوژی، تمام صنایع ایرانی از جمله صنایع کوچک و متوسط به حساب می‌آمدند. به تدریج و پس از شکل‌گیری شهرها در ایران، کارگاه‌های صنعتی مثل آهنگری برای رفع نیازهای مردم شکل گرفتند

خواهد بود به این معنا که به جای ارزش افزوده، ارزش کاهیده ایجاد می‌کند. در ایران که دولت همیشه حامی صنعت خصوصا صنایع بزرگ بوده، گاهی از سوی صنایع کوچک هم مطرح شده است که چرا دولت از ما حمایت نمی‌کند؟ ما زمانی پیش از انقلاب، سازمانی به نام «سازمان صنایع کوچک ایران» ایجاد کردیم که بعد از انقلاب برچیده شد. این حمایت اکنون به نوعی در قالب شهرک‌های صنعتی انجام می‌شود. با توجه به اینکه ما از دید اجتماعی به این صنایع بسیار نیازمندیم؛ به دلیل پیوندی که با منابع دارند و اشتغالی که ایجاد می‌کنند، ضروری است که به صورت قانونمند و منطقی از لحاظ اقتصادی از آن‌ها حمایت کنیم. در دولت‌های نهم و دهم هم همیشه حمایت از این صنایع بخشی از سخنان و برنامه‌ها را تشکیل می‌داد اما می‌شود گفت منابعی که خرج کردند به نوعی بلااستفاده باقی ماند. امروز هم اگر نتوانیم حمایت منطقی کنیم باید نرخ بیکاری ۳۰ درصدی را هم تحمل کنیم. حمایت منطقی را نمی‌توان رد کرد و باید سیستم فاسد را اصلاح کرد. رانت مساله‌ای ناگزیر است و هیچ کشوری نیست که رانت در آن وجود نداشته باشد. این توزیع رانت است که باید منطقی صورت بگیرد. یعنی جایی که واجب است، باید حمایت کرد. وقتی سرمایه‌داری صنعتی ایجاد کرده و در برنامه‌هایش قیمت دلار را ۱۲۰۰ تومان حساب می‌کند، با بالا رفتن قیمت دلار تا مرز ۳۰۰۰ تومان طبیعی است که تمام برنامه‌هایش دچار مشکل می‌شود و رو به ورشکستگی می‌رود و واحد صنعتی‌اش دیگر نمی‌تواند به حیات طبیعی ادامه دهد بنابراین ضروری است تا حمایتی منطقی و جبرانی توسط دولت از او انجام بگیرد.

با نگاهی به دو دهه گذشته به نظر شما صنایع کوچک و متوسط ما در چه برهه‌هایی دچار افول و در چه زمان‌هایی با پیشرفت بیشتری روبرو بوده‌اند؟

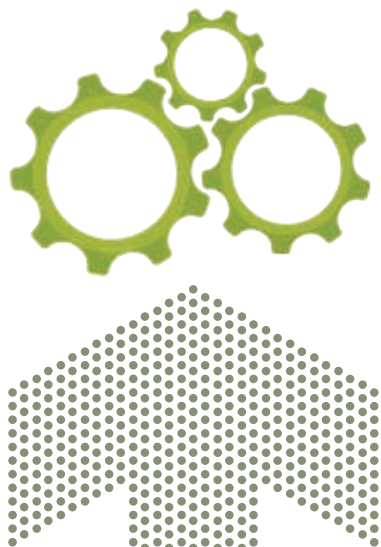
می‌توانم بگویم به طور کلی هیچ‌گاه توجه جدی به صنایع کوچک و متوسط ما نشده است. دلایل شیفتگی استراتژیست‌های ما نسبت به صنایع بزرگ بوده است. نه اینکه این مساله بد باشد، بلکه دولتی بودن صنایع ما است که مساله‌ساز است. دولت درآمد نفت داشته و منطق اجتماعی حکم می‌کند که این درآمد را صرف ایجاد زیرساخت‌ها نماید. اما وقتی دولت وارد تولید می‌شود دیگر نمی‌تواند کاری برای واحدهای کوچک انجام دهد و همواره سراغ واحدهای بزرگ و غول‌پیکر می‌رود. بنابراین می‌توان گفت که صنایع کوچک و متوسط هیچ‌گاه از یک حمایت منطقی از سوی دولت‌ها بهره‌مند نبوده‌اند.

آیا سیاست‌هایی که در قبال صنایع بزرگ اتخاذ می‌شود باید هماهنگ با تصمیماتی باشد که در مورد صنایع کوچک و متوسط گرفته می‌شود و یا این صنایع به صورت جداگانه باید مورد توجه قرار بگیرند؟

صنایع بزرگ منطق خودشان را دارند اما این منطق بیگانه از تصمیماتی که برای صنایع کوچک گرفته می‌شود نباید باشد. یک صنعت بزرگ ساخته می‌شود به این دلیل که مواد اولیه‌اش موجود است و مراحل پیشین آن را می‌توان در کشور احداث کرد. با این دید صنعت بزرگ بر اساس حضور و وجود پایین دستی‌هایش شکل می‌گیرد. دولت می‌تواند در این زمینه هنگام تاسیس صنعتی بزرگ، برنامه‌ریزی‌های لازم برای ارتباط با واحدهای پایین دستی را با دقت بیشتری انجام دهد تا زنجیره کاملی از مواد اولیه تا بازار صادراتی شکل بگیرد؛ کاری که از وظایف وزارت صنعت، معدن و تجارت است.

جایگاه صنایع کوچک و متوسط ما در منطقه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ و چه نهادهایی بیشترین کمک برای ارتقای این جایگاه را می‌توانند انجام دهند؟

در بین کشورهای منطقه اگر بخواهیم ترکیه را مثال بزنیم پیداست که کار بسیار منطقی‌ای پیرامون زنجیره صنعتی‌اش انجام داده است. ترکیه نمی‌توانست بدون حمایت از صنایع کوچک و متوسط خود، به این مقام در صنعت بزرگ برسد. زنجیره صنعتی‌اش را تکمیل کرد و به این جهت هم در تولید و هم در صادرات به موفقیت‌های بسیاری رسید. به همین دلیل، در بین کشورهای منطقه، فقط ترکیه است که ما می‌توانیم از آن الگوبرداری کنیم و کشورهای دیگر چندان از این نظر دارای اعتبار بالایی نیستند. تنها مرجعی که صنایع کوچک برای بیان خواسته‌ها و نیازهایشان دارند اتاق‌های صنایع و معادن است که چه در تهران و چه در شهرستان‌های کشور باید تبدیل به مرکزی برای توجه به این صنایع شوند. این توجه شامل سیاست‌گذاری‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و حمایت‌های درست است. در گذشته اتاق‌ها شبیه یک سندیکا بودند؛ یعنی تنها برای مسایل یا منافع گروهی خاص، فعالیت می‌کردند. صنایع بزرگ، خصوصا در سیستم بانکی کشور، صدا و قدرت و اعتبار دارند. این صنایع کوچک‌اند که باید برای کسب اعتبار تلاش‌های زیادی انجام دهند و در این مسیر با



مشکلات مختلف و موانع بسیاری دست‌وپنجه نرم کنند. بنابراین اتاق‌های بازرگانی می‌توانند در صورتی که ساختاری مناسب و عادلانه داشته باشند، به این صنایع کمک شایانی کنند.

با به نظر شما صنایع کوچک و متوسط ما تا چه میزان توانایی برقراری ارتباط با صنایع بین‌المللی را دارند؟ برای چنین ارتباطی چه گام‌هایی باید برداشته شود؟

این پیوند فقط می‌تواند با کمک سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ایجاد شود. صنایع کوچک و متوسط ما باید این قابلیت را پیدا کنند که به سمت جذب سرمایه بروند. ارتباطی که می‌تواند همراه خود تکنولوژی، مدیریت و منابع بیاورد. منتهی واحدهای کوچک به این منظور باید تشویق شوند. صنعتی که نمی‌تواند رابطه مناسبی با بنگاه‌های داخل کشور برقرار کند یقیناً نمی‌تواند در سطح بین‌المللی هم موفق باشد. از سوی دیگر، اتاق‌های بازرگانی ما باید در این راه به تشویق سرمایه‌گذاران خارجی بپردازند. اما قبل از هر چیز نیاز است تا به اهمیت مدیریت اصولی و استفاده از فناوری مدرن در صنایع توجه شود. ویژگی بارزی که در صنایع کوچک و متوسط ما کمتر دیده می‌شود و باید منابع قابل توجهی صرف نوین‌سازی این صنایع شود.

و در نهایت به عقیده شما، حمایت از صنایع کوچک و متوسط باید در راستای پیشرفت و توسعه صنایع بزرگ انجام بگیرد؟

نباید فراموش کرد که چه صادرکننده و چه تولیدکننده ما در واحدهای بزرگ نیازمند واحدهای کوچک هستیم و در صورت انسجام این واحدها است که می‌توانند پیشرفت داشته باشند. شرکت «تویوتا» در ژاپن که نمونه بهرهوری و پیشرفت است، با هزاران واحد کوچک پیوند دارد به نوعی که یکی از دست‌آوردهایشان این است که انبار ندارند. وقتی یک واحدی که خط تولیدش ۲۴ ساعت کار می‌کند، انبار ندارد، در وهله نخست نشان می‌دهد که یک سپاه عظیم در عقبه‌اش کار می‌کند که محصولاتش با نظمی خاص و اعتباری بین‌المللی تولید و صادر می‌شود. این مدیریت دوسویه است. اگر واحد کوچکی که پیچ و مهره می‌سازد ناکارآمد باشد، واحد بزرگی که به آن پیچ و مهره نیاز دارد باید به آن کمک کند چرا که به تولیدات و ادامه حیات آن نیاز دارد. به بیان دیگر باید دید و نوع نگاه به صنایع کوچک و متوسط تغییر کند. کمک به صنایع کوچک، کمک به یک عده مظلوم نیست بلکه کمک به چرخه‌ای است که از لحاظ مختلف به آن‌ها نیاز است. دستیابی به ارزش افزوده، پیشرفت در حوزه صادرات و جلوگیری از واردات بی‌رویه و آسیب‌رسان همگی از مزایای زیست واحدهای صنعتی کوچک و متوسط است، چرا که اگر واحد صنعتی کوچک در چرخه تولید قرار داشته باشد می‌تواند مواد اولیه را تولید کند تا واحدهای بزرگ برای دسترسی به آن‌ها، نیازی به واردات نداشته باشند.



صنایع بزرگ
ما به جای
اینکه کالاهای
واسطه‌ای و مواد
اولیه مورد نیاز
خود را از طریق
واحدهای کوچک
و متوسط تامین
کنند، آن‌ها را از
بازارهای خارجی
وارد می‌کنند.
یکی از خلاهای
توسعه صنعتی
ما تکمیل همین
پیوند صنایع
بزرگ با مواد
اولیه و کالاهای
واسطه‌ای صنعتی
است

مالیات هم قانون هم فرهنگ

پرونده‌ای درباره انتظارات
بخش خصوصی
در اصلاح اجرای قانون
مالیات بر ارزش افزوده

اقتصاد و قانون

مالیات بر ارزش افزوده

- | | |
|----|--|
| ۲۹ | حلقه گمشده: نظام جامع اطلاعاتی . محمدرضا پورابراهیمی |
| ۳۰ | پرداخت مالیات‌ها، پذیرش منطقی یا از سرِ اکراه و ناچاری؟ . پدram سلطانی |
| ۳۲ | اقتصاد زیرزمینی؛ پاشنه آشیل نظام مالیاتی . غلامرضا سلامی |
| ۳۲ | قانون علیه دلالان . فریال مستوفی |
| ۳۴ | بازار شفافیت می‌خواهد . محمد پارسا |

حلقه گمشده: نظام جامع اطلاعاتی

قانون مالیات بر ارزش افزوده نیاز به آسیب‌شناسی جدی دارد



■ محمدرضا

پور ابراهیمی

عضو کمیسیون

اقتصادی مجلس



انتظار مجلس
این است که
پس از هفت
سال اجرای
این قانون، در
مورد تبعات آن
آسیب‌شناسی
جدی صورت
پذیرد تا بتوانیم
در آینده نحوه
اجرای آن را
اصلاح کنیم

همه این طلاها پرداخت شده و مالیات بر ارزش افزوده به آن‌ها تعلق نمی‌گیرد. بنابراین باید بستر اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده فراهم شود. قانون مشکلی ندارد و اختلاف ما با اصناف بر سر قانون نیست بلکه بر سر بستر اجرای آن است.

۳

در شرایط کنونی، موضوع مالیات بر ارزش افزوده باید از دو جهت «اجرای قانون» و «تدوین قانون» مورد بررسی قرار گیرد. اطلاعاتی که به دست آمده نشان می‌دهد مالیات بر ارزش افزوده، مالیات کارایی بوده است که یک‌سوم از درآمد حاصل از آن به شهرداری‌ها رسیده و ۳ هزار میلیارد تومان نیز به بخش سلامت کمک شده که با استفاده از آن، اکنون تمامی روستاها و شهرهای زیر ۲۰ هزار نفر می‌توانند بیمه کامل داشته باشند. جایگاه این مالیات جایگاه خوبی است اما انتظار مجلس این است که پس از هفت سال اجرای این قانون، در مورد تبعات آن آسیب‌شناسی جدی صورت پذیرد تا بتوانیم در آینده نحوه اجرای آن را اصلاح کنیم. در سال‌های گذشته همواره مقاومت صنف‌های بازار در برابر پرداخت مالیات بر ارزش افزوده وجود داشته و برخی خلاءهای قانونی موجود در نظام پرداخت مالیات کشور را مطرح کرده است. اما امیدواریم دولت و سازمان امور مالیاتی با نظرخواهی از بخش خصوصی و فعالان اقتصادی بتوانند لایحه‌ای کامل و جامع تهیه و طوری وضعیت را ساماندهی کنند که این بار دیگر شاهد مقاومت صنفی در برابر اجرایی کردن بندهای مختلف این قانون نباشیم.

۴

دولت باید توجه کند که تدوین طرح «جامع اطلاعات مالیاتی» به اندازه رایحه لایحه مالیات بر ارزش افزوده در خور اهمیت است. این کار نه تنها به شفافیت فضا کمک می‌کند بلکه کارکرد ارزش افزوده هم به عنوان یک سیستم مالیاتی قوی و مستحکم فرایند فعالیت‌های اقتصادی را از ابتدا تا انتها مدنظر قرار می‌دهد. از طرف دیگر، الزام به ایجاد شفافیت در آن نیز ناخودآگاه به افزایش کارایی در کشور کمک می‌کند. دولت در شرایطی بار دیگر در آستانه ارائه لایحه مالیات بر ارزش افزوده به مجلس قرار دارد که بیش از هر زمان دیگری لزوم تدوین نظام جامع اطلاعاتی مورد تأکید اقتصاددانان و نمایندگان مجلس است. کمیسیون اقتصادی مجلس هم نیز ترجیح می‌دهد با لایحه‌ای مواجه شود که علاوه بر توجه به آرای بخش خصوصی در آن، به موضوع راهاندازی بانک اطلاعات مالیاتی در کشور نیز عنایت داشته باشد. دولت یازدهم باید در نظر داشته باشد که لایحه مالیات بر ارزش افزوده بدون ایجاد نظام جامع اطلاعات مالیاتی، راه به جایی نخواهد برد.

۱

قانون مالیات بر مصرف که در سال‌های اخیر به عنوان مالیات بر ارزش افزوده در ایران شناخته می‌شود، راهکاری کلیدی است که اگر به درستی به اجرا گذارده شود و مقدمات لازم برای آن فراهم باشد، به جلوگیری از رشد اقتصاد زیرزمینی کمک می‌کند، از مفاسد اقتصادی مانند قاچاق می‌کاهد و صادرات را تشویق می‌کند. اما در کشورهایی که این قانون را اجرا کرده‌اند، ابتدا یک بانک اطلاعاتی شکل گرفت و سپس بر اساس این سامانه اجرای قانون آغاز شد. در ایران نیز اجرای کامل مالیات بر ارزش افزوده نیازمند شکل‌گیری یک «نظام جامع اطلاعاتی» است. این کار نه تنها کمک می‌کند تا یک پایه مالیاتی قوی در اقتصاد کشور بنا شود بلکه مهم‌تر از همه، باعث می‌شود بخش مالیات کشور از شفافیت اطلاعات برخوردار شود. بنابراین نیاز به شکل‌گیری بانک اطلاعاتی در مرحله دوم اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود. اگر نظام جامع اطلاعات مالیاتی کشور راهاندازی شود، دیگر نیازی به اصلاح این قانون نیست. هیچ‌یک از اقتصاددان‌ها اعتقاد ندارند که این قانون ایراد دارد بلکه عنوان می‌شود که شیوه ورود اطلاعات به این قانون و عدم وجود نظام جامع اطلاعاتی باعث شده که نتوان این قانون را اجرا کرد و حتی اگر ابهاماتی هم وجود داشته باشد می‌توان آن را با استفسار به حل کرد. نظام جامع اطلاعاتی و مقاومت برخی صنوف در برابر پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و آن چیزی که در حال حاضر نیاز است تا آن را کامل اجرا کنیم این است که نظام جامع اطلاعاتی داشته باشیم.

۲

مثال روشن این آسیب در موضع‌گیری صنف طلا در برابر مالیات بر ارزش افزوده، دیده می‌شود. در فقدان بانک جامع اطلاعاتی، طلا فروشان با پرداخت مالیات بر ارزش افزوده همراهی نمی‌کنند. آن‌ها مدعی‌اند سازمان مالیاتی، نظام جامع اطلاعاتی ایجاد نکرده است و در این شرایط امکان تشخیص طلای ساخته شده از محل ذوب طلا با طلای وارداتی یا طلای ساخت کارخانه امکان‌پذیر نیست و ما نمی‌توانیم همه طلای فروخته شده در طلافروشی‌ها را وارداتی و یا ساخت کارخانه در نظر بگیریم که ۸ درصد مالیات بر ارزش افزوده به آن تعلق بگیرد. در نظام جامع اطلاعاتی همه طلای خریداری شده در سامانه ثبت می‌شود بنابراین همیشه می‌توان تشخیص داد که طلا شامل ارزش افزوده شده است یا خیر. اما اکنون امکان تشخیص این موضوع که هر قطعه طلایی که در طلافروشی‌ها به فروش می‌رسد مشمول مالیات بر ارزش افزوده بوده یا نه، کار سختی است. سازمان مالیاتی مطرح می‌کند که به همه طلاها مالیات تعلق می‌گیرد و طلافروشی‌ها می‌گویند قبلاً مالیات

آینده‌نگر: قانون مالیات بر ارزش افزوده از همان نخستین روزهای اجرا با انتقادهایی از سوی فعالان اقتصادی در بخش‌های مختلف مواجه شد که معتقد بودند این قانون به خاطر عدم توجه به شرایط واقعی اقتصاد ایران، به ضد خود تبدیل شده و در برخی مواقع به جای آن که بار شایسته باشد، بار خاطر است. قانونی که قرار بود پنج سال به صورت آزمایشی اجرا و سپس برای تأمین نظرات ذی‌نفعان بازنگری و دائمی شود، اکنون حدود هفت سال است که در مرحله آزمایش مانده است. یکی از مطالبات مهم فعالان اقتصادی از دولت یازدهم، اصلاح این قانون بود و مقامات اجرایی از جمله سخنگوی دولت نیز وعده داده بودند این اصلاحات پس از پایان کار بودجه ۱۳۹۳ آغاز شود. وعده‌ای که گویا در ماه‌های اخیر محقق شده و اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده را در دستور کار سازمان امور مالیاتی و دیگر ارکان دولتی قرار داده است. با این حال فعالان بخش خصوصی به عنوان ذی‌نفعان اصلی، هنوز از چندوچون اصلاح این قانون بی‌خبرند و این بی‌خبری به دغدغه‌ای تازه برای آنان تبدیل شده است. «آینده‌نگر» این شماره به سراغ چندی از فعالان بخش خصوصی رفته تا از انتظارات و مطالبات آنان در ارتباط با اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده مطلع شود و پاسخی برای این دو پرسش کلیدی بیابد که: (۱) بخش خصوصی از اصلاحیه قانون مالیات بر ارزش افزوده چه اطلاعی و چه توقعی دارد؟ (۲) دولت می‌تواند برای پاسخ دادن به این مطالبات چه راهکارهای اصلاحی را در پیش بگیرد؟ با این امید که پیش از تبدیل شدن چنین اصلاحیه‌هایی به قانون نمایندگان بخش خصوصی اطلاع لازم و کافی را از تصمیمات کارشناسی دولت داشته باشند و توانسته باشند نظرات کارشناسی و مطالبات خود را به مسئولان امر منتقل کنند.

پرداخت مالیات‌ها پذیرش منطقی یا از سر اکراه و ناچاری؟

گفت‌وگو با پدram سلطانی، نایب رییس اتاق ایران

موجود شرکت‌ها در این بانک اطلاعاتی روند دریافت مالیات سامان گیرد. او به روند کنونی اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده نقد دارد و معتقد است که اگر وضعیت به همین شکل دنبال شود، فرار مالیاتی میهمان سیستم اقتصادی کشور باقی خواهد ماند. به گفته سلطانی، سازمان امور مالیاتی در سایه قانون مالیات بر ارزش افزوده طی هفت‌سال اخیر کمتر به شناسایی شبکه اقتصاد زیرزمینی و قاچاق پرداخته و در عوض فشار مضاعفی بر بخش تولید وارد کرده است در حالی که بخش تولیدی اتفاقاً هم از فرهنگ پرداخت مالیات برخوردار بوده و هم انضباط مالی‌اش را در این سال‌ها به اثبات رسانده است.

برای نمونه اگر فاکتور صادرات با فرمت سازمان مغایرت داشته باشد همه مالیات پرداختی را رد کرده و به آن جریمه می‌بندند. یا مورد دیگر این است که در دریافت مدارک از خریدار و فروشنده بسیار سخت‌گیرند و اگر هر کدام از اسناد کمترین مغایرتی داشته باشد، برخورد نادرستی صورت می‌گیرد. همچنین سامانه‌ای برای ثبت امور مالی شرکت‌ها وجود دارد، سامانه‌ای که در آن تمام اطلاعات مشتری و خریدار ثبت شده اما در این بخش هم سخت‌گیری‌ها زیاد است و سطح استرس برای فعالان اقتصادی بالا است. در این سامانه از نظر سازمان امور مالیاتی «کد فروش» عطف به ماسبق می‌شود و اگر کمترین مساله‌ای به وجود بیاید تمام فاکتورها را غیرقابل قبول می‌کنند. نکته دیگر اینکه اگر تولیدکننده در نظام امور مالیاتی به‌سخت‌انکار شود، بازپرداخت مبالغ به تولیدکننده از هفت‌خوان رستم می‌گذرد و به این سادگی‌ها امکان‌پذیر نیست. در همین حال بخش کثیری هم از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده استنکاف می‌کنند و جالب اینکه ضرر و زیان همیشه به دوش خوش حساب‌ها و افرادی است که نسبت به پرداخت مالیات متعهد هستند. محور دیگر هم مشکلاتی است که فروشندگان با این نوع از مالیات پیدا کرده‌اند، برای نمونه بسیاری از کالاهایی که در بازار به طور نقدی به فروش نمی‌رسد هم شامل پرداخت مالیات شده و این در حالی است که پیمانکاران ماه‌ها طول می‌کشد تا بتوانند وجوه خودشان را دریافت کنند و در عین حال باید به فکر پرداخت مالیات بر ارزش افزوده باشند، یعنی فرایند فروش محصول و شرایط ویژه آن از سوی سازمان امور مالیاتی در این موضوع

آمنه شیرافکن: پدram سلطانی، نایب رییس اتاق ایران است و عضو هیات نمایندگان اتاق تهران. او که در اتاق ایران پیگیر امور مالیاتی است می‌گوید هنوز جزییاتی از لایحه در حال تدوین در سازمان امور مالیاتی در اختیار اتاق قرار داده نشده است. نه تنها سلطانی که بخش عمده‌ای از فعالان اقتصادی در اتاق‌های تهران و ایران از جزییات لایحه بی‌خبرند و حتی اظهارنظر در این باره را نیز به پس از ارایه لایحه از سوی دولت موکول می‌کنند. با این حال سلطانی تاکید دارد که قانون مالیات بر ارزش افزوده نقاط ضعف و قوتی داشته و بهتر است به جای فرآیند طولانی و وقت‌گیر گذشته، یک نظام جامع مالیاتی راه‌اندازی شود و از طریق حساب‌های

ندیده و هنوز نمی‌دانیم جزییات آن چیست و این که نقطه‌نظر بخش خصوصی و فعالان اقتصادی در آن دیده شده یا نشده نیز، هنوز در هاله‌ای از ابهام است. با این وجود اتاق‌های بازرگانی در این مسیر منفعّل نبوده‌اند. در اتاق ایران کارگروه دریافت نظرات تشکیل داده‌ایم تا آرای مختلف از سراسر کشور در موضوع مالیات بر ارزش افزوده جمع‌آوری شود. کارگروه ویژه محورهای محل بحث و سوال را جمع‌آوری خواهد کرد و آن را به بخش دولتی منتقل می‌کنیم.

II عمده‌ترین محورها و نظراتی که برای اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده از سوی بخش خصوصی پیشنهاد شده‌اند چه هستند؟

یکی از محورها این است که عدم اجرای کامل قانون مالیات بر ارزش افزوده و توسعه آن به تمام حلقه‌های زنجیره تولید باعث شده، فشار اصلی بر گرده تولیدکننده‌ها باشد. از سوی دیگر فشار دوجندان بر تولیدکننده موجب شده تا تعداد راه‌های خروج و فرار مالیاتی نیز افزایش یافته و گروه‌هایی به پرداخت مالیات تمکین نکنند و در نهایت بخش تولید جور قانون‌شکن‌ها را می‌کشد. معضل دیگری که از سوی تولیدکننده‌ها مورد اشاره قرار گرفته، تفاسیر مختلف ممیزان امور مالیاتی است. به گفته آنان، برخوردهای سلیقه‌ای ناشی از برداشت‌های متفاوت از چگونگی اجرای قوانین دوجندان شده و این بر سردرگمی تولیدکننده می‌افزاید. چارچوب سخت و وسواس گونه قانون که به نظر می‌رسد اجرای قانون را از ماهیت اصلی‌اش دور کرده نیز از دیگر مشکلات پیش‌رو است. آنقدر در جزییات وارد می‌شوند که از کلیات امر بازمی‌مانند،

III آیا شما در جریان جزییات لایحه مالیات بر ارزش افزوده قرار دارید؟ گویا این لایحه آماده شده است اما اتاق بخش خصوصی از جزییات آن اطلاعی ندارد. چگونه می‌توان این بی‌اطلاعی را تحلیل کرد؟

سازمان امور مالیاتی لایحه اصلاحی خود درباره قانون مالیات بر ارزش افزوده را تهیه کرده اما متأسفانه هنوز سایر ذی‌نفعان از جمله بخش خصوصی و اتاق‌ها در جریان جزییات قرار نگرفته‌اند. ما هنوز پیشنهاد تدوین شده از سوی سازمان را ندیدیم و تنها از دور، اخبار مرتبط با این لایحه را دنبال می‌کنیم. البته در تجربه‌ای مشابه در زمان تهیه اصلاحات قانون مالیات مستقیم این اتفاق افتاد و لایحه در نهایت بدون کسب‌نظر از فعالان اقتصادی و بخش خصوصی راهی مجلس شد و در حالی که با قید یک فوریت به تصویب مجلس رسیده بود، الان بیست‌ماهی می‌شود که در نوبت رسیدگی قرار دارد. حالا دوباره همین مساله در لایحه مالیات بر ارزش افزوده هم تکرار شده است. تجربه متوقف ماندن قانون مالیات‌های مستقیم می‌توانست برای دولت، بخش خصوصی و مجلس درس عبرتی باشد تا این بار لوائح به رای و شور بخش خصوصی گذاشته شود اما هنوز نمی‌دانیم آیا از این تجربه درس گرفته شده یا ماجرای لایحه مالیات مستقیم بار دیگر در ماجرای لایحه مالیات بر ارزش افزوده تکرار خواهد شد. چنانکه همه می‌دانند لایحه مالیات بر ارزش افزوده روی بخش‌های مختلف اقتصاد کشور اثرگذار است، بنابراین باید دیدگاه فعالان اقتصادی در آن گنجانده شود. به‌رحال، متن لایحه را تا اکنون هیچ‌یک از فعالان بخش خصوصی مستقیماً





سازمان امور مالیاتی لایحه اصلاحی خود درباره قانون مالیات بر ارزش افزوده را تهیه کرده اما متاسفانه هنوز سایر ذی نفعان از جمله بخش خصوصی و اتاق‌ها در جریان جزییات قرار نگرفته‌اند. ماه‌ها پیش نهاد تدوین شده از سوی سازمان را ندیدیم و تنها از دور، اخبار مرتبط با این لایحه را دنبال می‌کنیم.

برخوردارند و پرداخت مالیات از جانب آن‌ها در همه این سال‌ها چالش جدی برای دولت به وجود نیاورده است. بنابراین حفظ روحیه انضباط مالی در بخش تولید صرفاً با حمایت از سوی دولت محقق خواهد شد و اگر وضعیت به سمت تداوم مجازات بخش مولد پیش رود، اعتماد کنونی شکل گرفته نیز تحت الشعاع قرار خواهد گرفت. بنابراین کار دولت و مسئولان موثر در تدوین لایحه مالیاتی کار دشواری است، چرا که در شرایط رکود حاکم بر کشور باید جنبه‌های مختلف امور مالیاتی را لحاظ کرده و تلاش کنند تا از بروز تجمع‌های بعدی در این مسیر جلوگیری کنند.

ایجاد نظام جامع اطلاعات مالیاتی مدت زیادی است که مسکوت مانده و خبری از راه‌اندازی آن نیست. آیا اتاق‌های بازرگانی برای استقرار نظام جامع اطلاعات مالیاتی، توانایی همکاری با دولت را دارند؟

اگر نظام جامع اطلاعات مالیاتی راه بیفتد اصولاً نیازی به قانون مالیات بر ارزش افزوده نداریم. البته این نظام جامع همین حالا در چند استان کشور و چند حوزه مالیاتی در استان تهران به شکل آزمایشی در حال اجرا است. اگر تدوین این نظام جامع جدی گرفته شود و ظرف یکی دو سال آینده مواد زیربنایی و مورد نیاز آن فراهم شود، می‌توانیم بر اساس آن سیستمی را پایه‌گذاری کنیم که حتی بدون نیاز به قوانین دیگر به شفاف‌سازی حساب‌های مالی و نظارت نهادهای مسئول بر آن بیانجامد. این نظام جامع می‌تواند همه فعل و انفعالات را به زیر ذره‌بین آورده، بر همه سطوح مالی و معاملاتی شرکت‌ها نظارت کند. نسخه استاندارد و پیشرفته نظارت مالیاتی در دیگر کشورها نیز مبتنی بر بانک‌های جامع اطلاعاتی - مالیاتی انجام می‌شود. نتیجه آن که مانند ما این همه در اجرای یک قانون مالیاتی درگیری ندارند و ارقام مندرج در حساب شرکت‌ها حرف اول را می‌زند و بر اساس همان خوداظهاری است که مالیات وضع می‌شود. اما متاسفانه امروز می‌بینیم که در ایران مودیان مالیاتی با چالش و سخت‌گیری مواجه‌اند و حتی در مسایل پیش‌پا افتاده نیز باید فرصت و زمان زیادی صرف کنند. دنیا از این بوروکراسی بی‌حاصل خسته شده و تمرکز بیش از هر چیز بر وصول درآمدهای مالیاتی است تا بوروکراسی اداری کاهنده. کاری که ما می‌توانیم و باید انجام دهیم فرهنگ‌سازی در پرداخت مالیات‌هاست. پرداخت مالیات‌ها با پذیرش منطقی و عقلایی صورت گیرد نه از سر اکراه و ناچاری. فرهنگ‌سازی باید به صورتی در سطح جامعه دنبال شود که فرار مالیاتی رفته‌رفته ریشه‌کن شده و شبکه‌های غیررسمی و اهل معامله‌شناسایی شده و برای دریافت مالیات از آن‌ها اقدام شود. رفتار دولت در این مسیر باید انگیزشی بوده و در تقابل با بخش مولد قرار نگیرد. بدون شک، همراهی و همدلی بخش خصوصی و دولت در پرداخت مالیات و تغییر برخی بندهای مساله‌ساز قانون مالیات بر ارزش افزوده می‌تواند در ادامه مسیر به توسعه اقتصادی کشور بینجامد.

جلوگیری شود. انتظار ما این است که در ادامه مسیر، وضعیت به سمتی مدیریت شود که همه مبالغ مالیاتی از فروش آخر وصول شود و زنجیره تولید کمتر درگیر پرداخت مالیات باشد. باید سازوکاری طراحی شود تا در کمترین فرصت هم مباحث مربوط به پرداخت مالیاتی صورت گیرد و هم از فرار مالیات‌دهندگان و ایجاد شبکه اقتصاد زیرزمینی جلوگیری شود و هم وقت تولیدکننده در مسیر بوروکراسی گاه‌ها فوق‌پیچیده پرداخت مالیات هدر نرود. جامعه مولد ما باید فرصت بیشتری برای تمرکز بر تولید داشته باشد و نظام هماهنگی از پرداخت مالیات توأم با نظارت دقیق به وجود آید. واقعیت آن است که این روزها انجام تکالیف مربوط به پرداخت مالیات بر ارزش افزوده برای شرکت‌ها هزینه فراوانی به وجود آورده است. آن‌ها مجبورند برای پاسخگویی به مراحل پرداخت مالیات در واحد حسابداری خود پرسنل بیشتری به کار بگیرند تا مدارک مالیاتی مورد نظر تقدیم شود. در همین حال موضوع جریمه فعالان اقتصادی نیز مشکلات پیش روی بخش مولد کشور را دوچندان کرده است. جریمه‌های مالیاتی به این شکل متداول در ایران اصولاً با محیط کسب‌وکار سالم و چابک در تضاد است. مودیان مالیاتی شناخته‌شده در حال حاضر با فشار زیادی از سوی سازمان امور مالیاتی مواجه‌اند، آن هم افرادی که با فرهنگ پرداختن مالیات آشنا بوده و در عمل تلاشی برای فرار مالیاتی از خود نشان نمی‌دهند اما در همین حال ما ندیده‌ایم که نهادهای مسوول برای دریافت مالیات از بخش‌های دیگر که چندان علاقهای هم به پرداخت مالیات ندارند، تلاش جدی داشته باشد. این در حالی است که بیش از هر زمان دیگری شناسایی شبکه اقتصاد زیرزمینی و تلاش برای اخذ مالیات از این شبکه، مهم و تعیین‌کننده است و باید سیاست‌ها به سمتی سوق داده شود تا در شرایط اقتصادی دشوار جامعه با تولیدکننده برخورد مدیریتی بهتری صورت گیرد. در سال‌های گذشته به طور مرتب مسئولان اخذ مالیات مشغول زیرورو کردن حساب تولیدکننده و درآوردن ایراد و اشکال از کار آن‌ها بوده‌اند. این سیاست‌ها هیچ سنخیتی با شعار و تلاش دولت تدبیر و امید برای خروج از رکود ندارد چون اتفاقاً در چنین شرایطی باید گاهی به تولیدکننده تنفس مالیاتی داده شود. بخش مولد کشور به جای سخت‌گیری‌های عجیب و غریب، این روزها به سیاست حمایتی و انبساطی در حوزه‌های مالیاتی نیازمند است. تلاش دولت باید بر این باشد تا نه تنها ذهن تولیدکننده منحرف نشود و شرایط به گونه‌ای نباشد که فعالان اقتصادی درگیر فرایند پرداخت مالیات شوند بلکه باید سازوکارهایی برای دریافت مالیات تعبیه شود که نیازی به طی روند زمان‌بر فعلی نباشد. تداوم روند کنونی و بی‌توجهی به خواسته‌های بخش تولید، تنها به بی‌اعتمادی بیشتر به سازمان امور مالیاتی و سیاست‌های آن منجر خواهد شد. پیشنهاد ما به دولت این است که به جای تمرکز، به فکر حمایت از بخش تولید در کشور باشد. نکته دیگر اینکه فعالان اقتصادی بیش از گروه‌های دیگر از انضباط مالی

دیده نشده و به محض صدور صورتحساب، باید مالیات بر ارزش افزوده را پرداخت کنند. در چنین وضعیتی می‌توان گفت که روح قانون مالیات بر ارزش افزوده با نفس تولید و حمایت از تولیدکننده مغایرت دارد چرا که ابعاد مختلف کار و شرایط فروش‌دهنده و تولیدکننده در آن دیده نشده است. فروش‌دهنده باید بابت فروش کالایی مالیات بپردازد که هنوز هیچ دریافتی عایدش نشده است.

اکنون که موضوع اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده مطرح است، فکر می‌کنید چه بخش‌هایی از این قانون باید در اولویت تغییر باشد؟

نواقص زیادی بر قانون مالیات بر ارزش افزوده مترتب است و باین حال سازمان امور مالیاتی کماکان اصرار دارد همین قانون را اجرایی کند. این اصرار موجب می‌شود تا تمام نواقص موجود به دوش پرداخت‌کنندگان مالیات بیفتد، به این ترتیب این مشکل «مودی» می‌شود نه سازمان امور مالیاتی و چرخ‌های باطل در این مسیر شکل می‌گیرد. گاهی دیده می‌شود ممیزان مالیاتی اطلاعات کافی ندارند اما بر اخذ مالیات به هر شیوه و روشی، و بدون هر گونه اغماض تأکید می‌شود. این سخت‌گیری‌ها و ندیدن مسایل ویژه بخش تولید موجب شد تا فضای کنونی شکل بگیرد و در پرداخت مالیات نیز مکرر شود. به هر حال شرایط اقتصادی امروز کشور و رکود تورمی، همه و همه موجب شده تا اجرای این قانون به دقت‌نظر بالایی نیاز داشته باشد، چرا که اگر به وضعیت و شرایط حاکم بی‌توجهی شود، شاهد شکل‌گیری جوی منفی در این بخش خواهیم بود.

هفت سالی می‌شود که اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده آغاز شده اما هنوز هم به مرحله اجرای کامل نرسیده است، دلیلش چیست؟

تعطل سازمان مالیاتی به دلیل نداشتن امکانات لازم موجب شده تا اجرای کامل قانون مالیات بر ارزش افزوده با وجود گذشت هفت سال از شروع هنوز محقق نشود. مشکلاتی که سازمان امور مالیاتی به آن اشاره دارد شامل نداشتن امکانات پرسنلی و آماده نبودن سامانه اطلاع‌رسانی است. مشکلاتی که هر یک به نوبه خود، فشار را بر بخش‌های اقتصادی بیشتر کرده است. در حالی که خیلی‌های دیگر نه تنها این مشکل را به دوش نکشیده‌اند بلکه از پرداخت مالیات استنکاف کرده‌اند. می‌توان این‌طور تعبیر کرد که آن‌ها در مقاومتشان در پرداخت مالیات بر ارزش افزوده، توفیق‌هایی به دست آورده‌اند. اما این شیوه، شیوه درستی نیست؛ این که برخی به قانون تمکین نکنند و گروهی دیگر از مودیان مالیاتی جور آن‌ها را بکشند. پرداخت مالیات‌ها هر چه به تأخیر بیفتد و هر چه سازمان امور مالیاتی در دریافت مالیات از تمام اقشار کُندی بیشتری به خرج دهد؛ دودش هم به چشم خود سازمان می‌رود و هم به چشم تولیدکننده. به همه این دلایلی که توضیحش را دادیم، پیشنهاد اصلی ما این است که در تدوین لایحه اصلاحی تا جایی که امکان دارد رویکرد و نظر بخش خصوصی لحاظ شده و از بروز برخی مشکلات در آینده

اقتصاد زیرزمینی؛ پاشنه آشیل نظام مالیاتی

اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده به تنهایی کفایت نمی کند

شده و تا حدودی در مورد خوش حساسی سخت گیری به خرج می دهد در شناسایی اقتصاد زیرزمینی و قاچاق موفق نبوده و می توان گفت تلاش جدی برای شناسایی شبکه اقتصاد زیرزمینی و الزام آن به پرداخت مالیات صورت نگرفته و باز هم مالیات را از کسانی گرفته اند که پیش تر مالیات بر درآمد پرداخت می کردند.

اینکه به تازگی، مسوولان به ۳۵ درصد قاچاق کالا در ایران اشاره کرده اند، همگی نشان از آن دارد که در برخی کالاهای وارداتی ردپایی از فروشندگان و واسطه ها ثبت نمی شود و اصولاً فرار از مالیات افراد را به سمت قاچاق هر چه بیشتر کالاهای سوق می دهد. بنابراین از بُعد توقف قاچاق، اجرایی شدن قانون مالیات بر ارزش افزوده در این سال ها چندان تاثیرگذار نبوده و تازه می توان ادعا کرد که روند قاچاق در سال های گذشته رو به افزایش نیز گذاشته است. البته در موضوع قاچاق شاید بی انصافی باشد که تنها بخواهیم به اجرایی نشدن درست قانون مالیات بر ارزش افزوده تاکید کنیم حال آنکه در پیدایش قاچاق کالا عوامل متعددی تاثیرگذارند.

پنهان بودن اسامی

یکی دیگر از محورهای تشدیدکننده قاچاق در ایران که تنها با اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده نمی توان جلوی آن را گرفت، مساله در وجه بودن و در وجه حامل

مفید واقع شود به همین خاطر گروهی از کارشناسان، اجرایی شدن این قانون را از همین منظر مورد نقد و بررسی قرار می دهند. اغلب مخالفت ها به این خاطر است که برخی نگران شفاف سازی معاملات هستند و جالب اینکه این قبیل از مخالفت ها درست از صنفی برمی آید که رکود در آن ها چندان تاثیرگذار نبوده و به همین خاطر تکیه بر وضعیت رکود اقتصادی صرفاً در قالب یک توجیه مقطعی مورد استفاده قرار گرفته است.

نکته دیگر اینکه بدون شک در فرایند اجرایی کردن قانون مشکلات عدیده ای وجود داشته و به همین خاطر از ابتدای اجرایی شدن قانون مالیات بر ارزش افزوده تاکید بر این بود که قانون ۵ سال به صورت آزمایشی اجرا شود و در ادامه حداکثر ظرف دو سال تغییرات مورد نظر در قانون صورت گیرد. اما تغییر دولت ها و برخی چالش ها مانع از تغییر به موقع قانون شد و حالا دولت یازدهم به دنبال ارایه لایحه مالیات بر ارزش افزوده است و بنا دارد با گذشت ۷ سال از اجرایی شدن این قانون نواقص مورد نظر در آن را برطرف کند.

اقتصاد زیرزمینی

ایراد اصلی وارده به قانون مالیات بر ارزش افزوده عبور منفعلانه از کنار معضل اقتصاد زیرزمینی است. یعنی آنطور که قانون برای اخذ مالیات از مالیات دهندگان شناخته

وضع قوانین مالیاتی می تواند به ایجاد انضباط مالی در کشور و جلوگیری از قاچاق و اقتصاد زیرزمینی منجر شود و به همین خاطر اجرایی کردن قوانین در حوزه امور مالیاتی در این زمینه تعیین کننده است. در این میان، قانون مالیات بر ارزش افزوده از این جهت حائز اهمیت است که دریافت مالیات از درآمدها را به سمت دریافت مالیات از مصرف سوق می دهد. این اتفاق بسیار مهم است چرا که می تواند در تولید درآمد افراد تاثیرگذار باشد و روندی در مسیر توسعه است که در تمام کشورهای پیشرفته طی شده و فرازونشیب های فراوانی نیز به همراه داشته است. ما نیز اگر بتوانیم با گذراندن تجربه و پیگیری های مورد نیاز، امور مالیاتی را در سرلوحه امور قرار داده و فرهنگ سازی لازم را درباره آن انجام دهیم بدون تردید بخش عمده ای از معاملات غیرشفاف موجود، از اقتصاد جامعه رخت بپوشد.

شفاف سازی حوزه های اقتصادی

نخستین تاثیر مهم اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده، شفاف سازی حوزه های اقتصادی است. البته در ایران هنوز این بخش به درستی به اجرا در نیامده است. وضعیت کنونی اقتصاد ما و گرفتاری ناشی از رکود تورمی موجب شده تا هرگونه افزایش قیمت در تشدید رکود موثر بوده و بالطبع همین مساله برای توجیه عملکرد برخی،



■ غلامرضا سلامی
رئیس انجمن حسابداران خبره ایران و عضو شورای راهبردی نظام مالیاتی کشور



قانون علیه دلالتان

مالیات بر ارزش افزوده

باید در شرایط آرامش و ثبات نسبی قیمت ها اجرایی شود

تصمیم گیری هایی بوده اند که خود به عنوان طراح یا مجری، در اتخاذ آن ها نقشی نداشتند بلکه تنها پس از اتمام کلیه مراحل کار و بروز تبعات مثبت و منفی بوده که نظر بخش خصوصی را جویا شدند و در بررسی اثرات تصمیم ها و اصلاحات جدید به همفکری طلبیده اند. در زمینه اصلاح قانون مالیات بر ارزش افزوده و مشارکت بخش خصوصی در بررسی این قانون و مشکلات مربوطه، این نوید داده شد که بخش خصوصی یکی از پایه های اصلی تصمیم گیری ها خواهد بود و بایستی نظرات آن در تدوین و یا اصلاح قوانین و مقررات لحاظ گردد. یکی از مهمترین مسائل در این زمینه، فقدان بستر و فرهنگ مناسب برای اجرای فراگیر قانون مالیات بر ارزش افزوده در ایران است.

جانشین تجمع عوارض

در بیشتر کشورها، اخذ مالیات یکی از مهم ترین و اثبات ترین منابع کسب درآمد برای دولت ها محسوب

خوشبختانه از همان نخستین روزهایی که موضوع نگارش اصلاحیه لایحه مالیات بر ارزش افزوده مطرح شد، از صاحب نظران بخش خصوصی و فعالان اقتصادی و بازرگانی دعوت به همکاری شد، به طوری که طی این مدت اجزای مختلف بخش خصوصی در ارگان های گوناگون به ویژه اتاق بازرگانی، صنایع و معادن تهران به بررسی قانون مالیات بر ارزش افزوده و نحوه اجرای آن پرداختند و ایراداتی که به این قانون وارد بود را نیز به صورت جزء به جزء و تفکیکی مورد نقد قرار داده و راهکارهای اصلاحی خود را ارائه کردند. این که تاچه حد نظرات و پیشنهادات ارائه شده در جریان نگارش نهایی این اصلاحیه مورد استفاده قرار گرفته، پرسشی است که بایستی تدوین گران آن پاسخ دهند. در سال های اخیر، هرچند همواره صحبت از حضور پررنگ تر بخش خصوصی در اقتصاد و سایر بخش ها مطرح بوده است، اما در عمل، فعالان این بخش تنها متحمل تبعات



■ فریال مستوفی
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

می شود و در بین انواع مالیات های موجود یکی از بهترین آن ها، مالیات بر ارزش افزوده است. ما نیز با اجرای این قانون موافق هستیم ولی معتقدیم باید کلیه جوانب آن، رعایت و بستر مناسب آن فراهم باشد.

یکی از نکات مثبت آن است که با تصویب این قانون و منفی شدن قانون تجمع عوارض، دیگر تولید کنندگان ناچار نیستند که به طور مداوم مالیات پرداخت کنند. براساس قانون تجمع عوارض، تولید کننده مجبور بود برای یک کالا مکرراً مالیات بپردازد؛ یعنی مثلاً برای تولید یک خودرو، هم تولید کننده مواد اولیه، هم قطعه ساز و هم کارخانه تولید کننده به طور جداگانه و هر کدام سه درصد مالیات تجمع عوارض می پرداختند اما در عین حال بنگاه های فروش خودرو، دلالتان خودرو و شرکت های وارد کننده خودرو، از پرداخت این مالیات معاف بودند. با اجرای مالیات بر ارزش افزوده، سلسله مراتب تولید از پرداخت مالیات بر تجمع عوارض معاف می شوند و در عوض این توزیع کننده نهایی است که باید مالیات را محاسبه و از خریدار نهایی دریافت کند.

