



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

فرصتی برای تحول در اتاق

یادداشت‌هایی از:
سیدرضی حاجی آقامیری | فرهاد فزونی

نشریه آینده پژوهانه

Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture

Ayandenegar

سال چهارم، شماره سی و هشتم، خرداد ۱۳۹۴، ۷۶ صفحه

ISSN: 2322-3316

پرونده‌ای درباره هم‌دلی و هم‌زبانی در حمایت از تولید ایرانی

با آثاری از:

رضا پدیدار | محمدرضا نجفی‌منش
احمد کیمیایی اسدی | کاوه زرگران
یحیی آل اسحاق | اسماعیل جلیلی
جلال الدین محمدشکر به
به همراه میزگردی با حضور:
محمدحسین بر خوردار
ماشالله عظیمی

هم‌دلی و هم‌زبانی

کسب‌وکار را

باید از شاگردی آغاز کرد

کارآفرینی در حوزه فناوری اطلاعات
در گفت‌وگو با حسن فروزان‌فرد

فرصت‌های سرمایه‌گذاری

با آثاری از: محمد صدر هاشمی‌نژاد | امیر هامونی

روح‌الله بیگی نیلاتلو | محمدرضا خان محمدی خرمی

حمید میرمعینی | حسن قالی‌باف اصل

به همراه میزگردی با حضور:

علی رحمانی | عباس هشی | ایرج رهبر

جهان الکترونیک زیر پای یک کره‌ای

رازهای کسب‌وکار لی کان‌هی، مدیرعامل سامسونگ

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

www.tccim.ir

در جست‌وجوی فیل‌های پرنده

پژوهش آینده‌نگرانه اتاق بازرگانی تهران درباره سناریوهای پیش روی صنعت کفش

گزارش راهبردی آخرین گزارش مرکز پژوهش‌های فایننشال تایمز

درباره سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی
نشریه آینده نگر

آینده نگر

شماره سی و هشتم
سال چهارم، خرداد ۱۳۹۴



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

مدیر مسئول: عبدالله کاشانی موحد

اعضای شورای سیاست‌گذاری: یحیی آل اسحاق، محمدرضا بهرامن، ابراهیم بهادرانی
احمد ترک‌نژاد، سید محمود حسینی، محمود دودانگه، علی اکبر صابری، امیر مانیان
موسی غنی‌نژاد، محمدصادق مفتاح، علیرضا میرمحمد صادقی، حسین نقره‌کار شیرازی

با نظارت: دکتر سید محمود حسینی

رئیس مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی

امور اجرایی: سارا محمدی

آتلیه طراحی: پویا ملک، محمد صالح بایرامی

نظارت فنی چاپ: حسن آقایی‌زاده

لیتوگرافی: نقش سبز

چاپ و صحافی: مبینا

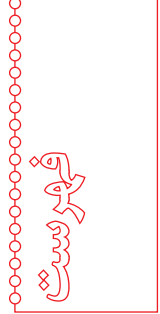
نشانی: خیابان خالداسلامبولی، کوچه بیست و یکم، شماره ۱۰

تلفن: ۸۸۱۰۷۸۷۵ داخلی ۳۱۶

نشانی الکترونیک: researchcenter@tccim.ir

مقالات مندرج در آینده نگر الزاماً مطابق دیدگاه نشریه نیست
و بازتاب‌دهنده نظر نویسندگان آنهاست.

Aynadeneegar
Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture
No.38 June 2015



دیباجه

۴ سرمایه‌گذاری، کلید حل معما

یادداشت‌ها و تحلیل‌های ماه

- ۶ تحول در اتاق؛ فرصت‌ها و تهدیدها / رضی حاجی‌آقامیری
۷ ماموریت اتاق؛ از بحران آب تا نفی فساد / فرهاد فزونی
۸ هم مقصد صادرات، هم مبدأ صادرات / اشکان قشقایی

تریبون آزاد: آثار کاهش نرخ سود بانکی

- ۱۰ کاهش نرخ سود؛ معایب و مزایا / بهاء‌الدین حسینی
۱۱ عامل رونق / محمد فطانت‌فرد
۱۱ بازار پولی؛ بازار غالب / حیدر مستخدمین حسینی

پرونده ویژه: تولید ملی، هم‌دلی و هم‌زبانی

- ۱۳ از آسمان ایده‌آلیسم تا زمین واقعیت / رضا پدیدار
۱۴ بازگشت اقتصاد به مردم / میزگردی با حضور محمد حسین بر خوردار و ماشاءالله عظیمی
۱۸ تولید یا ضد تولید / محمدرضا نجفی‌منش
۱۸ بحران نقدینگی و جیب خالی تولید / احمد کیمیایی اسدی
۱۹ بخشی‌نگری؛ آفت اقتصاد / کاوه زرگران
۲۰ ذکر مصائب دولت مداخله‌گر / یحیی آل‌اسحاق
۲۳ اعتمادسازی؛ نیاز امروز / اسماعیل جلیلی
۲۴ پیوستن به سازمان تجارت جهانی از نان شب واجب‌تر است / جلال‌الدین محمد شکریه

آینده‌نگری سرمایه:

فرصت‌های سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۴

- ۲۷ در جست‌جوی امنیت / محمد صدر هاشمی‌نژاد
۲۷ اولویت شفافیت / امیر هامونی
۲۸ بی‌ثباتی قوانین؛ مانع سرمایه‌گذاری / میزگردی با حضور علی رحمانی، عباس هشی و ایرج رهبر
۳۵ شاه‌کلید رونق اقتصادی / روح‌الله بیگی نیلانلو و محمدرضا خان محمدی خرمی
۳۶ نقشه راه بورس / حمید میرمعینی
۳۷ بازار سرمایه در تعلیق / حسن قالی‌باف اصل

گزارش راهبردی: سرمایه‌گذاری مستقیم در جهان

- ۳۸ سرمایه‌های مولد در پنج قاره / گزارش مرکز پژوهش‌های فایننشال تایمز درباره سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان

۴۰ یکم: آسیا و اقیانوسیه

۴۱ دوم: اروپا

۴۳ سوم: آمریکای لاتین و حوزه کارائیب

۴۴ چهارم: خاورمیانه و آفریقا

۴۵ تکمله‌ای بر گزارش: سرمایه‌گذاری در جهان امروز

پژوهش آینده‌نگرانه:

- ۴۸ در جست‌جوی فیل‌های پرند / سناریوهای پیش روی صنعت کفش

دهکده جهانی: گزارش‌هایی از روندهای اقتصادی جهان

- ۵۲ مدیران مالی غربی در راه تهران / گزارشی از بلومبرگ
۵۳ اقتصاد روسیه سر پا است / گزارشی از گاردین
۵۴ قطب‌های هوانوردی جهان / گزارشی از اکونومیست
۵۶ صنعت خودروسازی چین، در مسیر بحران / گزارشی از پروجکت سیندیکیت
۵۷ رقابت رفقای قدیمی بر سر نفت / گزارشی از گاردین
۵۸ فرصت‌های جدید در بازار دیجیتال هند

اخلاق کسب‌وکار

- ۵۹ کسب‌وکار را باید از شاگردی آغاز کرد / گفت‌وگو با حسن فروزان‌فرد، رئیس هیات مدیره گروه پارسیان هوشمند

تجربه کارآفرین خارجی

- ۶۴ جهان الکترونیک زیر پای یک کره‌ای / تجربه کسب‌وکار لی کان‌هی
۶۶ هدفم کشف استعداد های غیر معمولی است / گفت‌وگو با لی کان‌هی

راهنمای مدیران

- ۶۷ این سه در را در شرکت‌تان ببندید: خودخواهی، جهل و البته تشریفات اداری
۶۸ اپل چگونه سرآمد شد؟ / گزارش سخنرانی یک کارآفرین درباره آموزه‌های استیو جابز
۶۹ ۴ سؤال کلیدی در هر مصاحبه شغلی
۷۰ قوت و ضعف مدیران در فرهنگ‌های مختلف
۷۲ ۶ راز افزایش انگیزه در کارکنان
۷۳ تحصیلات نیمه‌کاره؛ ویژگی مشترک ۵ میلیارد پاورقی - بخش یازدهم: کنترل داشتن



بازگشت اقتصاد به مردم

حمایت از تولید داخلی با تاکید بر تقویت و همدلی دولت و ملت در میزگردی با حضور محمد حسین بر خوردار و ماشاءالله عظیمی

۱۴



بی‌ثباتی قوانین؛ بزرگترین مانع سرمایه‌گذاری

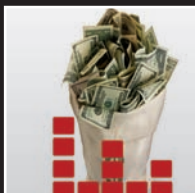
فرصت‌ها و موانع سرمایه‌گذاری در ایران در میزگردی با حضور علی رحمانی، عباس هشی و ایرج رهبر

۲۸

سرمایه‌های مولد در پنج قاره

گزارشی درباره سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان

۳۸



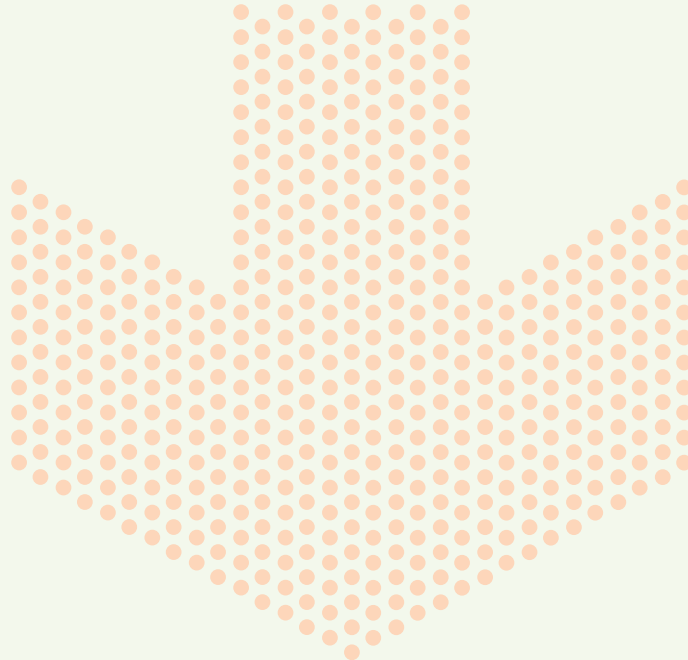
کسب‌وکار را باید از شاگردی آغاز کرد
گفت‌وگو با حسن فروزان‌فرد
۵۹

جهان الکترونیک زیر پای یک کره‌ای

کارآفرینی به شیوه لی کان‌هی

۶۴





سرمایه‌گذاری کلید حل معما

تغییرات سرمایه‌گذاری دولتی شاخص مناسبی برای سنجش وضعیت اقتصادی و سیاسی جامعه نیست

به رشد اقتصادی منجر نگردید بلکه هزینه‌های اضافی هم برای جامعه و اقتصاد ایجاد کرده است.

سرمایه‌گذاری را می‌توان از حیث منشاء آن به سه گروه دولتی، خصوصی و خارجی تقسیم کرد. مسأله مهم و موردنظر ما در این یادداشت، افزایش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و خارجی است، زیرا تغییرات سرمایه‌گذاری دولتی شاخص مناسبی برای سنجش وضعیت اقتصادی و سیاسی جامعه نیست. سرمایه‌گذاری دولتی تابع ریسک کشوری نیست، افزایش این سرمایه‌گذاری نیازی به تامین مقدمات مهم مورد نظر این یادداشت ندارد و نتایج آن هم لزوماً با سرمایه‌گذاری خارجی و خصوصی یکسان نیست. ولی سرمایه‌گذاری خصوصی و از آن مهم‌تر سرمایه‌گذاری خارجی تابع شاخص ریسک کشوری هستند، بنابراین هر دولتی که بخواهد وضع سرمایه‌گذاری داخلی بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری خارجی را بهبود بخشد، به ناچار باید بکوشد که شاخص ریسک کشوری را بهبود بخشد. با بدتر شدن این شاخص نه تنها سرمایه‌گذاری خارجی جذب نخواهند شد، بلکه شاهد خروج سرمایه از کشور نیز خواهیم بود. ماهیت پول و سرمایه به گونه‌ای است که در جای پرخطر و کم‌بازده نمی‌ماند، چون اگر آنجا بماند حکم نابودی خود را امضا کرده است، و در چنین محیطی هر سرمایه‌ای مثل برف در آفتاب سوزان تابستان آب خواهد شد؛ به همین دلیل، اتفاق نظر وجود دارد که در دهه

چه تصویری از کلید آقای روحانی می‌توانیم داشته باشیم؟ آن کلید نماد چه چیزی بود؟ تدبیر و امید؟ هر چه بود آثارش باید در کجا خود را نشان دهد؟ طبیعی است که هر کس می‌تواند مصداقی را برای تحقق اثر بازکنندگی این کلید برشمارد. کاهش تورم، افزایش اشتغال، رشد اقتصادی، افزایش برابری اقتصادی، ثبات اقتصادی و... همه این شاخص‌ها می‌توانند مفید و درست باشند، ولی در میان همه آنها یک شاخص است که جامعیت بیشتری دارد و آن شاخص افزایش چشمگیر سرمایه‌گذاری، اعم از داخلی و خارجی است. چرا این مسأله مهم است؟ پاسخ روشن است، زیرا شاخص افزایش سرمایه‌گذاری هم از حیث مقدمات منتهی به رشد آن و هم از حیث نتایج آن منحصر بفرد است. از یک سو موجب رشد تولید و اشتغال و سپس صادرات و به طور طبیعی بهبود وضع طبقات پایین و محروم جامعه می‌شود. همچنین از سوی دیگر رشد سرمایه‌گذاری نمادی از ثبات اقتصادی و چشم‌انداز مثبت جامعه به ویژه از دیدگاه سرمایه‌گذاران نسبت به آینده است. بالا رفتن سرمایه‌گذاری به منزله تصور جامعه از کاهش ریسک و خطر است. بنابراین اگر عملکرد دولت‌ها را فقط و فقط با همین شاخص بسنجیم، بیراه نرفته‌ایم، البته مشروط بر اینکه سرمایه‌گذاری مولد و مبتنی بر سازوکار اقتصادی انجام شود، و نه مثل سرمایه‌گذاری‌هایی که طی سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ انجام شد و در بسیاری از موارد جز اتلاف منابع چیز دیگری نبوده و نه تنها



گذشته، به دلیل افزایش ریسک کشوری در ایران میزان خروج سرمایه از کشور چندین برابر بیشتر از ورود سرمایه به کشور بوده است. برای نمونه در سال ۱۳۸۴ خالص حساب سرمایه در ایران منفی ۲۰۰ میلیون دلار بود، اما خالص حساب سرمایه در سال ۱۳۸۹ به منفی ۲۵ میلیارد دلار رسید. یعنی در یک دوره کمتر از ۱۰ ساله خروج سرمایه از ایران ۱۲۵ برابر شد. همچنین کسانی که در داخل کشور مشغول فعالیت اقتصادی هستند بر حسب تجربه روزانه خود متوجه وضعیت شاخص ریسک کشور می‌شوند و متناسب با آن رفتار می‌کنند. کسانی هم که در خارج هستند، اطلاعات لازم را از موسسات معتبر بین‌المللی که وظیفه سنجش ریسک کشوری را عهده‌دار هستند تهیه و براساس آن رفتار و سرمایه‌گذاری می‌کنند. برای درک اهمیت این شاخص و تأثیرش بر سرمایه‌گذاری کافی است گفته شود که قبل از سال ۱۳۸۴ رتبه ریسک کشوری ما در گروه چهار یعنی در کنار کشورهای با ریسک متوسط قرار داشت. به نسبت بالا رفتن ریسک کشوری، هزینه‌های تأمین مالی زیاد می‌شود و فاینانس برای کشورهای گروه یک یعنی کشورهای بسیار کم ریسک، ۱۰ برابر ارزان تر از هزینه‌های مالی کشورهای گروه هفت یعنی کشورهای بسیار پر ریسک تمام می‌شود. در سالهای بعد از ۱۳۸۵ شاخص ریسک کشوری ایران سیر نزولی پیدا کرد و به سمت کشورهای با ریسک بالا حرکت کرد.

ریسک کشوری یا ریسک سیاسی و اقتصادی یک کشور، به معنی تمایل و یا امکان انجام به موقع تعهدات می‌باشد. توجه به درجه‌بندی یا رتبه‌بندی اعتباری یک کشور، نقش مهمی در کاهش این نوع ریسک دارد. یعنی هر چه رتبه اعتبار کشوری بالاتر باشد، ریسک کشوری کمتر خواهد بود و از طرفی اطمینان بیشتری به سرمایه‌گذاری، در کشورهای رتبه‌بندی شده، نسبت به کشورهای رتبه‌بندی نشده، وجود دارد. ریسک کشوری از ترکیب ریسک مالی و ریسک اقتصادی و ریسک سیاسی به دست می‌آید، ولی نکته مهم این است که ریسک سیاسی به اندازه مجموع ریسک مالی و اقتصادی اهمیت دارد. و همین نکته نشان می‌دهد که چرا وظیفه اصلی دولت‌ها در درجه اول بهبود شاخص ریسک سیاسی است. ریسک سیاسی ترکیبی از ثبات سیاسی، شرایط اجتماعی مثل فقر و بیکاری، درگیری‌های داخلی و خارجی، دخالت نظامیان در سیاست، تنش‌های مذهبی و نژادی، فساد، حاکمیت نظم و قانون، کیفیت سازمان اداری دولت و پاسخگویی حکومت در برابر مردم است. در حالی که ریسک اقتصادی به تولید و رشد و تورم و کسری بودجه و ریسک مالی و نیز رابطه بدهی‌های خارجی با حجم اقتصاد و ثبات نرخ ارز و تراز حساب جاری تشکیل مربوط می‌شود.

ایران در هفت سال گذشته روند متفاوتی را در ریسک سیاسی تجربه کرده است، پس از سیر نزولی آن از سال ۱۳۸۷ و سقوط این شاخص به رقم ۴۵ در سال ۱۳۹۲، مجدداً وضعیت بهبود یافت و اکنون (بهار ۱۳۹۴) به حدود ۵۲ رسیده است و انتظار می‌رود که با رفع تحریم‌ها و به ثمر رسیدن مذاکرات شاهد جهشی چشمگیر در این شاخص باشیم، به طوری که رتبه‌نهایی ایران را به سطح کشورهای با ریسک پایین برساند، همچنان که در سال ۱۳۸۴ چنین بود. البته تنش‌های منطقه‌ای و فساد و کیفیت پایین دیوان‌سالاری نیز باید بهبود یابد تا در آینده نه چندان دور شاهد وضعیت بهتری برای شاخص ریسک کشوری باشیم. نکته مهم این است که بهبودی مولفه‌های ریسک سیاسی به سرعت به بهبود مولفه‌های ریسک مالی و اقتصادی منجر خواهد

شد و با شتاب بیشتری رتبه شاخص ریسک ایران را بهبود خواهد بخشید و این دو شاخص ویژگی هم‌افزایی دارند.

ممکن است در کوتاه‌مدت بتوانیم سرمایه‌گذاری داخلی را رشد دهیم، ولی فراموش نکنیم که بدون جذب سرمایه‌گذاری خارجی این فرآیند به نتیجه مطلوب نخواهد رسید. برای این ادعا چند دلیل وجود دارد:

- نیازهای امروز اقتصادی ایران بسیار بیش از ظرفیت‌های سرمایه‌های داخلی است. حتی با به نتیجه رسیدن مذاکرات هسته‌ای و بهبود وضع درآمدی نفتی نیز فاصله میان نیاز جامعه ایران به سرمایه‌گذاری و ظرفیت موجود سرمایه‌های داخلی بسیار زیاد است. فراموش نکنیم که طی ده سال گذشته، تعداد خالص مشاغل در ایران تغییر چندانی نکرده و علت این امر فقدان سرمایه‌گذاری موثر و مفید است، وضعیت بیکاری نیز اگر چه به لحاظ آماری حدود ۱۲ درصد است، ولی این رقم به علت کاهش نرخ فعالیت رخ داده که پدیده‌ای موقتی در فرآیند توسعه ایران است، لذا با بهبود وضع اقتصاد شاهد رشد چشمگیر نرخ فعالیت نیز خواهیم شد و تعداد بیکاران به سرعت افزایش خواهد یافت، و تنها راه جذب آنان سرمایه‌گذاری‌های جدید است؛ سرمایه‌گذاری‌هایی که از توان داخل اقتصاد خارج است.

- سرمایه‌گذاری خارجی فقط مشکل تولید و بیکاری را حل نمی‌کند. بلکه اهداف مهم سرمایه‌گذاری خارجی جذب تکنولوژی جدید و انتقال تجربه مدیریتی، دسترسی به بازارهای جهانی و وارد شدن در رقابت جهانی است. این چهار هدف مهم بدون جذب سرمایه‌گذاری خارجی به سادگی محقق نخواهد شد.

بنابراین دولت و تمام قوای حکومتی باید متوجه بهبود مولفه‌های شاخص‌های ریسک کشوری باشند تا دروازه‌های ایران را برای جذب سرمایه خارجی باز کنند. کشوری که به لحاظ نیروی آموزش دیده تشنه جفت شدن به چنین سرمایه‌هایی است و در غیاب آن، مهاجرت از کشور را به عنوان یک راهکار تجربه خواهد کرد. ممکن است گمان کنیم که جذب بخشی از سرمایه‌های ایرانیان خارج از کشور نیز برای راه انداختن ایران کافی است. این ایده درستی است، ولی برای تحقق ۴ هدف پیش گفته، نیازمند جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی نیز هستیم.

فراموش نکنیم که فرصت‌ها چون ابر در حال عبور هستند. در ۵ سال اخیر شاهد آن بوده‌ایم که میانگین نمره ریسک سیاسی در کل جهان بهبود یافته است و از رقم ۷۲ به ۷۳ رسیده است. ولی منطقه ما یعنی خاورمیانه و شمال آفریقا، روند معکوسی را طی کرده، و از ۶۸ به ۶۷ تنزل پیدا کرد. در این میان نمره ایران پس از نزول شدید تا سال ۱۳۹۲ که به ۴۵ رسید پس از انتخابات سال ۱۳۹۲، دوباره بهبود یافت و از ۴۵ به ۵۲ رسید که امیدبخش است، و ایران را از منطقه کشورهای با ریسک بسیار بالا دور کرد. بنابر این باید خود را آماده حرکت کنیم. در ۸ سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ نیروهای زیادی در حوزه مدیریت جذب سرمایه خارجی دستگاه‌های دولتی را ترک کرده‌اند و دولت باید به فکر بازگرداندن این نیروها باشد چرا که در این سال‌ها هیچ نیرویی در این زمینه تربیت نشده است چون موضوعیتی برای این کار وجود نداشته است. ارزیابی از عملکرد دولت تدبیر و امید را به همین تنها شاخص یعنی رشد سرمایه‌گذاری خصوصی و خارجی موکول می‌کنیم و امیدواریم که نتیجه آن مثبت باشد.

هر دولتی که
بخواهد وضع
سرمایه‌گذاری
داخلی بخش
خصوصی و
سرمایه‌گذاری
خارجی را بهبود
بخشد، به ناچار
باید بکوشد که
شاخص ریسک
کشوری را
بهبود بخشد. با
بدر شدن این
شاخص نه تنها
سرمایه‌گذاری
خارجی جذب
نخواهند شد،
بلکه شاهد خروج
سرمایه از کشور
نیز خواهیم بود.



■ سیدرضی حاجی
آقامیری
عضو هیات نمایندگان
اتاق تهران

تحول در اتاق فرصت‌ها و تهدیدها

اتاق به عنوان بدنه کارشناسی بخش خصوصی
و مشاور سه قوه وظیفه سنگینی دارد

فعالیت‌های اقتصادی نیز آنطور که باید و شاید رونق نمی‌گیرد. خصوصاً که، متأسفانه در ایران به دلیل همین عدم ثبات همیشگی در عرصه اقتصاد و مسائلی از این دست، کمتر رسم است برنامه‌هایی حساب‌شده از پیش تدوین شود، تا زمانی که لازم است مورد استفاده قرار گیرد. با این حال در میان اغلب اعضای هیات نمایندگان اتاق تهران به این نکته فکر شده است که باید چه کارهایی را بلافاصله بعد از لغو تحریم‌ها در اولویت انجام قرار داد. هر کدام از کسانی که در جمع ما هستند به سهم خود، تلاش کرده‌اند ارتباطات بین‌المللی‌شان را شکل دهند، مذاکراتی را با سرمایه‌گذاران خارجی انجام دهند و تدارک لازم را برای دوران پس‌تحریم و آغاز کار اقتصادی با طرف‌های تجاری غربی و شرقی ببینند.

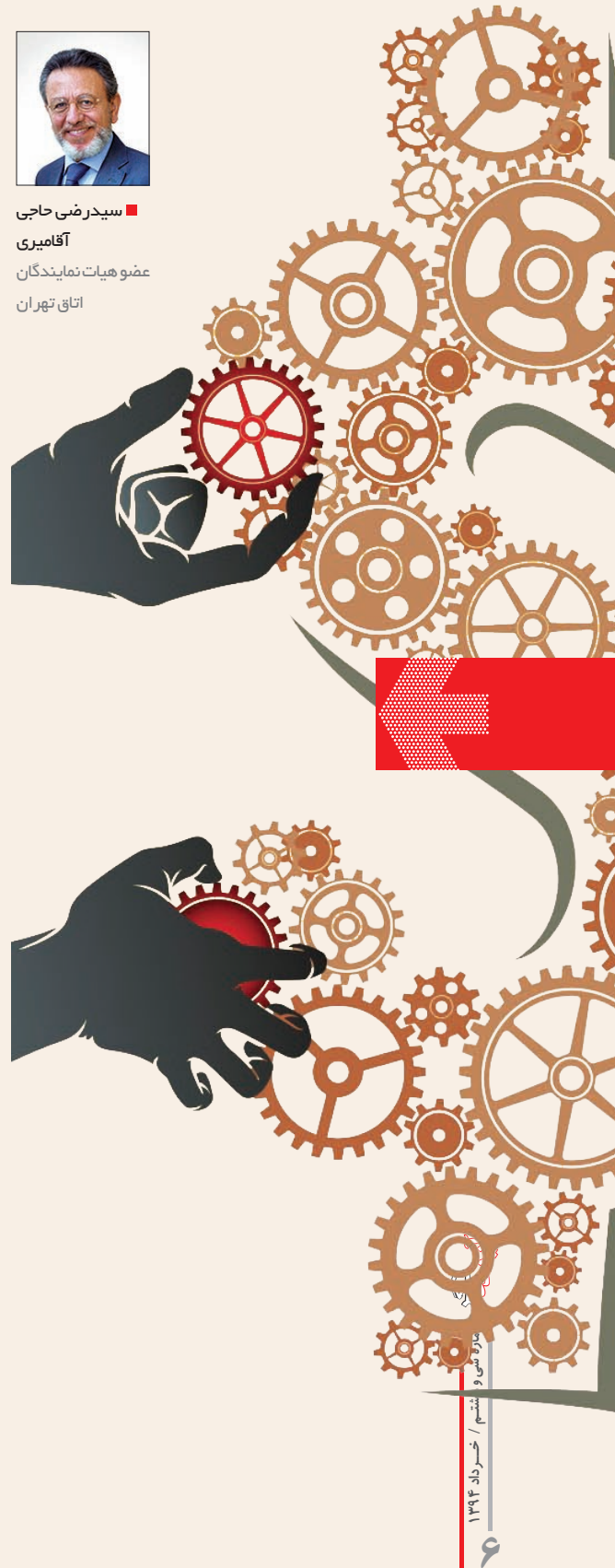
۳ فارغ از تحول در عرصه دیپلماسی که می‌تواند تأثیر بسزایی در گشایش راه برای استفاده از فرصت‌های تازه اقتصادی ایجاد کند، ما در دوران جدید فعالیت در اتاق تهران در پی «تحول در اتاق» هستیم. این تحول چند محور اصلی دارد که برخی از آن‌ها در پی می‌آید:

جوان‌گرایی: ترکیب هیات نمایندگان جدید اتاق بازرگانی تهران مؤید چند پیام روشن است. نخستین پیام، لزوم جوان‌گرایی است. در فهرست اعضای دوره هشتم، چهره‌های جوانی حضور دارند که در عین جوان بودن، در کار خودشان موفق‌اند. کارآفرینانی که شرکت‌ها و موسساتی که اداره می‌کنند در زمره بنگاه‌های اقتصادی موفق، شناخته‌شده و صاحب‌نام قرار دارند. بنابراین گرایش به نسل جوان و خوشفکر، در دوران جدید اتاق یکی از عوامل تحول‌زا به‌شمار می‌آید.

مدیریت غیرمتمرکز: یکی از مهم‌ترین تغییر

هرچند تا رونق گرفتن کارها در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران هنوز مدتی باقی مانده و تشکیل کمیسیون‌ها در مراحل اولیه قرار دارد و همین، مانع بزرگی در برابر آغاز برنامه‌های اعضای جدید اتاق‌ها است اما هیات نمایندگان اتاق تهران از همین حالادریی زمینه‌سازی برای ورود به مباحث کلیدی اقتصاد امروز هستند. اقتصادی که به عقیده بسیاری از کارشناسان، برای برون‌رفت از بحران، نیازمند تمرکز بیشتر بر محور تولید برای صادرات است. موضوعی که به صورت جدی در برنامه اکثریت اعضای دوره جدید هیات نمایندگان اتاق تهران نیز قرار دارد. جمعی که در آن کارآفرینانی حضور دارند که هریک به‌نحوی در بخشی اثرگذار از حوزه تولید و صادرات کشور اشتغال دارند و این روزها بیش از هر زمان دیگری امیدوار و منتظر، مترصد تغییرات احتمالی در عرصه دیپلماتیک و رفع موانع ناشی از اعمال تحریم‌ها بر بخش‌های مربوط به خود هستند، و آماده‌اند کارهایی را که در دوران تحریم‌ها از انجام آنها محروم بودند، در صورت تغییر اوضاع به سرعت در دستور کار قرار دهند. این رویکرد اکثر قریب به اتفاق فعالان بخش خصوصی است اما وقتی وارد جزئیات کار می‌شویم هنوز ابهاماتی در آینده اقتصاد کشور وجود دارد.

۲ یکی از مهم‌ترین ابهامات پیش روی اقتصاد ایران که مانع از پویایی و بازگشت نشاط به این عرصه است، عبارت از زمان و چگونگی رفع تحریم‌هاست. ضمن اینکه در کنار این ابهامات، هرروز اخبار و اظهارنظرهایی نیز از هر دوسوی مذاکرات می‌شنویم که شرایط آینده را پیچیده‌تر می‌کند. تا زمانی که این بارقه‌های امید برای حصول توافق، به ساحل یقین نزدیک نشوند، مطمئناً





ماموریت اتاق از بحران آب تانفی فساد



■ **فرهاد فزونی**
عضو هیات نمایندگان
اتاق تهران

با اتکا به تشکل‌های اقتصادی مردمی نظرات بخش خصوصی را دریافت می‌کنیم

یکی از اصول مبنایی در دوره جدید فعالیت اتاق بازرگانی تهران، اصل «کمیسون محوری» است. ما معتقدیم تخصص در تعیین اهداف اتاق و همچنین ارائه راهکارهای رسیدن به این اهداف، از ارزش و اهمیت بسیار بالایی برخوردار است، چراکه بی‌تردید، همه افراد نمی‌توانند همه کارها را انجام دهند. پس در موقعیت فعلی اقتصاد کشور نباید از اعضای هیات رییس اتاق تهران انتظار داشت بدون در نظر گرفتن ابعاد و زوایای مختلف بحران‌های اقتصادی پیش رو، راهکارهایی را برای حل همه مشکلات کشور ارائه کند.

در مقابل، شیوه کار صحیح به این صورت است که کمیسون‌های تشکیل شده طی اردیبهشت و خردادماه امسال، هریک با توجه به اهداف و برنامه‌هایی که دارند، مشکلات بخش مربوط به خود را بررسی کرده و درباره مسائل مختلف این بخش در جلسات داخلی‌شان به بحث و گفت‌وگو بپردازند. نتیجه این مباحث تدوین شده و به صحن هیات نمایندگان می‌رود. هیات نمایندگان هم پس از بررسی نتایج کار کمیسون، و انجام اصلاحات احتمالی، به یک نظر یا تصمیم کلی؛ مثبت یا منفی می‌رسد و آن را به عنوان برآیند نظر هیات نمایندگان اتاق اعلام می‌کنند. به عنوان مثال اگر قرار باشد اتاق تهران نظر خود را درباره شیوه تعیین نرخ ارز اعلام کند، شاید کمیسون‌های مختلفی از قبیل کمیسون بانکداری، کمیسون تجارت یا کمیسون توسعه صادرات هر کدام از منظر

لحاظ سیستماتیک و ارگانیک تدابیری اندیشیده شده است تا به برخی حوزه‌های اقتصادی که در دوره‌های گذشته فعالیت اتاق بازرگانی کمتر مورد توجه قرار گرفته‌اند، عنایت بیشتری شود. بنابراین، هم‌اکنون در شکل دادن به کمیسون‌ها شاهدیم که در اتاق تهران سعی شده است تعداد کمیسون‌ها جز به ضرورت افزایش نیابد بلکه تنها به قدر نیاز کمیسون تشکیل دهیم. در این صورت، نه تنها فعالیت کمیسون‌های اتاق تهران با کمیسون‌هایی که بعدها در اتاق ایران تشکیل خواهد شد دچار موازی کاری نمی‌شوند، بلکه برخی حوزه‌ها که نیاز به حمایت دارند مورد توجه بیشتری قرار خواهند گرفت. به عنوان مثال، مادر دوره جدید کمیسونی به نام کمیسون گردشگری را در اتاق تهران راه اندازی کردیم که پیش از این در ساختار اتاق پیش‌بینی نشده بود. این نشان دهنده نگاه ویژه و استراتژیک اتاق جدید به صنعت گردشگری است که در میان اولویت‌های کاری ما قرار دارد. در نتیجه این رویکرد ساختار بوروکراتیک اتاق کوچکتر ولی کارا تر خواهد شد و بازده بیشتری به دنبال خواهد داشت. آنچه گفته شد، اهم مسائلی است که ما به عنوان شاخصه‌های تحول در اتاق مد نظر داریم و عمدتاً شامل موضوعاتی است که باید در عرصه مدیریت داخلی و اداره اتاق به نمایش درآید که امیدواریم در عرصه عمل به تحقق شعارها و برنامه‌های اعضای جدید هیات نمایندگان برای اتاق فردا بیانجامد.

یکی از تفاوت‌های اتاق هشتم با اتاق‌های پیش از خود، ظرفیتی است که در دولت جدید ایجاد شده تا صدای بخش خصوصی بیش از گذشته شنیده شود. دکتر نهاوندیان رییس پیشین اتاق ایران و رییس فعلی نهاد ریاست جمهوری چندبار در جلسات خصوصی خطاب به اعضای اتاق گفته‌اند که ای کاش بخش خصوصی در اتاق، بیشتر از آنکه از شرایط بد اقتصادی گلایه کند، بگوید راهکار خروج از این وضعیت چیست. به عبارت دیگر، ما به عنوان بخش خصوصی و کسانی که خودشان دست‌اندر کار امر اقتصاد هستند، وقتی درد را می‌بینیم بهتر است درمان را نیز پیشنهاد کنیم. این مهم محقق نمی‌شود مگر آنکه در کمیسون‌های اتاق، در کار گروه‌های تخصصی و کارشناسی تک‌تک مشکلات مورد بررسی قرار گیرد و اگر کمبودها و نارسایی‌هایی می‌بینیم و فکر می‌کنیم دولت در ارتباط با حل آن‌ها اقدامات شایسته‌ای انجام نداده، ضمن نقد کردن آن مسئله به دولت بگوییم اگر شما فلان روش جایگزین را اتخاذ کنید، در رفع این مشکل موفق خواهید شد. اتاق به عنوان بدنه کارشناسی بخش خصوصی و مشاور سه قوه وظیفه سنگینی دارد تا این کار را به درستی انجام دهد. تحقق این امر به شیوه مدیریت اتاق بازمی‌گردد که تا چه حد، مباحث کارشناسی را از کمیسون‌های خود مطالبه کند تا نتایج کارشان را به صورت یک برنامه قابل قبول و قابل اجرا، به ابزاری قوی‌تر برای طرح مطالباتشان تبدیل کند.

نگرش‌ها، در انتقال از دوره هفتم به دوره هشتم اتاق، چرخش از رویکرد رییس محور به سمت محوریت هیات نمایندگان است. موضوعی که یکی از مهم‌ترین نقدها به دوره‌های پیشین اتاق بر اساس آن شکل می‌گرفت. در نگاه اتاق جدید، چنین رویکردی مطرح نیست. در این دوره، هدف آن است که هیات نمایندگان را به عنوان نهادی جمعی، مبتنی بر گفت‌وگو و مشورت، به جایگاه تصمیم‌گیری نهایی بخش خصوصی ارتقا دهیم، تا هیات رییس به عنوان زیرمجموعه‌ای از هیات در اجرای آنچه مصوبات آن، فرآیندهای جاری اتاق را مدیریت کند. به عقیده نگارنده، این یکی از مهم‌ترین فرازهای تحول در اتاق خواهد بود چرا که بالتبع این تحول، اتفاقات مهمی در پارلمان بخش خصوصی خواهد افتاد. وقتی تعداد کثیری از وکلای بخش خصوصی که عضو هیات نمایندگان هستند بتوانند مطالبات فعالان اقتصادی را از بدنه بخش خصوصی به بدنه اتاق منتقل کنند و اتاق به عنوان بالاترین مرجع تشکیلی در اقتصاد کشور بتواند از طریق تعاملی که با دولت می‌کند این مشکلات را حل کند، ما به ماموریت اصلی اتاق جامعه عمل خواهیم پوشاند. این رویکردی است که به نظر می‌رسد ترکیب افراد انتخابی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت به عنوان نمایندگان دولت در هیات نمایندگان اتاق تهران نیز نوعی پاسخ مثبت به آن باشد. فهرستی که از سوی مهندس نعمت‌زاده معرفی شد، چه از منظر چهره‌های صدرصد دولتی و چه در مورد آن پنج نفر چهره‌ای که از بدنه بخش خصوصی به عنوان نمایندگان دولت معرفی شدند حاوی پیامی امیدبخش از سوی دولت یازدهم است. این تحولات امیدواری‌هایی را ایجاد می‌کند که انشالله، در هیات رییس اتاق ایران نیز چنین رویکردی حاکم شود و سرنوشتی مثبت برای آن رقم بخورد.

کاهش دیوانسالاری: کوچک کردن ساختار دیوانسالاری، یکی دیگر از شاخص‌ها و برنامه‌های تحول در دوره هشتم اتاق بازرگانی تهران است. این برنامه که از اهمیت بالایی برخوردار است، شامل کنترل هزینه‌های غیر ضروری، لاغر کردن بدنه بوروکراتیک اتاق و تسریع و تسهیل در انجام امور مربوط به اعضا خواهد بود. بدین ترتیب، تلاش خواهد شد که اعضای اتاق تهران بتوانند هر چه سریع‌تر و راحت‌تر از خدماتی که اتاق می‌تواند به آنها ارائه کند، برخوردار شوند.

تقویت روابط بین الملل: ارتقاء سطح ارتباطات بین‌المللی میان اتاق تهران با اتاق‌های مشترک و بازرگانان، صنعتگران و فعالان اقتصادی در سایر نقاط جهان، از دیگر مسائلی است که در میان اعضای هیات نمایندگان نگاه ویژه‌ای به آن وجود دارد و تصور ما این است که باید فعال‌تر و پویاتر از گذشته با آن برخورد کرد. به همین دلیل، تمهیداتی اندیشیده‌ایم تا روابط خود را با طرف‌های غیر ایرانی توسعه دهیم.

تشکیل هدفمند کمیسون‌ها: در دوره جدید، از



در دوره جدید
اتاق، موضوع
قاچاق را که
متأسفانه بخش
عمده‌ای از اقتصاد
کشور را تحت
تأثیر خود قرار
داده و تولید ما را
به خطر انداخته
است، در اولویت
کاری قرار خواهیم
داد.

تخصص خود در این مورد نظری متفاوت داشته باشند. شاید بگویند نرخ ارز پایین بیاید یا بالا برود، شاید بگویند تک‌نرخ شود و یا در سطح متعادل نگه داشته شود. این نظرات با همفکری و کمک اعضای کمیسیون و مشاورانی که از بیرون به جلسات می‌آیند، تدوین شده و به صحن هیات نمایندگان فرستاده می‌شود. تصمیم هیات نمایندگان هر چه شد، به عنوان دیدگاه اتاق درباره نرخ ارز منتشر می‌شود.

شاید این پرسش به وجود بیاید که اعلام نظر اتاق درباره مسائل اقتصادی روز چه تأثیری دارد و تفاوت آن با اعلام نظر اتاق در دوره‌های قبلی چیست؟ در واقع سؤال این است که تحول حاصل از انتخابات اخیر اتاق بازگانی به طور مصداقی و مشخص چیست؟ نخست آنکه، آن چه از آن با عنوان اتاق بازگانی، صنایع، معادن و کشاورزی یاد می‌شود، پیش از هر چیز اتاق بازگانی ایران را به ذهن می‌آورد چرا که معمولاً نظرات اتاق ایران که مجموعه‌ای اعم از اتاق تهران است، بیشتر مورد توجه رسانه‌ها و همچنین نهادهای مسئول قرار می‌گیرد، چرا که هر موضوعی از سوی اتاق ایران اعلام شود، اگر درست و از راه صحیح تنظیم و اعلام شده باشد، بر آید نظر سیصد تا چهارصد نفر از نمایندگان بخش خصوصی کشور است، در حالی که آنچه از سوی اتاق تهران اعلام شود، نهایتاً اعلام نظر ۶۰ فعال بخش خصوصی است. هر چند طی سال‌های اخیر چنانکه در دوره قبل اتفاق افتاد، افراد توانمندی که در سمت مشاور اتاق تهران در حال فعالیت بودند، با تشکیل دولت یازدهم در سمت‌های مختلف دولتی مشغول به فعالیت شدند و به این واسطه نظرات اتاق تهران به صورتی جدی‌تر مورد توجه قرار گرفت، اما به هر صورت، اگر اتاق ایران با توجه به تشکل‌ها، کمیسیون‌ها و کارگروه‌های کارشناسی نظری را اعلام کند بسیار بیشتر مورد توجه و دقت قرار خواهد گرفت.

گذشته از سازوکاری که برای اعلام نظر اتاق‌های بازگانی درباره مسائل مختلف اقتصادی وجود دارد، اتاق تهران در دوره جدید اولویت‌ها و محورهایی برای فعالیت دارد که در ادامه، به صورت اشاره‌وار به برخی از آنها خواهیم پرداخت. ما با اتکا به تجربه و دانش تشکل‌های اقتصادی مردمی و کمیسیون‌های اتاق که از افرادی فهیم و فرهیخته متشکل هستند، نظرات بخش خصوصی را دریافت می‌کنیم و مطابق رؤس این مطالبات به برنامه‌ریزی برای چهار سال آینده بخش خصوصی می‌پردازیم، بنابراین آنچه به دنبالش خواهیم بود نمی‌تواند شامل موضوعاتی باشد که در داخل کشور به آنها بی‌توجهی می‌شود. از اهم موضوعاتی که به آن‌ها توجه ویژه خواهیم داشت عبارتند از:

اصلاح نظام مالیاتی: نظام مالیاتی در عین حال که یکی از فرصت‌های توسعه کشور است، اما متأسفانه در

بسیاری مواقع به عنوان مانع رشد تولید و صنعت کشور نقش آفرین می‌شود. مطمئناً یکی از مسائلی که در دوره جدید فعالیت اتاق دنبال خواهیم کرد، موضوع اصلاح نظام مالیاتی خواهد بود.

قاچاق: موضوع قاچاق را در اولویت کاری قرار خواهیم داد که متأسفانه بخش عمده‌ای از اقتصاد کشور را تحت تأثیر خود قرار داده و تولید ما را به خطر انداخته است.

بیکاری: موضوع اشتغال و مبارزه با بیکاری سال‌ها است به معضلی همه‌گیر در میان خانواده‌های ایرانی تبدیل شده است و ما به عنوان پارلمان بخش خصوصی یکی از دغدغه‌هایمان حفظ و ارتقاء سطح توانمندی نیروی انسانی بومی است.

گردشگری: مسئله توسعه گردشگری را مدنظر خواهیم داشت که می‌تواند به عنوان یک جایگزین جدی بجای درآمد حاصل از فروش نفت، ما را در تهیه ارز خارجی یاری رساند. موضوع بعدی، حمل و نقل است که متأسفانه با اینکه یکی از بزرگترین ابزارهای بالقوه و در عین حال، معضلات توسعه تجارت داخلی و خارجی ماست، سرمایه‌گذاری اندکی در آن صورت گرفته است.

جذب سرمایه‌گذاری خارجی: موضوع حضور سرمایه‌گذاران خارجی در محل‌های مستعد سرمایه‌گذاری در کشور، مسئله‌ای است که همواره مورد توجه فعالان بخش خصوصی بوده است. این مقوله، بخصوص اگر تحریم‌ها لغو شوند، از اهمیت به مراتب بیشتری برخوردار خواهد بود و مورد پیگیری اعضای اتاق قرار می‌گیرد.

بحران آب: معضل دیگری که در زمره اولویت‌های ما است، ذیل کمیسیون کشاورزی، آب و مواد غذایی پیگیری می‌شود. بحران آب معضلی بسیار مهم پیش روی مملکت ماست. کمبود آب می‌تواند تأثیر بسیار زیادی بر اقتصاد کشور داشته باشد. به همین دلیل به عنوان موردی جداگانه آن را بر جسته کردیم و پیگیری کنترل بحران در این حوزه خواهیم بود.

سلامت اداری و مبارزه با فساد: این مسئولیت اجتماعی یکایک فرهیختگان این مملکت و فعالان اقتصادی است که برای تأمین رفاه مردم و حل معضلات اقتصادی کشور در مقابل پدیده شوم فساد بایستند. ما چندسالی هست که به طور دائم در رسانه‌ها می‌خوانیم و می‌شنویم که مقامات ارشد کشور در سخنرانی‌هایشان از لزوم مبارزه و گسترش فساد اداری و انواع دیگری از فساد اقتصادی همچون زمین‌خواری و رانت‌خواری سخن می‌گویند. اما راهکار ارتقاء سلامت اداری چیست؟ به عقیده ما، ذکر مصیبت بی‌تردید مسئله‌ای را حل نمی‌کند چرا که فساد، صرف‌نظر از اینکه یک بحث اجتماعی باشد، یک بحث اقتصادی است. به همین منظور امسال در اتاق تهران کمیسیونی مستقل با عنوان کمیسیون ارتقاء سطح سلامت اداری تشکیل دادیم و طی چهار سال آینده تا جایی که در توان‌مان باشد پیگیری این مسئله مهم و حیاتی برای اقتصاد کشور خواهیم بود.

هم مقصد صادرات هم مبدأ صادرات

در حاشیه پرونده آینده‌نگر
درباره مناطق آزاد تجاری
و اهمیت آن



■ اشکان قشقایی
دبیر انجمن
سرمایه‌گذاران و
کارآفرینان منطقه
آزاد انزلی

مناطق آزاد و ویژه اقتصادی فرصتی کمتر شناخته اما مناسب برای سرمایه‌گذاری فعالان اقتصادی هستند. با این حال، برخی کمبودها ناشی از سیاست‌های کلی و تصمیم‌گیری‌های داخلی بر پتانسیل‌های این مناطق سایه انداخته است.

قانون مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، یکی از مترقی‌ترین قوانین اقتصادی در کشور است و اگر تمام قوانین در نظر گرفته شده در این سند حقوقی، صدرصد و کامل اجرا شود هیچ مانعی در راه یافتن جایگاه مناسب مناطق آزاد در اقتصاد کشور وجود نخواهد داشت. چنانکه مدیرعامل هر منطقه آزاد، مانند رئیس جمهور آن ناحیه کوچک، تصمیم‌گیرنده تمام امور آن خواهد بود. اما در عمل، قوانینی که در این زمینه مصوب شده از طرف بانک‌ها و ادارات محلی به درستی اجرا نمی‌شود و سنگ‌اندازی‌هایی در برخی امور دیده می‌شود. گاهی برای اجرای قانون، تنها داشتن یک متن مطلوب حقوقی در برنامه کاری ادارات کافی نیست بلکه همکاری کامل مدیران برای رسیدن به نتیجه مطلوب ضروری است.

شرایط امروز مناطق آزاد با دو دهه قبل، تفاوت‌های چشمگیری پیدا کرده است. شاید بسیاری از کارآفرینان و فعالان بخش خصوصی به خاطر داشته باشند که آن زمان، حق ورود کالا همراه مسافر وجود نداشت، یا اینکه هنوز ورود خودرو آزاد نشده بود و در واقع منطقه آزاد همچون

شیری بی یال و کوپال بود. اما آرام آرام با آغاز کارها و گسترش پروژه‌های عمرانی در منطقه، شرایط تغییر کرد، چنانکه از دو سال پیش اجازه تردد خودروهای خارجی در مناطقی چون منطقه آزاد انزلی صادر شد و این موضوع به تغییر چهره این منطقه و شهرهای اطراف کمک فراوانی کرد.

موضوع دیگری که از منظر «توسعه صادرات» در این منطقه و تمامی مناطق آزاد، از اهمیت بالایی برخوردار است اجرای کامل قوانین مربوط به ورود کالاها به مناطق آزاد است. مطابق قانون مناطق آزاد، این مناطق هر چند بخشی از خاک ایران به عنوان سرزمین اصلی هستند اما از لحاظ قوانین، خارج از محدوده اقتصادی ایران تعریف می‌شوند. بنابراین قاعده‌تأهر کالایی که به اینجای می‌آید، پس از گذر از مرز منطقه آزاد، باید به عنوان صادرات از ایران به این مناطق در نظر گرفته شود و هر محصولی که از اینجا به سرزمین اصلی می‌رود، به عنوان واردات تلقی شود. پس مناطق آزاد نه تنها به عنوان مبدأ صادرات قابل استفاده است، بلکه با اجرای بی‌تنال قانون، مقصد صادرات از سرزمین اصلی نیز محسوب خواهد شد. متأسفانه برخی از ادارات و ارگان‌های دولتی این مسئله را مورد پذیرش قرار نمی‌دهند و به همین دلیل امتیازهایی که باید در ادارات دارایی، سازمان تامین اجتماعی و نهادهای مشابه به این فرآیند داده شود، مدنظر قرار نمی‌گیرد. این یکی از ده‌ها قانون مناطق آزاد است که متأسفانه هیچ دستگاهی متولی ضمانت اجرایی آن نیست. هر چند دبیرخانه مناطق آزاد و ویژه اقتصادی مدتی است به این اجماع رسیده که از طریق

ارتباطات خود بتواند مسئله را حل کند و موضوع صادرات از مناطق مختلف سرزمین اصلی به مناطق آزاد و پس از آن، «صادرات مجدد» از این مناطق به کشورهای خارجی را به رسمیت درآورد، اما در حال حاضر این مسئله هنوز به عنوان قانونی اجرا نشده باقی مانده است. از طرف دیگر، یکی از مشکلات مناطق آزاد و کلیت اقتصاد ایران مسئله یکسان نبودن تعرفه‌های مناطق آزاد مختلف است که باعث تفاوت قیمت در مناطق گوناگون کشور می‌شود، چنانکه مثلاً قیمت یک ماشین خارجی در کیش با قیمت همان ماشین در انزلی متفاوت است! این در حالی است که اگر با تدبیر مسئولان، قانونی برای یکسان‌سازی تعرفه‌ها تصویب و اجرا شود، این مشکلات حل می‌شود.