قانونی به ضرر واسطه گری

قانون مالیات بر ارزش افزوده به ضرر گروهی از فعالان بازار است که پشت پرده به دلالی و واسطه گری مشغولند. کسانی که بدون اینکه در زحمت تولید شریک باشند و بدون اینکه در مقابل مصرف کنندگان تعهدی



نوشته شدن چک‌های بانکی است. از این‌ها گذشته سپردن مبالغ زیاد پول نقد به اشخاص بدون پیگیری‌های لازم نیز زمینه فساد را فراهم آورده و از شفاف‌سازی مالیاتی می‌کاهد. در هیچ جای دنیا اوراق قرضه بدون نام نداریم و از این‌ها گذشته چک میلیاردری در وجه حامل نوشته نمی‌شود. چراکه به آسانی نمی‌توان ردپای صاحبان چک‌های میلیاردری را گرفت و تنها اسم نفر اول در ردیف دریافت‌کننده چک مشخص است و اسامی حامل نامشخص. چنانکه در ایران فردی می‌تواند به بانک رجوع کرده و حتی یک میلیارد تومان وجه نقد بگیرد که اتفاق عجیبی است و چنین امکانی، می‌تواند به آسانی زمینه‌های فساد را فراهم کند. بنابراین در کنار در اختیار قرار دادن وجوه نقد، مساله پنهان بودن اسامی بسیار آسیب‌زا است.

شفاف‌سازی اقتصادی

در بسیاری از معاملات افراد ردپایی از خود به جای نمی‌گذارند و سیستم بانکی هم نمی‌تواند ردی از آن‌ها بگیرد و به تبع آن اقتصاد زیرزمینی و قارچی رشد و توسعه می‌یابد و بار پرداخت مالیات این بخش زیرزمینی هم به دوش بخش مولد کشور می‌افتد. بنابراین سازمان امور مالیاتی در لایحه جدید مالیات بر ارزش افزوده باید به نواقص قانون گذشته واقف شده و نسبت به شناسایی شبکه اقتصاد زیرزمینی و قاچاق اقدام کند.

با این سطح پیچیدگی اقتصاد زیرزمینی و قدرت گرفتن آن در ایران، صرف اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده کفایت نمی‌کند بلکه دولت باید از دیگر ابزار استفاده کرده و با چند سیاست اقتصادی و مالیاتی، شفاف‌سازی اقتصاد ایران را در دستور کار قرار دهد. دولت باید کاری

کند تا شبکه اقتصاد زیرزمینی به سمت ثبت معاملات خود در بانک‌ها آمده و به این ترتیب ردپایی هر چند اندک از آن‌ها در نظام بانکی و مالی به ثبت برسد. در بسیاری از کشورها اگر بخواهید چکی به مبلغ صد دلار تا ده هزار دلار نقد کنید، اطلاعات شما برای بررسی بیشتر در اختیار پلیس قرار می‌گیرد چراکه اصل بر این است که برای معامله بانکی از کارت اعتباری بهره‌مند شوید و در اینصورت چه نیازی به وجه نقد است؟ اما در ایران معامله با پول نقد سنت خطرناکی است که در حال حاضر هنوز از سوی بسیاری از تجار مورد استفاده قرار می‌گیرد. البته که بدون همکاری دولت و بخش خصوصی و تصمیم‌گیران مالیاتی، نخواهیم توانست بر پدیده‌هایی چون پول شویی، قاچاق، فرار از مالیات و جرایم دیگر نظیر این‌ها فائق آییم. در این مسیر دولت و سیاستگذاران اقتصادی باید بیش از هر زمان دیگری در شناسایی شبکه‌های قاچاق و اخذ مالیات از آن‌ها بکوشند و شبکه‌های زیرزمینی را به روی زمین بیاورند.

کوچک کردن بوروکراسی

قانون مالیات بر ارزش افزوده آنطور که انتظار می‌رفت اجرایی نشد اما نمی‌توان پس از سال‌ها تلاش که هزینه و زمان زیادی را به خود اختصاص داده، به سادگی برای حذف آن برنامه داد. بهتر آن است که دولت در تدوین لایحه جدید نظر بخش خصوصی را در متن لایحه بگنجانند تا دست‌کم این قانون بتواند در دور جدید اجرا، بیش از گذشته به اقتصاد و فعالان اقتصادی کشور کمک کند. قانون مالیات بر ارزش افزوده تا شرایط ایده‌آل خود فاصله زیادی دارد اما به هر حال بخش‌های مختلف باید

برعهده بگیرند، با قرار گرفتن در مسیر تولید تا مصرف و خرید و فروش‌های مکرر، باعث عدم شفافیت و التهاپ در بازار می‌شوند. ضرر آنان بیشتر از این بابت است که براساس قانون مالیات بر ارزش افزوده، مسیر تهیه و توزیع کالاها شفاف می‌شود و در نتیجه کسانی که بی‌جهت در مسیر تولید تا مصرف قرار گرفته‌اند شناسایی شده و به تدریج حذف می‌شوند. به طور خلاصه، قانون مالیات بر ارزش افزوده به ضرر کسانی است که از شفافیت بازار گریزانند و منافعتشان در بهره‌برداری از شایعات، رانت‌های اطلاعاتی و قاچاق است.

آثار تورمی

پرسش مهم اینکه آیا اجرای این قانون در ایران و با در نظر گرفتن شرایط آن، تصمیم درستی است و آیا این قانون باید بر تمامی محصولات و خدمات لحاظ شود؟ از عمده‌ترین مزیای اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده می‌توان به شفاف‌سازی معاملات اقتصادی، گسترش پایه‌های مالیاتی بر اساس مصرف، افزایش درآمدهای مالیاتی قابل اتکا برای دولت، توسعه عدالت مالیاتی و ... اشاره کرد. اما در کنار این مزیای، «آثار تورمی» نقیصه‌ای است که نمی‌توان به سهولت از کنار آن گذشت و اگر مزیای و این نقص را در دو کفه ترازو قرار دهیم، سنگینی یکسانی خواهند داشت. برای اجرای درست قانون مالیات بر ارزش افزوده باید در مرحله نخست، بنگاه‌های بزرگ

آن را به عنوان یک سند میانی بپذیرند و دولت نیز به نوبه خود، نسبت به رفع نواقص آن اقدام کند. همچنین لازم است تدوین اصلاحیه آن با در نظر گرفتن تمامی شرایط سیاسی و اجتماعی و به ویژه اقتصادی کشور صورت گیرد. امیدواریم قانون مالیات بر ارزش افزوده با چکش کاری لازم از سوی اهل فن به قانونی کم‌ایراد و شفاف‌کننده در نظام اقتصادی کشور بدل شود چراکه یکی از مسیرهای اصلی برای حرکت به سوی توسعه، باور به کارایی نظام مالیاتی است و اجرای نظام مالیاتی کم‌ایراد می‌تواند در جذب اعتماد مودیان تاثیرگذار باشد. مودیان در این سال‌ها با وجود انواع مشکلات اقتصادی کماکان در مسیر پرداخت مالیات بر ارزش افزوده به درستی گام برداشته‌اند. بخش خصوصی با وجود تمامی موانع مشارکتش در طراحی لوایح و طرح‌های اقتصادی اینچنینی، همچنان هوادار اجرای نظام مالیاتی است و امیدوار است که هفت‌خوان رستم اجرای مالیات بر ارزش افزوده نیز طی شده و شرایط استاندارد و پایداری برای دریافت این نوع از مالیات به وجود آید. چراکه باور دارد در یافت مالیات از مصرف بسیار بهتر از اخذ مالیات از درآمد است. در همین راستا می‌توان اشاره کرد که تولیدکننده ایرانی هم باید به تامین اجتماعی پاسخگو باشد و هم سازمان مالیاتی و هم دیگر بخش‌ها. با طراحی یک شبکه یکپارچه وقت و انرژی تولیدکننده در سازمان‌های مختلف تلف نخواهد شد. فراموش نکنیم که همین بوروکراسی گسترده بر سر راه تولیدکننده موجب شده تا در فهرست کیفیت فضای کسب‌وکار در میان ۱۷۰ کشور، ایران جایگاهی بهتر از جایگاه ۱۴۰ نصیبش نشود.

خرید کالا [حال چه به صورت تجارت کلان و یا به صورت خرده‌فروشی] ۱۷ درصد مالیات بر ارزش افزوده در نظر گرفته شده و به مجرد خروج کالا از کشور چه به صورت صادرات و چه از طریق مسافر، در حدود ۱۳-۱۰ درصد به صادرکننده فروشنده عودت داده می‌شود. به بیان دیگر در سایر کشورها در حدود ۷۵ درصد مالیات بر ارزش افزوده پرداختی برای کالای صادراتی توسط دولت بازپس داده می‌شود این درحالی است که در ایران این رقم تنها در حدود ۱۸ درصد است.

موانع اجرای صحیح قانون

قانون مالیات بر ارزش افزوده در اجرا موفق نبوده است و از همین‌رو اکنون لایحه اصلاحیه‌ای برای آن در حال تهیه است. در بررسی چرایی عدم موفقیت قانون مالیات بر ارزش افزوده، محورهای مختلفی را می‌توان برشمرد اما اگر بخواهیم دو مانع جدی را در راه اجرای صحیح این قانون مطرح کنیم؛ نخست مشکلاتی در متن قانون مانند تعیین نرخ آستانه و شفاف نبودن معافیت‌ها است و دیگری مسائلی چون عدم آگاهی مودیان در اجرای صحیح قانون مالیات بر ارزش افزوده که عمدتاً ناشی از ضعف اطلاع‌رسانی به مودیان، عدم سهولت دسترسی به منابع اطلاعاتی، وجود ذهنیت منفی نسبت به این نوع مالیات و فقدان عوامل زیرساختی مناسب در اجرای صحیح این قانون است.

ایراد اصلی وارده
به قانون مالیات
بر ارزش افزوده
عبور منفعلانه از
کنار معضل اقتصاد
زیرزمینی است.
یعنی آنطور که
برای اخذ مالیات
از مالیات‌دهندگان
شناخته شده،
سخت‌گیری به
خرج می‌دهد در
شناسایی اقتصاد
زیرزمینی
و قاچاق موفق
نبوده است

بازار شفافیت می خواهد

بازخوانی موانع اجرای موفقیت آمیز قانون مالیات بر ارزش افزوده
در گفت و گو با محمد پارسا



لزوم نظرخواهی بخش دولتی از تجار، بازرگانان و فعالان بخش خصوصی در تدوین لایحه مربوط به مالیات ارزش افزوده موضوعی است که محمد پارسا، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران بر آن تاکید دارد. او در گفت و گو با آینده نگر، با اشاره به برخی ایرادات به وجود آمده در مسیر اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده می گوید: «عدم آگاهی مودیان از اجرای صحیح قانون و مفاد قانون مالیات بر ارزش افزوده و ضد ارزش بودن فرهنگ مالیاتی در کشور باعث تشدید و افزایش ذهنیت منفی شده که این امر روند اجرای طرح را از مسیر موفقیت آمیز دور می کند.» به گفته او «فقدان عوامل زیرساختی، مانند شفافیت بازار، عدم وجود قاچاق و حذف واسطه های اضافی و دسترسی به اطلاعات واقعی مودیان نیز از دیگر مسائلی است که اجرای موفقیت آمیز قانون مالیات بر ارزش افزوده را در هاله ای از ابهام فرو خواهد برد.»

III در روند تهیه اصلاحیه قانون مالیات بر ارزش افزوده تا چه حد از فعالان بخش خصوصی نظرخواهی شده و آیا این نظرات در اصلاحیه ای که اکنون گویا آماده شده، گنجانده شده است؟

در نظام های پارلمانی، از جمله وظایف دولت این است که در تهیه طرح های بزرگ اقتصادی، مطالعات مقدماتی را با اخذ نظر تمامی متخصصان و کارشناسان و ذی نفعان انجام دهد و پس از جمع بندی و حصول نتیجه قطعی، مبادرت به تهیه پیش نویس لایحه کند، بنابراین پس از برگزاری جلسه های کارشناسی و تهیه لوایح، استماع نظرات ذی نفعان معنایی ندارد. این کار دلیل روشنی دارد و آن اینکه، صرف دقت برای تهیه اصلاحیه های بعدی، مستلزم هزینه ای است که به مردم تحمیل خواهد شد. تاکنون حتی درباره متن اصلاحیه قانون مالیات بر ارزش افزوده نیز اطلاع رسانی کامل و همگانی نشده است بنابراین نمی توان بر اساس آن اظهار نظر درستی انجام داد. چنانکه می دانیم نبود بستر لازم و فرهنگ مالیاتی، مشکلات زیادی چه برای مودیان و چه برای دستگاه های اجرایی ایجاد کرده و می کند. زیرا طبق روحیه حاکم در قانون وضع شده، هیچ مودی با بنگاهی نباید از محل درآمدها و سود، مالیاتی را تحت عنوان مالیات بر ارزش افزوده بپردازد و مودیان و بنگاه ها که در مسیر تولید تا توزیع قرار

دارند در حکم مأمور وصول مالیات و یا همکار دستگاه مالیات ستان هستند. مالیات بر ارزش افزوده تعریف شده در متن قانون، در حقیقت همان مالیات بر مصرف است که به مصرف کننده نهایی تحمیل می شود و در طی مراحل مختلف ایجاد ارزش پرداخت می شود. این مالیات برای مودییانی که در زنجیره تولید-توزیع هستند، ایجاد اعتبار مالیاتی می کند و اگر فعالیتی در زنجیره تولید تا توزیع از پرداخت آن معاف باشد، می تواند مالیات پرداختی را استرداد کند. عدم وجود فرهنگ یا بستر سازی، باعث سوءاستفاده یا عدم تفسیر درست از قانون می شود و گاهی دیده شده که سازمان های دولتی، شبه دولتی و یا اصناف و حتی بنگاه های کوچک، استنباط فردی یا تفسیری خود را داشته و از پرداخت آن خودداری می کنند و باعث ضرر و زیان بنگاه ها می شوند. در این میان برخی از تجار و اصناف که هنوز در سیستم سنتی فعالیت می کنند و از روش دفترداری در حسابداری خود استفاده می نمایند ماهیت این مالیات را با سایر مالیات ها اشتباه گرفته، آن را جزو قیمت تمام شده خود منظور می کنند و با این کار به گرانی ها دامن می زنند. این در حالی است که اگر فرهنگ سازی و بستر لازم برای اجرای این قانون را فراهم کنیم، می توان از اقتصاد زیرزمینی و قاچاق کالا و پرداخت مالیات مضاعف جلوگیری

کرد و عدالت اجتماعی را برقرار کرد. ایجاد فرهنگ مالیاتی، به مفهوم قبول و باور مودیان در تمکین از قانون با کمترین هزینه، درست در نقطه مقابل فرار از مالیات قرار دارد. اولین قدم در این راه، بالا بردن سطح آگاهی و آشنا کردن مودیان با روح قانون و رفع ابهامات قانونی است. این آشنایی نمی تواند به سادگی و یا به طور مثال از طریق تلویزیون ایجاد شود بلکه باید مودیان را تشویق کرد که در این زمینه از خدمات مشاوره ای استفاده نمایند. بنگاه ها و شرکت های بزرگ از خدمات موسسات حسابرسی و حسابداران مجاز و رسمی استفاده می کنند ولی هزینه این کار بسیار گران است بنابراین بنگاه های کوچک و حتی متوسط و اصناف و اشخاص حقیقی قادر به پرداخت آن نیستند. برای کمک به فرهنگ و بستر سازی باید اجازه داد که انجمن های کوچک مشاوره ای از کسانی که آموزش اجرایی قانون را دیده اند تشکیل شود و آن ها به عنوان وکیل و مشاور مالیاتی بنگاه ها و اصناف عمل کنند و با اداره دارایی در تماس باشند تا ضمن کاهش هزینه تمکین برای مودیان، (اخذ جرایم دیرکرد، جریمه عدم اظهار و معافیت ها) خود مودیان در اثر معاشرت و تماس با این انجمن ها و مشاوره با روح قانون و استفاده از مزایای آن آشنا شوند. ضمن اینکه بدین ترتیب ارتباط تنگاتنگی با دستگاه های مالیات ستان برقرار می شود و از این طریق ابهامات و مشکلات قانون به آن ها منعکس خواهد شد. چیزی مشابه کشورهای پیشرفته که در آن ها تاسیس یک بنگاه یا یک واحد اقتصادی بدون استفاده از وکیل و مشاوره عملاً غیر ممکن است.

III ماده ۱۳ لایحه مالیات بر ارزش افزوده، صادرات کالا و خدمات را از این مالیات معاف کرده و مقرر داشته مالیات کالاهایی که قبلاً به هنگام فروش آن ها مالیات بر ارزش افزوده دریافت شده، هنگام خروج از کشور، مسترد می شود. در واقع صادرکنندگان محصولات ایرانی با خرید کالا از بازار ایران و خروج آن از کشور، ۵.۱ درصد از ارزش کالای صادراتی را که قبلاً به عنوان مالیات بر ارزش افزوده پرداخته بودند، از دولت بازپس می گیرند. آیا قانون مالیات بر ارزش افزوده با چنین توجهی توانسته به نفع صادرات و صادرکننده عمل کند؟

آنچه که به عنوان نرخ مالیات بر ارزش افزوده مصطلح است عملاً «ترخ» مالیات ارزش افزوده به علاوه عوارض است که در سال های ۱۳۸۷ - ۱۳۸۹، این نرخ ۳ درصد تعیین شده بود (۵.۱ درصد مالیات ارزش افزوده و ۵.۱ درصد عوارض شهرداری) و برای سال جاری (۱۳۹۳)، ۸ درصد تعیین شده که ۵ درصد آن به عنوان مالیات بر ارزش افزوده و ۳ درصد به عنوان عوارض شهرداری دریافت می شود. طبق ماده ۱۳ قانون، برای کالاهایی که در چارچوب صادرات غیرنفتی از کشور خارج می شوند، معافیت، فقط برای مالیات بر ارزش افزوده (۵ درصد) اعلام شده و قابل برگشت است اما برای عوارض شهرداری معافیتی ذکر نشده است. با این حال طبق قانون برنامه پنجم

توسعه جمهوری اسلامی در ماده ۱۰۴، اخذ هرگونه مالیات و عوارض پرداختی از بابت صادرات غیرنفتی در طول برنامه پنجم ممنوع است. بنابراین دست کم در طول برنامه پنجم توسعه معافیت کامل برای مالیات و عوارض وجود دارد که باعث می شود قیمت تمام شده برای فروش صادراتی بالا نرود که این به نفع صادرات است. هرچند برای برنامه های توسعه بعدی معافیت عوارض شهرداری در هاله ای از ابهام است و بنابراین تاثیر آن در قیمت تمام شده جای بحث دارد.

III معضلات موجود در نظام بانکی و شیوه معمول وصول مالیات در کشور تا چه میزان در مسیر اجرایی شدن قانون مالیات بر ارزش افزوده مشکل آفرین بوده و خواهد بود؟

شیوه وصول مالیات بر ارزش افزوده بر اساس نرخ ثابت و صورت حساب ها و فاکتورهای صادره در مراحل اضافه شدن ارزش در طی مسیر تولید تا توزیع و مصرف است. واقعیت این است که در سیستم کنترل و نظارت کشور مشکلاتی وجود دارد و این پرسش همواره مطرح است که کدام سیستم کنترلی می تواند تضمین کند در تمام مراحل تولید تا توزیع و مصرف مالیات بر ارزش افزوده اخذ خواهد شد؟ ضمن آنکه در این زنجیره بسیاری از تجار و اصناف هنوز از سیستم دقتداری استفاده می کنند و معاملات آن ها به صورت نقدی است که منجر به صدور فاکتور نمی شود. نظام بانکی ما همانند سایر کشورهای پیشرفته می تواند با ارتقاء فرهنگ بانکداری الکترونیک و تشویق و تسهیل استفاده از کارت های اعتباری بانکی و سیستم های رایانه ای جهت نقل و انتقال پول و کنترل فرآیندهای سیستم، در مسائلی مانند کنترل افزایش و کاهش حساب های مالی مودیان در نزد بانک ها و موسسات اعتباری و کنترل جابجایی بیش از استاندارد پول در حساب ها، در راستای اهداف ضمنی قانون مالیات بر ارزش افزوده مانند مبارزه با پولشویی، قاچاق کالا، خرید و فروش های زیرزمینی، ایجاد درآمد بیشتر برای دولت و تحقق عدالت اجتماعی گام بردارد. نکته دیگر این است که در شیوه اخذ مالیات نیز ابهامات و اشکالاتی وجود دارد. طبق ماده ۱۰ قانون هر سال شمسی به چهار دوره سه ماهه تقسیم شد. و طبق ماده ۲۱ قانون، مودیان مکلف شدند که اظهارنامه هر دوره مالیاتی را حداکثر تا ۱۵ روز پس از تاریخ انقضاء دوره تسهیم کنند و مالیات دوره را پرداخت نمایند در حالی که خیلی از مودیان معاملات خود را به طور نسبی و مدت دار انجام می دهند، بنابراین مودی یا باید مبلغ مالیات را از خریدار دریافت نماید که امکان آن زیاد نیست، یا مالیات متعلقه را از محل سرمایه در گردش خودش یا از صندوق بردارد، و یا طبق ماده ۲۳ قانون متحمل پرداخت جریمه شود. بنابراین مودیان متحمل ضرر و زیان بابت مالیاتی خواهند شد که اصل مالیات متعلق به آن ها نیست. در این شرایط شرکت های پیمانکار و یا تولیدی متحمل ضرر و زیان از بابت جریمه عدم پرداخت مالیات بر ارزش افزوده می شوند که اصل آن متعلق به کارفرمایانی است که به علت عدم نقدینگی

یا به علل دیگر مالیاتشان را پرداخت نمی کنند. این ابهامات عادلانه بودن شیوه وصول مالیات بر ارزش افزوده را زیر سوال می برد.

II فکر می کنید اصلاحیه اعمال شده تا چه میزان می تواند دغدغه های اصناف و توزیع کنندگان را برطرف کرده و زمینه های اجرایی شدن داشته باشد؟

دغدغه ای که باعث چالش میان اصناف و دستگاه مالیاتستان شده، صرف نظر از بحث های حاشیه ای و مقاومت های سوداگران در بازار، ناشی از ابهامات قانون است. ابهام با این پرسش آغاز می شود که مفاد قانون را باید فقط در مورد کالاهایی که مصرفی است اجرا کرد یا شامل کالاهای سرمایه ای (مانند طلا و جواهر و ارز و اتومبیل...) هم می شود و اگر شامل کالای سرمایه ای هم شود، مالیات در موارد مختلف به چه شیوه ای اخذ شود؟ بسیاری از اقتصاددانان و اصناف معتقدند که از کالای سرمایه ای مانند طلا و جواهر نباید مالیات بر ارزش افزوده گرفت و در صورت اخذ مالیات اگر خریدار نهایی بخواهد کالای سرمایه ای خود را به پول تبدیل کند، نمی تواند مالیات پرداختی (که به نرخ امروز ۸ درصد ارزش کالا است) را استرداد نماید. پس عملاً ۸ درصد زیان می کند و بنابراین تمایل و تقاضا برای این کالا کاهش پیدا خواهد کرد. ضمن آنکه کالاهای سرمایه ای (مثل طلا و سکه) خود شاخص اقتصادی هستند و چون اخذ مالیات بر اساس فاکتورهای صادره است و ارزش اینگونه کالاها بالاست، بنابراین نه تنها از نظر خریدار بسیار گران تمام خواهد شد بلکه روی سایر قیمت ها نیز اثر گذارند و باعث گرانی عمومی خواهند شد. برخی اعتقاد دارند که مالیات باید در صورت تبدیل شکل ظاهری مانند تبدیل طلا به انگشتی و حلقه بر اساس ارزش تبدیل (دستمزد) گرفته شود در هر حال این چالش ها ناشی از این است که در هنگام تدوین لایحه قانونی، کار کارشناسی کافی نشده و از اصناف کسب نظر نشده است. اقداماتی که تاکنون صورت گرفته نیز در جهت رفع دغدغه ها نبوده بلکه تعویق اجرای قانون، تنها با هدف رفع التهاب و هیجان بازار انجام شده است که این خود باعث عدم باور مضمومین قانون می شود و بنابراین روند اجرای صحیح قانون را دشوار می کند. در دنیای امروز بخش خصوصی به عنوان موتور رشد و توسعه اقتصادی شناخته شده و بخش دولتی به عنوان متولی ایجاد بستر مناسب جهت فعالیت بخش خصوصی شناخته می شود. بنابراین تعریف، رشد و توسعه اقتصادی از تکالیف بخش خصوصی شناخته شده و نخستین انتظار بخش خصوصی از دولت نیز بسترسازی در جهت شفافیت بیشتر بازار برای ادای این تکلیف است. شفافیت بازار باعث می شود که در یک محیط رقابتی حقوق تولیدکننده در بازار حفظ شود و در مسیر رشد و توسعه قرار بگیرد. نتایجش توزیع عادلانه، اشتغال بیشتر، درآمدزایی بیشتر و مصرف بیشتر در سطح جامعه است و نهایتاً مالیات بیشتری پرداخت خواهد شد. انتظار می رود با بسترسازی و ایجاد فرهنگ و

اجرای صحیح قانون مالیات بر ارزش افزوده، دولت درآمد بیشتری کسب کند که همانا هدف از اجرای قانون است و نتیجه آن، کسری کمتر بودجه عمومی کشور و نهایتاً عدم وجود یا کاهش تورم است که رشد بخش خصوصی را به همراه دارد. بنابراین انتظار داریم که اصلاحیه جدید قانون در راه اجرای موفقیت آمیز آن و با رویکرد شفاف سازی در بازار و ایجاد بسترهای لازم تنظیم شود.

II مالیات بر ارزش افزوده در بسیاری از کشورها ضمن تأمین بیشتر عدالت اجتماعی نسبت به سایر مالیات ها و بدون از بین بردن انگیزه سرمایه گذاری و تولید، در جهت افزایش درآمدهای دولت به کار می رود. آیا فکر می کنید اجرای این لایحه مالیاتی، در ایران نیز می تواند با تحقق عدالت اجتماعی و اقتصادی همراه شود؟

بله، اساساً هدف از اجرای مالیات بر ارزش افزوده ایجاد منبع درآمدی برای دولت در سایه عدالت اجتماعی بیشتر است. در قانون برای برخی از کالاها که مورد مصرف عموم جامعه و اقشار کم درآمد است و در سبد هزینه خانوار جنبه مایحتاج عمومی دارد، معافیت وضع کرده و اثر تورمی این مالیات را به حداقل رسانده اند، به نحوی که دریافت مالیات را به سمت کالاهایی که جنبه عمومی ندارند سوق دهند. اما عدم وجود شفافیت در بازار به علاوه وفور کالای قاچاق، دلال و واسطه های اضافی، فرار از مالیات و عدم تمکین از قانون از جانب برخی از تجار سنتی و اصناف مساله عدالت اجتماعی را در سایه ابهام فرو برده است.

II فکر می کنید کدامیک از عوامل معمول شامل عدم آگاهی مودیان، ضعف اطلاع رسانی، عدم دسترسی به منابع و یا ذهنیت منفی مودیان به امور مالیاتی، فقدان عوامل زیرساختی و اشکالات قانونی در عدم موفقیت قانون مالیات بر ارزش افزوده در ایران نقش موثرتری ایفا کرده است؟

متأسفانه در کشور ما، فرهنگ پرداخت مالیات به عنوان یک ارزش مطرح نیست. این امر در اجرای موفقیت آمیز طرح تاثیر بسزایی دارد. ویژگی های دیگر این نوع اجرا عبارتند از خوداظهاری مودیان، خوداجرای طرح، کم بودن هزینه تمکین و وصول مالیات (جرایم مالیاتی و هزینه وصول)، عدم پرداخت مالیات مضاعف، دریافت مالیات بر اساس اطلاعات واقعی مودیان و در نهایت کسب درآمد بیشتر برای دولت و در سایه آن تأمین عدالت اجتماعی بیشتر. عدم آگاهی مودیان از اجرای صحیح قانون و مفاد و روحیه قانون مالیات ارزش افزوده و ضداثرش تلقی کردن فرهنگ مالیاتی در کشور باعث تشدید و ذهنیت منفی خواهد شد و روند اجرای طرح را از یک اجرای موفقیت آمیز که می بایست دارای ویژگی های فوق الذکر باشد، دور خواهد کرد. علاوه بر این ها، فقدان عوامل زیرساختی، مثل شفافیت بازار، عدم وجود قاچاق و حذف واسطه های اضافی و دسترسی به اطلاعات واقعی مودیان، از دیگر مسائلی است که اجرای موفقیت آمیز «قانون مالیات بر ارزش افزوده» را در هاله ای از ابهام فرو می برد.

نظام بانکی ما

همانند سایر

کشورهای

پیشرفته می تواند

با تشویق و

تسهیل استفاده از

کارت های اعتباری

بانکی، در راستای

اهداف ضمنی

قانون مالیات بر

ارزش افزوده

مانند مبارزه با

پولشویی، قاچاق

کالا، خرید و

فروش های

زیرزمینی و تحقق

عدالت اجتماعی

گام بردارد



بی ثباتی در قیمت های جهانی

جدیدترین گزارش راهبردی بانک جهانی چه پیش بینی هایی
درباره چشم انداز بازارهای مواد اولیه جهان دارد؟

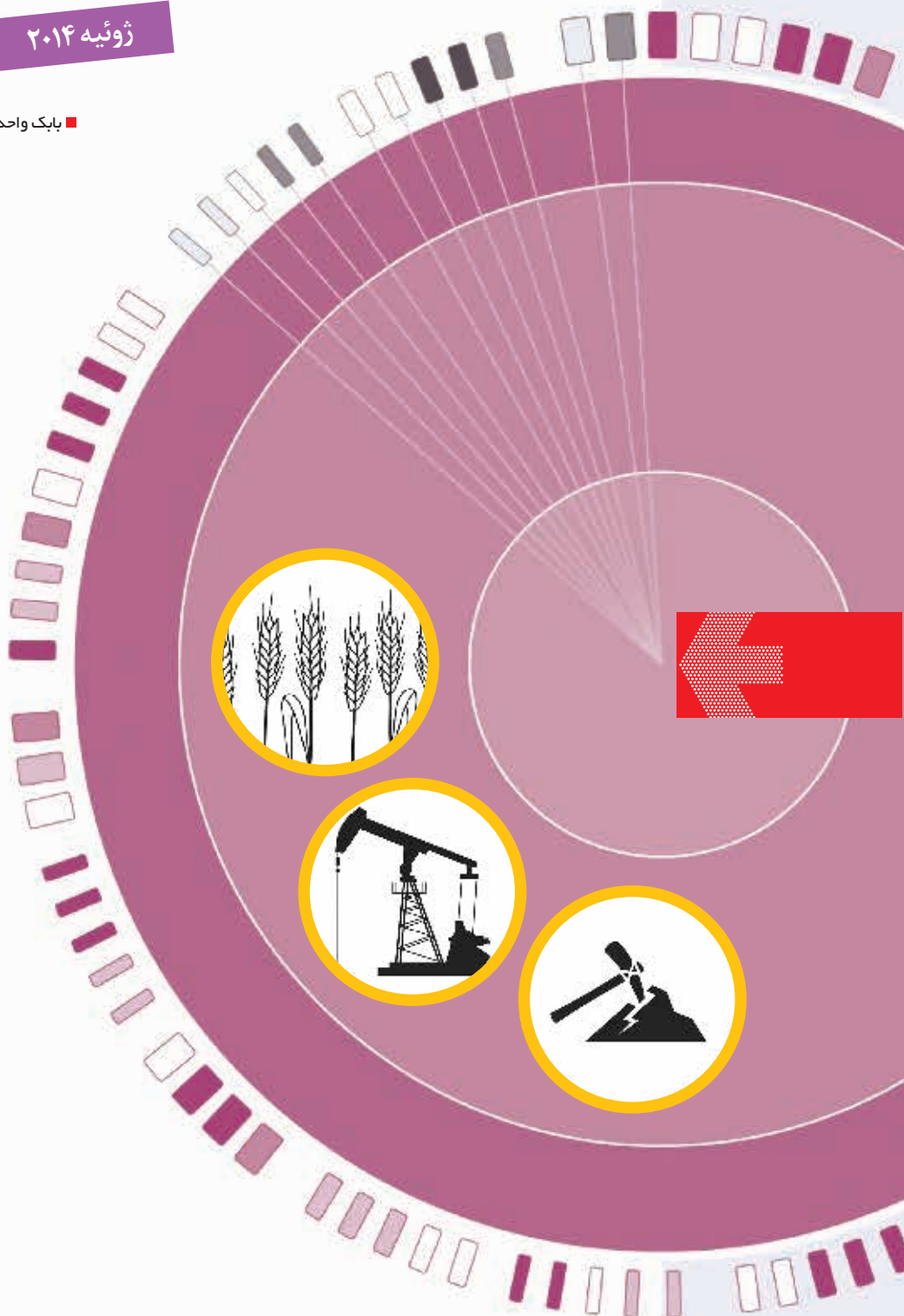
ژوئیه ۲۰۱۴

■ بابک واحدی

نگرانی های ژئوپولیتیک در عراق و اوکراین / روسیه در اوایل سال جاری فشار روبه بالایی بر قیمت های نفت در سه ماهه دوم سال گذاشت. تنش ها که آرام گرفت، انتظارها این است که قیمت های نفت در سال ۲۰۱۵ کاهش یابند. قیمت فلزات در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۴ آرام گرفته اند، که دلیل آن واکنش عرضه به سرمایه گذاری های پیش از آن و کاهش تقاضا بوده است، به ویژه تقاضای چین. نگرانی های جوی در اوایل سال جاری در برخی دانه ها موجب افزایش قیمت شده اند اما انتظار می رود قیمت های کشاورزی در سال ۲۰۱۵ آفت کنند. شاخص های کلیدی قیمت های مواد اولیه در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۴ عمدتاً ثابت بوده اند (همان طور که جدول یک، نوسان قیمت مواد اولیه در سه ماهه دوم ۲۰۱۴ را نشان می دهد که نسبتاً اندک بوده است). قیمت های انرژی و مواد کشاورزی هر یک ۱ درصد افزایش یافته اند، که دلیل آن نگرانی های ژئوپولیتیک و جوی بوده است، در حالی که قیمت های فلزات در پرتو نشانه های ضعف و کاهش تقاضای چین یک درصد کاهش یافته است (نمودار یک). افزایش قیمت نوشیدنی ها به سبب اوج گرفتن قیمت قهوه به دلیل آب و هوای خشک در برزیل - بزرگترین تولیدکننده قهوه جهان - افزایش یافته است (نمودار دو). قیمت فلزات گران بها تغییر اندکی داشته است، در حالی که قیمت کود ۶٫۵ درصد آفت کرده است، که دلیل آن کاهش قیمت گاز طبیعی بوده است.

در سناریوی پایه، که فرض می گیرد هیچ شوک اقتصاد کلان یا اختلال جدی در عرضه وجود نخواهد داشت، انتظار می رود قیمت نفت در پایان سال ۲۰۱۴ به متوسط بشکهای ۱۰۶ دلار برسد، که ۲ دلار از متوسط ۲۰۱۳ بیش تر است؛ این افزایش قیمت، بازتاب تنش های ژئوپولیتیک در عراق است (جدول ۱)، هم زمان که تنش ها آرام می گیرند، انتظار می رود قیمت نفت در سال ۲۰۱۵ به بشکهای ۱۰۴ دلار کاهش یابد. انتظار می رود قیمت گاز طبیعی در آمریکا در باقی سال ۲۰۱۴ همین طور بالا باقی بماند و در بلندمدت حتی از این هم بیش تر شود، که دلیل آن تقاضای بیش تر صنایع انرژی بری است که به آمریکا می آیند تا «سود انرژی» شان را تبدیل به سرمایه کنند. گاز طبیعی اتحادیه اروپا و قیمت گاز طبیعی ژاپن هم انتظار می رود به سبب تعدیل تقاضا تعدیل شود - در حال حاضر هر دو قیمت عموماً پیوسته با نفت خام حرکت می کنند.

قیمت های کشاورزی در سال ۲۰۱۴ تعدیل بیش تری خواهند یافت، با این فرض که شرایط کنونی محصولات در سال کشت ۲۰۱۴-۲۰۱۵ برقرار بماند. با این همه تفاوت های چشم گیری میان قیمت دانه های کشاورزی مختلف انتظار می رود. انتظار می رود قیمت دانه های کشاورزی در سال ۲۰۱۴ در کل نزدیک به ۱۴ درصد کاهش یابد؛ قیمت روغن خوراکی و دیگر مواد غذایی کاهش اندکی خواهد داشت، قیمت نوشیدنی ها ۱۸ درصد افزایش خواهد



جدول یک: شاخص‌های قیمت اسمی، واقعی و پیش‌بینی	واقعی					پیش‌بینی		تغییر (به درصد)		
	۲۰۰۹	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۳-۱۴	۲۰۱۲-۱۳	۲۰۱۴-۱۵
انرژی	۸۰	۱۰۰	۱۲۹	۱۲۸	۱۲۷	۱۳۰	۱۲۸	-۰.۱	۱.۸	-۱.۴
غیرانرژی	۸۳	۱۰۰	۱۲۰	۱۱۰	۱۰۲	۹۸	۹۸	-۷.۲	-۳۳.۳	-۰.۳
فلزات	۶۸	۱۰۰	۱۱۳	۹۶	۹۱	۸۵	۸۶	-۵۵	-۶.۳	۱.۴
کشاورزی	۸۹	۱۰۰	۱۲۲	۱۱۴	۱۰۶	۱۰۵	۱۰۴	-۷.۱	-۱.۴	-۰.۹
غذا	۹۳	۱۰۰	۱۲۳	۱۲۴	۱۱۶	۱۱۰	۱۰۹	-۷.۱	-۴.۷	-۱.۱
دانه‌ها	۹۹	۱۰۰	۱۳۸	۱۴۱	۱۲۸	۱۱۱	۱۱۱	-۹.۳	-۱۳.۶	۰.۴
چربی‌ها و روغن‌ها	۹۰	۱۰۰	۱۲۱	۱۲۶	۱۱۶	۱۱۶	۱۱۴	-۸.۱	-۰.۲	-۱.۸
دیگر مواد غذایی	۹۰	۱۰۰	۱۱۱	۱۰۷	۱۰۴	۱۰۳	۱۰۱	-۳	-۱.۲	-۱.۴
نوشیدنی‌ها	۸۶	۱۰۰	۱۱۶	۹۳	۸۳	۹۸	۹۳	-۱۰.۱	۱۸.۱	-۵.۲
مواد خام	۸۳	۱۰۰	۱۲۲	۱۰۱	۹۵	۹۵	۹۷	-۵.۹	-۰.۴	۱.۹
کود	۱۰۵	۱۰۰	۱۴۳	۱۳۸	۱۱۴	۹۷	۹۵	-۱۷.۴	-۱۵	-۱.۴
فلزات گران‌بها	۷۸	۱۰۰	۱۳۶	۱۳۸	۱۱۵	۱۰۱	۱۰۰	-۱۶.۹	-۱۲.۲	-۰.۹
اقلام استراتژیک										
نفت خام (قیمت بشکه‌ای به دلار)	۶۲	۷۹	۱۰۴	۱۰۵	۱۰۴	۱۰۶	۱۰۴	-۰.۹	۲	-۱.۶
طلا (قیمت اونس تروا به دلار)	۹۷۳	۱۲۲۵	۱۵۶۹	۱۶۷۰	۱۴۱۱	۱۲۵۰	۱۲۳۰	-۱۵۵	-۱۱.۴	-۱.۶

که ممکن است یک دهه طول بکشد که ظرفیت عرضه، پس از کاهش تولید نفت در اثر مناقشات به سطوح پیش از مناقشه بازگردند. ریسک‌های قیمتی در بخش فلزات، به عرضه‌های جدیدی که به جریان تولیدافزوده می‌شوند و همچنین دورنمای رشد چین بستگی دارند. اگرچه قیمت فلزات ۴ درصد پایین‌تر از سال گذشته بوده است. چشم‌انداز بازارهای فلزات به‌شدت به تقاضای چین بستگی دارد، زیرا که آن کشور ۴۷ درصد از مصرف فلزات جهان را در اختیار دارد، که ۵ درصد بیش‌تر از دو دهه پیش است.

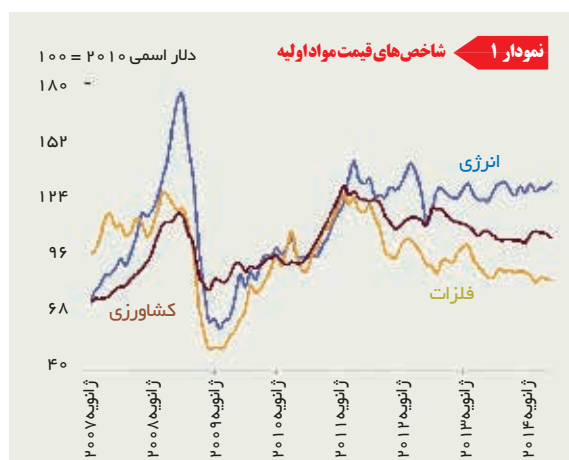
اگر سال ۲۰۱۴ شاهد طوفان آل‌نینو باشیم، آن‌گاه تعدادی از مواد اولیه، از جمله دانه‌های روغنی، گندم، و بعضی محصولات استوایی در اواخر ۲۰۱۴ و اوایل ۲۰۱۵ شاهد ریسک‌های کاهنده قیمت خواهند بود- در گذشته آل‌نینو شرایط محصولات کشاورزی را عمدتاً در نیم‌کره جنوبی تحت تأثیر قرار داده است. آخرین آل‌نینو در فصل کشت ۲۰۱۰-۲۰۰۹ رخ داد. دو ریسک دیگر برای بازارهای کشاورزی، یعنی سیاست‌های بازرگانی و تخصیص مواد اولیه غذایی برای تولید سوخت طبیعی، در مقایسه با اوج گرفتن قیمت‌ها در چند سال گذشته کم‌اهمیت خواهند بود.

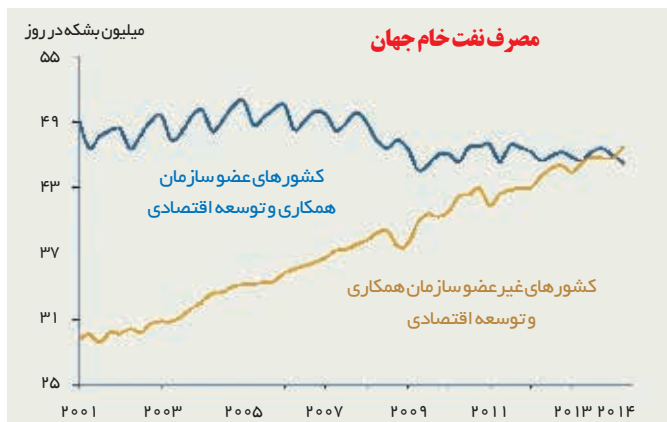
یک هفته در اوایل ماه می بیش از ۴ دلار افزایش یافت، گرچه هیچ اختلال فیزیکی‌ای در جریان نفت خام صادراتی رخ نداده بود. با این‌که اختلالی در عرضه نفت می‌تواند تا بشکه‌ای ۵۰ دلار بر قیمت‌ها بیافزاید، عوامل مختلف متعددی می‌توانند شدت و مدت نتیجه را تغییر دهند، از جمله واکنش کشورهای صادرکننده نفت پیمان اوپک، تصمیم استخراج منابع استراتژیک و ذخیره، و کنترل تقاضا. در حال حاضر، ریسک‌های قیمتی در بازار نفت خنثی و بی‌اثر هستند.

منبع دیگر بی‌ثباتی، در چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت نحوه واکنش اوپک (به‌ویژه عربستان سعودی) به تغییر شرایط عرضه و تقاضای جهانی است. از سال ۲۰۰۴ تا کنون، که قیمت‌های نفت برای نخستین بار از بشکه‌ای ۳۵ دلار فراتر رفت، اوپک به هر کاهش قیمتی با کاستن از عرضه پاسخ داده است. اما از سوی دیگر هم هروقت قیمت‌ها از گستره بشکه‌ای ۱۰۰ تا ۱۱۰ دلار فراتر رفته، عرضه را افزایش داده است. بی‌ثباتی و نااطمینانی دلیل دیگری هم می‌تواند داشته باشد، و آن هم این‌که بازیگران دیگر چون عراق، ایران، و لیبی بتوانند رشد انتظاری را فراهم آورند یا نه. شواهد تاریخی نشان می‌دهند

یافت. قیمت فلزات در سال ۲۰۱۴ بیش از ۶ درصد کاهش خواهد یافت (که از کاهش ۵.۵ درصدی سال گذشته بیش‌تر است)، و دلیل آن هم این‌که عرضه بیش‌تر با تقاضای کم‌تر از سوی چین همراه می‌شود. قیمت کود هم طبق انتظارات در سال ۲۰۱۴ پانزده درصد کاهش می‌یابد، عمدتاً در واکنش به افزایش ظرفیت تولید در ایالات متحده. به‌طریق مشابه، قیمت فلزات گران‌بها هم انتظار می‌رود بیش از ۱۲ درصد کاهش یابد، زیرا که سرمایه‌گذاران نهادی آن‌ها را کم‌تر جذاب می‌یابند و کاهش تقاضای چین هم نقش مهمی ایفا خواهد کرد.

اما چندین ریسک، پیش‌روی تحقق این پیش‌بینی‌های پایه‌ای وجود دارد. ریسک‌های کاهنده قیمت در بازار نفت شامل نگرانی‌های کم‌تر در زمینه تقاضا از سوی اقتصادهای نوظهور (که عمده رشد تقاضا را در خود جای داده‌اند) خواهد بود. تقاضای نفت در بلندمدت کم‌تر خواهد شد، زیرا که جایگزینی گاز طبیعی به جای نفت اوج و سرعت می‌گیرد. در طرف عوامل افزایشنده قیمت، ریسک اصلی اختلال در عرضه نفت در خلیج فارس و (کم‌اهمیت‌تر از آن) آسیای مرکزی نهفته است. برای نمونه، پس از خیزش‌ها در عراق، قیمت‌های نفت برنت در فقط





انرژی در اوج

نوسان در قیمت نفت به دلیل نگرانی‌های ژئوپولیتیک است

قیمت‌های انرژی، آن‌طور که شاخص انرژی بانک جهانی محاسبه کرده است، در سه‌ماهه دوم ۲۰۱۴ یک درصد افزایش یافته است که نشان از افزایش سرعت رشد قیمت‌ها نسبت به ۰.۵ درصد سه‌ماهه پیشین دارد که دلیل آن افزایش قیمت نفت خام بوده (که ۲.۶ درصد در این سه‌ماهه افزایش یافته است) بادر نظر گرفتن این‌که قیمت‌های ذغال سنگ و گاز طبیعی در سه‌ماهه دوم ۲۰۱۴ به ترتیب ۵.۷ درصد و ۹.۶ درصد کاهش یافته‌اند. قیمت نفت خام، پس از آن‌که در اوایل سال ۲۰۱۱ برای نخستین بار از بحران مالی ۲۰۰۸ به این طرف به بشکه‌ای ۱۰۰ دلار رسید، در گستره‌ای نسبتاً بسته، حول و حوش بشکه‌ای ۱۰۵ دلار نوسان داشته است، گستره‌ای که مطلوب اوپک هم بوده است. (نمودار ۳) در واقع دوره ۲۰۱۱-۲۰۱۳ کم‌نوسان‌ترین دوره سه‌ساله در تاریخ معاصر بازار نفت بوده است. این الگو در سه‌ماهه دوم ۲۰۱۴ هم ادامه یافت، آن‌گاه که قیمت نفت خام به متوسط بشکه‌ای ۱۰۶.۳ دلار رسید، بیش‌تر از بشکه‌ای ۱۰۳.۷ دلار در سه‌ماهه پیش از آن.

نوسانات در قیمت نفت عمدتاً متأثر از نگرانی‌های ژئوپولیتیک و اختلافات در عرضه و تولید نفت خام بوده است (در اوکراین، لیبی، عراق) و نیز تغییر چشم‌اندازهای رشد کشورهای در حال توسعه در طرف تقاضا. ریسک‌های ژئوپولیتیک در مقام عامل اصلی تغییر قیمت‌های نفت در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۴ بازگشتند، و تحولات عراق و اوکراین در افزایش قیمت‌ها در این سه‌ماهه تأثیر به‌سزایی داشته‌اند. با این حال، پس از رسیدن به رکورد بشکه‌ای ۱۱۱ دلار در ماه ژوئن گذشته، قیمت‌ها در اوایل ماه ژوئیه به بشکه‌ای ۱۰۵ دلار بازگشتند، به این دلیل که تولید نفت عراق با اختلال مواجه نشد و لیبی اعلام کرد که بندرهای نفتی‌اش را که نزدیک به یک سال بسته بودند بازگشایی می‌کند.



فلزات بدون انقباض

نه درصد کاهش یافته است، اما بر حسب معیارهای تاریخی قیمت آنها افزایش یافته. برای مثال، موجودی نیکل در پایان سه ماهه دوم سال ۲۰۱۴ شصت و سه درصد افزایش داشته است. موجودی آلومینیوم، که از پایان سال ۲۰۰۸ بدین سو در حال افزایش بوده است، در این دوره ۷ درصد کاهش یافته، اما هنوز در اوج ۱۰ سال اخیر خود قرار دارد. در یک سال گذشته موجودیهای سرب، قلع و روی همه کاهش یافته‌اند (هریک حدود ۱۵ تا ۳۰ درصد) اما باین وجود در سطحی نزدیک به متوسط ۱۰ ساله خود ایستاده است.

انتظار می‌رود قیمت‌های فلزات در سال ۲۰۱۴ بیش از ۶ درصد کاهش یابد (که بیش‌تر از ۵،۵ درصد کاهش سال گذشته خواهد بود)، و دلیل آن هم همراه شدن عرضه جدید با تقاضای کم‌تر چین است. به‌ویژه، انتظار بر این است که قیمت سنگ معدن آهن بیش‌ترین کاهش را در ۲۰۱۴ تجربه کند (۲۶- درصد)، و پس از آن مس (۵،۶- درصد)، آلومینیوم (۲،۵- درصد) و سرب (۱- درصد). قیمت قلع تغییر چندانی نخواهد کرد، اما روی و نیکل طبق انتظارات به‌ترتیب ۹ و ۲۶ درصد افزایش قیمت را تجربه خواهند کرد.



شاخص قیمت فلزات بانک جهانی در فوریه ۲۰۱۱ به رکورد ۱۲۶ (۱۰۰=۲۰۱۰) رسید، که افزایش چشم‌گیری نسبت به ۱۶۴ در دسامبر ۲۰۰۸ است. این افزایش، همراه با افزایش ثابت پیش از بحران مالی جهان سرمایه‌گذاری‌های عظیم جدیدی به همراه آورد و واکنش قدرتمند طرف عرضه‌ای که به آفتی چرخه‌ای از اوایل ۲۰۱۱ تاکنون انجامید. عمده این عرضه اضافی فلزات به تأمین تقاضای چین اختصاص یافت، که سهم مصرفش از فلزات پالوده جهان در پایان ۲۰۱۳ به ۴۷ درصد رسید، که بسیار بیش‌تر از ۵ درصد دو دهه پیش بوده است.

آفت قیمت‌ها در سه ماهه دوم ۲۰۱۴ ادامه یافت، و شاخص قیمت فلزات بانک جهانی در سه ماهه دوم ۲۰۱۴ یک درصد کاهش یافت، به‌خاطر مزاد مدام عرضه برای بیش‌تر فلزات. عمده این آفت مدیون آفت قیمت‌های سنگ معدن آهن (۱۵ درصد کاهش) بوده است در حالی که فلزات پایه ۲ درصد افزایش یافته است. آفت شدید قیمت سنگ معدن آهن در دومین سه ماهه پیاپی بازتاب بسط ظرفیت کم‌هزینه تولید در استرالیا و برزیل بوده است. در طرف تقاضا، واردات چین هم‌زمان که رشد واردات آلومینیوم، مس، روی، نیکل، و سنگ معدن آهن به صفر نزدیک شد. باین حال، کاهش‌های اخیر در قیمت فلزات گسترده نبوده است. قیمت روی، قلع، آلومینیوم، نیکل به‌ترتیب ۲،۱، ۲،۲، ۵،۳ و ۲۶ درصد افزایش یافته است. سرب و مس که قیمت‌هایشان کاهش یافته (به‌ترتیب ۰،۲ و ۳،۳ درصد) استنادا نبوده‌اند. افزایش قیمت نیکل بازتاب ممنوعیت صادرات سنگ معدن عمل‌آوری‌نشده از سوی اندونزی بوده است که از ژانویه ۲۰۱۴ به اجرا گذاشته شده. نیکل، که از اجزاء اصلی فولاد آبدیده است، از زمان بحران مالی ۲۰۰۸ تا کنون اسیر انبار مزمن و عرضه بیش از حد نشده است. حتی با ممنوعیت صادرات، انبارهای نیکل در بازارهای اصلی مبادلات فلزات جهان در اوج هستند و تا سال ۲۰۱۵ احتمال هیچ انقباض بازاری در این زمینه وجود ندارد. قیمت‌های آلومینیوم نخستین افزایش سه ماهه خود را پس از پنج سه ماهه متوالی کاهش تجربه کرده‌اند، و دلیل آن این که کاهش تولید دارد در بازارها اثر می‌کند. قیمت‌های مس کاهش یافته است، بخشی به این دلیل که فلزات دیگر چون گذشته وثیقه وام‌ها نیستند.

انبار موجودی جهانی فلزات در بازارهای اصلی جهان در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۴

فلزات گران‌بها صعود می‌کنند

مرکزی امریکا خواهد بود. افزون‌براین، تداوم محدودیت‌های هند در واردات طلا برای از بین بردن کسری حساب جاری‌اش و تلاش‌های چین برای تنظیم نظام «بانکداری در سایه» ممکن است فشاری کاهنده بر قیمت‌ها بگذارد، با در نظر گرفتن این که طلا در معاملات مالی وثیقه قرار می‌گیرد.



پس از کاهش‌های شدید در سال ۲۰۱۳، قیمت‌های فلزات گران‌بها در سال ۲۰۱۴ ثبات یافتند. شاخص قیمت فلزات گران‌بهای بانک جهانی در سه ماهه دوم ۲۰۱۴ یک درصد نسبت به سه ماهه پیش از آن کاهش یافتند. کاهش ۴ درصدی در قیمت‌های نقره و ۰،۴ درصد کاهش در قیمت‌های طلا با افزایش قیمت پلاتینوم به میزان ۱،۳ درصد در سه ماهه دوم ۲۰۱۴ جبران شدند.

سرمایه‌گذاران پس از کاستن از آسیب‌پذیری‌شان نسبت به فلزات گران‌بها از طریق سرمایه‌گذاری‌های تبادلات ارزی (ETF) در سال ۲۰۱۳، در سال ۲۰۱۴ علی‌رغم ریسک‌های ژئوپولیتیک اندکی جذب طلا شدند. میزان ذخایر سرمایه‌های طلا همچنان اندک است - ۱۶ درصد پایین‌تر در ژوئن ۲۰۱۴ نسبت به یک سال پیش - اما جریانات روبه‌بیرون ماهانه به کم‌تر از یک درصد کاهش یافته‌اند. قیمت‌های پلاتینوم علی‌رغم این که اعتصاب پنج ماهه معادن افریقای جنوبی پایان یافته افزایش یافته‌اند. علی‌رغم افزایش اخیر، ضعف کلی در قیمت‌های فلزات گران‌بها احتمالاً ادامه خواهد یافت و شاخص قیمت این فلزات طبق انتظار در سال ۲۰۱۴ نسبت به سال ۲۰۱۳ به‌طور متوسط ۱۲ درصد کم‌تر خواهد بود، زیرا که سرمایه‌گذاران نهادی همچنان آن‌ها را جایگزین‌های سرمایه‌گذاری جذابی خواهند یافت. قیمت فلزات گران‌بها طبق انتظارات در سال ۲۰۱۵، ۱،۸ درصد دیگر هم افزایش خواهند یافت. بیش‌تر ریسک‌ها در طرف کاهنده قیمت بهبود شرایط اقتصادی و افزایش نرخ‌های بهره از سوی بانک

رونق در کشاورزی



قیمت‌های کشاورزی تغییر بسیار اندکی داشته‌اند و این تغییر اندک ماهیتی ترکیبی و پیچیده در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۴ داشته است. شاخص کل قیمت کشاورزی در این سه‌ماهه ۰٫۹ درصد افزایش یافته است اما ۰٫۸ درصد کمتر از یک سال پیش. بین شاخص‌های کلیدی، دانه‌های کم‌تر از یک درصد در این سه‌ماهه افزایش یافته‌اند (۲۰ درصد کمتر از یک سال پیش). دانه‌های خوراکی و آرد در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۴ بیش از ۳ درصد کاهش یافته‌اند، اما از یک سال گذشته ۳ درصد بیش‌تر هستند. دیگر اقلام غذایی در این سه‌ماهه ۳ درصد افزایش یافته‌اند. قیمت‌های نوشیدنی در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۴، ۱۱ درصد افزایش یافته‌اند (۲۶ درصد بیش‌تر از یک سال پیش)، دلیل آن هم افزایش سرسام‌آور قیمت قهوه به‌سبب شرایط آب‌وهوایی بوده است. وزارت کشاورزی ایالات متحد در ارزیابی ماه ژوئیه خود (سومین ارزیابی فصل کشت ۱۵-۲۰۱۴) چشم‌انداز فصل پیش‌رو را حفظ کرده است؛ چشم‌اندازی که می‌گوید تولید جهانی گندم، ذرت، و برنج کاهش خواهد یافت (به ترتیب ۱٫۳، ۰٫۴ و ۰٫۵ درصد). با این حال نسبت‌های انبار به مصرف در مورد ذرت گندم افزایش خواهند یافت، اما در مورد برنج کاهش را تجربه خواهند کرد. چشم‌انداز دانه‌های خوراکی و آرد به‌نظر می‌رسد مشکلی در عرضه نیاز جهانی نداشته باشند، و ۱۷ دانه خوراکی پرمصرف در جهان در فصل ۱۵-۲۰۱۴ به رکورد ۲۰۲٫۳ میلیون تن خواهند رسید، که ۲٫۷ درصد بیش‌تر از ۱۹۷ میلیون تن کنونی است. تولید جهانی دانه‌های روغنی هم طبق انتظارات افزایش خواهند یافت، از ۴۹۶ میلیون تن در فصل ۱۴-۲۰۱۳ تا حدود ۵۱۱ میلیون تن در فصل بعد.



تولید جهانی (میلیون تن)

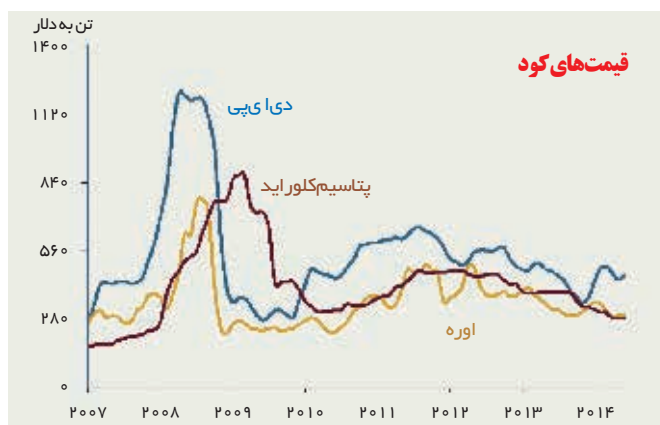
ذرت	برنج	گندم	دانه سویا	روغن نخل
۱۹۹۶	۱۵۰۸	۲۳۳۵	-	-
۱۹۷۵	۲۶۸۱	۳۰۶۵	۴۲۱	۱٫۹
۱۹۸۵	۴۰۸۷	۲۶۹۹	۸۰۹	۴٫۹
۱۹۹۵	۴۸۲	۳۵۱۴	۱۰۴	۱۱
۲۰۰۵	۵۹۱۸	۳۹۹۳	۱۷۵	۲۴٫۲
۲۰۰۵	۷۰۰۷	۴۱۷۹	۲۲۰	۳۵۸
۲۰۰۶	۷۱۶۶	۴۲۰۵	۲۳۶	۳۷۴
۲۰۰۷	۷۹۵۵	۴۳۲۹	۲۱۹	۴۱۲
۲۰۰۸	۸۰۰۹	۴۴۹۱	۲۱۱	۴۴۲
۲۰۰۹	۸۲۵۶	۴۴۰۹	۲۶۰	۴۶۱
۲۰۱۰	۸۳۵۹	۴۴۹۹	۲۶۳	۴۸۸
۲۰۱۱	۸۸۹۳	۴۶۶۹	۲۳۹	۵۲۱
۲۰۱۲	۸۶۸۸	۴۷۱۷	۲۶۸	۵۶
۲۰۱۳	۹۸۴۴	۴۷۷۵	۲۸۳	۵۹۳
۲۰۱۴	۹۸۱	۴۷۹۴	۳۰۴	۶۲۸

کود در سراسری

چون گاز طبیعی از مواد اولیه مهم بعضی از کودها است، انقلاب اخیر در صنعت انرژی و کاهش قیمت‌های گاز طبیعی در آمریکا متعاقب آن، بر صنعت جهانی تولید کود تأثیر گذاشته است. بسیاری از شرکت‌های تولید کود کارخانه‌های خود را به ایالات متحد منتقل می‌کنند تا از قیمت‌های پایین‌تر گاز طبیعی بهره‌گیرند. از چشم‌انداز بلندمدت، این اقدامات فشاری کاهنده بر قیمت کود خواهند گذاشت. انتظار می‌رود شاخص قیمت کود در سال ۲۰۱۴ حدود ۱۵ درصد کاهش یابد و در سال ۲۰۱۵، ۱٫۵ درصد دیگر کاهش یابد - این مقدار کاهش از کاهش ۱۷ درصدی در سال ۲۰۱۳ بیش‌تر است. بین اجزاء منفرد شاخص، قیمت سنگ فسفات در سال ۲۰۱۴ بیست‌وشش درصد کاهش خواهد یافت، و پس از آن پتاس (۲۱ درصد کاهش) اوره (۱۲ درصد کاهش) تی‌اس‌پی (۶ درصد کاهش) و دی‌ای‌پی تغییر چندانی نخواهد داشت. این چشم‌انداز بر مبنای این فرض بنیان نهاده شده است که قیمت‌های گاز طبیعی در ایالات متحد با سرعتی متعادل افزایش خواهند یافت.

ریسک‌های قیمتی در بازارهای کود متوازن هستند. ریسک‌های فزاینده قیمت شامل قیمت‌های بالاتر از انتظار گاز طبیعی در ایالات متحد است، که ممکن است «سود انرژی» را تعدیل کند و از این طریق واکنش عرضه را بکاهد. همچنین رشد تقاضای بیش از حد انتظار از سوی اقتصادهای نوظهور که در آن‌ها تجاری‌سازی کشاورزی (و از این طریق استفاده از کود) می‌تواند فشاری فزاینده بر قیمت‌های کود بگذارد، هم جزو این ریسک‌ها است.

قیمت‌های کود همچنان سیر نزولی‌شان را در سه‌ماهه دوم سال ۲۰۱۴ با ۶٫۵ درصد حفظ کرده‌اند، پس از آن که در سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۴ افزایشی ۴٫۷ درصدی داشتند. در هفت سه‌ماهه از هشت سه‌ماهه پایانی اخیر این قیمت‌ها در حال کاهش بوده‌اند و ۲۰ درصد کم‌تر از یک سال گذشته بوده‌اند (و بیش از ۶۰ درصد پایین‌تر از اوج‌شان در میانه سال ۲۰۰۸). کودها از مواد اولیه مهم تولید دانه‌های خوراکی و روغنی هستند، و اغلب بیش از نیمی از هزینه خرید مواد اولیه را شامل می‌شوند.



دورنمای قیمت‌های مواد اولیه بانک جهانی به دلار اسمی آمریکا

ماده اولیه	واحد	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	۲۰۱۹	۲۰۲۰	۲۰۲۱	۲۰۲۲	۲۰۲۳	۲۰۲۴	۲۰۲۵
انرژی	غالب سنگ، استرالیا	۸۴	۷۷	۷۹	۸۰٫۹	۸۲٫۸	۸۴٫۸	۸۶٫۸	۸۸٫۹	۹۱	۹۳٫۲	۹۵٫۴	۹۷٫۷	۱۰۰
	نفت خام، متوسط، در محل	۱۰۴	۱۰۶٫۱	۱۰۴٫۴	۱۰۳٫۵	۱۰۳٫۹	۱۰۴٫۳	۱۰۴٫۸	۱۰۵٫۳	۱۰۵٫۹	۱۰۶٫۵	۱۰۷٫۲	۱۰۷٫۸	۱۰۸٫۴
	گاز طبیعی، اروپا	۱۱٫۸	۱۰٫۵	۱۰٫۳	۱۰٫۲	۱۰	۹٫۹	۹٫۸	۹٫۶	۹٫۵	۹٫۴	۹٫۲	۹٫۱	۹
	گاز طبیعی، آمریکا	۳٫۷	۴٫۶	۴٫۷	۴٫۹	۵	۵٫۳	۵٫۵	۵٫۷	۶	۶٫۲	۶٫۵	۶٫۷	۷
	گاز طبیعی LNG، ژاپن	۱۶	۱۵٫۸	۱۵	۱۴٫۷	۱۴٫۵	۱۴٫۲	۱۳٫۹	۱۳٫۷	۱۳٫۴	۱۳٫۲	۱۳	۱۲٫۷	۱۲٫۵
مواد اولیه غیر انرژی	کشاورزی													
	نوشیدنی‌ها	۲٫۴۴	۳	۲٫۸۰	۲٫۷۳	۲٫۶۷	۲٫۶	۲٫۵۴	۲٫۴۸	۲٫۴۲	۲٫۳۷	۲٫۳۱	۲٫۲۵	۲٫۲۰
	کیلوگرم به دلار													
	قهوه، عربیکا	۳	۴٫۲۰	۳٫۹۰	۳٫۸۶	۳٫۸۲	۳٫۷۸	۳٫۷۳	۳٫۶۹	۳٫۶۵	۳٫۶۲	۳٫۵۸	۳٫۵۴	۳٫۵
	قهوه، روبوستا	۲	۲٫۱۰	۲	۱٫۹۸	۱٫۹۶	۱٫۹۴	۱٫۹۲	۱٫۹۰	۱٫۸۸	۱٫۸۶	۱٫۸۴	۱٫۸۲	۱٫۸۰
چای، متوسط	۲٫۸۶	۲٫۷۰	۲٫۷۵	۲٫۷۹	۲٫۸۳	۲٫۸۸	۲٫۹۲	۲٫۹۷	۳٫۰۱	۳٫۰۶	۳٫۱۰	۳٫۱۵	۳٫۲۰	
غذا	روغن‌ها و آردها													
	روغن نارگیل	۹۴۱	۱۲۵۰	۱۱۰۰	۱۹۷۸	۱۰۵۷	۱۰۳۶	۱۰۱۵	۹۹۵	۹۷۵	۹۵۶	۹۳۷	۹۱۸	۹۰۰
	روغن بادام زمینی	۱۷۷۳	۱۳۵۰	۱۴۵۰	۱۴۸۶	۱۵۲۲	۱۵۶۰	۱۵۹۸	۱۶۳۸	۱۶۸۷	۱۷۲۰	۱۷۶۲	۱۸۰۵	۱۸۵۰
	میوین تن به دلار	۸۵۷	۸۹۰	۸۷۰	۸۶۳	۸۵۶	۸۴۸	۸۴۱	۸۳۴	۸۲۷	۸۲۰	۸۱۴	۸۰۷	۸۰۰
	آرد دانه سویا	۵۴۵	۵۵۰	۵۲۵	۵۲۰	۵۱۶	۵۱۱	۵۰۷	۵۰۲	۴۹۸	۴۹۴	۴۸۹	۴۸۴	۴۸۰
روغن دانه سویا	۱۰۵۷	۹۶۰	۹۸۰	۹۸۲	۹۸۴	۹۸۶	۹۸۸	۹۹۰	۹۹۲	۹۹۴	۹۹۶	۹۹۸	۱۰۰۰	
دانه‌های سویا	۵۳۸	۵۳۰	۵۳۵	۵۳۲	۵۳۰	۵۲۷	۵۲۵	۵۲۲	۵۲۰	۵۱۷	۵۱۵	۵۱۲	۵۱۰	
دانه‌ها	جو	۲۰۲	۱۳۵	۱۴۵	۱۴۸٫۲	۱۵۱٫۴	۱۵۴٫۷	۱۵۸٫۱	۱۶۱٫۶	۱۶۵٫۱	۱۶۸٫۷	۱۷۲٫۴	۱۷۶	۱۸۰
	ذرت	۲۵۹	۲۱۵	۲۲۰	۲۲۱	۲۲۲	۲۲۳	۲۲۳٫۹	۲۲۴٫۹	۲۲۵٫۹	۲۲۷	۲۲۸	۲۲۹	۲۳۰
	برنج، تایلند، ۵ درصد	۵۰۵	۴۱۰	۴۰۵	۴۰۲	۳۹۹	۳۹۷٫۳	۳۹۴	۳۹۲٫۳	۳۸۹٫۸	۳۸۷٫۳	۳۸۴٫۹	۳۸۲	۳۸۰
	میوین تن به دلار	۳۱۲	۳۱۰	۳۰۵	۳۰۱	۲۹۸٫۷	۲۹۵٫۷	۲۹۲	۲۸۹٫۶	۲۸۶٫۶	۲۸۳٫۷	۲۸۰٫۸	۲۷۷٫۹	۲۷۵
	HRW													
دیگر مواد غذایی	کیلوگرم به دلار	۰٫۹۲	۰٫۹۵	۰٫۹۴	۰٫۹۴	۰٫۹۴	۰٫۹۳	۰٫۹۳	۰٫۹۳	۰٫۹۳	۰٫۹۳	۰٫۹۲	۰٫۹۲	۰٫۹۲
	کیلوگرم به دلار	۴٫۰۷	۴٫۲۰	۴٫۱۰	۴٫۰۷	۴٫۰۴	۴٫۰۱	۳٫۹۸	۳٫۹۵	۳٫۹۲	۳٫۸۹	۳٫۸۶	۳٫۸۳	۳٫۸۰
	کیلوگرم به دلار	۲٫۲۹	۲٫۲۵	۲٫۲۰	۲٫۱۸	۲٫۱۶	۲٫۱۴	۲٫۱۲	۲٫۱۰	۲٫۰۹	۲٫۰۸	۲٫۰۶	۲٫۰۴	۲٫۰۲
	کیلوگرم به دلار	۰٫۹۷	۰٫۸۰	۰٫۸۳	۰٫۸۴	۰٫۸۵	۰٫۸۶	۰٫۸۸	۰٫۸۹	۰٫۹۰	۰٫۹۱	۰٫۹۲	۰٫۹۳	۰٫۹۴
	کیلوگرم به دلار	۱۳٫۸۴	۱۷	۱۶	۱۵٫۶۷	۱۵٫۳۵	۱۵٫۰۳	۱۴٫۲۷	۱۴٫۴۲	۱۴٫۱۳	۱۳٫۸۴	۱۳٫۵۵	۱۳٫۲۷	۱۳
شکر، جهان	۰٫۳۹	۰٫۳۸	۰٫۳۷	۰٫۳۷	۰٫۳۷	۰٫۳۶	۰٫۳۶	۰٫۳۶	۰٫۳۶	۰٫۳۶	۰٫۳۶	۰٫۳۵	۰٫۳۵	۰٫۳۵
مواد خام	الوار، کامرون	۴۶۳۵	۴۷۵	۴۸۰	۴۸۵	۴۹۰۵	۴۹۶	۵۰۱	۵۰۶٫۸	۵۱۲٫۳	۵۱۷٫۹	۵۲۳٫۵	۵۲۹٫۲	۵۳۵
	الوار، مالزی	۳۰۵۴	۳۰۰	۳۱۰	۳۱۴	۳۱۹٫۴	۳۲۴	۳۲۹٫۱	۳۳۴٫۱	۳۳۹٫۱	۳۴۴٫۲	۳۴۹٫۴	۳۵۴٫۷	۳۶۰
	اصل به دلار													
	اصل به دلار	۸۵۲٫۸	۹۱۰	۹۱۵	۹۳۰	۹۴۵٫۸	۹۶۱	۹۷۷٫۷	۹۹۴٫۱	۱۰۱۰	۱۰۲۷٫۶	۱۰۴۴٫۸	۱۰۶۲٫۲	۱۰۸۰
دیگر مواد خام	کیلوگرم به دلار	۱٫۹۹	۲	۲٫۰۵	۲٫۰۷	۲٫۱۰	۲٫۱۲	۲٫۱۵	۲٫۱۷	۲٫۲۰	۲٫۲۲	۲٫۲۴	۲٫۲۷	۲٫۳
	کیلوگرم به دلار	۲٫۷۹	۲٫۲	۲٫۴	۲٫۴۴	۲٫۴۸	۲٫۵۱	۲٫۵۵	۲٫۵۹	۲٫۶۳	۲٫۶۷	۲٫۷۱	۲٫۷۶	۲٫۸
	میوین تن به دلار	۴۵۸٫۹	۴۸۰۰	۴۷۰۰	۴۶۵۸	۴۶۱۷	۴۵۷۶	۴۵۳۶	۴۴۹۶	۴۴۵۶	۴۴۱۶	۴۳۷۷	۴۳۳۸	۴۳۰۰
کود	دای کپی	۴۴۴٫۹	۴۵۰	۴۴۵	۴۴۴٫۵	۴۴۴	۴۴۳٫۵	۴۴۳	۴۴۲٫۵	۴۴۲	۴۴۱٫۵	۴۴۱	۴۴۰٫۵	۴۴۰
	میوین تن به دلار	۱۴۸٫۱	۱۱۰	۱۰۵	۱۰۳٫۴	۱۰۱٫۸	۱۰۰	۹۸٫۷	۹۷٫۲	۹۵٫۷	۹۴٫۳	۹۴٫۸	۹۴٫۱	۹۳٫۹
	میوین تن به دلار	۳۷۹٫۲	۳۰۰	۳۰۵	۳۰۵۵	۳۰۶	۳۰۶۵	۳۰۷	۳۰۷٫۵	۳۰۸	۳۰۸٫۵	۳۰۹	۳۰۹۵	۳۱۰
	میوین تن به دلار	۳۸۲٫۱	۳۶۰	۳۵۵	۳۵۴۵	۳۵۴	۳۵۳٫۵	۳۵۳	۳۵۲٫۵	۳۵۲	۳۵۱٫۵	۳۵۱	۳۵۰٫۵	۳۵۰
اوره، اروپا، عمده		۳۴۰٫۱	۳۰۰	۲۹۵	۲۹۳٫۵	۲۹۲	۲۹۰	۲۸۸٫۹	۲۸۷٫۴	۲۸۵٫۹	۲۸۴٫۴	۲۸۲	۲۸۱٫۵	۲۸۰
فلزات و مواد معدنی	آلمینیوم	۱۸۴۷	۱۸۰۰	۱۸۴۰	۱۸۶۹	۱۸۹۸	۱۹۲۸	۱۹۵۸	۱۹۸۹	۲۰۲۰	۲۰۲۵	۲۰۸۴	۲۱۷۷	۲۱۵۰
	مس	۷۳۳٫۲	۶۹۰۰	۶۸۸۰	۶۸۷۲	۶۸۶۴	۶۸۵۶	۶۸۴۸	۶۸۴۰	۶۸۳۰	۶۸۲۴	۶۸۱۶	۶۸۰۸	۶۸۰۰
	سنگ معدن آهن	۱۳۵	۱۰۰	۱۱۰	۱۱۳	۱۱۶	۱۲۰	۱۲۳	۱۲۶	۱۳۰	۱۳۳	۱۳۷	۱۴۱	۱۴۵
	سرب	۲۱۴۰	۲۱۲۰	۲۱۵۰	۲۱۶۰	۲۱۷۰	۲۱۸۰	۲۱۸۹	۲۱۹۹	۲۲۰۹	۲۲۲۰	۲۲۳۰	۲۲۴۰	۲۲۵۰
نیکل	۱۵۰۳۲	۱۵۰۰۰	۱۷۰۰۰	۱۷۰۹۷	۱۷۱۹۵	۱۷۲۹۴	۱۷۳۹۳	۱۷۴۹۳	۱۷۵۹۳	۱۷۶۹۴	۱۷۷۹۵	۱۷۸۹۷	۱۸۰۰۰	
قلع	۲۲۲۸۳	۲۲۵۰۰	۲۲۷۰۰	۲۲۹۲۰	۲۳۱۴۲	۲۳۳۶۷	۲۳۵۹۳	۲۳۸۲۲	۲۴۰۵۳	۲۴۲۸۷	۲۴۵۲۲	۲۴۷۶۰	۲۵۰۰۰	
روی	۱۹۰	۲۰۸۰	۲۱۰۰	۲۱۲۸	۲۱۷۵	۲۱۸۶	۲۲۱۵	۲۲۴۵	۲۲۷۵	۲۳۰۶	۲۳۳۷	۲۳۶۸	۲۴۰۰	۲۴۰۰
فلزات گرانبها	طلا	۱۴۱۱	۱۲۵۰	۲۰۵	۱۲۱۶	۱۲۰۳	۱۱۸۹	۱۱۷۶	۱۱۶۳	۱۱۵۰	۱۱۳۱	۱۱۲۵	۱۱۱۲	۱۱۰۰
	اونس تروآ به دلار	۲۳۸	۲۰	۲۰۵	۲۰۶	۲۰۸	۲۰۰٫۹	۲۱٫۱	۲۱٫۲	۲۱٫۴	۲۱٫۵	۲۱٫۷	۲۱٫۸	۲۲
	اونس تروآ به دلار	۱۴۸۷	۱۴۳۰	۱۴۰۰	۱۳۸۴	۱۳۶۹	۱۳۵۳	۱۳۳۸	۱۳۲۳	۱۳۰۸	۱۲۹۳	۱۲۷۶	۱۲۶۴	۱۲۵۰
	پالادیوم													

امارات سکوی پرش صادراتی ایران

آنچه درباره روابط تجاری ایران و امارات متحده عربی باید بدانید

■ علی ملیحی

ایرانی که در امر صادرات کالا از ایران فعال هستند، دفاتری نیز در دوی بی بنا کرده‌اند تا به کمک شبکه وسیع ارتباطی و مالی امارات به بازارهای جدید پای بگذارند. البته در کنار تمامی این دورنماهای خوب، مشکلات بزرگی نیز بر گسترش روابط تجاری دو کشور سایه افکنده، سخت‌گیری اماراتی‌ها در مورد تاجران ایرانی مقیم امارات، در دسرهای بانکی ناشی از تحریم و بالا رفتن هزینه زندگی در این کشور موجب بازگشت برخی فعالان اقتصادی ایرانی بویا کوچ آن‌ها به عمان شده است. با این همه افزایش حجم مبادلات تجاری دو کشور در شش ماهه نخست سال جاری نشان از آغاز دوباره روزهای روشن در روابط تجاری دو طرف دارد. در پرونده پیش‌رو با رییس اتاق بازرگانی ایران و امارات در تهران و نایب رییس شورای بازرگانان ایرانی دوی بی به گفت‌وگو نشستیم تا زمینه‌های گسترش صادرات ایران به امارات را واکاوی کنیم. اولی بر توسعه تولیدات مشترک میان ایران و امارات به عنوان هدف بلندمدت در روابط اقتصادی دو کشور تاکید داشت و دومی نخبگان اقتصادی ایرانی‌الاصل مقیم امارات را کارشناسانی مجرب برای بازاریابی کالاهای صادراتی ایران در جهان ارزیابی می‌کرد. با همه سختی‌ها و مشکلات، امارات و دوی بی همچنان سکوی اصلی صادرات و واردات به ایران محسوب می‌شوند.



بعد از دو سه سال سردی در روابط تجاری به دنبال تحریم‌ها، حالا و به دنبال تغییر فضای سیاسی ناشی از روی کار آمدن دولت جدید در تهران، ایران و امارات به سوی تقویت دوباره روابط تجاری‌شان گام برمی‌دارند. حجم روابط تجاری دو کشور در سال ۲۰۱۲ تا ۲۳ میلیارد دلار پیش رفته بود اما تحریم‌ها آن را به حدود ۱۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ رساند. با این حال تجار ایرانی و اماراتی و دولت‌های طرفین عزم خود را برای افزایش دوباره حجم روابط تجاری جزم کرده‌اند. سفرهای مقامات دیپلماتیک و فعالان برجسته اقتصادی دو کشور در یک سال اخیر مویید این ادعا است. در این میان امارات به عنوان یکی از متضررترین کشورها از تحریم ایران، به دورنمای مثبت مذاکرات ایران و غرب نیز چشم دوخته است. امارات و به ویژه دبی، در بیشتر سال‌های دو دهه گذشته در زمره مهم‌ترین شرکای تجاری ایران بوده‌اند. در حقیقت، دوی بی به سکوی تجاری صادرات بین‌المللی به ایران و پایگاه اصلی برای بازاریابی و صدور اجناس ایرانی به جهان تبدیل شد که از طریق همین شیخ‌نشین صادرات مجدد می‌شوند. حضور ده‌ها هزار تاجر ایرانی مقیم امارات زمینه را برای تجارت مشترک بیشتر کرده است. نخبگان اقتصادی ایرانی‌الاصل مقیم در امارات علیرغم تمامی مشکلات، شرکایشان در سرزمین مادری را حفظ کرده‌اند. بسیاری از شرکت‌های



بندر جبل علی
در دوی بی
یکی از مهم‌ترین
سکوهای تجاری
خاورمیانه





تولید مشترک راهگشای افزایش تجارت دو کشور

گفت‌وگو با رییس اتاق بازرگانی ایران و امارات

دکتر مسعود دانشمند، رییس اتاق بازرگانی ایران و امارات، ضمن توضیح وضعیت تجاری میان ایران و امارات، پیشنهادهایی نیز برای افزایش حجم روابط تجاری طرفین و همچنین بنیانگذاری یک تجارت قوام یافته به جای یک تجارت لرزان را دارد. او همچنین با برشمردن مشکلات تاجران ایرانی در امارات، از کوچ گروهی از فعالان اقتصادی ایرانی به عمان خبر می‌دهد. وی معتقد است که علیرغم همه مشکلات و تحریم‌ها امارات و امیرنشین دویی همچنان با نام تجارت خارجی در ایران پیوند خورده‌اند.

III به عنوان اولین سوال علت تغییر جایگاه امارات از اولین شریک صادراتی ایران به رتبه‌های پایین تر چیست؟

در ابتدا باید توجه داشته باشید که امارات جایی نیست که کالای ما را مصرف کند. امارات سکویی است که کالای ما وارد آن می‌شود و از آنجا به نقاط دیگر صادر می‌شود. کالاهایی که از امارات وارد ایران می‌شوند نیز هیچ کدام تولید امارات نیستند بلکه ساخته شده در دیگر نقاط جهان‌اند که مطابق با نیاز و سفارش ما به امارات می‌آیند و از امارات به ایران صادر می‌شوند. علت تغییر رتبه امارات در جدول رده‌بندی شرکای تجاری همسایگان ایران به تحریم‌ها بازمی‌گردد. در سال‌های اخیر تحریم‌های آمریکا موجب شد که روابط ما با تعدادی از کشورها به شکل مستقیم شکل بگیرد. یعنی در برابر فروش نفت مستقیماً از آنها پول می‌گرفتیم. از جمله این کشورها چین و هند هستند. پیش‌تر، کالاهایی که ایران به چین و هند صادر می‌کرد و یا از این کشورها وارد می‌کرد در امارات معامله می‌شد. یعنی ابتدا به امارات می‌رفت و از آنجا به آن کشورها دوباره صادر می‌شد. حالا به دلیل شرایط تحریم‌ها، وضعیت به شکلی تهاتری است یعنی ما به چین و هند نفت می‌فروشیم و در ازای آن کالا از این کشورها می‌گیریم. بنابراین حجم مبادلات ایران و امارات رو به کاهش گذاشته است. در واقع تحریم موجب کاهش حجم تجارت ما با امارات شد.

II چه نوع کالاهایی از ایران به امارات صادر می‌شود؟

از آنجا که کشور امارات مصرف‌کننده کالاهای ایرانی نیست و عمده کالاهای صادراتی به امارات از این کشور به مقاصد دیگر دوباره صادر می‌شود، می‌توان با بررسی جدول صادرات ما به امارات به آسیب‌شناسی وضعیت صادراتمان نیز بپردازیم. کالاهای که ما به امارات صادر می‌کنیم - فارغ از برخی کالاهای

پتروشیمی - کالاهایی هستند که از لحاظ تجاری آسیب‌پذیر بوده و برای ما نیز ارزش افزوده کمی دارند. زمانی بود که ما سنگ را از معدن به شکل مکعب جدا می‌کردیم و همان را صادر می‌کردیم این سنگ در مقصد فراوری می‌شد و تراش می‌خورد و قیمت و عیار آن بالا می‌رفت. حالا درست است که کارخانه‌هایی برای فراوری و تراش سنگ‌های صادراتی در کشور ایجاد شده و قیمت سنگ‌های صادراتی ما بالاتر رفته اما در بسیاری از کالاهای ما همچنان به صادرات مواد خام اکتفا می‌کنیم. مثلاً در چند سال گذشته چیزی حدود ۸ تا ۱۲ میلیون تن سنگ آهن صادر کرده‌ایم. این سنگ آهن را می‌توانستیم به شمش تبدیل کنیم و صادر کنیم. چرا ما نباید به جای صادرات خاک کروم به امارات و بعد به مناطق دیگر دنیا شمش کروم صادر کنیم و سود بیشتری به دست آوریم؟ چرا نباید محصولات مسی را صادر کنیم؟ علت آن است که رتبه فضای کسب‌وکار ما بد است و صاحبان سرمایه برای سرمایه‌گذاری جهت ایجاد این زیرساخت‌ها رغبت ندارند. به همین دلیل ما مجبور می‌شویم اقلامی را به امارات صادر کنیم که بیشتر ماده خام است تا صنعتی. ما نزدیک به ۱۵ میلیارد دلار مواد خام در سبد صادراتی‌مان داریم. بخش عمده‌ای از آن به صورت میعانات گازی و سنگ‌های معدنی و مواد پتروشیمی است. ایران به طور متوسط ۱۰ میلیون تن سنگ آهن صادر می‌کند. کالای عمده دیگر کروم و مس نیمه آماده است. بنابراین حجم کالای صنعتی تولید شده که صادر می‌کنیم خیلی پایین است. همچنین ۱ میلیارد دلار پسته و ۸۰۰ میلیون دلار فرش صادر می‌کنیم که این‌ها نیاز جامعه طرف مقابل نیست. قدیم‌ها در کتاب‌های اقتصادی مثال معروفی وجود داشت مبنی بر اینکه «قهوه برزیل و فولاد آمریکا». یعنی آمریکا به برزیل فولاد صادر می‌کند و برزیل قهوه آمریکا را تامین می‌کند. نکته اما آنجاست که می‌شود قهوه نخورد اما

بدون فولاد نمی‌شود در کشوری توسعه ایجاد کرد. ما متأسفانه یاد نگرفتیم تولید صنعتی را بفروشیم. از سوی دیگر آنچه ما فروخته‌ایم چیزی بوده که طرف مقابل به سراغ آن آمده است. طرف خارجی به سراغ نفت و فرش و پسته ما آمده و ما برای این کالاهای بازاری در جهان خلق نکرده‌ایم. در خصوص سایر کالاهای نیز وضعیت به همین منوال است.

II زمانی در ایران نام فعالیت تجاری در خارج از کشور به نام دویی به عنوان یک مرکز مهم مالی و تجاری دنیا پیوند خورده بود. به نظر می‌رسد تحریم‌ها موجب شده این پیوند سست شود دیدگاه شما چیست؟

این پیوند همچنان وجود دارد و اتفاقاً تحریم‌ها موجب تقویت نقش دویی به عنوان یک مرکز مالی در تجارت ایران شده است. تحریم بانکی ایران موجب شده که ایران برای صادرات و واردات خود از فضای مالی بانکی دویی استفاده کند. نتیجه این شده که وقتی می‌خواهیم صادرات انجام دهیم، یک شرکت ایرانی در دویی آل-سی را از خریدار می‌گیرد و پول را از طریق صرافانی به ایران بازمی‌گرداند. در مورد واردات برعکس است ما پول را از طریق صرافانی به دویی می‌فرستیم. در آنجا بر اساس این پول اعتبار گشوده می‌شود. در واقع انگار که بازار مالی ما به دویی منتقل شده و بدهستان مالی در آنجا رخ می‌دهد و این به دلیل تحریم‌ها است. شاید بپرسید چرا دویی؟ مازنی خیلی تلاش کرد جای دویی را برای ایرانیان بگیرد اما نتوانست. علت این موضوع مزیت‌های فوق‌العاده‌ای است که دویی برای ایران دارد. اول اینکه تعداد ایرانیان مقیم دویی بسیار بالاست و به صورت غیر رسمی اولین زبان دویی، فارسی است. بسیاری از عرب‌ها و هندی‌های مقیم دویی به دلیل تعاملات وسیع تجاری دویی با ایران زبان فارسی آموخته‌اند. شما الان به هر شرکتی که در دویی تماس بگیرید بالاخره یک نفر پیدا

امارات سکویی است که کالای ما وارد آن می‌شود و از آنجا به نقاط دیگر صادر می‌شود. کالاهایی که از امارات وارد ایران می‌شوند نیز هیچ کدام تولید امارات نیستند بلکه ساخته شده در دیگر نقاط جهان‌اند.



**فعالان اقتصادی
دو کشور باید
به سمت تولید
مشترک بروند.
امارات ظرفیتش
این است که
به بازار آفریقا
دسترسی
دارد. ایران به
دلیل جمعیت و
زیرساخت‌هایش
دارای یک ظرفیت
تولیدی بالا
است و همچنین
دسترسی به بازار
اکو دارد.**

خواهد شد که به فارسی سخن بگوید. ساعت مشترک در تهران و دوی بی نیز مزیت دیگری است. ساعت کاری در ایران و امارات تقریباً مشابه است. همچنین روزهای تعطیل و کاری در دو کشور نیز تقریباً همسانند. این موارد باعث شده که این مرکز بزرگ مالی جهان در اقتصاد منطقه و به خصوص ایران نقش قابل توجهی داشته باشد. قبل از اینکه دوی بی خود را در اقتصاد منطقه و دنیا مطرح کند، بخش مهمی از تجارت ایرانیان که امروز در دوی بی انجام می‌شود از طریق کویت انجام می‌گرفت. تجار ایرانی در کویت زیاد بودند. وقتی جنگ ایران و عراق، جنگ نفتکش‌ها در خلیج فارس و اندکی بعد جنگ عراق و کویت رخ داد، دوی بی نقش مهمی پیدا کرد. بسیاری از نمایندگی‌های شرکت‌های بزرگ دنیا قبل از جنگ در ایران حضور داشتند. بعد از وضعیت جنگی، این نمایندگی‌ها به دوی بی انتقال پیدا کرد. بسیاری از این نمایندگی‌ها توسط فعالان اقتصادی ایرانی اداره می‌شدند. به طور مثال تاجر ایرانی که نماینده بی‌ام دبلیو در ایران بود و حوزه خاورمیانه را پوشش می‌داد به دلیل شرایط جنگی نمایندگی خود را به امارات منتقل کرد. از سوی دیگر در شرایط جنگ، بندر خرمشهر و بندر امام دچار مشکل بودند و مملکت به واردات و صادرات کالا نیاز داشت، به خصوص واردات کالا برای نیازهای اساسی مردم. به همین دلیل به بندر دوی بی متکی شدیم. به این صورت که مجبور بودیم کالاهایمان را به بندر دوی بی بیاوریم و به تدریج با کشتی‌های کوچک‌تر به بندرعباس و بندر بوشهر منتقل کنیم. در نتیجه روابط شروع شد و این روابط بعد از جنگ و در دوران سازندگی بیشتر شد. با افزایش ارتباطات حجم واردات و صادرات به اندازه‌ای شد که طبق آمار رسمی گمرک امارات که با آمار رسمی گمرک ایران متفاوت است، این حجم به ۲۰ میلیارد دلار رسید. به این شکل ما در اقتصاد امارات و به طور مشخص امیرنشین دوی بی نقش بزرگی بازی می‌کنیم نزدیک به ۱۵ درصد تجارت امارات و نزدیک به ۲۵ درصد این تجارت در دوی بی به بازار ایران وابسته است. این حجم بزرگی است.

III دورنمای روابط تجاری ایران و امارات را چگونه می‌بینید؟ آیا دورنمای روابط تجاری دو کشور به رفع تحریم‌ها معطوف است؟ پیشنهاد شما برای افزایش حجم تجارت دو طرف چیست؟
من معتقدم که اگر تحریم‌ها در کار نباشد ما خودمان به خوبی بلدیم که چطور با دنیا تجارت کنیم و چطور از بازارهای مالی دنیا استفاده کنیم. اگر تحریم‌ها تمام نشود ما نیازی به بازار مالی دوی بی نخواهیم داشت. آیا بازار دوی بی به خودی خود تولیدی دارد؟ خیر. با این حال دو کشور ایران و امارات باید بر اساس حسن همجواری اقتصادی یک تجارت بنیادین را پی‌ریزی کنند. دولت‌ها و فعالان اقتصادی دو کشور باید به سمت تولید مشترک بروند. هر دو کشور ظرفیت‌های بالایی دارند. امارات ظرفیتش این است که به بازار آفریقا دسترسی دارد. شبکه بانکی و حمل‌ونقل امارات به بازار آفریقا وصل است. ایران به دلیل جمعیت و زیرساخت‌هایش دارای

یک ظرفیت تولیدی بالا است و همچنین دسترسی به بازار اکو دارد. اگر ما و اماراتی‌ها سیاست‌هایی برای تولید مشترک وضع کنیم می‌توانیم منطقه اکو، بازار داخلی دو کشور و بازار آفریقا را در انحصار بگیریم. این به شرطی است که دو کشور خود را رقیب ندانند بلکه رفقای بدانند که در کنار هم در دو سوی خلیج فارس حضور دارند. تجارتی که میان دو کشور است در شرایط فعلی لرزان است یعنی اگر تحریم‌ها برداشته شود-که بالاخره این اتفاق خواهد افتاد- امارات ضرر خواهد کرد. زیرا ما دیگر نیاز چندانی به فضای مالی امارات نخواهیم داشت و خودمان بلدیم چطور با دنیا تجارت کنیم. چنانکه پیش از آن می‌کردیم. اما اگر تجارت دو کشور بر اساس به اشتراک گذاشتن ظرفیت‌ها در تولیدات مشترک شکل بگیرد، یک تجارت دایمی خواهد بود. مثلاً اکسپو ۲۰۲۰ دوی بی در پیش است بر طبق برآوردها ۱۰۰ میلیون نفر در عرض یک ماه برای بازدید از این اکسپو به دوی بی خواهند آمد. ارایه خدمات به این تعداد بازدیدکننده اعم از آب معدنی و... می‌تواند زمینه تولید مشترک دو کشور و حضور جدی شرکت‌های خدماتی ایرانی را ایجاد کند. می‌توانیم بر اساس استاندارد طرف اماراتی یک برند آب معدنی را به عنوان تولید مشترک دو کشور به اکسپو عرضه کنیم. در ذهن تمام بازدیدکنندگان جا بیاندازیم و به این شکل جهانی‌اش کنیم.