یکی از مهم‌ترین موانع توسعه فعالیت مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در عرصه صادرات، عدم شناخت موقعیت‌ها و فرصت‌های این مناطق از سوی سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی است. موضوعی که باید با گسترش آگاهی‌ها از طریق رسانه‌ها، همت بخش خصوصی و یاری دولت، مرتفع شود. ما برای گسترش صادرات ابتدا باید بازار مصرف‌مان را بشناسیم، نیازهایش را شناسایی کنیم و سپس برای تبادل اقتصادی با آنها ارتباط مناسبی برقرار کنیم و کار را شکل دهیم. در همین راستا باید که پس از هماهنگی میان مسئولان منطقه آزاد، انجمن سرمایه‌گذاران و کارآفرینان منطقه آزاد انزلی و اتاق بازرگانی گیلان، اردیبهشت‌ماه امسال نمایندگانی از اتاق‌های بازرگانی کشورهای CIS به منطقه آمدند تا

علاوه بر امضای چندین تفاهم‌نامه همکاری بین این کشورها با سازمان منطقه آزاد تجاری انزلی، تجار و بازرگانان دو طرف نیز یکدیگر را پیدا کنند و از این طریق بتوانیم جذابیت‌های منطقه و فرصت‌های سرمایه‌گذاری و صادرات مجدد را برای آنان تشریح کنیم و در کنار صادرات کالا، حفظ منافع و بازگشت سرمایه، به‌درستی و با نظارت کامل صورت گیرد. علاوه بر این، چندی پیش از گروهی از بازرگانان مقیم در منطقه آزاد چابهار دعوت کردیم برای اطلاع از فرصت‌های اقتصادی مغفول مانده به انزلی بیایند. گروهی از سرمایه‌گذاران از آستارا، قشم، کیش، اروند و حتی دومی نیز به اینجا آمده‌اند تا مسیر استفاده از انزلی به عنوان کریدور شمال و جنوب و راهی برای اتصال این دو بازار بسیار بزرگ را فراهم کنند.

بسیاری از فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران فعال در مناطق آزاد معتقدند با رفع تحریم‌ها تمام کسانی که سرمایه‌گذاری‌های کوچک و بزرگی در منطقه داشته‌اند، خواهند توانست شاهد شکوفایی منطقه و افزایش سرمایه‌های خود باشند. امید این است که یکی از مهم‌ترین تبعات توافق با غرب، بازگشت ایران به مسیر اقتصاد جهانی و پیوستن احتمالی به سازمان تجارت جهانی باشد. آینده‌نگری حکم می‌کند که در چنین شرایطی، دولت مناطق آزاد را به عنوان پایلوتی آزمایشی برای سنجش چشم‌انداز سال ۱۴۰۴ در نظر بگیرد تا برای آمادگی در دورانی که کل کشور شامل مقررات اقتصاد جهانی شود، آزمون و خطاهای لازم را در این نواحی انجام داده باشد.



مطابق قانون مناطق آزاد، این مناطق هر چند بخشی از خاک ایران به عنوان سرزمین اصلی هستند اما از لحاظ قوانین،

خارج از محدوده اقتصادی ایران تعریف می‌شوند. بنابراین قاعده‌تأهر کالایی که به اینجا می‌آید، پس از گذر از مرز منطقه آزاد، باید به عنوان صادرات از ایران به این مناطق در نظر گرفته شود.



کاهش نرخ سود بانکی آری یا نه؟

یادداشتی تحلیلی درباره آثار تصمیم شورای پول و اعتبار به همراه نظرات موافق و مخالف

آینده نگر: هشتم اردیبهشت ماه امسال، شورای پول و اعتبار نرخ سود سپرده های بانکی را از ۲۲ درصد به ۲۰ درصد، سقف سود تسهیلات بانکی در قالب عقد مشارکتی را از ۲۸ درصد به ۲۴ درصد و همچنین وام های مبادله ای را از ۲۲ درصد به ۲۱ درصد کاهش داد. کاهش نرخ سود بانکی در شرایطی عملیاتی شده است که برخی از کارشناسان چنین اقدامی را در شرایط فعلی اقتصاد ضروری می دانند و معتقدند که با توجه به کاهش نرخ تورم، نرخ سود بانکی نیز باید کاهش می یابد. در مقابل برخی دیگر از کارشناسان چنین اقدامی را متناسب با شرایط فعلی اقتصاد نمی دانند و تاکید می کنند این کاهش دو درصدی نرخ سود، خطر خروج سپرده های بانکی را به دنبال خواهد داشت و موجب شکل گیری حباب قیمت ها می شود. گروه دیگری از کارشناسان نیز معتقدند که کاهش نرخ سود بانکی برای وضعیت تولید که پیش از این با چالش های زیادی همراه بود، می تواند منجر به رونق تولید شود.



بانک ها و موسسات مقررات بانک مرکزی را دور نزنند، همه به تعهدات خود مبنی بر کاهش سود سپرده عمل کنند و نظارت بانک مرکزی بیش از پیش بر بانک ها افزایش یابد، همین تغییر کوچک نیز حادث خواهد شد و این کاهش نرخ سود، تاثیر چندانی بر جای نمی گذارد، ضمن اینکه مشکلی هم متوجه سپرده های بانکی نمی شود.

کاهش نرخ سود؛ معایب و مزایا

هر نوع سیاست دستوری در اقتصاد می تواند مشکل زا باشد

اما آیا کاهش دستوری نرخ سود بانکی در شرایط فعلی درست بود؟ شورای پول و اعتبار این کاهش دستوری را با توجه به کاهش نرخ تورم در ماه های اخیر ابلاغ کرده است، اما هر چند با توجه به تغییر نرخ تورم، میزان سرمایه در گردش مشتریان بانک ها بیش از قبل شده و اگر چه افزایش نقدینگی اتفاق افتاده اما کفاف نمی دهد. بنابراین شرایط برای پایین آمدن نرخ سود بانکی فراهم نبود. از سوی دیگر منظور از تعیین نرخ سود بانکی کاهش اعتبارات و وام است، نه کاهش سود سپرده ها، اما بانک مرکزی نرخ سود سپرده ها را کاهش می دهد که درست نیست.

هر نوع سیاست دستوری در اقتصاد می تواند مشکلاتی را به دنبال داشته باشد که مهم ترین آن هدایت نقدینگی از موسسات رسمی به موسسات غیر مجاز است. مشکل دیگری که این نوع سیاست ها در سیستم بانکی می تواند ایجاد کند، این است که سپرده گذاری از محل اصلی خود به بازار آزاد خواهد رفت، ضمن اینکه این اتفاق نارضایتی هایی را نیز به دنبال خواهد داشت. مشکل سوم کاهش دستوری نرخ سود، این است که عملیات بانکی به دلیل قیمت های بالای پول و سیر صعودی مطالبات معوق، سودده نخواهد بود. موضوعی که می تواند منافع بانک ها را با خطراتی مواجه کند.

پرداخت نرخ های سود بیشتر از نرخ تعیین شده بازار را با آشفتگی هایی همراه خواهد کرد، ضمن اینکه احتمال فعالیت بازارهای غیر رسمی افزایش می یابد. علاوه بر این، جابجایی سپرده ها از بازارهای رسمی به بازارهای غیر رسمی نیز از دیگر معایب کاهش این نرخ است.

برخی از کارشناسان معتقدند کاهش نرخ سود بانکی در بهبود فضای کسب و کار موثر است و می تواند منجر به رونق کسب و کار شود، در حالی که کاهش نرخ سود تاثیر چندانی بر محیط کسب و کار نمی گذارد، چرا که هنوز منابع کافی برای پرداخت تسهیلات جدید بر اساس انبوه تقاضاهایی که به تقاضای قبلی اضافه می شود، در بانک ها وجود ندارد.

در پیوند با کاهش سود سپرده های بانکی، احتمال اینکه مردم سپرده هایشان را از حساب پس انداز به حساب های کوتاه مدت یا حساب های دیداری جاری منتقل کنند یا سپرده هایشان را وارد بازارهای دیگر یا موسسات مالی اعتباری غیر مجاز کنند، زیاد است. اما باید در نظر داشت که سپرده، پول نیست بنابراین نمی توان گفت که این سپرده ها از سیستم بانکی خارج می شود، بلکه این سپرده از بانکی به بانک دیگر و یا موسسه دیگر منتقل می شود، چرا که سپرده گذاری که ریسک پذیر نیستند ترجیح می دهند سرمایه شان در بانک ها باقی بماند. اما در عین حال سپرده ها به طور طبیعی به سمت موسساتی هدایت می شوند که منفعت بیشتری برای سپرده گذار در نظر بگیرند. اما اگر هیچ یک از

شورای پول و اعتبار سرانجام پس از بحث های فراوان، نرخ سود سپرده های بانکی را دو درصد کاهش داد. کاهش نرخ سود بانکی موجب تشویق سرمایه گذاران و فعالان اقتصادی برای فعالیت های اقتصادی مولد می شود به شرط آنکه منابع کافی و بدون مشکل در اختیار تولید قرار گیرد. نرخ سود بانکی قطعاً تقاضا برای دریافت پول ارزان را زیاد می کند و دریافت منابع ارزان برای سرمایه در گردش واحدهای تولیدی و توسعه این واحدها می تواند به رونق کسب و کار منجر شود. به هر حال در این صورت، سپرده گذاران با نرخ های جدید، سودی بیش از تورم کسب می کنند، بنابراین نرخ سود آنها مثبت است.

کاهش نرخ سود بانکی در کنار مزایایی که دارد، معایبی هم دارد؛ یکی از این معایب این است که ایجاد بازار سیاه پول و بازار غیر متشکل پولی و سوسه و ترغیب سپرده گذاران را به دنبال داشته باشد. از سوی دیگر، رعایت نکردن این نرخ و



■ بهاءالدین حسینی
هشتمی
کارشناس بانکی



عامل رونق کاهش نرخ سود بانکی چه اثری بر بازار سرمایه دارد؟



■ محمد فطانت فرد
رئیس سازمان بورس

کاهش دو درصدی نرخ سود بانکی چه تاثیری بر بازار سرمایه و افت و خیزهای آن داشته است؟ این سوالی است که این روزها بیش از پیش از سوی فعالان بازار سرمایه مطرح می‌شود. و اما پاسخ؛

نرخ سود به خودی خود نمی‌تواند تاثیری بر بازار سرمایه داشته باشد چراکه بیش از نرخ سود، نحوه اجرای آن از اهمیت بسزایی برخوردار است. اگر نرخ سود به‌طور واقعی اجرا شود، آثار آن را در صورت‌های مالی و شاخص بازار بورس مشاهده خواهیم کرد و اگر بخواهیم شاهد رونق اقتصادی باشیم، باید انضباط مالی را بیش از پیش رعایت کنیم.

نکته دیگر به نظارت دقیق و رعایت این نرخ از سوی بخش‌های مختلف سیستم بانکی برمی‌گردد چرا که اصل بر این است، این نرخ چگونه خود را در بازار نشان می‌دهد.

در واقع آنچه در بازار تأثیرگذار است، نرخ سود پایه بانکی و نرخ است که مردم در بانک‌ها به صورت علنی مشاهده می‌کنند، نه آن چیزی که

به صورت بخشنامه و دستورالعمل در دسترس است. با این وجود، نرخ سودی که از سوی شورای پول و اعتبار مصوب شده است نیز می‌تواند منجر به رونق بازار بورس و تأمین مالی این بخش شود. ضمن اینکه کاهش دودرصدی نرخ سود نسبت به کاهش تورم، رقمی ناچیز است.

مهم‌تر از کاهش نرخ سود، افت و خیزهای موجود در بازار است و اینکه افت شاخص طی ماه‌های اخیر چه دلایلی می‌تواند داشته باشد؟

در واقع افت و خیزهای موجود، تابع شرایط شرکت‌ها و بخش واقعی اقتصاد و انعکاس واقعی آن بخشی است که در واقعیت اقتصاد می‌گذرد و تغییر در آن، تغییر در تمامی سیاست‌ها و بخش‌های واقعی اقتصاد است. با این حال، آنچه برای آینده این بازار قابل ذکر است، اخبار مثبت است، چراکه انتشار این گونه اخبار می‌تواند نقش بسزایی در رونق بازار و جلوگیری از افت‌های پی‌درپی شاخص بر جای بگذارد. با توجه به تمامی این نکات، پیش‌بینی می‌شود آینده روشنی در انتظار بازار سرمایه باشد.

بازار پولی بازار غالب

کاهش نرخ سود بانکی
چه تبعاتی برای اقتصاد ایران
خواهد داشت؟



■ حیدر مستخدمین حسینی
معاون اسبق بانک مرکزی

برای ارزیابی ابعاد مختلف کاهش نرخ سود بانکی بر بخش‌های مختلف اقتصاد کشور، باید آن را در چهار بخش کلان، بانک‌ها، بورس و مردم بررسی کرد.

در بخش کلان، به دلیل اینکه در گذشته با توجه به کاهش نرخ سود، بسته خاصی برای تقویت بازارها در نظر گرفته نشد، کاهش فعلی این نرخ چندان موثر نیست.

در سیستم بانکی نیز کاهش این نرخ تأثیرگذار نخواهد بود چراکه با این اقدام، سپرده‌ها از سیستم بانکی خارج نخواهد شد بلکه از یک بانک به بانک یا موسسه دیگر منتقل می‌شود.

بازار سرمایه نیز تأثیری از این کاهش نخواهد گرفت؛ چرا که طی ماه‌های گذشته به دلیل افت‌های پی‌درپی شاخص بورس، سهامداران بیش از پیش متحمل خسران و ضرر شدند و در جلسه‌ای ویژه با حضور وزیر امور اقتصاد و دارایی خواستار حمایت از این بازار گردیدند. بنابراین با توجه به این شرایط بعید است که نقدینگی به سمت این بازار هدایت شود.

سپرده‌گذاری مردم نیز از کاهش نرخ سود بانکی تأثیر خاصی نمی‌پذیرد، بلکه تنها احتمال دارد در این صورت، مردم بیش از پیش به سمت موسسات غیرمجاز هدایت شوند.

اما درباره اقدام شورای پول و اعتبار مبنی بر کاهش نرخ سود بانکی متناسب با کاهش نرخ تورم نیز ذکر چند نکته ضروری است:

اول، اینکه هرچند کاهش نرخ سود بر مبنای نرخ

تورم موضوع درستی است اما این نرخ باید با توجه به شرایط بازار سنجیده و تعیین شود.

دوم، اینکه تعیین نرخ سود بر این مبنای باید سال گذشته که فاصله بین نرخ سود و تورم زیاد شده بود، عملیاتی می‌شد اما اکنون نیز با توجه به روند کاهشی نرخ تورم طبق گزارش‌های بانک مرکزی و مرکز آمار ایران، کاهش نرخ سود بانکی ضروری بود. سوم، با توجه به خط‌ونشان بانک‌ها برای بانک مرکزی و تعیین شروطی برای تغییر نرخ سود بانکی، کاهش دودرصدی نرخ سود با موافقت بانک‌ها اقدامی درست بوده است یا خیر؟

بانک مرکزی برای اینکه نرخ سود بانکی را دستوری تعیین نکند، به خواسته بانک‌ها مبنی بر کاهش جزیی نرخ سود رضایت داده است اما نکته اصلی این است که این راهکار از اساس درست نیست، چرا که در این صورت، بازار پول یک‌تاز تمام بازارها در اقتصاد شده و بازارهایی نظیر سرمایه، تولید، کالا، طلا و ارز هر یک تحت نظر بازار پول جهت‌گیری خواهند کرد که این در نهایت، به نفع اقتصاد نخواهد بود و برای پیشگیری از تبعات منفی آن، دولت باید با یک بسته اقتصادی، برنامه سال جاری را در تمام بازارها از جمله بازار پول اعلام می‌کرد.

با توجه به اینکه موسسات غیرمجاز ۲۰ تا ۳۰ درصد نقدینگی کشور را در اختیار دارند، باید در وهله اول این موسسات تعیین تکلیف شوند و در مراحل بعدی تکلیف مطالبات معوق تعیین شود، چرا که در غیر این صورت، شاهد شکل‌گیری رانت‌های گسترده‌ای خواهیم بود.

بانک مرکزی برای
اینکه نرخ سود
بانکی را دستوری
تعیین نکند، به
خواسته بانک‌ها
مبنی بر کاهش
جزیی نرخ سود
رضایت داده است
اما این راهکار از
اساس درست
نیست، چرا که
بازار پول یک‌تاز
تمام بازارها در
اقتصاد می‌شود
و این در نهایت،
به نفع اقتصاد
نخواهد بود.

هم‌دلی و هم‌زبانی

در حمایت از

تولید ایرانی

چگونه می‌توان شعار سال را به ترویج استفاده
از کالای ایرانی و ترغیب دولت و ملت به
حمایت از تولید تعبیر کرد؟

- | | |
|----|---|
| ۱۳ | از آسمان ایده آلایسم تا زمین واقعیت. رضا پدیدار |
| ۱۴ | بازگشت اقتصاد به مردم. میزگردی با حضور محمد حسین بر خوردار و ماشاله عظیمی |
| ۱۸ | تولید یا ضد تولید. محمدرضا نجفی منش |
| ۱۸ | بحران نقدینگی و جیب خالی تولید. احمد کیمیایی اسدی |
| ۱۹ | بخشی‌نگری، آفت اقتصاد. کاوه زرگران |
| ۲۰ | ذکر مصائب دولت مداخله‌گر. گفت‌وگو با یحیی آل اسحاق |
| ۲۳ | اعتمادسازی، نیاز امروز. اسماعیل جلیلی |
| ۲۴ | پیوستن به WTO از نان شب واجب‌تر است. جلال‌الدین محمد شکریه |

از آسمان ایده آلیسم تازمین واقعیت

تحقق شعار سال، در گرو کنش دولت در قالب سیاست‌ها و واکنش ملت در قالب حمایت از برنامه‌هاست



■ رضا پدیدار

رئیس انجمن
سازندگان تجهیزات
صنعت نفت ایران
و عضو هیئت
نمایندگان اتاق
بازرگانی تهران

خروج از برنامه‌های رکود تورمی در کشور.
۱۳- اعطای معافیت‌های مالیاتی، بیمه، عوارض و سایر موارد مشابه به تولیدکنندگان داخلی برای افزایش توانایی رقابت‌پذیری با موارد دیگر کشورها.
۱۴- ایجاد نظام تعرفه‌ای برای تولید و عرضه کالاهای خارجی در مقابل کالاهای ایرانی.

۳

باتوجه به اینکه سال جاری «سال همدلی و هم‌بانی دولت و ملت» نام‌گذاری شده است، خوش‌بینی عمومی نسبت به آثار حاصل از تعامل جدید دولت و مردم و نیز ایران؛ کشورهای صنعتی و بزرگ دنیا بیش از پیش فراهم شده است و جز این، تحولات روبه رشد بخش‌های اجرایی و عملیاتی در دولت یازدهم، فارغ از کاستی‌ها و موانعی که هم‌اکنون در جاده‌های پر از سنگلاخ و ناهموار وجود دارد، می‌رود تا روزنه‌های امید را برای هموار کردن مسیرهای اجرایی و مورد نظر بگشاید.

در این میان، رویای تحقق شعار امسال، کنش دولت در قالب سیاست‌ها و برنامه‌ها و همچنین واکنش ملت در قالب حمایت و تبعیت از برنامه‌های عمومی کشور است. این فرآیندی کاملاً دوسویه است به طوری که، مردم و تولیدکنندگان نقش موثری در تحقق حداکثری جلوه‌های عینی شعار امسال بازی می‌کنند. تقویت شوراهای واقعی گفت‌وگوی دولت و حامیان کار و اشتغال در کشور می‌تواند بهترین ابزار برای عبور از بحران‌های موجود در عرصه‌های اقتصادی باشد. اما در حال حاضر این شوراها بیشتر جنبه رفع تکلیف و یا تعارف سازمانی پیدا کرده و از واقعیت‌های اقتصادی و نارسایی‌های موجود دور شده‌اند. در این حالت، نشست‌های برگزار شده با مقامات دولتی در اتاق بازرگانی هنوز تسهیل‌کننده روابط دولت و بخش خصوصی و یا افزایش سهم تولیدکنندگان از اقتصاد نشده است. از طرف دیگر، مدت‌هاست که در مورد لایحه حمایت از تولید بحث شده و ضرورت آن کاملاً احساس شده است. بدون زمینه می‌توان گفت که اگر لایحه مذکور در مسیر اجرایی شدنش به کمک بخش خصوصی بیاید بخش عمده‌ای از تنگناها و موانع پیش روی توسعه تولید را سر راه برداشته و موجب دلگرمی و تشویق بخش خصوصی واقعی می‌گردد.

۴

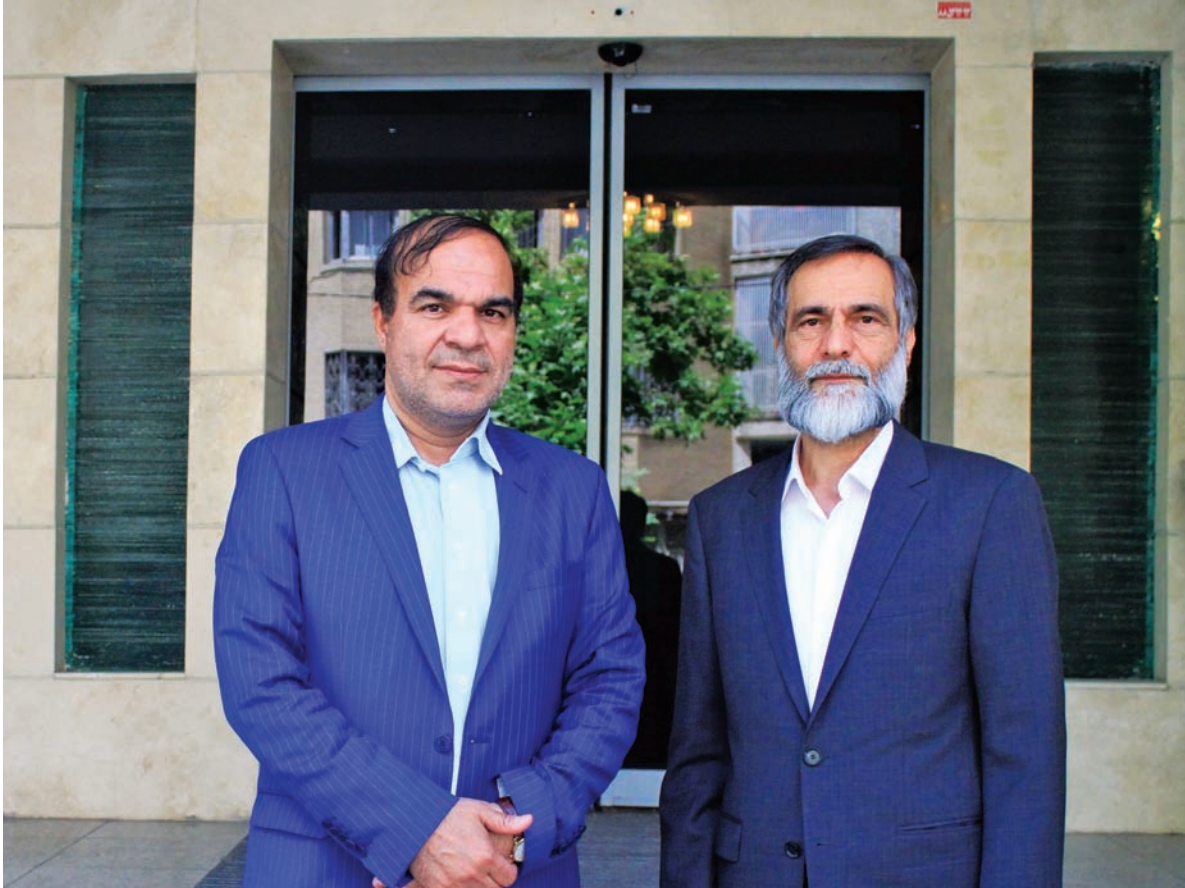
اتاق بازرگانی بهترین جایگاه را برای افزایش همگرایی و همدلی با بخش خصوصی دارد و می‌تواند از طریق تشکل‌های صنفی حرفه‌ای، عامل دگرگونی‌های متعددی در مسیر توسعه اقتصاد کشور باشد. اگر از آسمان ایده‌آل‌گرایی بر زمین واقع‌گرایی قدم بگذاریم و از ظرفیت‌های بالقوه اتاق‌های بازرگانی در همگرایی جدید خود با دولت و مردم و بخش خصوصی بهره‌گیریم می‌توانیم رگه‌هایی از تفکر «دولت‌محور» در بخش خصوصی را حذف و در سایر معافیت‌های دولتی و شبه‌دولتی با رعایت اصل ۴۴ قانون اساسی، بدنه سنگین دولت را سبک‌سازی کرده و فعالیت‌های اقتصادی را از چنبره دولت خارج کنیم. دولتی‌بودن اقتصاد ایران با میانگین وزنی بیش از ۸۰ درصد خود عارضه‌ای است که با حضور فعالان هوشمند و متفکر اقتصادی در اتاق بازرگانی به‌راحتی می‌تواند در آغاز راه برنامه ششم توسعه اقتصادی کشور حداقل به مرز ۶۰ درصد رسیده و این سبک‌سازی بتواند دولت را به پویایی و بالندگی برساند. قانون برنامه پنجم و قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، تأسیس نهاد مهم شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی را الزامی کرده که می‌باید با پالایش قوانین و مقررات موجود بر اساس ماده ۷۶ که مسئولیت بررسی و بازنگری قوانین و مقررات موجود را بر عهده دارد. به نمایندگان اتاق بازرگانی در کمیسیون تلفیق بودجه مجلس کرسی دائمی با حق رای در کلیات بودجه داده است که نشان از نقش آفرینی برای بخش خصوصی، برای اولین بار در تاریخ کشور دارد.

تجارب و اندوخته‌های علمی و عملی کشورهای توسعه‌یافته به‌ویژه در دو دهه آغازین هزاره سوم نشانگر رقابت فشرده و تنگاتنگ بدنه اقتصاد اصلی آنان یعنی بخش خصوصی با یکدیگر است. این مکانیزم، متولیان امر در اداره امور کشورها را مجبور به اطاعت از فرآیندهای اقتصاد آزاد و تلاقی منطقی عرضه و تقاضای صحنه فعلیتی خود کرده است. این شرایط موجب شده تا دولت‌ها به اصول و مبانی حاکم و نظارت عالی‌تر خود در حوزه‌های مختلف از جمله اقتصاد و بازار پرداخته و سایر اقدامات عملی و حضور فعال در گردش اقتصادی جامعه را به بخش خصوصی و یا بهتر بگوییم تولید ملی واگذار کنند. امروزه از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های اقتصادی، تولیدی و صنعتی در همه کشورها به‌درستی بهره‌برداری می‌شود و به‌جز تعدادی از کشورهایی که در بحران‌های سیاسی و یا منطقه‌ای در گیرودار اغتشاشات مختلف هستند، بقیه کشورها در تلاش‌اند تا از حداکثر امکانات و ظرفیت‌های بالقوه خود استفاده کرده و توان خالص و یا ناخالص تولید ملی را افزایش دهند. اما در این رهگذر، اداره‌کنندگان امور اجرایی و عملیاتی در کشور عزیزمان هنوز موفق به ایجاد یک الگوی تعاملی متناسب با روند توسعه‌ای در کشور نشده‌اند و فارغ از واقعیت‌های موجود، به قول معروف «ساز خودشان را می‌نوازند» و فاصله‌ای عمیق بین خود و فعالان اقتصادی حاصل آورده‌اند. دلایل متعددی در این زمینه وجود دارد که عدم تحقق برنامه‌های بالادستی با ضریب مایوس‌کننده و نیز عدم توجه به اجرای طرح‌ها و برنامه‌های متوسط و کوتاه‌مدت با ضرب‌آهنگ کند از آن جمله‌اند.

۲

نگاهی گذرا به گذشته اقتصادی کشور عزیزمان نشانگر آن است که نه تنها از ظرفیت‌ها استفاده نشده بلکه موانعی از سوی نهادهای دولتی و یا وابسته به دولت برای بخش خصوصی ایجاد شده تا وابستگی به دنیای خارج را فراهم آورند. در این شرایط دولت می‌باید اقدام جدی و درخور توجهی را مطابق یک برنامه کاملاً مدون به مرحله اجرا درآورده و از تولیدکنندگان حمایت بیشتری به عمل آورد. در این شرایط حرکت منطقی دولت در اجرای طرح‌های تولیدی به همراه مردم و نیز تولیدکنندگان می‌تواند آثار مطلوب و اثربخشی را حاصل آورد. این اقدام‌ها می‌تواند در سرفصل‌های متعددی مورد توجه قرار گیرد که در چند جبهه می‌توان بدان‌ها اشاره کرد:

- ۱- تعامل فرهنگ و اقتصاد با هدف رونق اقتصادی و تعالی انسان.
- ۲- تعامل بخش‌های اقتصادی کشور با دنیای خارج در بهینه‌سازی وضعیت اقتصادی.
- ۳- حمایت‌های همه‌جانبه از تولیدکنندگان داخلی در زمینه فراهم آوردن تعامل سازنده.
- ۴- اعمال روش‌های اقتصادی بهینه در صرف منابع و معرفی آن به متقاضیان.
- ۵- حذف محدودیت‌های ایجاد شده از سوی دولت (خودتحریمی).
- ۶- ایجاد یک نظام تعرفه‌ای حمایت از تولیدات داخلی.
- ۷- پیاده‌سازی اصول و مبانی اقتصاد مقاومتی و حمایت از اجرای کامل آن.
- ۸- حفظ و یا رشد ظرفیت‌های تولید برای رسیدن به محصول باکیفیت.
- ۹- جلوگیری از تصویب قوانین ضدتولید و یا تأمین منابع مالی برای دولت.
- ۱۰- تسهیل فرآیند صدور پروانه‌های صادراتی با برندن ملی و نیز اعطای معافیت‌های مالی برای ایجاد انگیزه در تولید محصولات باکیفیت و رقابت‌پذیر در مقابل تولید محصولات مشابه خارجی.
- ۱۱- پرداخت یارانه سهم تولید در درآمد حاصل از هدفمندی یارانه‌ها و اجرایی شدن آن از سال ۱۳۸۹، مطابق نص صریح قانون، از سهم ۳۰ درصدی درآمد حاصل از هدفمند کردن یارانه‌ها بر بخش تولید.
- ۱۲- توجه به هرم اقتصادی کشور به عنوان یک اصل پایدار در توسعه اقتصادی متشکل از واحدهای تولیدی، مردم و دولت با رعایت اصول و موازین لایحه قانونی



عکس: امید ایران‌مهر

بازگشت اقتصاد به مردم

حمایت از تولید داخلی با تاکید بر تقویت و همدلی دولت و ملت
در میزگردی با حضور محمدحسین برخوردار و ماشاله عظیمی

لیلا ابراهیمیان: هر دوشرکت‌کننده در میزگرد آینده‌نگر، اقتصادبخش خصوصی را موفق‌تر از دولتی می‌دانند؛ یکی با تکیه بر ادبیات تعاون و دیگری با سعی در تبیین مفهوم بخش خصوصی. می‌گویند دولتی‌ها تاجران خوبی نیستند، اما اگر نمی‌توانند باری از دوش تولیدکنندگان بردارند، دست کم به حال خود رهایشان کنند. ماشاله عظیمی، دبیرکل اتاق تعاون ایران می‌گوید در دنیا مشکلات اقتصاد را با تعاون رفع می‌کنند و اصرار به سهم بالای تعاون در اقتصاد دارد، بخشی که به عقیده او، تا به امروز مجهول واقع شده است. اما محمدحسین برخوردار، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران بر صنعت تکیه می‌کند و می‌گوید ایران برای هر نوع سرمایه‌گذاری، ظرفیت دارد. در این هم‌اندیشی، هم به گام‌های برداشته شده از سوی شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی پرداخته شد، هم به تأثیر لایحه حمایت از تولید. هر دو کارشناس تأکید داشتند که در مقطع فعلی، دولت باید پیش از هر زمان دیگری به نقش مردم در توسعه اقتصاد کشور توجه کند؛ این بار نه در شعار که در عمل، و با تدوین برنامه‌های عملیاتی. برخوردار و عظیمی، هر دو بر ضرورت همدلی میان دولت و ملت تأکید دارند چرا که معتقدند، نمی‌توان صرفاً از مردم انتظار داشت تا بیایند و کالای تولید داخل بخرند، بلکه باید توسعه تولید ملی در قالب یک مفهوم عملی و عینی نه تنها از همان ابتدا به دانش آموز ایرانی آموزش داده شود تا دانشگاه صرفاً افرادی با داده‌های تئوریک را به بازار کار نفرستد بلکه در کنار نهاد پهنه‌سازی فرهنگ حمایت از تولید، باید برای دولت‌ها نیز ساز و کار، برنامه و مسئولیت‌هایی در جهت حمایت از تولید داخلی نظر گرفت.

صدرصد برنامه‌هایی چون سند چشم‌انداز ۲۰ ساله، برنامه چهارم توسعه یا سند ملی و خیلی از قوانین و مقررات دیگر تقریباً غیرممکن است. یعنی این قوانین و مقررات در عمل کامل به اجرا در نمی‌آید.

بله، چرا که مادر ایران با دولتی بزرگ مواجهیم و یک دولت بزرگ، حتماً چابک نخواهد بود. تمام دولت‌های پس از انقلاب، برنامه حمایت از تولید و صادرات داشته و خواسته‌اند اقتصاد کشور را در حوزه تولید شکوفا کنند، اگر چه در عمل موفق نبوده‌اند. اما چرا موفق نبوده‌اند؟ چون این دولت‌ها به بخش خصوصی و اقتصاد غیردولتی نگاه مثبتی نداشته‌اند. بنابراین موفق نشدند و نتوانستند در این حوزه‌ها به اشتغال و توسعه کمک کنند. تمام سهم اشتغال آفرینی در اختیار دولت قرار گرفته و دولت نیز به همین خاطر همیشه مجبور بوده تعداد استخدام‌ها و

صادرات محور باشد، نباید از این سند ملی عدول کنند. در این حالت، وزارتخانه‌ها به جزیره‌ای برای کسب منافع خود تبدیل نمی‌شوند، بلکه در راستای تولید ملی عمل می‌کنند. تولیدی که بخش تعاون نیز در آن نقش بسیار مهمی دارد. تولید را ممکن است فقط در محصولات و کالاهای صنعتی ببینید یا اینکه کشاورزی، دامپروری، باغداری و حتی تولید خدمات و یا گردشگری را نیز در ذیل آن بشماریم. در هر صورت، برای تقویت همه این پتانسیل‌ها نیاز به سند چشم‌اندازی داریم که هر سه قوه در تدوین آن اجرای آن حضور داشته باشند چرا که اگر هر کدام از این قوا بخواهد از اجرای چنین برنامه‌ای سر باز زنند، مسلماً اجرای آن مقدور نخواهد شد.

آقای برخوردار! پیشنهاد شما به نظر خیلی آرمان‌گرایانه می‌رسد. تجربه نشان داده که اجرای

مسئله حمایت از تولید داخلی مدت‌هاست مورد توجه مسئولان و سیاست‌گذاران اقتصادی قرار گرفته است. میزگرد ما نیز به راهکارهای حمایت از تولید داخلی و کاهش مصرف کالاهای وارداتی اختصاص دارد و شاید لازم باشد ابتدا تصویری از وضعیت موجود تولیدکنندگان ارائه دهیم تا بتوانیم در آینده آن، موانع و چالش‌های موجود در این حوزه را تبیین کنیم و راهبردی برای فعالیت‌های آینده تولید در کشور بیابیم. **برخوردار:** تک‌بعدی نگاه کردن به تولید حتماً به جایی نخواهد برد و برای اینکه کشوری در حوزه تولید، پیشرفت داشته باشد باید یک سند ملی بالادستی تنظیم شود و در این سند ملی، هر سه قوه مقننه، مجریه و قضاییه حضوری فعال و هماهنگ داشته باشند. اگر این سه قوه با هم هماهنگ باشند و بخواهند تولید ما تولید

نیروی انسانی خود را بالا ببرد و به تبع آن، روز به روز بزرگتر شده است. همه این دولت‌ها دوست داشته‌اند به لحاظ رشد و توسعه در کشور چپشی اتفاق بیفتد و سطح درآمد مردم بالا برود، اما واقعاً نتوانسته‌اند. معضل دیگر این است که بخشی از قوانین ما، از زمان حکومت رضاشاه تدوین شده و بلا تغییر مانده است. این قوانین راه‌گیزی را برای شرکت‌ها و سازمان‌ها باز می‌کند که هر زمان بخواهند، بر اساس اصل ۴۴ قانون اساسی به سمت خصوصی شدن بروند و به اتکالی همین قوانین و برای فرار از نظارت و بازرسی ارگان‌های نظارتی از این عمل سرباز می‌زنند. برای همین فرد دولتی با اتکا به این قوانین و مقررات نمی‌تواند کاری انجام دهد و ما هم به همان شیوه سابق عمل می‌کنیم. ضمن اینکه ما تابه حال به معنای واقعی در حوزه تولید به نقش تعاون نگاه نکرده‌ایم. در حالی که تعاون در کشورهای پیشرفته معنای خاصی دارد و پتانسیل بالایی را به این بخش برای توسعه تولید و اگذار می‌کند.

جناب‌بر خوردار مشکل اصلی تولید را بزرگ بودن نهاد دولت عنوان کردند، به نظر شما دولت چه اقداماتی را می‌تواند در دستور کار قرار دهد تا از تولید کنندگان داخلی حمایت بیشتری شود و به رقابت‌پذیر شدن کالاهای تولید داخل در برابر محصولات مشابه خارجی بپایانجامد؟

عظیمی: من سعی می‌کنم موضوع حمایت از تولید را از زاویه متفاوتی ببینم. اگر چه آنقدر درباره تولید و مشکلات آن گفته شده که شاید این تکرارها تعمق بخشیدن به حل مشکل را با موانع دیگری روبرو کند. شاید این بر شمردن مشکلات بدون ارائه راه حل شرایط را از آنچه هست بدتر کند و جنبه‌های منفی سوال را برجسته کند. در حالی که هدف شما در اینجا کشف مجهول و ارائه راهکار برای این مجهول است. مشکل اساسی اقتصاد ما، نفتی و دولتی بودن آن است. البته ما چندین و چند مشکل مدیریتی هم داریم که مختص یک دولت نیست بلکه به ساختار اقتصادی مان برمی‌گردد. در واقع تا وقتی مشکلات ساختاری را حل نکنیم، مشکلات به بدنه دولت‌های تازه سرایت می‌کند. اعتقاد دارم که اصلاح اقتصاد و هر اصلاحی باید در عین پویایی انجام شود نه ایستایی. ما نمی‌توانیم کشور را از حرکت بازداریم و دوباره همه چیز را از صفر شروع کنیم. بلکه باید با برنامه‌ای مدون، اصلاحات ساختاری را در دستور کار قرار دهیم. البته انباشت قانون در کشور ما این قدر زیاد است که قانون‌گذاران گاهی خودشان فراموش می‌کنند که در حوزه‌ای، قانون وجود دارد یا نه، چنانکه جمله‌ای که الان بر سر زبان منتقدان جاری است این است که «باید قوانین را پالایش کنیم». در حالی که در کشورهای پیشرفته یک قانون موضوعه، شاید یکصد سال مورد استفاده قرار بگیرد. یعنی باید قوانین وضع شده آنقدر جامع باشد که مجبور نشویم با اتمام و شروع یک دولت، قوانین جدیدی را وضع کنیم و قانون قبلی را کنار بگذاریم. باید کشور را به یک استاندارد قانون‌یابی و عارضه‌یابی برسانیم.

آقای عظیمی مشکلات مدیریتی که در بدنه

اجرائی و سیاست‌گذاری کشور ما وجود دارد چقدر می‌تواند ضد تولید ملی عمل کند؟

عظیمی: مشکلات ساختاری، مثل دولتی بودن و نفتی بودن اقتصاد، مشکلات مدیریتی در پی دارد و هر دو این مشکلات، مستقیماً بر تولید تأثیر منفی می‌گذارد. به عنوان مثال، به انحصارها در اقتصاد توجه کنید. با اینکه قوانینی داریم که باید ما را در حل مشکلات تولید یاری کند و فضای رقابتی به سمت حضور فعالان همه سرمایه‌ها ایجاد کند، ولی این طور عمل نمی‌شود. ما از همه مشوق‌ها استفاده نمی‌کنیم و گاهی می‌بینیم که در حوزه قوانین، خیلی قوانین خوب و به‌روزی داریم که آیین‌نامه‌ها و مصوبات، روح این قوانین را در خود ندارد و در نتیجه، بلایی به جان اقتصاد غیر دولتی می‌شود. نکته دیگر عارضه نرخ‌های دستوری در اقتصاد است که بسیار خطرناک است. وقتی قیمت تمام‌شده کالا بالاست، ما نمی‌توانیم برای کنترل تورم تولید را نابود کنیم، به نحوی که حاشیه سود اندکی داشته و یا زیان‌آور باشد. نرخ دستوری و واقعاً به تولید ضرر می‌رساند و شاید در کوتاه‌مدت بتواند به حل مشکلات پیش روی اقتصاد کمک کند اما در نهایت باعث خروج پول از بازار سرمایه و تولید و ورود آن به بازارهای غیر مولد و کاذب خواهد شد. ما نباید به قیمت کنترل تورم، رگ‌ها را در جامعه نهادینه کنیم. اگر بخواهیم از تولید حمایت کنیم و قاچاق و واسطه‌گری در اقتصاد را از بین ببریم، باید حمایت‌های مستقیم و غیر مستقیم خود را از تولید بیشتر کنیم. سال‌هاست دولت‌ها در این حوزه شعار می‌دهند ولی در عمل کاری انجام نمی‌شود. ما در حوزه حمایت از تولید به بازارسازی و نهادسازی در اقتصاد، بازار مالی، بانکی و سرمایه‌نیاز داریم. یعنی باید بتوانیم در تمام جنبه‌های اقتصاد سرمایه‌گذاری و تمرکز کنیم، و گر نه نمی‌توانیم فقط با توجه به یک جنبه اقتصاد، به رشد برسیم.

آقای‌بر خوردار به‌طور مشخص به نظر شما دولت چه اقداماتی را می‌تواند در دستور کار قرار دهد تا از تولید کنندگان ملی حمایت بیشتری شود و به رقابت‌پذیر شدن کالاهای آنها در برابر کالای مشابه خارجی بپایانجامد؟

بر خوردار: به نظر من دولت باید دو سیاست را مورد توجه قرار دهد: هم محصولات تولیدی، به مصرف داخلی برسند و هم تولید صادرات‌محور داشته باشیم. برای توجه به هر دوی این محورها، باید فرهنگ حمایت از کالای داخلی تقویت شود. گاهی حتی روی کالای با کیفیت داخلی ما هم تبلیغ نمی‌شود. یعنی به خرید کالای داخلی اطمینان نمی‌کنند.



چرا فقط مردم باید از تولید داخل حمایت کنند؟

بر خوردار: به هر حال در کشور ما انقلابی صورت گرفته، جنگی اتفاق افتاده، در این جنگ یکی از مسائل و مشکلات ما کمبود ارزی بود. کارخانه‌ها با مشکلاتی روبرو شد و به دست جوان‌های بی‌تجربه‌ای افتاد که در مدیریت کلان بعضاً هیچ تخصصی نداشتند. ممکن است از هر حوزه‌ای به این حوزه وارد شده باشند و دانش کافی برای اداره و مدیریت این نگاه‌ها نداشته و در نتیجه، واحد بارکود کیفی و کمی روبرو شده باشد. این کالاها در ادوار مختلف سال‌های جنگ به دست مردم رسیده و این در ذهن مردم باقی است که حتماً کالاها امروز هم همان کیفیت را خواهد داشت. تا ما بخواهیم این را از ذهن مردم بیرون کنیم، زمان زیادی طول می‌کشد.

نقش تشکل‌ها، سازمان‌های مردم‌نهاد و مردم در تقویت و حمایت از تولید ملی چیست؟

بر خوردار: در این مورد، صداوسیما و اتاق بازرگانی به عنوان دو نهاد رسانه‌ای و اقتصادی خیلی می‌توانند نقش مهمی داشته باشند. یعنی هر دوی این نهادها می‌توانند در معرفی محصولات به مردم موثر باشند، اما در اینجا نقش دولت هم مهم است. بعد از تحریم‌ها، ما با مشکلات فراوانی روبرو شدیم از جمله مشکلاتی که در زمینه تأمین تجهیزات با آنها روبرو هستیم. بعضی از خطوط تولید ما به دلیل تحریم‌ها به مشکلاتی بر خورد کرده که در نتیجه، ما نتوانسته‌ایم طرح‌های توسعه‌یاد این کارخانه‌ها عملیاتی کنیم. یا اینکه قوانین مالیاتی ما که به گونه‌ای بوده که اجازه نداد این طرح‌های توسعه در کارخانه‌ها اجرایی شود. نه تنها کشورهای خارجی تجهیزات را در اختیار ما نمی‌گذاشتند، بلکه قوانین و مقررات داخلی ما نیز به جای اینکه کمک‌مان کند، مشکلات را تعمیق می‌کرد. البته خوشبختانه الان لایحه حمایت از تولید در مجلس تصویب شده و می‌تواند کمک خوبی برای تولید باشد. اگر این لایحه عملیاتی شود خیلی خوب است. البته تأکید می‌کنم که «اگر عملیاتی شود».

عظیمی: ابعاد اجتماعی توسعه خیلی مهم است که این بُعد به تعاون برمی‌گردد. اما همین امر تعاون در کشور ما خیلی معیوب است. من چند مثال می‌زنم. جنبش‌هایی در دنیا مثل جنبش علیه فروش بعضی مناطق در یونان یا جنبش وال استریت یا مدل «دام اسمیتی»، همگی به این نتیجه رسیده‌اند که در بخشی از فعالیت اقتصادی بتوانند مردم را فعال کنند چنانکه حجم گردش مالی دنیا در بخش تعاون در سال ۲۰۱۴، دوهزار و دویست میلیارد دلار بوده است. یعنی ما اگر باور کنیم که فعال کردن مردم در اقتصاد چقدر می‌تواند به توسعه و اشتغال‌زایی کمک کند، هرگز این حوزه را مجهول نمی‌گذاریم. الان دولت‌ها در بخش‌های عمرانی و توسعه زیرساخت‌ها، از تأمین بودجه بسیاری از پروژه‌ها عاجز هستند و نمی‌توانند کارشان را راه بیندازند. در سراسر جهان، ۵/۵ درصد GDP، سهم مشارکت مردمی است. یعنی مردم در قالب بخش خصوصی، پُل می‌سازند، نیروگاه می‌سازند و امثال اینها، چون دولت‌ها به دلیل کمبود منابع نمی‌توانند این برنامه‌ها را اجرا کنند. این



بر خوردار: برای اینکه کشوری در حوزه تولید، پیشرفت داشته باشد باید یک سند ملی بالادستی تنظیم شود و در این سند ملی، هر سه قوه مقننه، مجریه و قضاییه حضوری فعال و هماهنگ داشته باشند.



عظیمی: اگر قرار است دولت باری از روی دوش تولید بر ندارد بهتر است اساساً در بحث تولید ورود نکند و بگذارد مردم و نهادهای بخش خصوصی اعم از اتاق‌های بازرگانی، اصناف و بخش تعاون کار خود را انجام دهند.

مدل به‌ویژه در کشور ما که وابستگی شدیدی به نفت دارد و تحت تأثیر تحریم‌های سیاسی در آمدش کم و زیاد و گاهی بلوکه می‌شود، بهترین شیوه برای پیشرفت و توسعه است. ما چاره‌ای نداریم جز اینکه مردم را در توسعه زیرساخت‌ها سهیم کنیم. به اعتقاد من، بهترین سپرده‌هایی که می‌تواند به کمک تولید و توسعه بیاید، سپرده‌های خرد مردم است. ما باید بتوانیم مردم را در ساخت و توسعه زیرساخت‌های کشور مشارکت دهیم. این کار دو حسن دارد: یکی ماندگاری و دیگری، ارزان بودن. بعضی از بانک‌ها ۳۰ درصد منابعشان را در گذشته از منابع خرد مردم تأمین می‌کردند بنابراین ما اگر بتوانیم مردم را وارد بازار سرمایه در گردش، برای تولید و بورس کنیم این قدرت عظیم مردمی می‌تواند در جریان تولید سهیم شود. ما باید به ابعاد اجتماعی توسعه توجه کنیم، چون آن‌هایی که توسعه را بدون توجه به ابعاد اجتماعی آن پیش می‌برند عملاً شکست می‌خورند و این‌ها تنها می‌توانند اشتباه خود را با توسعه تعاون اصلاح کنند. از ۲۲۰۰ میلیارد دلار گردش مالی تعاون در جهان، رقم اول را ایالات متحده آمریکا در اختیار دارد که با ۷۰۰ میلیارد دلار و پس از آن، آلمان، هلند و ژاپن در مجموع ۳۷۷ میلیارد دلار گردش مالی در بخش تعاون دارند. من یکبار در شورای تخصصی اقتصاد، این نکته را به وزیر اقتصاد گفتم که سال ۲۰۱۴، درآمد یک شرکت تعاونی در ژاپن ۵۶/۸ میلیارد بود، در حالی که بودجه جاری ایران در سال جاری ۲۰۲ هزار میلیارد تومان است. این رقم به آن نزدیک است. ما نترسیم از اینکه مردم را با روش‌های جدیدی در اقتصاد و تعاون سهیم کنیم. ما باید مردم را به عنوان سهامداران واقعی کشور در اقتصاد سهیم کنیم. ما مجبور نشویم برای توسعه کشور بار دیگر اشتباهمان را اصلاح کنیم. باید اول کار اشتباه نکنیم و در کنار توسعه متوازن مردم را در طرح‌ها و پروژه‌های مشارکتی سهیم کنیم. باید ایده‌دوری از مردم به‌طور واقعی کنار گذاشته شود، مسئولانی با حوصله بیایند، برای مشارکت مردم در پروژه‌های ملی و تولیدی وقت بگذارند و کاری کنند که در چند دهه آینده چنین ایده‌هایی به ثمر بنشیند و در حد یک آرزو باقی نماند.

برخوردار: اگر بخواهیم در ایران برنامه‌ای ضربتی اجرا کنیم به نظر من شدنی نیست بلکه ایده‌آلی دور در دسترس است. چهار برنامه در ایران نشان بدهید که به سرانجام و نتیجه‌ای رسیده باشند. برای اجرای این برنامه باید پایه و اساس درستی وجود داشته باشد. اگر کشورهای آلمان و ژاپن به توسعه می‌رسند، به این دلیل است که برنامه بالادستی دارند. این‌ها از همان سطوح اولیه آموزش و پرورش، تفکر استفاده بهینه از منابع، و حمایت از تولید داخلی را یسادمی‌گیرند. اگر آموزش احترام به تولید را از دبستان و دبیرستان شروع نکنید شاید در عمل به مشکل برخورد کنید. به عنوان مثال، فرهنگ مشارکت مردم در صنعت باید نهادینه شود. دانشجوی ما از زمان فارغ‌التحصیلی از دانشگاه تا ورود به بازار کار، ذهنش مملو از انباشتی تئوریک است و هیچ داده عملیاتی در سرش ندارد. این فرد در بازار سرخورده

می‌شود و به کارهای غیرمولد، واسطه‌گری یا کارهای دیگر رجوع می‌کند. باید نقش آموزش را در حمایت از تولید ملی بررسی کنیم و در این راه، تنها برنامه‌های دولت کافی نیست بلکه باید در زیرساخت‌ها، هزینه آموزش و فرهنگ‌سازی از این ابزار استفاده کرد تا بعدها مرتباً به دنبال این نباشیم که دولت چه کند و چه نکند. من فکر می‌کنم ما بیش از هر چیز با مشکلات ساختاری مواجهیم. ما باید در حوزه فرهنگ سرمایه‌گذاری کنیم. اگر فرهنگ درست باشد، دولت هم بزرگ نمی‌شود که مدام به کارخانه سر بزند و در کار تولید، در اقتصاد، در آموزش و البته در همه ابعاد زندگی دخالت کند.

II در حال حاضر و در بحث از ظرفیت‌های تولید داخلی فکر می‌کنید که مزیت اقتصاد ایران در چه حوزه‌هایی است؟ در صنعت، بازرگانی، تجارت، کشاورزی، تورسم، یا خدمات؟

برخوردار: ما به لحاظ آمایش سرزمینی، شانس سرمایه‌گذاری را در همه این زمینه‌ها داریم. یعنی وضعیت سوق الجیشی ما امکان سرمایه‌گذاری در همه این حوزه‌ها را ایجاد می‌کند. اقتصاد ما هم در تولید کشاورزی، هم صنعتی و هم جنبه‌های دیگر امکان رشد دارد، ولی ما از هیچ‌یک از این پتانسیل‌ها استفاده درستی نمی‌کنیم.

III البته الان بسیاری از کارشناسان بر این باورند که از لحاظ منابع زیرزمینی و ذخیره آبی ایران شرایط خوبی برای کشاورزی ندارد...

برخوردار: باین حال، من فکر می‌کنم که مادر همه این عرصه‌ها می‌توانیم با برنامه‌ریزی دقیق سرمایه‌گذاری کنیم. اما موفقیت مادر گروهی هم‌گرایی است، نه واگرای. دولت می‌تواند امکانات مادی و معنوی را در اختیار واحدهای تولید سرمایه و بازار بگذارد و تولیدکننده هم، با علم و دانش روز در کار خود پیش برود. اگر دانش، تکنولوژی روز و سیاست حمایتی با هم باشد، حتماً می‌توانیم موفق باشیم. در حوزه کشاورزی هم باید همین‌گونه باشد، ولی الان ما آب مجازی را صادر می‌کنیم؛ یعنی سیب‌زمینی و هندوانه را به کشورهای اطراف می‌فرستیم، چرا که در جهاد کشاورزی، آمایشی انجام نشده است. این معضلی است که در حوزه صنعت و دیگر جنبه‌های اقتصاد نیز کم‌وبیش وجود دارد. یعنی به کشاورز گفته نمی‌شود که کدام محصول برای کشور و خود کشاورز بازدهی و سود دارد. ما همچنان گوجه فرنگی می‌کاریم، در حالی که هزینه بالای تولید این محصول، فریاد همه را بلند کرده است. دولت هم

مجبور است که به وزارت تعاون دستور دهد محصولات کشاورزان را بخرد و این در درازمدت به ضرر تولید و کیفیت محصولات کشاورزی تمام می‌شود.

II آیا لایحه حمایت از تولید می‌تواند در این مسیر به کمک بخش خصوصی آمده و برخی تنگناها و موانع پیش‌روی توسعه تولید را از سر راه بردارد؟

برخوردار: ما نباید فکر کنیم که با اجرای این لایحه از همین فردا به همه ایده‌آل‌های خود خواهیم رسید. اما لایحه حمایت از تولید چندماده خوب دارد. ماده ۱۳۸ این لایحه خوب است ولی یکی دو سال طول می‌کشد که خطوط تولید ما بتواند خود را مطابق آن احیا کند. ماده ۱۳۸ این لایحه می‌گوید «شخصی که آورده نقدی برای تأمین مالی پروژه طرح و سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی در قالب عقود مشارکتی فراهم نمایند، معادل حداقل سود مورد انتظار عقود مشارکتی از پرداخت هر گونه مالیات معاف بوده، و برای پرداخت‌کننده سود، معادل سود پرداختی به عنوان هزینه قابل قبول مالیاتی تلقی می‌شود.» یا آنجا که می‌گوید شرایط و اوضاع کشورها مقصد را آنچنان بررسی کنند که تولیدکننده بتواند کالای داخلی را در شرایط آنجا رقابت‌پذیر کند. این زمان‌بر است و احتمالاً در خوشبینانه‌ترین حالت، در دو سه سال آینده بتوانیم به این هدف مهم برسیم و با کاهش هزینه‌های کارخانه‌ها از جمله مالیات، اعطای اجازه استفاده از سودها به عنوان طرح توسعه و کاهش مالیات‌های کارفرمایی بتوانیم بعضی از موانع را در زمینه تولید برطرف کنیم. اما برای توسعه امکانات و مسائل دیگری نیز داریم؛ از جمله اینکه در هیچ‌جای دنیا، کارفرما می‌تواند ۲۰ درصد نمی‌پردازد، از طرف دیگر باید وام‌های ارزان‌قیمتی برای ارتقاء سطح تولید و خطوط تولید به بخش تولید اعطا شود تا مدیران بتوانند خود را با سطح مدیران جهانی هماهنگ کنند، تولید خود را به استاندارد جهانی برسانند و چشم‌شان محدود به بازار داخلی نباشد، بلکه نسبت به افزایش بهره‌وری اقدامات لازم را انجام دهند.

III به نظر شما در ساز و کار حمایت از تولید نباید معافیت مالیاتی کالاهای ارزبرتر با کم‌ارزبرتر متفاوت باشد؟

برخوردار: کسانی که این حرف را می‌زنند بیشتر به حجم درآمد دولت توجه دارند نه حمایت از تولید. برای رقابت‌پذیر شدن تولید، دولت باید در هزینه طرح توسعه، حمایت داشته باشد.

II آقای عظیمی دولت چه اقداماتی را برای حمایت از تولید داخلی، باید در دستور کار قرار دهد؟

به نظر من، ایران از مزیت‌های نسبی فراوانی برخوردار است و این مزیت‌ها فقط بهره‌مندی نسبی بعضی از مناطق از منابع خدادادی نیست. یکی از مهم‌ترین مزیت‌ها، نیروی انسانی است. ما از نظر نیروی انسانی کارآمد هیچ مشکلی در کشور نداریم. از نظر قانون نیز نه تنها خلاء چندانی وجود ندارد، بلکه ما تعدد قانون هم داریم. در این میان، باید چند نکته را مورد توجه جدی قرار دهیم. یکی اینکه باید همه بازارها یعنی هم بازار مالی و پولی و هم بازار سرمایه، تجارت و تجارت



الکترونیک را برای حمایت از تولید که جریان واقعی اقتصاد در آنجا اتفاق می افتد، فعال کنیم. نکته بعدی نهادسازی است که فصل بسیار مهمی در اقتصاد و توسعه به شمار می رود. وقتی می گوئیم نهادسازی، باید بتوانیم شرکت های تامین سرمایه را فعال کنیم. باید این بازارها را از محدودیت خارج کنیم تا بتواند سرمایه داخلی و خارجی را تامین کنند. چون الان روش های سنتی برای تامین منابع بنگاه ها، از دور خارج شده است، بایستی تامین منابع و شارژ منابع جدید، دقیقاً با توجه اقتصادی طرح ها مرتبط باشد. مثل آنچه در سند توسعه اشتغال پیش بینی شده که هم در اشتغال برنامه ریزی کنیم، هم در بانک ها، بیمه ها و شرکت ها نیرو را تامین کنیم. بعد از قانون و فراهم کردن زمینه ها، ابزارهایی اعم از اوراق صکوک و... نیز لازم است. مثلاً شرکتی از ابزار و ساختمان هایی در حد یک میلیارد تومان برخوردار است، اما تسهیلاتی که گرفته در حد چندصد میلیون است و اموالش در گیر بانک شده است. اوراق صکوک این موقعیت را می دهد که ۴۹ درصد از اوراق را در قالب کارگزاری به بورس عرضه کند. این اوراق را به اندازه عرف اجاره در بازار می خرند، بدین ترتیب بخشی از سود سپرده به بازار وارد می شود که بعداً ممکن است بیشتر شود. در واقع با صکوک بازار جدیدی به وجود می آید که می تواند اشتغال زایی هم داشته باشد. نوعی تامین مالی است و از آنجا که ۴۹ درصد است نه ۵۱ درصد، نمی تواند تهدیدی برای آن ملک یا شرکت باشد.

II آقای عظیمی تا اینجا، تمرکز ما بر این بود که نقش دولت و مردم در برابر تولید چیست. سوال من این است که آیا امکان اتحاد و یکپارچه شدن شرکت های تولیدی کوچک و بزرگ با تشکیل مجموعه داران تولید نه گروهداران در بین تولیدکننده ها وجود دارد؟

عظیمی: حتی دولت ها هم نمی توانند در زمینه اشتغال زایی موفق عمل کنند. وظیفه حاکمیتی دولت ها تسهیل گری و کمک است و در عرصه تولید هم باید به همین گونه باشد. تا سال ۱۳۶۰ ما یک میلیون نفر کارمند داشتیم، در حالی که الان حدود ۴ میلیون نفر کارمند داریم. این یعنی تعداد کارمندان در طول سه دهه به چهار برابر قبل، افزایش پیدا کرده، در حالی که جمعیت حدود سه برابر شده است. الان در کار همین ها مانده ایم، اما من فکر می کنم ایران ظرفیت ۵۰۰ میلیون جمعیت را نیز دارد.

III فکر نمی کنید این سخن شما بیشتر به انکار واقعیت های اقتصادی کشور شبیه باشد؟

عظیمی: نه. من حتی فکر می کنم مازفریت اداره یک میلیارد نفر را داریم، اما معنای این گفته این نیست که ما گندم برای یک میلیارد نفر تولید کنیم. خیلی از کشورها خود را از مقررات دست و پا گیر رها کرده و عاری از مقررات اند. ما باید برای حمایت از تولید پایدار و اشتغال برنامه داشته باشیم. همین حالا، حدود ۲۵۰ نوع صنایع دستی در ایران داریم که در یونسکو ۵۰ نوع آن به نام ایران ثبت شده، اما چین ۲۰ تا را به نام خود ثبت کرده است. اگر از هر حوزه فقط یک نفر تسهیلات بانکی مورد نیازش را دریافت کند، حدود چند میلیون شغل ایجاد

می شود. هر کدام از این شغل ها به ۱۰ میلیون وام نیاز دارد ولی ما چقدر از این صنایع حمایت کرده ایم؟ میزان سرمایه گذاری ما چگونه است؟ سهم اقتصاد دولتی ما در کل اقتصاد حدود ۸۰ درصد است اما سهم بخش خصوصی چقدر است؟ به دلیل حضور پررنگ و حجم دخالت دولت، بخش غیر دولتی ضعیف شده است و در نتیجه، بخش خصوصی ما فربه نیست. دلیل بعدی، عدم اجرای به موقع قوانین و نبود فرهنگ کار آفرینی در میان ماست. فرهنگ اشتغال ما در کشور ضعیف است. کندی در واگذاری ها و نفتی بودن اقتصاد، مشکل دیگر حوزه اقتصاد و دولت ماست. عدم باور تعاون، عدم وجود ابزارهای تامین مالی و جذب سرمایه و جذابیت های زودگذر اقتصادی پدر تولید را در آورده است. همه این ها باعث شده که به سمت اقتصاد غیر مولد زودبازده بروند. عدالت مالیاتی در دنیا این گونه است که هر چه پول اصابتش به تولید و سرمایه بیشتر است مالیاتش کمتر است، اما در کشور ما برعکس است. در دنیا سپرده گذاری و اوراق مشارکت بی نام به مثابه پول شویی است و این ها مالیات سنگین می دهند، چون پول شان را در چرخه تولید وارد نکرده اند و راکد است. اما در کشور ما وضعیت چطور است؟ تورم، رکود و نرخ های دستوری نیز از مشکلات برجسته تولید هستند.

III دولت چگونه می تواند معضل اقتصاد غیر مولد را که مانع از حرکت صحیح تولید و تولیدکننده می شود، برطرف کند؟

برخوردار: اقتصاد غیر مولد معانی متعددی دارد. قاچاق و دلالی هر دو بد است اما قاچاق بدتر است. وقتی کشوری با مرز گسترده آبی-خاکی داریم و نتوانسته ایم برای جوان های خود شغل مناسب ایجاد کنیم، بهانه به دست سودجوهای داده ایم که از این مرزها به صورت غیرقانونی استفاده می کنند. نخستین راهبرد مقابله با این وضعیت آن است که کالاهای شناسنامه دار شوند. همه دنیا اینگونه است ولی ما نتوانسته ایم کالاهای خود را شناسنامه دار کنیم. جمیع این شرایط، ضد تولید است. دولت می توانست در حوزه های مختلف شهرهای مرزی سرمایه گذاری کند، اما این کار را نکرد و در نهایت کار را به کارتل های محلی سپرد که جز کار غیرمولد، مهاجرت و سود برای عده ای خاص، نتیجه ای دربر نداشت. دولت نتوانست حقوق حقه خود را بگیرد و در مقابل، عده ای ثروت اندوز به کشورهای پیشرفته رفتند و در آنجا با پول مردم و دولت برای خود سرمایه گذاری کردند. این معضل اصلی قاچاق است. راهکار مبارزه با قاچاق اشتغال زایی است و اگر برای این افراد اشتغال ثابت ایجاد کنیم، اقتصاد و تولید را نیز نجات داده ایم، اما پیش از هر چیز باید کالاهای مان را شناسنامه دار کنیم.

II آیا برگزاری جلسه ها و نشست های «شورای گفت و گو» در تسهیل روابط دولت و بخش خصوصی و افزایش سهم تولیدکنندگان از اقتصاد کشور تأثیرگذار بوده است یا خیر؟ در این شورا چه محورهایی بیشتر مورد بحث و گفت و گو قرار گرفته است؟

عظیمی: در این شورا گروه های مختلفی از وزارتخانه ها و فعالان اقتصادی حضور دارند اما نفع اصلی این شورا،

شنیده شدن مستقیم مشکلات و مصائب اقتصاد بخش خصوصی و غیردولتی از سوی دولتی هاست. بیشترین وقت را در این شورا آقای طیب نیا می گذارند اما انتظار می رود بقیه وزرا هم در جلسات این شورا به طور فعال شرکت کنند. در این و انفسای اقتصادی، مطمئناً بخش خصوصی با مشکلات بیشتری دست به گریبان است و این ارتباط مستقیم می تواند در درازمدت مشکلات را طرح و در صورت امکان، مرتفع کند. با تشکیل چنین جلساتی، فاصله ها در میان تصمیم گیران و تولیدکنندگان از بین می رود. موضوعی که در نهایت به روحیه اقتصادی ها کمک شایان توجهی خواهد کرد. اما این که شورای گفت و گو ناجی تولید باشد، باید بگوئیم که نیست. مادر جهانی تند، و فوق سریع زندگی می کنیم و هر کس بتواند خود را به روند سریع جهان برساند موفق است. این شورا می تواند با تبادل تجارب و دانش، ما را از وضعیت جهانی آگاه سازد. ما هم نباید سیاه نمایی کنیم بلکه باید تلاش کنیم از ظرفیت های تولیدی خود استفاده و به این توجه کنیم که بخش مولد وقتی از ظرفیت تولید خود استفاده نکند به بخش غیرمولد تبدیل خواهد شد.

برخوردار: من سال گذشته عضو شورای گفت و گو بودم. این شورا دارای فعالیت مثبتی بود و به بسیاری از مشکلات ملموس و عملی تولید، مثل: بیمه، مالیات، بهداشت، ارزش افزوده و مقولات مالی توجه داشت. این شورا شورای عملیاتی بسیار خوبی بود که مانع نتیجه مثبتی از آن گرفتیم.

III برای دستیابی به تولیدات صادرات محور، سیاست حمایتی دولت و وزارتخانه را چگونه ارزیابی می کنید و برای جایگاه بهتر در آینده چگونه باید باشد؟

عظیمی: کاش مسئولان دولتی، یکبار برای همیشه اول عمل کنند، بعد تبلیغات یعنی صبر کنند، چندسانتیمتر کار جلو بروند و بعد تبلیغات خود را بر روی برنامه های تولیدمحوری و حمایتی خود آغاز کنند. اگر قرار است دولت باری از روی دوش تولید بردارد بهتر است اساساً در بحث تولید ورود نکند و بگذارد مردم و نهادهای بخش خصوصی اعم از اتاق های بازرگانی، اصناف و بخش تعاون کار خود را انجام دهند. به جای کار گروه های کلی، اجازه تشکیل کار گروه های صنفی و کوچک داده شود.

برخوردار: دولت باید برنامه ای همه جانبه داشته باشد. تصور من این است که وقتی اقتصاد ما وابسته به نفت است و با نوسان این درآمد، هزینه عمرانی فدای هزینه جاری دولت می شود، سرمایه گذاری روی تولید شاید به نظر بیهوده باشد. باید قیمت های تولید، انرژی و تولید را واقعی محاسبه کنیم و از همه مهم تر بدانیم که اگر دولت بزرگ باشد و یک سند ملی برای تولید نداشته باشد، هرگز در حوزه تولید به جایی نخواهیم رسید. باید حتماً به بخش اقتصادی مردم رجوع کنیم. اگر مردم اقتصاد را در دست بگیرند به سوی موفقیت گام خواهیم برداشت. هماهنگی بین ملت و دولت به عنوان بخشی از برنامه اقتصادی ما باید مورد توجه قرار بگیرد و از آنجا که دولت نمی تواند تاجر و تولیدگر خوبی باشد، بنابراین باید اجازه حضور مردم در اقتصاد داده شود.



برخوردار: باید قیمت های تولید، انرژی و تولید را واقعی محاسبه کنیم و از همه مهم تر بدانیم که اگر دولت بزرگ باشد و یک سند ملی برای تولید نداشته باشد، هرگز در حوزه تولید به جایی نخواهیم رسید.

تولید یا ضد تولید

نظرات دولت به تنهایی نمی‌تواند در راستای حمایت از تولید داخلی موثر باشد



■ محمدرضا نجفی‌منش
عضو هیات‌نمایندگان
اتاق تهران

اگر چه مسئله حمایت از تولید داخلی مدت‌هاست مورد توجه مسئولان و سیاست‌گذاران اقتصادی قرار گرفته؛ اما با وجود تلاش دولت‌ها هر آنچه در زمینه تولید برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری می‌شود در عرصه عمل با مشکلاتی مواجه است که در این نوشتار به مهم‌ترین آنها اشاره خواهیم کرد: نخستین مشکل حوزه تولید، نقدینگی است. به دنبال اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها میزان ارز در کشور ۵.۲ برابر شد، قیمت تمام‌شده مواد اولیه به سه برابر رسید و البته، حجم واردات نیز به چندین برابر افزایش یافت. در نتیجه، حجم نقدینگی جهت سرمایه در گردش سه برابر شد اما در این بزنگاه، از آنجا که بانک‌ها برای برآورده کردن نیاز گردش مالی به کمک تولیدکننده و بنگاه‌های اقتصادی نیامدند، بر مشکلات افزوده شد. بانک‌ها برای تأمین نیاز در گردش واحدهای تولیدی نه تنها سیاست حمایتی را در دستور کار قرار ندادند، بلکه از آنها وثیقه ارزنده نیز درخواست می‌کردند. واحدی تولیدی را در نظر بگیرید که باید ملکی را در داخل شهر به شکل سهل‌البیع در ضمانت بانک قرار دهد تا چرخ اقتصادش بچرخد. یعنی دولت به جای کمک به بخش

تولید، با اضافه کردن همین بند «ضمانت سهل‌البیع» به مشکلات افزود. مورد دیگر اینکه، به منظور گشایش اعتبار برای خرید خارج از کشور اگر ۹۰ درصد تسهیلات داده می‌شد باید ۱۰ درصد آن همان ابتدا بازپرداخت می‌شد و برای ۳۵ درصد آن نیز تضمین می‌گرفتند. به عبارت دیگر، تولید ما بیش از ۸۰ درصد به دست داخلی‌ها تحریم شده و شاید ۲۰ درصد از تحریم خارجی آسیب دیده باشد، چنانکه اگر دنیای غرب می‌دانست ما به دست خود این قدر شرایط تولید را خراب می‌کنیم هرگز ما را تحریم نمی‌کرد. به هر ترتیب، بزرگ‌ترین مشکل ما وضعیت تأمین سرمایه در گردش است که باید از طریق جذب تسهیلات از منابع داخلی شامل بانک‌ها، صندوق توسعه ملی و غیره تأمین شود، اما عملکرد دولت گذشته نشان می‌دهد که در این حوزه نه تنها به نفع تولید توجهی نشان نداد، بلکه عمدتاً به ضرر آن نیز عمل کرد.

۲ بخشنامه‌های بانکی در اسفندماه سال ۱۳۹۰ صادر شد که طی آن مقرر شد، اگر یک واحد اقتصادی، حتی یک قسط عقب‌افتاده بانکی و یا چک برگشتی داشت، بانک‌ها به آن تسهیلات ندهد. در صورت حل

مشکل نیز پیش از اعطای تسهیلات باید تأییدیه مالیات، بیمه و بانک را ارائه می‌دادند و بعد می‌توانستند از این امکان استفاده کنند. بدین ترتیب، در صورتی که واحدی تولیدی وثیقه سهل‌البیع، و یا یکی از این شرایط را نداشت از بین می‌رفت. بند دیگری از این بخشنامه که اجرای آن به نایب‌دلی کامل تولید می‌انجامید مقرر می‌کرد اگر یک واحد تولید چک برگشتی و یا قسط عقب‌مانده داشته باشد، اعضای هیئت‌مدیره آن بنگاه اگر همزمان عضو هیئت مدیره شرکت دیگری باشد، شرکت دوم نیز به مشکل اولی گرفتار می‌شود و نمی‌تواند از خدمات بانکی استفاده کند.

۳ باید پذیرفت که در عرصه اقتصاد، به عمل کار برآید به سخن دانی نیست. ما باید بر اساس کارنامه دولت‌ها درباره موفقیت یا سیاست حمایتی واقعی آنها و عملکردشان قضاوت کنیم. و گر نه همه دولت‌ها شعار حمایت از تولید را سر می‌دهند. بنابراین، اکنون نیز از دولت یازدهم انتظار می‌رود با اراده‌ای ویژه سایه محدودیت‌های بانکی را از سر تولیدکنندگان بردارد. منابع بانکی باید خونی در رگ تولید باشند بنابراین لازم است



بحران نقدینگی و جیب خالی تولید

حمایت از تولید باید مورد پذیرش بخش‌های اجرایی کشور قرار گیرد



■ احمد کیمیایی اسدی
عضو هیات‌نمایندگان
اتاق تهران

۱ یکی از اقدامات مفیدی که دولت در زمینه حمایت اصولی از تولیدکنندگان داخل می‌تواند انجام دهد، اصلاح ساختار پولی و بانکی کشور است. با توجه به نگرانی اکثر صاحبان صنایع که از احتمال توقف تولید خود می‌گویند و یا با ظرفیت مطلوبی کار نمی‌کنند، به راحتی می‌توان دریافت که مشکل اکثر واحدهای تولیدی ما در حال حاضر کمبود نقدینگی است. پس از آنکه در اواسط و اواخر سال ۱۳۹۱، قیمت ارز چیزی حدود سه برابر شد، این مشکل نمود بیشتری در تولید پیدا کرد زیرا با توجه به اینکه واحد پول کشور ماریال است، صاحبان صنایع از آن تاریخ به بعد باید برای مواد اولیه خود پولی حدود سه برابر پرداخت می‌کردند. حالتی که تقریباً برای واحد تولیدی ما در صنعت پلاستیک نیز رخ داد و قیمت مواد پتروشیمی با توجه به قیمت‌های جهانی، رشد بی‌سابقه‌ای یافت. از همین روست که به نظر می‌رسد، اصلاح ساختار نظام بانکی با اولویت دادن به بخش تولید و کاهش نرخ سود بانکی از جمله الزامات حمایت از تولید از سوی دولت باشد. در مورد نرخ سود بانکی صحبت بسیار است و در این مجال نمی‌گنجد، به همین بسنده می‌کنم که در حال

حاضر با توجه به رکود فراگیر کشور، سودهایی در محدوده ۲۴ الی ۲۸ درصد در بخش صنعت واقعا جوابگو نیست و به احتمال فراوان در سال‌های آینده، شاهد یکسری رخدادهای نگران‌کننده در این عرصه‌ها خواهیم بود.

۲ هر چند تشکیل شورای گفت‌وگو در تسهیل روابط بین دولت و بخش خصوصی موثر است ولی تا به حال تأثیر بسزایی در اقتصاد کشور نداشته است. در این موضوع، نگارنده نقص را در هر دو طرف می‌بیند. در بخش خصوصی متأسفانه هماهنگی کاملی وجود ندارد و سیگنال واحدی از این بخش به سمت دولت نمی‌رود. به طور نمونه ممکن است در یک جا، قسمتی از بخش خصوصی خواهان افزایش تعرفه واردات باشد ولی قسمت دیگری از بخش خصوصی کاهش تعرفه وارداتی در یک نوع کالای واحد را درخواست کند. در صورتی که ممکن است هر کدام از این بخش‌های خصوصی از دیدگاه خود نگاه درستی به قضیه داشته باشند ولی در نهایت دولت درخواست مشخصی را از طرف بخش خصوصی دریافت نخواهد کرد. در طرف بخش دولتی

هم نواقص بسیار است. خیلی از مواقع پیش آمده است که با تغییر دولت‌ها، خط حمایت از تولید به طور کلی عوض شده است. دیدگاه‌ها در راس دولت‌ها و دولتمردان متفاوت بوده و این امر باعث می‌شود راهکارهایی که در یک دولت شروع شده، در دولت‌های بعدی عقیم بماند و در نتیجه، خروجی مطلوبی برای بخش خصوصی نداشته باشد.

۳ لایحه حمایت از تولید اگر به طور کامل اجرا شود، قطعاً موانع پیش روی تولید را در حد بسیار بالایی برطرف خواهد کرد. مشروط بر اینکه به طور کامل اجرا شود نه مثلاً مثل قانون پرداخت یارانه‌ها که از ریل خود خارج شد و نه تنها وضعیت اقتصادی کشور را سامان نبخشد بلکه موانع بسیاری از جمله تورم و رشد نقدینگی را در کشور به وجود آورد. نکته مهمی که در این بحث وجود دارد این است که لایحه حمایت از تولید با تمام وجود مورد پذیرش بخش‌های اجرایی کشور قرار گیرد. بارها مشاهده کرده‌ایم که بخش‌های بالادستی کشور همچون مقام‌های عالی‌رتبه دولتی با دقت بسیاری این لایحه را آماده می‌کنند اما هنگامی که ابلاغیه به سطوح میانی و یا پایینی مدیریت برای اجرا ارسال می‌شود، بدنه اجرایی کشور متأسفانه تمایلی برای اجرا ندارد و در نهایت این لایحه‌ها و طرح‌ها در هنگام اجرا به مشکل برمی‌خورند و خروجی مناسبی را برای بخش تولید و فعالان اقتصادی به همراه ندارند.

دیدگاهشان را نسبت به بخش تولید تغییر دهند. پرسش این است که دولت چقدر در این حوزه موفق بوده است؟ ما الآن با نرخ بهره‌ای حداقل بیش از ۲۷ درصد و با در نظر گرفتن جرائم موجود، تسهیلاتی با ۳۳ درصد بهره از بانک‌های گیریم. این هزینه مالی بالا که به واحدهای تولیدی تحمیل می‌شود، خودبه‌خود تولید را از رقابت‌پذیری ساقط می‌کند. بدین ترتیب، واحدهای تولیدی بخش خصوصی، نمی‌توانند با بخش دولتی و یا بخش خصولتی رقابت کنند. این در حالی است که دولت وظیفه دارد با اتخاذ سیاست حمایتی مناسب زمینه را برای رقابت‌پذیر شدن تولید در داخل و خارج از کشور فراهم کند. هزینه تولید در کشورهای مشابه با ۳ درصد است نه ۲۰ و چند درصد. اما در اینجا، علاوه بر نرخ بالای بهره تسهیلات، مالیات بر ارزش افزوده نیز بر عدم توان رقابت‌پذیری تولید داخلی افزوده است. در تمام دنیا، مالیات بر ارزش افزوده را از مصرف‌کننده نهایی می‌گیرند ولی ما چون در داخل صندوق مصرف‌کننده نهایی نداریم این پول‌ها را به حساب دولت‌ها می‌ریزیم. این در حالی است که ما باید اول صندوق و سیستم کنترلی خود را درست کنیم، نه اینکه بنگاه‌های تولیدی را مسئول وصول مالیات برای خزانه دولت کنیم. این هم شمه‌ای از خودتحریمی‌های ماعلیه تولید است.

یکی دیگر از مشکلات حوزه تولید، وجود بخش‌های اقتصادی غیرمولد است. یعنی نه تنها

تولید در کشور ما به طور طبیعی سودآوری ندارد بلکه باید با اقتصاد قاچاق و مشکلات ناشی از واسطه‌گری نیز به رقابت بپردازد. شرایطی که نتیجه‌ای جز زمین خوردن تولید به همراه نخواهد داشت. دولت باید برای تغییر این شرایط یک سیاست دقیق کنترلی اتخاذ کرده و این موانع را از سر راه تولیدکننده‌ها بردارد.

مهم‌ترین عامل رونق تولید و توسعه اقتصادی، اجرای دقیق اصل ۴۴ قانون اساسی است. تجربه اقتصادی سایر کشورهای دنیا ثابت کرده که دولت‌ها کارفرماهای خوبی نیستند. این در حالی است که در ایران سهم اقتصاد بخش خصوصی چیزی در حدود ۱۰ درصد است. موضوعی که بدون شرح اضافه نیز، به اندازه کافی گویاست.

بهبود فضای کسب و کار باید در اولویت سیاست‌های اقتصادی کشور باشد. رتبه فضای کسب و کار ما در رده‌بندی‌های رسمی دنیا، صدوسی‌ام است. هر چند اخیراً با تصویب قانون حمایت از تولید باید امیدوار بود که این قانون می‌تواند به کمک بخش خصوصی آمده و برخی تنگناها و موانع پیش روی توسعه تولید را از سر راه بردارد ولی ما علاوه بر رفع موانع قانونی، به ضمانت اجرای قوانین هم نیاز داریم.

در دنیا، نرخ ارز را برای تولیدکننده بیمه می‌کنند، بنابراین، نوسان ارز تأثیری در فضای کسب و کار و تولید ندارد. اما در ایران، اکثر

تولیدکننده‌های ما دقیقاً از همین نوسان ارز و نبود تعرفه‌های مناسب آسیب دیده‌اند. بیمه تولیدکننده در برابر این نوسانات از جمله راهکارهایی است که دولت می‌تواند برای حمایت از تولید در پیش بگیرد.

نظام رسانه‌ای، سیستم اطلاع‌رسانی، صدوسی‌ما و سایر رسانه‌های ملی ما ضد تولید عمل می‌کنند و حتی در مذمت تولید داخلی برنامه‌هایی را پخش می‌کنند. این برخلاف اصل ۴۳ و ۴۴ قانون اساسی و خلاف اصول ابلاغیه اقتصاد مقاومتی است. مردم، دولت و نهادهای دولتی و مردمی همه باید با همراهی یکدیگر اراده حمایت از تولید ملی را تقویت کنند، چرا که این مهم به تنهایی ممکن نیست.

نظرات وزارت صنعت، معادن و تجارت به تنهایی نمی‌تواند در راستای حمایت از تولید داخلی موثر باشد. مشکلات خارج از وزارتخانه‌ها همه باید با هم رفع شود، چرا که خارج از این وزارتخانه، ده‌ها نهاد دیگر از بانک‌ها گرفته، تا گمرک، درگیر تولید و ضدتولید هستند که نظرات و سیاست‌های وزارتخانه را خنثی می‌کنند. شرایط عمومی اقتصاد، باید در راستای تقویت تولید فراهم شود نه ضد تولید. نباید فراموش کنیم که سرمایه و سرمایه‌دار به دنبال سود هستند، بنابراین اگر سود کار غیرتولیدی بیش از تولید باشد، بدیهی است آنچه پیش از هر چیز لطمه می‌بیند، تولید و فرهنگ تولید است.

در دنیا، نرخ ارز را برای تولیدکننده‌ها بیمه می‌کنند، بنابراین، نوسان ارز تأثیری در فضای کسب و کار و تولید ندارد. بیمه تولیدکننده در برابر این نوسانات از جمله راهکارهایی است که دولت می‌تواند برای حمایت از تولید در پیش بگیرد.

بخشی‌نگری؛ آفت اقتصاد

تعرفه‌گذاری مواد اولیه تیر خلاص به صادرات است

خوشبختانه دولت یازدهم در حمایت از تولید داخلی عزمی جدی دارد و این مایه امیدواری است، اما در اعمال سیاست‌های مرتبط، دچار بخشی‌نگری شده است. وزارت جهاد کشاورزی اولویت‌های حمایتی و سیاستی خود را به بخش زراعت داده در حالی که صنایع تبدیلی که بخشی صنعتی و تولیدی با ارزش افزوده بالاست را به دست فراموشی سپرده است. شاهد اینک، غالب خریدهای تضمینی در ایران بالاتر از قیمت جهانی است. شرایطی که ضرر عمده‌ای به صنایع تبدیلی به عنوان مصرف‌کننده این نهاده‌ها به خصوص در بحث صادرات وارد کرده است. به عنوان نمونه قیمت خرید شیر از دامدار در اتحادیه اروپا حدوداً ۹۵۰ تومان است در حالی که این رقم در ایران به ۱۲۵۰ تومان می‌رسد و شنیده‌ها حاکی از آن است که تقاضای افزایش این رقم تا ۱۴۰۰ تومان نیز وجود دارد. در بحث گندم نیز همین طور است و در واقع قیمت خرید تضمینی داخلی ما بالاست. امروز قیمت فوب گندم در دریای سیاه، بین ۱۹۰ تا ۲۰۰ دلار آمریکا است، که با احتساب نرخ دلار در بازار آزاد ایران هر کیلو گندم حدود ۶۶۰ تومان می‌شود. در حالی که همین کالا ۱۱۵۰ تومان از کشاورزان داخلی خریداری می‌شود. به بیان دیگر اگر امسال ۷ میلیون تن خرید تضمینی گندم انجام دهیم

۳۵۰۰ میلیارد تومان اضافه بر قیمت جهانی پرداخت خواهیم کرد، که رقم قابل توجهی است. مشکل اینجاست که دولت برای متعادل کردن این اشتباه، اشتباهات دیگری را مرتکب می‌شود. چنانکه شنیده شده دولت قصد دارد عوارض واردات گندم را به بهانه حمایت از کشاورزان داخلی هر کیلو ۱۴۰ تومان افزایش دهد؛ این در حالی است که برخی از محصولات صادراتی ما مانند ماکارونی، نشاسته و گلوتن وابسته به گندم‌های وارداتی است و این سیاست منجر به افزایش قیمت این محصولات و احتمال از دست دادن بازارهای صادراتی می‌شود. اگر چنین اتفاقی بیفتد، رسماً تیر خلاص به صادرات زده خواهد شد و صادرکننده ایرانی قدرت رقابت قیمتی جهانی را از دست خواهد داد. انتظار ما این است که حمایت از تولید داخل با در نظر گرفتن منافع ملی و سیاست‌های کلان پیگیری شود. در غیر این صورت نگاه بخشی و زودگذر به شکل زنجیره‌وار به صادرات لطمه می‌زند.

جلسه‌ها و نشست‌های شورای گفت‌وگو برای تسهیل روابط دولت و بخش خصوصی و افزایش سهم تولیدکنندگان از اقتصاد کشور تشکیل می‌شوند، با این حال پیگیری نتایج این نشست‌ها خود نیازمند تمرکز و تعریف ساز و کار صحیح است. این که ما همیشه موارد را

مطرح کنیم و دولت شنونده باشد چرخه‌ای ناقص است. هر چند بدون شک کارهای خوبی نیز در این خصوص صورت گرفته، به خصوص در شهرستان‌هایی که حمایت استاندارد در این مورد وضوح بیشتری داشته است. تأثیر نتایج تشکیل این شوراهای مملوس است که مدیران میانی و کارشناسان دولت نیز به اندازه وزرا و مدیران تراز اول در به ثمر رسیدن آن تلاش و همت داشته باشند. از طرف دیگر اگر لایحه رفع موانع تولید بتواند به تولید محصولات صادرات‌محور کمک کند و موانعی که مدت‌هاست بخش تولیدی کشور را تحت تأثیر قرار داده از میان بردارد، قطعاً مورد استقبال تولیدکنندگان قرار می‌گیرد، اما باید در عمل دید که قوانین چگونه به اجرا گذاشته می‌شوند و ماهیتی که قانون‌گذار پیش‌بینی کرده است در اجرا چه سرنوشتی می‌یابد.

دوره هفتم اتاق‌های بازرگانی، دوره رشد و شکوفایی تشکلهای بود. دوره‌ای که تشکلهای توانمند شدند و نتیجه این توانمندی را در تأثیرشان بر انتخابات اتاق هفتم دیدیم. در این انتخابات، تغییرات بزرگی رقم خورد که نتیجه مستقیم فعالیت تشکلهای بود به‌طوری که دست‌کم در انتخابات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران تشکلهای بزرگ، نقشی تعیین‌کننده داشتند. در دوره هشتم نیز استراژی بر تقویت و حمایت از تشکلهای، بنابراین قصد داریم با هدف تعامل بیشتر و همفکری با فعالان اقتصادی، در هر کمیسیون نماینده تشکلهای بزرگ و تأثیرگذار مرتبط با کمیسیون مربوطه را به جلسات دعوت کنیم.



■ کاوه زرگران
دبیر کل کانون
انجمن‌های صنایع
غذایی ایران
و عضو هیات
نمایندگان اتاق تهران



ذکر مصائب دولت مداخله‌گر

بایسته‌های حمایت از تولید داخلی
و کاهش مصرف کالاهای وارداتی در گفت‌وگو با یحیی آل اسحاق

لیلا ابراهیمیان: علت بروز مشکلات متعدد اقتصادی را یک معضل مشترک می‌دانند: «دولت در ایران مداخله‌گر است.» می‌گوید دولت باید صرفاً چهار مأموریت سیاست‌گذاری، هدایت، نظارت و پشتیبانی را بر عهده داشته باشد اما در عمل این گونه نیست. یحیی آل اسحاق باور دارد که اگر اقتصاد به مردم برگردانده شود و دولت چهار وظیفه خود را به درستی انجام دهد، مشکلاتی اعم از فساد، رکود تورمی و اقتصاد غیرمولد کم و بیش برطرف می‌شود. او این روزها دغدغه دیگری هم دارد: اقتصاد ایران در «دوران پساتحریم». آیا اقتصاد ایران پس از تحریم، قدرت رقابت با بازارهای جهانی را خواهد داشت؟ پاسخ رییس پیشین اتاق تهران به این سؤال مثبت نیست.

II حمایت از تولید داخلی مقوله‌ای است که در همه دولت‌ها، مورد توجه مسئولان و سیاست‌گذاران اقتصادی قرار داشته است. در این راستا، دولت یازدهم چه اقداماتی را باید در دستور کار قرار دهد تا در سیاست‌گذاری‌های آینده از تولیدکنندگان داخلی حمایت بیشتری شود و به رقابت‌پذیر شدن کالاهای تولید داخل در برابر محصولات مشابه خارجی بیانجامد؟

به نظر من، چگونگی تحقق این شعار را باید مورد بررسی قرار دهیم تا مشخص شود که چگونه می‌توانیم از تولیدکنندگان حمایت کنیم. معنای حمایت از تولید این است که ما برای تولید، زمینه‌سازی و بسترسازی لازم را انجام بدهیم تا تولیدکنندگان بتوانند راحت‌تر، سریع‌تر، با انگیزه بهتر، با روحیه قوی‌تر و با علاقه بیشتری وارد کار سرمایه‌گذاری در حوزه تولید شوند. در نهایت هم بتوانند محصول نهایی خود را با کمترین هزینه، با بهترین سود و کیفیت بالا، به بهترین شکل به بازار عرضه کنند تا قدرت رقابت با کالاهای مشابه تولید داخلی را پیدا کنند. از طرف دیگر، مصرف‌کننده هم به اندازه تولیدکننده ذی‌حق است تا کالا با کیفیت و قیمت مناسبی در اختیارش قرار گیرد. مصرف‌کننده باید بتواند از خدمات بعد از فروش کالا استفاده کند، و تولیدکننده در مقابل محصول خود نسبت به مصرف‌کننده احساس مسئولیت کند. هماهنگی تولیدکننده و مصرف‌کننده به یک نتیجه روشن می‌رسد و آن رفاه مردم، رشد سریع کشور و بالارفتن کیفیت زندگی مردم است. اگر با این هدف وارد کار تولیدی بشویم، آن وقت می‌بینیم که هر کدام از این‌ها با چه چالش‌هایی روبروست تا به هدف مهم خود که همانا،

تولید و مشکلات آن معلول است. علت در ساختار واقعی دولت در ایران است. دولت در ایران باید حاکمیتی بشود، در حالیکه الان دولت ما مداخله‌گر و عامل است.

مناسبتی برای تولید رقابت‌پذیر نیست. مشکل دیگر ما هم‌زمانی رکود و تورم است. البته دولت یازدهم توانسته تا حدودی تورم را کنترل کند و این خیلی خوب است اما همچنان رکود سنگینی را پیش رو داریم. در شرایط رکود فعلی، هر چند تولیدکننده کار تولیدی‌اش را انجام می‌دهد اما با تمام ظرفیت خود تولید نمی‌کند. یعنی اگر ظرفیت اسمی‌اش ۱۰۰ است با ۳۰ درصد کار می‌کند و خروجی پایینی دارد. قاعدتاً در این شرایط، قیمت تمام‌شده محصول بالا می‌رود و سودآوری و بهره‌وری آن واحد کمتر می‌شود. بعدها هم بعد از تولید محصول، زمان بازگشت پول به چرخه تولید در این واحد بالا می‌رود و مشکلات زیادی برای منابع بخش ایجاد و سود کمتر می‌شود. برای همین ما کمتر می‌توانیم از حداکثر ظرفیت خود استفاده کنیم. به عنوان مثال، مشکل مهمی که الان تولید با آن روبروست تامین مواد اولیه است. یعنی راه معمولی که از طریق آن، ما می‌توانیم مواد لازم را تهیه کنیم فعلاً ممکن نیست. به دلیل اقتضات و تحریم‌ها، ما از منابع دست اول، مواد مورد نیاز خود را تهیه نمی‌کنیم بلکه مواد مورد نیاز ما معمولاً از منابع دست‌چندم تامین می‌شود. این باعث می‌شود که قیمت تمام‌شده کالا گران باشد. برای همین قیمت تمام‌شده حداقل ۲۰-۱۵ درصد واحدهای ما قابل مقایسه با قیمت تمام‌شده واحدهای مشابه خود در دنیا نیستند. در واقع مشکلات تولیدی ما هم در حوزه صادرات است و هم واردات. مجموعه این مسائل به همراه مسائل بیمه‌ای، معوقات و... دست به دست هم داده، شرایط را برای تولید سخت کرده است.

II اجازه بدهید مواردی را که شما عنوان کردید تک‌تک بررسی کنیم. به نظر شما در حوزه تامین سرمایه در گردش، واحدهای تولیدی با چه مشکلاتی روبرو هستند و وزارت صنعت، معدن و تجارت چه رویه‌ای را برای تامین سرمایه در گردش برای اقتصاد کشور در پیش گرفته است؟

بخش تولید، هم برای تامین سرمایه در گردش و هم سرمایه داخلی با مشکل روبروست. یعنی در دو حوزه توسعه و سرمایه‌گذاری و هزینه امور جاری و سرمایه در گردش به پول نیاز دارد. با توجه به شرایط کشور و اقتضات و هزینه‌های تولید، معمولاً در همه‌جای دنیا روال این گونه است که یک سرمایه‌گذار نمی‌تواند همه منابع و سرمایه را خود به تنهایی تامین کند. عمدتاً از منابع بانکی سرمایه خود را تامین می‌کند و البته قسمتی هم سهم خود تولیدکننده است. در کشور ما وزن بانکی بخش اقتصاد بالاتر است. یعنی اقتصاد ما بانک‌محور است و بانک‌ها تأثیر فراوانی در حوزه تامین منابع؛ چه در حوزه سرمایه‌گذاری و چه در زمینه سرمایه در گردش دارند. متأسفانه نظام بانکی ما، با توجه به امکانات، بوروکراسی و مجموعه توانایی نظام بانکی در حوزه عملیاتی، ارائه خدمات و نوع ارائه تسهیلات، آن چیزی که بخش تولید در کوتاه‌مدت و بلندمدت به آن نیاز دارد را نمی‌تواند تامین کند. البته خود بانک‌ها هم مسائل و مشکلات خاص خودشان را دارند اما آنچه در رابطه با تولید است این که نظام بانکی ما خیلی با بخش تولید به لحاظ توان، تنوع و نوع خدمات، بوروکراسی و قوانین و مقررات خاص هماهنگ نیست. در رابطه با سرمایه در گردش هم

رشد و توسعه همه‌جانبه کشور است برسیم.
II در حال حاضر تولیدکننده‌های ما مشخصاً با چه موانع و چالش‌هایی در حوزه کار خود روبرو هستند؟ اگر بتوانیم موانع و مشکلات پیش‌پای تولیدکننده‌ها را برداریم، زمینه مساعدتری برای بهبود وضعیت تولید پیش خواهد آمد. من موانع تولید را در چند محور دسته‌بندی می‌کنم: اولین مشکل حوزه تولید بحث سرمایه در گردش است. مشکل دیگر محیط کسب و کار است و رکود و تورم در بازار، حوزه فناوری، تکنولوژی و تهیه مواد اولیه و بحث صادرات از دیگر مسائل و معضلات ماست. به عنوان مثال، واحدهای مادر حوزه تکنولوژی، صنایع و ماشین‌آلات دچار مشکل هستند. البته تکنولوژی بخش تولید ما تکنولوژی نسبتاً جدید است، اما دنیا روز به روز در حال پیشرفت است. برای همین اختلاف تکنولوژی مورد استفاده ما با فناوری روز همچنان وجود دارد. این البته دلایل متعدد دارد. بر اساس شاخص‌های جهانی، محیط کسب و کار ما شرایط مناسبی ندارد چنانکه رتبه جهانی ما ۱۳۵ از ۱۸۰ است و این نشان می‌دهد که ما جایگاه خوبی در جهان نداریم. مفهوم عملیاتی این رتبه یعنی اینکه وضعیت تولید در کشور ما خوب نیست. قیمت تمام‌شده برای واحدهای تولیدی ما بالاست، سرعت کار پایین است و بوروکراسی باعث شده که تولید ما نسبت به رقبای خود در دنیا شاخص بدی پیدا کند. البته برای برآورد این رتبه، ۱۲ شاخص را در نظر می‌گیرند که چند مورد آن عبارتند از تأسیس و انحلال شرکت، امنیت و... در نهایت اینکه، محیط کسب و کار در کشور ما فضای

وضعیت به این شکل است که مجموعه امکاناتی که در اختیار بانک هاست، با نیاز واحدها هم خوان نیست. هم به دلیل هزینه بالای واحد تولیدی و هم به دلیل مشکلات خود بانک. پس اولین چالش حوزه تولید، چالش با نظام بانکی است.

II با تمام این مشکلات و مواردی که اشاره کردید؛ تولید داخلی ما چگونه می تواند با محصولات مشابه خارجی رقابت کند و آینده قابل دفاع و مناسبی داشته باشد؟

رقابت تولید ما با کالاهای خارجی بسیار سخت است. یعنی در شرایط تحریم با حجم مشکلات داخلی، رکود جهانی و رقابت شدید کشورها طوری که گاه تحریمی که انجام می شود این کشورها سعی می کنند محصول را از قیمت تمام شده کمتر عرضه کنند، رقابت بسیار دشوار است. الان چین، محصولات خود را کمتر از قیمت، در بازار عرضه می کند و قدرت رقابت را از تولید ما گرفته است.

III آقای آل اسحاق! قانون بهبود محیط کسب و کار چقدر می تواند به کمک بخش خصوصی آمده و تنگناها و موانع پیش روی توسعه تولید را از سر راه بردارد؟

قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، عصاره تجربه سالیان دراز گروهی از صاحب نظران و اقتصاددان هاست که اتاق بازرگانی هم در تدوین آن نقش پررنگی داشت که هر چند در مجلس هم تغییرات زیادی کرد، اما اگر اجرایی بشود بسیار موثر خواهد بود. البته چگونگی عملیاتی شدن آن بسیار مهم است. تاکید می کنم که مشکلات محیط کسب و کار و تولید، «علت» نیست بلکه معلول علت دیگری است. اساسا ساختار دولت در ایران مشکل اساسی دارد. مشکل اقتصاد ما که مقام رهبری نیز اخیرا به آن اشاره داشتند، «دولتی بودن» اقتصاد ماست. نخ تسبیح داستان این است که اقتصاد ما به دلایل مختلف در این ۳۵ سال، دولتی بوده و مانده است. با اینکه اصل ۴۴ قانون اساسی و سیاست های اجرایی آن را پیش رو داریم اما هنوز هم اقتصاد دولتی است. اقتصاد دولتی در همه جای دنیا با مشکلات ساختاری روبرو است و دولت ها نتوانسته اند در مواجهه با آن، آن طور که باید و شاید به قول خود عمل کنند.

II به نظر شما چه دلایلی باعث شده که دولت ها در ایران به رغم داعیه حمایت از تولید، هنوز نتوانسته اند به این هدف برسند؟

من گفتم که تولید و مشکلات آن معلول است. علت در ساختار واقعی دولت در ایران است. دولت در ایران باید حاکمیتی بشود، در حالیکه الان دولت ما مداخله گر و عامل است. دولت حاکمیتی چهار وظیفه دارد: سیاست گذاری، هدایت، نظارت و پشتیبانی. این دولتی است که نباید در کار اجرا حضور داشته باشد مگر اینکه مسائل امنیتی پیش بیاید. اما در عمل، دولت ما، دولتی آمریتی و مداخله گر است. تا زمانی که دولت حاکمیتی نداشته باشیم همه آسیب های گذشته را خواهیم داشت. وابستگی به نفت، رکود، بوروکراسی، کسر بودجه، بیکاری، مشکلات تولید و... تغییر و تحول در یکایک این مسائل، به نگرش دولت بستگی دارد. کاری که اتاق در دوره هفتم شروع کرده بود و امیدوارم ادامه پیدا کند، این بود که چگونگی گذر از دولت مداخله گر به دولت حاکمیتی را به بحث و بررسی گذاشتیم.

II اتاق بازرگانی دقیقا چه کاری را شروع کرده بود؟
یک طرح مطالعاتی که نحوه دولت داری در ایران را آسیب شناسی کنند.

II سال ها است نظریه پردازان و کارشناسان علوم سیاسی، جامعه شناسی، تاریخ و اقتصاد تکرار می کنند که نهاد دولت اگر بزرگ باشد نمی تواند به وظایف خود به درستی عمل کند تا امروز که از «حکمرانی خوب» صحبت می شود که به عنوان الگویی مورد توجه، به کمک دولت بیاید. اما اینکه چرا این صورت مسئله به جواب نمی رسد حرف دیگری است.

بله- چون ما در خیلی از موضوعات لایه اولیه را می بینیم. هشدار در وهله اول خوب است اما باید مشکلات را ریشه یابی کنیم. چرا ما با دولت مداخله گر روبرو هستیم؟ اتاق این کار مطالعاتی را شروع کرده بود که امیدواریم این مطالعه دوباره ادامه پیدا کند و بعد به راهکارهایی برسد.