به عبارت دیگر دو کشور باید بپذیرند که حسن همجواری اقتصادی یعنی اینکه امکاناتمان را کنار هم قرار دهیم. در حال حاضر اماراتی‌ها در زمینه ساختمان‌سازی پیشرو هستند. ایرانی‌ها نیروی انسانی متخصص در این خصوص دارند. چرا شرکت‌های مشترک ایرانی و اماراتی برای ساختمان‌سازی در کشورهای عضو اکو فعال نشوند؟ چرا وارد مناقصه‌های بین‌المللی نشوند؟ با دوستان اماراتی صحبت کردیم و همواره گفتیم چه خواهیم چه نخواهیم در دو سوی خلیج فارس همواره با هم همسایه هستیم.

II به نظر می‌رسد که مشکلاتی نیز در راه تجارت میان دو کشور وجود داشته باشد. این موضوع حتی باعث خروج برخی ایرانیان مقیم دوی بی از این امیرنشین شده است همچنین وضعیت تحریم‌ها نیز بر تعامل دو طرف مؤثر بوده است. ارزیابی شما از مشکلات موجود و راه‌حل‌های آن چیست؟



شکی نیست که پیوند عمیق سیاسی امارات و غرب و به خصوص آمریکا به طور قطع بر تعاملات تجاری ایران با امارات تأثیر منفی دارد. ما به یکی از بانک‌های اماراتی اعتراض کردیم که چرا حساب‌های ایرانی‌های دبی را بستند؟ ما خیلی متأسفیم اما یک سوم سرمایه بانک ما متعلق به آمریکایی‌هاست و فشار آن‌ها باعث می‌شود که ما بر تاجران ایرانی فشار وارد کنیم. تحمیل‌های آن‌ها ما را مجبور به تمکین کرده است. اما مسئله به این سادگی هم نیست، دوستان اماراتی ما خودشان می‌دانند مزیت‌های تجاری ایران چقدر برایشان اهمیت دارد. دلایل ما برای این مسئله کاملاً روشن و منطقی است. مثال روشن بزنم. هم‌اکنون از مجموع فضای بازرگانی بندر جبل‌علی دبی حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد آن در اشغال ایران است.

واقعاً اگر ایران از این فضا استفاده نکند، کدام کشور است که از این استفاده کند؟ کدام کشور می‌تواند یا برایش صرفه اقتصادی دارد؟ عراق، قطر، بحرین، عمان، پاکستان؟ کدام کشور؟ به هر حال کشورهای حوزه خلیج فارس هستند که باید از ظرفیت جبل‌علی استفاده کنند و مثلاً کانتینر کالاهای خودشان را به آن بندر بیاورند و بعد ترانزیت کنند. آن همه حجم انبار واقعاً چگونه پر خواهد شد؟ روشن است هر یک از کشورهای که نام بردم، بندر خودشان را دارند و از آن استفاده می‌کنند. پاکستان که در دهنه دریای عمان است و اصولاً ربطی به بندر امارات ندارد. سایر کشورهای مانند قطر و کویت هم بندرشان کامل است. پس در نهایت ایران می‌ماند و امارات و اگر ایران از این گونه ظرفیت‌های امارات استفاده نکند، دوستان اماراتی ما چه می‌خواهند بکنند؟ تازه به خاطر شکل‌گیری روابط جدید اقتصادی در منطقه خلیج فارس، خیلی کشورهای روی توسعه بندرشان سرمایه‌گذاری هم کرده‌اند و این سرمایه‌گذاری‌ها در آن به ثمر رسیده و ظرفیت خالی جدیدی ایجاد شده که ایران می‌تواند به جای جبل‌علی از آن استفاده کند. عمان روی دو بندرش - مثلاً بندر سلاله - دارد این کار را انجام می‌دهد و ظرفیت خالی هم دارد.

II یعنی بازرگانان ایرانی از دوی بی به سمت عمان سرازیر خواهند شد؟

سخت‌گیری‌ها در امارات و تحریم‌ها باعث شده که فعالان اقتصادی ایرانی به دنبال فضاهای آسان‌تر برای تجارت بروند. واقعیت این است که فضاهای پذیرایی جدید برای سرمایه‌گذاران ایرانی گشوده شده است که در راس آن دو کشور قطر و عمان قرار دارد. عمان به تازگی امکانات خاصی را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد و در حال سرمایه‌گذاری برای توسعه زیرساخت‌های خود است. با این حال، هنوز زمان لازم است که این زیرساخت‌ها تکمیل شود، قوانین بانکی، مالیاتی و سرمایه‌گذاری تسهیل شود و به‌ویژه در بخش اجتماعی و افکار عمومی این سرمایه‌گذاران عملاً در حمایت قانون قرار گیرند. اما در چشم‌انداز بلند مدت باید بدانیم که عمان رقیبی جدی برای دوی بی خواهد بود.

نوک پیکان صادرات را به سمت امارات بازگردانیم

گفت‌وگو با اسفندیار رشیدزاده عضو شورای بازرگانی ایرانیان در دوبی



فعالان اقتصادی ایرانی مقیم امارات نقش بسزایی در روابط تجاری میان ایران و امارات دارند. سه ماه قبل هیئت تجاری بلندپایه‌ای از بازرگانان از امارات به ایران سفر کرد تا زمینه‌های گسترش تجارت میان دو کشور را در دیدار با مقامات دولتی و بخش خصوصی ایرانی بررسی کند. با دکتر اسفندیار رشیدزاده از اعضای شورای بازرگانی ایرانیان و از فعالان اقتصادی مقیم امارات به گفت‌وگو نشستیم تا دیدگاه او را در خصوص توسعه تجارت میان ایران و امارات بدانیم.

طور که در شبکه‌های اجتماعی نیز منعکس شده، زندگی در امارات به خصوص در دوبی - که مرکز اصلی حضور ایرانیان است - بسیار گران‌تر از قبل شده و کسب‌وکارها کساد شده است. این موضوع برخی فعالان اقتصادی ایرانی مقیم امارات را به این نتیجه رسانده که این کشور را ترک کنند. البته نظر من این است که این روند منفی در آینده متوقف خواهد شد.

II آیا امارات یک بازار هدف مناسب برای کالاهای ایرانی است یا به عنوان یک پایگاه اولیه جهت صادرات کالا به مقصد سوم برای تاجران ایرانی سودمند است؟

مفهوم آن چیزی که به عنوان صادرات ایران به امارات از آن نام می‌بریم در واقع این است که امارات یک درجه برای صادرات کالا و خدمات ایرانی به سایر نقاط جهان به خصوص آفریقا و آسیا محسوب می‌شود. چند روز قبل سند جدیدی در خصوص استراتژی صادراتی ایران منتشر شد که بر مبنای توسعه صادرات به خصوص در بخش صنعتی است. اگر قرار است تولیدکنندگان ایرانی به بازارهای خارجی فکر کنند، یک زمینه تجاری برای بازاریابی برای آن‌ها باید وجود داشته باشد. هر تولیدکننده ایرانی به تنهایی نمی‌تواند بازاریابی خارجی و صادرات را نیز انجام دهد. به عبارت دیگر هر تولیدکننده‌ای صادرکننده محسوب نمی‌شود. دپارتمان صادرات در هر شرکت، بخشی هزینه‌بر است که ارتباطات و دانش بالایی را می‌طلبد. این جاست که نخبگان اقتصادی مقیم امارات که شریک تجاری با ایران هستند می‌توانند این خدمات را با توجه به تجربه بالایی که در بازاریابی و صادرات و امور مالی بین‌المللی در نیم قرن اخیر در امارات آموخته‌اند به تولیدکنندگان ایرانی ارائه دهند و البته در ازای خدماتی که ارائه می‌دهند منتفع شوند. به این ترتیب در امتداد استراتژی توسعه صنعتی ایران باید توجه جدی به امارات داشت و برای خیزش صادرات ایران به جهان باید به امارات روی آورد.

در حال حاضر حجم عمده‌ای از کالاهای وارداتی به ایران از طریق امارات است. یعنی پیکان صادرات از امارات به سمت ایران است. هدف‌گذاری و تلاش باید این باشد که نوک پیکان به سمت امارات بازگردد یعنی امارات به عنوان سکوی جهت صدور کالاهای ایرانی به بازارهای بزرگ در نظر گرفته شود. این ظرفیت به وضوح در ایران دیده می‌شود زیرا به اعتقاد بسیاری از کارشناسان اقتصادی ایران یکی از معدود بازارهای باقیمانده در جهان است که با توجه به ظرفیت‌هایش می‌تواند به عنوان یکی از لگوموتیوهای اقتصاد دنیا عمل کند.

کشورهای آسیای میانه است. بنابراین محور ایران به سمت بازارهای آسیای میانه مورد توجه جدی تجار و فعالان اقتصادی بلندپایه اماراتی است. در مجموع می‌توان به آینده خوشبینی زیادی داشت.

II با این حساب آیا علاوه بر دورنمای مثبت نمود عینی در خصوص افزایش تجارت وجود دارد؟

هنوز خیر. تغییر جو در تهران هنوز بر تجارت با ایران در امارات اثر جدی نداشته است. ایرانیانی که مشغول تجارت در امارات هستند همچنان با مشکل بزرگ محدودیت‌های بانکی روبرو هستند و کنترل‌ها به دلیل تحریم‌ها بر روند کار سایه انداخته است. فعالان اقتصادی ایرانی مقیم امارات مراتب اعتراض خود را مرتباً به مقامات اماراتی منعکس می‌کنند اما مشکل آنجاست که بانک‌های خصوصی از ترس جریمه‌های سنگین آمریکا و غرب، محدودیت‌هایی ایجاد می‌کنند. هنوز ایجاد شرکت‌های جدید که یک طرفش ایرانی باشند در مناطق آزاد امارات با محدودیت مواجه است. در مجموع دورنمای مثبت است اما وضعیت حال حاضر با مشکل مواجه است. از طرف دیگر با این سخت‌گیری‌ها خیلی از تجار ایرانی به سمت افق‌های روشن‌تر در کشورهای دیگری رفته‌اند که سهولت ثبت شرکت و تجارت آسان‌تر باشد. مشکل عمده دیگر آن است که همان

III به نظر می‌رسد با سفر هیئت بزرگ تجاری از امارات به ایران در ماه‌های گذشته فصل جدیدی در روابط تجاری ایران و امارات گشوده شده باشد. به این ترتیب آیا روند پیش رو به گسترش تجارت دو طرف خواهد انجامید؟

هیئت بلندپایه تجاری امارات متحده عربی که بهار گذشته از ایران بازدید کرد، متشکل از نمایندگان ارشد اتاق‌های بازرگانی هفت امیرنشین بود که در زمینه تجارت، سرمایه‌گذاری و امور مالی فعال هستند. این هیئت در تهران ملاقات‌های خیلی خوبی با مقامات ایرانی داشت. طبیعی است که ایران و امارات همواره شرکای مهم تجاری برای هم بوده‌اند. امارات برای سال‌ها اولین شریک تجاری ایران بوده است. در چند سال اخیر به دلیل تحریم‌ها این رده‌بندی کمی دستخوش تغییر شده و امارات به رده چهارم رسیده است. البته تجارت ایران و امارات سابقه بسیار طولانی‌تر از آن دارد که تحریم‌ها آن را به کلی مختل کند. در سی و چند سال بعد از انقلاب روند تجارت دو کشور مرتب روند افزایشی داشته است. از سوی دیگر بسیاری از تجار و کارآفرینان درجه اول و جوانان ایرانی در سال‌های اخیر به دلیل سهولت تجارت و کسب‌وکار به امارات آمده‌اند و کسب‌وکارهای موفق و پرسودی را در این کشور راه‌اندازی کرده‌اند. از این رو باید پذیرفت که ساختار روابط ایران و امارات، قدیمی و قوام یافته است. هم ایران و هم امارات متحده عربی نیازهای متقابلی به هم دارند و این هیئت بلندپایه به این دلیل به ایران آمد که با مشاهده دورنمای رفع مشکلات مالی و بانکی در ایران بتواند حساب ویژه‌ای بر تجارت با ایران باز کند. بسیاری نخبگان اقتصادی در امارات اگر خودشان ریشه خانوادگی ایرانی نداشته باشند، با ایرانی‌ها در نیم قرن اخیر تعاملات زیادی داشته‌اند و منتظر رفع محدودیت‌ها برای سرمایه‌گذاری در ایران و توسعه تجارت دو طرف هستند. ایران محور ترانزیتی بی‌نظیری برای یک بازار بزرگ در شمال خود یعنی



در حال حاضر
حجم عمده‌ای
از کالاهای
وارداتی به ایران
از طریق امارات
است. یعنی
پیکان صادرات از
امارات به سمت
ایران است.
هدف‌گذاری و
تلاش باید این
باشد که نوک
پیکان به سمت
امارات بازگردد.

آینده

شماره سیام / مهر ۱۳۹۷



آیا یک جنگ تجاری در پیش است؟

روسیه حریف می‌طلبد

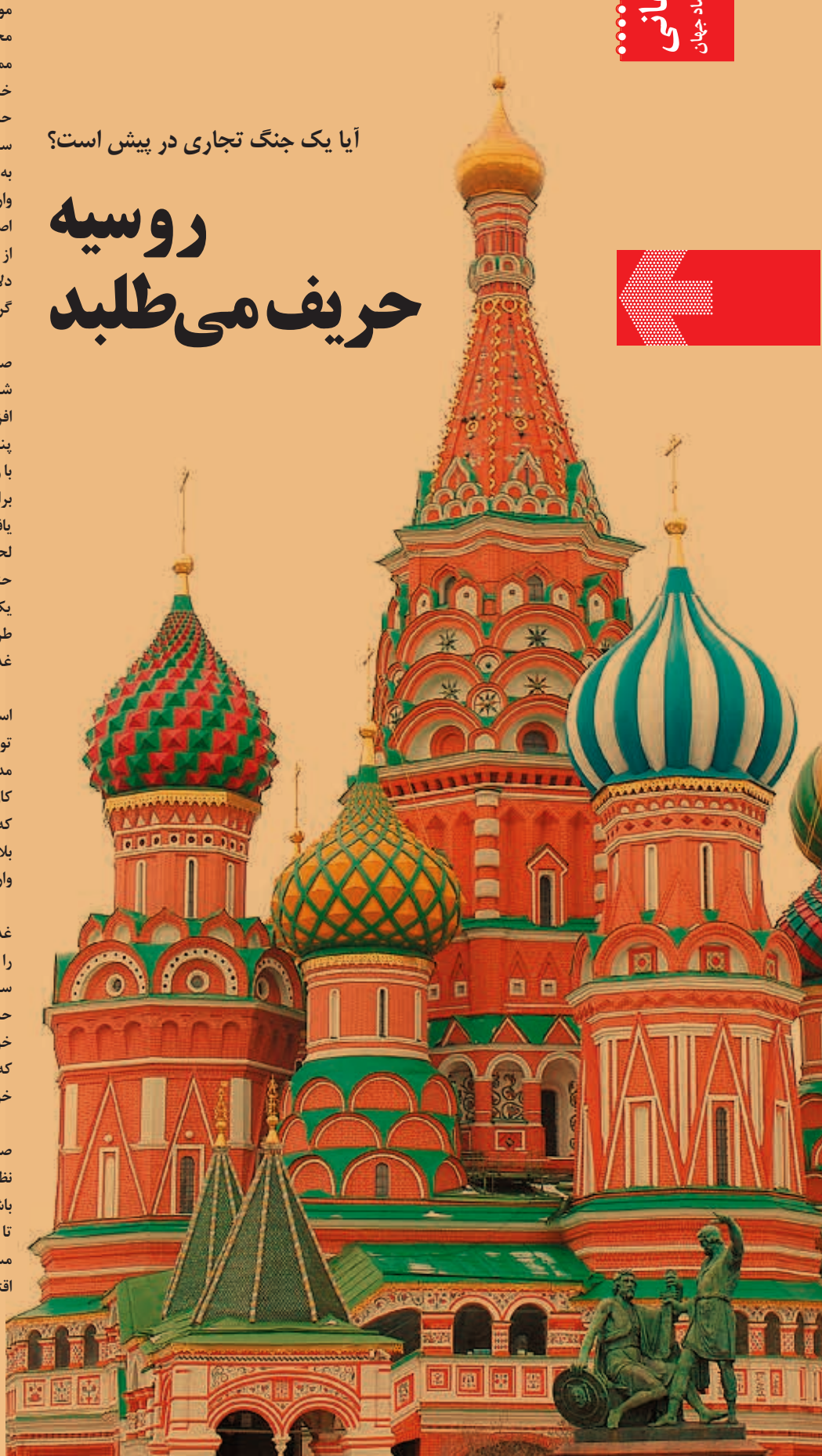
احتمالاً به زودی رستوران‌های مسکو غذای جدیدی در منوی روزانه خود خواهند داشت: صدف‌های «بلاروسی». این جوکی است به سبک شوروی که از پنجم آگوست، زمانی که روسیه واردات مواد غذایی از کشورهای تحریم‌کننده را متوقف کرد، در محافل نقل می‌شود. واردات غذای دریایی از آمریکا و اروپا ممنوع شده است اما این غذاها هنوز به بلاروس محصور در خشکی که با روسیه محدوده گمرکی آزاد دارد، وارد می‌شود. حالا در روسیه بسیاری انتظار دارند شاهد بازگشت به بازار سیاه دهه‌های گذشته باشند. غرب به طور گسترده صادرات به روسیه را متوقف کرده است. اما روسیه نیز در مقابل از واردات کالاهای غربی ممانعت به عمل می‌آورد. روسیه بازار اصلی برخی از محصولات کشاورزی اتحادیه اروپا است، اعم از سیب‌های لهستانی و ماهی‌های نروژی و حالا ۹ میلیون دلار از ارزش این کالاها تحت تأثیر این ممنوعیت قرار خواهد گرفت.

این اقدام پوتین به برخی از کشاورزان اتحادیه اروپا صدمه می‌زند اما تأثیر بزرگ‌تر آن در خانه احساس خواهد شد. روسیه حدود ۴۰ درصد از مواد غذایی‌اش را وارد می‌کند. افزایش قیمت اجتناب‌ناپذیر است و تنها مشتریان پروپاقرص پنیر فرانسوی بری در مسکو را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد، بلکه با روی آوردن به تولیدکنندگان جدید، قیمت مواد غذایی برای مصرف‌کنندگان با هر میزان درآمد افزایش خواهد یافت. قفسه‌ها تا ابد خالی نمی‌مانند اما این محرومیت‌ها به لحاظ روانی یادآور روزگار اتحاد جماهیر شوروی خواهد بود. حتی افراد وفادار نیز از این تأثیر در امان نخواهند بود: در یک گزارش رادیویی، ولادیمیر سولویو، یکی از تحلیل‌گران طرفدار کرملین، از کوره در رفت و گفت حق انتخاب لباس و غذا است که «انسان را از خوک‌ها متمایز می‌کند».

پوتین برای جلوگیری از تورم به کنترل قیمت اشاره کرده است، این امر هزینه تحریم‌ها را از مصرف‌کنندگان متوجه تولیدکنندگان می‌کند. به گفته کنستانتین سونین، معاون مدرسه عالی اقتصاد روسیه، این اقدام سرمایه‌گذاران و کارآفرینان را دلسرد می‌کند. منع واردات، اتحاد گمرکی‌ای را که پوتین سعی در استحکام آن داشت، تضعیف خواهد گرفت: بلاروس و قزاقستان، سایر اعضای این اتحاد، سربه‌برانه واردات محصولات آمریکایی و اروپایی را مسدود کرده‌اند.

روسیه اعلام کرده چنانچه اتحادیه اروپا به ممنوعیت مواد غذایی واکنش نشان دهد، پرواز هواپیماهای خارجی به آسیا را بر فراز آسمان‌های ممنوع خواهد کرد. با این اقدام ظرف سه ماه، سوخت اضافی مورد نیاز خطوط هواپیمایی اروپایی حدود ۱ میلیون دلار (۱/۳ میلیون دلار) برای آن‌ها هزینه خواهد داشت. (در این بین خطوط هواپیمایی ابروفلوت روسیه که تحت مالکیت دولت است، مبلغ ۳۰۰ میلیون دلار از دست خواهد داد.)

شکی نیست که یک جنگ تجاری تمام‌عیار به صادرکنندگان بیش‌تری در اتحادیه اروپا ضرر وارد می‌کند، نظیر خودروسازان آلمانی اما می‌تواند برای روسیه نیز ویرانگر باشد چرا که این کشور برای همه‌چیز از کالاهای مصرفی گرفته تا تجهیزات پیشرفته صنعتی وابسته به واردات است. این مسائل می‌تواند تمامی طرف‌ها را از دامن زدن به این جنگ اقتصادی باز دارد.



رقیب آینده اتحادیه اروپا؟

چشم‌انداز بلندمدت روسیه ترسیم چشم‌انداز منطقه تجاری اتحادیه اوراسیا
به عنوان رقیبی برای اتحادیه اروپا است



■ نوریل روبینی
استاد اقتصاد در
دانشگاه نیویورک



**نبود اصلاحات
در روسیه و
رشد منفی رشد
جمعیت آن حاکی
از پتانسیل رشد
پایین آن است
و باعث می‌شود
روسیه منابع مالی
کافی برای ایجاد
اتحادیه مالی
و انتقالی لازم
برای جذب سایر
کشورها را نداشته
باشد.**

اخیر درباره نفوذ و نظارت الکترونیکی آمریکا باعث شود روسیه و برخی از کشورهای نزدیک به روسیه دسترسی به اینترنت را محدود و به جای آن شبکه‌های ملی خودشان را ایجاد کنند. حتی خبرهایی به گوش می‌رسد که روسیه و چین در حال ایجاد یک سیستم پرداخت بین‌المللی هستند تا آن را جایگزین سیستم سوئیفت کنند. آمریکا و اروپا می‌توانند از سیستم سوئیفت برای اعمال تحریم‌های اقتصادی علیه روسیه استفاده کنند.

شاید ایجاد یک اتحادیه کامل اوراسیایی که وابستگی‌اش به غرب از جنبه‌های تجاری، مالی، اقتصادی، پرداخت مالی و روابط سیاسی رفته‌رفته کم‌تر می‌شود، رؤیایی بیش نباشد. نبود اصلاحات در روسیه و روند منفی رشد جمعیت آن حاکی از پتانسیل رشد پایین آن است و باعث می‌شود روسیه منابع مالی کافی برای ایجاد اتحادیه مالی و انتقالی لازم برای جذب سایر کشورها را نداشته باشد.

با این حال پوتین بلندپرواز است و ممکن است همچون دیگر کشورهای آسیای مرکزی که دولت‌های خودکامه دارند، در دهه‌های آینده نیز در قدرت باشد. خواه‌ناخواه حتی روسیه که پویایی لازم برای موفقیت در عرصه تولید و صنایع آینده را ندارد، یک ابرقدرت تولیدکننده کالا باقی خواهد ماند.

قدرت‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای مثل روسیه، چین و ایران آماده‌اند تا با نظام سیاسی و اقتصادی جهانی که پس از سقوط اتحاد جماهیر شوروی توسط آمریکا و غرب پایه‌گذاری شد، مقابله کنند. اما حالا یکی از این قدرت‌های یعنی روسیه، با شتاب در مسیر بازسازی یک شبه‌امپراطوری و حوزه نفوذ پیش می‌رود.

متأسفانه تحریم‌های آمریکا و اروپا علیه روسیه، اگرچه لازم‌اند اما پوتین و مشاوران ملی‌گرای او را بیش از پیش متقاعد می‌کند که آینده روسیه نه در گرو غرب بلکه در گرو یک پروژه مستقل یکپارچه‌سازی در شرق است. باراک اوباما می‌گوید این آغاز جنگ سردی جدید نیست اما روند فعلی ممکن است عکس این مطلب را نشان دهد.

آن به حدی رشد می‌کند که اعضای آن نرخ ارز خود را با یکدیگر هم‌تراز می‌کنند. پس از آن احتمالاً چند دهه بعد از تشکیل اتحادیه گمرکی، اعضای آن به فکر ایجاد یک اتحادیه مالی واقعی با واحد پول مشترک می‌افتند، مثلاً روبل اوراسیایی، که بتوان از آن به عنوان واحد پرداخت و ذخیره ارزشی استفاده کرد. تجربیات منطقه یورو ثابت کرده است که لازمه حفظ یک اتحادیه مالی، ایجاد یک اتحادیه کامل اقتصادی، مالی و بانکی است. هنگامی که اعضا از حق حاکمیت و استقلال خود بر امور اقتصادی، بانکی و مالی صرف نظر کنند، در نهایت به یک اتحادیه سیاسی نسبی نیاز پیدا می‌کنند که مشروعیت دموکراتیک را تضمین کند.

لازمه تحقق این طرح عبور از چالش‌هایی دشوار و سپردن تعهدات مالی عظیم برای چند دهه است. اما اولین قدم تأسیس یک اتحادیه گمرکی است و در مورد اتحادیه اوراسیا لازم بود که اوکراین، بزرگ‌ترین همسایه روسیه از جانب غرب، عضو از این طرح باشد. به همین علت بود که پوتین فشار بسیاری بر ویکتور یانوکویچ، رئیس‌جمهور پیشین اوکراین، وارد کرد تا از امضای پیمان همکاری با اتحادیه اروپا سر باز بزند و باز به همین علت بود که پوتین به سقوط دولت یانوکویچ واکنش نشان داد و با دامن زدن به بی‌ثباتی شرق اوکراین، کنترل کریمه را در دست گرفت.

رویدادهای اخیر، جناح‌های متکی به غرب در درون روسیه را تضعیف و جناح‌های ملی‌گرا و سرمایه‌داری دولتی را که برای تأسیس هر چه سریع‌تر اتحادیه اوراسیا تلاش می‌کنند، قدرتمندتر کرده است. مناقشات روسیه با اروپا و آمریکا بر سر مسئله اوکراین، صادرات مواد خام و انرژی روسیه و خطوط لوله مربوط به آن‌ها را به سمت آسیا و چین سوق خواهد داد.

در همین راستا روسیه و کشورهای متحدش در بریکس (برزیل، هند، چین و آفریقای جنوبی) در حال تأسیس یک بانک توسعه هستند تا جایگزینی باشد برای بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول که تحت کنترل غرب است. ممکن است افشاگری‌های

مناقشه فزاینده در اوکراین میان دولت مورد حمایت غرب و جدایی‌طلبان طرفدار روسیه سؤالی اساسی به وجود آورده است: اهداف بلندمدت کرملین چیست؟ شاید هدف کوتاه‌مدت رئیس‌جمهور روسیه، ولادیمیر پوتین، در اختیار گرفتن کنترل کریمه و حفظ نفوذش در امور اوکراین بود اما هدف طولانی‌مدت او جسورانه‌تر است. درک خواسته او کار دشواری نیست. پوتین دریافته که فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی بزرگ‌ترین فاجعه قرن بیستم بوده است. بنابراین شاید هدف درازمدتش بازسازی اتحاد جماهیر شوروی به شکل یک اتحادیه فراملی مثل اتحادیه اروپا باشد.

این هدف تعجب‌آور نیست. روسیه چه در حال رکود باشد و چه نباشد همواره خودش را قدرت بزرگی می‌داند که باید دور تا دورش را کشورهای حائل فراگیرند. روسیه در حکومت تزارها، مرزهایش را گسترش داد و تحت حکومت بولشویک‌ها اتحاد جماهیر شوروی را پدید آورد و قلمرو نفوذش را تا بخش بزرگی از اروپای مرکزی و شرقی گسترش داد. حالا پوتین درصدد آن است که در طول زمان یک اتحادیه گسترده اوراسیایی (EAO) پدید آورد. اتحادیه اوراسیا در حال حاضر تنها یک اتحادیه گمرکی است، در حالی که تجربیات اتحادیه اروپا نشان می‌دهد که یک منطقه آزاد تجاری در طول زمان منجر به همگرایی اقتصادی، پولی و در نهایت سیاسی گسترده‌تری می‌شود. هدف روسیه ایجاد قراردادی نظیر قرارداد تجارت آزاد آمریکای شمالی (Nafta) نیست، بلکه درصدد ایجاد یک اتحادیه اروپای دیگر است که در آن کرملین اهرم‌های اصلی قدرت را در دست دارد. این طرح از ابتدا کاملاً روشن بود: شروع با یک اتحادیه گمرکی، در ابتدا با روسیه، بلاروس و قزاقستان و پس از آن انضمام سایر جماهیر شوروی سابق. در واقع هم‌اکنون ارمنستان و قرقیزستان نیز وارد بازی شده‌اند.

وقتی یک اتحادیه گمرکی گسترده تأسیس می‌شود، روابط تجاری، مالی و سرمایه‌گذاری داخلی



آیا بریکس یک بانک توسعه راه‌اندازی می‌کند؟

نارضایتی کشورهای بریکس از بانک جهانی
صندوق بین‌المللی پول و نقش دلار در سیستم مالی جهانی قابل درک است.

منابع مالی توسعه، در اینجا انگیزه‌های وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان همسو نیست.

اگر وام‌دهندگان بتوانند شروطی برای وام‌گیرندگان تعیین کرده و آن‌ها را در پیروی از این شروط کنترل کنند، این مشکل برطرف خواهد شد. اما تحمیل شروط بر کشورهای مستقل کار حساسی است، به خصوص زمانی که این کشورها به اندازه کشورهای بریکس بزرگ، مغرور و گوناگون باشند. به طور مثال تصور آن که برزیل از شرایط تحمیلی چین تبعیت کند، دشوار است.

اقدامات دیگری که برای تأسیس خطوط مبادلات و اعتبار صورت گرفت نیز دستخوش مشکل مشابهی شد، نظیر ابتکار چیانگ مای که در آغاز بحران آسیا شروع به کار کرد. شبکه چیانگ مای حتی از صندوق توسعه بریکس نیز بزرگ‌تر است اما به علت منافع ناهمگون وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان هرگز از آن استفاده نشده است، حتی در سال ۲۰۰۸ و در اوج بحران مالی جهانی.

پایه‌گذاران ابتکار چیانگ مای تلاش کردند مشکل را با مهارت برطرف کنند، به این صورت که کشورهایایی که بیش از ۳۰ درصد میزان مبادله‌شان برداشت کنند، ملزم می‌شوند در برنامه‌ای با صندوق بین‌المللی پول مشارکت کنند. از قضا «معاهده تأسیس صندوق ذخیره ارزی بریکس» نیز شروط مشابهی دارد. بنابراین دلایل بسیاری برای استفاده از صندوق بریکس به جای صندوق بین‌المللی پول وجود دارد. در صورتی که این شروط کافی نباشند، مشخص می‌شود که تعهدات کشورهای بریکس به صندوق باید به صورت دلار پرداخت شود.

با این حساب تأسیس بانک برای کشورهای بریکس معقول است و آینده روشنی دارد اما صندوق توسعه بریکس تنها یک نمادپردازی توخالی است و همین‌طور هم در خاطرهای ماند.

آینده وجود ندارد. بنابراین نارضایتی بریکس از وضع موجود قابل درک است اما سؤال اینجاست که آیا بانک توسعه جدید و صندوق ذخیره ارزی آن‌ها تفاوتی در این وضع ایجاد می‌کند یا خیر؟

بریکس و کشورهای در حال توسعه نیازهای زیرساختی عظیمی دارند. شاید چین نقص زیرساختی نداشته باشد اما مشکل دیگری دارد: شرکت‌های ساختمانی بزرگی که از فرصت دستیابی به پروژه‌های خارج کشور استقبال می‌کنند. بنابراین انگیزه‌های وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان در این بانک جدید همسو با یکدیگر است. علاوه بر این، در حال حاضر به میزان کافی بانک‌های توسعه منطقه‌ای وجود دارد، از بانک توسعه داخلی آمریکا گرفته تا بانک توسعه آسیایی و حتی بانک توسعه افریقا با سرمایه اندک‌ترش. این مؤسسات با بانک جهانی همکاری می‌کنند. برای مشکل‌ساز بودن بانک توسعه جدید بریکس هم دلیلی وجود ندارد. این بانک با سرمایه اولیه تنها ۱۰۰ میلیارد دلار، کوچک‌تر از آن است که سهم عمده‌ای در نیازهای زیرساختی جهانی داشته باشد. اما می‌توان مشکل سرمایه ناکافی را در طول زمان حل کرد.

اما اجرای صندوق توسعه جدید که با هدف کاهش وابستگی بریکس به دلار تأسیس شده است، قدری متفاوت است. هر پنج کشور توافق کردند تا ۱۰۰ میلیارد دلار (۵۹ میلیارد پوند) از ذخیره ارز خارجی خود را به خطوط تبادل اختصاص دهند و کلیه اعضا حق استفاده از این خطوط را خواهند داشت. اما در اینجا منافع وام‌گیرندگان و وام‌دهندگان هم‌سو نیست. اگر یکی از کشورهای عضو بریکس با بحران روبه‌رو شود قطعاً از صندوق توسعه برداشت خواهد کرد اما دیگر اعضا به دادن وام کلان رضایت نخواهند داد، به خصوص اگر در بازپرداخت این مبلغ تردید وجود داشته باشد. به این ترتیب برخلاف

اعلام عمومی توافق رهبران کشورهای بریکس (برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی) بر سر تأسیس «بانک توسعه جدید» (NDB) و «صندوق ذخیره ارزی» (CRA) که در ماه ژوئیه صورت گرفت، برای این کشورها موفقیت چشم‌گیری در عرصه افکار عمومی است. فرصت حضور در یک عکس دسته‌جمعی پیروزمندانه، به طور خاص برای رئیس‌جمهور برزیل، دیلما روسف، پس از شکست مفتضحانه تیم‌اش در جام جهانی و اقتصاد در حال رکود کشورش، بسیار خوشایند بود، همین‌طور هم برای رئیس‌جمهور روسیه، ولادیمیر پوتین پس از واکنش جوامع بین‌المللی به حمایت دولت او از شورشیان اوکراین. این توافق فرصتی شد تا این پنج کشور بار دیگر نارضایتی‌شان را از بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و نقش دلار در سیستم مالی جهانی ابراز کنند. بریکس تنها ۱۱ درصد از رأی‌های صندوق بین‌المللی پول (IMF) را به خود اختصاص داده است، در حالی که بیش از ۲۰ درصد فعالیت‌های اقتصادی جهان را دارد. کنگره آمریکا از به رسمیت شناختن موافقتنامه سال ۲۰۱۰ برای اصلاح این نابسامانی‌ها سر باز می‌زند و به نظر نمی‌رسد آمریکا قصد داشته باشد از امتیاز ویژه‌ای که به طور ناگهانی برای انتخاب رئیس بانک جهانی نصیبش شده است، بگذرد. ضمناً سهم دلار در ذخایر ارزی جهانی همچنان بیش از ۶۰ درصد است، در حالی که ۸۵ درصد معاملات جهانی با دلار انجام می‌شود. با توجه به آن که کشورهای در حال توسعه مایل به ثبت‌نام در خطوط اعتباری پیشگیرانه صندوق بین‌المللی پول نیستند، بانک‌های جهانی که شدیداً به دلار نیاز دارند تنها می‌توانند از طریق بانک مرکزی آمریکا، دلار مورد نیاز خود را تأمین کنند. در بحران مالی سال ۲۰۰۸، بانک مرکزی آمریکا عملکرد قابل قبولی در مبادلات دلار داشت اما ضمانتی برای تکرار این عملکرد در



■ بری آیشنگرین
استاد اقتصاد
و علوم سیاسی
دانشگاه کالیفرنیا،
برکلی
ترجمه مهسا عامی



نشانه‌های ثبات در اقتصاد ایران

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد
و امیدواری‌ها برای آینده اقتصاد ایران

تازه‌ترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد، مستقر در سوییس با عنوان «شاخص رقابت‌پذیری جهانی»، اقتصاد ایران را از میان ۱۴۴ کشور جهان در رده ۸۳ قرار داده است. مجمع جهانی اقتصاد انتظار دارد اقتصاد ایران با پشت سرگذاشتن دو سال دشوار، سال میلادی پیش‌رو را با ثبات طی کند. این گزارش «تثبیت شرایط» را فرصتی مهم برای اقتصاد ایران خوانده و پیشنهاد کرده است که ایران می‌تواند با اصلاح نهادهای دولتی، میزان بهره‌وری از بازارهای مالی و بازار کار خود را افزایش دهد. شاخص رقابت‌پذیری جهانی بر تصویر کشورها در سطح جهان و نهادهای مالی بین‌المللی تأثیر زیادی دارد. مجمع جهانی اقتصاد با ارائه سالانه این گزارش تصویری برای مقایسه تطبیقی کشورهای جهان با توجه به رقابت اقتصادی، میزان تولید و سلامت بازار به دست می‌دهد.

گزارش تازه مجمع جهانی اقتصاد می‌گوید ایران در برخی زمینه‌ها پیشرفت‌هایی قابل ملاحظه نشان داده است که کسب این پیشرفت‌ها ایران را در میان ۲۰ اقتصاد بزرگ نوظهور در جهان قرار می‌دهد. مطابق این گزارش علاوه بر ایران، کشورهای مالزی، عربستان سعودی، چین، ترکیه، روسیه و برزیل نیز در فهرست ۲۰ اقتصاد مهم نوظهور جای دارند. براساس این گزارش جایگاه‌های عربستان سعودی (۲۴)، ترکیه (۴۵)، آفریقای جنوبی (۵۶)، برزیل (۵۷)، و هند (۷۱) است و تنزل یافته اما چین از نظر شاخص رقابت‌پذیری جهانی یک پله بالا رفته و در جایگاه ۲۸ جدول قرار گرفته است.

مجمع جهانی اقتصاد برای تدوین این شاخص، موقعیت کشورها را در ۱۲ زمینه از جمله در امور زیربنایی، آموزش، راندمان بازار کار، ابتکار، و آمادگی فنی و تکنولوژیک ارزیابی می‌کند. کشورها در هر زمینه بین یک تا هفت امتیاز دریافت می‌کنند و ایران در این بررسی بالاترین امتیازها را در زمینه بهداشت و آموزش پایه، و حجم بازار کسب کرده است. پایین‌ترین امتیازهای ایران در این شاخص، به عقیده مجمع جهانی اقتصاد، در زمینه‌های راندمان بازار کار، توسعه بازار مالی، و آمادگی فنی بوده است.

سوییس برای پنجمین سال متوالی در گزارش «شاخص رقابت‌پذیری جهانی» در رده نخست جای گرفته و پس از آن کشورهای سنگاپور، آمریکا، فنلاند، آلمان، ژاپن، هنگ کنگ، هلند، بریتانیا و سوئد در رتبه‌های بعد قرار دارند. وضعیت رقابت‌پذیری اقتصادی آمریکا برای دومین سال متوالی بهبود یافته و جایگاه این کشور را با دو پله ارتقا، نسبت به سال قبل، به مکان سوم منتقل کرده است. با این حال مجمع جهانی اقتصاد هشدار می‌دهد که سلامت اقتصاد جهانی با وجود اصلاحات انجام شده و مشوق‌های مالی همچنان در خطر است. این گزارش می‌گوید اقتصادهای پیشرو در این شاخص، سابقه مشخصی در زمینه‌های توسعه، به‌کارگیری استعدادها، و سرمایه‌گذاری‌های مبتکرانه دارند که همگی «به لطف تعامل و همکاری هماهنگ بین بخش‌های خصوصی و دولتی به دست آمده است».

کلاوس شواب، بنیانگذار و مدیر اجرایی مجمع جهانی اقتصاد گفته است: «موقعیت ژئوپولیتیک تحت فشار در جهان، افزایش نابرابری درآمدی، و سخت شدن نسبی شرایط مالی و... همگی می‌توانند احیای موقت وضعیت اقتصادی را به خطر اندازند. به همین سبب به اصلاحات ساختاری با هدف رسیدن به رشد پایدار و فراگیر نیاز است». براساس گزارش تازه مجمع جهانی اقتصاد کشورهای گینه، چاد، یمن، موریتانی و آنگولا در نازل‌ترین سطوح جدول رقابت‌پذیری قرار دارند.

دوبی و خیزش دوباره

رشد املاک در شهری که چندسالی
دچار رکود شده بود



دوبی در بسیاری از چیزها منحصر به فرد و مقیاس و رشد اقتصادی‌اش مشهور است. این شهر عمداً یک استراتژی رشد سریع را دنبال می‌کند و رشد زیرساخت‌ها و بخش املاک و مستغلات آن، از تقاضای موجود بالاتر است. با تفکر «آن را بساز، آنها خواهند آمد»، مسئولین شهر تمام تلاش خود را معطوف به کاهش موانع موجود بر سر توسعه - نظیر دسترسی به زمین، محدودیت‌های منطقه‌بندی یا تأخیر به خاطر مسائل قضایی - کرده‌اند. توسعه مناطق آزاد تجاری و بالخصوص گشایش بازار املاک به روی مالکیت خارجی در اواسط دهه ۲۰۰۰ اگرچه به آنجا انجامید که شصت درصد شرکت‌های بزرگ ساخت‌وساز جهان به‌صورت همزمان، در این شهر مشغول به فعالیت بودند اما با بروز بحران مالی جهانی، این دوره بی‌سابقه در سال ۲۰۰۸ ناگهان به پایان رسید. توسعه سریع این شهر و تکیه بر منابع و تخصص خارجی، به انقباض آنی اقتصاد دوبی ختم شد و در پی آن جمعیت شهر سقوط معناداری کرد و سطح بیکاری نیز افزایش یافت. خروج سرمایه از دوبی باعث شد تا بین اکتبر ۲۰۰۸ و دسامبر ۲۰۱۰، به طور متوسط قیمت املاک مسکونی بیش از ۴۰ درصد سقوط کند. سرمایه‌گذاران در اوج رکود در سال ۲۰۱۰، به شدت در مورد بازار املاک دوبی مردد بودند و در عوض عربستان سعودی، مصر، دوحه و ابوظبی را ترجیح می‌دادند. بنابر گزارش‌های داووس، حدود ۴۵ درصد از سرمایه‌گذاران حداقل تا ۲۴ ماه، انتظار بهبود در بازار دوبی را نداشتند. اما بعد از چندسال شرایط اقتصادی و بازار املاک و مستغلات در حال بهبود است. جالب اینکه مدل آینده دوبی با وجود تغییرات مختصر، همچنان دست نخورده باقی مانده است. ویژگی‌های این مدل را می‌توان اینگونه برشمرد؛ ارائه محیطی باز با مالیات کم برای سرمایه‌گذاری خارجی و ورود نیروی کار حداکثری. رتبه سوم دوبی در گزارش اخیر شرکت جونز لانگ لاسال پیرامون میزان پویایی و جنب و جوش ۱۱۱ شهر در جهان، بیانگر زنده شدن مجدد این شهر است. سهولت سرمایه‌گذاری برای بازیگران منطقه‌ای و جهانی، این شهر را مجدداً به مقصد نخست سرمایه‌گذاری در بخش املاک تبدیل کرده است. براساس اعلام دیارتان زمین دوبی، سرمایه‌گذاری کل در این بخش از ۸.۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۹ به بیش از ۴۴ میلیارد دلار در پایان سال ۲۰۱۳ افزایش داشت. امکانات مجازی شهر هر روز بیش از گذشته ارتقا یافته و مسئولین این شهر در صدد هستند شهری فراتر از ساکنین محلی آن و برای شهروندان جهانی بسازند. دوبی احتمالاً مجازی‌ترین شهر در دنیا است که در مقایسه با جمعیت نه چندان زیاد آن، از سطح بالایی جذب سرمایه‌گذاری و بازدیدکننده برخوردار است.

براساس اعلام

دیارتان

زمین دوبی،

سرمایه‌گذاری

کل در این بخش

از ۸.۸ میلیارد

دلار در سال

۲۰۰۹ به بیش از

۴۴ میلیارد دلار

در پایان سال

۲۰۱۳ افزایش

داشت.

آینده

شماره سیام / مهر ۱۳۹۲

تأمین برق اقتصاد جهان

آیا راه بهتری برای استفاده از برق وجود دارد؟

ای بی بی که شرکتی چندملیتی مستقر در زوریخ، متخصص و برترین شرکت دنیا در زمینه صنعت برق و اتوماسیون، مشاور شرکت‌های بزرگ در زمینه بهینه‌سازی عملکرد هم‌زمان با کاهش تأثیرات مخرب محیط‌زیستی است. آمارهای مختلفی را کنار هم قرار داده تا یکبار دیگر از خود بپرسیم: آیا راه بهتری برای استفاده از برق وجود ندارد؟

چالش انرژی صنعتی

در حال حاضر ۳۰۰۰۰۰۰۰ موتور برقی در سراسر جهان مشغول به کار هستند. این تعداد هر سال ۱۰ درصد افزایش می‌یابد. تقریباً ۵۰ درصد از این موتورها در آمریکا، اتحادیه اروپا و چین نصب شده‌اند.

۵۰ درصد

از تمام موتورهای برقی در این سه منطقه نصب شده‌اند:



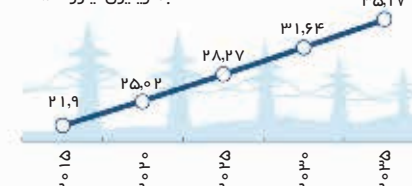
رشد اقتصادی = موتورهای برقی بیش‌تر



۹۰ درصد از موتورهای برقی نصب‌شده با تمام سرعت ممکن فعالیت می‌کنند و از سیستم‌های مکانیکی برای تنظیم تولید استفاده نمی‌نمایند. این یعنی رانندگی درحالی‌که یک پای‌تان را کامل روی پدال گاز فشار داده‌اید و از پای دیگر روی پدال ترمز استفاده می‌کنید که هم‌زمان سرعت را کنترل کنید.

جهان اشتیایی بی حد برای برق دارد

مصرف برق جهان
به تریلیون کیلووات ساعت



+۸۴ درصد
تا سال ۲۰۵۰

عمده این برق برای راه انداختن موتورهای برق صنعتی به کار می‌رود.



با این حال، با استفاده از تکنولوژی‌های موجود می‌توان میلیون‌ها سیستم موتور برقی را کارآمدتر و بهینه‌تر ساخت.

استفاده بهینه از انرژی می‌تواند مصرف را تا ۶۰ درصد کاهش دهد.



منتظر چه هستیم؟

برق گران است
— یک موتور پمپ
۱۵۰ کیلووات که
شش روز در هفته
و به مدت ۵ هفته
کار می‌کند، سالانه
۷۵ هزار دلار برق
مصرف می‌کند.



متوسط هزینه برق
موتورهای برقی
مساوی است با ۲۰
درصد هزینه عملیات
کل طول عمر موتور.
تدابیر بهینه‌سازی
انرژی عموماً ۱ تا ۳
سال بعد هزینه خود
را پوشش می‌دهند.



علی‌رغم پتانسیل صرفه‌جویی‌های بلندمدت در
هزینه‌ها، گذار شی‌که اخیراً اکونومیست به‌سفارش
ای‌بی‌بی، برترین گروه اقتصادی تولید و تحقیق برق
و انرژی در جهان، انجام داده است، پی برده که:

۶۰ درصد

از کسب‌وکارها در سه سال گذشته
هیچ تدبیری برای بهینه‌سازی مصرف
انرژی‌شان اتخاذ نکرده‌اند.

احتمالاً حدود ۴۶ درصد
از کسب‌وکارها هیچ سیستم
مدیریت انرژی در سطح
شرکت‌های خود ندارند که بتواند
مصرف انرژی را ردگیری و
بهینه‌سازی.



احتمالاً به این خاطر که
۴۲ درصد
از کسب‌وکارها معتقد هستند
هیچ عایدی مالی آشکاری در اتخاذ
چنین تدابیری وجود ندارد.

فرصت‌های بهینه‌سازی

سیستم‌های هوشمند کنترل موتور (موسوم به محرک‌های
متغیر سرعت) دقیقاً همان قدر برق مصرف می‌کنند که برای
انجام کار ضروری است، و مقادیر بسیار زیادی انرژی برق را
صرفه‌جویی می‌کنند.

سیستم‌های هوشمند کنترل موتور
به‌تنهایی می‌توانند
۲۸۶ = ۱۷۱۸
میلیارد
کیلووات‌ساعت
صرفه‌جویی کنند.

تولید برق
نیروگاه هسته‌ای



۳۰
درصد



طراحی بهتر هم می‌تواند کارآیی موتورهای
برقی را افزایش دهند تا:

صرفه‌جویی‌های ناشی از بهینه‌سازی به تدریج خود را نشان می‌دهند

در مقایسه، قوانین اتحادیه اروپا
که استفاده از لامپ‌های کم‌مصرف
را اجباری می‌کنند، ۴ میلیارد
کیلووات‌ساعت مصرف‌جویی در پی
خواهند داشت.



۱۳۵
میلیارد
کیلووات‌ساعت

۴۰
میلیارد
کیلووات‌ساعت



قانون جدید بهینه‌سازی
اتحادیه اروپا استفاده
از این تدابیر بهینه‌سازی
را سرعت خواهد بخشید،
که به مصرف‌جویی منجر
خواهد شد.

طرح‌های مشابهی در سایر مناطق، از جمله قانونی که از
دهه ۱۹۹۰ در آمریکا حاکم بود، هم مصرف‌جویی‌های
عظیمی به بار آورده‌اند.

بهینه‌سازی انرژی هزینه خود را پوشش می‌دهد

کل مصرف‌جویی از حالا تا سال ۲۰۳۰
برابر با ۱.۷۵ تریلیون دلار خواهد بود —
که بسیار بیش از سرمایه لازم برای انجام
کار و بهینه‌سازی است

اگر تمام کشورها بسته جامع سیاست‌ای
را برای بهینه‌سازی مصرف موتورهای
برق در پیش بگیرند، تا سال ۲۰۳۰
مصرف‌جویی سالانه انرژی برق در جان
معادل ۲۸۰۰ تریلیون وات‌ساعت (در
سال) خواهد بود.



این مقدار مصرف‌جویی برابر بود با تولید سالانه برق

۴۶۶ نیروگاه هسته‌ای

اندکی بیش از ظرفیت تولید برق هسته‌ای جهان در حال حاضر



اگر بتوانیم این تدابیر را تا بدان‌جا که به‌لحاظ تکنیکی
میسر است شتابان انجام دهیم می‌توانیم مصرف‌جویی
را دو برابر کنیم: **۲.۹ تریلیون دلار**
این تقریباً برابر است با کل تنزیل اوراق بهاداری که
از بحران بانکی ۲۰۰۸ تا کنون انجام شده است.

بانک



کل مصرف‌جویی انرژی =
۲ سال مصرف انرژی جهان

این رقم به چه معنا است؟

۱۳۵ میلیارد کیلووات‌ساعت =



صورت‌حساب این
مقدار برق برابر خواهد
بود با ۱۲ میلیارد
یورو یا
۱۷ میلیارد
دلار.

مقدار کافی برای تأمین برق شهر
لس آنجلس به مدت ۲ سال



۲۷۰۰۰
برابر ظرفیت
نیروگاه‌های بادی‌ای
که در بریتانیا برپا
شده‌اند.



مقدار کافی برای تأمین انرژی
قطار سریع‌السیر آلمان، که
۳۰۰ کیلومتر در ساعت سرعت
دارد، به مدت
۱۵۰۰ سال.

چین و آغاز مبارزه عظیم علیه فساد

شی جین‌پینگ معتقد است که فساد منجر به شکست طرح‌های بلندپروازانه‌اش می‌شود

رأس آن‌ها شرکت‌های نفت و گاز. آن‌ها قصد دارند با شرکت‌هایی که در برابر اجرای این اصلاحات مقاومت می‌کنند، به طور جدی برخورد کنند.

این دو نفر معتقدند اختلاس و رشوه‌خواری برای حکومت حزب کمونیست تهدید بزرگی است. به نظر می‌رسد حق با آن‌ها باشد. مردم عادی از فساد موجود در حزب بیزارند و مبارزه با «بهرای فساد» برای آقای شی محبوبیت چشم‌گیری به ارمغان خواهد آورد. در تاریخ ۳۰ ژوئیه، روزنامه پپلز دیلی، روزنامه منسوب به حزب، اعلام کرد آقای شی در پاکسازی مقامات از فساد مصمم است و هیچ‌کس از این تحقیقات در امان نخواهد بود. در حال حاضر ابتکار عمل در دست آقای شی و متحدان‌اش است. سقوط آقای ژو تمامی ویژگی‌های روش‌های قدیمی وایدال پاکسازی حزبی را در خود دارد: رقیبان از میدان به در می‌شوند و جایگاه قدرت بیش از پیش مستحکم می‌شود. افراد خوشبین امیدوارند آقای شی از این قدرت برای اجرای اصلاحات اقتصادی و سیاسی استفاده کند. حزب طی هفته‌های اخیر اعلام کرده است که در ماه اکتبر جلسه بزرگی تشکیل خواهد داد تا درباره حاکمیت قانون بحث کند، حوزه‌ای که روزگاری در کنترل آقای ژو بود. با همه این اوصاف، انتقاداتی به استراتژی آقای شی وارد است. اراده او برای مبارزه با فساد

که به مراتب مصمم‌تر و هدفمندتر از هر زمان دیگری است، چنان لرزه‌ای بر اندام اعضای دولت انداخته که مقامات جرأت ندارند بدون دستور مستقیم از بالا در هیچ پروژه و طرحی شرکت کنند. این کار می‌تواند مانع از پیشبرد همان اصلاحاتی شود که آقای شی و آقای وانگ برای آن تلاش می‌کنند.

اشکال دوم از پی‌اشکال اول می‌آید: شکار ببرها خطرهایی نیز با خود به همراه خواهد داشت. اگر سایر مقامات عالی‌رتبه احساس خطر کنند، کاری می‌کنند که مردم چین بیش‌تر به ماهیت فاسد حزب پی ببرند. در چنین شرایطی حفظ وحدت در حزب به خطر می‌افتد چراکه دیگران تمام تلاش‌شان را خواهند کرد تا اتوریته آقای شی را به چالش بکشند و این دقیقاً عکس‌خواسته‌ی وی است. بنابراین در مقطعی او و آقای وانگ باید راهی برای توقف مبارزه بزرگ‌شان علیه فساد پیدا کنند. در حال حاضر این روند با شتاب پیش می‌رود.

است. این اقدام برای سیستم رهبری جمعی چین که بر توازن میان جناح‌ها استوار است، تهدید بزرگی محسوب می‌شود. آقای شی و همکار توانایش، وانگ کیشان، که کارزار ضد فساد را اداره می‌کند، همچنان برای مقابله با اختلاس و رشوه‌خواری بسیار مصمم‌اند. به گفته حزب از آغاز سال ۲۰۱۳ بیش از ۲۰۰ هزار نفر از مقامات رسمی دولت مجازات شده‌اند. این آمار شامل ده‌ها نفر از وزیران، فرمانداران استان‌ها و مقامات عالی‌رتبه شرکت‌های دولتی است. بسیاری از مقامات دست به خودکشی زده‌اند.

آقای شی و آقای وانگ بر این باور هستند که فساد منجر به شکست طرح‌های اقتصادی بلندپروازانه‌ای می‌شود که اواخر سال گذشته مطرح شدند، نظیر اصلاحات برای بهبود عملکرد شرکت‌های دولتی و در



توریسم سرخ به چین باز می‌گردد

راهکاری برای مقابله با تضعیف حزب به هنگام مبارزه با فساد

در شمال غربی چین، صدای انفجارهای گوش‌خراش به گوش می‌رسد و دود خاکستری آسمان را فرا می‌گیرد. سربازان کمونیست با اونیفورم‌های آبی به سمت یکی از تانک‌های در حال پیشروی ملی گریبان شلیک می‌کنند و روستائیان به دنبال سرپناه به این سو و آن سو می‌دوند. در نهایت عدالت پیروز می‌شود؛ پرچم سرخ حزب کمونیست چین با افتخار افراشته می‌شود و دهقانان به جشن و پایکوبی می‌پردازند. این صحنه هر روز ساعت ۱۱ صبح تکرار می‌شود و ۳۵۰ بازیگر «دفاع شهر یانان» را بازآفرینی می‌کنند، نبرد معروفی که در تأسیس جمهوری خلق چین در سال ۱۹۴۹ نقش به سزایی داشت. رهبران چین «توریسم سرخ» را در بیش از ۱۰۰ مکان در سطح کشور گسترش می‌دهند. اگر رهبران چین این مسیر را ادامه دهند، گردشگری سرخ رنسانس عظیمی خواهد داشت. هونگ ژیا‌شنگ، رئیس سازمان توسعه توریسم سرخ شنگ‌دیان یانان می‌گوید: «ما امیدواریم نسل آینده از آن‌چه در گذشته اتفاق افتاده درس بگیرند.» این سازمان که در سرمایه‌گذاری‌های دولتی مشارکت دارد، سالانه پانصد هزار گردشگر جذب می‌کند. تلاش برای گسترش توریسم سرخ بخشی از کارزار بزرگی است که در ماه دسامبر آغاز به کار کرد و هدف آن القای ارزش‌های بنیادین سوسیالیسم به شهروندان، در راستای تحقق «رؤیای چینی» است. به گفته ویلی لام، کارشناس امور سیاسی چین در دانشگاه چینی هنگ‌کنگ، شی امیدوار است در شرایطی که کارزار ضد فساد، فساد مقامات عالی‌رتبه حزب را افشا می‌کند، توریسم سرخ مشروعیت حزب را افزایش دهد.

از اواخر سال ۲۰۱۲ و زمانی که شی جین‌پینگ کارزار ضد فسادش را آغاز کرد، این سؤال وجود داشته که او تا چه حد پیش خواهد رفت. در تاریخ ۲۹ ژوئیه پاسخ قاطعی برای این سؤال پیدا شد، در این تاریخ خبر رسید که ژو یونگ‌کانگ به علت «تقص جدی قوانین و مقررات» با همان فساد، تحت پیگرد حزب کمونیست قرار دارد. آقای ژو روزگاری یکی از قدرتمندترین افراد کشور بود. وی تا دو سال پیش عضویت‌برو (کمیته مرکزی حزب کمونیست) بود؛ مسئول دستگاه امنیتی بزرگ کشور و کسی که بودجه‌ای بزرگ‌تر از بودجه ارتش را مدیریت می‌کرد. برای مدت‌های مدیدی سیاست قدرت چین قانون نانوشته‌ای داشت، این که افراد هم‌رده آقای ژو جنت‌مکان هستند. آقای شی با نقض این قانون نشان داد که در مورد اتوریته خود اعتماد به نفس بالایی دارد. به نظر می‌رسد او قدرتمندترین رهبر چین از زمان دنگ ژیا‌پینگ فقید باشد. در سال ۲۰۱۲ آقای شی برای حذف سیاسی بوشیلای، دبیر کل سابق حزب کمونیست در ایالت چونگ کینگ، دچار مشکل شد. گمان می‌رود آقای بو تلاش می‌کرده چگونگی دستیابی آقای شی به مقام ریاست جمهوری را زیر سؤال ببرد و آقای ژو، از متحدان نزدیک وی، با حذف آقای بو مخالفت کرد.

این اتفاق منجر به بروز دودستگی و اختلاف میان مقام‌های عالی‌رتبه رهبری چین شد.

آقای ژو در رأس شبکه قدرتی جای داشت که سراسر کشور را در بر می‌گرفت، به خصوص از طریق حکومت پلیسی و صنایع نفت و گاز (که خود او نیز برخاسته از آن بود). طی ماه‌های اخیر افرادی به جرم اختلاس دستگیر شده‌اند، از جمله جیانگ جی‌مین، از رؤسای سابق پتروچاینا و رئیس نهاد نظارت بر دارایی‌های دولتی. در تاریخ ۲۹ ژوئیه گزارش‌هایی مبنی بر دستگیری پسر تاجر آقای ژو، ژو بین، منتشر شد. او نیز در منابع انرژی کشور نفوذ بسیاری داشت. رسانه‌های خارجی اعلام کرده‌اند که دارایی‌های این خانواده بالغ بر صدها میلیون دلار است. اما هنوز این پرسش جای بحث دارد که آیا خانواده آقای ژو نسبت به خانواده‌های دیگر اعضای عالی‌رتبه حزب دچار فساد مالی و اداری بیش‌تری است؟ به نظر می‌رسد جرم اصلی ژو نیز مانند آقای بو، تلاش برای تصاحب انحصاری قدرت



آقای شی و آقای وانگ بر این باور هستند که فساد منجر به شکست طرح‌های اقتصادی بلندپروازانه‌ای می‌شود که اواخر سال گذشته مطرح شدند، نظیر اصلاحات برای بهبود عملکرد شرکت‌های دولتی و در رأس آن‌ها شرکت‌های نفت و گاز.



تکرار طرح مارشال در سوریه؟

مجله فارن افیرز سرمایه‌گذاری در سوریه را با طرح وام مارشال که پس از جنگ جهانی دوم از سوی آمریکا به اروپا اعطا شد، مقایسه کرده است



اغلب مردمی که به سوریه می‌نگرند در آن چیزی جز تراژدی نمی‌بینند؛ صدها هزار نفر کشته و میلیاردها دلار خسارت در مناطقی همچون شهر قدیمی حمص و حلب. اما عده‌ای دیگر نیز رویکرد متفاوتی به سوریه دارند: یک فرصت سرمایه‌گذاری. اقتصاد سوریه سال‌های سختی را پشت سر گذاشته و به همین دلیل به سرمایه‌گذاران پیشگام شانس استفاده از مزایای فراوانی را در درازمدت می‌دهد. اکثر میادین نفتی سوریه تحت کنترل گروه افراطی داعش قرار داشته و دولت سوریه روزانه از عایدات نفتی حدوداً ۲ میلیون دلار خود محروم است. در همین حال، بانک جهانی تخمین زده است که هزینه بازسازی آنچه تاکنون در سوریه تخریب شده بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار خواهد بود. به نظر می‌رسد دستیابی به سود فوری، آخرین چیزی است که به ذهن ناظرین اوضاع سوریه خطور می‌کند. اما انگیزه سرمایه‌گذاران خارجی در سوریه - که عمدتاً دولت‌ها و شرکت‌هایی هستند که کشورشان متحد بشار اسد به حساب می‌آیند - به آنها قدرت نفوذ بیشتری در اداره امورات این کشور در آینده می‌دهد. حتی اگر این سرمایه‌گذاری در قالب‌های مالی با بازدهی کوتاه‌مدت ننگند، بدین ترتیب طرح‌های آنها شکل ناکاملی از طرح وام مارشال است که از سوی ایالات متحده و پس از جنگ جهانی دوم به اروپا ارائه شد. اوائل سال جاری اسد به یک هیئت اردنی که از دمشق بازدید می‌کردند گفت به سرمایه‌گذاران و شرکت‌های غربی و عربی حومه خلیج فارس اجازه نخواهد داد تا نقشی در احیای

اقتصاد کشورش داشته باشند در عوض وی به چین، ایران، کره شمالی و روسیه اجازه داده تا این خلاء را پر کنند. در دسامبر سال ۲۰۱۳، شرکت روسی نفت و گاز سوپوز قرارداد ۹۰ میلیون دلاری با وزارت نفت سوریه در حوزه اکتشاف و تولید در آب‌های مدیترانه امضا کرد. مقامات نفتی سوریه اطمینان داده‌اند که آب‌های این منطقه ذخایر نفت و گاز قابل توجه دارد. اما شرکت‌های روسی صرفاً برای دستیابی به منافع در سوریه سرمایه‌گذاری نمی‌کنند (روسیه تا پیش از بحران، نهمین شریک تجاری سوریه بود که تنها ۳ درصد تجارت این کشور را در برمی‌گرفت)؛ ارزش قراردادهای سوریه با صنعت دفاعی روسیه بالغ بر ۴ میلیارد دلار است. برای کرملین، این ۴ میلیارد تنها منفعتی نیست که به دنبالش هست بلکه حفظ پایگاه دریایی و اقتصادی خود در منطقه مدیترانه، آن چیزی است که روسیه را ترغیب می‌کند از دولت سوریه حمایت نماید. در همین حال یک هیئت کره شمالی با نخست‌وزیر سوریه دیدار کرده و درباره فرآیند بازسازی گفت‌وگو کرده‌اند. پیونگ یانگ به سوریه به عنوان جبهه اول در جنگ علیه ایالات متحده و متحدانش می‌نگرد. مدت کوتاهی بعد از بازدید هیئت کره شمالی، وانگ کی‌جیان سفیر چین در سوریه حمایت خود را از مشارکت در بخش انرژی اعلام کرد. چینی‌ها در منطقه اگرچه از نظر سیاسی کناره‌گیر هستند ولی از لحاظ اقتصادی فعال بوده و به دنبال حفظ بازار خاورمیانه برای صادرات محصولاتشان می‌باشند. جدا از اینکه تا سال ۲۰۱۱ چین شریک تجاری شماره یک سوریه به شمار می‌آمد، شرکت

ملی نفت چین تا سال ۲۰۱۲ در دو شرکت بزرگ نفتی سوریه سهام داشته و قراردادهای چند میلیارد دلاری با آنها امضاء کرده بود. در همین اثنا، ایران نیز احتمالاً خود را آماده می‌کند تا در صنعت سیمان سوریه دست بالا را داشته باشد؛ بخشی که اهمیتی اساسی در زمان بازسازی زیرساخت‌های سوریه خواهد داشت.

سال گذشته سوریه بدترین برداشت محصولات کشاورزی را در دهه‌های اخیر تجربه کرد. دولت سوریه برای دور زدن تحریم‌ها شرکت‌هایی را تأسیس نمود که از کشورهای روسیه، اوکراین، ترکیه و لبنان مواد غذایی وارد می‌کردند. این تجارت برای شرکت‌های خارجی و تولیدکنندگان محصولات غذایی در بازار سیاه سود فراوانی در پی داشت. اما در درازمدت، یکی از روش‌هایی که شرکت‌های خارجی می‌توانند روی بحران سوریه سرمایه‌گذاری کنند، بخش ساخت و ساز است. کافیسیت بدانیم که از اواسط سال گذشته میلادی بیش از نیم میلیون خانه آسیب دیده که بیش از نیمی از آنها کاملاً ویران شده‌اند.

متحدان اسد با سرمایه‌گذاری در این کشور جنگ زده هرگونه ابهام درباره آینده پس از جنگ سوریه را از بین برده و در جهت تحکیم مواضع دولت سوریه قدم برداشته‌اند. سوریه به خطی جدانکننده بین قدرت‌های رقیب تبدیل شده، یک نوع پرده آهنین در قرن بیست و یکم، و تا اینجا کسانی که در طرف اسد قرار دارند به صورت قاطع از قدرت اقتصادی در جهت شکل دادن به آینده سوریه استفاده کرده‌اند.

متحدان اسد با سرمایه‌گذاری در این کشور جنگ زده هرگونه ابهام درباره آینده پس از جنگ سوریه را از بین برده‌اند. کسانی که در طرف اسد قرار دارند به صورت قاطع از قدرت اقتصادی در جهت شکل دادن به آینده سوریه استفاده کرده‌اند.



مضرات دنیای پیر

تا سال ۲۰۳۵ بیش از ۱۳ درصد جمعیت جهان بالای ۶۵ سال سن خواهند داشت

■ ترجمه بابک واحدی

روندهای جمعیتی، آینده جهان را تعیین خواهند کرد و شکل خواهند داد، اما بعضی نتایج ناگزیر نخواهند بود. تکامل اقتصاد به این بستگی خواهد داشت که سیاست‌گذاران به وضعیت و روند جدید چه واکنشی نشان دهند و واکنش خود را چگونه به اجرا درآورند. اما این پاسخ‌های سیاستی خود از وضعیت جدید متأثر خواهند شد و بیش از پیش از طریق سنجش و توجه به اولویت‌های سالمندان شکل خواهند گرفت؛ زیرا که این سالمندان سهم بزرگ‌تری از جمعیت خواهند بود و در دموکراسی‌ها بیش‌تر از جوانان علاقه به رأی دادن دارند. در هر دو سوی اقیانوس اطلس، تصمیمات اخیر تعیین‌شده بازتاب اولویت‌های مردمان پیر و دولتمند هستند. اصلاح مقرری‌های سالانه در بریتانیا دست مردم را در خرج کردن اندوخته‌های بازنشستگی‌شان بازتر گذاشته است؛ کنار نهادن اصلاحات مالیات بر دارایی سالمندان صاحب‌خانه ایتالیا را از فشاری سنگین رها کرده است؛ بودجه آمریکا مخارج عمومی را برای سالمندان و جوانان به یک‌میزان کاسته است اما نتوانسته مخارج درمان و بازنشستگی دولت را کاهش دهد یا دست‌کم ثروت‌مندان را از آن مستثنی کند. دولت‌های کمی در کشورهای ثروتمند علاقه به سرمایه‌گذاری‌های عظیم نشان می‌دهند، حتی با وجود نرخ‌های بهره پایین.

مجموعه‌ای از نیروها که سرمایه‌گذاری را به سمت سیری نزولی می‌رانند و روند افزایش پس‌انداز را سرعت می‌بخشند، در نبود سیاست‌های مقابله مناسب، تأثیر افزایش سن جمعیت را در چند سال آینده به وضعیت مشابه آن چه هسن تصویر کرده بود شبیه خواهند ساخت: تصویری از رشد کند (البته نه آن قدر کند که اگر سالمندان سال‌های بیش‌تری کار نمی‌کردند می‌بود، زیاده‌روی در پس‌انداز و نرخ‌های بهره بسیار پایین. اگر این چنین شود با دنیایی مواجه خواهیم شد که در آن پیر شدن جمعیت تأثیر تغییراتی را که تکنولوژی‌های نو در توزیع درآمدها موجب می‌شوند تقویت خواهد کرد: مردمان مسن صاحب مهارت درآمد بیش‌تری خواهند داشت، و آن‌هایی که مهارت‌های کم‌تری دارند، در هر سنی که باشند، گرفتار مشکلات اقتصادی خواهند شد. جوانان کم‌تر

کرد. گروه سوم هم به نظرات الوین هنس، اقتصاددان آمریکایی مشهور به «کینز آمریکا»، اشاره می‌کند که در سال ۱۹۳۸ گفته بود کاهش جمعیت از مشوق‌های سرمایه‌گذاری شرکت‌ها خواهد کاست — زیرا که نیروی کار کوچک‌تر به سرمایه‌گذاری کم‌تر نیاز دارد — و از این رو رکود مداوم و پایدار ایجاد خواهد کرد. رشد انفجاری غیرمنتظره جمعیت سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ پیش‌بینی‌های هنس را به هم ریخت، و رویدادهای غیرمنتظره می‌توانند انتظارات و تخمین‌های امروز را نیز به هم بریزند. اما اگر سالمندان سال‌های بیش‌تری کار کنند و از این طریق سال‌های بیش‌تری پس‌انداز نمایند، وضعیتی شبیه به آن چه هنس در ذهن پرورده بود ممکن است رخ دهد، حتی بدون آن که کل جمعیت آن‌طور که او پیش‌بینی کرده بود کاهش یابد.

حق با کدام‌یک از این گروه‌ها است؟ پاسخ در بررسی سه رویکردی است که از طریق آن‌ها جمعیت بر اقتصاد تأثیر می‌گذارد: تغییر در بزرگی نیروی کار؛ تغییر در نرخ رشد بهره‌وری؛ و تغییر در الگوی پس‌انداز. نتیجه این بررسی همه‌گیر و جامع نخواهد بود. اما برای دست‌کم چند سال آینده به نظر می‌رسد نگرانی‌های هنس مبنی بر مضرات پیری جمعیت منطقی‌تر باشد، که یک دلیل‌اش یک تأثیر پیش‌تر غیرمنتظره جمعیت بر اقتصاد می‌تواند باشد: میل آن‌هایی که مهارت‌های بیش‌تری دارند به کار کردن بیش‌تر و سال‌های طولانی‌تر، و با کارایی و بهره‌وری بیش‌تر، نسبت به آن چه تا به امروز بوده است. نخستین نتیجه و ویژگی آشکار جمعیتی که بی آن که چندان رشدی کند دارد پیرتر می‌شود این است که کارگر کم‌تری وجود خواهد داشت، مگر این که سن بازنشستگی تغییر کند. این روند به معنای تولید کم‌تر خواهد بود، مگر این که بهره‌وری به میزانی افزایش یابد که این مسأله را جبران کند. با فرض معیار سازمان ملل متحد که سن اشتغال در ۶۵ سالگی پایان می‌یابد، و بدون افزایش در میزان بهره‌وری و کارایی، جمعیت‌های درحال پیر شدن در دنیای ثروتمند در سال‌های آینده یک سوم تا نصف نرخ رشد اقتصاد را از بین خواهند برد.

در قرن بیستم جمعیت جهان دو بار دوبرابر شد. در قرن کنونی اما حتی یک‌بار هم این اتفاق نخواهد افتاد، زیرا که نرخ زادوولد در بیش‌تر مناطق جهان بافت شدید روبه‌رو خواهد بود. اما شمار افراد بالای ۶۵ سال در عرض فقط ۲۵ سال دو برابر خواهد شد. تغییر ساختار سنی جمعیت جهان آن‌چنان که انفجار جمعیتی پیشین ناگهانی رخ داد به یک‌باره نخواهد بود. اما برای تغییر شکل اقتصاد جهان کافی خواهد بود.

بنابر پیش‌بینی‌های جمعیتی سازمان ملل متحد، که منبع اصلی تخمین‌های جمعیتی جهان است، امروز حدود ۶۰۰ میلیون انسان بالای ۶۵ سال در جهان زندگی می‌کنند. رقمی که به‌خودی خود حائز اهمیت بسیار است.

تا سال ۲۰۳۵ بیش از ۱٫۱ میلیارد نفر — یعنی ۱۳ درصد جمعیت — بالای ۶۵ سال سن خواهند داشت. این نتیجه طبیعی افت نرخ زادوولد است که رشد کل جمعیت جهان را کند کرده است. افزایش «نسبت وابستگی کهن‌سالی» — یعنی نسبت مردمان پیر به مردمان رسیده به سن اشتغال — بیش از پیش شتاب خواهد گرفت. در سال ۲۰۱۰ جهان به ازاء هر ۱۰۰ بزرگسال بین ۲۵ تا ۶۴ سال‌اش ۱۶ نفر بالای ۶۵ سال داشت، نسبتی تقریباً مساوی با نسبت سال ۱۹۸۰. سازمان ملل تخمین می‌زند که تا سال ۲۰۳۵ این رقم به ۲۶ نفر تغییر کند.

استثنای بزرگ این پیری عمومی جمعیت جهان، جنوب آسیا و آفریقا است که در آن‌ها نرخ زادوولد هم‌چنان بالا است. از آن‌جا که این مناطق نزدیک به ۳ میلیارد نفر را در خود جای داده‌اند، که تا نیمه قرن به ۵ میلیارد نفر افزایش خواهد یافت، جوانان این سرزمین‌ها می‌توانند تا حد زیادی روند پیر شدن در جاهای دیگر را خنثی کنند. اما فقط خواهند توانست از سرعت تغییر بکاهند، نه این که آن را واژگون سازند. دنیای اقتصادهای نوظهور در کل دو برابر شدن نسبت وابستگی کهن‌سالی را تجربه خواهد کرد، و تا ۲۰۳۵ به ۲۲ نفر به ازاء هر ۱۰۰ نفر خواهد رسید.

خرد و منطق عمومی بر این است که نسبت بیش‌تر مردمان کهن‌سال به معنای رشد کم‌تر، و از آن‌جا که

سالمندان از ثروت‌شان برای زندگی استفاده می‌کنند، پس‌انداز کم‌تر خواهد بود؛ این به نرخ‌های بهره بالاتر و افت قیمت‌های دارایی می‌انجامد. بعضی اقتصاددانان اما امیدوارترند، و می‌گویند مردم با شرایط جدید تطبیق خواهند یافت و سال‌های بیش‌تری کار خواهند



اقتصادی خواهند شد. جوانان کم‌تر درس‌خوانده و بیکار فقیر خواهند بود و خدمات آن‌چنانی دریافت نخواهند کرد، که همین امر موجب می‌شود نتوانند هرگز مهارت‌هایی را به دست آورند که به آن‌ها کمک می‌کند کارآمدتر و بهره‌ورتر از کارگران پیرتر باشند.



استثنای بزرگ این پیری عمومی جمعیت جهان، جنوب آسیا و آفریقا است که در آن‌ها نرخ زادوولد هم‌چنان بالا است. دنیای اقتصادهای نوظهور در کل دو برابر شدن نسبت وابستگی کهن‌سالی را تجربه خواهد کرد.

آینده روشن – آینده تاریک

نگاهی به کتاب هنر ساختن آینده کار

چرا هنر ساختن آینده کار؟ زیرا برای فرار از آینده تاریکی که در نتیجه منفعلانه عمل کردن می‌تواند پیش روی ما قرار بگیرد، می‌توان با تغییر در نگرش و رفتارها و نیز به استناد سناریوهایی خلاقانه، آینده روشنی را برای کار به وجود آورد. لیندا گرانتن تحلیل آینده کار را در قالب سفری ارائه داده است که در آن، هم نیم‌نگاهی به تحولات انقلاب صنعتی در اواخر قرن هجدهم و اوایل قرن نوزدهم داشته و هم پیش‌بینی‌های تغییر و تحول را در ترکیب ظرفی از پنج نیرو یافته است: نیاز به اقتصاد کم‌کربن، پیشرفت سریع فناوری، گسترش جهانی شدن، تغییرات ژرف در روند جمعیت و طول عمر، و تغییرات مهم اجتماعی. او در این سفر مسیرهای احتمالی را به‌سوی آینده به تصویر می‌کشد. گاه مسیر به گونه‌ای است که جنبه‌های منفی این پنج نیرو را برجسته می‌کند و به آینده‌ای گسسته، پر از انزوا، توأم با خودپرستی، محرومیت و فقر می‌رسد. او این آینده را «آینده تاریک» می‌نامد که در آن، این پنج نیرو به‌طور مجزا یا در ترکیب با یکدیگر، انسان را در موضعی منفعلانه قرار می‌دهند. گاه در این مسیر، جنبه‌های مثبت این پنج نیرو تحت کنترل انسان درمی‌آیند و انسان به‌صورت فعالانه آینده‌ای را می‌آفریند که تحت هدایت خودش قرار دارد. او این آینده را «آینده روشن» می‌نامد. گرانتن بر اساس داستان‌های متعددی که از زندگی کاری افراد در دهه‌های آینده ارائه می‌دهد، باور دارد که در مسیر منفی حرکت به آینده، سه موضوع اصلی گسست،

انزوا و محرومیت ظاهر می‌شود. او بر این باور است که رهایی از این سه معضل، مستلزم تغییر اساسی در شیوه فکری و رفتاری ماست. ما باید از سطحی بودن به تخصص و تبحر عبور کنیم. همه چیزدانی و همه‌فن‌حریفی در روزگار آتی کاربردی نخواهد داشت، بلکه تبحر در چند حوزه تخصصی مورد نیاز خواهد بود. این، محور اصلی اولین تغییری است که برای داشتن زندگی موفق در آینده حیاتی است. کاهش اندازه خانواده‌ها، افزایش قیمت انرژی، رشد بی‌اعتمادی در جامعه، کم‌فروغ شدن شادمانی و به‌ویژه صرف زمان فراوان فراغت به‌صورت منفعلانه و غیرمؤثر پای تلویزیون، به‌جای پیوستن به گروه‌ها و تشکلهای اجتماعی، به انزوای بیشتر انسان‌ها انجامیده است. این‌که چگونه می‌توانیم از انزوا رهایی پیدا کنیم، موضوع دومین تغییری است که خانم گرانتن بر آن انگشت تأکید می‌نهد و رفتن از انزوا به ارتباط را چاره درد می‌داند. امروزه افراد بی‌شماری هستند که از قافله توسعه جهانی بازمانده‌اند. البته اینان لزوماً فقط کسانی نیستند که در مناطق محروم متولد می‌شوند، بلکه فقیران جدید کسانی هستند که نمی‌توانند به بانک جهانی استعدادهای پنهان خود، بدون توجه به اینکه در کجا متولد شده باشند، این نابرابری‌ها به افول اعتماد و افزایش اضطراب اجتماعی منجر شده و حالت پریشانی را در افراد افزایش داده است. رها شدن از محرومیت، مستلزم پذیرش سومین تغییر است که در آن باید حرص مصرف کنار نهاده شود و فرد از مصرف‌کننده

حریص به تولیدکننده خلاق و مشتاق تبدیل شود. بنابراین باید الگوهایی را ساخت که از منظر خوش‌بینانه داستان سناریوها استخراج شود و آینده پیش‌رو را مثبت و نورانی نشان دهد. این همان آینده روشن است. در این حالت از هم‌سویی تأثیرگذاری و انرژی‌زایی می‌توان به هم‌آفرینی رسید. نیروهای فناوری از طریق گسترش شبکه‌های اجتماعی توانسته میلیاردها ساعت فراغت مؤثر را در یک همکاری شبکه‌ای به کار گیرد و مشارکت اجتماعی را افزون کند. ضمن این‌که داشتن تجربه مولد و کار بامعنا را جایگزین مصرف حریصانه کرده است. بنابراین باید دانست که در دهه‌های آینده بسیاری از فرضیه‌های سنتی درباره شغل و مسیر شغلی فرو می‌ریزد. جهان با شتاب بسیار در حال گذار است و بسیاری از باورها درباره ماهیت کار و نحوه انجام آن در حال تغییر است. برای خلق یک آینده کاری باارزش، باید تغییرات اساسی در فرضیه‌ها، دانش، مهارت‌ها، عادت‌ها و شیوه‌های کار ایجاد کرد.

کوشش لیندا گرانتن در این کتاب آن است که تفاوت مؤلفه‌های آینده تاریک و روشن را بیان کند و هنر ساختن آینده روشن را به‌شکلی کاملاً مثبت و مبتنی بر همدلی و مشارکت نشان دهد. اگر می‌خواهیم سفر به آینده در پرتو نور تجربه و عقل و درایت صورت گیرد باید تغییر کنیم. این کتاب، شرح جزئیات همین سفر و تبیین ماهیت همین تغییر است.



هنر ساختن آینده کار
تحلیل نیروهای
تأثیرگذار و تغییرات
عمده در آینده زندگی
کاری
نویسنده: لیندا گرانتن
ترجمه: مسعود پیشا
سیمامهذب
نشر پژواک
چاپ: اول ۱۳۹۳

ایده یک بانک برای تهیدستان

کتابی که به دیدگاه‌ها و کارنامه اقتصادی محمد درویش متفکر اقتصادی بنگلادشی می‌پردازد

تأسیس بانک با هدف اعطای وام به فقرا ایده‌ای است که محمد یونس، متفکر بزرگ بنگلادشی، دنبال کرده است و کتاب حاضر، به بیان خاطرات نویسنده درباره چگونگی متحول شدن زندگی‌اش برای کمک به فقیران، چگونگی پایه‌گذاری بانک «ونیز» و مکانیزم‌های مورد استفاده در «گرامین بانک» می‌پردازد. بررسی چالش‌های نویسنده و همکاری‌اش در تأسیس «گرامین بانک»، سازوکارهایی که باعث موفقیت آن‌ها در اعتباردهی خرد شده است، مطالب اصلی این کتاب هستند. یونس با تأسیس بانک گرامین توانست بر خلاف باور دولت‌ها و سیستم‌های بانکداری، به بیش از پنج میلیون فقیر بنگلادشی (اکثر زن)، وام‌های خرد (بدون هر گونه وثیقه‌گذاری) اعطا کند و نقش مهمی در کاهش فقر در کشورش ایفا

کند. جالب است بدانید، نرخ بازپرداخت وام در این بانک نزدیک به ۱۰۰ درصد است. ایده‌ها و تفکرات محمد یونس، او را به یکی از متفکرین بزرگ جهان در حوزه اقتصاد و تجارت، تبدیل کرده است بطوریکه در سال ۲۰۰۹، موسسه‌ای که به رتبه‌بندی متفکرین جهان در این حوزه می‌پردازد، او را ششمین متفکر بزرگ دنیا معرفی کرد. یونس یکی از مروجین اصلی کسب‌وکارهای اجتماعی بوده است و موفقیت چشمگیر گرامین بانک در بنگلادش، موجب شده است که این بنیاد خیریه، شعبه‌هایی در بیش از ۵۰ کشور دنیا برپا کند. همچنین در حال حاضر صدها موسسه خیریه در سرتاسر جهان، برای مدیریت آن بخش از فعالیت‌های خیریه خود که به پرداخت وام‌های خوداشتغالی مربوط می‌شود، از الگوی گرامین

بانک استفاده می‌کنند. کتاب «بانک تهیدستان» به بررسی چالش‌های یونس و همکاری‌اش در تأسیس گرامین بانک و مکانیزم‌هایی که باعث موفقیت آن‌ها شده است می‌پردازد و پر است از راهنمایی‌ها و تجربیات ارزشمندی که یونس به هر کس که خواهان پیوستن به او در حذف فقر است ارائه می‌کند. خواندن این کتاب برای فعالان بخش خصوصی مهم است؛ همچنان‌که در مقدمه کتاب می‌خوانیم: «به نظر می‌رسد که ایجاد یک نهاد مالی مشابه گرامین بانک در ایران، در صورتی که از سوی بخش غیردولتی تأسیس شده و در عین حال ایجاد برخی اصلاحات در راستای سازگاری بیشتر با ویژگی‌های بومی ایران را در نظر بگیرد، می‌تواند اثرات مثبت و ارزشمندی را در کاهش فقر بر جای گذارد.»



بانک تهیدستان
(وام‌های کوچک ابزار
مبارزه با فقر جهانی)
محمد یونس
مترجمان: علی
بابایی، سهیل
پورصادقی‌حقیقت
علیرضاخیری، زهرا
عنایتی
انتشارات دنیای اقتصاد
چاپ اول ۱۳۹۳
مفحه ۲۳۲
تومان ۱۲۰۰۰

بررسی نظام حمایتی در بخش کشاورزی ایران

دولت و توسعه کشاورزی

پژوهشی در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی تهران

■ محمد رحیمی سوره

همکاران:

کتایون شمشادی

فاطمه پاسبان

آینده‌نگر: هدف اساسی این پژوهش که در ادامه می‌خوانید بررسی نظام حمایتی و تحلیل جهت‌گیری‌ها، سیاست‌ها و ابزارهای به کار گرفته شده در برنامه‌های توسعه در دو دهه اخیر و ارائه راهکارهای لازم برای اصلاح و ارتقای کارایی آن‌ها می‌باشد. این امر از طریق بررسی سیاست‌های حمایتی در برنامه‌های توسعه در ایران و همچنین بررسی اجمالی این سیاست‌ها در برخی کشورهای منتخب انجام گرفته است. در یک دیدگاه بسیار کلان، سیاست‌های اقتصادی در دو طبقه و طیف کلی حمایت‌گرایی و آزادسازی قرار می‌گیرند. در نیم قرن گذشته دولت‌ها به دلایل متعدد تاریخی و اقتصادی از جمله ارتقاء درجه رقابت‌پذیری بخش‌های تولیدی داخلی در معادلات تجاری جهانی تلاش نموده‌اند به تدریج راهبرد آزادسازی اقتصادی و تجاری را با راهبرد حمایت‌گرایی جایگزین سازند اما در بخش کشاورزی این تحول بسیار بطئی و کند ارزیابی می‌شود. بهترین شاهد این ادعا حمایت‌های گسترده کشورهای توسعه‌یافته با سیاست‌ها و ابزارهای متنوع حمایتی از بخش کشاورزی می‌باشد. صرف اعتبارات هنگفت برای حمایت از بخش کشاورزی نشان از حساسیت و اهمیت بخش در میان سیاست‌گذاران دارد. در کشور ایران نیز بخش کشاورزی واجد توانمندی‌های گسترده مانند اراضی مستعد در اقلیم متنوع، منابع طبیعی تجدیدشونده و ذخائر غنی ژنتیکی و البته با محدودیت‌های خاص خود می‌باشد ولی توانسته است با دارا بودن سهمی در حدود ۱۴ درصد از تولید ناخالص داخلی، ۳۱ درصد صادرات غیرنفتی (بدون در نظر گرفتن میعانات گازی)، ۲۳ درصد اشتغال کل و همچنین ضریب خودکفایی حدود ۸۰ درصد در محصولات کشاورزی اساسی از موقعیت ویژه‌ای در بین بخش‌های کشور برخوردار است. به این شاخص‌ها باید شرایط و موقعیت خاص سیاسی، استراتژیکی و منطقه‌ای ایران را افزود. از این رو بخش کشاورزی و تولید مواد غذایی و میزان وابستگی به بازارهای خارجی در این محصولات یک مسئله اساسی اقتصادی و سیاسی برای کشور ما محسوب می‌گردد.

راهبردها و اهداف اساسی دولت‌ها از اعمال سیاست‌های حمایتی در بخش کشاورزی متنوع است که به‌عنوان نمونه عبارتند از: ایجاد اطمینان از عرضه، مقابله با بی‌ثباتی قیمت‌ها، تثبیت درآمد تولیدکنندگان، تنظیم بازار، تشویق تولید و صادرات، افزایش سطح خودکفایی، تشویق یا محدود کردن استفاده از نهاده‌های خاص، کاهش ریسک، تشویق سرمایه‌گذاری، توسعه روستایی و کاهش فقر.

سیاست‌های حمایتی در برنامه‌های توسعه ایران در دو دهه اخیر

■ در برنامه اول توسعه (۱۳۷۲-۱۳۶۸) جهت‌گیری یارانه‌ها به‌طور چشمگیری به سمت یارانه‌های مصرفی بوده است. طی سال‌های این برنامه سهم بازار کشاورزی از ۱۷ درصد به ۱۵/۷ درصد تقلیل یافت. سهم بخش کشاورزی از سرمایه‌گذاری کل از متوسط ۳/۶ درصد فراتر نرفت. تحت پوشش بیمه قرار گرفتن ۶ محصول با عملکرد ۱۶ درصد از تعهدات صندوق بیمه در این دوره اتفاق افتاد.

■ برنامه دوم (۱۳۷۸-۱۳۷۴) با محوریت کشاورزی آغاز و سهم این بخش از کل سرمایه‌گذاری به طور متوسط به ۵/۲ درصد رسید که ۱/۲ درصد بیشتر از برنامه اول بود. اما با این حال سیاست کنترل درآمدهای ارزی حاصل از صادرات غیرنفتی موجب کاهش ۷۰ درصدی سهم صادرات کالای سنتی و کشاورزی گردید. علیرغم اعلام محوریت کشاورزی در برنامه، سهم اعتبارات این بخش و میزان یارانه‌های تولیدی این بخش در برنامه دوم، روندی کاهشی یافت. در این برنامه محصولات باغی نیز علاوه بر محصولات زراعی تحت پوشش صندوق بیمه کشاورزی قرار گرفته و این شاخص روندی افزایشی در طول سال‌های برنامه داشته است.

■ در برنامه سوم (۱۳۸۳-۱۳۷۹) رفع موانع قانونی و اجرایی برای صادرات غیرنفتی و اصلاح ساختار اداری با ادغام وزارتین کشاورزی و جهاد سازندگی از رویکردهای اصلی آن به‌شمار می‌آید. ایجاد حساب ذخیره ارزی، تداوم پرداخت یارانه نهاده‌های تولیدی، پرداخت یارانه صادراتی، حذف پیمان‌سازی از دیگر برنامه‌های حمایتی این دوران است. لذا از جهت تنوع‌بخشی به سیاست‌ها و رفع برخی موانع تجاری، از برنامه‌های موفق سال‌های پس از انقلاب ارزیابی می‌شود؛ اگرچه عدم تحقق کمی بخش قابل توجهی از اهداف از نقیصه‌های آن بوده است.



■ در برنامه چهارم (۱۳۸۸-۱۳۸۴) افزایش قیمت تضمینی محصولات مورد نظر در طول دوره کمتر از نرخ تورم بوده است. تحت پوشش بیمه قرار گرفتن بیش از ۳۰ محصول، ادغام بورس فلزات و کشاورزی، اجرای طرح خودکفایی گندم و تقلیل اعتبارات عمرانی بخش کشاورزی از دیگر اتفاقات و سیاست‌های این دوره است.

■ مهمترین رئوس برنامه پنجم (۱۳۹۴-۱۳۹۰) در حمایت از بخش کشاورزی عبارتند از: پیش‌بینی رشد ارزش افزوده بخش سالانه به میزان ۷ درصد، متوسط نرخ رشد سالانه تشکیل سرمایه ثابت به میزان ۱۳ درصد، ارتقاء بهره‌وری آب و راندمان آبیاری حدود ۴۰ درصد، واگذاری امور تصدی‌گری بخش به بخش غیردولتی به ویژه نظام مهندسی بخش، نظام دامپزشکی و تعاونی‌ها و تشکلات، مشارکت فارغ‌التحصیلان در فعالیتهای بخش از طریق بخش خصوصی و نظام‌های مذکور، ارتقاء ضریب مکانیزاسیون از ۱ به ۱/۵، تنوع‌سازی در سیاست‌ها و ابزارهای حمایتی، بهره‌گیری از سیاست‌قیمت تضمینی در کنار خرید تضمینی، استفاده مؤثر از سازوکار بورس کالاها در سیاست‌های حمایتی مانند سیاست‌قیمت تضمینی، برقراری تعرفه سهمیه‌ای و زمانی برای کالاها کشاورزی.

■ همچنین در این برنامه سرفصل کاملاً مجزایی در برنامه پنجم به توسعه روستایی اختصاص و بسته توسعه روستایی مانند سایر بسته‌های سیاستی آن مورد توجه و تنظیم قرار گرفت. برای نخستین بار در سابقه برنامه‌ریزی مقرر گردید تا سطح کلی حمایت از بخش به ۳۵ درصد ارزش تولیدات بخش برسد.

■ در طراحی و پیاده‌سازی سیاست‌ها و ابزارهای حمایتی برای انواع مختلف محصولات کشاورزی ملحوظ داشتن نوع محصولات و اهداف سیاست‌گذاران و به منظور ارتقاء کارایی این سیاست‌ها ضروری است. در یک طبقه‌بندی از محصولات کشاورزی و بر مبنای ماده ۳۱ قانون افزایش بهره‌وری آن‌ها در سه دسته محصولات راهبردی، ویژه و منطقه‌ای قرار می‌گیرند. اگرچه ممکن است برخی کالاها در دو دسته قرار گیرند، اما در یک نتیجه‌گیری کلی محصولات راهبردی که مستقیماً در امنیت غذایی نقش دارند و درصد بالای خودکفایی آن‌ها از اهداف سیاست‌گذاران محسوب می‌شود، نیازمند و تحت حمایت‌های خاص و بالایی خواهند بود و به نظر می‌رسد هنوز گرایش در بین سیاست‌گذاران برای این گروه از محصولات به سمت کنترل قیمت آن‌ها برای حمایت از مصرف‌کنندگان خواهد بود. اما با عنایت به شروع اجرای هدفمند کردن یارانه‌ها پیش‌بینی می‌شود این حمایت‌ها نسبت به دهه‌های پیش از میزان و شدت کمتری برخوردار خواهند بود. بدون تردید نوع سیاست‌های حمایتی برای دو گروه بعدی محصولات (ویژه و خاص منطقه‌ای) متفاوت با گروه اول خواهد بود. به نظر می‌رسد برای دو گروه بعدی سازوکارهای بازار بیش از محصولات گروه اول حاکم خواهد بود. قانون افزایش بهره‌وری نیز مجوزهای قانونی لازم را برای ایجاد تفاوت در راهکارهای سیاستی در گروه‌های مختلف صادر کرده و این فرصت برای طراحی سیاست‌های متنوع برای گروه‌های مختلف محصولات کشاورزی مهیا شده است.