II با توجه به فضای تازه اقتصادی و زمینه سازی برای رفع موانع تحریمی از سر راه صادرات و تولید، تیم اقتصادی دولت موظف شده زمینه تسهیل سرمایه گذاری و حضور فعال بخش خصوصی در حوزه های اولویت دار اقتصادی را فراهم کند؟ به نظر شما این تصمیم، از طریق چه ابزارها و راهکارهایی عملی خواهد بود؟

به نظر من مشکلات ما پس از بر داشته شدن تحریم خیلی بیشتر خواهد شد. ما باید به مسئله پسان تحریم توجه بیشتری داشته باشیم. چرا که اگر مذاکراتی که انجام می شود موفق باشد ما در حوزه تولید شرایط مان از الان نیز بدتر خواهد بود. سی سال است که ما به شرایط تحریم عادت کرده ایم. تولید کننده ما به وضعیت، قیمت، بازار و شرایط تحریم عادت کرده است. در پسان تحریم به دلیل اقتضات درونی ما، یک نیاز تجمیع شده و انباشتی در حوزه مواد اولیه، تکنولوژی، مالی و... یک دفعه خود را نشان خواهد داد، یعنی انتظاری که برای حل شدن این مشکلات و ارائه کالاها در بازار جهانی به وجود می آید. عطش زیادی برای تولید کننده ها وجود دارد و از طرف دیگر خود ایران هم برای بازارهای جهانی قابل توجه است. ایران برای فعالان اقتصادی خارجی فرصتی است که می خواهند به هر شکل در بازارش حضور داشته باشند و رقابتی هم در این خصوص دارند. در واقع، هم بازار داخلی و هم بازار خارجی از خود عطش نشان می دهند. این انتظار و هجمه به شکلی است که اگر این دیوار یکمربته برداشته شود تلاقی عجیبی اتفاق می افتد. در این صورت، کالای وارداتی و با کیفیت خارجی، با قیمت دوسوم کالای داخلی اما با کیفیت بیشتر عرضه خواهد شد. انتظار داخلی می خواهد این مشکلات برطرف شود، اما در داخل، تولید کننده مجبور است کالای خود را ارزان تر از قیمت تمام شده ارائه دهد. در این میان، شرایط بازار داخلی نیز تحت تاثیر شرایط جدید خواهد بود و تولید کننده ما ضربه بزرگی خواهد خورد. بنابراین، شرایط پسان تحریم شرایط سختی خواهد بود. یعنی شعر مولانا که «عاقبت سر کنگبین، صفرافرو» مصداق حال و روز ماست. وقتی محصولات خارجی با قیمت پایین و کیفیت بالا در بازار حضور پیدا کنند، به دلیل عدم توانایی رقابت، تولید ما در اول ضربه خواهد خورد و خیلی از محصولات ما بازار پیدا نخواهند کرد. بنابراین مدیریت پسان تحریم برای واحدهای

تولیدی مشکل است و باید به آن توجه شود.

II به هر حال توافق هسته ای وضعیتی را در اقتصاد ما به وجود خواهد آورد که تاثیر گذاری آن بر تولید و صادرات ما و هدف گذاری اقتصاد تولید محور مهم خواهد بود. چگونه باید واردات را مدیریت کرد و چه راهکاری را پیشنهاد می کنید؟

واقعیت این است که استراتژی واردات ما باید سامان بگیرد. یعنی واردات، صرفا برای تولید در جهت صادرات باشد. یعنی ما هم مواد اولیه وارد کنیم و هم کالای نیمه ساخته را برای مونتاژ وارد کنیم. ولی ما عکس این عمل کنیم چنانکه گاهی واردات ما، جایگزین تولید می شود. اگر ما اصل «واردات برای تولید در جهت صادرات» را در شرایط پسان تحریم رعایت کنیم می توانیم به هدف مهم خود برسیم.

II در شرایط تحریم بخش های غیر مولد در اقتصاد به میزان زیادی رشد کرده، دولت چگونه می تواند اقتصاد غیر مولد را که بخشی از مشکلات تولید و تولید کننده است برطرف کند؟

وقتی از اقتصاد غیر مولد سخن می گوئیم باید منظور خود را روشن کنیم. منظور ما رشته فعالیت هایی است که تولیدی نیست، یا به طور مشخص، از قاچاق، واسطه گری، دلالی یا سفته بازی حرف می زنیم. هر چه باشد، یکسری از فعالیت های اقتصادی ما به دلیل اقتضات اقتصاد کشور بر نامه هایی کوتاه مدت است. چرا که به دلیل عدم اعتماد به نرخ ارز، قوانین و مقررات و شرایط سیاسی، فعالان اقتصادی ما به جای اینکه بر نامه ریزی بلندمدتی برای سرمایه هایشان داشته باشند و در بخش تولید سرمایه گذاری کنند، چون افق را روشن نمی بینند به سرمایه گذاری کوتاه مدت تبدیل می شوند. در اینجاست که این افراد با توجه به شرایط روز، اقدام به خرید و فروش هایی مثل خرید و فروش سکه، ارز، کالا، مواد و... می کنند که از نظر اقتصادی، پایداری نخواهد داشت. البته در این میان، برخی فعالیت های اقتصادی خطرناکتر است و دیگر خدمات هم محسوب نمی شود. مثل خرید و فروش ارز به منظور حفظ ارزش دارایی. این ها آفت های اقتصاد ماست. وقتی اقتصاد در وضعیت طبیعی نباشد، مردم برای حفظ دارایی های خود به سراغ چنین کارهایی می روند. بخش دیگر اقتصاد غیر مولد، قاچاق کالا است که سالانه رقمی بیش از ۲۰ میلیارد دلار است. این البته از آسیب های تاریخی اقتصاد کشور است. همیشه عنوان می شود که باید با قاچاق مبارزه کرد اما به دلیل اقتضات مرزی ما که با ۱۵ کشور همسایه هستیم و ۲۰۰۰ کیلومتر در جنوب مرز آبی داریم و شرایط بالانس اقتصاد طوری است که کالای مثلا در آن طرف مرز کردستان یا بصره و آبادان نصف قیمت داخل است، مردم به آن سمت روی می آورند. نگهداری ۱۵ کشور با قیمت پایین و شرایط آسان و نیازهای این طرف مرز کار دشواری است. البته با زور تفنگ، و بغیر و ببند هم نمی شود کاری کرد و دور تادور مرز را گرفت. قاچاق پدیده ای عجین شده با اقتصاد ماست. ما برای حمایت از تولید داخلی مدام تعرفه ها را بالا می ریم اما غافل از اینکه، این عمل به نفع قاچاقچی است. هر چه تعرفه بالاتر رود، قاچاق اقتصادی تر می شود و قاچاق برای قاچاقچی صرفه بیشتری خواهد داشت.

II وقتی از اقتضای تاریخی درباره قاچاق صحبت



وقتی محصولات خارجی با قیمت پایین و کیفیت بالا در بازار حضور پیدا کنند، به دلیل عدم توانایی رقابت، در درجه اول تولید ما ضربه خواهد خورد و خیلی از محصولات ما بازار پیدا نخواهند کرد. بنابراین مدیریت پسان تحریم برای واحدهای تولیدی مشکل است و باید به آن توجه شود.

می‌شود اینطور به نظر می‌رسد که گریزی از این مشکل نیست. در حالی که باید به این نکته توجه کنیم که مکانیزم بر خورد ما با این موارد درست نیست.

بله، یک بخشی مکانیزم‌ها و ابزارهای غلط بر خورد با این مشکل است اما بخش دیگر مسئله، واقعیت‌هاست. واقعیت این است که اگر بخواهیم این مشکل برطرف شود، باید تعادل اقتصادی در کشور وجود داشته باشد. یعنی کیفیت تولید محصول و قیمت محصول باید به گونه‌ای باشد که خودش خود را حفظ کند. اگر کالایی مناسب در بازار داخلی به دست مصرف کننده برسد؛ او دیگر رغبتی برای خرید کالاهای دیگر نخواهد داشت. دوباره عرض می‌کنم که مشکل ما آن است که کیفیت، قیمت و خدمات کالاهای ما نسبت به کالاهای مشابه پایین‌تر است. اگر بخواهیم ریشه‌ای باین مسئله بر خورد کنیم، باید نگاهی به تولید داخلی خود بیندازیم و این‌ها را حل کنیم. اما نحوه بر خورد هم مهم است. قاطعیت در عمل، یعنی ما با چه کسانی در قاچاق بر خورد می‌کنیم. آیا آخرین حلقه را می‌گیریم یا ز ریشه بر خورد می‌کنیم. عزم ما مبارزه با قاچاق است یا قاچاقچی؟ برای ما مهم است که کالای قاچاق وارد کشور نشود یا قاچاقچی را دستگیر کنیم؟

II شیبو بر خورد با این معضل الان به چه شکلی است؟ الان بیشتر قاچاقچی هدف است تا قاچاق. در حالی که باید همزمان با هر دو مقابله کرد. در مورد رانت هم برای ما این گونه است. رانت، رانت‌خوار و رانت‌ساز یک سیستم هستند که باید با همه اجزای آنها بر خورد کرد. نمی‌شود حلقه آخر گرفت و به بقیه کاری نداشت. ما با سیستم‌هایی مواجهیم که خودشان رانت‌ساز هستند. در قاچاق هم همین طور است. بر خورد جامع و قاطع می‌خواهد.

II اراده بر خورد با این مسائل در دولت چگونه است؟ خوب مطمئن‌آهر مدیری علاقه‌مند است با رانت، قاچاق و هر نوع فساد مقابله کند.

III خروجی کار در دولت آقای روحانی به نظر شما تاکنون چگونه بوده است؟

این یک مسئله دیگر است. خروجی در نحوه بر خورد است. ما یک حلقه از این سیستم را گرفته‌ایم. فکر می‌کنند که اگر با قاچاقچی درست بر خورد کنند مشکل حل می‌شود. در صورتی که باید ببینیم در چه ساختار و سیستمی قاچاق رشد می‌کند و چرا؟ مثل ویروس سرماخوردگی که باید با ویروس مقابله کرد نه اینکه فکر کنیم اگر یک نفر دکتر برود، ویروس از بین می‌رود. نکته مهم‌تر این است که این کالای قاچاق را می‌گیرند، چه می‌کنند؟ کالاها را گرفته و به املاک تملیکی می‌برند و خود این کالاها را که از قاچاقچی گرفته‌اند به صورت مزایده وارد بازار می‌کنند. اگر غرض این است که این کالا وارد بازار نشود، پس چرا به مزایده گذاشته می‌شود؟ این نشان می‌دهد که ما به بر خورد با پدیده قاچاق چگونه نگاه می‌کنیم. پس نوع و شکل بر خورد، سازمان بر خورد و هدف از بر خورد یک مسئله است که باید مورد توجه قرار بگیرد.

III به نظر شما، آیا لایحه حمایت از تولید می‌تواند در این مسیر به کمک بخش خصوصی آمده و برخی تنگناها و موانع پیش روی توسعه تولید را از سر راه بردارد؟ به نظر

شما حلقه مفقوده حمایت از تولید کجاست؟

حتما می‌تواند بخشی از مشکلات را برطرف کند اما اصل قانون یک بحث است و اجرای آن بحث دیگر، حلقه مفقوده مطمئن‌آدر نسخه‌ها نیست. ما به اندازه کافی قانون داریم و حتی از تعدد قوانین در رنج هستیم. مهم‌تر از قانون، نحوه اجرای قانون است. ما در حوزه‌های متعدد و در اقتصاد، به اندازه کافی قانون داریم اما باید این قوانین اجرایی و عملیاتی شود. در مرحله اجرایی شدن قانون، یک بخش از مشکلات به مدیران و مجریان قانون برمی‌گردد. آیا مجری قانون انگیزه، توانایی مدیریت، اختیارات، تخصص، و قدرت تصمیم‌گیری لازم دارد یا نه؟ مثلاً وقتی می‌گوییم بوروکراسی کم شود و یا تفویض اختیارات شود، آیا کسی که می‌خواهد این کار را انجام دهد، نمی‌ترسد که اگر این ریسک را انجام دهد چه کسی یا کدام قانون از او حمایت خواهد کرد؟ به نظر می‌رسد اینگونه است، چرا که حمایت و دامنه آن معلوم نیست.

II به نظر شما آیا برگزاری جلسه‌ها و نشست‌های «شورای گفت‌وگو» در تسهیل روابط دولت و بخش خصوصی و افزایش سهم تولیدکنندگان از اقتصاد کشور تاثیر گذار بوده است یا نه؟

من عضو این شورا نیستم. اما اعضای اتاق و بخش خصوصی از اعضای آن هستند. اگر از این شورا درست استفاده کنند، امکانی است که می‌تواند به کمک بخش خصوصی بیاورد. این جلساتی است که میان سیاست‌گذاران و فعالان اقتصادی برگزار می‌شود. مطمئن‌آ وقتی مشکلات رودر رو گفته شود می‌تواند منشأ خیر و تحول باشد. اما اینکه چقدر برای این شورا وزن و جایگاه قائل شوند هم مهم است. در دولت قبل این شورا کاملاً بایکوت شده بود. اما من فکر می‌کنم واقعا مهم و مفید است که چگونه این تعامل و گفت‌وگو انجام، و مشکلات گفته شود. در نهایت سیاست‌گذار هم به جمع‌بندی خواهد رسید و شاید حاصل این گفت‌وگوها به برنامهای کاربردی تبدیل شود. اما واقعا نمی‌دانم چقدر به این شورا وزن و اختیار داده شده است.

II در حال حاضر مزیت اقتصاد ما برای فعالیت بهتر در آینده اقتصاد در کدام حوزه بیشتر است: بازرگانی، صنعت، معدن، کشاورزی، یا خدمات؟

این سوال مهمی است. ما به دلیل پتانسیلی که در همه حوزه‌ها داریم هر کسی از زاویه‌ای به مزیت‌هایمان نگاه می‌کند. مثلاً در حوزه انرژی، عده‌ای معتقد به سرمایه‌گذاری در صنایع نفتی و محصولات وابسته است. گروهی بر معادن تکیه دارند یا به کشاورزی بهای می‌دهند و حتی عده‌ای در بازرگانی و گردشگری نیز مزیت‌های بالایی می‌بینند. اما مهم‌تر از اینکه بگوییم مزیت‌های ما کجاست، این است که ما چقدر از این مزیت‌ها استفاده می‌کنیم. آیا کشاورزی ما مکانیزه است؟ چند نوع فرآورده از نفت تولید می‌کنیم؟ یا بخش معدن چه کار می‌کنیم؟ آنچه می‌توان مطرح کرد این است که توسعه پایدار ما به رشد تولید صنعتی وابسته است. اگر صنعت را درست و به‌رور کنیم و استراتژی تجاری درستی داشته باشیم می‌توانیم توسعه پیدا کنیم. بین استراتژی تجاری، کشاورزی، صنعت و امنیت ملی ارتباطی مستقیم وجود دارد.

II وزارت صنعت، معدن و تجارت برای سال ۱۳۹۴، رویکردهای اقتصادی را در سه محور: رونق تولید، اشتغال و توسعه صادرات غیرنفتی اولویت‌بندی کرده است. فکر می‌کنید با توجه به موانعی که در حوزه تولید وجود دارد، چقدر این رویکردهای توان‌ده کسب نتایج ملموس منجر شود؟

این سه محور در یک قالب هستند. اگر صادرات غیرنفتی را افزایش بدهیم، یعنی باید به صنعت و تولید توجه بیشتری داشته باشیم. با توسعه تولید و صنعت اشتغال به‌وجود می‌آید و خود تولید رونق بیشتری می‌گیرد. اکنون، معیشت و اشتغال مردم چندان به مشکل بر خورد کرده که اگر تولید بیشتر شود، خودبه‌خود این مشکلات نیز حل می‌شود. اما موانعی که در اول بحث به آنها اشاره کردیم، دقیقاً همان الزاماتی است که برای رسیدن به این سه محور ما را یاری می‌دهد. اگر آن چالش‌ها رفع شود، امکان حصول این اهداف اصلاً غیر ممکن نیست. اما باید در نظر داشت که ما به جای سهم یک درصدی که باید از تجارت جهانی داشته باشیم، الان سهمی سه در هزار داریم. البته الان فاصله بین صادرات و واردات ما تا حدی کم شده است ولی ما با مجموعه‌ای از مسائل و مشکلات در هم تنیده روبرو هستیم. اما با محور قرار دادن اقتصاد مقاومتی درون‌زای برون‌نگر، یعنی توجه به تولید داخلی با نگاه به بازار جهانی، بخشی از مشکلات ما حل خواهد شد. خوشبختانه دولت فعلی معتقد به بخش خصوصی است و تمام تلاش خود را برای خروج از این مشکلات انجام می‌دهد. دولت در اینجا علاوه بر حمایت از تولید، به صنایع پیشرو و صنایع استراتژیک هم توجه دارد که اعتقاد دارد اگر این مهم انجام شود توسعه سریع‌تری ممکن است.

II آیا توجه بیش از حد به صنایع استراتژیک این شائبه را ایجاد نمی‌کند که دولت برای خروج صنایع واحدهای تولیدی دولتی بیشتر تلاش می‌کند؟

این به نظرم بی‌انصافی است که بگوییم دولت دغدغه واحدهای اقتصادی خود را دارد. واقعا این دولت با بخش خصوصی همراه است. اما شاید فکری می‌کند که راه‌برون‌رفت از بحران و رسیدن به اقتصاد صنعتی، سرمایه‌گذاری در صنایع پیشرو و مادر است که در اختیار دولت است و با این سیاست واحدهای دیگر هم پیشرفت می‌کنند. البته نکته مقابل این دیدگاه این است که برای پیشرفت باید به صنایع متوسط و کوچک توجه شود که بیشتر بن حجم اشتغال‌زایی را دارند. اما آنچه مهم است، دولت باید از هر دو بخش صنایع پیشرو و صنایع کوچک حمایت کند. یعنی باید تا حدی سیاست خود را تعدیل کند و به واحدهای کوچک و صنوف هم توجه نشان دهد.

II سوال آخر اینکه، به نظر شما نقش تشکلات، سازمان‌های مردم‌نهاد و عامه مردم در حمایت از تولید ملی چیست؟

مشکل اصلی اقتصاد ما این است که در دست مردم نیست. باید دولت عزم کند از نقش مداخله‌گری به سمت دولت حاکمیتی برود. اگر این مهم عملیاتی شود، هم مشکلات ساختاری، هم مشکلات اقتصادی و هم معضلات فرهنگی برطرف خواهد شد.



ما با مجموعه‌ای از مسائل و مشکلات در هم تنیده روبرو هستیم. اما با محور قرار دادن اقتصاد مقاومتی درون‌زای برون‌نگر، یعنی توجه به تولید داخلی با نگاه به بازار جهانی، بخشی از مشکلات ما حل خواهد شد.

اعتمادسازی نیاز امروز

باید به سمت کاهش شکافها
میان دولت و بخش خصوصی برویم



■ اسماعیل جلیلی
عضو کمیسیون
برنامه‌ریزی و توسعه مجلس



اگر بتوانیم
فضایی مبتنی بر
اعتمادسازی بین
فعالان بخش
خصوصی و دولت
ایجاد کنیم که
هر دو با حرکتی
هماهنگ در جهت
افزایش رشد
اقتصادی و کمک
به برون رفت
از فشار تهدید
و تحریم گام
بردارند، همدلی
و هم‌زمانی قابل
تحقق خواهد بود.

قیمت و کیفیت را نداشته باشد دچار مشکل خواهد شد. از جمله عواملی که تولیدکننده داخلی باید مدنظر داشته باشد تا بتواند سهم خود را از بازار به دست آورد؛ قیمت، کیفیت، تنوع سازمانی در محصول، خدمات پس از فروش و انجام تعهدات در زمان مقرر است، چراکه تشکّل صنعتی یا تولیدکننده‌ای که زیرساخت آن بر مبنای فن آوری‌های نو باشد و هم‌زمان، به تحقیق و توسعه اهمیت بدهد و مدیریت خوبی نیز داشته باشد، حتماً می‌تواند از بازار سهمی ببرد. اما اگر قرار باشد در بازار، کالاهای به شکل سنتی، با روش‌های قدیمی، ضایعات و کیفیت نامناسب ارائه دهیم، نه تنها توان رقابت‌پذیری ما کاهش می‌یابد بلکه عملکرد ما بی‌اعتمادی عمیقی ایجاد می‌کند که آیندگان باید هزینه آن را پرداخت کنند.

این تفکر که ما می‌توانیم در تمامی عرصه‌های تولید وارد بازار رقابت شویم تفکر اشتباهی است. ما مسلماً در تولید برخی از کالاها، چه به لحاظ مزیت نسبی و چه از نظر رقابتی و مدیریتی و یا بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز توانسته‌ایم قدرت رقابتی خودمان را نشان دهیم. بنابراین باید این موارد را در اولویت قرار داد. اگر قرار است از دوران اتکا به درآمدهای نفتی فاصله بگیریم، بایستی در بخش تولیدمان به گونه‌ای عمل کنیم که قادر باشیم در چند محور منتخب، مثل صنایع الکترونیکی، نساجی، میوه، خشکبار و خودرو و ... بر مبنای استراتژی‌هایمان در عرصه صادرات، توانمندی‌های خود را در بازارهای جهانی مطرح کنیم. در میان پیشنهاداتی که از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت، در قالب متن «شش گام به سوی توسعه» نوشته شده است، مدیریت واردات یکی از ارکان مهم و تاثیرگذار است. ما سال‌هاست با نادیده گرفتن مدیریت واردات و مدیریت تعرفه‌ها عملاً بازار داخلی را دچار مشکل می‌کنیم و با وارد کردن کالاهایی که اثر زیادی در تقویت رقابت‌پذیری ما ندارند این مشکل را تعمیق می‌کنیم. باید بدانیم در مدیریت تعرفه و نحوه تخصیص آن به چه کسانی ارزش مناسب بدهیم و تعرفه‌ها را برای کدام کالاها در نظر بگیریم. در حال حاضر، بازار در حال اشباع شدن از کالاهای مصرفی خارجی است که بازار داخلی توان بسیار بهتری برای تولید مشابه آنها دارد، اما به دلیل تعرفه‌های ناچیز و ورود این کالاهای وارداتی به ویژه در حوزه لباس، کیف، کفش و حتی لوازم التحریر، تولیدکننده داخلی ما دچار مشکل شده است.

فعال سازی بخش خصوصی، سهم‌بری بیشتر آن از فضای کسب و کار و در یک کلام، رشد اقتصادی است. معافیت‌ها، بخشودگی‌ها، تسهیلات صادرات، کمک به سرمایه‌گذاری، ارائه تسهیلات برای تأمین نقدینگی مورد نیاز فعالان حوزه تولید، از جمله کمک‌هایی هستند که این قانون برای جامعه هدف خود که فعالان تولید هستند، در نظر گرفته است. اینکه این قانون در مرحله اجرا تا چه حد می‌تواند نیت و مقاصد قانون‌گذار را مرتفع کند، باید منتظر ماند و دید اما آنچه مایه خرسندی است این که در همین چندماه، تا حدود زیادی توانسته‌ایم به اجرای این قانون نزدیک شویم که این جز با حضور فعال بخش خصوصی، نمایندگان اتاق‌های بازرگانی و خبرگان حوزه اقتصادی، در تدوین این قانون میسر نبود. به نظر نگارنده، این قانون اگر به درستی اجرایی شود، می‌تواند و باید در تسهیل فضای کسب و کار و بهبود شرایط کار تولیدکنندگان تأثیری مثبت بر جای بگذارد.

فلسفه وجودی تشکّل‌ها واسطه‌گری میان یک جامعه با رئوسی است که در سطوح بالاتر از آن نقش آفرینی می‌کنند و آنچه یک تشکّل را مدیریت و هدایت می‌کند، نیازهای جامعه مبدأ است. اگر این تشکّل‌ها نقش خود را به درستی ایفا کنند، می‌توان به اینکه تصمیم‌گیرندگان و مجریان ما بر اساس نیاز جامعه هدف خود رفتار کرده‌اند اطمینان داشت. یعنی بر اساس اینکه تشکّل‌ها تا چه حد به فلسفه وجودی خود پایبند هستند و در انتقال نیازهای جامعه هدف‌شان موفق عمل می‌کنند، می‌توان میزان تأثیرگذاری‌شان را سنجید.

این واقعیت را در ابتدا باید پذیرفت که سهم‌بری ما از بازارهای خارجی و حتی بازارهای منطقه‌ای بسیار ناچیز است، بنابراین نیاز داریم به ابزارها و سازوکارهایی بیاندیشیم تا بتوانیم تولیدات و محصولات خود را معرفی کرده و در معرض رقابت با تولیدات سایر کشورها قرار بدهیم. نباید از یاد برد که ما هم‌زمان با اینکه کالاهای مان را معرفی می‌کنیم، باید بتوانیم به تعهدی که ایجاد می‌کنیم پاسخ مناسب بدهیم. مثلاً وقتی تولیدکننده‌ای نمایشگاهی برگزار می‌کند و به معرفی محصولش می‌پردازد، باید بتواند به تعهدات خود یعنی تولید محصولی با همان کیفیت و قیمت که وعده داده است پایبند و توان رقابتی شدن در بازار را داشته باشد. اگر محصول تولیدکننده ما، این

شرایط بخش خصوصی و در رأس آن اتاق‌های بازرگانی در چندسال اخیر بهبود یافته است. موضوعی که خوشبختانه با توجه به ارتباط خوب رئیس پیشین اتاق بازرگانی ایران با دولت یازدهم روز به روز نه‌های امید بیشتری در برابر فعالان این بخش می‌گشاید. شوراهای گفت‌وگو میان دولت و بخش خصوصی نیز از جمله دستاوردهای این نزدیکی و بهبود است اما متأسفانه چنان که ما در تهران و برخی از استان‌ها با آن مواجه بودیم این شوراها نتوانستند در مسیر بهبود فضای کسب و کار فعال شوند و اثرات خود را در این تعامل به نمایش بگذارند. هر چند نباید فراموش کنیم مثلی که در شورای گفت‌وگو میان دولت، بخش خصوصی و حتی فعالان حوزه قانون‌گذاری ایجاد شده می‌تواند مؤثر باشد چراکه اگر بخواهیم نقش آفرینی و سهم بخش خصوصی در اقتصاد کلان کشور افزایش پیدا کند و کسب و کار چه در حوزه‌های سهم‌بری داخلی و چه سهم‌بری از حوزه بازارهای بین‌المللی بیشتر شود در گام اول باید به اصل موضوع و اهمیتش بپردازیم. در این میان آنچه مهم است این که قانون باید درست اجرا شود تا شوراها بتوانند بخش‌هایی که مانع افزایش سهم خصوصی از اقتصاد است را شناسایی کنند و برای رفع آن گام بردارند.

در عین حال امسال، «سال همدلی و هم‌زمانی دولت و ملت» نامگذاری شده است. آنچه در این حوزه حائز اهمیت است، بحث افزایش اعتماد و اطمینان میان جامعه هدف با دولت و نوع رابطه این دو با یکدیگر است. گاهی منظور ما همدلی با کل جامعه است و گاهی بخشی از جامعه همچون «فعالان اقتصادی» به عنوان جامعه هدف در نظر گرفته می‌شوند. اگر فعالان اقتصادی را که همواره تحت تأثیر فشارهای ناشی از تصمیم‌های دولتی بوده‌اند و نوعی شکاف مابین آنان با دولت ایجاد شده را به عنوان جامعه هدف در نظر بگیریم؛ می‌توان گفت تحقق شعار امسال، می‌تواند به پرشدن این شکاف کمک کند. اگر بتوانیم فضایی مبتنی بر اعتمادسازی بین فعالان بخش خصوصی و دولت ایجاد کنیم که هر دو با حرکتی هماهنگ در جهت افزایش رشد اقتصادی، مدیریت فضای کسب و کار در کشور و همچنین کمک به برون رفت از فشار تهدید و تحریم علیه بخش خصوصی گام بردارند، همدلی و هم‌زمانی قابل تحقق خواهد بود.

از طرف دیگر اساس قانون حمایت از تولید که از تصویب مجلس گذشت، رفع موانع تولید، کمک به

پیوستن به سازمان تجارت جهانی از نان شب واجب‌تر است

حمایت از تولید داخلی در گفت‌وگو با نایب رئیس اتاق اصناف ایران

آینده‌نگر: جلال‌الدین محمد شکر به راه حل مشکلات تولید را در پیوستن به سازمان تجارت جهانی جست‌وجو می‌کند و باور دارد عضویت ایران در این نهاد بین‌المللی می‌تواند به مقررات زدایی، اصلاح نظام مالی، تدوین استراتژی توسعه اقتصادی و اصلاح نظام تعرفه کمک کند. نایب رئیس اتاق اصناف ایران دغدغه صنف دارد. او که معتقد است ظرفیت کشور در واحدهای صنفی و بازرگانی بیش از صنعت و کشاورزی است، در گفت‌وگو با آینده‌نگر می‌گوید ما در اشتغال‌زایی، صادرات و رونق تولید که سه محور اصلی تمرکز وزارتخانه است موفق عمل کرده‌ایم، اما برای رونق تولید صادرات محور باید دولت، مردم و تولیدکننده همگی با هم همراه باشند.



دیپلماسی
اقتصادی ما
می‌تواند در
راستای تولید
صادرات محور و
بازارهای هدف
خارجی بهترین
یاری‌گر باشد.
تنها کافیست
به جای انبار
داخلی، بازار
خارجی را هدف
بدانیم.

آینده‌نگر

شماره سی و هشتم / خرداد ۱۳۹۴

باید بازار هدف را شناخت و با تکیه بر استعدادهای دانش‌بنیان مرزهای تولید را از داخل به خارج برد.

■ آیفکر نمی‌کنید عدم رضایت از کیفیت یا قیمت کالای ایرانی، فقدان خدمات پس از فروش و پشتیبانی مناسب، عدم رعایت استانداردهای بین‌المللی و امثال اینها باعث عدم رغبت به کالای ساخت داخل می‌شود؟

بله من کاملاً با شما موافق هستم. گاهی خود تولیدکننده هم از کالای تولیدی خود استفاده نمی‌کند. ما باید کیفیت کالای مان به حدی برسد که بتوانیم با دنیا رقابت کنیم. دولت هم باید قوانین نظارتی اش را تقویت کند تا با تولیدکننده کالای بی کیفیت برخورد جدی شود.

■ دولت باید چه سیاست‌های حمایتی را نسبت به تولیدات داخلی در پیش بگیرد که هم در کوتاه‌مدت و هم در بلندمدت تأثیرگذار باشد؟

من فکر می‌کنم که مسائل داخلی ما خیلی پیچیده است. یعنی اقتصاد با مسائل دیگری چون فرهنگ و مسائل اجتماعی نیز در هم تنیده است. دولت برای برخورد با بز هکاری اجتماعی هزینه سنگینی پرداخت می‌کند، شاید اگر بخشی از این هزینه را در مسیر اشتغال‌زایی سرمایه‌گذاری می‌کرد، هم مشکلات اجتماعی کمتر می‌شد و هم اینکه وضعیت تولید بهتر می‌شد. دولت باید بتواند با اجرای سازوکارهای متعددی از جمله اصلاح نظام مالیاتی، اعطای تسهیلات ارزان قیمت و اصلاح مقررات و قوانین از تولیدکننده حمایت کند. مسئله دیگر این است که بانک‌ها باید از بنگاهداری خارج شوند و نظام بانکی در صنف و صنعت در اختیار تولید باشد. در این صورت، دولت نیز باید در عمل ثابت کند که فقط ادعای حمایت ندارد بلکه عزمی را سخ برای ارتقاء سطح تولید دارد. اگر ما بتوانیم این شرایط را فراهم کنیم زمینه برای اقتصاد مقاومتی - که اصلاً اقتصاد منفعلی نیست - و اقتصاد تولیدمحور فراهم می‌شود. یعنی ما در اینجا باید بتوانیم راهکار دولت، تولیدکننده و مردم را با هم دیگر و در کنار هم و هم‌زمان داشته باشیم. این‌ها بر خاسته از فرهنگ و اراده‌ای است که زمینه‌های آن باید توسط دولت فراهم شود. دولت باید خود اول از همه شعار مصرف کالای ایرانی را در سر لوحه کار خود و مجموعه مربوطه قرار دهد. دستگاه‌های دولتی باید حمایتی واقعی داشته باشند. الان در چین وقتی واحد تولید تسهیلاتی مثلاً معادل ۱۰۰۰ یوان می‌گیرد، برای ۳۵ درصد آن خود تولیدکننده، و برای باقی آن دولت ضمانت می‌گذارد؛ این شیوه واقعی حمایت و نشانگر اراده‌ای است که می‌تواند به افزایش تولید و بهبود وضعیت فعالان اقتصادی بیانجامد. دولت باید ابتدا در جهت خصوصی‌سازی واقعی حرکت کند اما در حمایت از تولید فقط ارائه تسهیلات و اصلاح امور مالیاتی کافی نیست. دولت باید راه‌های فرار مالیاتی را ببندد. باید بتواند نظارتی قوی بر تولید داشته باشد. باید تولیدکننده را ملزم به ارائه خدمات پس از فروش کند. در حالی که الان به عنوان مثال، برخی شهروندان برای ۲۰۶ صندوق دار ثبت‌نام

در حالی که نهاده‌ها کردن یک مسئله فرهنگی نیاز به زمان بسیار زیادی دارد. با در نظر گرفتن این نکته که ارتقاء جایگاه تولید و اقتصاد از نخستین اولویت‌های امروز اقتصاد ماست، آیا فکر نمی‌کنید انتظار نقش آفرینی اینچنینی از سوی دولت، نقض غرض باشد؟ آیا با اعطای این مسئولیت‌ها به دولت، به صورت غیرمستقیم به بزرگ‌شدن نهاد دولت و دولتی‌شدن اقتصاد کمک نکرده‌ایم؟

دلیل اینکه من می‌گویم دولت باید برای مصرف تولید داخلی فرهنگ‌سازی کند آن است که صداسیما، رسانه‌های تصویری و آموزش و پرورش همگی در اختیار دولت هستند. این نهاده‌ها برای مصرف کالای داخلی نیاز به آموزش پایه دارد و این آموزش وظیفه نهادهایی است که در اختیار دولت است. ما باید «پورس» را در سرفصل درس‌های خود قرار دهیم. آیا این وظیفه نهاد تولید است یا نهاد آموزش؟ آموزش این اصول باید از کودکان آغاز شود، چرا که وقتی استفاده از کالای تولیدی را در مشق بچه‌ها قرار دادید آن زمان می‌توانید انتظار داشته باشید که این فرد در بزرگسالی به مصرف کالای تولید داخلی افتخار کند. در حالی که الان ما وقتی در همایش‌هایی برای حمایت از تولید داخل شرکت می‌کنیم متأسفانه شاهدیم که بیش از ۵۰ درصد مدعوین با ماشین ساخت خارج به محل همایش آمده‌اند. حمایت از تولید داخلی یک اتوبان دوطرفه است. یعنی تولید داخلی بدون فرهنگ‌سازی، بدون اصلاح قوانین و ایجاد بسترهای لازم با همکاری بین مردم، دولت و تولیدکننده‌ها، شاید ممکن باشد اما هزینه بسیار بالایی دارد که تأمین آن برای تولیدکننده سخت و گاه ناممکن است. اما از آن سو، تولیدکننده‌ها هم باید به تولید احترام بگذارند، باید به تولید باور داشته باشند و بتوانند خود را روز به روز به استانداردهای جهانی نزدیکتر کنند. تولیدکننده ما باید به لحاظ علم و دانش، تکنولوژی و ماشین‌آلات به روز باشند. تولیدکننده باید بازارهای جهانی را بشناسد و بداند که در هر جای دنیا، به چه کالا و با چه سطحی از استاندارد و کیفیت و کمیت نیاز است. یک تولیدکننده مطلوب نباید خود را از دنیا جدا کند، چرا که در دنیای امروز «ارتباط» حرف اول را می‌زند.

■ آقای شکر به! مسئله حمایت از تولید داخلی مدت‌هاست که مورد توجه مسئولان و سیاست‌گذاران اقتصادی قرار گرفته است؛ به نظر شما، دولت چه اقداماتی را می‌تواند در دستور کار قرار دهد تا از تولیدکنندگان داخلی حمایت بیشتری شود و به رقابت‌پذیر شدن کالاهای تولید داخل در برابر محصولات مشابه خارجی بیانجامد؟

مسئله تولید در ایران برای برون‌رفت از مشکلاتش، علاوه بر اینکه به بسته‌های حمایتی از طرف دولت احتیاج دارد، نیازمند فرهنگ‌سازی برای مصرف کالای داخلی است. من یکبار در همایش اتاق بازرگانی ایران با محوریت «حمایت از تولید داخلی و کاهش مصرف کالاهای وارداتی» گفتم که ما برای این کار باید مطالعه‌ای تطبیقی انجام دهیم. به عنوان مثال، در کشورهایی چون کره جنوبی، هند و چین حمایت از تولید داخل و مصرف کالای ساخت داخل یک ارزش والای فرهنگی است. در این کشورها به مصرف کالاهای خارجی نه گفته‌اند و واقعاً از تولید داخل حمایت می‌کنند. مسئله بعدی تغییر بسترهای قانونی و تدوین قوانین انگیزشی است که بسترهای لازم را برای افزایش تولید صنایع متعدد هموار کند. ایران کشوری بنگاه‌محور است، نه کشاورزی محور یا صنعت محور به‌طوری که انباشت اشتغال، در کارگاه‌ها و بنگاه‌های کوچک، و مزیت و پتانسیل اقتصادی ما بیشتر در بخش خدمات و توزیع است. دولت باید بررسی کند دولت‌های قبلی چه برنامه‌ای برای رفاه حال واحدهای صنفی داشته‌اند و این برنامه‌ها دارای چه مزایا و معایبی بوده‌اند، تا بتواند با رفع معایب و تقویت نقاط مثبت آن برنامه‌ها، به بهبود شرایط واحدهای صنفی یاری رساند. مسئله بعدی کارنامه خود دولت است که چه برنامه‌ای برای نظام اشتغال داشته و دارد تا بتواند هم‌دلی و هم‌زبانی را در جهت افزایش سطح تولید ارتقا بخشد. گاهی ما در زبان به این مسائل باور داریم ولی شاید در عمل این‌طور نباشد. باید بررسی کنیم و ببینیم چه شخصیت و جایگاهی به بنگاه‌های اقتصادی مان داده‌ایم.

■ شما می‌گویید حمایت از تولید داخلی به فرهنگی نیاز دارد که دولت باید آن را بسازد،

می کنند و در نهایت RD تحویل می گیرند و کسی هم نیست که پاسخگوی این خلف وعده باشد. فرهنگسازی مهم است اما همین فرهنگ باید جایی هم به قانون تبدیل شود.

III دولت چگونه می تواند معضل اقتصاد غیر مولد را که بخشی از مشکلات گریبانگیر بخش تولید و تولیدکننده است برطرف کند؟

دولت باید با سه برنامه کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت به درمان تولید بپردازد. نخستین مسئله این است که باید اقتصاد را به طور واقعی به مردم و بخش خصوصی واگذار کرد. نکته بعدی اینکه باید به بخش تولید و اصناف در تنظیم برنامه های توسعه توجه ویژه داشت. الان در متن برنامه ششم توسعه چقدر به اصناف توجه شده است؟ شاید تنها دو جا از اصناف نام برده شده باشد، آن هم جایی که می خواهند چیزی از او بگیرند نه اینکه حمایتش کنند. دولت باید نقش قیم مابانه را کنار بگذارد، امور اقتصادی را به بخش خصوصی واگذار کند و خودش تنها در نقش تسهیل گر ظاهر شود. قوانین ما باید به روز باشد، در حالی که همین حالا قانون تجارت ما متعلق به سال ۱۳۱۳ است. با این قانون ۸۰ سال قبل چه مشکلی را می خواهیم برطرف کنیم؟ مثل این است که با یک جسد زندگی کنیم.

III عمر خیلی از قوانین در کشورهای پیشرفته نیز به یک قرن می رسد. به هر حال امروز در کشور از پالایش قوانین صحبت می شود. یعنی یکی از مشکلاتی که داریم انباشت قانون و تعدد قوانین است؟

بله. تعدد قوانین و نبود ضمانت اجرایی برای این قوانین از مشکلات روز جامعه ماست اما ساختار تجارت هم با قوانین ۸۰ سال قبل شکل نمی گیرد. هیچ کس هم به دنبال اصلاح آن نیست، گاهی هم که کسی پیدا می شود این قوانین را طوری اصلاح می کنند که یا قابلیت اجرایی ندارد و یا آیین نامه هایش چنان هیچجانی تنظیم می شود که اصل قانون را زیر سؤال می برد.

II به نظر شما چه دلیلی باعث شده که دولت ها به رغم داعیه حمایت از تولید نتوانند به این هدف برسند؟

متأسفانه همواره گرفتار چنین معضلاتی در اقتصادمان بوده و هستیم. دولت به شکلی دیوان سالارانه حجیم شده و تداوم این شرایط نتیجه ای جز گسترش فساد نخواهد داشت. گاهی خود ساختارها اجازه حرکت به دولت و تولیدکننده را نمی دهد. دولت واقعاً باید سر رشته امور را به مردم واگذار کند تا بتواند چابک شود.

III به نظر شما آیا برگزاری جلسه ها و نشست های «شورای گفت و گو» در تسهیل روابط دولت و بخش خصوصی تأثیر گذار بوده است؟

اعتقاد دارم که بخش خصوصی اول باید در جمع خود به یک وحدت نظر برسد تا بتواند در این جلسات از فرصت پیش آمده نهایت استفاده را ببرد. بخش خصوصی باید علاوه بر شرکت در نشست های شورای گفت و گو با دولت، در میان خود نیز مشابه چنین نشست هایی را برگزار کند. اما درباره نتیجه این بحث ها، باید بگویم که اگر مباحث مطرح شده در شوراهای گفت و گو از صفحات

کاغذ عبور کند خوب است، اما اگر در صورت جلسات محدود بماند و گرفتار زونکن بایگانی ها شود، گرهی از مشکلات ما باز نمی کند.

II به نظر شما قانون حمایت از تولید می تواند در این مسیر به کمک بخش خصوصی آمده و برخی تنگناها و موانع پیش روی توسعه تولید را از سر راه بردارد؟

حتماً این قانون می تواند به کمک تولید بیايد. خصوصاً اگر در تنظیم آیین نامه های آن فقط نگاه ملی نداشته باشیم بلکه به پتانسیل های بومی هم توجه کنیم، می توان نتایج خوبی را انتظار داشت. باید به سازو کارهای منطقه و صنایع محلی هم توجه شود. باید در مقام اجرای این لایحه و یا قانون ضمانت اجرا هم داشته باشد.

II اخیراً وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای حمایت از تولید داخلی اولویتهایی چون «رونق تولید»، «اشتغال» و «توسعه صادرات غیر نفتی» را اعلام کرده است. این محور ها در سال ۱۳۹۴ چقدر قابلیت اجرایی دارد؟

امیدوارم روزی بیايد که همان اندازه که به بخش صنعت و تجارت توجه می کنند به صنوف و بنگاه ها هم توجه داشته باشند. ایران یک کشور بنگاه محور است. ما باید در بخش صنوف و تجارت که اتفاقاً از پتانسیل خوبی برخوردار است نیز سرمایه گذاری کنیم نه اینکه فقط در صنایع متمرکز باشیم. در واقع باید از تمام ظرفیت های تولیدی استفاده شود. اگر دولت فقط بخواهد در صنایع استراتژیک سرمایه گذاری کند به این معناست که تنها می خواهد از بن بست مالی که همین امروز در آن گرفتار است رها شود، اما اگر به همه حوزه ها توجه کند یعنی اراده ای بلندمدت تر بر تقویت تولید در همه ظرفیت ها دارد.

II با توجه به فضای تازه اقتصادی و زمینه سازی برای رفع موانع تحریمی از سر راه تولید، تیم اقتصادی دولت موظف شده زمینه تسهیل سرمایه گذاری و حضور بخش خصوصی را فراهم کند. به نظر شما این تصمیم با کمک چه راهکارهایی عملی خواهد شد؟

مهم ترین مسئله در این رابطه آن است که بالغو تحریم ها مقدار زیادی پول و ارز که طی سال های گذشته در خارج از کشور انباشت شده وارد اقتصاد کشور می شود. این پول نیاز به مدیریت دارد و دولت باید تصمیم بگیرد در کجا می خواهد آن را سرمایه گذاری کند. از طرف دیگر، ما باید بتوانیم در حوزه واردات نیز مدیریت درستی انجام دهیم و برای تولید صادرات محور برنامه ریزی کنیم. به هر حال ارتباط ما با دانش و تکنولوژی روز دنیا، تبادل نظر با کارشناسان فنی کشورهای دیگر، جذب سرمایه گذاری خارجی و امثال این ها با برداشته شدن تحریم ها تسهیل خواهد شد. ولی آنچه مهم است اینکه ما باید در حوزه صنف برندسازی کنیم. من در حوزه تولید کوچک معتقدم که باید یک شرکت ملی سرمایه گذاری اصناف با هدف صادرات تشکیل دهیم که البته الان اتاق اصناف در حال کار بر روی ابعاد مختلف آن است. با برداشته شدن تحریم ها می توانیم از طریق دیپلماسی اقتصادی خوب با بسیاری از کشورهای که علاقه مند به ارتباط تجاری و خدماتی هستند ارتباط برقرار کنیم. ما الان با برخی از کشورهای

همسایه ارتباط خوبی داریم اما باید در راستای توسعه ارتباطات در حوزه خدمات، صنوف، آموزش و کارشناسی گام برداریم. یکی از فرصت هایی که وجود دارد و باید زمینه را برای آن فراهم کرد، ورود به WTO است. دیپلماسی اقتصادی ما می تواند در راستای تولید صادرات محور و بازارهای هدف خارجی بهترین یاری گر باشد. تنها کافیست به جای انبار داخلی، بازار خارجی را هدف بدانیم. ما باید بدانیم کشورهای منطقه به چه چیزهایی نیاز دارند و برای این کار باید ریزن های اقتصادی ما امکان حضور تولیدکنندگان و اصناف را در سفارتخانه فراهم کند.

II در شرایط فعلی و ذیل هدف تقویت تولید چگونه باید واردات را مدیریت کرد؟ چه راهکاری برای تحقق این هدف پیشنهاد می کنید؟

این حتماً با تنظیم تعرفه ها، ارائه مشاوره در حوزه گمرک و برطرف کردن موانع گمرکی، دسته بندی کالاهای وارداتی، سیاست های حمایتی و کارشناسی دیگر ممکن خواهد بود. گاهی مادر مسیر واردات کالاهایی را وارد می کنیم که می توانیم بهتر از آن را در داخل تولید کنیم. از طرفی چون هزینه تولید در داخل بالاست امکان رقابت با کالای وارد شده سخت می شود. باید به همه این موارد توجه داشت. من تأکیدم این است که در شورای گفت و گو و در مباحث مربوط به حوزه واردات و صادرات باید به بخش اصناف و خواسته های آن نیز توجه کرد.

II دولت در زمینه مقررات زدایی، اصلاح نظام مالی، تدوین استراتژی توسعه اقتصادی، اصلاح نظام تعرفه با رویکرد الحاق به WTO و حمایت از حقوق مالکیت و نگرش به مالکیت فکری چه کاری انجام داده یا می تواند انجام دهد؟

ما باید از طریق عضویت در این نهاد بین المللی بتوانیم سطح فعالیت های اقتصادی خود را به استانداردهای جهانی اقتصاد نزدیک کنیم. این از نان شب هم برای ما واجب تر است. باید بررسی کنیم که چگونه شرایط ورودمان به این نهاد هموار می شود. اگر چه ما الان شرایط پیش از تحریم را در بسیاری جهات از دست داده ایم اما باید دوباره تلاش کنیم که اگر این مهم فراهم شود ما هم مقررات زدایی خواهیم کرد، هم سیاست حمایتی خوب، هم گمرک مطلوب و عوارض مناسب، هم رقابت پذیری در اقتصاد و ... را خواهیم داشت.

II اتاق اصناف برای حمایت از تولیدکننده های کوچک و بنگاه ها چه راینی هایی با دولت داشته است؟

ما الان ۶۰ برنامه توسعه ای در اختیار داریم که میل رسیدن به هدف را بیشتر می کند. باید برای رسیدن به توسعه کار زیربنایی کرد. اگر دولت به دنبال کارهای زیربنایی است، باید کار کارشناسی انجام دهد، ولی اگر مایل به انجام کارهای روبنایی است، چه بهتر اجازه بدهیم همین اقتصادی که داریم ادامه پیدا کند و حداقل همین سه میلیون واحد صنفی که داریم به کار خود ادامه دهند، چرا که فعالیت همین واحدهای صنفی برای ۸ میلیون نفر اشتغال زایی و به تبع آن توسعه فرهنگی و سیاسی به دنبال داشته، بدون اینکه هیچ بار مالی برای دولت ایجاد کند یا مطالبه ای از او داشته باشد.

دولت باید نقش قیم مابانه را کنار بگذارد، امور اقتصادی را به بخش خصوصی واگذار کند و خودش تنها در نقش تسهیل گر ظاهر شود. از طرف دیگر، قوانین ما باید به روز باشد، در حالی که همین حالا قانون تجارت ما متعلق به سال ۱۳۱۳ است. با این قانون ۸۰ سال قبل چه مشکلی را می خواهیم برطرف کنیم؟

سپید سال میزگرد سرمایه

پرونده‌ای درباره بازار سرمایه
و سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۴



۲۷	در جستجوی امنیت. محمد صدر هاشمی نژاد
۲۷	اولویت شفافیت. امیر هامونی
۲۸	بی‌نیاتی قوانین؛ بزرگترین مانع سرمایه‌گذاری. میزگردی با حضور علی رحمانی، عباس هشی و ایرج رهبر
۳۵	شاه‌کلید رونق اقتصادی. روح‌الله بیگی نیلاتلو و محمدرضا خان محمدی خرمی
۳۶	نقشه راه بورس. حمید میرمعینی
۳۷	بازار سرمایه در تعلیق. حسن قالی‌باف اصل

در جستجوی امنیت

بازار؛ ملعبای در دست بازیگران سیاسی و اقتصادی



■ محمد صدر هاشمی‌نژاد

کارشناس امور بانکی و مدیرعامل اسبق بانک اقتصاد نوین

یک واقعیت تلخ وجود دارد: مبحث بازار سرمایه در ایران به مقوله مبهم و لوث‌شده‌ای تبدیل شده است. مالکیت سرمایه، در دو شکل بیشتر نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ یا در مالکیت دولت که نمونه مشخص آن در کشورهای سوسیالیستی است یا در مالکیت مردم که در این صورت نیز؛ یا مستقیماً در دست اشخاص حقیقی است، و یا در قالب شرکت‌های سهامی که مالک آنها در نهایت مردم و اشخاص حقیقی هستند، ظهور پیدا می‌کند. هر کدام از این دو شکل در تعاریف معینی بروز و ظهور پیدا می‌کند که متأسفانه در اقتصاد ایران هیچ‌کدام از این دو شکل به‌طور مشخص وجود ندارند. هر کدام از این دو شکل، سازوکارهای خود و قوانین و مقررات مخصوص به خود را دارد که دولت‌ها و ملت‌ها را موظف می‌کند به آن سازوکارها و قوانین گردن نهند و از آن تبعیت کنند. در ایران قوانین کامل و مدون لازم‌الرعایه‌ای برای هیچ‌کدام از این دو شکل وجود ندارد. در اصطلاح اقتصادیان، نوع اول را اقتصاد سوسیالیستی می‌نامند که سازوکارهای خود را داراست و نوع دوم را اقتصاد بازار.

در چندسال گذشته دولتی داشتیم که رئیس دولت به صراحت اعلام می‌کرد که هیچ‌کدام از مکاتب اقتصادی را قبول ندارد و بارها به صراحت تکرار کرد که اقتصاد بازار یعنی دزدی و کلاهبرداری! ولی همین رئیس دولت، قوانین و مقررات دیگری در اختیار نداشت که نوع اقتصاد مورد نظر خود را (که معلوم نبود چه نوع اقتصادی است) پیگیری و پیروی کند و این یعنی هرج‌ومرج اقتصادی. و حالا اگر در همین کشور به تقلید از اقتصاد بازار، بازار سرمایه‌ای هم شکل گرفته باشد، معلوم نیست تابع چه منطق و قوانینی است. بازار سرمایه‌ای که رئیس دولت، اصل آن را قبول ندارد چگونه می‌تواند به‌عنوان یک بازار سرمایه با سازوکارهای بازار که ناشی از اقتصاد بازار و دادوستد رقابتی است به راه خود ادامه دهد و در مسیر درستی حرکت کند؟ پرواضح است که این بازار، ملعبه دست بازیگران سیاسی و اقتصادی که در دست دولتی‌ها یا شبه‌دولتی‌هاست خواهد شد و آن بر سرش می‌آید که امروز شاهد آن هستیم، که در شرایطی که رشد اقتصادی داریم، به یکباره بازار سهام یک‌سوم ارزش کل خود را از دست می‌دهد و بدتر از همه اینکه مسئولین دولت فعلی به‌خاطر جلوگیری از تنش‌های سیاسی حامی بازار سرمایه می‌شوند و رسماً اعلام می‌کنند که «ما از بازار سرمایه حمایت می‌کنیم». یعنی کسانی که در منطق اصلی بازار سرمایه می‌بایستی ناظر این بازار دادوستد باشند، حامی بازار می‌شوند! همه این اتفاقات، نه از باب این است که کسی دوست دارد سر به تن بازار سرمایه نباشد یا کسی دیگری دوست دارد از بازار سرمایه حمایت کند. خیر، همه این عوامل ناشی از آن است که تعاریف روشنی مبنی بر لزوم وجود یا عدم وجود بازار سرمایه در این کشور وجود ندارد چراکه تعریف روشنی در کلیت اقتصاد ایران وجود ندارد.