ارزیابی برخی شاخص‌های کلان - اقتصادی در دهه‌های اخیر

■ اعطای تسهیلات بانکی برای فعالیتهای بخش کشاورزی و روستایی و همچنین فعالیتهای خارج از مزرعه و بخش غیر کشاورزی در روستاها مانند راه‌اندازی صنایع تبدیلی و تکمیلی و غذایی در محیط‌های روستایی با هدف تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش و یا انجام سرمایه‌گذاری جدید به منظور توسعه کمی و کیفی تولیدات، با نرخ سود یارانه‌ای در اشکال زمانی مختلف (کوتاه‌مدت و بلندمدت) از جمله سیاست‌های حمایتی از بخش محسوب می‌گردد که تقریباً در همه کشورها در ادوار مختلف برنامه‌ریزی اعم از کشورها در حال توسعه و توسعه‌یافته مشاهده می‌شود و می‌توان گفت این شاخص از اشتراکات برنامه‌های حمایتی از بخش در اقصی نقاط جهان می‌باشد. اگرچه طبیعی است در میزان و چگونگی اجرای آن تفاوت‌هایی به اقتضای هر کشور وجود داشته باشد.

بررسی روند زمانی تسهیلات پرداختی بانکهای تخصصی در طول ۳۰ سال گذشته نشان از بی‌ثباتی در روند و رشد این شاخص دارد. نرخ رشد سالیانه آن در طول سه دهه گذشته معادل ۰/۹ (کمتر از یک درصد) و همراه با نوسانات در ادوار زمانی مختلف بوده است. علیرغم این نکته سهم بخش کشاورزی از تسهیلات این گروه از شبکه بانکی به حدود ۵۰ درصد می‌رسد.

■ میانگین سهم بخش کشاورزی از مانده تسهیلات بانک‌ها و مؤسسات اعتباری در طول دهه‌های گذشته حدود ۱۵ درصد بوده که در میان ۴ بخش اقتصادی در رتبه آخر قرار می‌گیرد. سهم بخش کشاورزی از کل تسهیلات پرداختی از محل حساب ذخیره ارزی بخش کشاورزی بسیار اندک و تا سال ۱۳۸۸ فقط ۰/۱۵ درصد بوده است.

■ براساس قوانین برنامه سوم و چهارم توسعه (ماده ۱۰ بند ج)، نظام بانکی مکلف شده بود حداقل ۲۵ درصد از منابع اعتباری را به فعالیتهای کشاورزی اختصاص دهد که در عمل تحقق آن در خوشبینانه‌ترین آمارها زیر ۱۷ درصد بوده است.

■ بررسی سهم بخش کشاورزی از سرمایه‌گذاری کل کشور در طی دوره ۱۳۸۶-۱۳۵۰ و قیمت‌های ثابت نشان داد که این شاخص به طور متوسط در طی دوره ۳۶ ساله ۳/۴ و نرخ رشد سالانه آن نزدیک به صفر و در حدود ۰/۰۷ درصد بوده است. در طی این دوره رشد سالانه این شاخص در ۱۶ سال منفی بوده است.

■ اتخاذ سیاست‌های خرید تضمینی محصولات کشاورزی، پرداخت یارانه به نهاده‌های بخش کشاورزی و همچنین پرداخت تسهیلات بانکی با نرخ سود کمتر و یارانه‌ای در طول برنامه‌های توسعه منجر به کاهش هزینه‌های تولید و تثبیت حداقل درآمد برای کشاورزان شده است. در مقابل مطالعات موردی انجام شده نشان می‌دهد پرداخت یارانه به نهاده‌هایی مانند کود و سم موجب ناپهینگی‌هایی در استفاده از آنها در فرآیند تولید شده است.

مسائل و تنگنای موجود در سیاست‌های حمایتی

به طور مجمل مهمترین تنگناها و مشکلات فراروی سیاست‌ها، روش‌ها و ابزارهای حمایت از بخش کشاورزی عبارتند از:

■ مورد توجه بودن منافع کوتاه‌مدت در سیاست‌های حمایتی در بخش کشاورزی و گرایش آنها به سمت و سوی مصرف‌کنندگان در مقایسه با میزان حمایت از تولیدکنندگان

■ عدم تناسب ضوابط و مقررات نظام بانکی با مقتضیات دارایی‌ها و شرایط اکثر کشاورزان و روستاییان و رجوع آنها به شبکه‌های غیررسمی اعتبارات به دلیل دارا بودن نقاط قوت مانند شرایط سهل و آسان و تأمین ب موقع نیازهای کشاورزان

■ عدم استفاده یا استفاده بسیار پایین از ابزارهای نوین مالی در تجارت محصولات کشاورزی

■ عدم تحقق کامل تعهدات شبکه بانکی در میزان پرداخت تسهیلات براساس قوانین برنامه‌های توسعه

■ عدم پرداخت ب موقع عمده تسهیلات توسط شبکه بانکی

■ عدم وجود برنامه‌های حمایتی ویژه از تولیدکنندگان با بالاترین بهره‌وری و همچنین تولیدکنندگان با بهره‌وری بالاتر از میانگین

■ پایین بودن کارایی ساختار بازار محصولات کشاورزی

■ در راستای اجرای سیاست و قانون هدفمند کردن یارانه‌ها، جلوگیری از افزایش قیمت محصولات کشاورزی برخلاف سازوکار بازار در حالی که سایر بخش‌ها تا حدود زیادی از افزایش منطقی قیمت‌ها برخوردارند، یک نقطه ضعف این سیاست در بخش کشاورزی محسوب می‌گردد.

■ انجام تحقیقات دولتی بدون توجه کافی به اولویت‌ها و نیازهای واقعی بهره‌برداران و کشاورزان

■ تسهیم نامناسب منافع بین مؤلفه‌های زنجیره ارزش و عرضه و سهم اندک تولیدکنندگان از ارزش فروش نهایی تولیدات (سهم پایین کشاورزان از حاشیه بازار)

■ عدم وجوه برنامه و سیاست‌های حمایتی مؤثر برای صادرات محصولات کشاورزی و متنوع نبودن ابزارهای مربوطه

■ عدم تنوع در الگوهای بیمه‌ای در بخش کشاورزی و روستایی

پیشنهادهای

■ از آنجا که در کشور ایران در اکثر دوره‌ها و برنامه‌های عمرانی و برنامه‌های توسعه، منافع کوتاه‌مدت در سیاست‌های حمایتی در بخش کشاورزی و گرایش

برنامه‌ها به سمت و سوی مصرف‌کنندگان در مقایسه با میزان حمایت از تولیدکنندگان، مورد توجه سیاستمداران و به تبع آن برنامه‌ریزان بوده است لذا در اتخاذ سیاست‌های حمایتی از بخش کشاورزی لازم است منافع و دستاوردهای بلندمدت نسبت به نتایج سیاستی کوتاه‌مدت ترجیح داده شود. از این منظر و با توجه به جهت‌گیری‌های کلی حمایت بیشتر از مصرف‌کنندگان و در نتیجه حمایت پایین‌تر از تولیدکنندگان بخش در طی دهه‌های گذشته، به نظر می‌رسد اگر در راهبردهای حمایتی، تولیدکنندگان بخش در اولویت قرار گیرند در یک برنامه میان‌مدت می‌توان انتظار داشت تا از محل دستاوردهای چنین راهبردی که ارتقاء بهره‌وری، راندمان تولید و بهینه‌سازی مصرف نهاده‌ها را در پی خواهد داشت، مصرف‌کنندگان نیز منتفع شوند و منافع ملی بیش از پیش حفظ خواهد گردید. این پیشنهاد نافی اتخاذ سیاست‌های تأمین اجتماعی و تأمین حداقل نیازهای مواد غذایی به‌ویژه برای اقشار آسیب‌پذیر و دهک‌های پایین درآمدی در مناطق شهری و روستایی نخواهد بود.

■ آمارها و محاسبات ما حاکی از کاهش چشمگیر سطح حمایت‌ها از بخش کشاورزی طی یک دهه گذشته است و هم چنین حمایت‌های گسترده شمار زیادی از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه از کشاورزان. بنابراین لازم است تجدیدنظر جدی در راهبردها و سیاست‌های حمایت از تولیدکنندگان کشاورزی در راستای ارتقاء سطح حمایت‌ها به عمل آید. در غیر این صورت دستیابی به هدف رسیدن سطح حمایت به ۳۵ درصد ارزش تولیدات بخش در طی سال‌های برنامه پنجم (موضوع بندب ماده ۱۴۹)، یک هدف کاملاً آرمانی و غیرقابل دسترس خواهد بود.

■ نتایج به دست آمده پژوهشی از برآورد رابطه مبادله و کمک بخش کشاورزی

به سایر بخش‌های اقتصادی ثابت کرد که شکاف عمیق و مزمن بین دو متغیر کلان - اقتصادی سهم بخش کشاورزی از تولید ناخالص داخلی (GDP) و سهم آن در تشکیل سرمایه ثابت کل (حدود ۸ درصد شکاف در برنامه چهارم) وجود دارد. از این رو ضرورت دارد یک برنامه درازمدت ۱۰ الی ۲۰ ساله یا در چارچوب چشم‌انداز جمهوری اسلامی ایران (توافق زمانی ۱۴۰۴) به منظور ارتقاء سهم بخش کشاورزی از سرمایه‌گذاری کل تدوین و طی برنامه زمانی معین عملیاتی گردد. گام اول این برنامه پیشنهادی رسیدن به نرخ رشد متوسط سالانه سرمایه‌گذاری بخش به میزان ۱۳ درصد در طی سال‌های برنامه پنجم می‌باشد. بدون تردید بدون اصلاح چنین شاخص‌های کلان در چند برنامه آینده، تنگنای اساسی بخش کشاورزی و توسعه روستایی و همچنین روند تخریب منابع پایه بخش همچنان پابرجا و حتی با تنگنای جدیدی مواجه خواهد شد. بدون تردید کم توجهی به این مهم به مانند سایر برنامه‌های پیشین، تحقق بخش قابل توجه اهداف برنامه پنجم را بسیار دشوار و یا ناممکن خواهد ساخت. بخشی از این اهداف عبارتند از: حمایت از بخش به میزان ۳۵ درصد ارزش تولیدات بخش (موضوع بندب ماده ۱۴۹)، رشد سالانه ۷ درصد ارزش افزوده بخش (ماده ۱۴۳)، ارتقاء راندمان آبیاری به میزان ۴۰ درصد (بند الف ماده ۱۴۳)، مبارزه بیولوژیکی و کنترل کیفی ۲۵ درصد تولیدات بخش تا پایان برنامه (بند ز ماده ۱۴۳)، ارتقاء ضریب مکانیزاسیون به ۱،۵ اسب بخار در هکتار.

■ محاسبات پژوهشی نشان داد که بخش کشاورزی از لحاظ میزان سرمایه‌گذاری لازم برای ایجاد اشتغال نسبت به سایر بخش‌ها واجد مزیت‌های کاملاً آشکاری است. همچنین سرمایه‌گذاری لازم برای ایجاد یک واحد ارزش افزوده در بخش صنایع و معادن طبق محاسبات پژوهشی ۴/۲ برابر بخش کشاورزی در طول

جمع‌بندی نقاط ضعف و قوت اساسی سیاست‌های حمایت از بخش کشاورزی در برنامه‌های توسعه اول تا پنجم (۲۶ سال اخیر) (۱۳۹۴-۱۳۶۸)

برنامه	نقاط قوت اساسی	نقاط ضعف اساسی
برنامه اول توسعه ۱۳۶۸ - ۱۳۷۲	افزایشی بودن (اگرچه به‌طور ناگافی) روند میزان موجودی سرمایه در بخش کشاورزی از کل موجودی سرمایه تحت پوشش بیمه قرار گرفتن ۶ محصول زراعی مورد توجه قرار گرفتن سیاست‌های تضمینی و حمایت از فعالیت‌های تحقیق، آموزش و ترویج و عملیات زیربنایی افزایش ضریب خودکفایی در محصولات اساسی تحقق کامل صادرات محصولات کشاورزی رشد مناسب اعتبارات عمرانی بخش در طول سال‌های برنامه	توجه بیشتر به یارانه‌های مصرفی در مقایسه با یارانه‌های تولیدی و نهاده‌ها نگرش کوتاه‌مدت در تدوین اهداف برنامه و کم توجهی به آثار و تبعات بلندمدت سیاست‌های متنازع حمایتی در بخش کشاورزی کاهش نسبت یارانه‌های تولیدی از کل یارانه‌ها در طول برنامه عدم توجه به تنوع بخشی به سیاست‌ها و ابزارهای حمایت از بخش کشاورزی پایین‌تر بودن درآمد افزایش قیمت‌های خرید تضمینی اکثر محصولات نسبت به متوسط نرخ تورم در طول سال‌های برنامه
برنامه دوم توسعه ۱۳۷۲ - ۱۳۷۸	شروع برنامه با محوریت بخش کشاورزی افزایشی بودن (اگرچه به‌طور ناگافی) سهم کشاورزی از کل موجودی سرمایه تحت پوشش بیمه قرار دادن محصولات باغبانی علاوه بر محصولات زراعی روند افزایشی بیمه محصولات در زیربخش‌ها الزام بیمه نمودن ۵۰ درصد از محصولات بخش	اتخاذ سیاست‌های محدودکننده مانند پیمان سپاری ارزی کاهش قابل ملاحظه صادرات محصولات کشاورزی کاهش نسبتاً قابل توجه اعتبارات عمرانی فصل کشاورزی و آب کاهشی بودن روند میزان یارانه‌های تولیدی و نهاده‌های بخش کشاورزی مورد توجه بودن یارانه‌های مصرفی در مقایسه با یارانه‌های تولیدی کاهشی بودن سهم یارانه تولیدی و نهاده‌های بخش کشاورزی از ارزش افزوده بخش نگرش کوتاه مدت در اتخاذ سیاست‌های حمایتی بخش کشاورزی و بی‌توجهی به آثار بلندمدت آن‌ها عدم توجه به تنوع سیاست‌ها و ابزارهای حمایتی
برنامه سوم توسعه ۱۳۷۸ - ۱۳۸۶	تلاش در رفع موانع قانونی و اجرایی صادرات غیرنفتی اصلاح ساختار اداری در بخش کشاورزی ایجاد ذخیره ارزی و تخصیص تسهیلات ارزی از این حساب به بخش کشاورزی تداوم پرداخت یارانه به نهاده‌های کشاورزی پرداخت یارانه صادراتی و حذف پیمان سپاری ارزی راه‌اندازی بورس کالاهای کشاورزی به‌منوان نهاد تکمیل‌کننده بازار سنتی محصولات هدفگذاری اختصاص حداقل ۲۵ درصد تسهیلات اعطایی به کلیه بانک‌های کشور به بخش آب و کشاورزی تلاش در راستای استقرار ساز و کارهای بازار و بهینه‌سازی مصرف نهاده‌های تولید در بخش و افزایش قیمت کود و سم	داشتن کمترین سهم موجودی سرمایه از کل موجودی سرمایه در بین بخش‌ها افزایش کمتر در رشد موجودی سرمایه نسبت به برنامه‌های قبلی عدم تحقق ۳۰ درصدی در هدف رشد سالانه ارزش افزوده بخش کشاورزی و کاهش ۳۸ درصدی نسبت به برنامه دوم عدم تحقق هدف اختصاص ۷۵ درصد از تسهیلات شبکه بانکی به بخش و تحقق تنها ۱۷ درصد بی‌توجهی به ساختار اداری توسعه روستایی پس از اصلاح ساختار اداری بخش کشاورزی کم توجهی به تنوع بخشی به سیاست‌ها و ابزارهای حمایتی
برنامه چهارم ۱۳۸۶ - ۱۳۸۹	هدف قرار دادن پوشش بیمه‌ای محصولات در حدود ۵۰ درصد و تحت پوشش قرار دادن حدود ۴۰ محصول خرید تضمینی گندم با نرخ بالاتر از قیمت‌های جهانی	پایین بودن افزایش قیمت خرید تضمینی اکثر محصولات کشاورزی نسبت به متوسط نرخ تورم سال‌های برنامه کاهش قابل توجه اعتبارات عمرانی بخش کشاورزی کم توجهی به تنوع بخشی به سیاست‌ها و ابزارهای حمایتی
برنامه پنجم توسعه ۱۳۹۰ - ۱۳۹۴	بذل توجه نسبی و تغییر رویکرد در بهره‌گیری از سیاست‌ها و ابزارهای متنوع حمایت از بخش کشاورزی مورد توجه قرار دادن سیاست‌های تضمینی در کنار خرید تضمینی محصولات توجه به سیاست‌های متنوع تر تجاری مانند استفاده از تعرفه‌های سهمیه‌ای و زمانی برای کالاهای اساسی کشاورزی (بهینه‌سازی سیاست‌های تعرفه‌ای) اختصاص یک درصدی از برنامه به موضوع توسعه روستایی در طول تجربه چندین دهه برنامه‌ریزی تدوین بسته جداگانه برای توسعه روستایی پیش‌بینی ارتقاء سطح کلی حمایت از بخش کشاورزی و هدفگذاری کمی در این خصوص با رقم ۳۵ درصد ارزش کل تولیدات بخش	عدم کافی بودن شناخت و وضوح در برخی احکام بخش و کلی بودن آنها مانند سایر برنامه‌های پیشین آرمانی بودن و تردید در تحقق برخی اهداف کمی بخش مانند میزان تولیدات زیربخش شیلات و دام‌های روغنی تردید در اجرای هدف ۸ میلیون هکتار برای عملیات زیربنایی آب و خاک عدم تدوین یک برنامه جامع امنیت غذایی مشتمل بر اهداف کمی مشخص و با شاخص‌های معتبر بین‌المللی عدم توجه کافی به ارتقاء سهم بخش کشاورزی از تشکیل سرمایه ثابت و سرمایه‌گذاری تردید در کاهش شکاف بین سهم بخش کشاورزی از سرمایه‌گذاری و ارزش افزوده کل بی‌توجهی به اصلاح ساختار در حوزه توسعه روستایی

سال‌های برنامه سوم بوده است. لذا با عنایت به نقش غیرقابل انکار قابلیت‌های بخش کشاورزی در ایجاد اشتغال، با هدف کاهش مشکل بیکاری در کشور و افزایش سطح اشتغال، ضرورت رشد مناسب اعتبارات دولتی و تسهیلات بانکی و سرمایه‌گذاری در ساختارهای فیزیکی و نرم‌افزاری در بخش کشاورزی و کاربست راهکارهای تشویقی برای ارتقاء سرمایه‌گذاری بخش‌های غیردولتی غیرقابل اجتناب است.

■ تنوع بخشی به سیاست‌های تجاری و تعرفه‌ای مانند اعمال سیاست تعرفه سهمیه‌ای و زمانی که امکان واردات در مقدار و زمان مورد نظر سیاست‌گذاران و در سطح تعرفه مشخص (پایین) را فراهم می‌سازد. از این طریق برای واردات خارج از این سهمیه مورد نظر می‌توان تعرفه بالا (تعرفه‌های فراتر از تعرفه سهمیه) را برقرار ساخت. چگونگی توزیع سهمیه بین متقاضیان نیز حائز اهمیت خواهد بود. سازمان تجارت جهانی (WTO) ۷ روش متنوع برای اجرای سیاست تعرفه سهمیه‌ای را معرفی و به رسمیت شناخته است که عبارتند از: تعرفه‌های کاربردی، شیوه نوبتی، مجوز مبتنی بر تقاضا، حراج، تخصیص تاریخی، بنگاه‌های تجارت دولتی و گروه‌های تولیدکننده. روش حراج و استفاده از سازوکار بورس برای حراج و فروش سهمیه‌های مورد نظر مناسب‌ترین شیوه از منظر شاخص‌های اقتصادی محسوب می‌گردد. برای کاربرد این روش لازم است یک نظام هوشمند و در فضای مجازی توسط سازمان گمرک پیاده گردد به گونه‌ای که امکان ردیابی در هر زمان و به صورت آن لاین وجود داشته باشد. به نظر می‌رسد با توجه به تجارب کشورهای دیگر و مقتضیات بخش و محصولات کشاورزی در ایران، ضرورت انجام مطالعه در مدت زمان بسیار کوتاه برای رسیدن به روش و راهکارهای پیاده‌سازی این پیشنهادات احساس می‌گردد. روش‌ها و راهکارهایی که بدون تبعیض و هرگونه رانتی و با اولویت تشکلات و نهادهای غیردولتی بخش بتوانند منافع تولیدکنندگان را تضمین نمایند.

■ استفاده از ابزارهای حمایتی مناسب با هدف تشویق و ارتقاء قدرت تجاری و چانه‌زنی صادرکنندگان محصولات کشاورزی از طریق پرداخت‌های نقدی، یارانه‌های صادرات، جواز صادراتی، تضمین مخاطرات و...

■ اختصاص بخشی از یارانه‌ها به تولیدکنندگانی که برنامه‌های تدوین شده مانند الگوی کشت را رعایت و یا دارای بهره‌وری بالاتری نسبت به زمان‌های گذشته با نسبت به متوسط بهره‌وری منطقه هستند. از این طریق می‌توان به کنترل برنامه‌ریزی شده عرضه محصولات کشاورزی و تأمین منافع همزمان مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان امیدوار بود.

■ با عنایت به در حال اجرا بودن سیاست هدفمند کردن یارانه‌ها در بخش کشاورزی، ضمن پیشنهاد انجام پژوهش‌های روشمند و میدانی در مناطق روستایی به منظور ارزیابی اثرات و پیامدهای این سیاست در بخش کشاورزی و شاخص‌های توسعه روستایی، پیشنهاد می‌شود از ظرفیت‌های این قانون در اعمال سیاست‌های ترجیحی، حمایت ویژه از تولیدکنندگان بخش کشاورزی و اقشار آسیب‌پذیر در مناطق روستایی در دستور کار مسئولین و سیاست‌گذاران بخش قرار گیرد. این مهم نقش غیر قابل انکاری در ارتقاء و یا حفظ رقابت پذیری تولیدات دارد.

■ در راستای اجرای سیاست هدفمندی یارانه‌ها و با توجه به افزایش چشمگیر هزینه‌های تولید لازم است به مانند سایر بخش‌ها مجوز افزایش منطقی قیمت محصولات کشاورزی بر اساس سازوکار بازار وجود داشته باشد. بدیهی است در غیر این صورت کشاورزان در یک دور باطل افزایش روز افزون هزینه‌های تولیدی، کاهش قدرت خرید و کاهش بهره‌وری گرفتار خواهند شد.

■ به منظور افزایش بهره‌وری در تولید، و بالا بودن اثربخشی سیاست‌ها و ابزارهای حمایتی دولت از تولیدکنندگان و همچنین ارتقاء کیفی محصولات پیشنهاد می‌شود بخشی از حمایت‌ها به پرداخت پاداش بهره‌وری به کشاورزان اختصاص یابد. تدوین برنامه اجرایی و عملیاتی برای پرداخت پاداش بهره‌وری ضروری است. برخی از این موارد عبارتند از:

پرداخت برای پروژه‌های خود اجرایی کشاورزان که مورد تأیید کارشناسان بوده و در راستای برنامه‌های اعلام شده از جمله الگوی کشت و... باشد. پرداخت براساس ارتقاء بهره‌وری کل عوامل یا بهره‌وری استفاده از نهادهای تولید یا افزایش راندمان

(میزان تولید در هر هکتار) نسبت به میانگین چند سال قبل (پرداخت براساس پیشینه تولید (APH)). پرداخت مستقیم پاداش بهره‌وری به کشاورزان ■ برای عملیاتی ساختن این نوع از برنامه‌ها و تعیین مکانیزم‌ها و چگونگی اجرای آن، الزامات و پیش نیازهایی مانند تهیه بانک اطلاعات بهره‌برداران و سپردن امور تصدی‌گری و اجرایی به نهادهایی مانند نظام مهندسی بخش، نظام دامپزشکی، نظام‌های صنفی و تشکلات بایستی مهیا گردد.

■ نقش ارگان‌ها و سازمان‌های دولتی در تعیین معیارها و ضوابط، انجام هماهنگی‌های لازم، تأمین اعتبار، همکاری در ارائه خدمات ترویجی و کمک‌های فنی و مشاوره‌ای و موارد مشابه می‌تواند تحقق یابد.

■ در سال‌های اخیر توجه بیشتر و عمیق‌تر به معیار حمایت خدمات عمومی از بخش کشاورزی (GSSE) در بین سیاست‌ها و ابزارهای مختلف حمایتی در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه افزایش یافته است. در بین انواع مختلف ابزارهای حمایت از خدمات عمومی نیز سیاست بازاریابی و ارتقاء محصول از اقبال بیشتری برخوردار بوده است. این سیاست در نهایت منجر به توسعه و تکمیل حلقه‌های زنجیره ارزش و عرضه نیز می‌گردد. مقوله‌ای که از اساسی‌ترین تنگناها و چالش‌های بخش کشاورزی در کشور ایران محسوب می‌گردد. در این راستا و به منظور رقابتی کردن بازار محصولات، توجه و عنایت به الزامات زیر اجتناب‌ناپذیر می‌نماید:

■ در سال ۱۳۷۹ قانون تشکیل وزارت جهاد کشاورزی به تصویب رسید و از سال ۱۳۸۰ عملیاتی گشت. در ماده ۱۲ این قانون، تشکیل صندوق‌های حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی با وظیفه‌مندی وزارت جهاد کشاورزی و مشارکت تولیدکنندگان تصریح شده است. با توجه به مطالب مذکور در خصوص سرمایه‌گذاری، حمایت از تقویت و گسترش صندوق‌های غیردولتی توسعه سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی به منظور رفع بخشی از نیازهای نقدینگی و سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری تولیدی و همچنین تضمین وام‌های کشاورزان نزد شبکه بانکی که می‌تواند جایگزین کارآمدی برای مشکل وثیقه برای وام کشاورزان باشد، از جمله حمایت‌های مؤثر تلقی می‌شود. حمایت از صندوق‌های حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری که حداقل ۵۱ درصد سهام آن متعلق به تشکلات و یک نهاد مالی پشتیبان و بازرای مالی - اعتباری تشکلات غیردولتی محسوب می‌شوند؛ علاوه بر پشتیبانی اعتباری از تشکلات و بهره‌برداران، ظرفیت‌های قابل توجه دیگری مانند انجام تفاهم‌نامه‌های مشترک با سایر استان‌ها برای مبادلات محصولات کشاورزی، تأمین نقدینگی در برخی فصول یا ادوار تجاری که تولیدکنندگان دچار مشکلات مالی کوتاه‌مدت و موقت می‌شوند، تضمین اخذ تسهیلات تشکلات و بهره‌برداران نزد سایر مؤسسات مالی و شبکه بانکی، مشارکت و کمک برای خرید ماشین‌آلات و ادوات از طریق راهاندازی شرکت‌های لیزینگ، مدیریت ریسک در مواقع و رخدادهای بحرانی، بیمه محصولات کشاورزی و... را نیز دارا می‌باشند. پیشنهاد می‌شود برای تقویت این اهداف، این صندوق‌ها امکان و اجازه جذب سپرده کشاورزان، بهره‌برداران و تشکلات را داشته باشند. عملیاتی شدن چنین برنامه‌هایی قطعاً به ارتقاء قدرت چانه‌زنی، توان تجاری و ایجاد اطمینان و کاهش ریسک تشکلات، تعاونی‌ها و کشاورزان منجر می‌شود.

■ با عنایت به مشکلات فراوری اعتبارات و تسهیلات پرداختی به فعالان بخش کشاورزی پیشنهاد می‌شود: پذیرش اسناد و مدارکی مانند بیمه‌نامه‌ها، قراردادهای کشاورزی و ارزش به‌روز دارایی‌ها به عنوان وثایق و تضامین و عنایت لازم به تضامین گروهی به ویژه در مناطق روستایی / ایجاد شرایط لازم برای پرداخت بموقع تسهیلات با عنایت به ویژگی‌های خاص تولیدات کشاورزی و اهمیت تأمین به‌موقع آن / ایجاد شفافیت در تسهیلات بانکی و کاهش بوروکراسی و تسهیل در فرآیندهای پرداخت تسهیلات توجه کافی به نرخ‌های بهره بسیار بالا در شبکه‌های غیررسمی اعتبارات روستایی / عنایت لازم شبکه رسمی اعتبارات به دلایل رجوع تولیدکنندگان به عوامل شبکه غیررسمی اعتبارات / تخصیص بموقع تسهیلات نقدینگی قبل از عملیات اصلی کشاورزی / تخصیص اعتبارات مورد نیاز براساس قوانین و مقررات مصوب / تلاش در راستای نزدیک شدن به حداقل‌های تعیین شده قانونی برای بخش کشاورزی توسعه نظام بانکی کشور.



سلطان گلاب جهان

کارآفرینی در عرصه گل و گلاب در گفت‌وگو با مجید راهب

اسانس گل محمدی و اسانس‌های گیاهی طبیعی تبدیل شد بلکه در عرصه‌های دیگر نیز به فعالیت پرداخت و در مدت کوتاهی موفق شد دایره محصولاتش را به تولید نوشابه‌های گازدار، آب‌معدنی و آبمیوه، آلبیمو و انواع کنسرو گسترش دهد و با راه‌اندازی و تاسیس کارخانه‌های شمشادنوش و هزارچشمه آبشار، محصولات متنوع‌تری را نیز به بازار عرضه کند. راهب که به همراه ایران گلاب طی یک دهه اخیر همواره در زمره صادرکنندگان نمونه سال بوده است، ضمن کسب گواهینامه‌های بین‌المللی ایزو، توانسته به عنوان واحد نمونه استاندارد و واحد نمونه کیفی نیز نام خود را به ثبت برساند. گفت‌وگو با مجید راهب از کودکی‌اش در کارگاه‌های گلاب‌گیری قمصر شروع شد و به امروز رسید که او را نفر اول گلاب جهان می‌دانند. جایگاهی که به گفته او، حاصل عمر و تنها دلخوشی زندگی‌اش بوده و هست.

آینده‌نگر: نام کاشان با قمصر و نام قمصر با صنعت گلاب‌گیری در سراسر ایران و بلکه جهان شناخته می‌شود و گلاب ایران را بسیاری با یک برند مشهور و قدیمی می‌شناسند و آن «گلاب ربیع» است. کارخانه‌ای که مجید راهب، مرد خوش‌صفت قمصری سال‌هاست زندگی‌اش را وقف گسترش کار آن کرده است. راهب را آقای گل ایران و مرد اول گلاب جهان می‌دانند. او که در نخستین روز تابستان ۱۳۱۶ در شهر سرسبز قمصر به دنیا آمد، از همان کودکی به تاسی از پدرش، به کار تولید گلاب کشیده شد و با آغاز یک بازاریابی گسترده شهر به شهر، به فروختن محصول کارگاه کوچک پدرش پرداخت. از همان زمان بود که رویایی در سر پروراند. رویای روزی که بتواند گلاب‌گیری را به صنعتی بزرگ تبدیل کند. راهب نه تنها به آرزویش جامه عمل پوشاند و کارخانجاتش زیر عنوان «ایران گلاب» به بزرگ‌ترین تولیدکننده انواع گلاب، عرقیات گیاهی،

بله، من از همان کودکی فکر می‌کردم چطور می‌توان کاری کرد که این رشته گسترش یابد و کار برای افرادی مثل پدرم سهل‌تر شود. از دوران ابتدایی و بعداً متوسطه در گلاب‌گیری که آن زمان سنتی بوده پدرم کمک می‌کردم. در فصل گل، قمصر و تمام منطقه کاشان پر از گل می‌شد. الان هم همین‌طور است. تورست‌های متعددی به آنجا می‌روند تا این

امروزی رسیدم. این جزو افتخارات من است که پدرم اهل گل و گلاب بوده است و حالاً نیز کاری کرده‌ام و به جایی رسیده‌ام که این صنعت منحصر در اختیار کشور ماست.

II شکل‌گیری این ذهنیت که روزی کار گلاب‌گیری را به یک صنعت تبدیل کنید به همان زمان بازمی‌گردد؟

III اهل کجا هستید؟
به قول سهراب سپهری اهل کاشانم، البته اهل قمصر کاشان. در گلستان‌های شهرم بزرگ شدم و از بچگی با گل و گلاب سروکار داشتم. پدر من هم در رشته گلاب فعالیت داشت و شدیداً به کارش عشق می‌ورزید. من هم به خاطر عشق به ایشان و عشق به گلاب، این کار را پیگیری کردم تا به اوضاع و احوال

طبیعت زیبا را از نزدیک ببینند. از همان آغاز کودکی به گل و بوی گلاب علاقه داشتیم. شاید بدانید که برای تبدیل گل به گلاب انرژی زیادی لازم است. آن زمان انرژی گلاب گیری با استفاده از هیزم تامین می شد و به این صورتی که حالا هست نبود. پدرم و دیگر اهالی قمصر از هیزم های سبز صحرای استفاده می کردند. این کار زحمتی برای کارگرها داشت که مرا همان موقع به این فکر انداخت روزی کار را توسعه دهم و به صورت یک صنعت در آورم. با همان فکر بچگی خودم رویا می یافتیم که روزی بتوانیم از زحمت این کارگرها و پدرم کم کنیم.

III چه زمانی خودتان مشغول کار گلاب شدید؟

حدوداً پانزده ساله و دانش آموز دبیرستان بودم. آن زمان گلاب هایی که پدرم تولید می کرد را می فروختیم. در حقیقت دوران دبستانم که تمام شد، از آنجا که آن زمان قمصر دبیرستان نداشت، پدرم مرا به تهران فرستاد تا بتوانم ادامه تحصیل دهم. پدرم آدم روشنفکری بود که علی رغم زندگی در روستا علاقه مند بود فرزندانش تحصیل کنند و در این راه تمام تلاش خود را می کرد. همین مهاجرت باعث شد کار فروش گلاب از شهرمان به تهران هم گسترش پیدا کند. آن زمان و حتی هنوز هم به دلایل مختلف از جمله درجه حرارت منطقه ای، گلاب گیری فصل معینی دارد، چون عمر گل چیزی مابین ۱۵ تا ۲۰ روز است که البته ما امروز، در صنعت خود توانسته ایم به طرق مختلف از جمله کشت گل ها در مناطق سردسیر، عمر گلاب گیری مان را به دو ماه تا دو ماه و نیم برسانیم. من در همان کودکی گلاب را به صورت فله به بستنی فروش ها و قنادی ها عرضه می کردم و مثلاً یکی از مشتری های ثابت ما مرحوم اکبر مشتقی بود. مدتی قبل مستندی در یکی از تلویزیون های فارسی زبان می دیدم درباره تاریخچه بستنی در ایران. راوی گفت که هر چند تولید بستنی از دوران قاجار باب شده بود اما این اکبر مشتقی بود که بستنی خوبی با کیفیت بالا ارائه می کرد. او دنبال کیفیت بود و برای همین ثعلب مورد استفاده اش را از اردبیل و گلابش را از خانه آقای راهب قمصری در قمصر کاشان تهیه می کرد که بهترین گلاب ایران بود. این برای من خیلی افتخار آمیز و آموزنده بود که هر کسی که کالای با کیفیتی عرضه کند نامش در تاریخ باقی می ماند. من در همان نوجوانی دست به نوعی بازاریابی گسترده زده بودم، چنانکه وقتی پدرم حساب و کتاب می کرد، می دیدم من از برادرم، خیلی از همکاران و حتی از خودش بهتر کار کرده ام و مشتری های بیشتری برای گلاب جذب می کنم. این هم ناشی از استعدادی بود که خداوند به من عطا کرده بود.

III یعنی شما همان زمان گلاب سنتی را با همان کیفیت به شهرهای دیگر هم می فرستادید؟

بله.

III خب آن زمان مطمئناً امکانات فعلی موجود نبود. شما این گلاب را که از قضا

محصول حساسی هم هست در چه ظرف هایی انتقال می دادید؟

گلاب آن زمان به دو شکل عرضه می شد. تعداد زیادی کارگاه های کوچک سنتی و محلی گلاب گیری در قمصر کاشان بود و در ضمن دو کارخانه کوچک شیشه گری. آن ها شیشه هایی را به سبکی خاص تولید و عرضه می کردند که الان دیگر نیست. گلاب آن زمان در آن شیشه ها عرضه می شد که خاطر م هست پُر کردنشان خیلی زحمت داشت. چنانکه ۵۰۰ لیتر گلاب را پنج روز طول می کشید بسته بندی بکنند. آن شکل پُر کردن و بستن در شیشه ها با چوب پنبه زمان زیادی می طلبید. ما گلاب را بیشتر به مشتریان عمده و به صورت فله عرضه می کردیم. یعنی در ظرف های سه کیلویی، ده کیلویی، و بالاخره بشکه های بیست و چهار کیلویی. گلاب آن روز و امروز مصرف عمده قنادها و بستنی فروش ها بود که به این صورت منتقل می شد.

III تحصیلات متوسطه را در تهران به پایان رساندید. پس از آن چه کردید؟

پدرم که علاقه مرا می دانست و می دید که توانسته ام بازار خوبی برای گلاب درست کنم، خیلی علاقه نداشت که مرا به خارج از کشور بفرستد. ولی من پس از اتمام تحصیل تصمیم خود را گرفتم. تصمیم گرفته بودم که کار گلاب را با صنعت پیوند دهم و تحولی بزرگ در آن ایجاد کنم. خدا را سپاسگزارم که به هر چه می خواستم و به همان شکل که می خواستم رسیدم. بعد از فارغ التحصیلی با همین نیت، به زحمت خیلی زیاد و با هزینه های فراوان راهی آلمان شدم. در همان سه ماه اول توانستم کار پیدا کنم. کاری در کارخانجات بسته بندی و صنایع عطرسازی اروپا که آن زمان هنوز به شکل فعلی مدرن نشده بود...

III یعنی به خاطر اینکه در فکر صنعتی کردن گلاب بودید، کارخانه هایی که در زمینه های مشابه کار می کردند را برای اشتغال انتخاب کردید؟

بله، همین طور است.

III این سفر چه دستاوردهایی برایتان داشت؟

من در آنجا بودم که متوجه شدم کارخانجات عطرسازی اروپا نیاز مبرمی به روغن گل رز یا رز اوایل دارند...

III ... و صنعت گلاب را با همین تفکر راه انداختید که این روغن را تولید کنید؟

بله. بعدها من در سفارش ماشین آلات کارخانه ام این را مدنظر داشتم اما با این تفاوت که هنوز گلاب بود که در ذهن من جایگاه اول را داشت. هنوز هم همه جا فقط اسانس و روغن گل را می گیرند. ولی اینکه هم گلاب و هم اسانس را از گل سرخ بگیریم، در دنیا انحصار ادر اختیار ماست.

III ظرفیت تولیدی کارخانه ایران گلاب چقدر است؟

وقتی ما ایران گلاب را تاسیس کردیم، تولید گل در سطح منطقه کاشان که شامل قمصر، نیاسر، سده،

برزک، خاوه و تمام روستاهای اطراف است، تنها چیزی در حدود ۵۰ تن بود اما الان در آن منطقه شاید سطح کشت گل به رقمی بیش از ۵۰۰ تا ۶۰۰ تن رسیده باشد که این هم از برکات ایجاد صنعت گلاب در آن منطقه است.

III این را خود بخش خصوصی یعنی خود کشاورزان تولید کرده اند یا اینکه دولت هم سهم داشته است؟

جز ما تنها در دو کشور بلغارستان و ترکیه صنعت استخراج عصاره گل سرخ یا همان اسانس وجود دارد، گل یک اشکال اساسی دارد که دولت ها موفق نمی شوند، کار خوبی در ارتباط با آن انجام دهند و آن جمع آوری گل است. در بلغارستان که یک کشور کمونیستی است برای چیدن گل ها که فصل خاصی دارد دانش آموزان را بسیج می کنند. در ترکیه هم مشابه این کار انجام می شود اما چیدن گل برای کسانی که با آن آشنا نباشند به شدت مشکل است و این که ما در یک فصل مشخص بتوانیم تعداد زیادی کارگر به کار بگیریم و چیدن حجم زیادی گل را به صورت متمرکز انجام دهیم، امکان پذیر نیست. بنابراین ترجیح می دهیم کشاورزها، خرده کشاورزها و کسانی که خودشان به طور سنتی گل ها را کشت می کنند به همراه خانواده ها، همسران، پسران و دخترانشان این کار را انجام دهند و مانیز این گل ها را از آنان خریداری می کنیم.

III یعنی کشاورزان در جاهای مختلف ایران گل هایشان را می کارند و به شما می رسانند؟

بله. البته گل خیلی زود پژمرده می شود و بنابراین باید به سرعت به کارخانه برسد تا قابلیت گلاب گیری را داشته باشد. ما یک زمان اعلام کردیم که اگر کشاورزان گلشان را از سحر بچینند و تا ساعت ۱۰ صبح به ما برسانند، ما گل ها را مثلاً به قیمت ۵۰۰ تومان اضافه تر می خریم، اگر تا ۱۲ برسد باز قیمتی کمتر. ولی این کار آنقدر مشکل است که آن ها معمولاً نمی رسند در این زمان جمع آوری کنند و این شرایط میزان اسانس تولیدی ما را تقلیل می دهد.

III مجموعاً در محدوده کاشان و قمصر و نیاسر و باقی شهرها و روستاهایی که گفتید چند هکتار زیر کشت گل است؟

در مجموع در منطقه کاشان به طور خالص و مفید ۱۲۰۰ تا ۱۵۰۰ هکتار گل کشت می کنند که این به مناطق دیگر در استان مرکزی از جمله خمین، محلات و همچنین بخش هایی از استان اصفهان و اطراف هم سرایت کرده و در سال های اخیر افزایش چشمگیری داشته است.

III شما از دیگر مناطق هم گل می آورید؟ با توجه به اینکه گل، گیاه به شدت حساسی است، چگونه این انتقال انجام می شود؟

سوال خوبی است. بله، گل هر چه از چیده شدنش بگذرد اثرش را از دست می دهد و با اصطلاح خودمان گل آتش می گیرد. برای همین تمهیداتی اندیشیده شده که این گل ها را با استفاده از ماشین های



قمصر امروز شهر بزرگی شده اما در کودکی من روستایی بود که شغل اکثر ساکنان به گل و گلاب ارتباط داشت. کودکی من هم مثل بیشتر بچه های قمصر میان گلستان ها و کنار دیگ های گلاب گیری گذشت



زمان آقای هاشمی با همکاری دولت وقت، دانشکده تحقیقات گل و گیاه در کاشان تأسیس شد که ما هم در گسترش آن نقش‌هایی داشتیم. چنانکه خوابگاه دانشگاه را خود ما ساختیم و دو سه سال اخیر افتتاح شد

یخچال‌دار به موقع به بازار برسانیم. اخیراً ابتکارانی به خرج داده شد که دستگاه‌هایی را روی ماشین‌های سیار تعبیه کنند و برای جلوگیری از ریزش اسانس گل را در خود منطقه به اسانس تبدیل کنند. این ایده آزمایش شده اما هنوز به نتیجه مطلوب نرسیده است.

۱۱ آیا با توجه به این مشکلاتی که برای انتقال گل‌ها به کارخانه وجود دارد هیچ وقت به این فکر نکردید که کارخانه‌های مشابهی در اقصی نقاط ایران راه‌اندازی کنید؟ مثلاً در منطقه غرب و شهرهایی مثل ملایر، بروجرد، همدان و این‌سوتر کرمانشاه و... استعداد زیادی برای پرورش گل وجود دارد. آیا برنامه‌ای ندارید که آن تأسیساتی که در کاشان متمرکز کرده‌اید را در غرب کشور مثلاً در همدان راه‌اندازی کنید؟

گاهی با دوستانمان طرح‌های اینچنینی داشته‌ایم اما امکان‌پذیر نشده است. چون ایجاد کارخانه در شهرهای بزرگ سرمایه‌گذاری بالایی می‌طلبد و با توجه به اینکه در کشور ما دولت حمایت لازم را از صنعتگران نمی‌کند، توجیه اقتصادی ندارد. این اجبار است که باعث می‌شود ما نه‌ایستادگی را به کارخانه بکشانیم. با وجود اینکه افت اسانس و کیفیت داریم ولی ما الان از می‌مند، از داراب، از آذرشهر و کرمانشاه که فاصله‌شان از استان مرکزی و کارگاه‌مان دور است گل خریداری می‌کنیم. ماشین‌ها شب حرکت می‌کنند و در سردخانه‌های سیار، گل را به دستمان می‌رسانند، چون نیاز داریم. استان‌هایی هم هستند که در آن‌ها به صورت مشارکتی کارخانه زدیم یا گلاب‌شان را می‌خریم یا اجرتی می‌دهیم و برای ما بسته‌بندی می‌کنند. چه در واحدهای سنتی و چه واحدهای صنعتی. یکی از برنامه‌های همیشگی ما این است که کشت گل را در کشور بالا ببریم تا هم کارآفرینی کرده باشیم و هم بر تولید اسانس گل که بازار بسیار خوبی در دنیا دارد، بیافزاییم.

۱۲ چنانکه فرمودید ظاهراً در موضوع کشت و صنعت گل و گلاب خیلی نباید به کار دولت تکیه کنیم. اما آیا در این کار از همفکری و همراهی دانشگاه استفاده کرده‌اید؟ اینکه خودتان کشت را رهبری کنید و کار آموزش به کشاورزان را برعهده بگیرید. این کاری است که مطمئناً در درازمدت به سود شما خواهد بود.

بله، دانشگاه نقش بسزایی در راهنمایی و هدایت ما و کشاورزان همکار ما داشته است. ما قدیم مشکلاتی در مورد میزان اسانس و میزان گلاب در هر واحد گل داشتیم که بسیاری از این‌ها را دانشجویانی که در خود قمصر کاشان درس می‌خواندند حل

کردند. زمان آقای هاشمی با همکاری دولت، دانشکده تحقیقات گل و گیاه در کاشان تأسیس شد که ما هم در گسترش آن نقش‌هایی داشتیم. چنانکه خوابگاه دانشگاه را خود ما ساختیم و دو سه سال اخیر افتتاح شد. ۶۰ دانشجوی آنجا ساکن هستند که بعضی‌هایشان اکنون در کارخانه خودمان مشغول به کار شدند. دانشکده الان به جایی رسیده است که مدرک فوق لیسانس می‌دهد و یادعوت از صنعتگران و دانشگاهیان انجمن‌ها، سمینارها و نشست‌هایی در موضوع گل و گلاب برگزار می‌کند. دانشگاه کمک بسیار خوبی به این صنعت است و امیدواریم با همراهی وزارت جهاد کشاورزی و دیگر ارگان‌ها، دانشگاه بتواند این جهاد صنعتی را هر روز بیش از گذشته رهبری کند.