اینک ما در مقابل سؤالات متعددی قرار داریم از جمله اینکه وضعیت بازار سرمایه را در سال جاری یا در آتی چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟ به‌طور قطع، مادام که وضعیت اقتصاد ایران در کلان خود تعریف، تبیین و اجرایی نشود، روند روشن و مناسبی از بازار سرمایه، را که از توابع وضعیت کلان اقتصاد محسوب می‌شود نمی‌توان به‌درستی پیش‌بینی کرد، تنها می‌توان گفت که اگر ثبات فعلی به‌طور موقت ادامه داشته باشد و گرفتار طوفان یا گردباد خاصی نشویم، بازار سرمایه در وضعیت فعلی خود با نوسانات اندک به پیش خواهد رفت و همین روند در بازارهای ارز، مسکن و طلا نیز ادامه خواهد داشت، مگر آنکه طلا دچار نوسانات جهانی شود که آن امر دیگری است. و اما در باب مسئله سرمایه‌گذاری در سال جاری یا در آینده، کشور ما یکی از انگشت‌شمار کشورهای دنیاست که قابلیت‌های بسیار زیادی در جذب سرمایه را داراست. به ندرت می‌توان رشته‌ای را پیدا کرد که قابلیت سرمایه‌گذاری در ایران را نداشته باشد، ولی صد افسوس که اولین اصل سرمایه‌گذاری یعنی «امنیت سرمایه» و «امنیت کسب‌وکار» در ایران به‌شدت مخدوش است و این معضل که بزرگترین معضل سرمایه‌گذاری در ایران است با شعار دادن و یا مثلاً تصویب قوانینی از قبیل «بهبود مستمر محیط کسب‌وکار» حل‌شدنی نیست، عزمی دیگر می‌طلبد که به‌نظر می‌رسد که نه‌تنها موجود نیست بلکه خواب‌دی‌نفعانی را که امروز از این آشفته‌بازار سود وافر می‌برند آشفته خواهد کرد.

اولویت شفافیت

فرصت‌های جدید ایران در راه است



■ امیرهامونی

مدیرعامل فرابورس ایران

طی سه سال اخیر، اعمال تحریم‌های پولی و ارزی، در کنار متغیرهای داخلی از جمله تورم و نرخ سود بانکی، چشم‌انداز سرمایه‌گذاری در ایران کوتاه‌مدت شد و باعث شد بسیاری از سرمایه‌گذاران با تردید به بازارهای ایران نگاه کنند، چنانکه معاملات سرمایه‌گذاران در بازارهای ایران نیز تنها در کوتاه‌مدت انجام می‌شد. اما در پی تفاهم‌نامه اولیه ایران و کشورهای ۵+۱ در لوزان و تمدید توافق ژنو تا ۱۰ تیرماه فرصت‌های جدیدی پیش روی فرابورس قرار گرفت چنان‌که افق سرمایه‌گذاری در ایران اکنون بلندمدت‌تر شده و حتی سرمایه‌گذارانی که علاقه‌مندی بیشتری به حضور در بازارهای ایران از جمله بازار سرمایه نشان داده بودند، خود راساً فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران را بررسی کرده و یکی پس از دیگری وارد بازارهای داخلی شده‌اند.

در کنار آینده روشنی که سرمایه‌گذاران خارجی برای بازارهای ایران متصور هستند، موانعی هم پیش روی این گروه‌ها و هیات‌ها وجود دارد که مهم‌ترین آن وضعیت نامطلوب زیرساخت‌های موجود در کشور است. فراهم‌نبودن این زیرساخت‌ها، امکان آمادگی صددرصدی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی را از ما سلب کرده و می‌تواند چالش‌هایی را به دنبال داشته باشد. در این شرایط، ضرورت دارد مقامات دولتی اقدامات لازم را برای فراهم‌کردن زیرساخت‌ها انجام دهند تا سرمایه‌گذاران بیش از پیش جذب بازارهای پربازدهی چون بورس و فرابورس شوند. یکی از راه‌های فراهم‌کردن این زیرساخت‌ها، اجرای طرح‌های توسعه‌ای از سوی شرکت‌ها و ناشران بورس به‌ویژه فرابورس است. علاوه بر این، معرفی این طرح‌ها به سرمایه‌گذاران خارجی و فعال‌شدن صندوق‌های ارزی نیز برای تحقق اهداف مورد نظر مهم و اساسی است که باید در کنار معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و عضویت در فدراسیون جهانی مورد توجه جدی قرار گیرد. گذشته از تمامی این‌ها، جذب سرمایه‌گذار خارجی نیازمند ارائه سازوکارهای شفاف و نظارت‌های قابل اعتماد است، چراکه آنچه نزد سرمایه‌گذار خارجی، حرف اول را می‌زند؛ نخست شفافیت است و سپس اعتماد.

جذب سرمایه‌گذار خارجی نیازمند ارائه سازوکارهای شفاف و نظارت‌های قابل اعتماد است، چراکه آنچه نزد سرمایه‌گذار خارجی، حرف اول را می‌زند؛ نخست شفافیت است و سپس اعتماد.



بی‌ثباتی قوانین بزرگترین مانع سرمایه‌گذاری

فرصت‌ها و موانع سرمایه‌گذاری در ایران در میزگرد «آینده‌نگر»
با حضور علی رحمانی، عباس هشی و ایرج رهبر

عظیم محمودآبادی: عباس هشی، مشاور محلی سابق بانک جهانی، علی رحمانی رئیس سابق سازمان بورس و ایرج رهبر رییس انجمن انبوه‌سازان مسکن استان تهران میهمانان این شماره میزگرد «آینده‌نگر» بودند تا در مورد فرصت‌های سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۴ به بحث و گفت‌وگو بپردازند. در آغاز، عباس هشی عضو هیات علمی دانشگاه شهید بهشتی و همچنین عضو دائمی موسسه بین‌المللی «کرو هوروات اینترنشنال» مروزی بر پیشینه سرمایه‌گذاری و فراز و فرودی که در کشور ماطی کرده داشت. تجربه بورس و تأثیر آن در بازار سرمایه موضوعی بود که علی رحمانی استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا و مدیرعامل بورس در سال‌های ۱۳۸۵ تا ۱۳۸۷ مورد تجزیه و تحلیل قرار داد و وضعیت بازار مسکن برای سرمایه‌گذاری و تأثیر کاهش نرخ سود بانکی در آن را نیز با ایرج رهبر رییس انجمن انبوه‌سازان مسکن استان تهران در میان گذاشتیم. مهم‌ترین نکاتی که هر سه کارشناس بر آن‌ها اتفاق نظر داشتند دو مسئله بود: یک، امنیت سرمایه‌گذاری و دو، ثبات قوانین.

صنعتی هم در بخش دولتی این کار را کرد. ایران عضو (IFC) بانک جهانی است؛ بنابراین در آن سال‌ها، بانک جهانی برای پروژه‌های دولتی، به شرکت‌های ایرانی قرض می‌داد و برای پروژه‌های خصوصی، بازوی دیگر سازمان ملل یعنی IFC بود که این قرض را تأمین می‌کرد. در دهه ۱۳۵۰ که بازار ایران مورد توجه قرار گرفت وام‌های کلانی با بهره‌های بسیار پایین از طریق بانک‌های کشاورزی و صنعتی آمریکا در اختیار ایران قرار گرفت که بخشی از آن به دولت تزریق شد و بخش دیگر به صنعت و بخش خصوصی کشور. با وقوع انقلاب و طرح بحث خروج خارجی‌ها و بازپرداخت این وام‌ها، در قالب بیانیه الجزایر کلیه وام‌های مربوط به بانک‌های آمریکایی بازپرداخت شد. ما باید توجه داشته باشیم که ورود هر سرمایه‌گذاری به کشورهای مختلف، یک قانون حمایت می‌خواهد. کشورهای صنعتی برای توسعه اقتصادی و حمایت از صنعت خود در راستای جهانی‌شدن، فروش مازاد تولیدشان به دنیا و گرفتن بخشی از بازار آن، خود

اختیار می‌گذاشتند. در پروژه‌های دولتی هم که سرمایه متعلق به دولت بود، بانک اعتبارات صنعتی این کار را انجام می‌داد. در تمام دنیا، اصولاً کشورهای مختلف احتیاج به تکنولوژی یکدیگر دارند. در آن سال‌ها از آنجا که ما از فقدان تکنولوژی مناسب روز در صنعت‌مان رنج می‌بردیم، این دو بانک، جذب سرمایه‌گذاری خارجی را با هدف انتقال تکنولوژی و تأمین مادی، جزو اهداف تعیین شده خود قرار دادند. بنابراین، از نیمه دوم دهه ۱۳۴۰ که این پدیده در کشور اتفاق افتاد سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خارجی که علاقه داشتند با سرمایه‌گذاران بخش خصوصی شریک شوند، ترغیب شدند تا به عنوان شریک وارد کشور شوند. اینکه ما تصور کنیم سرمایه را باید صاحب سرمایه تأمین، و همه ریسک را به تنهایی تقبل کند از نیمه دهه ۱۳۴۰ به تدریج و تا حدی کاهش پیدا کرد. بنابراین بانک صنعت و معدن مسئول تأمین مادی پروژه‌ها شد که سرمایه‌گذار داخلی و یا سرمایه‌گذار خارجی نیز در آن شریک بودند. بانک اعتبارات

موضوع این جلسه فرصت‌های سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۴ است. اما شاید لازم باشد ما ابتدا پیشینه‌ای از وضعیت سرمایه‌گذاری در کشورمان ارائه دهیم تا در ادامه به بررسی فرصت‌ها و چالش‌های آن بپردازیم.

هشی: جذب سرمایه‌گذاری یکی از برنامه‌های اصلی دولت‌هاست که برای تحقق آن ابتدا باید سرمایه‌گذاری خصوصی به‌وجود بیاید و سپس به مرور، اقتصاد دولتی به اقتصاد مردمی تبدیل شود. ما از دیرباز، در ایران، یک بخش سرمایه‌گذار داخلی داشته‌ایم و یک اقتصاد قوی دولتی. رشد سرمایه‌گذار و سرمایه بخش خصوصی در ایران از حوالی سال‌های ۱۳۴۷-۱۳۴۶ آغاز شد که در چند بُعد اتفاق افتاد: یک بخش صنعت با حمایت سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران و بخش دیگر که بانک صنعت و معدن مسئول تأمین سرمایه‌اش بود. شکل کار هم اینگونه بود که سرمایه‌گذار خصوصی بخشی از پول را تأمین می‌کرد و بخش دیگر را بانک‌ها در



به ایجاد شرکت‌های تضمین صادرات دست می‌زنند.

II تضمین صادرات به نوعی یعنی تضمین سرمایه سرمایه‌گذار. این تضمین با چه سازوکاری صورت می‌گیرد؟

هشی: اینها معمولاً سرمایه‌گذاری در کشور ثالث را تضمین می‌کنند و در مراحل بعد حتی اعتبارات اسنادی را نیز حمایت می‌کنند که در نهایت به شکل گیری صندوق حمایت صادرات می‌انجامد. علاوه بر این، هر کشوری نیز برای جلب سرمایه به انتقال و بهبود تکنولوژی نیاز دارد، چون توسعه اقتصادی بدون دسترسی به تکنولوژی جدید و منابع مالی مناسب و ارزان ممکن نیست. تمام وام‌هایی که ما در دهه ۱۳۵۰ گرفته بودیم ۴-۳ درصدی بودند در حالی که نرخ معمول بهره بانک جهانی در آن زمان حدوداً ۹ درصد بود. در این فضا قوانین جلب و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی مبنی بر اینکه چگونه اصل سرمایه و منافع سرمایه‌گذار خارجی را تضمین کنیم، مطرح شد. چون به هر حال، هرگونه سرمایه‌گذاری با درصدی از ریسک مواجه است. در واقع چه سرمایه‌گذار خارجی و چه داخلی باید از پروژهای که می‌خواهد در آن سرمایه‌گذاری کند، گزارش توجیهی اقتصادی داشته باشد؛ یعنی مطالعات فنی، اقتصادی و حتی سهم بازار را تعیین کند و با چشمانی باز به یک کشور دیگر برود. بنابراین معمولاً کشورهایی که نیروی کار، مواد اولیه ارزان و قوانین حمایتی خوب دارند برای آنها جذاب‌تر هستند. آنچه که برای سرمایه‌گذار مهم است، در درجه اول، ثبات قوانین است چون کسی که می‌خواهد در کشور دیگری سرمایه‌گذاری کند باید خود را با قوانین تطبیق دهد و بر اساس فرصت‌ها و محدودیت‌هایی که قوانین برای او ایجاد می‌کند، برنامه‌ریزی بلندمدت کند. سرمایه‌گذاری که می‌خواهد در این کشور مالیات بدهد از اول باید بداند چندسالی که در این کشور حضور دارد مالیات او چقدر می‌شود. اگر می‌خواهد کسی را استخدام کند باید بداند قوانین کار چگونه است. اگر می‌خواهد واردات داشته باشد باید از تعرفه‌ها و عوارض گمرکی مطلع باشد. آنچه برای او اهمیت دارد، ثبات قوانین است و اگر تولیدش با اعداد پیش‌بینی شده مقرون به صرفه باشد پایش می‌گذارد، در غیر این صورت تجدیدنظر می‌کند. بعضی از کشورها فکر می‌کنند اعطای معافیت و کاهش تعرفه‌ها جذابیت سرمایه‌گذاری را بالا می‌برد. این فریب خودمان است چون در نظر سرمایه‌گذار، آنچه اهمیت دارد ثبات و تداوم است. کشورها از دهه ۱۹۷۰ به بعد، همگی برای جلوگیری از پرداخت مالیات مضاعف، قوانین پیشگیرانه امضا کردند، مبادلات تجاری را افزایش دادند، تعرفه‌ها را یکسان کردند و الان یکی از فلسفه‌های الحاق به سازمان تجارت جهانی، همین است. علاوه بر این، برای یک سرمایه‌گذار خارجی جز ثبات قوانین، تأمین امنیت سرمایه نیز مهم است؛ اینکه مصادره نشود، اعتصاب نباشد و... سرمایه‌گذاران خارجی به محیط کسب و کار

کشور هدف نگاه می‌کنند تا ببینند سرمایه‌گذار داخلی چقدر در آن حضور دارد. اگر سرمایه‌گذار داخلی حضور فعالی داشته باشد، یعنی احساس امنیت کرده است. بعد نگاه می‌کنند که آیا در بازار ایران رقابت وجود دارد یا نه. وقتی در کشوری، اقتصاد دولتی و مثل ما؛ شبه‌دولتی، نهادهای و بنیادی باشد رقابت‌پذیری به حداقل می‌رسد و سرمایه‌گذار خارجی تشویق می‌شود که اگر هم می‌خواهد بیاید به سمت کارهای انحصاری برود. کاری مثل سرمایه‌گذاری‌هایی که ما در شبکه تلفن همراه جذب کردیم. شرکتی خارجی آمد و با یک دستگاه وابسته که شبه‌دولتی محسوب می‌شود، وارد کار شد. برای سرمایه‌گذار، چه داخلی و چه خارجی، مهم‌ترین فاکتورها، امنیت و ثبات قانون هستند.

II در تحلیل شما چهار محور اصلی وجود دارد: اول ثبات قوانین، دوم امنیت سرمایه که معیار آن هم فعال بودن بخش خصوصی داخلی است، سوم مردمی بودن و درواقع دولتی نبودن اقتصاد و چهارم قوانین حمایتی؟

هشی: درست است. آنچه یک خارجی می‌خواهد فقط ثبات است. به همین دلیل وقتی ما قرارداد بلندمدت بستیم می‌گویند این قرارداد تابع قوانین امروز است، اگر فردا تغییر کرد، تمام اعداد بر این اساس تعدیل می‌شود که پیمانکار ضرر اضافی نکند. ما الان در تمام قراردادهایی که با شرکت نفت و وزارتخانه‌ها و هر قراردادی که کار پیمانکاری داریم این مسئله را مشاهده می‌کنیم. ما در کشور دو بازار داریم؛ بازار مالی و بازار سرمایه. در کشورهایی که اقتصادشان مردمی است و دولت به سمت مدیریت با اتکا به بازار سرمایه می‌رود، بازار سرمایه حرف اول را می‌زند. ما در کشور بازار سرمایه کوچکی ایجاد کردیم که از همان اول آن را در اختیار بانک ملی گذاشتیم، چون بانک ملی بانک مادر بود، سال ۱۳۵۲ که قانون تأسیس بانک مرکزی تصویب شد یکسری کار از بانک ملی منفک شده و به بانک مرکزی واگذار شد. پرسشی که شاید پیش بیاید آن است که این بازار سرمایه در ایران چه نقشی دارد؟ طبق آماري که اخیراً اعلام شده، ۱۲ درصد پول کشور در بازار سرمایه است و ۷۸ درصد آن در اختیار نظام بانکی. جریان خون اقتصاد کشور پول است. نبض این پول دست کیست؟ بانک مرکزی. بانک مرکزی قانون‌گذار است و تئوری بانک‌ها از نظر اداره، عقود و تعرفه‌ها مستقیماً تحت نظر بانک مرکزی است. در تئوری، این گونه است اما در عمل هر بانکی که زور بیشتری دارد این نظارت را نیز قبول ندارد. قوانین جلب حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، اولین آن - اگر اشتباه نکنم - قبل از انقلاب تصویب شد و این قانون باقی ماند تا اصلاحیه آن که سال ۱۳۸۴ به تصویب رسید. در آیین‌نامه‌ای که سال ۱۳۸۴ نوشتند اشتباهی که مرتکب شدند این بود که تصور را گذاشتند بر اینکه هر چه هزینه خارجی کمتر باشد، ایران جذاب‌تر است اما این ایده پاسخ نداد. پیش از انقلاب، عده‌ای در ایران سرمایه‌گذاری کرده بودند؛

با وقوع انقلاب، پرونده آنهایی که آمریکایی بودند به دادگاه لاهه کشیده شد، آنهایی هم که اروپایی بودند شکایت کرده و در یکی-دو مورد برنده شدند. وظیفه بانک مرکزی حفظ ارزش پول ملی است اما با اتفاقاتی که افتاد، در پی آغاز جنگ تحمیلی، از یک سو شاهد کاهش ارزش پول ملی و افت درآمد‌های نفتی بودیم، و از سوی دیگر هم بانک مرکزی مدیریت خوبی نداشت.

II آیا این کاهش ارزش پول ملی، اتفاقاً نمی‌تواند گاهی برای جذب دوباره سرمایه خارجی به یک نقطه‌قوت تبدیل شود؟

هشی: نه. در گذشته، هر کسی که به ایران می‌آمد با دلار ۷ تومان شرکتش را ثبت می‌کرد. از سال ۱۳۵۷ که انقلاب شد تا سال ۱۳۷۱ نرخ رسمی دلار همین ۷ تومان بود. صاحب سرمایه وقتی می‌خواست سود خود را ببرد، ریال را به بانک می‌برد و با ۷ تومان دلار را به او می‌دادند، وقتی قیمت‌ها تغییر کرد و گفتند ما ارز ۷ تومانی نداریم و باید به‌طور مثال، دلار را به قیمت ۴۲/۵ تومان، ۸۰ تومان یا صد تومان بگیریم، بنابراین کسی که در ایران سرمایه‌گذاری کرده بود با ضرر مواجه شد. هم پول او دیر پرداخت شد، هم زیان دید. عده زیادی شکایت کردند و با محاسبات برآوردی، یک قیمت سهم و یک سود حساب کردند و دادگاه هم با دلار ۷ تومان از ما گرفت. پس وقتی می‌گوییم «امنیت»، یعنی سرمایه‌گذار خارجی باید بداند پول او از بین نمی‌رود. بازار بورس، بخش کوچک دیگری از بازار سرمایه ماست که نقش آن با دولتی شدن اقتصاد به صفر رسید. عمده شرکت‌های بورسی کشور شروع فعالیت‌هایشان مربوط به میانه دهه هفتاد است. زمانی که از سال ۱۳۷۴ بازار سرمایه ما تا حدی تکان خورد. با این پیشینه، علی‌رغم این باید بگویم ایران کشوری مناسب برای جذب سرمایه است. هم نیروی کار دارد و هم دسترسی به مواد اولیه. نیروی کار متخصص، نیمه‌متخصص و تحصیل کرده ما نسبت به دهه ۱۳۵۰ رشد بالایی داشته و از طرف دیگر، ایران، به علت قرار گرفتن در خاورمیانه و نزدیکی به کشورهای آسیای میانه، منطقه‌ای سوق الجیشی محسوب می‌شود، پس علاقه‌مند دارم.

II اما چه چیزی در برابر رشد سرمایه‌گذاری در ایران بازدارنده بوده که مانع بهره‌برداری از این جذابیت‌ها شده است؟

هشی: در حال حاضر اولین مانع تحریم است، تحریمی که تقریباً خیلی‌ها را منصرف کرد. هرچند اروپایی‌ها این تحریم را به شکل پنهانی دور زدند اما روابط بین کشورها کاهش چشمگیری پیدا کرده و شرایط بد در این چند سال، رونق را از بازار گرفته است. در شرایط کنونی، موفق‌ترین صنعت ما نیروگاه‌سازی است، چون راه و چاه آن را یاد گرفته‌ایم، ایران ترنسفر، پارس سوئیچ، مپنا و... از جمله مجموعه‌هایی هستند که بدون جذب سرمایه بلکه فقط با جذب تکنولوژی توانستند پیشرفت کنند. یعنی همه قراردادهایی که این‌ها داشته‌اند فقط به منظور جذب تکنولوژی



هشی: وقتی در کشوری، اقتصاد دولتی و مثل ما؛ شبه‌دولتی، نهادهای و بنیادی باشد رقابت‌پذیری به حداقل می‌رسد و سرمایه‌گذار خارجی تشویق می‌شود که اگر هم می‌خواهد بیاید به سمت کارهای انحصاری برود.



رهبر: جاهای دیگر دنیا طرح‌هایی مثل اجاره به شرط تملیک، خانه‌های اجتماعی و از این قبیل مطرح است اما در فرهنگ ما القاء شده که حتما باید مالکیت داشته باشیم چون هم یک سرمایه اندوخته برای خانواده‌هاست و هم جابه‌جایی هر ساله را به دنبال نخواهد داشت.

بسته شده و در نتیجه این استراتژی، به صادرکننده تبدیل شده‌اند. این یک الگوی مناسب است برای اینکه بدانیم هدف از جذب سرمایه‌گذاری خارجی این است که سرمایه و تکنولوژی به اینجا بیاید و در توسعه اقتصادی ما نقش آفرین شود، نه اینکه آنها را به ایران بیاوریم تا صرفاً آنها سودی ببرند. در شرایطی که هر کالایی را آوردند یک کارخانه به آنها بدهیم و مثلاً با مجوز تولید باید یا بیسکویت کسب‌وکاری راه بیاورند هیچ کمکی به توسعه نکرده‌ایم چون ۱۰ درصد فروششان این‌هاست، ۹۰ درصد وارداتی است. اینکه بیاورند در فروشگاه‌های زنجیره‌ای سرمایه‌گذاری کنند، خوب است، به شرط اینکه ببینیم در این فروشگاه‌ها چند درصد محصولات داخلی عرضه می‌شود.

II آقای رحمانی، توضیحات آقای هشی راجع به پیشینه بازار سرمایه را شنیدیم. شما با توجه به تجربه‌ای که در سازمان بورس داشتید، بگویید فرصت‌های سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۴ را برای فعالان اقتصادی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

رحمانی: در رابطه با بحث فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه یک بحث این است که از دید اقتصاد داخلی چه فرصت‌هایی برای سرمایه‌گذاران وجود دارد تا بازده مناسبی را کسب کنند. بازار سرمایه وضعیت خوبی ندارد. این مسئله تازم‌ای نیست. از سال ۱۳۹۳ خوب نبود و الان هم به همین منوال ادامه می‌دهد. یک مسئله اساسی، به شرایط کلی اقتصاد برمی‌گردد و رکودی که الان حاکم است. آقای دکتر هشی به این بحث که بخش خصوصی چه اندازه است اشاره کردند. مشکل این است که بخش خصوصی را خیلی به رسمیت نمی‌شناسند و به نظر هم نمی‌آید بخواهند به آن فضایی بدهند. اخیراً قانونی را در ۱۳ اسفند ۱۳۹۳ ابلاغ کردند که نمایندگان مجلس نیز آن را تصویب کردند و مطابق آن همه چیز را به قبل از اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ بازگردانده‌اند. به‌طور مثال گفته شده که دولت موظف است پالایشگاه بسازد و دست وزارت نفت را کاملاً در این بحث‌ها باز گذاشته‌اند. در واقع پس‌رفت است نسبت به آن قانون.

هشی: اینجا قانون ابتدا باید می‌گفت که قانون قبلی کان‌لم‌یکن است که احتمالاً نگفته. یکی باید بیاید و بگوید این کار خلاف فرمان حکومتی اصل ۴۴ است. رحمانی: مصوبه خود مجلس است.

هشی: با این قانون درواقع آن مقدار کمی هم که قرار بود بخش خصوصی بازی داده شود نادیده گرفته می‌شود.

III در اینکه بخش خصوصی در این سال‌ها ضعیف شده تردیدی نیست و اتفاقاً بعضی از تحلیل‌گران بر همین مبنا معتقدند که الان بخش خصوصی ما شاید توانایی ورود به آن حوزه‌هایی را که اشاره می‌کنید، نداشته باشد. شاید برای همین است که مثلاً در حوزه نفت و گاز از نظر خصوصی‌سازی اقتصاد، ما تقریباً عقب‌نشینی کرده‌ایم.

رحمانی: به هرحال قانونی است که تصویب کرده‌اند. متأسفانه ما داستان را برعکس می‌گوییم. مثلاً می‌گوییم بخش خصوصی رانت‌خوار است، نمی‌گوییم دولت انحصارگر یا انحصارطلب است.

هشی: بخش خصوصی منظور کدام است؟ مثلاً شما می‌گویید پتروشیمی رانت‌خوار است، وقتی نفت ۱۰۰ دلار بوده است ما گفته‌ایم قیمت خوراک پتروشیمی ۱۳ سنت. یعنی آن چیزی که تعیین قیمتش به مکانیزم بازار برمی‌گردد را از طریق قانون مصوب مجلس تحمیل می‌کنیم. در حالی که اگر قیمت خوراک ۱۳ سنت باشد، شما چگونه باید تجارت کنید؟ قیمت گاز، نفت و سایر انرژی‌ها همه چیز دائماً در بازارها دچار نوسان است. تعیین قیمت اشتباه است، شما باید یک فرمول بدهید که بر اساس آن عمل شود. الان قیمت نفت ۵۶ دلار شده است، یعنی نصف میزان سال‌های گذشته. قیمت فروش محصولات پتروشیمی هم همگی نصف شده است اما قیمت خوراک ثابت است.

رحمانی: آقای دکتر هشی! ما مورد داشتیم، به‌طور مثال اندونزی می‌خواسته اینجا کارخانه کود بزند، به عسلویه آمده و صحبت کرده، بحث شده که با ما قرارداد خوراک را ۱۰ ساله ببندید، چون قبول نکردیم از سرمایه‌گذاری صرف‌نظر کرده است. وقتی قرار بود مخابرات به بخش خصوصی واگذار شود، می‌خواستند ارزش آن را محاسبه کنند. می‌پرسیدند مخابرات چقدر سیم مسی زیر زمین دارد، چون قیمت مس بالا رفته بود، پس ارزش مخابرات هم بالا می‌رود. آقای کاپوآنی که مسئول خصوصی‌سازی در اروپاست به ایران آمده بود. می‌گفت در اروپا وقتی خصوصی‌سازی می‌شد، شهرداری بابت این کابل‌ها پول گرفته است. سوال می‌کرد تکنولوژی اینها در تلفن ثابت چیست؟ آیا قرار است مکانیزم را عوض کنند؟ الان شما نیازی به سیم ندارید؟ پروانه شرکت مخابرات چیست؟ شما پروانه آن را بگیر تا بر اساس آن ارزش‌گذاری شود. ما به دنبال این رفته‌یم که به مخابرات پروانه داده شود. شاید ندانید که الان در پروانه مخابرات، ۳۵ درصد برای مالکیت خارجی پیش‌بینی شده است و همه چیز از ظرفیت توسعه تا سایر مسائلش، یک داستان کاملاً متفاوت دارد.

III در حوزه نفت و گاز هم چنین مشکلاتی وجود دارد؟

رحمانی: بله، جالب این است که ایراد می‌گیرند چرا سود این‌ها این قدر کم است. می‌گوییم وقتی شما دوجا را قیمت می‌گذارید بخش خصوصی باید معجزه کند؟ یعنی شما یک مکانیزم دارید که می‌گوید ورود بخش خصوصی به پالایشگاه توجیهی ندارد. مثالی بزنم، طرف ۵/۵ میلیارد تومان سهم پالایشگاه خریده است، فکر می‌کنید الان ارزش سهمش چقدر شده است؟ ۲/۵ میلیارد تومان. در تیرماه سال ۱۳۹۲ خریده و اسفند سال ۱۳۹۳ ۲/۵ میلیارد تومان رسیده است. الان شعار می‌دهند که خام‌فروشی نکنیم، درحالی که چادرملو و گل‌گهر دو شرکتی

هستند که خام را به فرآورده تبدیل می‌کنند و حالا ۳۰ درصد به فروششان عوارض بسته‌اند. یعنی یک جایی که پول درمی‌آورد و طرح توسعه اجرا می‌کند و به پیشرفت کشور کمک می‌کند، این پول را از او می‌گیرند و معلوم نیست در کجا خرج می‌کنند. بالاخره مزیت نسبی شما چیست؟ نرخ بهره شما ۳۰ درصد است. نیروی کار شما مشکل دارد، پس مزیت نسبی شما چیست؟

II نیروی کار که ارزان است. مشکل چیست؟ تخصص ندارد؟

رحمانی: بهره‌وری و کارایی پایین است. یک زمانی من مشاور بودم، ترک‌ها آمدند و در قزوین کارخانه تولید پارچه پرده راه انداختند. تنها دلیل و مزیتی که نسبت به ترکیه داشت، قیمت انرژی بود. وقتی شما قیمت انرژی را بالا بردید، معلوم است که می‌فروشند و می‌روند. چون می‌گوید من پول یک کارگر ترک را بدهم، اندازه پنج کارگر ایرانی کار می‌کند. جالب است که حتی تا آنجا پیش رفتند که برای تامین برق می‌خواستند گاز بگیرند و خود یک ژنراتور بگذارند که باز هم برایشان ارزان‌تر باشد. بالاخره شما اگر بخواهید جذب سرمایه کنید، یک مزیتی باید داشته باشید.

II فولاد را مثال بزنیم. بعضی تحلیل‌گران می‌گویند اگر ما توانسته‌ایم فولاد را با این حجم بالا صادر کنیم فقط به این دلیل است که گاز را با قیمت پایین در اختیار تولیدکننده می‌گذاریم و طبیعی است که برای کشورهای دیگر مقرون به صرفه است که فولادشان را از ما بخرند تا اینکه خودشان بخواهند با قیمت بالای گاز و به‌طور کلی انرژی آن را تولید کنند. در این شرایط خام‌فروشی کنید به صرفه‌تر نیست؟

رحمانی: نه، چون شما گازتان را به هرحال می‌سوزانید. آن را چه کار می‌خواستید بکنید؟ اینها سفسطه است.

II می‌توانیم گاز را به همان صورت خام صادر کنیم. شاید به این شکل سود بیشتری هم داشته باشد...

رحمانی: سنگ‌آهن را ببینید. من اردیبهشت ۱۳۹۲ به سنگان رفتم و شب را در منطقه ماندم. تمام بیابان روشن بود، موتورهای برق پورتال، خاک را برمی‌داشتند و در سپراتور سنگ آهن آن را جدا می‌کردند. می‌گفتند در اینجا قاچاقچی‌ها دچار مشکل شده‌اند، چون پیش‌تر، با ۶۰ هزار تومان از آن طرف جنس می‌آوردند و تحویل می‌دادند. الان همه آمده‌اند و وارد این کار شده‌اند. طرف شب و روز کار می‌کند، قرارداد هم بسته است که مثلاً ۴۰ درصد متعلق به خودش باشد. بعد شما آمده‌اید به یکباره روی این عوارض بسته‌اید، خب تمام آنها بیکار می‌شوند. طرف باید چکار کند؟ باید برود قاچاق کند؟ می‌خواهم بگویم سیاست‌های ما به گونه‌ای نیست که جلب سرمایه‌گذاری کند.

هشی: همسان نیست.

رحمانی: بله همسان نیست. احساساتی می شوید می گویند ما انرژی را ارزان می دهیم. آن گاز را می خواهید چکار کنید؟

III می توانیم به صورت خام و بدون دردسر آن را صادر کنیم. مگر بازارش نیست؟

رحمانی: کجا؟ مگر می توانید صادر کنید؟ مگر به همین سادگی است؟ به ترکیه صادر می کنید که هر روز یک بلایی سر شما می آورند.

هشی: شما آمار را ببینید؛ انرژی هایی که به کشورهای همسایه فروختیم چقدر پولش را داده اند.

رحمانی: بالاخره این ارزانی گاز مزیت شماسست. بر چه اساسی سرمایه گذار خارجی باید به اینجا بیاید و سرمایه گذاری کند؟ نرخ بهره شما ۳۰ درصد است، قوانین کارتان دست و پاگیر است، تأمین اجتماعی تان یک جور، سازمان مالیاتی تان شکلی دیگر. بالاخره در برابر فرار مالیاتی، یکسری جاها هم باج خواهی مالیاتی وجود دارد. همیشه دولتی ها به بخش خصوصی زور گفته اند و این بخش را رعیت حساب کرده اند، چون آنها را به رسمیت نمی شناسند. شاید خارجی ها ترجیح دهند با دولت شریک شوند چون به نفع آنهاست ولی با بخش خصوصی معلوم نیست چه اتفاقی می افتد. درباره ثبات قوانین و مقررات صحبت شد. مثالی بزنم؛ اگر الان از اتوبان تهران به طرف قزوین بروید، مجاور نیروگاه شهید رجایی، قرار بود برای احداث خط تولید اتومبیل، گروهی از سرمایه گذاران از برزیل به ایران بیایند. ما آمدم و در سال ۱۳۸۰ قوانین مالیاتی را عوض کردیم. پیش از آن گفته شده بود کارخانجاتی که تا محدوده ۱۲۰ کیلومتری خارج از تهران و ۳۰ کیلومتری خارج از مراکز استان ها قرار دارند از مالیات معافند. این کارخانه ۱۲۳ کیلومتر خارج از تهران بود و ۲۷ کیلومتر تا قزوین فاصله داشت. بنابراین، پروژه را به خاطر تغییر قانون مالیاتی متوقف کردند. ما ساعت ها گفت و گو کردیم اما به جایی نرسیدیم. ببینید، یک قانون را تغییر می دهید و در نتیجه، بعضی نقاط را از توجیه اقتصادی خارج می کنید. یعنی اگر شما ۱۰ سال معافیت مالیاتی داشتید، توجیه داشت که من برای تولید، مونتاژ و قطعه سازی فولکس واگن به ایران بیایم اما یک چنین داستانی سیستم شما را عوض می کند. به همین شکل، من الان شرایط را در نفت و گاز برای سرمایه گذاری بخش خصوصی مشوق نمی بینم.

هشی: حتی بخش خصوصی ایرانی.

رحمانی: بله ایرانی.

هشی: خارجی البته می آید و با دولت شریک می شود. رحمانی: مگر اینکه با دولت شریک شود. هشی: ولی نتیجه آن هم می شود برگشت به اقتصاد دولتی و خلاف اصل ۴۴. رحمانی: آقای دکتر اصلاً من این قانونی که شما می گویند را که نگاه می کردم، گفتم مجلس و دولت به سستی رفته اند که بگویند بخش خصوصی کلاً کنار بکشد و بعد بگویند برای بخش خصوصی توجیه

نشده است.

II بالاخره ما مسائلی مثل بایک زنجانی و امثال او را نیز داشته ایم که شاید دولت را وادار می کند تصمیمات دیگری بگیرد...

رحمانی: امثال آنها که سرمایه دار خارجی نیستند. این ناشی از داستان تحریم است که شما سیستمی را برای دور زدنش راه انداخته اید. اینها هزینه تحریم هاست. اینها را نباید با هم اشتباه بگیریم. ما زنجانی را اصلاً به عنوان سرمایه دار تلقی نمی کنیم.

هشی: اینها متولدین تحریم هستند. ما می خواستیم از جایی رد شویم، کشتی ما را راه نمی دادند. گفتیم آقای فلانی شما که با کشتی تان می روید، بار ما را

در این کشتی بگذار و پرچم سیاه خودت را بالا ببر. از این معبر رد کن و به هر کسی رسیدی حق حساب بده. اینها افرادی اجاره ای بودند برای دور زدن تحریم ها. قاچاق انسان به چه صورت است؟ پول را تمام و کمال می گیرد اما رسید که به شما نمی دهد. الان ۶۰ درصد اقتصاد ما زیرزمین است و یکی از رقبا بخش خصوصی قاچاق است. اسم این قاچاق هم شده قاچاق رسمی کنترل شده. در سال ۱۳۵۲ قانونی برای سرمایه گذاران خارجی وجود داشت که مطابق آن اگر در ایران مالیات می دادند دیگر لازم نبود در آمریکا مالیاتی پرداخت کنند. خوب

این قانون، در سال ۱۳۵۷ برهم خورد. وقتی ما اقتصاد زیرزمینی داریم یعنی دولت نمی تواند منابع مالیاتی را شناسایی کند. به سازمان امور مالیاتی هم یک بودجه می دهند و می گویند در مقابل این قدر باید پول به صندوق دولت بیآوری. این دولت باید تکلیف اقتصاد مردمی را روشن کند. دوسال است که در بدنه دولت حداقل در بخش نظارت مالی، اقتصادی، حسابداری، حسابرسی و بازار سرمایه همه مسئولیت ها با وزیر اقتصاد و دارایی است. الان نگرش غالب این است که اقتصاد مردمی یعنی همه چیز دست مردم و دولت ناظر باشد. درحالی که قوانینی مثل همان که آقای رحمانی گفت، خلاف آن عمل می کند. پس اول آقای روحانی باید اعلام کند برنامه امسال او برای اقتصاد مردمی چیست. آن موقع است که ما می توانیم از فرصت جذب سرمایه بگوییم و یک امیدوی به فعالان اقتصادی بدهیم. بازار سرمایه حالت بیماری را دارد که تلاش می کند از روی تخت بلند شود. مثل این است که ما به دو تیم فوتبال بگوییم به جای دو نیمه ۴۵ دقیقه ای، باید ۹۰ دقیقه و یا



یک روز تمام یکسره بازی کنید. خوب معلوم است که از نفس می افتند. مدیریت بازار سرمایه، به سمت رشد شاخص هدایت شده است، یعنی همان کاری که در هشت سال دولت قبلی انجام شد. رئیس دولت قبلی اوایل می گفت بورس مثل کازینو است، یک عده بازیگر اصلی دارد و گروه کثیری پشت دست و ما باید کاری کنیم که اطلاعات پنهان نقش زیادی نداشته باشد. خوب اول آن ضربه را زد اما بعد متوجه شد که باید بازار سرمایه را هدایت کند و به این سمت آمد که بازار را به سمت رشد شاخص هدایت کند.

II و برای اثبات رشد اقتصادی و حرف هایی که می زدند مدام به شاخص ها اشاره می کردند؟

هشی: چون متوجه شدند می توان با شاخص بورس مانور کرد. در حالی که این تنها ۱۲ درصد تأمین مالی در بازار است. پشتوانه همه چیز بانک ها بودند. هلدینگ های بزرگ خود بانک ها هستند و بازیگر اصلی ما هلدینگ ها هستند. اما متأسفانه همه به سمت افزایش شاخص رفتند و زیر آن جک زدند. اما نرخ شاخص هم مثل آبی که از فواره بالا می رود، در یک ارتفاعی سقوط می کند و در محیط خود به آب گندیده تبدیل می شود. افرادی که در بورس بودند، همه در پروبال گرفتن این مدل تلاش کردند. مثل این است که ما کشتی اقتصاد بازار سرمایه مان را با ساخت و ساز خاص، سوخت خاص و تأمین مواد اولیه غذایی خاص فرستاده ایم و فرض کردیم این دریا همان است که جلوی چشم ماست و می بینیم که آرام است. اقتصاد یک کشور اقیانوس است؛ هم فراز دارد و هم نشیب. رسیدیم وسط اقیانوس، دیدیم بورس ما دچار آرامش قبل از طوفان بود. کسانی هم که دوپینگ کرده بودند، متوجه نبودند که به جای دوساعت، یک روز تمام بازی کرده اند. یکبار رسیدند به اتفاقی که سال ۱۳۹۲ افتاد. خرداد ۱۳۹۲ بورس بالا می رفت و دلار پایین می آمد. طرفداران روحانی نگران این بودند که این شرایطی مصنوعی و ساخته مخالفان است تا بگویند دولت یازدهم نتوانست این راه را ادامه بدهد. اما بعد دیدند که این شاخص برای آنها هم پرچم خوبی است، آن را برداشتند و به دنبال آن دویدند. هنر طیب نیا این بود که در این فاصله برای خود تعهد ایجاد نکرد. وزیران و رییسان دولت ما برای خود تعهد ایجاد می کنند، چگونه؟ می گویند سهم را جمع کنید. سال ۱۳۷۴ و ۱۳۸۰ این کار را کردند. به چه کسی می گویند؟

به هلدینگ ها که همین بانک ها هستند. اما به مرور دیدند که این هلدینگ ها دیگر به حرف دولت گوش نمی دهند. پس ما یک کشتی را وسط آب فرستادیم که خدمه آن با طوفان آشنایی نداشتند، خسته هم شده بودند، با هلی کوپتر وسط اقیانوس رفتیم و این کاپیتان را برداشتیم و آوردیم وسط تهران پیاده کردیم. بازار سرمایه ما یک بیمار است که بر اثر شرایط بد دریا زدگی به تبعات بدی مبتلا شده است. الان باید بدانیم دولت چه سیاست هایی را می خواهد اجرا کند تا اطمینان به این بازار سرمایه



رحمانی: مشکل

این است

که بخش

خصوصی را

خیلی به رسمیت

نمی شناسند.

اخیراً قانونی را

تحت عنوان

مقررات دولتی

شماره ۲ ابلاغ

کردند که مطابق

آن همه چیز را به

پیش از اجرای

سیاست های اصل

۴۴ بازگردانده اند.



هشی: بازار سرمایه حالت بیماری را دارد که تلاش می‌کند از روی تخت بلند شود. مثل این است که ما به دو تیم فوتبال بگوییم به جای دو نیمه ۴۵ دقیقه‌ای، باید ۹۰ دقیقه و یا یک روز تمام یکسره بازی کنید. خوب معلوم است که از نفس می‌افتند.

برگردد. برگرداندن اعتماد به مردم جزو سیاست‌های دولت است. وقتی یک مؤسسه مالی ورشکست می‌شود یا نمی‌تواند تعهدات مالی را بدهد، چرا دولت دخالت می‌کند؟ برای اینکه اعتماد مردم به نظام مالی از بین نرود. بنابراین برای بازار سرمایه باید ببینیم که امسال برنامه دولت چیست. کدامیک از قوانین ضدونقیضی را که گذاشته می‌خواهد اجرا کند. آیا در سال جدید سیاست‌های اصل ۴۴ حاکم است یا بخشی از مقررات دولتی. الان قانون مالیات ما اصلاح شده و از نظر جذب سرمایه‌گذار خارجی گفته شده که معافیت می‌دهیم، اما چند سرمایه‌گذار آمدند؟ یک مشکل دیگری که ما در این چندسال با سرمایه‌گذار خارجی داریم پولی است که بیايد و در اقتصاد کشور تزریق شود. ما هرچه قرارداد داشتیم را جزو سرمایه‌گذاری خارجی گذاشته‌اند. این درواقع مشارکت با دولت است. قرارداد بی‌اوتی ما با وزارت نفت است.

رحمانی: پشت آن هم پول‌هایی است که در چین مسدود شده است. هشی: ما درآمد داریم، اما درآمد ما آن طرف است. آماري که ما نداریم، یا داریم اما اعلام نمی‌کنند این است که منابع مالی ایران چقدر است؟ چون هر کشوری که می‌خواهد پستوانه خود را بگوید، باید بگوید ذخایر ارزی آن چقدر است و چقدر سپرده دارد. می‌گویند نروژ ۸۰۰ میلیارد دلار در صندوق ذخیره نفتی دارد. عربستان ۶۵۰ میلیارد و کویت نیز ۵۵۰ میلیارد. در ایران، صندوق ذخیره ارزی ایجاد شد، بعد خالی شد. صندوق توسعه ملی هم که دولت قبل می‌گوید پر بوده، دولت جدید می‌گوید خالی بوده است. هیچ فرد ایرانی آمار این پول‌ها را ندارد. پس الان بخشی از این پول‌هایی که به عنوان سرمایه‌گذاری خارجی می‌آید، در حقیقت متعلق به خود ماست. در چین پولی گذاشته‌ایم، و حالا از آن فاینانس می‌گیریم و به اینجا می‌آوریم. سود پولی که آنجا گذاشته‌ایم در حد نرخ‌های لایبر جهانی است، فاینانسی که به ما می‌دهند بیش از ۹ درصد ریسک است. یعنی حکایت ما حکایت ملانصرالدین است که با مال خودمان قرض می‌گیریم، تازه اسم آن را هم سرمایه‌گذاری خارجی می‌گذاریم.

آقای رهبر! آقای هشی و آقای رحمانی از وضعیت کلی بازار سرمایه صحبت کردند. شما درباره فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بازار مسکن بگویید. اینکه در حال حاضر چه وضعیتی دارد و آینده آن را در سال جاری چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

رهبر: بازار مسکن یک مقدار متفاوت با بازارهای دیگر است، به دلیل اینکه کالایی که ما در کشور تولید می‌کنیم کالایی است که بخش عمده آن شاید ۹۵ - ۹۰ درصد از امکانات داخلی باید استفاده کنیم. ازجمله بزرگترین بخش‌های آن زمین است که ما بنا را روی آن احداث می‌کنیم. این امکاناتی است که بالقوه وجود دارد و باید به فعل تبدیل شود. بخش دیگری از کار ما ساخت‌وساز بر روی آن زمین است.

حدود ۴۰ درصد قیمت هر واحد مسکونی را زمین آن تشکیل می‌دهد و بقیه را خود ساخت‌وساز و سرمایه‌گذاری که سود سرمایه شده است و امثالهم. اگر ما آمارهای بازار مسکن را از سال ۱۳۷۰ بررسی کنیم، هر پنج‌سال یک‌بار، رکودی در بخش مسکن به‌وجود می‌آید و در حدود یک یا دو سال طول می‌کشد تا از رکود بیرون بیاید. دلیل آن هم این است که رشد جمعیت ما نسبت به کشورهای دیگر که نرخ صفر و حتی منفی هم دارند، رشدی مثبت دارد، یعنی ما، نیاز به تامین مسکن را در داخل کشور به شدت احساس می‌کنیم. برای همین، به محض اینکه سرمایه به این بخش می‌آید، می‌بینیم که تا مقداری ساخت‌وسازها رونق می‌گیرد دوباره به علت عدم ثبات قیمتی که به‌وجود می‌آید، قدرت خرید مردم کاهش می‌یابد و این باعث می‌شود رکود به وجود بیاید. خیلی از مسائلی که در زمینه کلی اقتصاد سبب جذب سرمایه یا سرمایه‌گذار است، در بخش مسکن نیز صادق هستند. ثبات قوانین و امنیت اقتصادی یکی از مسائل اصلی است که در مسکن هم آن را داریم. اگر این ثبات قوانین و امنیت اقتصادی و حمایت‌هایی که دولت باید به‌عمل آورد را در بخش مسکن ببینیم که عملی هم هست تا حدودی می‌توان جلوی نوسانات رکود و رونق را گرفت. مسئله بعدی هم به رشد جمعیت و انباشت تقاضایی که از قبل داریم مربوط است. ما باید نوعی تولید سالانه مسکن را با یک روال عادی داشته باشیم. اینکه در یک بازه زمانی، تولید زیادی داشته باشیم و بعد از مدت‌زمانی، دوباره کاهش پیدا کند، یکی از دلایل رکود در بخش مسکن است. بازار سرمایه در بخش مسکن خیلی مهم است، یعنی منابعی که ما برای بخش مسکن داریم یا باید تهیه کنیم منابع ارزان‌قیمتی نیست. همان‌طور که در سایر بخش‌های اقتصادی هم منابع ما بالای ۳۵-۳۰ درصد است. بنابراین برای اینکه این روال عادی را داشته باشیم باید علاوه بر ثبات قوانین، منابع ارزان‌قیمتی را تدارک ببینیم که به این بازار کمک شود یا تسهیلات بانکی ارزان‌قیمت در اختیار بگذارند. در حالت فعلی شاید درست نباشد بگوییم برای بخش مسکن آن هم برای تمام طبقات یارانه بدهیم. شاید خوب باشد، برای دهک‌های اول و دوم که خیلی واجب است و باز تا دهک‌های سوم و چهارم و به‌طور کلی طبقات متوسط جامعه، این را داشته باشیم. ما اصول ۳۱ و ۴۳ قانون اساسی



را داریم که دولت را مکلف کرده برای افراد جامعه سرپناه مناسبی تدارک ببیند. قانونی که باید از طریق مصوبات قانونی، حمایت‌ها و یارانه‌ها مدنظر قرار گیرد. این تکلیف دولت از نظر قانون است، چون به مسکن از گذشته‌های دور و در شرع اسلام اهمیت زیادی داده می‌شده و مهم بوده است. شما ممکن است خرید پوشاک‌تان را مدیریت کنید، اما مسکن را باید حتما تهیه کنید. یکی دیگر مسئله فرهنگی ماست که برای ما خیلی مهم است. جاهای دیگر طرح‌های دیگری مثل اجاره‌داری، اجاره به شرط تملیک، خانه‌های اجتماعی و از این قبیل مطرح است که ما نیز می‌توانیم چنین کارهایی بکنیم اما در فرهنگ ما این گونه القاء شده که حتما باید مالکیت داشته باشیم چون هم از جنبه سرمایه‌گذاری می‌توان گفت یک سرمایه اندوخته برای خانواده‌ها است و هم مزایایی دارد که جابه‌جایی هرساله و مانند این‌ها را به دنبال نخواهد داشت. بنابراین در وضعیتی که هر ۵-۴ سال به‌وجود می‌آید و به‌طور متوسط دوسال هم طول می‌کشد، اگر بتوانیم جلوی این نوسانات را با برنامه‌ریزی‌ها بگیریم و آن را به حالت منحنی خطی و صاف دربیاوریم شاید بتوانیم کمی به مسئله نیاز به مسکن که با توجه به رشد جمعیت در جامعه داریم، کمک کرده باشیم. سالانه حدود ۸۵۰ هزار ازدواج در کشور داریم و این یک بازار تقاضای جدید و درواقع یکی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری است.