۱۳ برخی مصرف گلاب را تنها در بُعد خانگی می‌دانند اما آن طور که شما فرمودید گویا عمده بازاری که گلاب در خارج از ایران دارد مصارف صنعتی را شامل می‌شود. بفرمایید از گلابی که



هیچ وقت دنبال پول ندویدم

در طول این همه سال کار و کارآفرینی و مدیریت که حالا شما را به جایی رسانده که بنام آقای گل و سلطان گلاب جهان خوانده می‌شوید، مهم‌ترین ارزشی که همواره در کارتان به آن پایبند بودید چه بوده است؟ توسعه، رضایت مشتریان، سود بیشتر یا... من همین قدر می‌دانم که هیچ وقت در زندگی دنبال پول ندیده‌ام و پول برایم هیچ ارزشی نداشته است. بارها شده کسی از پرسنل آمده، مشکلی داشته، گریه در زندگیش بوده و من هرچه توانستم به او کمک کردم و رفته است. پول هیچ وقت برایم اهمیتی نداشته و از قضا خداوند مرتب برایم ساخته است. از کودکی چیزی که برایم ارزش داشت این بود که کاری کنم گلاب به یک صنعت تبدیل شود. من خودم فرزند روستا هستم. قمصر امروز شهر بزرگی شده اما در کودکی من روستایی بود که شغل اکثر ساکنان به گل و گلاب ارتباط داشت. کودکی من هم مثل بیشتر بچه‌های قمصر میان گلستان‌ها و کنار دیگ‌های گلاب‌گیری گذشت. فصل گلاب‌گیری که می‌شد، دیگ‌های بزرگ روی اجاق‌های هیزمی می‌رفت و کار و زحمت برای گرفتن قطره قطره این گلاب شروع می‌شد. تنها چیزی که از آن روزها خاطرم هست این بود که من می‌خواستم کاری کنم که کار دشوار افرادی مثل پدرم با دیگ‌های گلاب‌گیری آسان شود. همیشه فکر می‌کردم باید راهی پیدا کنم تا این کار راحت‌تر انجام شود و امروز به خودم و به کارخانه‌ای که بهترین گلاب دنیا را عرضه می‌کند افتخار می‌کنم و خوشحالم که توانستم کار را به اینجا برسانم. تنها دلخوشی من در زندگی همین است.

شما تولید می‌کنید به چه شکل استفاده می‌شود؟

اولین مصرف گلاب در مصارف perfumery یا همان عطرسازی است. خصوصاً سال‌های اخیر که مردم علاقه پیدا کرده‌اند تا به سراغ گیاهان دارویی و ارگانیک بروند، بسیاری از کارخانجات خارجی درخواست خرید گلاب از ما دارند. نکته دیگر خاصیت پزشکی گلاب است که از قدیم هم متداول بوده که در همین ایران چشم‌شان را با گلاب می‌شستند. اخیراً دانشگاه یو.سی.آل. ای تحقیقاتی کرده که نشان می‌دهد گلاب موادی در خود دارد که در آرامش بخشیدن به انسان تأثیرگذار است. ما اخیراً یک گلاب ناب به دنیا صادر کردیم که در بروشوری به همراه آن این خواص را ذکر کردیم. بخش دیگر فروش ما اما در کشورهای عربی و اسلامی است.

۱۴ گویا گلاب ربیع تا خاتمه خدا هم رفته است.

بله. گلابی که با آن کعبه را شست‌شو می‌دهند همین گلاب ایران است که ما تولید می‌کنیم. جز این در عربستان در مراسم‌ها هم عروسی و هم عزاز گلاب استفاده می‌کنند. من خودم در برخی نمایشگاه‌هایی که برگزار کرده‌ایم حاضر بودم و به چشم دیدم که مثلاً در عربستان یک خانواده می‌آید و ده کارتن گلاب می‌خرد. ده روز بعد باز هم می‌آید و ده کارتن دیگر می‌خرد. چون در کشورهای مثل عربستان و بحرین و... حتی در غذایی که درست می‌کنند به جای بخشی از آب مصرفی گلاب می‌ریزند. با این همه اما بیشتر فروش عمده گلاب به مصرف آن در قنادی‌ها، شیرینی‌سازی و بستنی‌سازی‌ها اختصاص دارد.

۱۵ در این حوزه تجربه زیادی هم دارید. ابتدای صحبت اشاره‌ای کردید به اکبر مشتی که سال‌ها قبل مشتری شما بوده است.

بله، اکبر مشتی بود و حالا هم برخی کارخانجات مثل بستنی‌سازی میهن، گلاب‌هایشان را از طریق ما به صورت مستقیم تهیه می‌کنند. به هر حال در سراسر دنیا مردم دنبال کیفیت کالا می‌روند و از آنجا که گلاب ایران در دنیا رتبه نخست را دارد ما به سرعت در بازار قنادی اروپا راه پیدا کردیم و جایگاه خود را یافتیم. شوخی نیست که ایران در عرصه صادراتی در دنیا بی‌همتاست؛ پسته، زعفران، فرش و گلاب ایرانی. این موضوعی است که خود آن‌ها معترفند چنانکه چند سال قبل دانشگاه هاروارد بعد از انجام تحقیقاتی اعلام کرد بهترین گلاب برای استفاده در صنایع قنادی، گلاب ایران است و بهترین گلاب ایران، گلاب ربیع است.

۱۶ نحوه گلاب‌گیری شما در



در شرایط
فعلی تقریباً
صادراتمان
جهانی شده
است یعنی
در بسیاری از
کشورهای دنیا
از طریق دفتر
مستقیم، ۲۲

نمایندگی و
فروشگاههای
دیگری که به
طور آزاد با ما کار
می کنند، فروش
گستردهای داریم
اما آنچه بیشترین
فروش و مصرف
را دارد، مصارف
غیرصنعتی
در کشورهای
اسلامی است



عرصه کشاورزی نداریم که بازدهی آن از گل بیشتر باشد. به همین دلیل است که سالانه دهها هیات از افغانستان و کشورهای آسیای میانه به ایران می آیند تا ما برای کشت گل به آن ها کمک کنیم چون در آمد گل به نسبت هزینه کمی که دارد بسیار مناسب است.

II آیا به عنوان بزرگترین کارآفرین عرصه گل و گلاب، اگر کسی یا کسانی بخواهند وارد عرصه کشت گل شوند به آن ها توصیه می کنید بیایند؟
نه تنها توصیه می کنیم، بلکه راهنمایی و کمک هم می کنم. من هر روز دهها تماس تلفنی از اقصی نقاط کشور و خارج از کشور دارم که افرادی صاحب زمین های کشاورزی هستند و می خواهند زمین هایشان را زیر کشت گل ببرند. ما همیشه از چنین فعالیت ها و تلاش هایی استقبال کردیم و می کنیم.

II مهمترین برنامه های که در آینده پیش رو دارید، چیست؟

من از مدت ها قبل برنامه ای برای تاسیس یک خانه عطر سازی، ادکلن و لوازم آرایش داشتم که خوشبختانه اخیراً بیش از هفتاد درصد کار پیش رفته و امیدواریم با حمایت معنوی دولت و رفع موانع در سطوح پایین دولت که متأسفانه چندان همراهی نمی کنند، بتوانیم این کار را به سرانجام برسانیم.

به خودمان متکی باشیم و بنابراین تقریباً نود درصد محصولی که به دست مشتری می رسانیم جز مواد اولیه که تولید اصلی است را نیز خودمان تولید می کنیم. درب بطری، کارتون و شرینگ را خودمان در همان جا تولید می کنیم و با خیالی آسوده تر به بازار می فرستیم.

II مطمئناً همانطور که گفتید تلاش شما همواره بر توسعه کشت گل در منطقه بوده است. کشاورزان هم مطمئناً تلاش می کنند چیزی را بکارند که در آمدشان از فروش آن بیشتر باشد. حال پرسش اینجاست که در هر هکتار چند تن گل کشت می شود و کشاورز از هر هکتار چقدر در آمد به دست می آورد؟ آیا این برای کشاورزان هم اقتصادی است که کار کشت گل را توسعه دهند یا ترجیح می دهند پیاز و گوجه و خیار بکارند؟

ما سال ها بررسی و تحقیق کردیم. گل یک محصول کم آزار، کم آب و کم زحمت است و به طور متوسط در هر هکتار ۶ تن گل کشت می شود. این ۶ تن گل مطابق استانداردهای بین المللی باید حداقل دو کیلو اسانس بدهد ولی ما چون جز اسانس، گلاب هم می گیریم از هر ۵ تن یک کیلو اسانس به دست می آوریم. شاید عجیب باشد ولی ما هیچ محصولی در

ایران گلاب به چه شکل است. آیا هنوز شیوه های سنتی را به کار می برید یا نه، کاملاً صنعتی است؟

گلاب ربیع دارای نشان استاندارد ایران است و شاید یکی از دلایل پیشرفت ما همین نظارت و ارزشیابی دقیقی است که در مورد محصول ما صورت گرفته است. گلاب ما به شیوه صد درصد صنعتی تولید و کاملاً سالم و سلامت به بازارهای دنیا عرضه می شود. ما گاهی آنقدر سفارش می گیریم که نمی توانیم سفارش تازه های بپذیریم. خصوصاً در ماه مبارک رمضان که مصرف گلاب در منطقه افزایش پیدا می کند.

II این گلاب را به کجاها صادر می کنید؟

در شرایط فعلی تقریباً صادراتمان جهانی شده است یعنی در بسیاری از کشورهای دنیا از طریق ۶ دفتر مستقیم، ۲۲ نمایندگی و فروشگاه های دیگری که به طور آزاد با ما کار می کنند، فروش گستردهای داریم. اما آنچه بیشترین فروش و مصرف را دارد، مصارف غیرصنعتی در کشورهای اسلامی است. عربستان، کویت، قطر، دبی، بحرین، عمان. در مارکتینگ اروپایی ها و آمریکایی ها هم وارد شده ایم اما در مورد شیخ نشین های منطقه می توانم به جرأت بگویم اگر کسی جایی را پیدا کرد که گلاب یا دیگر محصولات ربیع در مغازه ها نبوده یا جایزه می دهیم. این در کنار مصرف صنعتی و خریدارانی است که ما از کارخانه هایی در ژاپن، فرانسه، آمریکا، استرالیا و... داریم. یکی از خریداران مهم گلاب ایران همین کشور استرالیا است که شاید باورتان نشود اما گلاب ما را می گیرند، بسته بندی می کنند و بیست تا بیست و پنج سی سی از آن را به قیمت ۳۷ دلار می فروشند.

II گفته می شود حتی پایه اصلی بسیاری از

عطرهای مشهوری که در اروپا تولید می شود از

گلاب است. آیا این نکته درستی است؟

اسانس گل سرخ که در کارخانجات ما تولید می شود همان بوی خوشی است که از گل می آید و در حقیقت جوهر گل رز محسوب می شود. این اسانس در دنیا به قیمت های سرسام آوری رسیده است. اتحادیه عطر سازان فرانسه و سوییس بارها تماس گرفتند و برای سرمایه گذاری اعلام آمادگی کردند تا این اسانس یا Rose Oil را در ایران به تولید انبوه برسانند. چرا؟ چون مواد اولیه گران ترین عطرهای دنیا از یک تا پنج درصد رز اوایل یا همین روغن گلاب است. همانطور که گفتیم جز مابلغارستان و ترکیه هم این روغن را تولید می کند اما کیفیت محصول ایران به شهادت دوست و دشمن از همه محصولات مشابه بالاتر است. دنیا اکنون با کمبود اسانس روغن گل سرخ مواجه است و این یعنی یک بازار بزرگ و همیشگی در برابر ما وجود دارد.

II گلاب ربیع صادراتی با بسته بندی متفاوتی

از گلاب داخلی به بازار جهانی عرضه می شود.

این بسته بندی ها هم خودتان تولید می کنید یا

از جایی خریداری می شود؟

ما چون در روستاییم و دور از شهر سعی کرده ایم



مروری بر زندگی نامه یک کارآفرین: مارک اندریسن

میلیونر کله تخم مرغی

کارآفرینی که اکنون میست از او به عنوان «مسیح جدید فن آوری» یاد کرده است

ترجمه ریحانه عبدی



اندریسن که توسط اکونومیست به عنوان «مسیح جدید فن آوری» ملقب شده بود، گاه و بیگاه با بیل گیتس مقایسه می شد. اما این دو نفر ۱۸۰ درجه با هم تفاوت داشتند.

مارک اندریسن در سال ۱۹۷۱ در نیو لیسبون در ویسکانسن به دنیا آمد. پدرش یک خواروبار فروش بود. بازنشسته بود و مادرش برای یک مجله تبلیغاتی کار می کرد. با این که در آن زمان، دانش آموزان به عنوان فعالیت فوق برنامه و همچنین مشهور شدن در شهر کوچکشان سراغ ورزش می رفتند، اما مارک ۱۹۵ سانتی متری هیچ علاقه ای به ورزش نداشت. وقتی کلاس پنجم بود و بقیه پسرهای تیم مشغول تمرین بودند، اندریسن به دنبال علاقه اش به کامپیوتر می رفت، تا جایی که حتی قبل از آن که یک دستگاه کامپیوتر را از نزدیک ببیند، یکی از زبان های بیسیک برنامه نویسی را از روی کتاب های کتابخانه مدرسه یاد گرفت. در کلاس ششم، اندریسن با استفاده از کامپیوتر مدرسه برنامه ای نوشت که به او در حل تکالیف ریاضی اش کمک کند. اما وقتی مستخدم مدرسه ناخواسته برق ساختمان را قطع کرد، برنامه هم پرید. یک سال بعد والدین اندریسن تصمیمی گرفتند که می توان آن را یکی از بزرگ ترین سرمایه گذاری های اقتصادی تاریخ نامید؛ آن ها برای مارک یک کامپیوتر شخصی کومودور ۶۴ خریدند. از آن زمان بود که اندریسن حرفه برنامه نویسی اش را با نوشتن بازی های کامپیوتری آغاز کرد. نبوغ و ابتکار اندریسن از کودکی در او نمودار بود. مدیر دبیرستانش معتقد بود که اندریسن دارای «چنان نبوغی است که مردم را می ترساند». در حالی که معلم ها و دانش آموزان مدرسه معتقد بودند که اندریسن قوه تخیل نامعمولی هم دارد؛ گرایشی طبیعی به ایده پردازی های

نو و خلاق در مورد مسائل گوناگون، مثل ماهیت جهان و آینده علم. اندریسن برای طی کردن دوران کارشناسی وارد دانشگاه ایلینوی شد. در ابتدا با وجود علاقه اش به کامپیوتر، نمی خواست آن را به عنوان حرفه اصلی اش انتخاب کند، چرا که معتقد بود مهندسی برق گزینه شغلی پرسودتری جلوی پایش قرار خواهد داد. ولی خودش اضافه می کند: «در واقع علت اصلی که سر از علوم کامپیوتر در آوردم این بود که لازم نبود زیاد کار کنم». اندریسن می گوید که در س های مورد علاقه اش ادبیات و فلسفه بوده اند و معتقد است که یکی از دلایل موفقیت های چشمگیرش، همین مطالعات غیر تکنولوژیک و مهارت ها و بینش های ناشی از آن هاست. اندریسن در حالی که دوران کارشناسی اش را می گذراند، در مرکز ملی دانشگاه برای برنامه های ابر کامپیوتری NCSA به عنوان یک برنامه نویس پاروقت با حقوق ساعتی ۷ دلار مشغول به کار شد. اندریسن در حال کار روی یک نرم افزار تصویرسازی سه بعدی برای ابر کامپیوتر مرکز بود که ایده ساخت اولین مرورگر اینترنت به ذهنش رسید. در اوایل دهه ۱۹۹۰، اینترنت عمدتاً وسیله ای در اختیار محققین ممتاز بود. پیدا و دانلود کردن مدارک مختلف بسیار سخت و طاقت فرسا بود چرا که کاربران باید کار کردن با عملگرهایی مانند FTP، گوfru و تلنت را در فضای یونیکس یاد می گرفتند. ایده اندریسن این بود که این عملگرهای جداگانه را در یک برنامه واحد گردآورد و آن ها را پشت یک رابط تصویری پنهان کند. او با ایده اش به سراغ یکی از کارمندان NCSA، اریک بینارفت و آن دو، غروب ها و آخر هفته ها در یک زیرزمین مشغول به کار بر روی این پروژه شدند. اولین نسخه برنامه شان با نام موزایک NCSA که بیش از ۹۰۰۰ خط کد داشت، طی حدود ۶ هفته کامل شد. با موزایک به راحتی می شد شبکه اینترنت را با یک اشاره و کلیک هدایت کرد. مدت زمان یادگیری نحوه استفاده از اینترنت از چند ماه به چند دقیقه تقلیل یافت و همین آغازی بود برای تبدیل شدن اینترنت به یک رسانه جمعی. به واسطه رتبه کارمندی اندریسن و بینا، موزایک در مالکیت دانشگاه ایلینوی باقی ماند. وقتی NCSA برنامه رادر ژانویه ۱۹۹۳ روی اینترنت منتشر کرد و امکان دانلود رایگان آن را برای همه قرار داد، موزایک در عرض مدت کوتاهی به یک پدیده بدل شد و فقط در سال اول ۲ میلیون نفر آن را دانلود کردند. چیزی نگذشت که صدها شرکت برای خرید مجوز نرم افزاری این برنامه درخواست فرستادند.

ترک دانشگاه و NCSA

بعد از موفقیت موزایک، اندریسن با مدیر NCSA، لری اسمار درباره اینکه چگونه می تواند با این اختراع کسب و کاری راه بیندازد مشورت کرد. اسمار که فقط بعد از انتشار عمومی موزایک آن را دیده بود به اندریسن گفت که بلافاصله متوجه شده که این ابتکار جهان را دگرگون خواهد کرد. او به اندریسن پیشنهاد داد که برای بازاریابی نسخه های جدید از برنامه، باید کسب و کارش را خارج از فضای دانشگاه آغاز کند. در سال ۱۹۹۴ اندریسن بالیسانس علوم کامپیوتر و یک موفقیت جهانی در رزومه اش، فارغ التحصیل شد. از آن جا که منابع لازم برای تأسیس کمپانی اش را در اختیار نداشت، مشغول به کار در یک شرکت نرم افزاری در سیلیکون ولی بنام شرکت فناوری های یکپارچه شد. چند هفته بیشتر نگذشته بود که اندریسن ای میلی از جیم کلارک، یکی از اسطوره های منطقه سیلیکون دریافت کرد. کلارک با ابداعات آکادمیک خودش، کمپانی بسیار موفق سیلیکون گرافیک را تأسیس کرده بود. ایده کلارک تولید یک سیستم ارزان برای تلویزیون های تعاملی بود و



۴ ایده

مارک اندریسن

که به اینترنت شکل داد

۱

همه صاحب اینترنت خواهند شد

پسری اهل یک شهر کوچک که ناگهان با پدیده انتقال اطلاعات با سرعت بالا روبرو شده بود، به سرعت متوجه شد که اینترنت چه جهش عظیمی برای زندگی مردم عادی بوجود خواهد آورد. او با آسان کردن استفاده از شبکه اینترنت بوسیله یک مرورگر تصویری، راه را برای شکل گیری جهان مملو از اطلاعاتی که امروز در آن زندگی می کنیم، باز کرد.

۲

مرورگرها، تبدیل به سیستم عامل خواهند شد

شاید اندریسن جنگ مرورگرها را به مایکروسافت باخته باشد، ولی با ایده بزرگ دومش، پیروزی خود را ثابت کرد. مرورگرها به جزء اصلی دسکتاپ کامپیوتر و بعدتر تلفن های همراه بدل شده اند، تا آنجا که مایکروسافت هم مجبور شده تا طرح تجاری اش را دوباره و از نقطه اول بچیند. به طور خاص، گوگل از این رویکرد استقبال کرده و سیستم عامل کروم و تعدادی دیگر از برنامه های تحت وبی که بیشتر مردم هر روز از آن ها استفاده می کنند را روانه بازار کرده است.

۳

همه چیز اجتماعی خواهند شد

اندریسن متوجه شد که ویژگی ناشناس ماندن افراد در فضای شبکه در اوایل پیدایش اینترنت، راه را برای موفقیت شبکه های اجتماعی که مبتنی بر هویت افراد هستند باز خواهد کرد. در حالی که توجه بقیه به قانون مور مبنی بر افزایش سرعت پردازش کامپیوترها در آینده و یا قانون متکالف مبنی بر افزایش ارزش شبکه ها همزمان با گسترششان معطوف بود، اندریسن به قانون کمتر شناخته شده رسید که رشد نمایی زیر گروه ها را توضیح می داد، توجه کرد. ایده اندریسن در فیسبوک به شکوفایی کامل رسید، کمپانی ای که اندریسن، هم در آن سرمایه گذاری کرده و هم عضو هیات مدیره آن است.

۴

نرم افزارها دنیا را فتح خواهند کرد

اندریسن به عنوان یک سرمایه گذار ریسک پذیر، به دنبال شرکت هایی است که از طریق رایانه، بخش های مختلف اقتصادی را درگرو می کنند. از یک سو او با کمک مالی به شرکت های ساختار شکن، در فرایند «تخریب خلاقانه» شرکت می کند و از طرف دیگر در تمام سرمایه گذاری هایش یک خوش بینی ذاتی به قابلیت افراد برای نوآوری های سریع دارد. به قول خودش «خوب بعدش چی؟ همان چیزی است که خودمان در مرحله بعد اختراعش خواهیم کرد.» این که پیش بینی شما یک یادوار در دست از آب دربیاید یک چیز است اما اینکه مانند اندریسن برای ۲۰ سال مرتب پیش بینی هایتان به حقیقت بپیوندد بیشتر به یک معجزه شبیه است.

فکر می کرد مرورگر اندریسن می تواند به عنوان رابط مشترکین عمل کند. اندریسن، کلارک را مجاب کرد که اینترنت با میلیون ها کاربرش یک بازار سریع رشد بی نظیر است. آن دو تصمیم گرفتند که نسخه پیشرفته موزایک را تولید و همانند NSCA آن را به صورت عمومی عرضه کنند تا محصولشان در بازار جایافتد. اندریسن و کلارک در ۱۹۹۴ شرکت ارتباطات نتاسکیپ را تأسیس کردند. آن ها بعد از یک دعوی حقوقی با دانشگاه ایلینوی بالاخره نام موزایک را به نتاسکیپ تغییر دادند. نتاسکیپ وارد بازار و میلیون ها بار دانلود شد. در ۹ آگوست ۱۹۹۵، زندگی اندریسن برای همیشه تغییر کرد. سهام نتاسکیپ در بازار بورس عمومی شد و هجوم خریداران بازار را تکان داد. ارزش سهام اندریسن ناگهان به بیش از ۵۰ میلیون دلار رسید و در عرض چند ماه ۱۷۰ میلیون دلار را رد کرد.

میلیونر یک شبه

در حالی که اندریسن در حال تطبیق دادن خودش با زندگی یک میلیونر بود، کلارک به یک میلیاردر تبدیل شده بود. ناگهان رقبا از همه طرف سر بر آوردند، یاهو، لایکوز و اکسایت هر کدام به دنبال بخشی از بازار مرورگرها بودند. بعد هم مایکروسافت و بیل گیتس با اینترنت اکسپلورر وارد شدند. ولی نتاسکیپ که هنوز در اوج بود، توجه چندانی به این رقبا نشان نداد و بر ارتقای سرعت و کیفیت برنامه های خودش تمرکز کرد. اندریسن که در ۱۹۹۵ توسط مجله اکونومیست به عنوان «مسیح جدید فن آوری» ملقب شده بود، گاه و بیگاه با بیل گیتس مقایسه می شد. اما این دو نفر ۱۸۰ درجه با هم تفاوت داشتند؛ گیتس در ناز و نعمت در کالیفرنیا بزرگ شده و حتی مدت کوتاهی هم به دانشگاه گران قیمت هاروارد رفته بود، اما اندریسن در یک شهر کوچک به دنیا آمده و به طبقه متوسط تعلق داشت.

ترک کردن نتاسکیپ

در ۱۹۹۸، فروش نتاسکیپ حدود ۴۵۰ میلیون دلار بود و سال بعد آمریکا آن لاین AOL آن را با ۴٫۲ میلیارد دلار خرید. نتاسکیپ دیگر یک کمپانی مستقل نبود، بلکه بخشی از یک گروه تجاری عظیم به حساب می آمد. با آمدن مالکان جدید، یک کار جدید هم برای اندریسن فراهم شد. او سمتش را به عنوان نایب رئیس ارشد فن آوری در نتاسکیپ ترک کرد تا به عنوان رئیس بخش فن آوری AOL در ویرجینیا منصوب شود. اما نتوانست خودش را با کار در AOL و زندگی در ویرجینیا تطبیق دهد و بناچار در ۱۹۹۹ بطور کامل از شرکت خارج شد. او به کالیفرنیا برگشت و با تعدادی از رفقای همکارش در نتاسکیپ تماس گرفت تا یک کسب و کار جدید راه بیاندازد. به همین منظور بخشی از سهام اش در AOL را فروخت و با دوستانش شرکت لودکلود را تأسیس کرد. کار این کمپانی ساخت فضای وب سایت برای شرکت های بزرگ بود. برای همین آن ها یک نرم افزار پیچیده بنام آپسور طراحی کردند که وب سایت های شرکت ها را کنترل و نظارت می کرد. بزودی سایت های شرکت های عظیمی مثل نایک، اتومبیل فورد و حتی سیستم پست بریتانیا درخواستشان برای استفاده از آپسور به عنوان یک پاسبان اینترنتی را برای لودکلود فرستادند. لودکلود هیچ وقت بیای نتاسکیپ نرسید ولی در اواخر دهه ۹۰ که شرکت های اینترنتی یکی بعد از دیگری شکست می خوردند، عملکرد بسیار خوبی داشت. در سال ۲۰۰۷ این شرکت به مبلغ ۱٫۶ میلیارد دلار به هیولت-پاکارد فروخته شد. بین سال های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۹ اندریسن در بسیاری از کسب و کار های نوپای اینترنتی مثل توییتر سرمایه گذاری کرد. در ۲۰۰۹ بخشی از اسکایپ را با ۲٫۷۵ میلیون دلار خرید که کاری ریسکی قلمداد می شد. ولی این ریسک در سال ۲۰۱۱ جواب داد، وقتی که مایکروسافت اسکایپ را به قیمت ۸٫۵ میلیون دلار از آن خود کرد.

تأثیر بر صنعت فن آوری

به عقیده مجله اکونومیست، تجربیات اندریسن به عنوان یک کارآفرین، سرمایه گذار و عضو هیئت مدیره چندین شرکت فن آوری عظیم مانند فیسبوک، ای بی و ای پی، به او بینشی داده که می تواند آینده جریان های تکنولوژیک را پیش بینی کند و همین باعث می شود که اندریسن هورویز یک سر و گردن از بقیه بالاتر بایستد و در این صنعت پیشرو باقی بماند.

او به دنبال شرکت هایی است که از طریق رایانه، بخش های مختلف اقتصادی را درگرو می کنند و در تمام سرمایه گذاری های خود یک خوش بینی ذاتی به قابلیت افراد برای نوآوری های سریع دارد.

کسب و کار آسان نیست

بخش‌هایی از گفت‌وگوی مجله فورچون با مارک اندریسن



هیچ چیز آسانی درباره ساختن یک کسب و کار وجود ندارد. پس شما باید یک افق بلندمدت داشته باشید. بهترین پدیده‌های تجاری در بازه‌های ۱۰، ۱۵ یا ۲۰ ساله به ثمر رسیده‌اند.

III همه ما می‌دانیم که در این برهه زمانی انقلاب اینترنتی غیر قابل اجتناب است، اما این موضوع به شکلی غیر متعارف نیز هست. می‌دانیم که با گسترش فیسبوک و توییتر، موقعیت‌های شغلی جدیدی هم بوجود می‌آیند، ولی آن شغل‌هایی که با هجوم فناوری به همه صنایع از بین می‌روند چطور؟ آیا واقعاً اشتغال‌زایی شما بیشتر از تعداد شغل‌هایی است که از بین می‌برید؟

اشتغال واقعاً مساله مهمی است. ولی بررسی تغییرات اقتصادی صرفاً با توجه به اثری که روی اشتغال دارند، راه سختی برای صحبت راجع به پیشرفت اقتصادی است. بگذارید یک مثال از تاریخ بزنم. زمانی در آمریکا ۱۰۰ درصد اقتصاد کشاورزی بود. درسته؟ حالا این رقم به ۳ درصد کاهش پیدا کرده چون بازدهی در کشاورزی بسیار بالا رفته. همین اتفاق حدود ۱۵۰ سال پیش در بخش صنعت هم افتاد. آن موقع هم می‌شد خیلی راحت گفت «جلوی پیشرفت اقتصادی را باید گرفت چون تعداد زیادی از کشاورزها بیکار می‌شوند». ولی مسلماً کسی جلوی ماشینی و صنعتی شدن را نگرفت، و در عوض مردم به سراغ ایجاد صنایع جدید رفتند.

III و همین داستان در مورد اینترنت هم تکرار می‌شود؟

همین طور است. درست است که اشتغال در آخر به وجود خواهد آمد، ولی آن چیزی که از همان ابتدا اتفاق می‌افتد، بهبود در رفاه مشتری است. این همان بخشی است که زیاد مورد توجه قرار نمی‌گیرد، چون از دست رفتن شغل‌ها داستان ترسناک‌تری است. رفاه مشتری مساله واقعاً مهمی است. چون برای مردم مهم است که اطلاعات خیلی بیشتر، و توانایی برقراری ارتباط و همکاری داشته باشند. یکی از چیزهایی که در آینده اهمیت زیادی پیدا خواهد کرد، توانایی تحصیل به صورت آن لاین است. این موجی است که طی ۲۰ سال آینده به همه جامی‌رسد و یک پیشرفت چشمگیر در رفاه مشتری در سراسر جهان بوجود خواهد آورد. دستاوردهای هر کسی که فقط یک صفحه نمایش و یک خط اینترنت داشته باشد واقعاً خارق‌العاده خواهد بود. این یکی از موقعیت‌هایی است که زندگی همه در آن بهتر و بهتر خواهد شد. اما شما بدون از بین بردن بعضی چیزها نمی‌توانید یک چیز تازه بسازید؛ پس حتماً کلی تلاطم در پیش رو خواهیم داشت.

III به نظر شما، ما چطور باید درباره راه پیش رویی که به نظر خیلی‌ها پر از پستی و بلندی است، فکر کنیم؟

بخش اعظم پاسخ این سوال ایجاد صنایع و کسب و کارهای جدید است. یک بخش دیگر هم برمی‌گردد به

صنایع موجود که از فن‌آوری‌های جدید بهره می‌برند. یک مثال عالی، هر کسب و کار کوچکی در کشور است که مشتری‌های محصول یا خدمتی که ارائه می‌دهد، خارج از محدوده مکانی خودش هستند. این کسب و کارها همیشه با مشکل بزرگ جذب مشتری مواجه هستند. یک مغازه کتاب دست‌دوم فروشی و یا سمساری را در نظر بگیرید. در گذشته شما باید در روزنامه یا ایستگاه رادیویی محلی تبلیغ می‌کردید، حالا می‌توانید به گوگل بروید و یک بسته «تبلیغ با کلمات کلیدی» بخرید. می‌توانید به فیسبوک بروید و تبلیغات اجتماعی بخرید. و می‌توانید با حداقل هزینه، گروه هدفتان را در سرتاسر دنیا شناسایی کنید. و برای این که همه این اتفاقات ممکن شود، افراد زیادی باید آموزش ببینند و مهارت‌های جدید کسب کنند. تحصیلات مهم‌تر و مهم‌تر خواهد شد و مردم مجبورند راحت‌تر با تغییرات اقتصادی انطباق پیدا کنند. این جریان همیشه وجود داشته است. روزهای شغل‌های مادام‌العمر خیلی وقت است که به سر رسیده و عملکرد همه بخش‌ها، از آموزش و پرورش گرفته تا بهداشت و درمان و مسکن، باید با این عصر که افراد در طول عمرشان بارها مجبور به تغییر شغل می‌شوند انطباق پیدا کند. وقتی من در دهه ۷۰ و یسکانسین بزرگ می‌شدم هم این پیام مکرراً در گوشم خوانده می‌شد: «خودت را آماده کن چون قرار نیست فقط یک شغل در زندگی داشته باشی». فکر کنم در آن زمان میانگین تعداد شغل برای هر نفر در طول عمرش ۷ بود، و الان به ۱۵ یا ۲۰ رسیده.

III خودتان فکر می‌کنید چند شغل عوض کنید؟

تا حالا که ۶ بار کارم را عوض کردم، پس حتماً به ۱۵ می‌رسم و مطمئناً کسانی هستند که می‌خواهند جلوی این اتفاقات را بگیرند. کسانی هستند که می‌گویند «بگذارید به کارم ادامه بدهم، مزاحم نشوید». اما پاسخ به این افراد همیشه یک چیز است: «باشد، فقط اوضاع بقیه‌مان چقدر باید بدتر شود چون تو می‌خواهی جلوی تغییر بایستی؟»

III بیشتر از ۲۰ سال پیش وقتی کدهای برنامه‌ای را می‌نوشتید که بعدتر تبدیل به اولین مرورگر دنیای اینترنت شد، هیچ وقت فکر می‌کردید اوضاع قرار است این گونه شود؟

نه. قبل از اینکه به کالیفرنیا بروم حتی اسم «سرمایه‌گذاری خطرپذیر» به گوشم نخورده بود. یک کار پیدا کردم و در دره سیلیکون^۱ مستقر شدم و آن وقت بود که با سرمایه‌گذاری خطرپذیر آشنا شدم. ماتم برد و با خودم گفتم: یعنی واقعاً آدم‌هایی هستند که حاضرند به تو پول بدهند تا چیزهای جدید اختراع کنی و شرکت راه بیندازی؟ واقعاً؟ خیلی باحاله! و

مطمئناً شانس هم با ما یار بود. در نت‌اسکیپ ما از طرف جان دور کمک مالی دریافت می‌کردیم. جان یک سرمایه‌گذار خطرپذیر افسانه‌ای است که کار کردن با او واقعاً لذت بخش است.

III اما شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر شما کمی با این سیستم متفاوت است و کسانی هستند که به شما با عینک بدبینی نگاه می‌کنند و می‌گویند ما کار را به این شکل انجام نمی‌دهیم، ما روش‌های سنتی خودمان را اینجا داریم. این تفاوت‌ها دقیقاً در چیست؟

تئوری‌های زیادی راجع به اینکه چطور باید یک شرکت فن‌آوری ساخته شود وجود دارد. نظریه ما این است که این امر یک کار بلند مدت است. هیچ چیز کوتاه مدت و یا قابل معامله‌ای این وسط وجود ندارد. روش کار این است که سازندگان کسب و کار و کارآفرین‌های خیلی خاص را پیدا کنیم و از آن‌ها در مقابل مشکلات و در دوران‌های بسیار سخت حمایت کنیم. هر شرکت نوپایی با چالش‌های بی‌شماری مواجه می‌شود. از هر کارآفرینی در دره سیلیکون از اوضاع شرکتش بپرسید با این جواب روبرو می‌شوید «واقعاً اوضاع عالی‌ه. همه چی خوبه». ولی در شرکت همیشه حالشان خراب است، چون همیشه یک جای کار می‌لنگد؛ بعضی از کارمندهای کلیدی می‌خواهند استعفا بدهند، یک شرکت رقیب سرو کله‌اش در بازار پیدا شده، یکی از محصولات خراب از آب در آمده، بعضی از مشتریان می‌خواهند از شما شکایت کنند و یا یک اتفاق دیوانه‌کننده دیگر دارد می‌افتد. هیچ چیز آسانی درباره ساختن یک کسب و کار وجود ندارد. پس شما باید یک افق بلندمدت داشته باشید. بهترین پدیده‌های تجاری در بازه‌های ۱۰، ۱۵ یا ۲۰ ساله به ثمر رسیده‌اند. و پدیده‌هایی که دیگر بهتر از آن‌ها نداریم مثل هیولت-پاکارد، IBM، اینتل، سیسکو و اوراکل طی مدت ۴۰ تا ۵۰ سال ساخته شده‌اند. مافقط با نگاهی به تاریخ این صنعت می‌فهمیم که بیشترین اثرگذاری متعلق به شرکت‌هایی است که چنین روندی داشتند. آن‌ها یک موسس داشتند، آن موسس برای چند دهه شرکت را اداره می‌کرده و به نوآوری و توسعه و تحقیق ملتزم بوده؛ و لازمه همه این‌ها داشتن یک افق بلندمدت است.

پی‌نوشت:

۱- دره سیلیکون (به انگلیسی: Silicon Valley) نام رایج و غیر رسمی منطقه‌ای در حدود ۷۰ کیلومتری جنوب شرقی سانفرانسیسکو در حومه سانتا کلارا، کالیفرنیا، ایالات متحده آمریکا است. شهرت این منطقه به دلیل قرار داشتن بسیاری از شرکت‌های مطرح انفورماتیک جهان در این منطقه است.

در شرایط یکسان بعضی افراد موفقیتی گروهی را رقم می‌زنند و برخی دیگر شکست می‌خورند. مدیران برجسته می‌دانند چگونه از روزهای سخت موفقیت‌های بزرگ بیافرینند. آنچه آنها انجام می‌دهند به شرح زیر است. اگر یک حقیقت تغییر ناپذیر در مورد تجارت وجود داشته باشد، آن حقیقت چیزی نیست جز بی ثباتی بازار. مدیران بزرگ هنگامی که شرایط جوی در تجارت نابسامان است به همان خوبی ماهی‌های موفقیت را صید می‌کنند که در شرایط آرام و آفتابی، آنها معمولاً از چنین شرایط آشفته‌ای برای سرمایه‌گذاری و از میان برداشتن رقبا سود می‌برند. بی شک بعضی از موفقیت‌هایی که در شرایط بحرانی بدست می‌آید حاصل خوش اقبالی محض است اما وقتی که داستان چنین موفقیت‌هایی را با دقت واکاوی می‌کنیم متوجه می‌شویم که تصمیماتی کلیدی در آن موقعیت خاص گروه را به سمت موفقیت رهنمون شده است. موفقیت یا شکست در طی دوره‌های بحرانی به این بستگی دارد که آیا شما توانایی دارید تیم تحت رهبری‌تان را مجاب به تداوم حرکت با قدرت و اعتماد به نفس کنید یا نه. در ادامه با ۸ مثال توضیح خواهیم داد که چگونه قدرت، تمرکز و تصمیم‌گیری می‌تواند باعث شود که شما از وسوسه‌هایی در امان بمانید که در دوره بحران باعث شکست می‌شوند.

مدیران موفق در هنگام بحران چه نمی‌کنند؟

بایدها و نبایدهای مدیریت بحران

■ ترجمه علیرضا اکبری

وسوسه اول

حس تنش و فوریت را به همه منتقل کنید

در هنگام بحران و تنش مدیران واکنشی تسلیم استرس می‌شوند. بعضی از مشکلات باید حل شوند. اما اگر مدیر احساساتی و غیرمنطقی باشد دیگران هم از او پیروی خواهند کرد و کارایی گروه پایین می‌آید. در عوض مدیران برجسته چه می‌کنند: یاد بگیرد که خبرها را با تأمل بررسی کنید و در عین حال جدی بودن شرایط را برای دیگر اعضای تیم روشن کنید. نفس عمیقی بکشید و با دقت شرایط را بررسی کنید. در این صورت می‌توانید با همکاری گروه‌تان اولویت‌ها را مشخص کنید. به این شکل شما می‌توانید نوعی کارایی و اثرگذاری درونی در تیم‌تان ایجاد کنید که برای تقابل با آشفتگی بیرونی کارایی دارد.

وسوسه دوم

دیگران را سرزنش کنید

وقتی مشکلی پیش می‌آید معمولاً آدم‌ها به دنبال پاسخ به این سوال می‌افتند که «تقصیر کی بود؟» البته خوبست که ریشه مشکل پیدا شود ولی این فرآیند معمولاً شکل مچ‌گیری به خود می‌گیرد که هیچ مشکلی را حل نخواهد کرد. در زمانی که همه در تلاش هستند خود را از اتهام مبرا نگه دارند وضعیت می‌تواند از بد به افتضاح تبدیل شود. مدیری که در این فرایند مچ‌گیری شریک شود در نهایت یک تیم کاری تضعیف شده و پر از بی‌اعتمادی نصیب خواهد شد.

در عوض مدیران برجسته چه می‌کنند: به گروه‌شان کمک



مدیران بزرگ
هنگامی که
شرایط جوی در
تجارت نابسامان
است به همان
خوبی ماهی‌های
موفقیت را صید
می‌کنند که در
شرایط آرام و
آفتابی.

می کنند تا به پیش برود. از گروه سوال می کنند «برای ترمیم سریع چه کاری از دستان ساخته است؟» و بعد اعضای تیم را ترغیب به کار گروهی می کنند تا کارهای لازم برای ترمیم را انجام دهند. گروه های کاری اگر قهرمان هایی داشته باشند که دیگران را به مبارزه تشویق کنند موفق تر خواهند بود.

وسوسه سوم

اجازه دهید که احساسات تان واکنش شما را رقم بزند

در هنگام عصبانیت ممکن است فریاد کردن بر سر دیگران احساس بهتری به آدم بدهد. حداقل این کار برای لحظه ای هم که شده حس تخلیه روانی می دهد. اما در درازمدت این کار بیشتر مضر است تا مفید. زیردستان شما در نتیجه این نوع رفتار دچار ترس یا حس انتقام جویی می شوند و تمایلی نخواهند داشت که حداکثر تلاش شان را برای شرکت شما انجام دهند یا خبرهایی را به شما برسانند که ممکن است باعث بروز تنش شود.

در عوض مدیران برجسته چه می کنند: هنگامی که دچار غلبان احساسات می شوید هیچ کاری نکنید و کمی صبر کنید تا منطق دوباره بر ذهن تان حاکم شود. برای لحظه ای از دیگران فاصله بگیرید یا چند نفس عمیق بکشید. راه هایی خلاصانه بیاورید برای اینکه این انرژی منفی را در راهی مثبت به کار بگیرید.



هنگامی که دچار غلبان احساسات می شوید هیچ کاری نکنید و کمی صبر کنید تا منطق دوباره بر ذهن تان حاکم شود. برای لحظه ای از دیگران فاصله بگیرید یا چند نفس عمیق بکشید

وسوسه چهارم

به حدسیات متوسل شوید

در لحظاتی که افراد دچار آزدگی یا بحرانی جدی هستند این تمایل در آنها تقویت می شود که به جای حقایق به فرضیات متوسل شوند و از آنها نتیجه گیری کنند. آیا واقعا می دانید که چرا گزارش ها سر جای خود نیستند؟ آیا مطمئن هستید که بازار پایان از ضرب الاجل ها تخطی کرده اند؟ آیا فناوری اطلاعات حقیقتا خرفت است؟ اگر در این موارد قدها و دغدغه هایی دارید خیلی راحت می توانید به دام نتیجه گیری هایی بیفتید که ممکن است به هیچ وجه دقیق نباشند.

در عوض مدیران برجسته چه می کنند: سوالات بیشتری بپرسید تا تصویری جامع برای تان ایجاد شود. طرح آرام

سوالاتی خنثی و بدون قضاوت به شما و دیگران کمک می کند در یابید که واقعا چه اتفاقی دارد می افتد. گاهی اوقات کارمندان می دانند که دلیل بروز مشکل چه بوده و گاهی اوقات بخصوص زمانی که بخش های زیادی در دپارتمان های مختلف درگیر کارند کسی از دلیل واقعی بروز مشکل خبر ندارد. مسائل کوچکی که بی اهمیت به نظر می رسند نشان از نابسامانی های پنهان در سیستم کاری دارند. تحلیل دقیق مشکل به همراه گروه می تواند مشکل اصلی را هویدا کند که این خود باعث کارایی بالاتر در حل مشکل خواهد شد.

وسوسه پنجم

در جمع از کارمندی ضعیف انتقاد کنید

همه ما گاهی نیاز داریم وقتی کسی ما را ناامید می کند به سیم آخر بزنیم و به گله و شکایت متوسل شویم. اما انجام این کار پیش روی بقیه کارمندان بی اعتمادی و نارضایتی را بر جمع مستولی خواهد کرد.

در عوض مدیران برجسته چه می کنند: اگر واقعا نیاز دارید که از کسی گله و شکایت کنید این کار را در دفتر یادداشت روزانه خودتان یا پیش کسی انجام دهید که جزو اعضای شرکت نیست. وقتی که از لحاظ عصبی کمی آرام شدید به سراغ آن کارمند بروید و مستقیم و مؤدبانه اما صریح و قاطع نقطه ضعف های او را به خودش گوشزد کنید.

وسوسه ششم

اطلاعات را پنهان کنید

اگر واقعیت ترسناک باشد نمی شود آن را با همه در میان گذاشت چون بیم آن می رود که کارکنان شرکت را در حال بحران ترک کنند. اما اگر کارمندان را در بی خبری نگه دارید آنها خودشان با فرضیاتی ترسناک تر از آنچه واقعا در جریان است به سوالات شان پاسخ می دهند. بیشتر آدم ها وقتی از آینده خود بی خبرند تصویری از آن می سازند که معمولاً ناامید کننده تر از واقعیت است. در عوض مدیران برجسته چه می کنند: تا حدی که موقعیت اجازه می دهد اطلاعاتی مفید در اختیار کارمندان قرار دهید. به آنها قول بدهید که اطلاعات تکمیلی را در مورد موقعیت فعلی دائما به آنها منتقل

خواهید کرد و به جای اینکه نگران کارهایی باشید که آنها نمی توانند انجام دهند آنها را بر روی کارهایی متمرکز کنید که می توانند انجام دهند.

وسوسه هفتم

غیر مستقیم انتقاد کنید

کارمندان انسان هایی هستند صاحب فکر و احساسات و دیدن آنها در حالی که دارند زیر بار انتقادات خرد می شوند می تواند دردناک باشد. بنابراین به جای اینکه احساسات آنها را مستقیما مورد تهاجم قرار دهیم گاهی ساده تر به نظر می رسد که غیر مستقیم چیزهایی را به آنها گوشزد کنیم یا پیشنهادات مان را زیر تحسین هایی ریاکارانه پنهان کنیم.

در عوض مدیران برجسته چه می کنند: ابتدا مستقیم و بدون لحظه ای تردید کارمندان مشکل ساز را مورد شتمات قرار دهید. اگر آنها متوجه نباشند که دارند ایجاد مشکل می کنند نخواهند فهمید که باید مشکل را حل کنند. بعد از این مرحله می توانید با تشویق و تحسین اثر ضربه ای را که وارد کرده اید کمی ترمیم کنید بدون اینکه قاطعیت حرف تان از بین برود.

وسوسه هشتم

کارمندان تان را با یکدیگر مقایسه کنید

ما کارمندان شایسته مان را دوست داریم و دوست داریم دیگران هم مانند آنها باشند. کارمندان شما احتمالا به خوبی می دانند چه چیزی باعث شده همکار شان در شرکت بدرخشد. این بدان معنا نیست که همه مایل اند با کارمندان محبوب رئیس مقایسه شوند.

در عوض مدیران برجسته چه می کنند: کارکنان تان را بر اساس توانایی ها و نقاط ضعف شان و بر اساس معیاری یکسان برای همه، مورد ارزیابی قرار دهید. قضاوت های تان را بر اساس مدلی ایده آل سامان دهید نه بر اساس شخصی خاص از میان کارکنان که محبوب شماست. سپس برای هریک از اعضای گروه به اندازه کافی وقت بگذارید تا او راه به نهایت بازدهی فردی اش برساند. شما خیلی گرفتار هستید ولی این که به کارمندان تان نشان دهید آنها برای شما در اولویت هستند به آنها انگیزه ای فراتر از ترس ها و توانایی هاشان می دهد.