آقای رهبر درست است اگر بگوییم با همه رکودی که این چندسال بازار مسکن داشته، به خاطر تقاضاهایی که برای آن وجود دارد، معمولا این بازار جزو بهترین بازارهای اقتصادی ماست؟

رهبر: بله. به‌طور کلی بازار خیلی خوبی است. همان‌طور که آقای دکتر هشی فرمودند، این به سیاست‌گذاری کلی ما برمی‌گردد. هم از نظر قانون و هم از نظر نظام مالیاتی و امثال آن. من یک مثال می‌زنم: در یک مقطعی که آقای ملک‌مدنی به شهرداری تهران آمدند، یک‌شنبه گفتند که از فردا تراکم نمی‌فروشیم. این که انگیزه‌ها و برنامه‌ها چطور بوده نمی‌دانم. البته من از تراکم‌فروشی حمایت نمی‌کنم. من می‌خواهم دلایل نوسانات سرمایه‌گذاری در این بخش را به شما بگویم. به همین دلیل این مثال را زدم. ما وقتی ساخت یک واحد مسکونی را شروع می‌کنیم مثلا یک زمین هزارمتری را می‌گیریم و می‌خواهیم روی آن بیست واحد بسازیم. به محض اینکه به نیمه رسید، چند واحد آن را پیش‌فروش می‌کنیم و زمین مجاور آن را می‌خریم. این کار زمانی قابل انجام بود که تراکم بر جای خود بود. من قیمت زیادی برای این زمین داده بودم، چراکه تراکم آن را حساب کرده بودم. تا این تقریبا تمام شود و من برای گرفتن پروانه اقدام کنم، یک‌شنبه به من گفته می‌شود که تراکم‌فروشی نداریم و این، فردا مستأمل می‌کند چون دیگر کارش توجیه اقتصادی ندارد. در زمینه تغییر قوانین مالیاتی هم همین‌طور است. ما نمی‌گوییم مالیات

ندهند، حرفمان این است که اعلام کنند تا ۱۰ سال دیگر مالیات ما به این شکل است. اگر سرمایه‌گذار داخلی یا خارجی خواست حساب و کتابی کند، تمام موارد آن را حساب و بعد برای فروش اقدام کند. اما همین عدم ثبات باعث می‌شود آن نوسانات در بخش مسکن نیز به‌وجود بیاید.

❑ فکر می‌کنید کاهش نرخ سود بانکی می‌تواند فرصتی برای بازار مسکن باشد؟

رهبر: همانطور که گفتیم، هرگاه ما مواد اولیه ارزان به بخش مسکن بیاوریم، مسلماً هزینه تمام‌شده ما کاهش پیدا می‌کند، قیمت مسکن پایین می‌آید و در عوض، قدرت خرید مردم بالا می‌رود و این رونق به جریان می‌افتد. منتها شاید خیلی در بخش سرمایه محسوس نباشد. امکاناتی باید فراهم کنیم تا سرمایه‌گذار خارجی سرمایه خود را با نرخ سود پایین‌تر بیاورد که معمولاً عرف آن ۷-۶ درصد است. چگونه او می‌خواهد با این نرخ سود منابع تهیه کند ولی ما نمی‌توانیم؟ این یک تفاوت است که رقابت را کم می‌کند. وقتی می‌خواهیم به کشورهای دیگر هم رفته و خدمات فنی-مهندسی داشته باشیم باز هم همین مشکل را داریم.

❑ یعنی سرمایه‌گذار داخلی ما هم در داخل کشور مشکل دارد و هم در خارج از کشور؟

رهبر: بله، چون به هر حال ما باید ریز و درشت را با هم ترکیب کنیم تا اگر اینجا ضرری کردیم روند کاری ما منوط و برویم در جای دیگری از آن استفاده کنیم و بتوانیم هماهنگ کنیم.

رحمانی: یعنی تنوع‌سازی سرمایه‌گذاری انجام دهند. رهبر: بله، که برای آن هم مشکلاتی در تضمین‌ها و اعتبارات‌مان داریم که خیلی‌ها می‌روند ریزی می‌کنند، در واقع کار را می‌گیرند اما به دلیل مشکلات ناشی از تحریم، نمی‌توانیم تضمین بانکی بدهیم و کار از دست می‌رود. مثلاً فرض کنید برای یک مناقصه اعلام می‌شود که باید ظرف حداکثر دو هفته ضمانت‌نامه شرکت در مناقصه را بدهید. اگر با مشکلاتی که پیش‌رو است، نتواند ضمانت‌نامه را تهیه کند، مناقصه را از دست می‌دهند. یا ضمانت حسن انجام کار دارند و ضمانت‌های دیگر اما دولت نمی‌خواهد پول بدهد همین مسائل را حمایت و یا ضمانت کند. در حال حاضر اگر ما حرکتی نکنیم، می‌توانیم بازار کار ایجاد کنیم. بخش مسکن ۴۰-۳۵ درصد اقتصاد کشور را پوشش می‌دهد و اشتغال زیادی ایجاد می‌کند. ما باید هزینه کنیم تا این اشتغال ایجاد شود و اگر حمایت شود، این هزینه نیز از بین می‌رود.

رحمانی: یعنی توسعه اقتصادی بر مبنای بخش مسکن. امارات را ببینید، ترکیه نیز در حال حاضر همین کار را می‌کند. سال ۱۳۹۲ در جلسه‌ای درباره فرصت‌های سرمایه‌گذاری در اتاق ایران شرکت کرده بودم. گفتیم مسکن را که نمی‌توانیم صادر کنیم لاف‌ل‌اجازه بدهید خارجی‌ها سرمایه‌گذاری کنند و شرایط مشخصی داشته باشد. الان مدل ترکیه و امارات بر

اساس صدور خدمات است. از نظر مردم بخش مسکن برای آنها یک فرصت خیلی خوب است. ما خیلی تبحر نداریم اما حساب می‌کنیم می‌بینیم قیمت‌های موجود خیلی کمتر از قیمت‌های جایگزینی است. رهبر: بله، قیمت‌هایی که دارید سرمایه را بر نمی‌گرداند.

رحمانی: در رابطه با بخش مسکن به نظر می‌رسد یکی بحث سرمایه‌گذاری محدودشده و مقید خارجی‌ها در ایران است، یکی دیگر اینکه باید یک بازار مالی فراهم شود. بجای اینکه موردی به آنها بپردازم مطلبی را بگویم. در فرصت‌های سرمایه‌گذاری از دید کلان یعنی از دید یک سرمایه‌دار بزرگ، تورسم و گردشگری مثل هتل، رستوران، مراکز تفریحی، حمل‌ونقل و حتی تورسم پزشکی، فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری حساب‌شده است. فرض ما این است که با این اراده سیاسی که وجود دارد، توافق هسته‌ای صورت خواهد گرفت. در این شرایط، بخش‌های صنعت، معادن، فولاد و انرژی بخش‌های خوبی می‌توانند باشند. بخش ساختمان یک فرصت مناسب است که بتوانیم امکان سرمایه‌گذاری خارجی را فراهم کنیم. در تجارت الکترونیک فرصت‌های خوبی وجود دارد، در نمایندگی شرکت‌های خارجی هم همین‌طور. زمانی در کشور ما شرکت‌های خارجی زیادی نمایندگی داشتند که وقتی بازار باز شود، قطعاً به دنبال سرمایه‌گذار خصوصی خواهند بود. در فرصت‌های سرمایه‌گذاری خرد برای مردم در حال حاضر سپرده بانکی، اوراق مشارکت، اوراق صکوک، و اگر مبالغ بیشتری دارند، مسکن می‌تواند فرصت خوبی باشد. منتها در بحث سرمایه‌گذار خارجی، ما چند نوع داریم؛ یکی که در بورس سهم می‌خرد و می‌فروشد. این را پی‌اف‌آی می‌گویند که وارد بازار ثانویه می‌شود، یعنی به رونق بازار سرمایه کمک می‌کند. ما جلساتی با این سرمایه‌گذاران از کشورهای سوئیس، آلمان و ... داشته‌ایم که می‌گویند قیمت‌های بازار سرمایه شما خیلی خوب است اما ریسک آن بالاست. اگر شرایط شما خوب شود و این ریسک کاهش پیدا کند، شما شرکت‌های ارزان و خوبی دارید. بنابراین، به جای اینکه شرکت جدیدی ایجاد شود، می‌توان این شرکت‌ها را خرید. گروه دیگر، سرمایه‌گذاران نهادی هستند. این سرمایه‌گذاران تمایل به خرید شرکت‌های موجود دارند. مثلاً یکی می‌گوید من یک شرکت بیمه می‌خرم؛ بیمه زندگی و طرح‌های باننشستگی به آن اضافه می‌کنم. در خیلی از موارد این یک الگو است. مذاکراتی با یک سرمایه‌گذار لبنانی‌الاصل داشتیم که می‌خواست شرکت‌های موجود به او معرفی شوند. حتی می‌گویند شرکت‌هایی که تشکیل شده، خارج از بورس هستند و جای رشد دارند را به ما معرفی کنید. ما سرمایه‌گذاری کرده، آنها را تجدید ساختار می‌کنیم و به بورس می‌آوریم. آنها به دنبال این هستند که فقط آماده‌سازی کنند و بعد بفروشند و بروند. گروه سوم، سرمایه‌گذاران

راهبردی و صنعتی‌اند که به دنبال تکمیل زنجیره ارزش هستند. یا می‌خواهند سرمایه‌گذاری کرده و موادش را از اینجا تأمین کنند یا می‌خواهند فروشش را انجام دهند. این‌ها سرمایه‌گذارانی هستند که می‌توان روی مدیریت و تکنولوژی آنها نیز حساب کرد. نکته دیگری که در بحث سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد این است که ما شرکت‌هایمان را در بورس‌های خارجی عرضه کنیم، این کاری امکان‌پذیر است. یک اراده در توان خود شرکت‌ها می‌خواهد. شما باید حتماً مدیریت و تکنولوژی شرکت‌ها را به سطح شرکت‌های طراز اول دنیا برسانید. کسانی که آن طرف فعالیت می‌کنند می‌گویند ما پنجم هرماه، گزارش مالی به بورس می‌دهیم. ۴۴ روز پس از تمام‌شدن سال مالی مجمع تشکیل می‌شود. در کشور ما این نظم وجود ندارد. البته الان وضع خیلی بهتر شده است اما این موضوعی است که باید روی آن کار شود. برای سرمایه‌گذاری خارجی یک ریسک بزرگ، ریسک ارز است. ما در ایران صندوق سرمایه‌گذاری ارزی تشکیل دادیم تا یورو بگیریم و ریالی سرمایه‌گذاری کنیم، اما گفتیم چنین چیزی جواب نمی‌دهد و وارد آن نشدیم. یک ایده‌ای که من در دوران آقای دانش‌جعفری پیگیری کردم این بود که پیشنهاد دادیم در کیش بورس بین‌المللی کیش را تشکیل دهید و ۲۵-۲۰ درصد از بیست شرکت بزرگ خود را ببرید و در آنجا به‌صورت ارزی ارائه کنید. یعنی اصلاً خرید و فروش آنجا ارزی باشد. هم کمک خواهد کرد به شرایط بازار و هم ریسک نرخ ارز نخواهد داشت. روی ابزارهای سرمایه‌گذاری شامل سهام، اوراق بدهی و غیره باید کار کرد.

❑ اعلام مناطق آزاد تجاری می‌تواند یکی از ابزارهای سرمایه‌گذاری که فرمودید، باشد؟

رحمانی: بله، ما نیاز به یک منطقه آزاد مالی داریم. دوی بی‌آی‌اف، ایکس دارد. ما در آن دوره این را دنبال کردیم که در تهران یک منطقه آزاد مالی راه بیاندازیم. منطقه‌ای که نهادهای خارجی بتوانند در چارچوب یک قانون و مقررات خاص به آن ورود پیدا کنند. ما در اینجا طرح مرکز مالی را دنبال می‌کردیم، حتی شرکتی به این نام داشتیم.

رهبر: این مرکز مالی که گفتید معاملاتش با ارز انجام می‌شد؟

رحمانی: بله، اصلاً همه چیز. البته قبل از انقلاب هم این را داشته‌ایم. یک موضوع را که می‌خواهم مطرح کنم این است که شما برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی باید نهادسازی انجام دهید. دکتر هُشی اشاره کردند که ما برای جذب تسهیلات مالی از آی‌اف‌سی، بانک توسعه صنعتی را انتخاب و آن زمان راه‌اندازی کردیم. این بانک را راه انداختیم که تسهیلات پروژه‌های دولتی را بگیرد. سازمان گسترش را راه انداختیم تا بتواند مشارکت خارجی داشته باشد، شرکت ملی نفت ایران را نیز به همین هدف راه‌اندازی کردیم. این کارها نهاد می‌خواهد. حتی برای بحث ورود به بازارهای بین‌المللی می‌گویند



رهبر: امکاناتی باید فراهم کنیم تا سرمایه‌گذار خارجی سرمایه خود را با نرخ سود پایین‌تر بیاورد که معمولاً عرف آن ۶-۷ درصد است. چگونه او می‌خواهد با این نرخ سود منابع تهیه کند ولی ما نمی‌توانیم؟ این یک تفاوت است که رقابت را کم می‌کند.



رحمانی: جذب سرمایه‌گذاری خارجی این گونه نیست که بتواند ما را از تمام مشکلاتمان نجات بدهد. ما باید به داخل تکیه کنیم، اگر توافق هم حاصل شد چه بهتر. کشوری خواهیم بود با امکانات، منابع و مدیریت خوب که تعامل مان با دنیا نیز به کمک مان خواهد آمد.

تحریم هستیم، ولی ما اگر الان هم استارت بزنیم، دوسال دیگر آماده می‌شویم. باید فکر، طرح و برنامه داشته باشیم. ابزارسازی لازم است، الان نرخ ارز را چگونه می‌توانید پوشش دهید؟ اصلاً شما نمی‌دانید قرار است چه اتفاقی بیفتد. ابزار جذب سرمایه هم خودش مسئله‌ای دیگر است. شما باید ابزار داشته باشید. ما در راه سرمایه‌گذاری موانع اساسی و جدی داریم. یکی بحث قوانین و مقررات است. سالی که تصویب شد مالیات بر ارزش افزوده دو درصد اضافه نشود، من گفتم این ممکن است خیلی مسئله‌ای نباشد اما خارجی‌ها یک نظر دیگر به مجلس و دولت ایران خواهند داشت چون در برنامه اعلام شده بود مالیات بر ارزش افزوده سالی یک درصد اضافه شود اما ناگهان دو درصد اضافه کردند.

هشی: این یعنی ثابت ندارد.

III یعنی همان مسئله که وقتی سرنوشت سرمایه‌گذاری داخلی به رویت سرمایه‌گذار خارجی می‌رسد، او دیگر جرأت نمی‌کند برای سرمایه‌گذاری به کشور ما بیاید؟

رحمانی: بله، این ناشی از یک نگرش فرهنگی است. سال ۱۳۸۵ اوضاع بازار سرمایه نامساعد بود و گروهی از خارجی‌ها برای بازدید آمده بودند. وقتی به تالار بورس رفتیم، مردمی که آنجا بودند می‌گفتند شرکت‌ها را مفت به اینها نفروشید. به فکر سرمایه‌ای که وارد می‌شد نبودند. دیدگاه ما این گونه است. ما نگذاشته‌ایم بخش خصوصی قوی و منسجم شکل بگیرد و هر بار که بخش خصوصی قدرتی گرفته آن را کنار زده‌ایم. ما چند شرکت داریم که بیش از ۱۵۰ سال عمر داشته باشد؟ تحریم‌ها مانع است، تورم بالا و نوسان نرخ ارز یک مسئله اساسی است و از همه مهم‌تر، یک عزم و اراده ملی می‌خواهیم که نداریم. جذب سرمایه‌گذاری خارجی این گونه نیست که بتواند ما را از تمام مشکلاتمان نجات بدهد. ما باید به داخل تکیه کنیم، اگر توافق هم حاصل شد چه بهتر، سوروپاریزی برای ما خواهد بود. در آن صورت، کشوری خواهیم بود با امکانات، منابع و مدیریت خوب که تعامل مان با دنیا نیز به کمک مان خواهد آمد.

III سرمایه خود ایرانی‌های خارج از کشور هم اگر بخواهد جذب شود، می‌تواند تاثیر تعیین‌کننده‌ای داشته باشد؟

رحمانی: بله. اتفاقاً یکی از معیارهای ما برای پذیرش در بورس‌های بین‌المللی این است که بدانیم ایرانی‌هایی که پول دارند و دوست دارند کمک کنند، در کدام کشورها حضور دارند. آنها با کمال میل این کار را انجام می‌دهند. خاطرم هست چندسال قبل، مهندسی ایرانی بود که در بورس فرانکفورت شرکت نرم‌افزار پزشکی داشت. وقتی با او صحبت کردیم که قصد انجام چه کاری را داریم، ده‌ها ساعت برای ما وقت گذاشت. الان مسئله ما فعلاً همان بحث آماده‌سازی است. مثلاً گزارش‌های مالی ما هنوز بر اساس استانداردهای ملی است. اینها باید بر اساس استانداردهای بین‌المللی تهیه شود. آن دوره

من خیلی تلاش کردم اما راه را اشتباه می‌رفتیم، مثلاً می‌خواستیم به مالزی برویم که من به رییس بورس مالزی گفتم چرا به تهران نمی‌آید؟ چندبار او را دعوت کردیم، تا اینکه گفت این دولتی‌ها دل خوشی دارند، مگر ما در مالزی پولی داریم که شما می‌خواهید بپایید و عرضه کنید؟ این بار گفتیم اشتباه نکنیم، ما یا باید برویم هنگ کنگ یا لندن، حتی به دبی هم فکر نکنیم. البته آن زمان هم یک ایده داشتیم به اسم بانک توسعه اسلامی بورس، که در قالب آن نوعی بورس اسلامی داشته باشیم اما ترک‌ها مخالف بودند چون می‌گفتند این به اقتصاد ترکیه لطمه می‌زند و سودش را شما می‌برید. اینها بحث‌های رقابتی است.

رهبر: ورود به سازمان تجارت جهانی (WTO)، چه، که ما هنوز هم در تلاش هستیم؟

رحمانی: خود آن یک بحث اساسی است که خیلی می‌تواند کمک کند. خلاصه، ما نباید ارتباطات جهانی را دست کم بگیریم. من معتقدم افرادی که ارتباطات بین‌المللی دارند سرمایه‌های نامشهود مملکت هستند که باید برای آنان ارزش قائل شد، اما به‌طور خلاصه نگرش درستی نداریم.

رهبر: مسئله فرهنگی کشورمان را نباید نادیده بگیریم، چون من این مسئله را چندین بار تجربه کرده‌ام. ما تا به حال نتوانسته‌ایم در حرکت‌های جمعی موفق باشیم، در صورتی که نگاه کنید پیش از انقلاب یا بعد از انقلاب هم که گاه بوده، شرکت‌های بزرگ نفتی مثل شل، توتال و دیگران با هم یک کنسرسیوم بزرگ تشکیل می‌دادند تا بتوانند پروژه‌های بزرگ نفتی ما را انحصاراً در اختیار بگیرند، چون در ایران، شرکت‌هایی با توان بالا و قدرت هم‌افزایی وجود نداشت. هرگاه هم که می‌خواستیم پتانسیل‌ها را جمع کرده و به آنها ملحق شویم و امکاناتی را فراهم می‌کردیم وسط کار می‌دیدیم که در حال ازهم پاشیدن است. این مسئله فرهنگی، قوانین یا آیین‌نامه‌های اجرایی می‌خواهد. باید بتوانیم کارشناسان خبره‌ای پیدا کنیم تا بتوانند این مسائل را حل کنند و ما این مشکل فرهنگی را در مواجهه با کار گروهی نداشته باشیم و بتوانیم قوی شویم. هیچ شرکتی اگر بزرگ نباشد نمی‌تواند کار کند.

II آقای هشی برای بهره‌برداری از فرصت‌های سرمایه‌گذاری چه الزاماتی وجود دارد و راهکارهای پیشنهادی و آینده‌نگرانه شما چیست؟

هشی: اول- اینکه ثبات قوانین مان را به دنیا نشان دهیم، دوم- قوانین خود را از آنچه برای فریب است پاکسازی کنیم و مثلاً بگوییم ۱۰ سال معافیت می‌دهیم نه اینکه وقتی دو سال دیگر می‌توان این قانون را تغییر داد بدون هیچ تضمینی مطرح کنیم، سوم- اینکه الان بدانیم تکلیف سرمایه‌گذار خصوصی ما چیست. در حال حاضر ما از بخش خصوصی سخن می‌گوییم. کدام مقام رسمی کشور می‌گوید اندازه بخش خصوصی ما چقدر است؟ رییس بانک مرکزی می‌گوید مردم ۱۸ میلیارد پول در خانه دارند

اما نمی‌گویند چقدر پول در صرافی‌هاست. هرکسی می‌داند مردم می‌ترسند پول خود را درو کنند. امنیت سرمایه را مثال بزنم. شما اگر همین حالا به دبی بروید، خواهید دید هر ساختمانی که ساخته شده بالای آن عکس شیخ یا خانواده سلطنتی که صاحب آن است نصب و درج شده است. اینجا، خیابان ولی‌عصر را از جنوب به سمت شمال بروید و برج‌ها را نگاه کنید، بالای چندتا از آن‌ها اسم صاحبان‌شان هست؟ این‌ها متعلق به کیست؟ اکثرشان دولتی، شبه‌دولتی و مربوط به بنیادهای مختلف است و همه مردم هم می‌دانند، اما کسی به‌طور شفاف اعلام نمی‌کند. امنیت سرمایه یعنی اینکه صاحب سرمایه بدون ترس خود را نشان دهد، هر کسی سرمایه‌ای دارد، فارغ از اینکه از کجا آورده، مالیات و عوارض را بدهد و در هزینه‌های دولت رسماً و شفاف حضور داشته باشد. پس مواعی که ما در حال حاضر داریم یکی این است که سرمایه‌گذار داخلی احساس امنیت ندارد و خود را رو نمی‌کند. وقتی این گونه است چطور انتظار داریم سرمایه‌گذار خارجی بخواهد در چنین محیطی حضور داشته باشد؟ پس او هم مجبور است شریک پنهان بگیرد. دو نکته را هم برای جمع‌بندی لازم می‌دانم که بگویم. اول اینکه سرمایه به‌بوسی‌ ورود پیدا می‌کند که بازار اولیه باشد و پول را در جریان اقتصادی تولید صنعتی قرار دهد. بورس به دو شکل است؛ یکی بازار کاراً و دیگری بازار غیرکاراً. بورس اولیه، بورس ثانویه. بورس ما ثانویه است. در حال حاضر هرکس وارد شود باید سهم را از دست این و آن بخرد. دوم، بحث نقدینگی است. ما باید سود نقدی به سهامداران مان بدهیم، اما اقتصاد ما اقتصاد نسیه‌ای است و با اتفاقی که افتاده کسی نمی‌تواند مطالبات خود را وصول کند. دولت بزرگترین خریدار ماست. مثلاً صنعت برق همه را به دولت می‌فروشد و از آن طرف هم، خودش مقرراتی می‌گذارد و بیشترین هزینه را به شرکت تحمیل می‌کند. پس یک، سود و زیان شرکت‌هایی که سهام‌شان در بورس معامله و شاخص را بالا پایین می‌کند به تصمیمات دولتی وابسته است. این تصمیمات دولتی سود سهام را تحت تأثیر قرار می‌دهد، دو، نداشتن نقدینگی به صاحب سهم پولی نمی‌دهد، پس کسی علاقه‌ای ندارد. نگاه کنید بانک‌های کشور عمدتاً در این سال‌ها سود نداده‌اند، بلکه سودشان را کاغذی افزایش سرمایه داده‌اند. یعنی در افزایش حجم رونق بازار ما پولی نیست. به صورت کاغذی، سود قابل تقسیم را سهام می‌کنیم، اگر زمانی اینها سودشان را بخواهند و بخواهند سهم‌شان را نقد و عرضه کنند، تازه به سهم روی میز تبدیل می‌شود. پس ما این ضعف را نیز در بازار سرمایه داریم.

رحمانی: آقای دکتر، اصلاً این اشتباه است که ما این قدر سود تقسیم می‌کنیم. من فدراسیون جهانی بورس‌ها (دبلیو اف ای) که می‌رفتیم، می‌گفتند شما با این رقم تورم بالا، بالاترین رقم تقسیم سود را دارید. در حالی که ما خطای سود حسابداری داریم.



شاه کلید رونق اقتصادی

پاسخ دو نماینده مجلس به پرسش‌های آینده‌نگر درباره بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری در سال ۱۳۹۴

در حال حاضر کدام بخش‌های اقتصاد ایران برای سرمایه‌گذاری، ظرفیت بیشتر و وضعیت مناسب‌تری دارند؟

خان محمدی خرمی: در مرحله اول باید آمایشی در حوزه سرمایه‌گذاری کشور انجام گرفته و بر اساس آن استراتژی مشخص شود که می‌خواهیم در حوزه صنایع بزرگ فعالیت کنیم، یا کوچک. مطالعه تطبیقی کشورهای توسعه‌یافته نشان می‌دهد که اگر سرمایه‌گذاری در زمینه‌هایی که زیرساخت‌های لازم را برای آن داریم صورت گیرد، در آینده ضمانت بیشتری برای نقش آفرینی در مسیر اقتصاد و اشتغال کشور خواهیم داشت. به‌طور مثال در حوزه خودمان یعنی ایران، صنایع پایین‌دستی پتروشیمی، نفت و صنایع فرآوری معدنی و بعد از آن هم کشاورزی می‌توانند به دلیل زیرساخت‌هایی که دارند هدف اول در بحث سرمایه‌گذاری باشد. این توجه مهم است که تنها زمانی می‌توانیم جهت‌گیری درستی داشته و مسیر اولویت‌هایمان را برای سرمایه‌گذاری پیدا کنیم که از فروش نفت خام دست برداریم و از دولت نفتی فاصله بگیریم. البته این به آن معنا نیست که در این راستا اقدام مثبتی انجام نمی‌گیرد، شاهد اینکه وزارت صنایع و وزارت نفت هر دو به دنبال افزایش سرمایه ملی، رونق اقتصادی و ایجاد اشتغال در واحدهای تولیدی هستند اما هنوز اهدافشان آن‌طور که باید محقق نشده است، چرا که هنوز، از مرحله افزودن به درآمد ناخالص ملی و کاهش فروش نفت خام، فاصله‌ای بعید دارند. اگر از من بپرسید شاه کلید رونق اقتصادی و اشتغال کشور چیست، سریعاً به سراغ صنایع پایین‌دستی پتروشیمی می‌روم، چرا که این صنایع، هم استقلال و اقتصاد توانمند را برایمان به ارمغان می‌آورد، هم می‌تواند برای بهره‌گیری از پتانسل استعداد نخبگان ما، فرصت‌های زیادی فراهم کند.

بیگی ثیلانلو: هر چند بخش تولید در حوزه مسکن، همواره نیاز به سرمایه‌گذاری دارد، اما بهترین بازاری که می‌تواند به کشور خدمت کند و هدایت پول‌ها را به‌دست بگیرد، بازار بورس است. توصیه این است که دولت نیز همت بیشتری به خرج بدهد و به بانک‌ها

برای خروج از بنگاه‌داری اقتصادی فشار زیادی وارد نکند. یکسال برای اینکه سطح بنگاه‌داری از ۴۸ به ۴۰ درصد برسد، فرصت کمی است و قطعاً به بازار فشار وارد می‌کند. نیاز است که این زمان بیشتر شده و بازار تا حدودی حمایت شود تا سرمایه‌های مردم به سمت بازار بورس هدایت شوند. این بازار می‌تواند تأمین مالی گسترده‌ای را برای شرکت‌هایی که در آن حضور دارند فراهم کند و از طرفی کمترین تبعات را در بحث ورود نقدینگی به اقتصاد کشور داشته باشد و تا حدودی نیز تورم را کنترل کند. در این صورت اندکی رونق نیز در اقتصاد کشور به‌وجود خواهد آمد. بیش از ۸۵ درصد از نقدینگی کشور در حساب‌های بلندمدت و اوراق مسکن جمع شده و ۱۵ درصد در حساب‌های کوتاه‌مدت و به‌صورت اسکناس در دست مردم است. این کار جریان اقتصادی را سخت‌تر کرده و باید برای آن چاره‌جویی شود.

کاهش نرخ سود بانکی چه تأثیری بر بازار سرمایه خواهد داشت؟ این تحول، بیشتر روی کدام بخش‌های بازار سرمایه تأثیرگذار خواهد بود؟ چگونه می‌توان از تصمیم برای کاهش نرخ سود بانکی در جهت انتقال سرمایه از بانک‌ها به حوزه‌های مختلف اقتصاد کلان کشور استفاده کرد؟ خان محمدی خرمی: نگاه ما به بانک باید فراتر از این باشد که صرفاً به کاهش یکی-دو درصدی سود بانکی بسنده کنیم. این کار به زیرساخت‌هایی نیاز دارد که اگر به آنها توجهی نشود، خود کاهش نرخ سود بانکی می‌تواند برای تولید به جای مزیت، یک عیب باشد. حرفه‌های صنعتی بسیار کمی وجود دارند که سود آنها بالای بیست درصد باشد. در این شرایط کدام حرفه صنعتی و تولیدی می‌تواند برقرار بماند ولی بیست و چند درصد به بانک‌ها سود بدهد؟ بنابراین حتی یکی-دو درصد کاهش سود بانکی نمی‌تواند ما را به شرایط مطلوب برساند. از سوی دیگر اگر دقت لازم را مبذول ندرند و ۸۰۰-۷۰۰ هزار میلیارد پولی که در کشور وجود دارد مدیریت درستی نشود، خود این می‌تواند مشکلاتی را ایجاد کند. اگر بانک‌ها هم سود خوبی ندهند، این پول‌ها



روح‌الله بیگی

ثیلانلو

نایب‌رئیس

کمیسیون اقتصادی

مجلس



محمد رضا

خان محمدی خرمی

نایب‌رئیس دوم

کمیسیون صنایع و

معادن مجلس

هر چند بخش

تولید در

حوزه مسکن،

همواره نیاز به

سرمایه‌گذاری

دارد، اما بهترین

بازاری که می‌تواند

به کشور خدمت

کند و هدایت

پول‌ها را به‌دست

بگیرد، بازار بورس

است.

ممکن است از جای دیگری سر در بیاورند و نابسامانی دیگری را به وجود آورند. به نظر من آسیب‌دیدگی رابطه بانک و تولید جدی‌تر از آن است که یکی-دو درصد کاهش سود بانکی آن را ترمیم کند. چرا که بحث اختلاف تولیدکننده‌ها با بانک‌ها بر سر رازهایی که به قیمت هزار تومان گرفته‌اند و اکنون قیمتشان تقریباً سه برابر شده است، همچنان وجود دارد. به‌طور خلاصه، هر چقدر کاهش سود بانکی بیشتر باشد، رونق تولید نیز بیشتر خواهد شد مشروط بر اینکه این پول‌ها به طرف تولید هدایت شود نه اینکه به واسطه نقدینگی‌هایی که در کشور وجود دارد، سود زیادی در جاهای دیگری ایجاد شود. در این صورت، پول‌هایی که آزاد می‌شود به سمت تولید نمی‌رود بلکه به جاهای دیگری می‌رود و از آنجا هم دوباره می‌تواند تضییقات جدیدی را برای تولید ایجاد کند. برای تمام این مواردی هم که گفتم امروزه راه‌حل علمی وجود دارد، هیچ کدام سعی و خطا نیست. توصیه من این است که مدیران ستادی دستگاه‌های اجرایی به‌ویژه در استان‌ها وقت بگذارند و اینها را استخراج کنند تا بتوانند نسخه‌های اثر بخشی ارائه کنند و بتوانند باعث خروج از رکود و تورم شده و رونق اقتصادی را سبب شوند.

بیگی ثیلانلو: تصمیم شورای پول و اعتبار به کاهش نرخ سود، قاعده‌تاً باید تأثیر خوبی بر بازار می‌گذاشت اما این اتفاق نیفتاد. در روز اعلام این خبر، روند بازار سرمایه منفی بود و این نشان می‌دهد که رکود موجود در اقتصاد کشور آنچنان طولانی شده که به این سادگی نمی‌شکند. در این شرایط، بازار سهام نیاز به حمایت دارد چرا که شرکت‌های حقوقی که فروشنده هستند، کوتاه نمی‌آیند و حقیقی‌ها هم توان خرید این همه سهام عرضه‌شده را ندارند. بنابراین کاهش ۲ درصدی نرخ سود می‌توانست تأثیر متوسطی داشته باشد آن هم به این شکل که اندکی از نقدینگی جامعه را به سمت بورس هدایت کند، اما این اتفاق عملاً نیفتاد و ظاهراً سرمایه‌گذاران باز هم بانک را به‌عنوان مقصد سرمایه‌گذاری انتخاب کردند. اگر این منابع، توسط بانک‌ها خوب هدایت نشود و به‌دست بخش‌های مختلف به‌خصوص تولید نرسد، دامنه رکود را سخت‌تر و سنگین‌تر خواهد کرد و به تدریج فشار بیشتری بر همه بخش‌ها وارد می‌کند.

احیای بسترهای موجود سرمایه‌گذاری با چه ساز و کاری قابل عملیاتی شدن است؟ مثلاً در راستای جذب سرمایه‌گذاری برای راه‌اندازی کارخانه‌های تعطیل‌شده و هتل‌های از رونق افتاده چه اقداماتی را می‌توان در دستور کار قرار داد؟

خان محمدی خرمی: علاوه بر کارخانه‌های تعطیل‌شده، بسیاری از آنها خارج از ظرفیت کار می‌کنند. ما نمی‌توانیم تمام واحدهایی که تعطیل شده‌اند را با راه‌کاری یکسان فعال کنیم. دانش بعضی از اینها متعلق به پنجاه سال پیش است، اگر



نقشه راه بورس

با توجه به نوسان شدید شاخص، تدوین طرح تحول بازار سرمایه ضرورت دارد

به عنوان یک فعال بازار، به دنبال پرداختن به موضوع روز بازار جهت کمک به خروج از وضعیت فعلی، جلوگیری از اشتباهات مکرر و همچنین تأکید بر نقش کم نظیر بازار سرمایه در صورت اجرای صحیح مأموریت‌های آن، است. خواسته یا ناخواسته، دانسته یا نادانسته، اوضاع این روزهای بورس به ضرر منافع ملی و تهدیدی برای آینده درخشان اقتصادی است و اگر چه نقش و جایگاه بازار سرمایه نزد دولت‌های مختلف، چندان در خور توجه نبوده و این را می‌توان از رویکرد تصمیم‌گیری‌های کلان اقتصادی و جایگاه آن در ساختار تشکیلاتی دولت‌ها فهمید، لیکن ترمیم این نگاه دولتمردان به بازار سرمایه، قطعاً توسط سازمان بورس و فعالان بازار و قلم‌به‌دستان قابل انجام است. سازمان بورس و اوراق بهادار باید بتواند با تدوین برنامه‌ای در خور و قابل دفاع، نقش کم نظیر و اثرگذار این بازار را برای اجرای عدالت اقتصادی و کمک به توسعه اقتصادی در بدنه دولت و شخص ریاست محترم جمهوری تشریح و تبیین نماید تا از حمایت سیاست‌گذاری‌های کلان دولت بهره‌مند گردد. بزرگ‌ترین مأموریت سازمان بورس، مقدم بر نظارت بر شرکت‌های بورس، تبیین نقش بورس در هر سیاست‌گذاری اقتصادی - اجتماعی خواهد بود و این مهم صرفاً ابتدا با شناخت متولی بورس از نقش خود و در مرحله بعد تدوین برنامه استراتژیک مبتنی بر اسناد بالادستی محقق خواهد شد. از این رو، با تأکید بر نقش کم نظیر بازار سرمایه در اقتصاد کشور، به خصوص در اوضاع و احوال اقتصادی کنونی، که از طرفی بنگاه‌های اقتصادی، با بحران جدی نقدینگی مواجه هستند و جملگی به واسطه تأمین مالی طرح‌های بلندمدت از محل تسهیلات کوتاه‌مدت با سوده‌های بسیار بالا، در اجرای طرح‌ها به مشکل برخورد دارند و از طرفی بانک‌ها نیز به دلیل عدم توانایی بنگاه‌ها در بازپرداخت بدهی‌هایشان با مشکل افزایش معوقات و بحران نقدینگی مواجه شده‌اند، می‌توان از بازار سرمایه به عنوان ابزار بسیار کارآمدی برای به حرکت درآوردن چرخ اقتصاد، استفاده کرد.

در بازار سرمایه ایران قوانین مترقی و حتی زیرساخت‌های مناسبی جهت ایفای نقش بازار سرمایه در اقتصاد وجود دارد لیکن پایبندی و اجرای صحیح و کامل دو مأموریت اصلی بازار یعنی تلاش در جهت ایجاد امنیت سرمایه‌گذاری و تسهیل در تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی، به درستی صورت نگرفته است. بنابراین با توجه به مطالب فوق، اقدامات زیر در جهت افزایش نقش و جایگاه کم‌بديل

با توجه به نوسانات شدید در شاخص بورس تهران و مجموع اوضاع و شرایط فعلی، هیچ ضرورتی بالاتر از تدوین طرح جامع راهبردی بازار سرمایه به عنوان «نقشه راه» برنامه‌های عملیاتی پیش رو، وجود ندارد. بدون شک، برخی از طرح‌ها



■ حمید میرمعینی
کارشناس بورس

بدون در نظر گرفتن جنبه‌های کلان و استراتژیک، صرفاً به رفع مقطعی پاره‌ای از مشکلات خواهند انجامید و ساختار بیمار و ناقص، بهبود نخواهد یافت، بلکه چه‌سپاس، مشکلات بعدی، بسیار حادث‌تر و غیر قابل حل‌تر بروز نماید. با نگاهی به شرایط روزهای اخیر بازار سرمایه و همچنین تغییر مدیریتی متولی بازار سرمایه، انتظارات مختلفی نسبت به خروج هر چه سریع‌تر از بحران فعلی و ۲- تدوین طرح راهبردی بازار سرمایه جهت ایفای نقش مؤثر بر آینده اقتصادی و اجتماعی کشور، ایجاد شده است. البته شاید در صورت ارائه هر چه سریع‌تر طرح جامع بازار سرمایه ایران، بحران عدم اعتماد سرمایه‌گذاران، رفته‌رفته رو به افول گذارد و امید به آینده نسبت به ایفای نقش مفید و حضور چشم‌گیر و گسترده بازار سرمایه در جامعه اقتصادی کشور، خود منجر به حل انتظار اول یعنی خروج از بحران گردد. بحران عدم اعتماد سرمایه‌گذاران که این روزها گریبان بازار سرمایه را گرفته و منجر به تصمیم آن‌ها به خروج از بازار شده، نه تنها به دلیل اُفت مؤلفه‌های اقتصادی و قطعی نشدن نتیجه پرونده هسته‌ای است بلکه به دلیل اتفاقات غیر معمول، تصمیم‌گیری‌های اشتباه متولیان بورس و به خصوص کم‌اهمیت انگاشته شدن نقش بورس در ملاحظات سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و مشورتی دولت، تشدید شده است.

علی‌رغم شعار همیشگی مسئولان و متولیان بورس که نوسان را طبیعت بورس می‌دانند و ذات بازار سرمایه را صرفاً ریسک تعریف می‌کنند، روند اتفاقات و حرکت بازار، معمول و عادی به نظر نمی‌رسد. همین امر باعث بی‌اعتمادی و ایجاد جو بدبینی در بین فعالان بازار نسبت به برخی از تصمیم‌های مسئولان اقتصادی و متولیان بازار سرمایه، و بروز و پخش گمانه‌هایی در رسانه‌های رسمی و غیر رسمی شده است. نگارنده به دلیل عدم دسترسی به اطلاعات قابل اتکا، قصد تأیید یا رد هیچ‌یک از گمانه‌ها را ندارد لیکن

دانش فنی‌شان به روز نشود، اگر دولت کمک نکند، خط‌های تولید و فرآیندهای آن‌ها نو نشود و یا احتمالاً در بحث افزایش بهره‌وری بهبودی نداشته باشند، حتی اگر سرمایه در گردش دوبرابر نیز به آن‌ها تزریق شود، ممکن است هیچ کمکی به آن‌ها نکند و تنها بدهی‌شان را افزایش دهد. بعضی واحدهای دیگر هستند که تعطیل شده‌اند، تنها به این دلیل که ۶۰-۵۰ درصد تجهیزات و ماشین‌آلات‌شان وارد شده اما دیگر توان تهیه بقیه آن را ندارند. اگر دولت برای تهیه بقیه تجهیزات به آن‌ها کمک کند احیا می‌شوند. بعضی واحدها نیز هستند که همه این امکانات را دارند اما به‌طور مثال، به دلیل سوء مدیریت که عمدتاً در میان واحدهای تولیدی یا شبه دولتی رایج است، رونقی ندارند. در اینجا اعمال مدیریت جدید می‌تواند صنعت را از خواب بیدار کند. بعضی دیگر هم مشکل سرمایه در گردش و نقدینگی دارند و در صورتی که تلنگری به آن‌ها وارد شود راه می‌افتند. برخی واحدهای دیگر هم وجود دارند که بهتر است همیشه تعطیل باشند و واحدهای فعال و آن‌هایی که می‌توانند در دنیای رقابت، رقابت‌پذیر بوده و بهره‌وری لازم را داشته باشند، جایگزین آن‌ها شوند.

۴ در صورت نهایی شدن توافق هسته‌ای، چه بخش‌هایی در بازار سرمایه از نتایج آن تأثیر خواهند پذیرفت؟

بیگی ثیلانو: تأثیرات در مراحل اولیه معمولاً کوتاه‌مدت خواهد بود اما در ادامه قطعاً بازارها رونق خواهند گرفت. همانطور که پس از بیانیه مسائل مختلفی مثل بحث نحوه برداشتن تحریم‌ها و نظارت بر آن پیش آمد، بعد از توافق نیز مسائلی خواهیم داشت و این طور نخواهد بود که در لحظه‌ای پس از امضای توافق همه چالش‌ها بر چیده شود. بنابراین تنش‌های منطقه و مسائل مربوط به مسائل هسته‌ای باز هم تأثیر خود را بر اقتصاد خواهند گذاشت، اما بی تردید اگر قرارداد خوبی شکل بگیرد و طرفین به آن وفادار باشند، حضور شرکت‌های خارجی در کشور و رونق بخش‌های مختلف را شاهد خواهیم بود. در اقتصاد کشور معمولاً به دلیل شوک‌های توری و سیاست‌های ناپهنجاری که دولت‌های گذشته به کار برده‌اند، هر رونقی با فاصله چندماهه، تورم شدیدی را نیز به دنبال داشته است، اما پس از بیانیه لوزان به نظر می‌رسد ما شاهد رونقی با کمترین فشارهای تورمی باشیم. البته بازار نیز باید آگاهانه‌تر حرکت کند. افزایش قیمت در بازار مسکن به دلیل افزایش قیمت دلار اتفاق افتاده بود، بنابراین پس از نهایی شدن توافق هسته‌ای باید شاهد کاهش قیمت دلار باشیم و قیمت مسکن نیز پایین‌تر بیاید. اما اقتصاد کشور نشان داده که معمولاً جهت‌گیری‌های چندان منطقی ندارد، بلکه بیشتر، هیاهوها و هیجانات بر آن تأثیر دارد. با این حال، خوشبختانه دولت توانسته هیجانات اقتصاد کشور را تا حدود زیادی تحت کنترل درآورد.



بازار سرمایه در تعلیق

چه عواملی اُفت و خیزهای بی سابقه در شاخص بورس تهران را رقم زد؟

بازار سرمایه در اقتصاد به خصوص نزد تصمیم گیرندگان و مسئولان اقتصادی لازم به نظر می رسد:

۱- ارتقاء نقش رییس سازمان بورس در دولت به طوری که بتواند همانند رییس کل بانک مرکزی، کرسی دائمی در هیئت دولت داشته باشد.

۲- تدوین طرح جامع بازار سرمایه ایران با افق ده ساله:

۱-۲- بیانیه مأموریت

۲-۲- تعیین چشم انداز جدید بازار سرمایه

۲-۳- تعیین اهداف بلندمدت، میان مدت و کوتاه مدت

۲-۴- طراحی راهبردهای متناسب با اهداف و شرایط

۱-۲- محتوا و معیارهای به وجود آورنده بیانیه مأموریت، شامل:

الف- افزایش میزان جذب سرمایه گذاران داخلی و بین المللی: افزایش میزان جذب سرمایه گذاران صرفاً با فراهم آوردن بستری امن، پاک و کارا امکان پذیر خواهد بود. راهبردی که بتواند «امنیت سرمایه گذاری» که به عنوان اصلی ترین معیار جذب و جلب تقاضا برای اوراق بهادار محسوب می شود را از جنبه های: امنیت تقارن اطلاعاتی، امنیت شفافیت اطلاعاتی، امنیت نقد شوندگی مناسب، امنیت ثبات در قوانین و تصمیم گیری ها، و امنیت طراحی ابزارهای مدیریت ریسک، عملیاتی نماید.

ب- افزایش میزان سهم بازار تأمین مالی بنگاه های اقتصادی: مأموریت تسهیل فرآیند تأمین مالی بنگاه ها، از طریق راهبرد تسهیل در پذیرش و عرضه اولیه سهام شرکت ها در بورس و همچنین افزایش سرمایه و استفاده از ابزارهای تأمین مالی همچون اوراق مشارکتی (اوراق صکوک، مرابحه، استصناع)، محقق خواهد شد.

۳- تدوین، تصویب و اجرای قوانین لازم الاجرا و بدون هرگونه مصلحت اندیشی و مسماحه در جهت اجرایی شدن طرح جامع بورس اوراق بهادار

سازمان بورس و اوراق بهادار باید متناسب با افق چشم انداز، برنامه استراتژیکی تدوین کند تا یکی از بال های اساسی تأمین مالی بنگاه های اقتصادی در راه رسیدن به تولید ناخالص داخلی (GDP) ۱۵۰۰ میلیارد دلاری در چشم انداز سال ۱۴۰۴ باشد. دغدغه سازمان بورس باید ارائه راهبردهای منسجم و ایجاد بسترهای لازم برای کمک به تحقق اهداف والای اقتصادی باشد. سهم تأمین مالی بنگاه های اقتصادی از طریق بازار سرمایه چقدر باشد؟ ابزارها و تسهیلات مورد نیاز برای کسب سهم بازار تأمین مالی کدام اند؟ آیا هر عرضه اولیه ای و یا هر هدفی باید صورت گیرد؟ چگونه امنیت سرمایه گذاری فراهم شود؟ چگونه سرانه پس انداز داخلی به سمت بازار سرمایه جهت دهی شود؟ نحوه جذب و بسترهای مورد نیاز برای سرمایه گذاران خارجی کدام اند؟ و سؤالات بسیار زیادی که پاسخ مناسب به آن در قالب «طرح جامع بازار سرمایه»، علاوه بر تأمین نظر ملموس و کتبی تصمیم گیرندگان اقتصادی، باعث خوش بینی و برنامه ریزی فعالان بازار بر اساس آن خواهد شد.

امید است که با تدوین مناسب طرح جامع بازار سرمایه ایران و تبیین آثار مثبت اجرای آن بر اقتصاد کشور، گامی مثبت در جهت خروج از شرایط اقتصادی فعلی و تحقق اهداف سند متعالی چشم انداز ۱۴۰۴ جمهوری اسلامی ایران، برداشته شود.



■ حسن قالیباف
اصل

مدیرعامل بورس

اوراق بهادار تهران

اُفت های پی در پی شاخص بورس در ماه های گذشته که به ضرر و زیان گروه کثیری از سرمایه گذاران منجر شد، چندین عامل اصلی داشته که اولین آن کمبود نقدینگی است که موجب شد سودآوری صنایع کاهش یابد و بازار سرمایه کارکرد مطلوب خود را از دست بدهد. عامل دوم، رکود حاکم بر کشور است؛ رکودی که در بازار سرمایه و اقتصاد وجود دارد و نقش بسزایی در شرایط فعلی بازار داشته است. شرایطی بغرنج که اگر سیاست های دولت در بخش های خروج از رکود و بهبود فضای کسب و کار، همانطور که اعلام شده اجرایی شده و به ثمر بنشیند، مطمئناً تغییر خواهد کرد. عامل سوم، به شرایط فعلی اقتصاد و نتایج مذاکرات ژنو در تیرماه ارتباط پیدا می کند که به خودی خود نقش تعیین کننده ای در وضعیت بازار سرمایه و اُفت های اخیر شاخص داشته اما نکته مهم این است که آن زمان وضعیت بازار با نوساناتی همراه خواهد بود. عامل چهارم، این است که هم اکنون فصل برگزاری مجامع است و سهامداران دست نگه داشته اند تا فصل مجامع پایان یابد.

۲ در کنار عوامل مطرح شده، اخبار خوب و بد نیز در بازار سرمایه بی تاثیر نیست. بازار سرمایه به همه عوامل کوچک و بزرگ در اقتصاد کلان عکس العمل نشان می دهد چنانکه با ورود اخبار مثبت، روندی مثبت در پیش می گیرد و با دریافت اخبار منفی، رو به سوی منفی حرکت می کند. موضوع مهم و تاثیرگذار دیگر آن است که فضای اقتصادی ما از شفافیت لازم برخوردار نیست، خصوصاً که ما در دوره گذار هستیم، بنابراین، خبرهای سیاسی و بین المللی حتی اگر در حد شنیده ها یا اظهار نظر یک مقام درجه چندم کشورهای مختلف باشد، هریک به نوبه خود بر وضعیت شاخص بورس اثرگذار می شوند. این درحالی است که در محدوده زمانی توافق لوزان و پس از آن شاخص بورس مثبت شد اما پس از آن به علت مجموعه ای از خرید و فروش ها، دوباره عقب گرد شاخص را شاهد بودیم.

۳ کاهش نرخ سود بانکی از عوامل دیگری است که شاید در تحلیل چرایی نوسانات شاخص بورس مطرح شود، چراکه برای

بازار سرمایه و بخش واقعی اقتصاد کاهش نرخ سود بانکی از اهمیت بسزایی برخوردار است. اما هرچند در بخش صنعت، کاهش سود بانکی موجب کاهش هزینه پول می شود، اما این موضوع تاثیر چندانی بر بازار سرمایه نداشت. با این حال، در عمل؛ بحث نظارت بر بازار پول و بانک بسیار مهم است، بنابراین کاهش نرخ سود بانکی باید به صورت واقعی صورت گیرد. از سوی دیگر سرمایه در گردش باید ارزان تر در اختیار بخش صنعت و تولید قرار گیرد و نرخ سود در واقعیت کاهش یابد تا بازار سرمایه عکس العملی مثبت نشان دهد. بازار سرمایه بازاری است که به هر خبری واکنش نشان می دهد؛ چنانکه به عنوان مثال شاخص بورس به اخبار مثبت درز کرده از مذاکرات و رفت و آمدهای سرمایه گذاران خارجی به کشور واکنش نشان داد. از سوی دیگر، بازار سرمایه بازار پُرپتانسیلی است اما برای بهبود وضعیت این بازار باید دوره «گذار» فعلی را سپری کنیم. بازار سرمایه ریسک و نوسان زیادی دارد و سهامداران در این بازار باید دقت بیشتری به خرج دهند.



بازار سرمایه بازار پُرپتانسیلی است اما برای بهبود وضعیت این بازار باید دوره «گذار» فعلی را سپری کنیم. بازار سرمایه ریسک و نوسان زیادی دارد و سهامداران در این بازار باید دقت بیشتری به خرج دهند.

آینده نگر منتشر می کند

سرمایه های مولد در پنج قاره

گزارش مرکز پژوهش های فایننشال تایمز
درباره سرمایه گذاری مستقیم خارجی در جهان

ترجمه بابک واحدی



گزارش سرمایه گذاری مستقیم خارجی فایننشال تایمز هر سال به بررسی وضعیت و روندهای سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کسب و کارهای جدید در جهان می پردازد. در گزارش امسال برای نخستین بار به جای تمرکز بر تعداد پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی، توجه گزارش به میزان سرمایه سرمایه گذاری شده ای معطوف شده که سرمایه گذاران خارجی اطلاعات آن را ارائه کرده اند. تمرکز بر میزان سرمایه سرمایه گذاری شده شاخصی بسیار مهم از نحوه واکنش و رفتار سرمایه گذاران خارجی در برابر روند احیاء اقتصاد جهان به دست می دهد.