وارن بافت باهوش، با استعداد و سخت کوش است اما فقط یک شعار ساده راهنمای او در مسیر پیشرفت و ثروتمند شدن بوده است. وارن بافت بسیار ثروتمند است. ثروت او معادل ۶۳،۵ میلیارد دلار است و این یعنی تنها ۶۷ کشور از ۲۰۰ کشور عضو سازمان ملل متحد تولید ناخالص ملی شان از کیف پول بافت پر و پیمان تر است. او همچنین یکی از پرکارترین تجارتهای جهان است که به گفته زندگینامه نویسنده اش چهار حالت خاصی از او تبیین (در خود فروماندگی) نیز هست. جندی پیش او یک سخنرانی برای دانشجویان رشته مدیریت در دانشگاه جرج تاون انجام داد و در حالی که بسیاری از حضار انتظار داشتند توصیه هایی زیر کانه در مورد رازهای سرمایه گذاری از او بشنوند بافت از قوانینی بسیار ساده برای آن ها سخن گفت. اولین حرفی که زد این بود که او هیچ فرقی با بقیه آدم های دنیا ندارد و شاید تنها فرقی این باشد که دیگران سوار ماشین های قراضه می شوند و جت شخصی خودش را سوار می شود. بافت گفت که همه افراد می توانند به موفقیتی که او به دست آورده دست پیدا کنیم به شرط اینکه سخت کار کنند و به اعتقادات شان وفادار بمانند و از عقل سلیم در زندگی تجاری شان بهره بگیرند. او توصیه کرد که تنها یک شعار را در زندگی تجاری و فردی ویژه گوش کنید تا همه چیز درست در سر جای خودش قرار بگیرد: «هرگز در زندگی تان کاری نکنید که اگر آن را به عنوان تیرت اول روز نامه محلی زادگاه تان دیدید پیش خانواده و دوستان تان شرم منده شوید». او هیچ توصیه محرمانه ای نداشت. هیچ توصیه ای برای سرمایه گذاری در بورس نکرد. فقط می خواست در دستار با شیم و با دیگران شرافتمندانه رفتار کنیم.

توصیه های ساده وارن بافت برای موفقیت در تجارت



تفکر تجاری در قرن بیست و یکم

۱۵ نقل قول ماندگار از بیل گیتس درباره تجارت

نقل قول های ماندگار

بیل گیتس یکی از بزرگ ترین مدیران تجاری جهان است. او پس از انصراف از تحصیل در دانشگاه هاروارد علاقه اش به دنیای برنامه نویسی و نرم افزار را پی گرفت. او و شریک تجاری اش پل آلن در سال ۱۹۷۶ شرکت مایکروسافت را تأسیس کردند. امروز مایکروسافت ۹۴۰۰۰ کارمند تمام وقت و بیش از ۱۲۱ میلیارد دلار ارزش دارد. گیتس از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۷ ثروتمندترین مرد جهان بود تا اینکه در سال ۲۰۰۷ وارن بافت گوی سبقت را از او ربود. البته در سال ۲۰۰۹ گیتس دوباره جایگاه خود را از بافت

پس گرفت. او این روزها بیشتر وقتش را صرف فعالیت های بشردوستانه در بنیاد بیل و ملیندا گیتس می کند. بنیادی که کمک های مالی عظیمی به امور بشردوستانه در سرتاسر جهان اختصاص می دهد. بیل گیتس در کنار استیو جابز به عنوان یکی از مهم ترین چهره های انقلاب رایانه های شخصی در قرن بیستم شناخته می شود. ما در اینجا برخی از مشهورترین و تأمل انگیزترین گفته های او درباره تجارت، مدیریت و موفقیت را جمع آوری کرده ایم که در ادامه می آید:

در مورد اهمیت تفکر تجاری

من تنها ده درصد از نیروی تفکر مرا صرف فکر کردن به تجارت می کنم. تجارت انقدرها هم پیچیده نیست.

در مورد معنای هوش

هوش مفهومی مبهم است. هوش در واقع نوعی ذکاوت است که به انسان توانایی می دهد واقعیت های جدید را درک کند. به موقعیت های جدید پا بگذارد، اقتضائات آن موقعیت را درک کند و ناگهان بگوید «این فکر چطور است؟» نوعی ذکاوت که به انسان توانایی می دهد واقعیت ها را در زمان مناسب درک کند. هوش توانایی یادآوری به انسان می دهد که باعث می شود بتواند زمینه هایی را به هم مرتبط کند که در آغاز ظاهراً هیچ ربطی میان شان وجود ندارد. هوش نوعی ذکاوت است که توان تأثیرگذاری به آدم ها می دهد.

در مورد وجه منفی موفقیت

موفقیت آموزگاری عفریته است؛ زیرا انسان های باهوش را دچار این توهم می کند که ممکن نیست شکست بخورند.

در مورد آمادگی برای تغییر

ما همیشه تغییراتی را که ممکن است در دوسال آینده رخ دهد زیادی جدی می گیریم و تغییراتی را که ممکن است در ده سال آینده رخ دهد دست کم می گیریم. اجازه ندهید سکون رخوت مُسکن شما شود.

در مورد اتخاذ تصمیمات تجاری

هیچ گاه دو بار در مورد موضوعی واحد تصمیم نگیرید. سعی کنید در همان بار نخست وقت کافی بگذارید و تصمیمی خدشه ناپذیر بگیرید تا مجبور نشوید دوباره به سراغ تصمیم گیری در مورد همان موضوع بروید. اگر واقعاً مایل هستید که دوباره به مسائل رجوع کنید این گرایش هم روی عملکردتان تأثیر خواهد گذاشت و هم در توانایی تان برای اخذ تصمیمات درست در بدو امر تأثیر منفی خواهد گذاشت.

در مورد اهمیت انتقادپذیری از مشتریان

ناراضی ترین مشتریان شما بزرگ ترین آموزگاران تان هستند.

در مورد تجارت در قرن بیست و یکم

فناوری اطلاعات و تجارت دارند به شکلی باهم گره می خورند که مجزا کردن شان غیرممکن خواهد شد. فکر نمی کنم کسی بتواند در مورد یکی از این دو مفهوم حرفی معنادار بزند بی آنکه در مورد دیگری چیزی گفته باشد.

در مورد اینکه به چه چیزی افتخار می کند

اگر از من بپرسند به چه چیزی افتخار می کنم باید بگویم از اینکه نقشی در این انقلاب رایانه ای و نتایج ناشی از آن داشته ام به خود می بالم. چون می توانید به تمام دنیا سر بنزید و ببینید در مدارس، در بیمارستان ها، در همه جا بوسیله این رایانه ها اطلاعاتی به اشتراک گذاشته می شود که ابزاری است برای رسیدن به صلح بیشتر. به جز این بسیاری از پیشرفت های تحقیقاتی هم به کمک این رایانه ها ممکن شده است.

در مورد حل مشکلات بزرگ

اگر مشکلات و راه حل ها را به آدم ها نشان دهید آنها را ترغیب می کنید که از انفعال خارج شوند.

در مورد درک چشم انداز تجارت

وقتی که پل آلن و من حدود ۳۰ سال پیش شرکت مایکروسافت را تأسیس کردیم رؤیاهای بزرگی در حوزه نرم افزار داشتیم. رؤیاهای بزرگی در مورد تأثیر این شرکت داشتیم. رؤیایمان این بود که روی هر میزی و در هر خانه ای یک رایانه باشد. واقعاً هیجان انگیز است که همه آن رؤیاها به حقیقت پیوسته و زندگی این همه آدم را تحت تأثیر قرار داده است. هیچ وقت فکر نمی کردم از آن رؤیاهای بکر چنین شرکت فوق العاده ای سر برآورد.

در مورد قدرت تجارت برای تغییر جهان

ما در عصری اعجاب انگیز زندگی می کنیم. اگر در سال های نخست قرن بیست و یکم بتوانیم راهی بیابیم که کمک به رفع نیازهای فقرا برای شرکت های تجاری درآمدزایی هم ایجاد کند می توان گفت روشی عقلایی برای کاهش فقر یافته ایم.

در مورد مرگ رقیب تجاری دیرینه اش، جابز

دنیا کمتر انسان هایی مانند استیو جابز را که چنین تأثیر عمیقی بر بشریت گذاشته اند به خود می بیند،

اگر در سال های

نخست قرن

بیست و یکم

بتوانیم راهی بیابیم

که کمک به

رفع نیازهای فقرا

برای شرکت های

تجاری درآمدزایی

هم ایجاد کند

می توان گفت

روشی عقلایی

برای کاهش فقر

یافته ایم.



۳ کاری

که کارآفرینان موفق هر روز انجام می دهند

چرا نباید توجه به تفریح و سلامت به انتهای برنامه کاری مدیران تبعید شود؟

سلامت مدیران

معمولا زندگی سالم را نتیجه موفقیت می دانند. اما آن ها که به سلامت خود اهمیتی نمی دهند می خواهند با پول این بی توجهی را جبران کنند در حالی که پول همیشه کافی نیست. برای رشد و پیشرفت در تجارت تنها توجه به استراتژی تجاری کفایت نمی کند. برای پیشرفت تجاری باید به خودتان هم توجه داشته باشید. سرمایه گذاری بر روی سلامت شخصی تنها برای زنده ماندن ضروری نیست بلکه برای موفقیت تجاری هم جزو شروط لازم است. هنگامی که برای استراحت و بازیابی انرژی تان وقت می گذارید مجددا تمرکز و انرژی به دست می آورید، خلاقیت تان را افزایش می دهید و خود را در برابر فرسودگی محافظت می کنید. معمولا سخت است که بتوانید در برنامه کاری روزانه تان برای این سه کار جایی باز کنید در حالی که در اوضاع بحرانی همین سه کار هستند که باید در اولویت قرار گیرند. آیا به این کارهای ضروری توجه دارید؟

برای تفریح زمان بگذارید

خنده! گفته می شود کودکان تاسیصد بار در روز می خندند. اما بزرگسالان چه طور؟ به طور متوسط ۵ بار در روز. مادر محیط کارمان محبوس می شویم و بازی کردن را از یاد می بریم. از یاد بردن بازی در زندگی به این معناست که ابزاری بسیار ارزشمند برای تقویت تفکر خلاق را از خود دریغ کرده ایم. الی کاپلان یکی از موفق ترین کارآفرین های امریکایی می گوید که «یکی از بهترین کارهایی که من برای پیشرفت کاری ام انجام دادم گذراندن یک دوره کمپی بود. این کلاس به من کمک کرد مشکلات بالقوه ام را مورد بازنگری قرار دهم و بتوانم با مخاطبان پر شمار ارتباط برقرار کنم. توانایی لطیفه سازی بر اساس تجربیات مشترک جهانی باعث می شد تا بتوانم با همکارانم در دیگر کشورهای جهان ارتباطاتی قدرتمند برقرار کنم و سد تفاوت های فرهنگی را پشت سر بگذارم. نگهداری از پولی که

مردم به زحمت به دست آورده اند اصلا شوخی بردار نیست ولی وارد کردن طنز به این کار، گاهی به من کمک می کند که نشان دهم تجارت با اینکه امری کاملاً جدی ست لزوماً نباید کسل کننده یا ترسناک باشد.» کارآفرینان بیش از هر کس دیگری به خنده نیازمندند. خنده به این دلیل بهترین دارو خوانده شده که باعث آزاد شدن هورمون اندورفین در بدن می شود که هورمونی ست که حس رضایت را در انسان ایجاد می کند و در زندگی پر استرس کارآفرینان اندورفین حکم کیمیا را دارد.

بر روی سلامت تان سرمایه گذاری کنید

خواب و ورزش: با سرمایه گذاری بر روی سلامت تان پاداشی درازمدت به دست می آورید. هر دو این فعالیت ها شما را سر حال تر می کند، انرژی بیشتری به شما می دهد و حال شما را بهبود می بخشد. این معجون دو عنصری نه تنها شما را شادتر می کند



چطور بدون حتی یک روز تجربه در تجارت موفق شویم

در مورد قواعد کسب و کارتان سردرگم هستید؟ پاسخ سؤالات تان اینجا است

روایت یک موفقیت

در حالت آرمانی هر کارآفرینی باید مدرک مدیریت و توانایی ها و مهارت های مدیریت را دارا باشد تا در روزهای سخت بتواند از آنها استفاده کند و روی پای خود بایستد. اما در واقعیت افراد کمی باطنی چنین مسیری به مدیریت واحدهای تجاری می رسند. بسیاری تنها به این دلیل که ایده خوبی دارند یا خویش فرمایی بهترین روش برای پول درآوردن است کسب و کاری را آغاز می کنند. جیم کارپنتر را در نظر بگیرید. او مؤسس و مدیر ارشد اجرایی شرکت Wild Birds است که یک سیستم فرانیشیز تغذیه پرندگان خانگی را شامل می شود. جیم که در رشته باغبانی علمی و فیزیولوژی گیاهی فوق لیسانس گرفته بود فکر کرد که اگر تحصیلش را تا مقطع دکترا ادامه دهد شانس زیادی برای پیدا کردن کاری مناسب نخواهد داشت. بنابراین در سال ۱۹۸۱ باگی کوچک افتتاح کرد و تصمیم گرفت که به علاقه اصلی اش یعنی پرورش پرندگان روی بیاورد. ناگهان کسی از در وارد شد و گفت که می خواهد از او امتیاز نمایندگی برای پرورش پرندگان را بگیرد. کارپنتر که اصلاً نمی دانست چطور

می توان چنین امتیازی را به کسی داد کتابی ۳ دلاری در این باره خرید تا خودش چند و چون کار را یاد بگیرد. این کار جواب داد و امروز شرکت پرورش پرندگان او بیش از ۲۹۹ نمایندگی در امریکا و کانادا دارد. در ادامه پنج اصلی که کارپنتر در طول سال ها کار به آنها رسید را خواهید خواند:

نشریات مشهور تجاری را مشترک شوید: کارپنتر شروع کرد به خواندن مجله Inc. چون در این مجله مقالاتی چاپ می شد که حاوی توصیه هایی تجاری بود. اما در یکی از شماره های مجله او آگهی ای دید مربوط به کنفرانسی با حضور ۶۰ کارآفرین زیر ۴۰ سال که گردش مالی ای بیش از ۱ میلیون دلار داشتند. نشست هایی از این دست که در طول بیش از دو سال در کنار کارآفرینان، اساتید دانشگاه و مدیران تجاری در آنها شرکت کرد نقشی تعیین کننده در یادگیری اصول تجارت برای او داشت. او از آن دوره اینچنین یاد می کند «این چیزی بود که واقعا چشمم را باز کرد. به خود می گفتم خیلی خب، من باید پیش بروم. راهی در پیش هست اما من باید پیمودن این راه را بیاموزم.»

برای خودتان مربی بگیرید: آن کنفرانس ارزش داشتن مربی ای هم شان خود را به کارپنتر نشان داد. او به عضویت نهاد بین المللی فرانیشیز درآمد. همچنین به گروه محلی آموزش ایندیانا پلیس پیوست که دکتر ویلیام هیرل، استاد عالی بازنشسته در مدرسه تجارت کلی وابسته به دانشگاه ایندیانا آن را تأسیس کرده بود. پروفیسور هیرل در سال ۱۹۹۵ به کارپنتر کمک کرد تا یک هیئت مشاور تشکیل دهد. او می گوید چنین مشاورانی باید از بیرون به کار شما نظارت داشته باشند تا استراتژی درازمدت شما را تعیین کنند و توصیه هایی غیرمتعصبانه برای رشد کسب و کارتان به شما بدهند. «این گروه مشاوران اگر می دانست که من نیاز به مشاوره خاصی دارم هرگز دریغی نداشت.» او همچنین اضافه می کند: «هن سالی چهار بار با این مشاوران جلسه داشتم مثل اینکه آنها عضو هیئت مدیره باشند و سعی می کردم برای خودم مجسم کنم چه می شد اگر آنها می توانستند مرا اخراج کنند؟»

پیش خودتان و دیگران اقرار کنید که راه پیشرفت کسب و کارتان را نمی دانید: غرور باعث می شود نتوانید

بلکه باعث می‌شود در کارتان تاثیر گذارتر و کارا تر عمل کنید.

به خودتان استراحت دهید تا شاداب‌تر باشید

دقیقا وقت‌هایی که به خودتان استراحت می‌دهید و کاری یکسر متفاوت از کارهای حرفه‌ای‌تان انجام می‌دهید - حتی وقتی که این کارها کارهای روزمره باشند - آنوقت است که در خشان‌ترین ایده‌های کاری به ذهن‌تان خطور می‌کند. اینجا خودآگاه شماست که شگفت‌زده‌تان می‌کند اما اگر بخواهید هرگز فرصت فراغت از کار و استراحت به خود ندهید به نبوغ خلاق درونی‌تان اجازه بروز و ظهور نمی‌دهید. گاهی ایده‌های جدید بر اثر گفت و گویی پیش می‌آید که در یک مهمانی با کسی دارید. در حال خوردن ذرت و بگوبخند. ساعت کاری یک کارآفرین هرگز به آخر نمی‌رسد. اما شما این را بدهکار خود و کسب و کارتان هستید که یک بعدازظهر را به میهمانی اختصاص دهید یا حداقل کمی قدم بزنید تا اندکی از محل کار و دغدغه‌های کارتان فاصله بگیرید. همیشه هنگام استراحت آمادگی یادداشت برداشتن از ایده‌هایی که به ذهن‌تان می‌رسد را داشته باشید.

اگر از سلامت‌تان محافظت کنید و برای آن وقت بگذارید آنوقت می‌توانید بالاترین توان بالقوه‌تان را در مقام متفکری خلاق، مخترع یا مدیر در راه پیشرفت به کار بگیرید.

آنچه را برای پیشرفت لازم دارید فرا بگیرید بنابراین در رابطهای که با مربیان‌تان دارید مهم است که بر ضعف دانش خود صحنه بگذارید. او می‌گوید «وقتی از لحاظ ذهنی در چنین شرایطی قرار بگیرید همه‌چیز آدمی به کمک‌تان خواهد آمد. گام بعدی اینست که در رابطه استاد و شاگردی توصیه‌های مفیدی را که دریافت می‌کنید در عمل به کار ببندید»

تصمیم بگیرید که خودتان قرار است کسب و کارتان را مدیریت کنید، کس دیگری قرار است آن را مدیریت کند یا می‌خواهید آن را بفروشید: هیچ کس در همه کارها نمی‌تواند موفق باشد پس اگر توانایی‌های لازم برای مدیریت کسب و کارتان را ندارید کسی را استخدام کنید تا آن را اداره کند. «اگر هیچ‌یک از این دو گزینه را انتخاب نکنید بهتر است شرکت‌تان را بفروشید چون در غیر اینصورت در رقابت با رقبای بازنده خواهید شد و شرکت‌تان ارزشش را از دست می‌دهد.»

لحظه به لحظه از اخبار بازار هدف‌تان اطلاعات کسب کنید: ضرورت دارد که دائما وضعیت بازار هدف‌تان را تحلیل کنید. این تحلیل باید از جنبه گرایش بازار، وضعیت اقتصادی، وضعیت رقبا، عملکرد خودتان و عواملی دیگر انجام شود به این ترتیب شما با بیشترین اطلاعات ممکن می‌توانید دست به عمل بزنید. کارینتر در این باره می‌گوید «چیزی که واقعا مهم است این است که برای ارتقاء وضعیت‌تان نزد مشتریان هدف چه می‌کنیم، همه چیز باید معطوف به این هدف باشد»

۵ ویژگی مشترک کارآفرینان موفق

هیچ کس از آغاز کارآفرینی بی نقص نبوده ولی برخی از کارآفرینان ویژگی‌های لازم برای موفقیت را بیشتر از دیگران در شخصیت خود دارند

ویژگی‌های مدیران

آگاهی از ویژگی‌های مشترک کارآفرینان موفق نقطه شروع خوبی است برای اینکه بتوانید نظم و سامان جدیدی به کسب و کار خودتان بدهید. اما نکته مثبت در این مسئله این است که اگر فاقد این ویژگی‌ها هستید می‌توانید در طول زمان آن‌ها را در خودتان تقویت کنید. این مسئله همیشه به شکل طبیعی اتفاق نمی‌افتد، ولی شبیه‌سازی ویژگی‌های مثبت دیگران می‌تواند آن سمت و سویی را که به آن نیاز دارید به شما بدهد. با اینکه استثنائاتی بر این قاعده وجود دارد (مثلا استیو جابز هرگز مشهور به داشتن مهارت‌های اجتماعی بالا نبود) اما اگر می‌خواهید توانایی‌های‌تان برای اداره کسب و کاری موفق را بهینه‌سازی کنید، منطقی می‌نماید که از هر ابزاری برای رسیدن به این هدف بهره بگیرید. در ادامه به ویژگی‌هایی خواهیم پرداخت که در میان کارآفرینانی که به موفقیت‌هایی بزرگ رسیده‌اند عمومیت دارد. شما چند تاز این ویژگی‌ها را دارید، چند تاز این ویژگی‌ها را می‌توانید در خود ایجاد کنید؟

شخصیت نوع الف

افرادی که از نوع شخصیت الف بر خور دارند معمولا بلندپرواز ترند و انگیزه‌ها و پشتکار بیشتری دارند. آنها اهل خیال پردازی نیستند؛ اهل عمل‌اند. البته این افراد مشکلات خاص خودشان مثل استرس بالا (و عواقب استرس) را هم دارند ولی شما باید سعی کنید انگیزه و پشتکار این افراد را در خودتان ایجاد کنید. رؤیا داشتن خیلی خوب است اما چه فایده اگر انگیزه‌ای برای تحقق بخشیدن به این رؤیا نداشته باشید؟

سرخ‌خیزی

مطالعات بی‌شماری این نتیجه را در بر داشته‌اند که افراد سرخ‌خیز در کار و دیگر جنبه‌های زندگی از جغدهای شب‌بیدار موفق ترند. با این حال برخی از این جغدهای شب‌بیدار، آدم‌های موفق‌تری از آب درآمده‌اند پس اگر واقعا برای‌تان ناممکن است که ساعت ۵ صبح از خواب بیدار شوید به این ویژگی برای موفقیت نیازی ندارید. دلیل اینکه آدم‌های سرخ‌خیز کارهای بیشتری را پیش می‌برند این است که آنها کمتر مستعد «دفع‌الوقت» و به تعویق انداختن کارها هستند

محبوبیت محدود

داشتن شخصیتی فوق‌العاده خونگرم که باعث می‌شود دیگران شما را پرستش کنند برای حفظ انگیزه کارکنان و پیشرفت شرکت می‌تواند کارساز باشد. اما وقتی مدیر شرکت یا کارآفرین هستی این نوع شخصیت نمی‌تواند چندان کارساز باشد. البته باید به قدر کافی اجتماعی باشید تا بتوانید ارتباطات لازم برای رشد شرکت را ایجاد کنید و شهرتی خلل‌ناپذیر برای شرکت بوجود آورید اما بیش از حد اجتماعی بودن (یا انزوای مطلق) باعث می‌شود دیگران شما را جدی نگیرند.

جیمز پارسونز، کارآفرین و بازاریاب اینترنتی می‌گوید «دوست‌یابی در کسب و کار شبیه به دوست‌یابی در جهان واقعی‌ست. به افراد قدرتمند و با دانش نمی‌توان به آسانی نزدیک شد پس باید برای نزدیک شدن به این افراد تأثیر مثبتی روی آنها بگذارید و اجتماعی باشید. نمی‌توانم بگویم در سال‌های ابتدایی چند دوست پیدا کردم که آشنایی با آن‌ها باعث شد ارتباطاتی مهم با مدیران برجسته برقرار کنم»

روی کاغذ آوردن اهداف

اینجا جایی‌ست که وجه خیال‌پرداز شخصیت شما توان بروز و ظهور پیدا می‌کند. شما باید برنامه تجاری مکتوبی داشته باشید که اهداف‌اش به صورت مداوم به روز و بررسی شوند. وقتی که دارید برای رسیدن به هدفی برنامه‌ریزی می‌کنید باید برنامه‌ها را روی کاغذ بیاورید و در مواردی آنها را به امضای مقامات ذیربط برسانید. نوشتن برنامه‌ها بر روی کاغذ عینیت بیشتری به آنها می‌بخشد و یادآوری آنها را تسهیل می‌کند و باعث می‌شود در مسیر کار دچار سردرگمی نشوید.

شور و شوق

بهترین منبع انگیزش شما شور و شوق درونی‌تان است اما باید راهی برای بهره‌گیری سودمند از این شور و شوق بیابید. تنها به این دلیل که یک زمینه کاری مد روز است به سراغ آن نروید. زمینه کاری‌ای را انتخاب کنید که شور و شوقی برای کار در شما برمی‌انگیزد و سعی کنید در آن زمینه کاری توانمند شوید.



شما باید برنامه تجاری مکتوبی داشته باشید که اهداف‌اش به صورت مداوم به روز و بررسی شوند. وقتی که دارید برای رسیدن به هدفی برنامه‌ریزی می‌کنید باید برنامه‌ها را روی کاغذ بیاورید.

درس‌های برای زیر و رو کردن زندگی

این ابرثروتمندان جوان موفقیت‌شان را مدیون چیزی بسیار فراتر از شانس هستند

دست یافته‌اند. برخی از آنها ویژگی اول و برخی ویژگی دوم را داشته‌اند اما اگر با شانس، میلیارد در شده باشید به آسانی از دست دادن یک صد دلاری می‌توانید آن ثروت میلیاردی را هم از دست بدهید. این ابرثروتمندان جوان چیزی بیش از شانس در چنته داشته‌اند. خیلی چیزهایی می‌توان از آنها آموخت:

حتی تصور اینکه کسی در سال‌های پایانی فعالیت‌اش صاحب میلیارد‌ها دلار پول باشد هم بسیار مشکل است. حالا اگر این آدم در سی سالگی یا زودتر از آن به چنین پولی دست باید دیگر شاهکار کرده. نمی‌شود گفت که میلیارد درهای جوان فقط از روی شانس یا چون در خانواده‌هایی متمول به دنیا آمده‌اند به چنین موفقیتی

آنتون کترین ور که

شرکت آنتن‌سازی کترین ور که

آنتون کترین ور که امسال سی‌امین سالگرد تولد خود را جشن می‌گیرد. شرکت آنتن‌سازی کترین ور که قدیمی‌ترین و بزرگترین شرکت آنتن‌سازی در جهان است. این شرکت که در سال ۱۹۱۹ توسط پدر بزرگ آنتون تأسیس شده بود تا سال ۲۰۱۲ توسط پدر آنتون اداره می‌شد تا اینکه او ناهنگام و ناگهانی فوت کرد. آنتون ناگهان خود را در رأس کسب و کاری دید که ارزشش بالغ بر ۱٫۸ میلیارد دلار تخمین زده می‌شد. چند نفر در دنیای سال‌های پایانی دهه سوم زندگی‌شان آمادگی چنین مسئولیتی را دارند؟ از زمانی که آنتون زمام امور شرکت را به دست گرفت توانست اعتماد سرمایه‌گذاران و هیئت مدیره را حفظ کند. آدم باید خیلی انعطاف‌پذیر باشد که با وجود چنین ناملایمات و تجربه تراژدی‌ای شخصی بتواند مثل آنتون به موفقیت برسد.



درو هیوستن

از بنیان‌گذاران برنامه اینترنتی دراپ‌باکس

نقل قولی معروفی از هیوستن هست به این مضمون که: «از شکست نترسید، کافی‌ست یکبار کارتان درست از آب دربیاید.» این کارآفرین اینترنتی امریکایی بر اساس گزارش فوربس حدود ۱٫۲ میلیارد دلار سرمایه دارد و هنوز ۳۱ سال بیشتر سن ندارد. آیا او خوش شانس بوده است که در این سن توانسته به چنین ایده تجاری بزرگی دست یابد؟ واقعاً نه. او در سخنرانی‌اش در دانشگاه ام‌آی‌تی در سال ۲۰۱۳ می‌گوید «می‌گویند شما خلاصه پنج آدمی هستید که بیشترین وقت را با آنها می‌گذرانید... اگر من وارد این دانشگاه نمی‌شدم آدم را ملاقات نمی‌کردم. آرش، دیگر همکارم در تأسیس دراپ‌باکس را ملاقات نمی‌کردم و در نتیجه دراپ‌باکسی هم امروز در کار نمی‌بود. چیزی که یاد گرفته‌ام این است که امروز پر کردن دور و برتان با آدم‌های الهام‌بخش همان قدر مهم است که مستعد بودن و کار سخت.»



چگونه همانند رهبران سخن بگوییم؟

علم روانشناسی نشان می‌دهد که شما می‌توانید با تقلید از شیوه سخن گفتن قدرتمندان خود را قدرتمند نشان دهید

دلیل چیست و چه اهمیتی دارد؟

چرا استفاده از عبارات کلی در حین صحبت چنین اثر چشمگیری بر مخاطبان دارد؟ پژوهشگران معتقدند انتزاعی صحبت کردن دو ویژگی را می‌رساند که عموم مردم آن‌ها را لازمه رهبری قدرتمند می‌دانند؛ توانایی دیدن تصویری جامع از مسائل و قضاوت درباره آن. مؤلفان این پژوهش اعلام کردند «هنگامی که افراد از زبان انتزاعی استفاده می‌کنند، این حس را منتقل می‌کنند که از واقعۀ فاصله دارند و می‌توانند اصل مطلب و ماهیت شرایط را دریابند.» رابطه میان زبان انتزاعی و جلوه قدرت راهکار مفیدی برای رهبران تجاری بلندپرواز است چرا که به خاطر سپردن این نکته به هنگام برنامه‌ریزی روابط، کار آسانی است. پس دفعه بعدی که به گنجاندن یا نگنجاندن آمار چهارم در اسلایدتان فکر می‌کنید یا می‌سنجید که آیا تنها یکی دیگر از جزئیات مرتبط را ذکر کنید یا خیر، به یاد داشته باشید که هر چه مسائل کوچک‌تر بیش‌تری را گنجانید ضعیف‌تر به نظر خواهید رسید.

رهبران قدرتمند خود را به ورطه جزئیات نمی‌اندازند. در عوض بیش‌تر به استفاده از عبارات کلی تمایل دارند که تصویری جامع‌تر و روایتی کلان‌تر را منتقل می‌کند. هر چه رهبران بیش‌تر خود را درگیر جزئیات کنند، ضعیف‌تر به نظر خواهند رسید. به عنوان مثال در یکی از نمونه‌های سیاسی ارائه‌شده در پژوهش، شرکت‌کنندگان سیاستمدارانی را که درباره آمار دقیق تلفات یک حادثه طبیعی سخن گفتند در مقایسه با افرادی که به مفهوم دردناک «تراژدی ملی» پرداختند، ضعیف‌تر ارزیابی کردند. موضوع سخنرانی تأثیری در قضاوت مخاطبان در این مورد نداشت. در یادداشت پژوهشگر آمده «استفاده از زبان انتزاعی که لب‌کلام و مفهوم رویداد را می‌رساند، باعث شد سخنران قدرتمندتر به نظر برسد به نسبت زبان عینی که بر اقدامات و جزئیات خاص متمرکز بود. بحث سخنران درباره یک شخص، مسأله اجتماعی یا یک محصول، توصیف منفی یا مثبت او از مسائل و کوتاه یا بلند بودن سخنانش، تأثیری بر این امر نداشت.»

ظاهر رهبران قدرتمند به هنگام سخن گفتن چگونه است؟ شاید تصور شما مردانی با سینه‌های سپر کرده، گردن‌های افراشته و حرکات مصمم سر و دست باشد، که کلمات را با قدرت ادا می‌کنند. همه این‌ها می‌تواند نشانه‌های کلیشه‌ای رهبران از منظر هالیوود باشد اما علم نشان می‌دهد که میان سخنرانی سخنرانانی که ماقدرتمند می‌پنداریم و سخنرانی کوچک و معمولی شماروی صحنه وجه تمایز ساده‌ی دیگری نیز وجود دارد. رهبران حقیقی بیش‌تر از زبان انتزاعی استفاده می‌کنند. این دیدگاه برآمده از شش پژوهشی است که به تازگی در ژورنال روانشناسی اجتماعی و شخصیت به انتشار درآمده و در وبسایت روانشناسی PsyBlog نیز به آن پرداخته شده است. یک تیم پژوهشی به بررسی عواملی پرداختند که می‌تواند در موقعیت‌های گوناگون سخنران را قدرتمند جلوه دهد.

انتزاعی سخن بگویید تا قدرتمند به نظر برسید
یافته‌های این پژوهش حاکی از آن است که





پرنا کای
مالک شرکت لوگان

بر اساس اعلام مجله فوربس، پرنا کای امسال در سن بیست و چهار سالگی عنوان جوان ترین میلیاردر سال را به دست آورد. کای مالک عمده شرکت لوگان است که مجموعه ای است از تراست های مرتبط و تعدادی شرکت مختلف دیگر. بنیان گذار این شرکت پدر کای بوده است. در عصر تلویزیون های مستند و ارتباط قطع ناپذیر با اینترنت کای یک استثنا محسوب می شود. این دختر هنگ کنگی آن چنان هاله مرموزی دور خود تنیده که هیچ یک از بنگاه های خبری تا کنون نتوانسته اند عکس واضحی از او منتشر کنند. کای که در دانشگاه لندن اقتصاد مالی می خواند شاهد زنده ای است بر اینکه سرمایه گذاری بر روی تحصیلات و کار سخت هنوز هم جواب می دهد. کای باید برای تمام اهل تجارت الهام بخش باشد اما او بخصوص باید الگویی باشد برای جوانان باهوش و سخت کوش، حتی آنها که ترجیح می دهند از رسانه ها دوری کنند.

مارک زاکربرگ

مدیر ارشد اجرایی و بنیان گذار فیسبوک



اگر فکر می کنید که این روزها بیشتر در مورد کمدهای لباس مارک زاکربرگ می شنویم تا ذکاوت تجاری او احتمالا چندان به خطا نرفته اید. رسانه ها خیلی مایل اند به شیوه ساده لباس پوشیدن مدیر فیسبوک بپردازند. زاکربرگ بارها ثابت کرده که در کی از جامعه مدرن دارد که بسیار خاص است. او همان قدر که اتفاقات امروز را درک می کند نسبت به اتفاقات پیش رو در فردا و ماه های آینده اشرف دارد. از او نقل شده که «در جهانی که مدام در حال تغییر است تنها استراتژی ای که قطعا به شکست می انجامد ریسک نکردن است» او بارها نشان داده که نه تنها می تواند با اتفاقات روز همپا شود بلکه می تواند از قبل پیش بینی کند که مردم به زودی تمایل دارند چه امکانات ارتباطی جدیدی را در اختیار داشته باشند. مهم ترین آزمون او اجرای ایده های پریسکاش بوده که همواره از آن سربلند بیرون آمده است.

داستین ماسکوویتز

از موسسان فیسبوک و آسانا



زمانی ماسکوویتز، جوان ترین میلیاردر جهان، به زاکربرگ کمک کرد که از اتاق خوابگاه شان در هاروارد فیسبوک را راه اندازی کنند. او می گوید «ایده های مبهم زیادی در مورد کار آفرینی وجود دارد اما مهم ترین ویژگی یک کار آفرین داشتن ایده های واقعایی نظیر است». مهره های بازی ماسکوویتز ایده های بزرگ هستند. بعد از جدایش از فیسبوک و اخراج از هاروارد، ماسکوویتز برند مشهور آسانا را تأسیس کرد. او همچنین اگر ایده های دیگران را بیسند بر روی آنها هم سرمایه گذاری می کند و نمونه اش هم سرمایه گذاری بر روی اپلیکیشن Path بود که ایده اش متعلق بود به دیو مورین. کاربرد این اپلیکیشن اشتراک عکس بر روی موبایل بود و امروز ۲۰ میلیون کاربر دارد.

چگونه مدیری مؤثر باشیم

عجیب اما واقعی: اگر می خواهید مدیر بهتری باشید از کنترل بیش از حد پرهیز کنید

مالی برای تصمیمات کارکنان وضع کنید. (مثلا برای تصمیماتی که بار مالی بیش از ۱۰۰۰ دلار در بردارند کارمندان را موظف کنید حتما تأیید شما را بگیرند.) زمانی که به کارمندان مسئولیت بدهید با تغییری چشم گیر مواجه خواهید شد. ناگهان تعداد اشتباهات بسیار پایین خواهد آمد. زیرا تا زمانی که کارمندان حس کنند شما تصمیم گیرنده نهایی هستید چندان در بند این نیستند که عواقب تصمیمات و کارهایشان را قبل از عمل بسنجند.

وقتی که آنها خود را تصمیم گیرنده بدانند نه تنها سعی می کنند خلاقیت بیشتری در تصمیم گیری نشان دهند بلکه احتیاط بیشتری هم به خرج خواهند داد.

حرف آخر اینکه اگر به کارمندان تان اختیارات بیشتری بدهید:

- کارشان را بهتر انجام می دهند.
- شما خودتان وقت بیشتری برای فکر کردن به مسائل کلان شرکت دارید.
- این روش از هر لحاظ به نفع شما و شرکتتان خواهد بود.

سوم: کارمندان تان بهترین ایده هایشان را به شما منتقل نخواهند کرد، زیرا می دانند کل شرکت زیر نگیں شماست. بنابراین برای رسیدن به ایده هایی بی عیب و نقص وقت صرف نخواهند کرد. آنها از خود می پرسند «چرا باید چنین کاری را انجام دهم. او در نهایت هر کاری که خودش بخواهد انجام می دهد.»

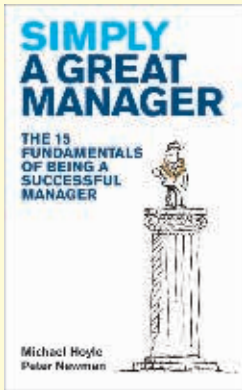
چهارم: این نوع مدیریت کسب و کار برای شما بسیار خسته کننده و پرفشار خواهد بود. اما رویکرد خیلی مناسب تری هم به مدیریت وجود دارد و آن هم اینست که به کارمندان اختیار تصمیم گیری هر چه بیشتر بدهید. من هر بار که این بحث را مطرح می کنم با این سؤال مواجه می شوم که از اینکه کارمندان دچار اشتباه شوند نمی ترسید. جواب من اینست که: «نه واقعا». دلیلش هم ساده است. همه دائما دچار اشتباه می شویم. کارمندان شما پیش از اینکه مسئولیتی به آنها واگذار شود هم دائما در حال ارتکاب اشتباهات بوده اند. ساده لوحانه است اگر فکر کنید که آنها در گذشته مرتکب اشتباهی نمی شده اند. اگر در این مورد همچنان تردید دارید محدودیتی

معمولا کسانی که شرکتی تأسیس می کنند سمت مدیر ارشد اجرایی را برای خودشان در نظر می گیرند. البته این قابل درک است چون ایده تأسیس شرکت را متعلق به خودشان می دانند. اما روش های متفاوتی برای خدمت به عنوان مدیر ارشد اجرایی وجود دارد که متأسفانه اکثر افراد مدل قدیمی نظارت جزءنگر از بالا را در پیش می گیرند که در نتیجه آن ردبای مدیر رami توان در تمام شئون شرکت مشاهده کرد.

آیا این مدل جواب می دهد؟ قطعاً نه، اما چهار مشکل عمده وجود دارد:

اول: رشد این نوع کسب و کار هرگز از حدود توانایی های یک فرد که همان مدیر ارشد اجرایی است، فراتر نخواهد رفت.

دوم: شرکت نمی تواند رشد سریعی داشته باشد. از آنجاکه همه کارها باید از مجرای رأی و نظر شما بگذرد، نقش دهانه تنگ یک بطری را پیدا می کنید. کارکنان شرکت برای پیش بردن کارهایشان باید منتظر تأیید شما باشند. (معمولا در نتیجه نوع مدیریت شما، از بام تا شام صفی از کارمندان شرکت دم در اتاق تان به انتظار نشسته اند.)



**۱۵ ویژگی اساسی
مدیران بزرگ**
مایکل هویل
و پیتر نیومن
ترجمه علیرضا اکبری
پاورقی - بخش سوم

علیرضا اکبری: در چند دهه اخیر کتاب‌های زیادی درباره اصول مدیریت به زبان‌های مختلف در سراسر دنیا تالیف و منتشر شده است. اگرچه بسیاری از این کتاب‌ها معلومات سودمندی در اختیار مدیران قرار می‌دهند اما بسیاری از این کتاب‌ها به ورطه تئوری پردازی افراطی در غلبه‌دهاند و فارغ از مشکلات و تنگناهای واقعی و ملموسی که هر مدیری هر روز با آن دست‌وپنجه نرم می‌کند نکاتی را به عنوان اصول مدیریت به خواننده القا می‌کنند که هیچ معلوم نیست تا چه حد در شرایط واقعی محیط کار برای مدیران چاره‌ساز خواهد بود. مایکل هویل و پیتر نیومن مولفان کتاب «راهنمای ساده مدیریت: ۱۵ ویژگی اساسی مدیران بزرگ» معتقدند که اصول مدیریت را باید با الهام از شرایط واقعی محیط کار و تجربیات شخصی مدیران بزرگ و موفق استخراج و تدوین کرد. آنها در این کتاب بر اساس تجربیات واقعی ۱۵ ویژگی اساسی را برای مدیران موفق و بزرگ برمی‌شمرند و هر یک از این ویژگی‌ها را در فصلی مجزا به تفصیل مورد بررسی قرار می‌دهند. از این پس در هر شماره از آینده‌نگر ترجمه یکی از این فصول ۱۵ گانه را خواهید خواند.

هدف‌های مان را چگونه تشخیص بدهیم؟



شناخت هدف‌ها

مدیران بر جسته همیشه می‌دانند چه هدفی را دنبال می‌کنند، خواه این هدف در زندگی خانوادگی‌شان باشد، خواه در شرکت‌شان باشد یا در هر جای دیگری. آنها ممکن است برای توصیف نتیجه کار هاشان از واژه‌های مختلفی مثل هدف، مقصود یا رویا استفاده کنند. آنها اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت خود را می‌شناسند و برای جلوگیری از سردرگمی این اهداف را اولویت‌بندی می‌کنند. در اینجا نقل‌قول‌هایی آورده‌ایم که به شما کمک می‌کند این ویژگی را بهتر به خاطر بسپارید:

حرکت بی‌وقفه به سمت هدف رمز سری موفقیت است.

آنا پاولوونا، هنرمند روس

اگر ندانید به کجا می‌خواهید برسید ممکن است هر راهی را راه درست تشخیص دهید.

فیلیپ کاتلر، متخصص بازاریابی

می‌رسید هدف ما چیست؟ می‌توانم در یک کلمه پاسخ دهم: پیروزی... پیروزی به هر قیمتی. پیروزی علیرغم همه تلفاتی که ممکن است در پی داشته باشد. پیروزی به قیمت همه زمانی که ممکن است صرف آن شود و همه سختی‌هایی که ممکن است برای بدست آوردنش متحمل شویم. زیرا پیروزی برای ما تنها راه زنده ماندن است.

وینستون چرچیل

اگر کسی نداند که برای ماهیگیری به کدام سمت می‌خواهد برود، هیچ بادی برایش باد موافق نیست.

سنکا / نویسنده تراژدی‌های یونانی

من رؤیایی دارم

مارتین لوتر کینگ

شکست مایه سرافکندگی نیست اما داشتن اهداف کوچک مایه سرافکندگی است.

مایکل هاولز، طراح تولید فیلم

در هر کاری تعهد درونی شما به کار باید آنقدر عمیق باشد که هیچ چیز نتواند شما را از حرکت به سمت هدف‌تان منحرف کند.

والتر گروپیوس، معمار

مدیران برجسته:

■ مدام اهداف‌شان را برای خود روشن می‌کنند و مورد ارزیابی قرار می‌دهند و اطمینان حاصل می‌کنند که هنوز در مسیر درست قرار دارند.

■ همیشه بر اساس اهداف‌شان موقعیت حاضر را ارزیابی می‌کنند بخصوص زمانی که اوضاع نابسامان یا ابهام‌برانگیز است. اهداف‌شان را یادداشت می‌کنند و آنها را با هر کسی که ممکن است تأثیری از تحقق این اهداف بپذیرد به بحث می‌گذارند.

■ همیشه می‌خواهند هدف جلسات کاری را بدانند.

■ همیشه می‌پرسند «قرار است به چه چیزی دست پیدا کنیم؟»

■ از اهداف‌شان به عنوان متر و معیاری برای سنجش میزان پیشرفت و موفقیت‌شان استفاده می‌کنند.

مدیران ضعیف:

■ در مورد چیزی که می‌خواهند به دست آورند سردرگم هستند.

■ منسجم کردن افکار برایشان مشکل است.

■ بر اساس معیارهایی ناپایدار تصمیم می‌گیرند. معیارهایی که دائماً در حال تغییرند.

■ تصمیماتی متزلزل می‌گیرند.

■ در کار و فعالیت‌شان دچار کمبود تمرکز هستند.

اگر اهداف‌تان را مشخص نکنید هر چه که به دست آورید نتیجه شانس

محض است و ارزشش برای‌تان مشخص نخواهد بود. اگر اهداف‌تان را نشناسید

چطور می‌خواهید برنامه‌ریزی کنید؟ معمولاً اشتباهات مدیران به این دلیل است که

نتوانسته‌اند اهداف‌شان را به درستی برای خود تعریف کنند. این نکته در مورد والدین هم

صدق می‌کند. آنها لحظه‌ای ممکن است بخواهند نظم و مقررات شدید بر رفتار فرزندشان

حاکم کنند و لحظه‌ای دیگر ممکن است بخواهند او را راحت و رها بگذارند. این رفتار کودک را

سردرگم می‌کند و او نه نظم و انضباط را فرا خواهد گرفت و نه به واسطه آزادی‌اش رابطه‌ای نزدیک

با پدر و مادرش برقرار خواهد کرد. به کنسرتی رفته بودیم که بسیار منظم سازماندهی شده بود.

کنسرت‌گذار تکنوازی چیره‌دست را با ارکستری بزرگ همراه کرده بود. پارکینگ و مسیر تردد

ماشین‌ها کاملاً مناسب بود. صحنه اجرا بر روی یک تپه تعبیه شده بود طوری که همه ارکستر را به

خوبی می‌دیدند. ممکن است این توصیفات تصویری بی‌نقص از این کنسرت ایجاد کند اما متأسفانه

این چنین نبود. از آنجایی که ارکستر روی تپه بود آوای موسیقی از روی سر حضار می‌گذشت و

کسی صدا را درست نمی‌شنید. کنسرت‌گذاران در برآورده کردن هدف ابتدایی شنوندگان ناکام

مانده بودند چون کسی صدای موسیقی را نمی‌شنید. همیشه مطمئن شوید که از اهداف مشتری،

شریک زندگی و هر کس دیگری که با او سرو کار دارید مطلع هستید. اگر در مورد این اهداف دچار

سوءتفاهم شده باشید تأثیر گذاری اعمال‌تان به شدت کاهش می‌یابد. عمومی یکی از دوستان من

تولیدی مبل‌مان چوبی دایره کرده بود. بعد از مدتی خبر خوشی به او رسید و آن خبر هم گرفتن

سفارش تعدادی چارپایه برای یک کافه در مرکز لندن بود. او به سختی کار کرد تا بتواند چارچوب

فلزی صندلی‌ها را مجلل از کار در بیاورد و برای رویه‌دوزی صندلی‌ها هم وقتی زیادی گذاشت اما بعد

از مدتی صاحب کافه به او زنگ زد و گفت که می‌خواهد صندلی‌ها را پس بدهد. بعد که عمومی دوستم

علت را جویا شد صاحب کافه گفت «این صندلی‌ها زیادی راحت هستند و کسانی که برای ناهار

اینجا می‌آیند مدت‌ها برای سیگار کشیدن در کافه می‌مانند و این برای کسب و کار ما مضر است.

اما اگر این صندلی‌ها را کمی از این حالت راحت خارج کنی می‌توانی دوباره سفارش ما را خودت

انجام دهی». اهداف تعریف شده مانند پرچم در میدان نبرد راهی را که باید طی شود به همه نشان

می‌دهند. فرض کنید که سه مرد در حال راندن قایقی هستند بدون اینکه مقصد خاصی را در ذهن

داشته باشند. اول باید با هم بر سر اینکه به کجای می‌خواهند بروند به تفاهم برسند اما حتی اگر چنین

توافقی هم حاصل شود باز حرکت‌شان کند خواهد بود. ولی اگر از ابتدا با مسیری مشخص حرکت

را آغاز می‌کردند می‌توانستند هماهنگ با یکدیگر و با سرعت در مسیر پیش ببرند.

دفاع مقدس

گزارش هفتگی



اتاق بازگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