اصلی ترین یافته این گزارش این است که سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کسب و کارهای جدید کشور میزبان در سال ۲۰۱۳ با رشدی ۱۰٫۹۴ درصدی وارد روند احیاء شده است، و از ۵۵۷٫۵۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۶۱۸٫۶۲ میلیارد دلار رسیده است. رشد سرمایه گذاری سرمایه گذاران خارجی در کسب و کارهای جدید در سال ۲۰۱۳ با میزان رسمی رشد سرمایه گذاری خارجی، که کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل آن را اعلام کرده است، هم خوانی دارد. کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل از رشد ۱۱ درصدی در جریان سرمایه گذاری مستقیم خارجی در جهان در سال ۲۰۱۳ خبر داده است، که میزان آن ۱۴۶۰ میلیارد دلار بوده. هرچند که داده های مربوط به سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کسب و کارهای جدید و سرمایه گذاری مستقیم خارجی عمومی (که شامل سرمایه گذاری در کسب و کارهای موجود کشور میزبان و انواع دیگر سرمایه گذاری است) به لحاظ روش شناختی متفاوت از هم هستند، رشد ۱۱ درصدی که در هر دوی آن ها مشاهده شده است نشان دهنده سطح بالایی از اعتماد است که هم به رشد جریان بلندمدت سرمایه انجامیده است و هم سرمایه گذاری مولد از سوی سرمایه گذاران خارجی. بالاین حال رشد سرمایه گذاری خارجی در سال ۲۰۱۳ توزیع برابری در مناطق مختلف جهان نداشته است. آمریکای لاتین و حوزه کارائیب در رشد سرمایه گذاری خارجی بهترین عملکرد را میان مناطق جهان داشته اند، به طوری که میزان سرمایه گذاری خارجی در آن ها در سال ۲۰۱۳ دو برابر شده و به ۱۳۹٫۸۱ میلیارد دلار رسیده است. پس از این دو، خاورمیانه در زمینه رشد سرمایه گذاری خارجی رتبه دوم را داشته است، و در سال ۲۰۱۳ سرمایه گذاری خارجی در کسب و کارهای جدید این منطقه ۴۶٫۸ میلیارد دلار رشد داشته، که ۴۳٫۶۸ درصد بالاتر از میزان سال ۲۰۱۲ بوده است. آفریقا هم شاهد رشد در سرمایه گذاری خارجی بوده، با ۱۰٫۷۶ درصد که میزان سرمایه گذاری خارجی آن منطقه را در سال ۲۰۱۳ به ۵۱٫۹۸ میلیارد دلار رسانده است. آمریکای شمالی در سال ۲۰۱۳ شاهد

افتی اندک در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بوده است (کاهش ۱,۳۶ درصدی) در حالی که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در منطقه آسیا و اقیانوسیه کاهش ۴,۶۷ درصدی داشته است و در اروپا ۱۲,۰۸ درصد افت کرده. در کل، منطقه‌های آسیا و اقیانوسیه و آمریکای لاتین و حوزه کارائیب بیش‌ترین میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در سال ۲۰۱۳ جذب کرده‌اند.

چین، و آمریکا در زمینه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی همچنان در صدر فهرست هستند، که در یک دهه گذشته همواره چنین بوده است. باین‌همه، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در چین و آمریکا در سال ۲۰۱۳ اندکی کاهش یافته، همان‌طور که در بیش‌تر اقتصادهای بزرگ جهان چنین شده است. رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ عمدتاً در بازارهای نوظهور و پیشرو کوچک و متوسط بوده است، و از همه مهم‌تر در نیکاراگوئه، میانمار، ویتنام، عراق، اردن، کلمبیا، پرو و موزامبیک.

یک شاخص نشان‌دهنده احیاء اقتصادی جهان این است که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در هتل‌ها و صنعت توریسم در سال ۲۰۱۳ به‌میزان ۳۶,۳ درصد افزایش یافته در حالی که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در صنعت ساختمان و مصالح ساختمانی ۸۸,۳۹ درصد کاهش یافته است. در کل، بخش زغال‌سنگ، نفت و گاز طبیعی همچنان بزرگ‌ترین بخش در زمینه جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بوده است، و پس از آن صنعت ارتباطات، که سریع‌ترین رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در سال ۲۰۱۳ داشته، قرار گرفته است.

در مورد آینده، این گزارش انتظار دارد که در سال‌های اخیر رشد بازار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شتاب بیش‌تر بگیرد. و انتظار بر این است که کشورهایی که در حال حاضر از پیش‌بینی‌های رشد اقتصادی جلو زده‌اند و بنیان‌های اقتصادی قرص و محکم و ثبات سیاسی دارند در سال‌های آینده بیش‌ترین و سریع‌ترین رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را تجربه کنند.

تصویر کلی جهان

در سال ۲۰۱۳ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کسب‌وکارهای جدید آثاری از احیاء و بهبود نشان داد، و با رشدی ۱۰,۹۴ درصدی، از ۵۵۷,۵۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲، به ۶۱۸,۶۲ میلیارد دلار رسید. تعداد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ اندکی افت داشت، و با کاهش ۶,۳۶ درصدی به ۱۱۶۹۱ پروژه رسید. میزان اشتغال آفرینی پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز کاهش یافت، و با افتی ۳,۸۴ درصدی به ۱۵۳۲۶۰۲ شغل رسید. چین با ۶۴,۱۴ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ بالاترین مقام را در

بین کشورهای جهان از آن خود کرده است.

مقاصد اصلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

آسیا و اقیانوسیه در سال ۲۰۱۳ هم مقصد اصلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان باقی ماند، و پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در این منطقه سرمایه‌ای برابر با ۱۸۴,۶۷ میلیارد دلار را به این منطقه آوردند.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در اروپا در سال ۲۰۱۳ کاهش یافت، و با افتی ۱۲,۰۸ درصدی به ۱۳۷,۲۶ میلیارد دلار رسید، تعداد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی هم با کاهش ۶ درصدی به ۴۱۶۶ پروژه رسید. بریتانیا همچنان مقصد اصلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در اروپا است، با ۷۹۶ پروژه ثبت‌شده که ارزش کل‌شان برابر با ۲۶,۵۱ میلیارد دلار است، یعنی تقریباً ۲۰ درصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در این منطقه. ترکیه همچنان سهم خود را بازار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را افزایش می‌دهد، و در سال ۲۰۱۳ در مجموع ۶,۶۹ درصد از کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اروپا را با ۹,۱۹ میلیارد دلار از آن خود کرده. این افزایش ترکیه را در فهرست رتبه‌بندی کشورهای اروپایی از پله هفتم در سال ۲۰۱۲ به پله چهارم در سال بعد از آن رسانده است.

هم‌خاورمیانه و هم آمریکای لاتین و حوزه کارائیب شاهد رشد قدرتمند در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کسب‌وکارهای جدید بوده‌اند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به خاورمیانه در سال ۲۰۱۳ به‌میزان ۴۳,۶۸ درصد افزایش یافته است، که بیش‌ترین رشد در عراق و اردن بوده. نیکاراگوئه بزرگ‌ترین پروژه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جهان در سال ۲۰۱۳ را جذب کرده است؛ یک آبراه ۴۰ میلیارد دلاری که به دو برابر کردن

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی منطقه تا ۱۳۹,۸۱ میلیارد دلار کمک شایانی کرده است. مکزیک هم شاهد رشد قدرتمندی در سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کسب‌وکارهای جدید بوده است، گرچه آمار مربوط به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی برزیل تغییری نکرده است.

تعداد پروژه‌ها و به تبع آن سرمایه‌گذاری در آمریکای شمالی به‌ترتیب ۰,۷۷ درصد و ۱,۳۶ درصد کاهش یافته‌اند. اونتاریو بالاترین رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در این منطقه داشته است، با ۷,۲۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳. کبک و کارولینا شمالی هم رشد زیادی داشته‌اند، و به‌ترتیب ۳,۹۳ و ۱,۸۸ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده‌اند.

آفریقا در سال ۲۰۱۳ عملکرد خوبی داشته است، و ۵۱,۹۸ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده، در مقایسه با ۴۶,۹۲ میلیارد دلار سال ۲۰۱۲. این افزایش ۱۰,۷۶ درصدی رویداد خوبی برای آفریقا است، که به‌نظر می‌رسد دارد از جریان نزولی پیشین بیرون می‌آید. آفریقا که در سال ۲۰۱۱ به‌میزان ۷۰,۹۲ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جذب کرده بود، در سال ۲۰۱۲ با کاهش ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی روبه‌رو بوده است.

اصلی‌ترین مبداهای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

غرب اروپا اصلی‌ترین منبع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ بود. این منطقه ۳۴,۹۴ درصد از کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خروجی آن سال را به خود اختصاص داد و در سال ۲۰۱۲ هم ۱۰,۳۸ درصد افزایش داشت. باین‌حال تعداد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی این منطقه در سال ۲۰۱۳ کاهش یافت، و با افت ۳,۴۸ درصدی به ۵۲۶۹ پروژه رسید. کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تخمینی خارج شده از غرب اروپا، سوای جریان داخلی سرمایه‌گذاری مستقیم

تصویر کلی جهان
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳



یک شاخص
نشان‌دهنده احیاء
اقتصادی جهان
این است که
سرمایه‌گذاری
مستقیم خارجی
در هتل‌ها و
صنعت توریسم
در سال ۲۰۱۳
به‌میزان ۳۶,۳
درصد افزایش
یافته در حالی که
سرمایه‌گذاری
مستقیم خارجی در
صنعت ساختمان و
مصالح ساختمانی
۸۸,۳۹ درصد
کاهش یافته است.



جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منطقه آسیا و اقیانوسیه در سال ۲۰۱۳ به میزان ۴,۶۷ میلیارد دلار رسید.

خارجی در غرب اروپا، ۱۳ درصد در سال ۲۰۱۲ افزایش یافت و به ۱۷۶,۴ میلیارد دلار رسید.

آسیا و اقیانوسیه همچنان منبعی قدرتمند برای سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی است، گرچه با افتی ۱,۹ درصدی در سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی مواجه شده است. در سال ۲۰۱۲ این منطقه ۳۲,۵ درصد از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی جهان را، که ۵۵۷,۵۸ میلیارد دلار بود، به خود اختصاص داد. با این حال، در سال ۲۰۱۳ این منطقه ۲۸,۷ درصد از کل ۶۱۸,۵ میلیارد دلار سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی جهان را مال خود کرده است، که ۳,۷۳ درصد کمتر از سال پیش از آن بود.

میزان تخمینی سرمایه گذاری مستقیم خارجی آمریکای شمالی در سال ۲۰۱۳ به میزان ۹,۵۷ درصد افزایش یافت و این منطقه سهم ۲۰ درصدی خود از بازار جهانی را حفظ کرد. با این حال، این منطقه شاهد کاهش ۱۰,۲۲ درصدی به عنوان منبع پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی بود، و تعداد پروژه های خروجی در سال ۲۰۱۳ به ۲۹۵۱ پروژه رسید که کمتر از ۳۲۸۷ پروژه سال پیش از آن بود.

سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی از آفریقا در سال ۲۰۱۳ بیش از دو برابر شد. تعداد پروژه های خروجی از منطقه هم در سال ۲۰۱۳ به میزان ۲۰,۴۷ درصد افزایش یافت، از ۱۷۱ پروژه در سال ۲۰۱۲ به ۲۰۶ پروژه در سال ۲۰۱۳. تعداد پروژه های خروجی از آفریقا هم از سال ۲۰۰۳ تاکنون بالاترین میزان بوده است.

تحلیل بخش ها

زغال سنگ، نفت و گاز طبیعی؛ ارتباطات؛ خدمات کسب و کار؛ انرژی های تجدیدپذیر؛ و املاک و مستغلات، پنج بخش اصلی سرمایه گذاری خارجی در سال ۲۰۱۳ بودند، و ۴۷,۲۶ درصد از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی جهان را به خود اختصاص دادند. از میان این پنج بخش اصلی، املاک تنها بخشی بود که با کاهش مواجه شد، به میزان ۲۷,۰۳ درصد تا ۴۶,۷۴ میلیارد دلار.

فعالیت سرمایه گذاری مستقیم خارجی در بخش ساختمان افزایش یافته است، و سرمایه گذاری در ساخت هتل ها و صنعت گردشگری ۳۶,۳ درصد افزایش یافته و در سال ۲۰۱۳ به ۱۸,۹۸ میلیارد دلار رسیده است، و مصالح ساختمانی هم ۸۸,۳۹ درصد افزایش یافته و به ۹,۶۹ میلیارد دلار رسید. در سال ۲۰۱۳ بازارهای سرمایه گذاری مستقیم خارجی ۷۶۲ مورد سرمایه گذاری در بخش ارتباطات را ثبت کرده اند که ارزش کل آن ها ۶۱,۵۹ میلیارد دلار بوده است. این میزان سرمایه گذاری نشان دهنده رشدی ۸۲,۲ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۲ بوده است و از سال ۲۰۰۳ که فایننشال تایمز انتشار گزارش سرمایه گذاری مستقیم خارجی خود را آغاز کرد بی سابقه بوده است.



آسیا و اقیانوسیه

پروژه های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منطقه آسیا و اقیانوسیه

جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منطقه آسیا و اقیانوسیه در سال ۲۰۱۳ به میزان ۴,۶۷ درصد کاهش یافت، و طبق آمارهای رسمی رقم کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی به ۱۸۴,۶۷ میلیارد دلار رسید. با این که چین در این منطقه همچنان در صدر فهرست نشسته است، با ارزش کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی معادل ۶۴,۱۴ میلیارد دلار و ۳۴,۷۳ درصد از کل بازار، سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی اعلام شده برای این کشور اندکی کاهش یافته است، هر چند چندین کشور دیگر منطقه رشد قدرتمندی را تجربه کرده اند. ویتنام میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی خود را در سال ۲۰۱۳ تقریباً سه برابر کرد، از ۵,۳۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۱۵,۳۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳. هم چنان که این کشور ادغام خود در اقتصاد جهان را پیش می برد، سیاست های آزادسازی بازارها در جذب سرمایه گذاران بین المللی بسیار مؤثر بوده اند. سرمایه گذاری مستقیم خارجی در میانمار از ۱,۵۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۱۳,۲۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ افزایش یافته است، که موجب شده است ۷,۱۶ درصد از کل سرمایه گذاری در منطقه آسیا و اقیانوسیه از آن این کشور شود.

میانمار همچنان از اصلاحات سیاسی و اقتصادی در کشور سود می برد، اصلاحاتی که پس از انتخابات دموکراتیک سال ۲۰۱۰ آغاز شدند.

سرمایه گذاری ورودی به هند در سال ۲۰۱۳ تقریباً نصف شد. در عوض، در سال ۲۰۱۳، ژاپن شاهد رشد چشم گیری در سرمایه گذاری مستقیم خارجی بود، از ۳,۸۴ میلیارد دلار به ۸,۹۱ میلیارد دلار، که ۴,۸۳ درصد از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی منطقه را شامل می شود. یکی از مهم ترین عوامل رشد سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی ژاپن طرح سان دیسک امریکا و توشیبا ژاپن برای سرمایه گذاری ۴ میلیارد دلاری در ساخت یک کارخانه جدید تولید ریزتراشه در مجموعه صنعتی شان در شهر یوکاتیچی بوده است.

پروژه های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از آسیا و اقیانوسیه

بسیاری از کشورهای آسیا و اقیانوسیه شاهد کاهش جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ بودند، و این منطقه در کل افتی ۱,۹۴ درصدی را در سرمایه گذاری مستقیم خارجی تجربه کرد و به رقم کل ۱۷۷,۹۱ میلیارد دلار رسید. هند، کره جنوبی و مالزی، که پیش تر در این زمینه عملکرد بسیار قدرتمندی داشتند، همه در سال ۲۰۱۲ شاهد کاهش بودند. در حالی که هند شاهد افت سهم خود از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی از منطقه آسیا و اقیانوسیه بود، از ۱۲,۹۳ درصد به ۷,۶ درصد، سهم این کشور در تعداد پروژه های خروجی همچنان در رقم چشم گیر ۱۲,۲ درصد باقی مانده است، که در میان همسایگان آن کشور رتبه سوم را به این کشور داده. تایلند میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی خود در خارج از کشور را در سال ۲۰۱۳ بیش از دو برابر کرد، از ۱,۹۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۴,۲۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳. تعداد پروژه های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی ۳۲,۴۳ درصد افزایش یافته است و اشتغال زایی هم تقریباً سه برابر شده و به ۱۵ هزار شغل رسیده است. سهم این کشور از بازار سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی همچنان اندک است، و ۱,۰۸ درصد به ۲,۴ درصد افزایش یافته.

چین و استرالیا توانسته اند جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی خود را مستحکم نگه دارند، و به ترتیب ۴,۲۹ درصد و ۵,۷۷ درصد در این زمینه رشد داشته اند. در حالی که ژاپن در کنار جریان قدرتمند جذب سرمایه اش در سال ۲۰۱۳، جریان خروجی را هم افزایش داده و از ۴۱,۵۱ میلیارد دلار به ۵۰,۰۴ میلیارد دلار رسانده است. ناگفته نماند که ارقام نجومی هنگ کنگ در جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی، که معادل ۴۸,۱۸ میلیارد دلار بوده، بیش تر ناشی از پروژه عظیم ۴۰ میلیارد دلاری آن در نیکاراگوئه حاصل آمده است.



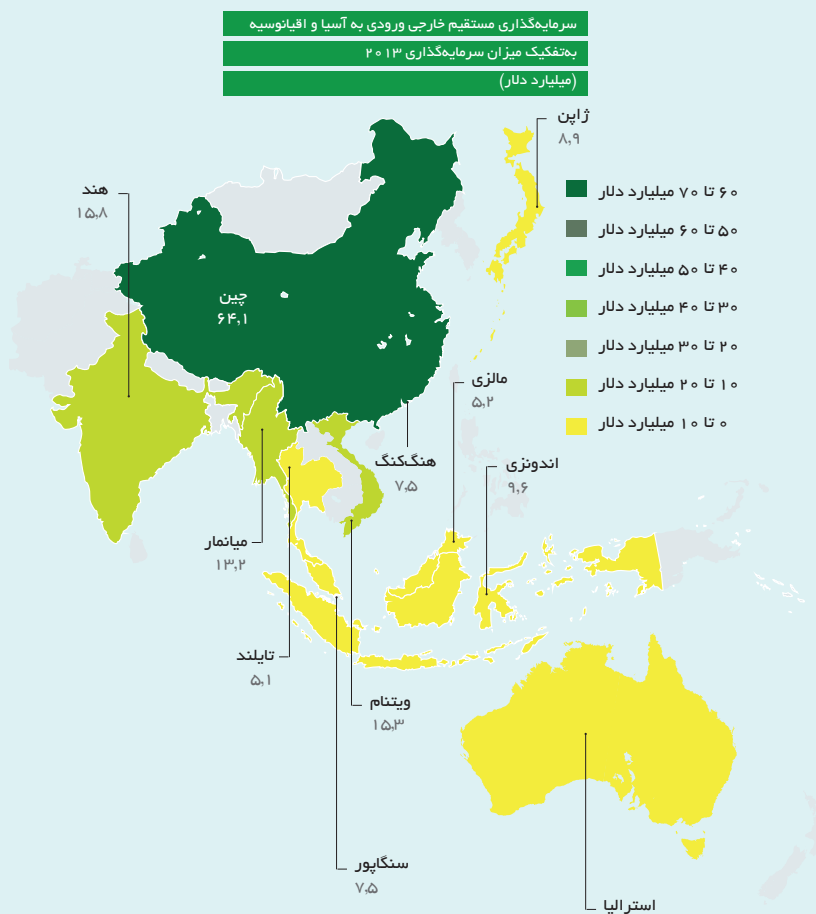
اروپا

پروژه‌های ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به منطقه اروپا

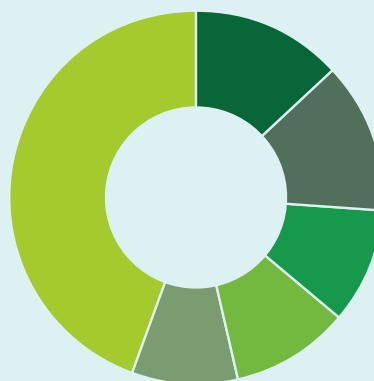
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به اروپا در سال ۲۰۱۳ کاهش یافت. این منطقه در کل ۱۳۷،۲۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی جذب کرد، که ۱۲،۰۸ درصد کمتر از سال ۲۰۱۲ بود. در سال ۲۰۱۳، ده کشور برتر در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۷۲،۶۴ درصد از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به اروپا را به خود اختصاص دادند.

بریتانیا در این میان پیش‌شمار بود و با ۲۶،۵۱ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ بالاتر از دیگر کشورهای اروپا ایستاده است. سهم این کشور از بازار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از ۲۶،۳۱ درصد در سال ۲۰۱۲ به ۱۹،۳۱ درصد در سال ۲۰۱۳ رسید. با این حال، تعداد پروژه‌های ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به این کشور نسبتاً ثابت مانده است. هلند هم شاهد رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از ۳،۷ میلیارد دلار به ۶،۸۷ میلیارد دلار بود، و در میان ده کشور برتر جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در اروپا جای صربستان را گرفت. این اتفاق در پی کاهش ۲۳،۳۴ درصدی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی صربستان از ۴،۱۳ میلیارد دلار به ۳،۱۷ میلیارد دلار رخ داده است.

در مورد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، هیچ‌یک از ده کشور برتر اروپا شاهد رشد تعداد پروژه‌ها در سال ۲۰۱۳ نبودند، به‌جز ایرلند که رشدی ۰،۶۸ درصدی را تجربه کرده است. آلمان سه پله صعود کرد و به مقام پنجم در زمینه تعداد مشاغل ایجاد شده از طریق سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی رسید، زیرا که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ تعداد ۲۳۸۳۶ مشاغل در این کشور ایجاد کرده است، که ۳۳،۶۲ درصد رشد داشته است.



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به آسیا و اقیانوسیه به تفکیک بخش‌ها ۲۰۱۱ (میزان سرمایه‌گذاری به میلیارد دلار)



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به آسیا و اقیانوسیه به تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳	
کشور	سهم بازار
چین	۳۴،۷۳ درصد
هند	۸،۵۷ درصد
ویتنام	۸،۲۹ درصد
میانمار	۷،۱۶ درصد
اندونزی	۵،۲۱ درصد
استرالیا	۵،۰۱ درصد
ژاپن	۴،۸۳ درصد
سنگاپور	۴،۰۷ درصد
مالزی	۲،۸۰ درصد
تایلند	۲،۷۸ درصد
سایر	۱۶،۵۵ درصد
کل	۱۰۰ درصد

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خروجی از آسیا و اقیانوسیه به تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳		
کشور	میزان سرمایه‌گذاری	سهم بازار
ژاپن	۵۰،۰۴	۲۸،۱۳ درصد
هندوکنگ	۴۸،۱۸	۲۷،۰۸ درصد
چین	۱۸،۹۷	۱۰،۶۷ درصد
هند	۱۳،۵۲	۷،۶۰ درصد
سنگاپور	۱۲،۴۸	۶،۵۱ درصد
کره جنوبی	۸،۵۹	۴،۸۳ درصد
استرالیا	۸،۳۵	۴،۶۹ درصد
تایوان	۵،۱۴	۲،۸۹ درصد
تایلند	۴،۲۷	۲،۴۰ درصد
مالزی	۲،۵۶	۱،۴۴ درصد
سایر	۵،۸۲	۳،۲۶ درصد
کل	۱۷۷،۹۱	۱۰۰ درصد



آلمان، بریتانیا و فرانسه همچنان سه منبع برتر جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی باقی ماندند و به رشدی که در سال ۲۰۱۲ اتفاق افتاده بود ادامه دادند.

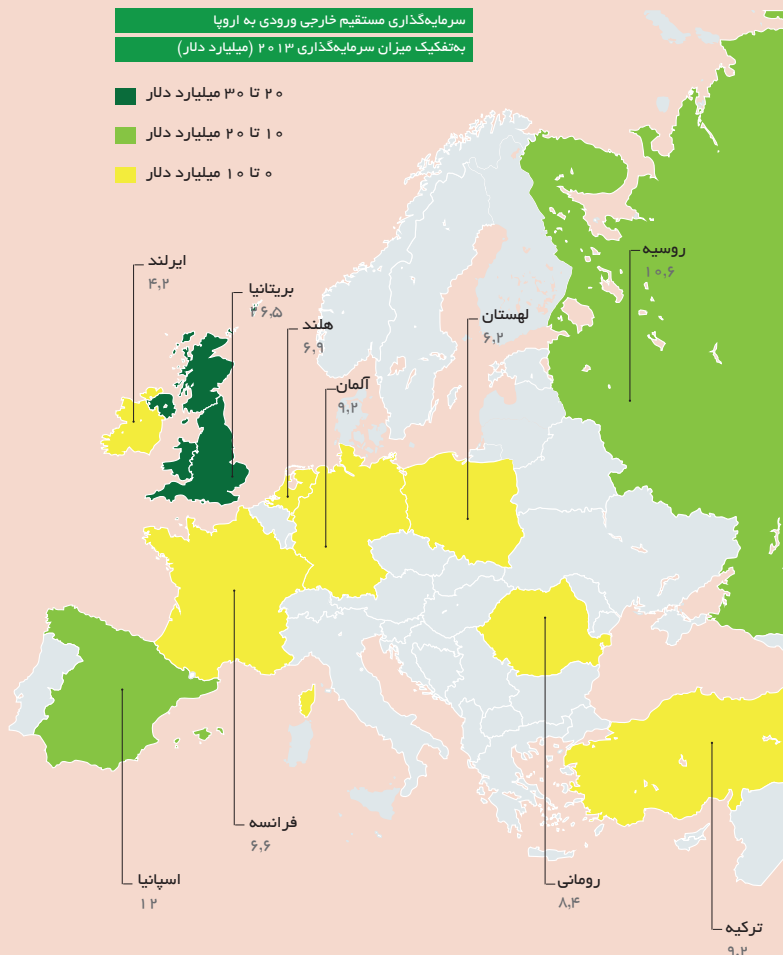
پروژه های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از اروپا

میزان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از اروپا در سال ۲۰۱۳ افزایش یافت. کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی ثبت شده در این منطقه ۲۴۶,۹۹ میلیارد دلار بود، که ۱۶,۷۹ درصد نسبت به سال پیش از آن افزایش داشته است. در سال ۲۰۱۳، ده کشور برتر این منطقه در زمینه سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی ۸۱,۲۷ درصد از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی از اروپا را به خود اختصاص دادند.

آلمان، بریتانیا و فرانسه همچنان سه منبع برتر جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی باقی ماندند و به رشدی که در سال ۲۰۱۲ اتفاق افتاده بود ادامه دادند. آلمان در مجموع ۴۲,۵۹ میلیارد دلار در سرمایه گذاری مستقیم خارجی هزینه کرده است، که آن را در رتبه اول منابع سرمایه گذاری مستقیم خارجی در اروپا قرار می دهد. ایتالیا و اسپانیا، که در سال ۲۰۱۲ به ترتیب در جایگاه چهارم و پنجم بودند، در سال ۲۰۱۳ جایگاه خود را با هم عوض کردند، و اسپانیا که ۲۰,۹۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ سرمایه گذاری مستقیم خارجی کرده بود به جایگاه چهارم رفت. ایتالیا که به جایگاه پنجم نزول کرد، در بین ده کشور برتر این منطقه تنها کشوری بود که افت جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی را تجربه کرده است، و با کاهش ۶,۸۳ درصد مواجه شد. دانمارک و ایرلند از جمع ده کشور منبع سرمایه گذاری مستقیم خارجی خارج شدند، و به ترتیب کاهش ۱۴,۱۵ و ۴۵,۰۹ درصدی را تجربه کردند. تازه واردان به جمع ده کشور برتر سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی روسیه و ترکیه بودند. سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی از روسیه در سال ۲۰۱۳ تقریباً چهار برابر شد و به ۱۶,۱۱ میلیارد دلار رسید.

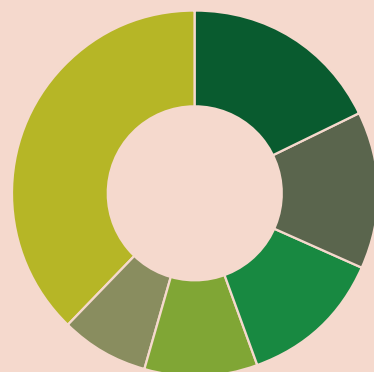
ایسلند هم شاهد افزایش در جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی، از ۴۳,۹ میلیارد دلار به ۴,۲۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ بود، که این افزایش را مدیون پروژه انرژی ۴ میلیارد دلاری شرکت ریکیاویک ژئوترمال در اثیوپی بوده است. این پروژه بزرگ ترین پروژه سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی این کشور است. تمام دیگر پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی ایسلند در خارج از مرزهای آن کشور سرمایه ای کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار دارند.

رتبه نخست در تعداد پروژه های خارجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ از آن بریتانیا بود، با ۱۲۲۴ پروژه. و در زمینه ایجاد شغل در خارج از کشور، آلمان با ۱۲۶۸۱۲ شغل در سال ۲۰۱۳ پیشواز بوده است.



سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی به اروپا
به تفکیک بخش ها ۲۰۱۱

میزان سرمایه گذاری به میلیارد دلار



- فن آوری اطلاعات ۲,۴۸
- انرژی های تجدیدپذیر ۱۹,۳
- املاک، هتل ها و توریسم ۱۷,۴
- خدمات کسب و کار و مالی ۱۳,۳
- حمل و نقل، انبارداری و مالی ۱۰,۸
- سایر ۵۱,۶

سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی به اروپا
به تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳

کشور	سهم بازار
بریتانیا	۱۹,۳۱ درصد
اسپانیا	۸,۷۴ درصد
روسیه	۷,۷۲ درصد
ترکیه	۶,۶۹ درصد
آلمان	۶,۶۹ درصد
رومانی	۶,۱۳ درصد
هلند	۵,۰۱ درصد
فرانسه	۴,۷۸ درصد
لهستان	۴,۴۹ درصد
ایرلند	۳,۰۸ درصد
سایر	۲۷,۳۶ درصد
کل	۱۰۰ درصد

سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی از اروپا
به تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳
(میلیارد دلار)

کشور	میزان سرمایه گذاری	سهم بازار
آلمان	۴۲,۵۹	۱۷,۲۴ درصد
بریتانیا	۳۴,۹۰	۱۴,۱۳ درصد
فرانسه	۲۳,۸۳	۹,۶۵ درصد
اسپانیا	۲۰,۹۸	۸,۵۰ درصد
ایتالیا	۱۷,۶۳	۷,۱۴ درصد
سوئیس	۱۶,۴۹	۶,۶۸ درصد
روسیه	۱۶,۱۱	۶,۵۲ درصد
هلند	۱۳,۱۷	۵,۳۳ درصد
سوئد	۸,۳۳	۳,۳۷ درصد
ترکیه	۶,۶۹	۲,۷۱ درصد
سایر	۴۶,۲۷	۱۸,۷۳ درصد
کل	۲۴۶,۹۹	۱۰۰ درصد



آمریکای لاتین و حوزه کارائیب

پروژه‌های ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به منطقه آمریکای لاتین و حوزه کارائیب

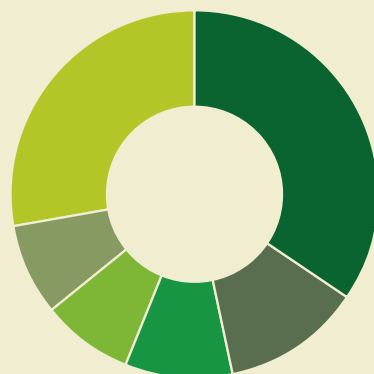
در سال ۲۰۱۳ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به آمریکای لاتین و کارائیب بیش از دو برابر شد و از ۶۹,۳۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۱۳۹,۸۱ میلیارد دلار رسید. تعداد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز با رشدی ۱۰,۱۸ درصدی از ۱۱۹۸ پروژه به ۱۳۲۰ پروژه رسید، و این منطقه همچنین شاهد رشدی ۲۰,۵۴ درصدی در میزان اشتغال‌زایی پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بوده است.

نیکاراگوئه، که تخمین زده می‌شود ۴۰,۵۱ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به کشورش جذب کرده، در سال ۲۰۱۳ در صدر فهرست کشورهای آمریکای لاتین و حوزه کارائیب ایستاده است، و جای برزیل را که پیش‌تر در صدر بود گرفته. این رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در نیکاراگوئه مدیون پروژه احداث آب‌راهی ۴۰ میلیارد دلاری است که شرکت سرمایه‌گذاری توسعه کانال نیکاراگوئه هنگ‌کنگ آن را اجرا می‌کند، و قرار است آلترناتیوی برای کانال پاناما باشد. جریان ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به برزیل در سال ۲۰۱۳ به میزان ۲۷,۳۲ میلیارد دلار رسید که ۳,۳۱ درصد کمتر از سال پیش از آن بوده است، و دلیل این افت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز کاهش تعداد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در برزیل بوده است. برزیل تنها کشور از ده کشور برتر آمریکای لاتین و کارائیب است که شاهد افت تعداد پروژه‌های سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بوده است، پروژه‌هایی که در سال ۲۰۱۳ تعدادشان به ۳۲۷ پروژه کاهش یافت. جریان ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به مکزیک با رشد ۴۸,۵ درصدی به ۲۲,۴۷ میلیارد دلار رسیده است. سه کشور برتر آمریکای لاتین و کارائیب



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به آمریکای لاتین و حوزه کارائیب، به تفکیک بخش‌ها ۲۰۱۱

میزان سرمایه‌گذاری به میلیارد دلار



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به آمریکای لاتین و حوزه کارائیب به تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳

کشور	سهم بازار
نیکاراگوئه	۲۸,۹۷ درصد
برزیل	۱۹,۵۴ درصد
مکزیک	۱۶,۰۷ درصد
کلمبیا	۷,۵۷ درصد
شیلی	۶,۹۴ درصد
پرو	۴,۳۴ درصد
آرژانتین	۲,۹۸ درصد
جمهوری دومینیکن	۱,۸۵ درصد
پورتوریکو	۱,۷۴ درصد
ونزوئلا	۱,۳۵ درصد
سایر	۸,۶۵ درصد
کل	۱۰۰ درصد

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خروجی از آمریکای لاتین و حوزه کارائیب به تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳ (میلیارد دلار)

کشور	میزان سرمایه‌گذاری	سهم بازار
برزیل	۶,۳۸	۳۶,۴۱ درصد
مکزیک	۴,۲۹	۲۴,۴۷ درصد
برمودا	۱,۹۴	۱۱,۰۸ درصد
آرژانتین	۱,۳۷	۷,۸۴ درصد
شیلی	۱,۰۹	۶,۲۱ درصد
کلمبیا	۱,۰۹	۶,۱۹ درصد
جامائیکا	۰,۴۴	۲,۵۴ درصد
هندوراس	۰,۳۷	۲,۱۰ درصد
گوآتمالا	۰,۱۹	۱,۱۰ درصد
باهاماس	۰,۱۰	۰,۵۵ درصد
سایر	۰,۲۶	۱,۵۱ درصد
کل	۱۷,۵۳	۱۰۰ درصد

در سال ۲۰۱۳ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به آمریکای لاتین و کارائیب بیش از دو برابر شد و از ۶۹,۳۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۱۳۹,۸۱ میلیارد دلار رسید.



جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منطقه خاورمیانه و آفریقا در سال ۲۰۱۳ به میزان ۲۴,۲۷ درصد افزایش یافته است. اما با وجود این افزایش تعداد پروژه های این منطقه ۸,۵۹ کاهش یافته و اشتغال زایی این پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی نیز ۱۲,۹۸ درصد افت کرده است.

در زمینه سرمایه گذاری - یعنی نیکاراگوئه، برزیل، و مکزیک - جمعاً حدود ۶۵ درصد از جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به این منطقه را از آن خود کرده اند.

کلمبیا میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی خود را پنج برابر کرده و به ۱۰,۵۸ میلیارد دلار رسانده است، و تعداد پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی در این کشور هم ۱۲,۳۸ درصد افزایش یافته و به ۱۱۸ پروژه رسیده است. در مقابل، جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به شیلی و آرژانتین به ترتیب ۱,۸۴ درصد و ۲۹,۶۴ درصد کاهش یافته است، و به ۹,۷ میلیارد دلار و ۴,۱۶ میلیارد دلار رسیده است. از میان ده کشور برتر این منطقه، در زمینه میزان سرمایه گذاری، شش کشور سهم خود از بازار سرمایه گذاری مستقیم خارجی در منطقه را افزایش داده اند، و نیکاراگوئه ۲۸,۹۷ درصد از جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به آمریکای لاتین و کارائیب را از آن خود کرده است. پس از نیکاراگوئه، کلمبیا با ۷,۵۷ درصد، پرو با ۴,۳۴ درصد، جمهوری دومینیکن با ۱,۸۵ درصد، پورتوریکو با ۱,۷۴ درصد، و ونزوئلا با ۱,۳۵ درصد، در جایگاه های بعدی هستند. پروژه های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از آمریکای لاتین و حوزه کارائیب

جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از شرکت های منطقه آمریکای لاتین و حوزه کارائیب در سال ۲۰۱۳ حدوداً دو برابر شد و از ۹,۰۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۱۷,۵۳ میلیارد دلار رسید. در مقایسه با سال ۲۰۱۲، تعداد پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی ثبت شده هم افزایش یافته است، و با افزایش ۱۶,۹۲ درصدی به ۲۲۸ مورد رسیده، که میزان اشتغال زایی این پروژه ها در خارج از کشور با ادامه روند صعودی پیشین ۳۵,۸۸ درصد افزایش یافته و به ۴۰,۸۴۲ شغل رسیده است. برزیل در زمینه جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی همچنان پیشواز است، و در سال ۲۰۱۳ در مجموع ۶,۳۸ میلیارد دلار در خارج از مرزهای خود سرمایه گذاری کرده، که یک سوم از کل سرمایه گذاری خارجی منطقه است.

سه کشور اصلی مبدأ سرمایه گذاری در منطقه، یعنی برزیل، مکزیک و برمودا، همگی سرمایه گذاری خارجی خود را در سال ۲۰۱۳ بیش از دو برابر کرده اند، و در مجموع ۷۰ درصد از کل سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی از منطقه آمریکای لاتین و حوزه کارائیب را به خود اختصاص داده اند. در میان ده کشور برتر این منطقه، آرژانتین و گواتمالا تنها دو کشوری بودند که شاهد کاهش جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی بوده اند، و به ترتیب با سرمایه گذاری ۱,۳۷ میلیارد و ۱۹۰ میلیون دلار شاهد کاهشی ۱,۵۳ درصدی و ۲,۰۳ درصدی بودند.

جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از شیلی و کلمبیا در سال ۲۰۱۳ تقریباً دو برابر شد و در هر کدام از این کشورها به ۱,۰۹ میلیارد دلار رسید.



خاورمیانه و آفریقا

پروژه های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منطقه خاورمیانه و آفریقا

جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به منطقه خاورمیانه و آفریقا در سال ۲۰۱۳ به میزان ۲۴,۲۷ درصد افزایش یافته است. اما با وجود این افزایش تعداد پروژه های این منطقه ۸,۵۹ درصد کاهش یافته و اشتغال زایی این پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی نیز ۱۲,۹۸ درصد افت کرده است.

عراق بیشترین میزان سرمایه گذاری مستقیم خارجی را در سال ۲۰۱۳ جذب کرده بود، به طوری که میزان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از ۹۶۰ میلیون دلار در سال ۲۰۱۲ به ۱۴,۹۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ رسید. در سال ۲۰۱۲ سهم این کشور از بازار سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی ۱,۲۱ درصد بود، اما این سهم در سال ۲۰۱۳ به ۱۵,۱۴ درصد رسید، تا این کشور را در رده نخست جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی در منطقه خاورمیانه و آفریقا قرار دهد. شرکت املاک عمار که در امارات متحده عربی مستقر است قصد دارد یک پروژه توریستی ۳ میلیارد دلاری در آن کشور اجرا کند، و همین طرح موجب افزایش ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به عراق شده است. اردن هم شاهد افزایش چشمگیری در میزان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی در سال ۲۰۱۳ بود، که بیش از هم مدیون پروژه

نبروگاه برق هسته ای ۱۰ میلیارد دلاری ای است که قرار است در این کشور احداث شود. جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به اردن از ۱,۲۶ میلیارد دلار به ۱۰,۹ میلیارد دلار افزایش یافته است. سهم اردن از بازار ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی هم در سال ۲۰۱۳ افزایش یافته، و از ۱,۵۸ درصد سال ۲۰۱۲ به ۱۱,۰۳ درصد رسیده است، اگرچه که تعداد پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی در این کشور ۳۵,۲۹ درصد کاهش یافته است.

به سبب بی ثباتی سیاسی و اقتصادی گسترده در مصر، میزان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به این کشور در سال ۲۰۱۳ افت شدیدی را تجربه کرده است، که از ۹,۶۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به ۲,۹۳ میلیارد دلار رسید، یعنی کاهشی ۶۹,۶۵ درصدی. این افت جریان ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی بر تعداد مشاغل ایجاد شده هم تأثیری منفی گذاشته است، و آن را ۶۵,۴۵ درصد کاهش داده است.

پروژه های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از منطقه خاورمیانه و آفریقا

در سال ۲۰۱۳ شاهد افزایش جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از منطقه خاورمیانه و آفریقا بودیم. میزان ثبت شده سرمایه گذاری مستقیم خارجی خروجی ۲۱,۸۱ درصد در مقایسه با سال ۲۰۱۲ افزایش یافته است و به مجموع ۴۸,۰۲ میلیارد دلار رسیده است. باین حال، تعداد پروژه ها و میزان اشتغال زایی پروژه های سرمایه گذاری مستقیم خارجی در خارج از کشورها به ترتیب ۱۱,۵۴ درصد و ۲۶,۴۱ درصد کاهش یافته.

امارات متحده عربی در زمینه جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی در منطقه خاورمیانه و آفریقا پیشواز است، اگرچه که در مقایسه با سال ۲۰۱۲ شاهد افت اندک ۱,۰۵ درصدی بوده است. در سال ۲۰۱۳، امارات متحده عربی ۱۴,۶۸ میلیارد دلار در خارج از کشور سرمایه گذاری کرده است، که ۳۰,۵۶ درصد از کل جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی این منطقه است. کویت هم شاهد افزایش چشمگیر در جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی بوده است، و در سال ۲۰۱۳ به میزان ۱۰,۷۳ میلیارد دلار در خارج از کشور سرمایه گذاری کرده که در مقایسه با ۱,۱ میلیارد دلار سال ۲۰۱۲ رشد قابل ملاحظه ای است.

چهار کشور از پنج کشور برتر مبدأ سرمایه گذاری مستقیم خارجی در منطقه خاورمیانه و آفریقا، در سال ۲۰۱۳ شاهد تغییر جایگاه بوده اند. در حالی که جایگاه امارات متحده ثابت مانده است، آفریقای جنوبی از رده پنجم به رده سوم رسیده و سرزمین های اشغالی دو پله سقوط کرده است. قطر و مصر هم هردو از جمع پنج کشور برتر بیرون افتاده اند.



سرمایه‌گذاری در جهان امروز

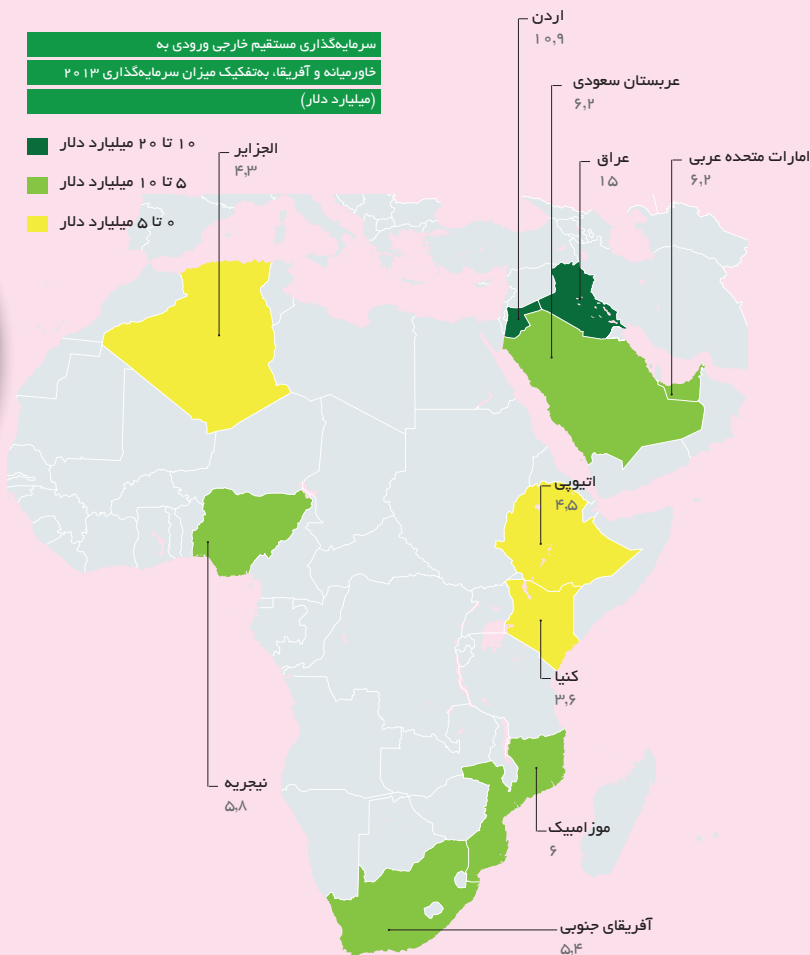
تکلمه‌ای بر گزارش روند
سرمایه‌گذاری در مناطق مختلف جهان
به نقل از کنفرانس تجارت و توسعه
سازمان ملل متحد (یونکتاد)

اول: روند سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه و کشورهای فقیر

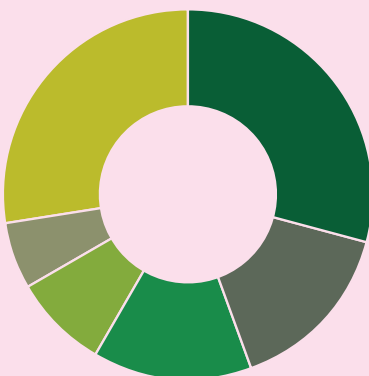
خوش‌بینی‌ای محتاطانه به فضای سرمایه‌گذاری
مستقیم خارجی جهان بازمی‌گردد. پس از رکود
سال ۲۰۱۲، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
جهانی رشد را از سر گرفته است، و در سال
۲۰۱۳ جریان ورودی سرمایه‌گذاری مستقیم
خارجی ۹ درصد افزایش یافته است، و به رقم
۱،۴۵ تریلیون دلار رسیده است. انتظار می‌رود
که جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سال
۲۰۱۴ به ۱،۶ تریلیون دلار، و در سال ۲۰۱۵ به
۱،۷ تریلیون دلار برسد. در سال ۲۰۱۶ این رقم
به ۱،۸ تریلیون دلار خواهد رسید، و افزایش میزان
سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای
توسعه‌یافته نسبتاً بیش‌تر خواهد شد. شکنندگی
بعضی بازارهای نوظهور و ریسک‌های مربوط به
عدم قطعیت سیاست و بی‌ثباتی منطقه‌ای شاید
بر این پیش‌بینی‌ها و رشد انتظاری سرمایه‌گذاری
مستقیم خارجی تأثیر منفی بگذارد. اقتصادهای
در حال توسعه در سال ۲۰۱۳ هم پیش‌تاز بودند.
جریان‌های ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
به کشورهای توسعه‌یافته ۹ درصد افزایش یافته و
به ۵۶۶ میلیارد دلار رسیده است، تا ۳۹ درصد از
سهم جهانی جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی
را نصیب این کشورها سازد، در حالی که کشورهای
در حال توسعه به رکورد جدید ۷۷۸ میلیارد دلار،

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی به
خاورمیانه و آفریقا، به‌تفکیک میزان سرمایه‌گذاری ۲۰۱۳
(میلیارد دلار)

۱۰ تا ۲۰ میلیارد دلار
۵ تا ۱۰ میلیارد دلار
۵ تا ۵ میلیارد دلار



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی
به خاورمیانه و آفریقا، به‌تفکیک بخش‌ها ۲۰۱۱
میزان سرمایه‌گذاری به میلیارد دلار



سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ورودی
به خاورمیانه و آفریقا
به‌تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳

کشور	سهم بازار
عراق	۱۵،۱۴ درصد
اردن	۱۱،۰۳ درصد
عربستان سعودی	۶،۳۱ درصد
امارات متحده عربی	۶،۳۱ درصد
موزامبیک	۶،۰۹ درصد
نایجریه	۵،۸۳ درصد
آفریقای جنوبی	۵،۵۲ درصد
اتیوپی	۴،۵۶ درصد
الجزایر	۴،۳۲ درصد
کنیا	۳،۶۱ درصد
سایر	۳۱،۲۸ درصد
کل	۱۰۰ درصد

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خروجی
از خاورمیانه و آفریقا
به‌تفکیک سهم بازار ۲۰۱۳

کشور	میزان سرمایه‌گذاری	سهم بازار
امارات متحده عربی	۱۴،۶۸	۳۰،۵۶ درصد
کویت	۱۰،۷۳	۲۲،۳۵ درصد
آفریقای جنوبی	۵،۴۵	۱۱،۳۶ درصد
جزیره موریس	۳،۲۵	۶،۷۷ درصد
سرزمین‌های اشغالی	۳،۱۲	۶،۴۹ درصد
نایجریه	۳،۰۶	۶،۳۷ درصد
عربستان سعودی	۱،۵۰	۳،۱۳ درصد
قطر	۱،۴۶	۳،۰۴ درصد
مصر	۱،۱۲	۲،۳۳ درصد
بحرین	۰،۵۶	۱،۱۷ درصد
سایر	۳،۰۹	۶،۴۳ درصد
کل	۴۸،۰۲	۱۰۰ درصد



جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به کشورهای در حال گذار به رکوردهایی جدید رسیده است، اما دورنمای این روند قطعی ندارد.
جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به اقتصادهای در حال گذار ۲۸ درصد افزایش یافت تا در سال ۲۰۱۳ به ۱۰۸ میلیارد دلار برسد.

یا ۵۴ درصد از کل جهان، دست یافته اند. ۱۰۸ میلیارد دلار هم به اقتصادهای در حال گذار سرازیر شده است. اقتصادهای در حال توسعه و در حال گذار در حال حاضر نیمی از بیست کشور نخست فهرست رده بندی جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی جهان را تشکیل می دهند. جریان های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از کشورهای در حال توسعه هم به رکوردی جدید رسیده است.

شرکت های چندملیتی کشورهای در حال توسعه بیش از پیش از همکاران خارجی حاضر در منطقه های شان کمک می گیرند. اقتصادهای در حال توسعه و در حال گذار در مجموع ۵۳۳ میلیارد دلار سرمایه گذاری کرده اند، یا به عبارت دیگر ۳۹ درصد از کل جریان خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی جهان. این را با سهم ۱۲ درصدی آن ها در ابتدای دهه ۲۰۰۰ مقایسه کنید. کشورهای فقیرتر جهان روز به روز وابستگی شان به سرمایه گذاری در صنعت استخراج و معدن را کاهش می دهند. در یک دهه گذشته سهم صنعت استخراج و معدن در ارزش پروژه های جدیداً احداث در آفریقا ۲۳ درصد و در کشورهای کم تر توسعه یافته ۳۶ درصد بود. این سهم آما به شدت در حال کاهش است؛ تولید صنعتی و خدمات در حال حاضر حدود ۹۰ درصد از ارزش پروژه های اعلام شده هم در آفریقا و هم در کشورهای کم تر توسعه یافته را متعلق به خود کرده است. در این میان آن دسته از اقتصادهای جهان که ساختار و زیرساخت های ضعیفی دارند وضعیت های متفاوتی را تجربه کرده اند. سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کشورهای کم تر توسعه یافته افزایش یافته است، و سرمایه گذاری های اعلام شده در بخش سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کسب و کارهای جدید کشور میزبان خبر از رشد چشم گیر در زیرساخت های اولیه و پروژه های انرژی می دهند. کشورهای در حال توسعه اسیر در خشکی در کل شاهد افت سرمایه گذاری مستقیم خارجی بوده اند. در این کشورها سرمایه گذاری مستقیم خارجی، بسته به بزرگی اقتصادهای آن ها، و نیز ساختار سرمایه های شان، منبعی بسیار مهم برای تأمین مالی است. جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به کشورهای در حال توسعه کوچک جزیره ای کاهش یافته است. توریسم و صنایع استخراجی سرمایه گذاران خارجی بیش تری را جذب خود می کنند، در حالی که تولید صنعتی از بین رفتن ترجیحات تجاری ضربه خورده است.

جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به کشورهای در حال توسعه به رشد ادامه می دهند اما راه درازی در پیش دارند. احیاء جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه به ۵۶۶ میلیارد دلار، و جریان های خروجی که تغییر نکرده اند، در ۸۵۷

میلیارد دلار، هر دوی آن ها را در سطح نصف رکورد سال ۲۰۰۷ نگه داشته است. اروپا، که طبق سنت بزرگ ترین دریافت کننده سرمایه گذاری مستقیم خارجی در جهان بوده است، در حال حاضر در سطح پایین تر از یک سوم سطح سال ۲۰۰۷ جریان های ورودی و یک چهارم جریان های خروجی آن سال، قرار دارد. آمریکا و اتحادیه اروپا هم شاهد افت مجموع سهم شان در جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی، از بیش از ۵۰ درصد پیش از بحران به ۳۰ درصد در سال ۲۰۱۳، بودند.

جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به کشورهای در حال گذار به رکوردهایی جدید رسیده است، اما دورنمای این روند قطعی ندارد. جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به اقتصادهای در حال گذار ۲۸ درصد افزایش یافت تا در سال ۲۰۱۳ به ۱۰۸ میلیارد دلار برسد. جریان های خروجی سرمایه گذاری مستقیم خارجی از این مناطق هم ۸۴ درصد افزایش یافت، و به رکورد باور نکردنی ۹۹ میلیارد دلار رسید. دورنمای جریان های ورودی سرمایه گذاری مستقیم خارجی به اقتصادهای در حال گذار احتمالاً تحت تأثیر بی ثباتی و عدم قطعیتی قرار خواهد گرفت که از بی ثباتی منطقه ای نشأت می گیرد.

دوم: چندملیتی ها؛ سنگین وزن های سرمایه گذاری خارجی

سرمایه گذاری مستقیم خارجی در بخش مالکیت خصوصی هم وضعیت قدرتمندی دارد، گرچه در حالت آماده باش هستند. سرمایه های هنگفت بنگاه های دارایی خصوصی به رکورد بیش از یک تریلیون دلار رسید. سرمایه گذاری برون مرزی آن ها ۱۷۱ میلیارد دلار بود، که ۱۱ درصد کاهش نشان داده است، و ۲۱ درصد از کل ارزش خریدها و ادغام های برون مرزی را از آن خود کرده اند، که ۱۰ درصد کم تر از رکورد پیشین شان است. سرمایه های در دسترس برای سرمایه گذاری (آماده باش) و فعالیت های نسبتاً کاهش یافته آن ها در سال های اخیر، موجب شده است که پتانسیل افزایش سرمایه گذاری مستقیم خارجی بنگاه های دارایی خصوصی چشم گیر باشد. شرکت های چندملیتی دولتی، سنگین وزن های عرصه سرمایه گذاری مستقیم خارجی هستند.

تخمین ها حاکی از آن است که دست کم ۵۵۰ شرکت چندملیتی دولتی، در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، مشغول فعالیت هستند، که بیش از ۱۵ هزار شریک خارجی دارند و دارایی های خارجی شان بیش از ۲ تریلیون دلار است. سرمایه گذاری مستقیم خارجی این شرکت های چندملیتی دولتی در سال ۲۰۱۳ بیش از ۱۶۰ میلیارد دلار بوده است. در این سطح،

اگرچه تعداد آن ها به زحمت به یک درصد کل شرکت های چندملیتی جهان می رسد، سهم شان از جریان های سرمایه گذاری مستقیم خارجی جان بیش از ۱۱ درصد است. از سوی دیگر جریان های سرمایه گذاری مستقیم خارجی ورودی به تمام مناطق در حال توسعه افزایش یافته است. آفریقا شاهد افزایش جریان های سرمایه گذاری مستقیم خارجی بوده است (۴ درصد) روند صعودی ای که به موجب جریان های داخل آفریقا و بین کشورهای این منطقه بیش از پیش تقویت و تثبیت شده است. این جریان های سرمایه گذاری مستقیم خارجی با تلاش رهبران کشورهای این منطقه در جهت ایجاد روابط نزدیک تر منطقه ای هماهنگ بوده است، اگرچه اثر بیش تر برنامه های همکاری اقتصادی منطقه ای در آفریقا بر سرمایه گذاری مستقیم خارجی داخل منطقه ای محدود بوده است.

آسیای در حال توسعه (با رشدی ۳ درصدی) همچنان نخستین مقصد سرمایه گذاری جهان است. مقرهای مدیریتی منطقه ای برای شرکت های چندملیتی، و همکاری های منطقه ای در زمینه سرمایه گذاری، عواملی هستند که بر شدت افزایش جریان های سرمایه گذاری مستقیم خارجی داخل منطقه می افزایند. آمریکای لاتین و حوزه کارائیب (که رشدی ۶ درصدی را تجربه کرده است) شاهد رشد کلی سرمایه گذاری مستقیم خارجی بوده است اما بدین صورت که سرمایه گذاری مستقیم خارجی این منطقه در کل به سبب افزایش سرمایه گذاری مستقیم خارجی در آمریکای مرکزی رشد کرده است، اما در آمریکای جنوبی ۶ درصد کاهش یافته. لیکن دورنمای این منطقه از این هم روشن تر است، زیرا که فرصت های جدیدی در بخش نفت و گاز پدید می آیند و طرح های سرمایه گذاری شرکت های چندملیتی در تولید صنعتی بسیاری.

سوم: سیاست های توسعه و روند سرمایه گذاری خارجی

مسأله مهم دیگر در این میان سیاست گذاری ها و روندهای سیاستی است. بیش تر سیاست های سرمایه ای جهان همچنان به تشویق سرمایه گذاری و آزادسازی اقتصاد و سرمایه گذاری معطوف بوده اند. هم زمان سهم سیاست های تنظیمی یا محدود کننده سرمایه گذاری هم افزایش یافته است، که در سال ۲۰۱۳ به ۲۷ درصد می رسد. بعضی کشورهای میزبان سرمایه گذاری مستقیم خارجی به دنبال آن بوده اند که از خروج سرمایه های سرمایه گذاران خارجی جلوگیری کنند. و بعضی کشورهای مبدأ سرمایه گذاری مستقیم خارجی هم تشویق به بازگشت سرمایه های شرکت های چندملیتی شان از بیرون مرزها می کنند. مشوق های سرمایه گذاری عمدتاً بر اهداف مربوط

به عملکرد اقتصادی متمرکز می‌شوند، و کم‌تر به توسعه پایدار می‌اندیشند. این مشوق‌ها و انگیزه‌ها را دولت‌های جهان به‌عنوان ابزارهای سیاستی برای جذب سرمایه‌گذاری به کار می‌گیرند، علی‌رغم این انتقاد همیشگی که این انگیزه‌ها و مشوق‌ها به‌لحاظ اقتصادی کافی نیستند و به تخصیص نادرست سرمایه‌های عمومی می‌انجامد. برای فرونشاندن این نگرانی‌ها، طرح‌های تشویق سرمایه‌گذاری بهتر است با اهداف توسعه پایدار هماهنگ شوند.

فضای تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری بین‌المللی روندهای واگرایی را تجربه می‌کند: از یک سو، جدا شدن از نظام، که از طرفی به خاطر توسعه تصمیم‌گیری در سرمایه‌گذاری‌هاست؛ و در سوی دیگر، تشدید و توسعه گفت‌وگوها. گفت‌وگوهای پیمان‌های فرمانطقه‌ای عظیم در حال حاضر در جریان هستند. به‌محض آن که این گفت‌وگوها به توافقی دست یابند، تأثیری سیستمی بر نظام توافقات سرمایه‌گذاری بین‌الملل خواهند گذاشت. نگرانی‌های شایع درباره عملکرد و تأثیر نظام توافق سرمایه‌گذاری بین‌المللی به درخواست اصلاحات می‌انجامد. چهار مسیر در این میان آشکار هستند: (۱) حفظ وضعیت موجود، (۲) خارج شدن از نظام، (۳) ایجاد تغییرات و تعدیل‌های گزینشی، و (۴) ایجاد اصلاحات سیستماتیک. یک رویکرد چندجانبه می‌تواند در این میان بسیار مفید واقع شود.

جامعه بین‌الملل، در مواجهه با چالش‌های متداول اقتصادی، اجتماعی و محیط‌زیستی جهان، سرگرم تعریف کردن مجموعه‌ای از اهداف توسعه پایدار است. اهداف توسعه پایدار، که سازمان ملل متحد با همکاری طیفی گسترده از طرف‌های ذی‌نفع مشغول تعریف آن‌ها است، قصد آن دارند که فعالیت‌ها در سراسر جهان را در جهت نیل به اهداف سفت‌وسختی برای دوره ۲۰۳۰-۲۰۱۵ پیش ببرند، که در آن فقر کاهش یابد، و امنیت غذایی و سلامت و آموزش انسان بهبود یابد، و تغییرات محیط‌زیستی مهار شوند، و مجموعه وسیعی از اهداف دیگر اقتصادی، اجتماعی و محیط‌زیستی حاصل آیند.

چهارم: بخش دولتی، سرمایه‌گذاری و توسعه پایدار

در این میان نقش بخش دولتی بسیار حیاتی و بنیادین است، درحالی‌که کمک‌های بخش خصوصی را هم نمی‌توان نادیده گرفت. بخش دولتی می‌تواند دو رویکرد را در پیش بگیرد: حکمرانی خوب در فعالیت‌های کسب‌وکارانه و سرمایه‌گذاری در توسعه پایدار. انسجام سیاست‌ها در تشویق همکاری و کمک بخش خصوصی در جهت رسیدن به اهداف توسعه پایدار بسیار لازم و ضروری است. اهداف توسعه پایدار تأثیرات عمیقی در زمینه مدیریت منابع در جهان در حال توسعه و

توسعه‌یافته خواهند داشت. سرمایه‌گذاری جهانی مورد نیاز برای رسیدن به این اهداف، سالانه ۵ تا ۷ تریلیون دلار است. تخمین‌های سرمایه‌گذاری لازم برای جهان در حال توسعه به‌تنهایی سالانه حدود ۳،۳ تا ۴،۵ تریلیون دلار هستند، که بیشترش باید صرف زیرساخت‌های اولیه (جاده‌ها، خط آهن و بنادر؛ نیروگاه‌های برق؛ آب و فاضلاب) امنیت غذایی (کشاورزی و توسعه روستایی) مهار تغییرات محیط‌زیستی و تطبیق، درمان و آموزش شود.

رسیدن به اهداف توسعه پایدار جهان مستلزم تغییر در سطح سرمایه‌گذاری، هم در بخش دولتی و هم در بخش خصوصی، در همه کشورهای جهان خواهد بود. در سطح کنونی سرمایه‌گذاری در بخش‌های هماهنگ کشورهای در حال توسعه به تنهایی با ۲،۵ تریلیون دلار شکاف سرمایه‌گذاری سالانه مواجه هستند. در کشورهای در حال توسعه، به‌ویژه در کشورهای کم‌تر توسعه یافته و اقتصادهای آسیب‌پذیر دیگر، منابع مالی دولتی نقش بسیار مهمی در سرمایه‌گذاری در اهداف توسعه پایدار ایفا می‌کنند. با این حال، این منابع نمی‌توانند با تقاضای برخاسته از اهداف توسعه پایدار همراه شوند و از پس آن برآیند. از این رو نقش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در این حوزه بسیار مهم و صرف‌نظر نکردنی است.

امروزه، همکاری و مشارکت بخش خصوصی در سرمایه‌گذاری در بخش‌های هم‌خوان با اهداف توسعه پایدار بسیار اندک است. فقط جزء کوچکی از دارایی‌هایی که بانک‌ها، صندوق‌های بازنشستگی، بیمه‌ها، سازمان‌ها و موقوفه‌ها، و نیز شرکت‌های چندملیتی، سرمایه‌گذاری می‌کنند به بخش‌های مرتبط با اهداف توسعه پایدار می‌رسد.

در کشورهای در حال توسعه مشارکت آن‌ها از این هم کم‌تر است، به‌ویژه در کشورهایی که فقیرتر هستند.

در کشورهای کم‌تر توسعه‌یافته، سرمایه‌گذاری بخش خصوصی اگر دوبرابر شود مطلوب خواهد بود. کشورهای در حال توسعه هم باید بکوشند سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی را تقریباً با همین نرخ رشد کنونی افزایش دهند. لیکن با این سناریو با یک شکاف سالانه ۱،۶ تریلیون دلاری مواجه خواهند شد. در کشورهای کم‌تر توسعه‌یافته، که نیاز به سرمایه‌گذاری بسیار بیش‌تر است و ظرفیت تأمین مالی بالنسبه کم‌تر است، دو برابر نرخ رشد کنونی سرمایه‌گذاری بخش خصوصی لازم است تا بتوانند به آن نقش مکمل سرمایه‌گذاری‌های دولتی و کمک‌های توسعه‌ای خارجی دست یابند.

افزایش مشارکت سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در بخش‌های هم‌خوان با اهداف توسعه پایدار، که بسیاری از آن‌ها حساس هستند یا ماهیت خدمات دولتی دارند، به یک مسأله بغرنج سیاستی می‌انجامد. سیاست‌گذاران باید بتوانند موازنه مناسب میان ایجاد یک فضای مناسب سرمایه‌گذاری و حذف موانع سرمایه‌گذاری را بیابند، و در سوی دیگر منافع عمومی را از طریق نظارت و قانون‌گذاری حفظ کنند. آن‌ها باید مکانیزم‌هایی برای ایجاد سودهای جذاب برای سرمایه‌گذاران خصوصی بیابند، و در عین حال دسترسی و ارزانی خدمات برای همه را تضمین کنند. و تشویق سرمایه‌گذاری بیش‌تر بخش خصوصی باید مکملی باشد برای تشویق سرمایه‌گذاری بیش‌تر بخش عمومی.



سیاست‌گذاران باید بتوانند موازنه مناسب میان ایجاد یک فضای مناسب سرمایه‌گذاری و حذف موانع سرمایه‌گذاری را بیابند، و در سوی دیگر منافع عمومی را از طریق نظارت و قانون‌گذاری حفظ کنند.

در جست‌وجوی فیل‌های پرنده

پژوهش آینده‌نگرانه اتاق بازرگانی تهران
در باره سناریوهای پیش روی صنعت کفش ایران

صنعت کشور موجب به حاشیه رفتن این صنعت شد. صنعتی که روزی صادر کننده مهمی بود وارد کننده شد. مطالعه حاضر نسبت به این صنعت نشان می‌دهد که چه سناریوهای برای صنعت کفش ممکن و مطلوب است و در هر حال این صنعت چه ویژگی‌هایی باید داشته باشند تا سناریوهای مطلوب شکل بگیرند. ترکیب دو ویژگی رقابت‌پذیری در کلاس جهانی و اندازه بنگاه موجب چهار سناریو می‌شوند که در مطالعه حاضر تحلیل شده‌اند و امیدواریم که مورد توجه سیاست‌گذاران صنعت قرار گیرد.

در یک صنعت به صورت زنجیره گونه انجام می‌پذیرد تا به خلق ارزش منجر شود. محصولات از حلقه‌های این زنجیره عبور می‌کنند و در هر حلقه، ارزشی به محصول نهایی افزوده می‌گردد. این مجموعه، کلیه فعالیت‌ها، از زمانی که محصول به شکل ماده خام است تا زمانی که محصول نهایی به دست مشتری می‌رسد را دربردارد. نقشه‌برداری زنجیره ارزش، ابزاری جهت بهبود تشکیلات اقتصادی به حساب می‌آید که موجب به نمایش درآمدن فرآیند کامل تولید می‌شود. هدف در این روش، شناسایی تمامی اتلاف‌های موجود در جریان ارزش و برداشتن گام‌هایی جهت حذف آنهاست. زنجیره ارزش همچنین به عنوان ابزاری ارزشمند جهت برنامه‌ریزی راهبردی مطرح شده که به شناسایی نقاط قوت و ضعف فرآیند و جریان تولید کمک کرده است.

متوسط دوره اعتبار در صنعت کفش

دوره اعتبار، مدت زمانی است که به مشتریان اجازه داده می‌شود تا وجه نقد کالای خریداری شده را در آینده پرداخت نمایند. دوره اعتبار از یک صنعت به صنعت دیگر تفاوت بسیاری دارد ولی در کشور کانادا تقریباً همواره بین ۳۰ تا ۱۲۰ روز است. متوسط دوره اعتبار در صنعت کفش ایران حدود ۶ ماه است که در مقایسه با سایر صنایع از جایگاه مطلوبی برخوردار نیست. البته بالا بودن متوسط دوره وصول مطالبات یک بنگاه به تنهایی نمی‌تواند نشانه ناکارآمدی آن بنگاه باشد، چرا که ممکن است بالا بودن این دوره ناشی از سیاست‌های اعتباری آن بنگاه برای افزایش فروش باشد. برای نتیجه‌گیری بهتر باید دوره وصول مطالبات یک بنگاه را با میانگین صنعت مقایسه کرد. مادر اینجا به دنبال بررسی سیاست‌های اعتباری بنگاه‌های نیستیم، کم‌اینکه در صنعت کفش بنگاه‌هایی چه در حوزه تولید و چه در حوزه توزیع وجود دارند که از سیستم نقدی برای انجام معاملات خود استفاده می‌کنند. اما اصولاً

آینده‌نگر: کفش در اساس یک کالای جدید و وارداتی محسوب نمی‌شود، چون یکی از نیازهای اولیه بشر است و از آغاز تمدن، بشر از این کالا استفاده کرده و در هر جامعه از جمله تولید می‌شده است. ولی تولید فردی و پهنه‌دوئی آن از وقتی که به صورت تولید صنعتی کفش آمد، به کلی منقرض شد ضمن این که تولید کفش در ایران نسبت به سایر کالاهای رشد و روند خوبی را طی کرد و دیری نپایید که چند برند معتبر آن مثل کفش ملی و بلاوین و ... شکل گرفت و می‌رفت که در کنار برخی دیگر از صنایع، صنعت کفش نیز معتبر شود. ولی تحولات بعدی در

تخصصی صنعت کفش

از آنجایی که تحلیل‌های طیف دوم تقریباً یک دهه گذشته را پوشش داده و به صورتی پیوسته، منسجم و ساختارمند و با رویکردی آینده‌پژوهانه به عنوان چشم‌اندازهای صنعت کفش ایران در ابتدای هر سال منتشر شده است و در عین حال با نگاهی کل‌گرایانه به صورتی جامع تحلیل‌های طیف اول را نیز دربر گرفته‌اند، در ذیل مهم‌ترین نکات چشم‌اندازهای هر سال استخراج شده‌اند تا در تحلیل‌های آتی به عنوان یکی از مهم‌ترین سندهای صنعت کفش برای تدوین سناریوهای مورد استفاده قرار گیرند.

زنجیره تأمین و زنجیره صنعت کفش

زنجیره تأمین شامل تمام فعالیت‌های مرتبط با جریان کالا و خدمات، از مرحله ماده خام اولیه تا محصول نهایی قابل مصرف توسط مشتری است. این نقل و انتقال‌ها علاوه بر جریان مواد، شامل جریان اطلاعات و مباحث مالی نیز می‌شود. همان‌طور که از تعریف ارائه شده مشخص می‌شود، زنجیره تأمین، علاوه بر جریان کالا و خدمات، دربرگیرنده جریان اطلاعات میان عناصر مختلف است. به عبارت دیگر، یکی از اساسی‌ترین مباحث در زنجیره تأمین، توجه به پویایی اطلاعات میان شرکت تولیدکننده با تأمین‌کنندگان و مشتریان شرکت است. در نتیجه، زنجیره تأمین به عنوان یک اصل مهم مورد توجه مدیران شرکت‌ها قرار گرفته است و مدیران عالی علاوه بر تمرکز بر فعالیت‌های داخلی شرکت خود، به ارتباط‌ها و تعامل‌های مناسب و به هنگام، با تأمین‌کنندگان و مشتریان خود توجه خاصی مبذول می‌نمایند.

زنجیره ارزش مجموعه‌ای از عملیات‌هایی است که

مروری بر پیشینه تحقیق و اسناد بالادستی

در این پژوهش، گزارش تفصیلی تمامی اسناد کلیدی صنعت کفش ایران در دهه‌های گذشته مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته است. بررسی گزارش‌ها، مقالات و تحلیل‌های صورت گرفته در دهه‌های گذشته صنعت کفش ایران بانگاهی آینده‌پژوهانه و طیف از تحلیل‌ها را نمایان کرد:

۱ طیفی از تحلیل‌ها که توسط متخصصان صنعت به صورت گاه‌شمار در زمان‌های متفاوت نگارش یافته‌اند؛

۲ تحلیل‌های منسجم و پیوسته منتشر شده در ماهنامه





**فیل‌های پرنده
استعاره‌ای از
به کارگیری
توانمندی‌های
ناشی از
بزرگ بودن بر
پایه مزیت‌هایی
مانند توان ایجاد
شبکه‌های
توزیع گسترده
و به‌روز، همراه
با توانایی‌های
انعطاف‌پذیری و
چابکی است که
با رهبری بازار،
سایر بنگاه‌های
متوسط و کوچک
را نیز به تحرک
وادار. در این
سناریو بنگاه‌های
بزرگ با توانایی
رقابت در کلاس
جهانی امکان
سرمایه‌گذاری
خارجی را هم
فراهم می‌سازند.**

در بر می‌گیرد، جنبه‌های کلیدی محیط شرکت، صنعت یا صناعی است که شرکت در آنها رقابت می‌کند. ساختار صنعت نقش عمده‌ای در تعیین قواعد رقابت و استراتژی‌هایی که به‌طور بالقوه در دسترس شرکت قرار دارند، ایفا می‌کند. اهمیت نیروهای بیرون از صنعت، اساساً به شکلی نسبی است. از آن جایی که نیروهای بیرونی معمولاً تمام شرکت‌های موجود در یک صنعت را تحت تأثیر قرار می‌دهند، عامل اصلی در توانایی‌های متفاوت شرکت‌ها در برخورد با آنهاست. در این بخش به دنبال تعیین شدت رقابت در صنعت کفش بر مبنای نیروهای پیش‌برنده رقابت در صنعت هستیم که به مدل پورتر نیز معروف است.

عوامل تعیین‌کننده ساختار شدت رقابت

این پنج عامل رقابتی - ورود سرمایه‌گذاران جدید، تهدید جایگزینی، قدرت چانه‌زنی خریداران، قدرت چانه‌زنی تأمین‌کنندگان و رقابت در بین رقبای موجود - منعکس‌کننده این واقعیت است که رقابت در یک صنعت به‌مراتب از سطح بازیگران جاف‌ناده در آن صنعت فراتر می‌رود. مشتریان، تأمین‌کنندگان، جایگزین‌ها و واردشوندگان بالقوه همگی رقبایی برای بنگاه‌های موجود در یک صنعت محسوب می‌شوند، که ممکن است بسته به شرایط خاص، از اهمیت بالاتر یا پایین‌تری برخوردار باشند. رقابت در این حالت را می‌توان رقابت گسترده نامید. همه پنج عامل مذکور باهم، شدت رقابت در صنعت و سودآوری آن را تعیین کرده و قوی‌ترین نیرو یا نیروها در تدوین استراتژی آن نقش آفرین هستند. به‌عنوان مثال حتی اگر یک شرکت از موقعیت عالی بازار یک صنعت برخوردار باشد و هیچ‌گونه تهدیدی از جانب رقبای بالقوه احساس نکند، در صورتی که با محصول جایگزین برتر و کم‌هزینه‌تر روبرو شود، بازدهی سرمایه‌یایی خواهد داشت. حتی اگر هیچ جایگزینی وجود نداشته باشد و هیچ رقیب جدیدی وارد نشود، رقابت شدید بین رقبای موجود سود بالقوه را محدود می‌کند. به‌زعم اقتصاددانان نهایت شدت رقابت در یک صنعت رقابتی زمانی است که ورود سرمایه به آن آزاد باشد؛ در این صورت، بنگاه‌های موجود هیچ‌گونه توان چانه‌زنی در مقابل تأمین‌کنندگان و مشتریان ندارند و به‌واسطه وجود شرکت‌های متعدد شبیه به هم و محصولات مشابه، رقابت غیر قابل کنترل می‌شود.

یافته‌های پژوهش نشان می‌دهد از دیدگاه پاسخ‌دهندگان، «شدت رقابت در بین رقبای موجود» بیشترین تأثیر را بر شدت رقابت و در نتیجه سودآوری صنعت داشته است. برای سنجش میزان «شدت رقابت در بین رقبای موجود» از شش شاخص تعداد رقبای، میزان رشد صنعت، هم‌ترازی رقبای، هزینه‌های ثابت، موانع ورود و خروج و هزینه تبدیل استفاده شده است. همچنین «تهدید تازه‌واردین» به‌عنوان دومین عامل تأثیرگذار بر شدت رقابت در صنعت معرفی شده است. عدم توسعه برندینگ به میزان کافی در صنعت، موجب ورود آسان تازه‌واردین به صنعت در نتیجه افزایش شدت رقابت می‌شود. همچنین نیاز به سرمایه

تاریخی طولانی و سنتی، اشتغال قابل توجهی برابر ۵۰۰ هزار نفر به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم را به خود اختصاص داده است. تولید کفش داخلی به‌طور میانگین ۱۷۰ میلیون جفت کفش در سال ۱۳۹۲ بوده که با میزان مصرف ۱۵۵ میلیون جفت کفش در سال ۱۳۹۳ حدود ۳۲ درصد از سهم بازار مصرف کفش در بین کشورهای خاورمیانه را به خود اختصاص می‌دهد. ظرفیت داخلی تولید کفش ۹۰ درصد تقاضای بازار داخلی را پاسخ‌گواست، اما واردات بی‌رویه علی‌الخصوص واردات غیرقانونی موجب افت داخلی صنعت کفش ایران شده است.

واردات کفش ایران

واردات کفش در ایران به دلیل بالا بودن تعرفه واردات این کالا بیشتر از آن که قانونی باشد غیرقانونی است. بررسی روند واردات کفش در طی ۱۲ سال گذشته (۱۳۹۲-۱۳۸۰) نشان از روندی افزایشی دارد. بیش‌ترین میزان واردات کفش در سال ۱۳۹۰، با رقم ۲۰۷۹۴ هزار دلار و کمترین میزان واردات مربوط به سال ۱۳۸۰، با رقم ۳۹۳ هزار دلار بوده و میانگین نرخ رشد ارزش واردات در طی این ۱۲ سال، ۶۷ درصد بوده است. عمده واردات کفش ایران از کشورهای چین، امارات متحده عربی، ایتالیا، ترکیه و... صورت می‌گیرد.

صادرات کفش ایران

ایران صادرات چندانی به بازارهای بین‌المللی ندارد. وجود تحریم‌های بین‌المللی یکی از عواملی است که روند صادرات محصولات را به بازارهای بین‌المللی با مشکل مواجه کرده است. طی ۱۲ سال گذشته (۱۳۹۲-۱۳۸۰) بیشترین میزان صادرات ایران در سال ۱۳۹۰ با رقم ۱۴۶۴۰۸ هزار دلار و مقدار ۱۷/۳۸۴ هزار تن و کمترین میزان صادرات در سال ۱۳۸۳ با رقم ۴۶۵۹۴ هزار دلار و مقدار ۱۵/۰۱۵ هزار تن به ثبت رسیده است. در حالی که میانگین نرخ رشد ارزش صادرات در طی این ۱۲ سال گذشته ۶ درصد بوده است. صادرات عمده ایران به کشورهای عراق، آذربایجان، افغانستان، ترکمنستان، عربستان سعودی و... بوده و همان‌طور که مشخص است عمده صادرات ایران به کشورهای همسایه صورت گرفته است.

تراز تجاری کفش ایران

میانگین رشد ارزش (دلار) تراز تجاری کفش ایران طی سال‌های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۲ برابر ۷ درصد است که بیشترین میزان آن در سال ۱۳۹۰ با رقم ۱۲۵۶۱۴ هزار دلار و کمترین میزان آن در سال ۱۳۸۳ با رقم ۳۷۲۲۲ هزار دلار بوده است.

فاکتورهای محیط خرد و کلان صنعت کفش ایران

ماهیت تدوین استراتژی، عبارت است از مرتبط کردن یک شرکت به محیط اطرافش. اگرچه محیط مربوطه خیلی گسترده است و عوامل اجتماعی و اقتصادی را

اعطای اعتبار بسیار رایج است. شواهد نشان می‌دهد در اغلب موارد دوره اعتبار تابع رویه‌های صنعت است. در مورد مدت دوره اعتبار در صنعت کفش ایران با سه مسئله اساسی روبرو هستیم.

۱- نخست، بالا بودن دوره اعتبار در صنعت کفش در مقایسه با سایر صنایع داخلی و همچنین در مقایسه با صنعت کفش سایر کشورها، دوره اعتبار در اغلب کشورهای دنیا عموماً بین یک تا چهار ماه است.

۲- اما مسئله مهم‌تر، میزان سهم صنعت در تأمین مالی خارجی بنگاه‌هاست. متأسفانه تک‌فروشان مابالغیر ۶۰ درصد خرید خود را به‌صورت غیر نقدی انجام می‌دهند (تأمین مالی از صنعت). در حالی که همان‌طور که بیان کردیم این درصد در سایر کشورها ۱۹۰۷ درصد می‌باشد. سیاست اعتباری سهم بسیار بالایی در گردش مالی صنعت کفش ایران دارد.

۳- مشاهدات میدانی نشان‌دهنده این است که عمده‌فروشان و تولیدکنندگان نیز حجم بالایی از تأمین مالی خود را از صنعت انجام می‌دهند. بدین‌صورت که چک‌هایی را که از تک‌فروشان دریافت نموده‌اند را به همان ترتیب به سمت انتهای زنجیره هدایت می‌کنند. این عمل موجب می‌شود تا متوسط دوره وصول مطالبات برای تولیدکنندگان چرم تا میزان یکسال افزایش یابد.

مسائلی که ذکر شد نشان‌دهنده آن است که صنعت کفش از لحاظ گردش مالی معیوب و ناکارآمد است و باید تمهیداتی برای بهبود گردش مالی صنعت صورت پذیرد.

هم‌گرایی تشکلی‌های چرم، کیف و کفش

تشکیل شورای مشورتی تشکلی‌های چرم، کیف و کفش و صنایع وابسته را شاید بتوان به‌عنوان یکی از پیشگامی‌های این حوزه از صنعت برشمرد. شورایی که در راستای چالش‌های بیان شده در زنجیره تأمین و زنجیره ارزش صنعت که در بخش‌های قبلی به آن پرداخته شد تشکیل گردیده است. از جمله مهم‌ترین اهداف این شورایی توان به دوری جستن از ساختارهای سنتی، کاهش نقش کارکردی دولت در اقتصاد و تقویت اقتصاد تشکلی‌گرا و مردم‌محور اشاره کرد.

روندهای گذشته صنعت کفش ایران

صنعت کفش ایران با چالش‌های متعددی در چنددهه گذشته مواجه بوده است. روند تغییرات نرخ ارز به‌خصوص دلار و همچنین وجود تحریم‌های بین‌المللی و افزایش واردات کفش به‌صورت غیرقانونی و وجود شرایط رکود در اقتصاد از جمله عوامل تأثیرگذار بر تولیدات این صنعت در ایران بوده است. بررسی روندهای اصلی صنعت کفش طی سال‌های ۱۳۸۷ تا ۱۳۹۳ نشان می‌دهد تنها شاخص قیمت خرده‌فروشی از ۱۹ درصد به ۴۸/۸ درصد رشد داشته و سایر شاخص‌های سرانه مصرف (عدد) از ۲/۸ و ۲۰۰ به ۱۵۵ کاهش یافته‌اند. ساختار صنعت کفش ایران به‌واسطه سابقه

کم برای ورود به صنعت می‌تواند ورود تازه‌واردین را تسهیل نماید.

سومین عامل مؤثر بر شدت رقابت در صنعت «قدرت چانه‌زنی خریداران» است. عدم توسعه برندینگ، تعدد عمده‌فروشان و تک‌فروشان، همچنین رقابت منفی موجود در صنعت از مهم‌ترین عوامل افزایش قدرت چانه‌زنی خریداران عنوان شده است.

چهارمین عامل تأثیرگذار بر شدت رقابت «قدرت چانه‌زنی تأمین‌کنندگان» بیان شده است. با توجه به اینکه صنعت کفش مواد اولیه زیادی را مصرف می‌کند و صنعت بسیار مهمی برای تأمین‌کنندگان مواد اولیه از قبیل چرم طبیعی و مصنوعی، منسوجات و... به‌شمار می‌آید لذا قدرت چانه‌زنی تأمین‌کنندگان در مواجهه با صنعت پایین است. از طرفی عدم توسعه برندینگ در بین تولیدو تأمین‌کنندگان مواد اولیه، کیفیت نامناسب محصولات و همچنین تعدد آنها موجب «کاهش قدرت چانه‌زنی تأمین‌کنندگان» شده است.

پنجمین عامل موجود برای بررسی میزان شدت رقابت یک صنعت «کالای جانشین» است که به علت عدم وجود کالای جانشین برای کفش، تأثیری بر میزان شدت رقابت در صنعت نداشته است و در پرسشنامه آورده نشده است. لازم به ذکر است که تعدادی از فعالان صنعت، وجود کالاهای خارجی و به‌ویژه چینی را به عنوان یک کالای جانشین برای محصولات داخلی مطرح می‌کنند. منظور از «کالای جانشین» کالایی است که به جای محصول پای پوش مورد استفاده قرار می‌گیرد و چنین جانشینی عملاً برای پای پوش وجود ندارد. چگونگی تأثیر رقابت خارجی بر وضعیت رقابتی صنعت در عوامل «شدت رقابت بین رقبای موجود» و «تهدید تازه‌واردین» آورده شده است.

متغیرهای کلیدی اثرگذار بر صنعت کفش ایران

در این مرحله از تحقیق، تمامی متغیرهای حاصل از مطالعات کتابخانه‌ای، نظرات خبرگان و الگوبرداری‌ها جمع‌بندی و بعد از پایش اولیه ۳۸ متغیر در دو دسته کلی متغیرهای درونی و برونی صنعت طبقه‌بندی شدند، در مرحله بعد به منظور ایجاد طبقه‌هایی شامل متغیرهای بااهمیت و عدم قطعیت بالا پرسشنامه‌ای طراحی شد که نتایج حاصل از آن به همراه نظرات خبرگان در هم‌پوشانی و قابلیت ادغام برخی متغیرها با یکدیگر در نهایت به ۱۱ متغیر کلیدی به شرح ذیل ختم گردید:

سناریوهای صنعت کفش ایران

سناریوها اغلب، دستاورد نهایی پروژه آینده‌پژوهی محسوب می‌شوند. بسیاری بر این باورند که سناریوها موجب وحدت‌بخشی به تمامی روش‌های استفاده‌شده در یک بررسی آینده‌پژوهانه هستند. سناریوها به خوبی کل فضای عدم قطعیت و ابهام پیش روی تصمیم‌گیران را پوشش داده و بصیرت‌هایی را جهت یاری‌رساندن به مدیران به منظور درک

به‌طوری که در سطح جهانی البته به شکلی محدود به رقابت می‌پردازند. گیوه بابانوئل نماد این سناریو نشان می‌دهد که گیوه، به عنوان یکی از پای پوش‌های ایرانی قابل تولید در بنگاه‌های کوچک به قدری توانمند شده است که در سایر کشورها نیز برای آن تقاضا وجود دارد. توان بالای تغییر و تطابق با مد و سلاقی مشتریان و استفاده بهینه از مزیت‌های زنجیره تأمین (مانند چرم) منجر به تولید پای پوش‌هایی با برندهای ایرانی شده است، به‌طوری که نه تنها بازار کشورهای ثروتمند عربی را تسخیر نموده، بازاری در کشورهای توسعه‌یافته نیز برای خود ایجاد کرده است. ثبات مالکیت معنوی، و ایجاد برندهای ایرانی در بنگاه‌های متوسط و کوچک از جمله مسائلی است که توانایی رقابت در حوزه‌هایی محدود و خاص را برای ساختار صنعت کفش در این سناریو فراهم ساخته است.

سناریوی آل‌استار کدخدا

در این سناریو، از یک سو توان رقابتی به‌ویژه در کلاس جهانی پایین، و از سوی دیگر اندازه بنگاه‌های ما کوچک است. این فضا نمایانگر عدم شکل‌گیری ساختار جامع صنعت کفش ایران است و کارگاه‌های کوچک متنوع، متعدد و پراکنده در برخی قطب‌های تولید کفش مانند تهران، قم، تبریز و مشهد با مقیاس تولید پایین مشغول فعالیت‌اند؛ این کارگاه‌ها تنها به بازارهای محدود سسنتی خود چشم دارند. آل‌استار کدخدا نماد بازارهای از دست‌رفته ملی است که توسط واردات و تولیدات سایر کشورها تسخیر شده است. در این روزگار، صنعت کفش از نداشتن ساختار بنگاه‌های بزرگ رنج برده و علاوه بر نداشتن رهبری توانمند در داخل، از مزیت‌های صرفه به مقیاس نیز بی‌بهره است. بنگاه‌های متوسط و کوچک باقی‌مانده در صنعت کفش نیز اکثراً با کپی‌برداری از برندها و مد‌های جامعه به گذران محدود کسب و کار خود مشغول هستند. همچنین موفقیت در این فضا منوط به بالا ماندن قیمت دلار و غیر رقابتی شدن واردات کفش است؛ هر چند ظهور کارگاه‌های کفش حاشیه‌ای مهاجران غیر ایرانی نیز زنگ خطری محسوب می‌شود.

سناریوی عصر دایناسورها

در این سناریو بنگاه‌های بزرگ و خوشه‌های صنعتی در صنعت کفش ایران توسعه یافته و تعداد و تنوع بالایی از

احتمالات آینده فراهم می‌سازند. در مطالعه سناریوها بایستی متوجه این مخاطره بود که سناریوها و اساساً آینده‌پژوهی مدعی پیش‌بینی نیست؛ به این معنا که آینده‌پژوهان نمی‌خواهند بگویند چه چیزی به‌طور قطع اتفاق خواهد افتاد چرا که اثبات می‌نمایند با توجه به تغییرات شتابان، عدم قطعیت و ماهیت پیچیده و آشوب‌ناک جهان کنونی اساساً هر گونه پیش‌بینی غیر ممکن، نادرست و ناتمام است، بلکه مراد از سناریونگاری، ایجاد گزینه‌های بدیل و انعطاف‌پذیر و موفق برای تصمیم‌گیران در چنین فضاهایی خواهد بود. سناریوها در گزارش تفصیلی در سه سطح روایت مختصر سناریو، ساختار سناریو و روایت مشروح سناریو به‌صورت مشروح تبیین شده‌اند، لذا در این خلاصه مدیریتی، به صورتی موجز، گذری بر مهم‌ترین نکات سناریوها خواهیم داشت. با توجه به انتخاب منطق سناریو پردازی ماتریسی، دو فاکتور کلیدی توان رقابت در صنعت کفش و اندازه بنگاه در دو سر طیف یک محور قرار گرفته و چهار سناریوی فیل‌های پرند، گیوه بابانوئل، آل‌استار کدخدا و عصر دایناسورها را تشکیل می‌دهند. در ادامه مروری بر هر سناریو به همراه تبیین ساختار و شاخص‌های راهنمای هر یک از آنها خواهیم داشت.

سناریوی فیل‌های پرند

در این سناریو علاوه بر آنکه بنگاه‌های بزرگ موفقیت در صنعت کفش ایران ظهور یافته‌اند؛ توان رقابتی به‌ویژه در کلاس جهانی نیز پدید آمده است. تعداد و حجم تولیدات، تولیدکنندگان بزرگ و خوشه‌های صنعتی در این سناریو قابل ملاحظه است، به‌طوری که علاوه بر تصاحب اکثریت سهم بازار داخلی به بازارهای جهانی نیز نفوذ کرده‌اند. در این زمان تنوع تولیدات و برندهای ایرانی شکل گرفته‌اند و مردم نه تنها برای خرید کفش‌های پرستیژی، برندهای ایرانی را خریداری می‌نمایند بلکه سایر تولیدات نیز در طیف درآمدی مردم مورد استقبال قرار می‌گیرد. فیل‌های پرند استعاره‌ای از به کارگیری توانمندی‌های ناشی از بزرگ‌بودن بر پایه مزیت‌هایی مانند صرفه به مقیاس، ریسک‌پذیری و توان ایجاد شبکه‌های توزیع گسترده و به‌روز، همراه با توانایی‌های انعطاف‌پذیری و چابکی است که با رهبری بازار، سایر بنگاه‌های متوسط و کوچک را نیز به تحرک واداشته‌اند. در این سناریو بنگاه‌های بزرگ با توانایی رقابت در کلاس جهانی امکان سرمایه‌گذاری‌های خارجی و انعقاد قراردادهای همکاری با برندهای معتبر جهانی را نیز فراهم ساخته‌اند.

سناریوی گیوه بابانوئل

در این سناریو، ساختار بنگاه‌های ایران به شکل بنگاه‌های متوسط و کوچک است. از مهم‌ترین ویژگی‌های این ساختار، چابکی و انعطاف‌پذیری بالای آن است. بنگاه‌های کوچک با الگوبرداری از کشورهای پیشرو بر پایه SMSها به مزیت‌های رقابتی قابل توجهی دست یافته‌اند،



مطلوب‌ترین سناریوی صنعت کفش ایران در افق ۱۴۰۴ سناریوی فیل‌های پرند است، سناریویی که در آن، بنگاه‌هایی با سائیز بزرگ و خوشه‌های صنعتی با توانایی بالا در رقابت جهانی شکل گرفته‌اند.



ساختار صنعت را به خود اختصاص داده‌اند. در این فضا، برخی فعالان صنعت کفش، اصناف و اتحادیه‌ها توانسته‌اند با ایجاد یک مدیریت واحد، SMSهای پراکنده موجود در بازار تولید کفش کشور را زیر چتر یک مدیریت واحد یکپارچه کنند و هزینه‌های تولید و بازاریابی و پخش را کاهش دهند، اما نتوانسته‌اند به درستی از مزیت‌های موجود در زنجیره تأمین و ارزش صنعت بهره‌برداری کنند و در نتیجه، از توان رقابتی پایینی در مقایسه با رقبای جهانی خود برخوردار هستند. حجم بالای سرمایه‌گذاری و اشتغال بالا در این ساختار، بدون توجه به افزایش رقابت‌پذیری جهانی، این صنعت را در ایران با چالش‌های بزرگی مواجه ساخته است. عصر دایناسورها نمادی است نشان‌دهنده بنگاه‌های بزرگی که توانایی انعطاف‌پذیری و چالاک‌ی مورد نیاز عصر نوین را ندارند، عصری که بر پایه مد، سبک زندگی و تنوع، بسیار پویا و سریع تغییر می‌کند. در این روزگار، احتمال فروپاشی بنگاه‌های بزرگ بسیار زیاد است، بنگاه‌هایی که با فروپاشی خود علاوه بر ایجاد موجی از بیکاری و ناامیدی، صنعت را از مزیت‌های صرفه به مقیاس، داشتن رهبر و تحقیق و توسعه بی‌بهره خواهند کرد.

جمع‌بندی

میل به دانستن آینده خواسته‌ای ذاتی و طبیعی برای تمامی انسان‌ها است، تمایلی که هنگام به‌میان آمدن منافع اقتصادی پر رنگ‌تر نیز می‌شود. ورشکستگی و انحلال تولیدکنندگان بزرگ و کوچک، چالش‌های مالی، منابع انسانی، فناوری و... همگی معضلاتی بودند که نیاز به ترسیم آینده‌های بدیل صنعت کفش را ضروری ساخت. پژوهش حاضر که به دنبال پاسخ به نیاز شناخت آینده این صنعت صورت پذیرفت سعی کرد با بررسی روندهای گذشته صنعت، محیط خرد، محیط کلان، الگوبرداری از بهترین‌ها و بهره‌گیری از نظرات خبرگان، سناریوهای اکتشافی صنعت کفش ایران را روایت کند. با جمع‌آوری ۳۸ فاکتور اولیه از مطالعات کتابخانه‌ای به همراه نظرات خبرگان و فعالان صنعت، ۱۱ فاکتور کلیدی شامل اندازه بنگاه، نوع تولیدات، رقابت در کلاس جهانی، توانایی مدیریت، هزینه مالی، توانمندی‌های فناوری، آموزش، طراحی و نوآوری، برند و هویت سازمانی، نرخ تورم و شبکه توزیع انتخاب شدند. در گام بعدی با تحلیل فاکتورهای کلیدی، دو فاکتور تعیین‌کننده رقابت در

کلاس جهانی و اندازه بنگاه که بیشترین اثر را بر روی سیستم صنعت کفش ایران داشتند برگزیده و چهار سناریوی پیش‌روی صنعت به نام‌های فیل‌های پرنده، گیوه‌بابانوتل، آل‌استار کدخدا و عصر دایناسورها تدوین گردید. تعیین شاخص‌های راهنما برای تشخیص وقوع هر کدام از سناریوها و پیش‌بینی تغییر در هر سناریو از ویژگی‌های سناریوهای روایت شده است.

مطلوب‌ترین سناریوی صنعت کفش ایران در افق ۱۴۰۴ سناریوی فیل‌های پرنده است، سناریویی که در آن، بنگاه‌هایی با اندازه بزرگ و خوشه‌های صنعتی با توانایی بالا در رقابت جهانی شکل گرفته‌اند. در این سناریو، فعالان صنعت کفش از دارایی‌ها و ظرفیت‌های درون و برون صنعت به نحوی مطلوب استفاده کرده، توانایی رقابت با برندهای دنیا را در خود نهاده‌اند، ساخته‌اند، وجود برندهای ایرانی، مدیرانی کارآمد، وجود واحدهای تحقیق و توسعه، گردش مالی بالا و کارا از جمله نشانه‌های این سناریو هستند.

سناریوی گیوه‌بابانوتل، معرف فضای خاکستری صنعت کفش ایران است. در این سناریو بنگاه‌های کوچک و متوسط با توانمندی رقابت در بازارهای جهانی شکل گرفته‌اند، بنگاه‌هایی که با وجود توانایی رقابت در کلاس جهانی به دلیل بی‌بهره بودن از مزیت‌های بنگاه‌های بزرگ مانند صرفه به مقیاس، توانایی سرمایه‌گذاری بر واحدهای تحقیق و توسعه و هزینه‌های بازاریابی در معرض تهدیدهای گسترده قرار دارند. هر چند که بنگاه‌های کوچک و متوسط در این سناریو بخش خاصی از بازار را هدف قرار داده‌اند و گاهی با ایجاد برند مشتری‌بانی برای خود جذب نموده‌اند اما همواره از خطر نابودی رنج خواهند برد.

سناریوهای آل‌استار کدخدا و عصر دایناسورها هر دو سناریوهای تاریک صنعت کفش ایران هستند، چرا که در هر دو سناریو توانایی رقابت در بازارهای جهانی پایین است. هر چند حمایت‌های دولت، محدود کردن واردات، قدرت خرید مردم و شاخص‌هایی این چنینی می‌تواند حاشیه سودی را برای بنگاه‌های فعال در این سناریوها ایجاد نماید ولی در نمای کلی، جذابیت صنعت در این سناریوها برای فعالان بسیار پایین بوده، به دلیل شکل نگرفتن ساختار صنعت کفش، خروج از صنعت نیز آسان بوده و صنعت کفش ایران به سمت افول و اضمحلال حرکت خواهد کرد.

همان‌طور که در آغاز اشاره شد، یکی از مهم‌ترین اهداف سناریوها، جلوگیری از غافلگیر شدن مدیران کسب و کارها در محیط پیچیده و متغیر است. محیط پرتلاطمی که در سال‌های اخیر صنعت کفش ایران نیز همانند سایر صنایع با آن مواجه بوده است، اما یکی از تفاوت‌های مهمی که ساختار صنعت کفش در مقایسه با ساختار صنعت کفش در سایر کشورهای پیشرو دارد مدیریت سنتی حاکم بر صنعت است. الگوبرداری‌های انجام‌شده در سایر کشورهای پیشرو نشان می‌دهد که اندازه بازار داخلی یکی از مهم‌ترین عوامل رشد صنعت کفش در این کشورها بوده است، فرصتی که در تمامی سناریوهای ترسیم‌شده برای فعالان صنعت

کفش ایران نیز نهفته است. عامل مهم دیگر، دسترسی به نیروی کار ارزان در مقایسه با کشورهای منطقه و پیشرو است که می‌توان ایران را دارای مزیت رقابتی در این عامل نیز دانست، اما عواملی مانند حمایت‌های هدفمند دولت از صنعت کفش در کشوری مانند چین را تنها در سناریوی فیل‌های پرنده می‌توان به خوبی مشاهده کرد، هر چند در سه سناریوی دیگر نیز دولت می‌تواند از صنعت کفش ایران حمایت‌هایی داشته باشد اما به دلیل عدم انسجام، دورنگری و همسویی نیازهای کلیدی صنعت را برآورده نخواهد کرد. یکی از فرصت‌های گران‌بها و پرسود به خصوص در سناریوهای فیل‌های پرنده و گیوه‌بابانوتل توجه به توسعه برند است. در این سناریوها بنگاه‌های بزرگ و کوچک که صاحب برند هستند و از اکنون بر موضوعات مدیریت بازار خود به صورت متمرکز و هدفمند عمل کرده‌اند، سود سرشاری خواهند کرد.

تحول در سبک خرید مردم نیز یکی از فرصت‌های نهفته در سناریوهای است که بنگاه‌ها توان رقابتی در سطح جهانی را کسب نموده‌اند، چرا که در این فضا تقاضاهای پنهان مردم همچون دسترسی، تسهیل و سفارشی‌سازی محصولات آشکار شده و بنگاه‌هایی که در زمینه‌هایی همچون فروش آنلاین برنامه‌ریزی و اقدام کرده‌اند، می‌توانند به رهبران این بازارهای بکر تبدیل شوند.

مطالعات جهانی و بررسی کشوری همچون روسیه نشان داد که ماشین‌آلات قدیمی، تفکر مدیریت سنتی، فقدان اجزا و مواد مناسب، به همراه واردات غیرقانونی شرایط بسیار سختی را برای این کشور فراهم ساخته است. چالش‌هایی که بروز آن‌ها نشان از رخ دادن سناریوهای آل‌استار کدخدا و عصر دایناسورها برای صنعت کفش ایران است.

بررسی کشورهای منطقه به خصوص کشورهایی مانند عراق، سوریه و افغانستان که بعد از جنگ و تنش‌های داخلی بازاری جذاب را در خود خواهند داشت، فرصتی مناسب را در اختیار بنگاه‌های موجود در سناریوهای فیل‌های پرنده و آل‌استار کدخدا قرار می‌دهند، چرا که این بنگاه‌ها امکان بهره‌مندی از آن را خواهند داشت.

در انتها خاطر نشان می‌شود که سناریوها، آینده‌هایی قطعی و منجمد نبوده و می‌بایست در طی زمان به صورتی مداوم بازنگری و به‌روزرسانی شوند. هدف اصلی سناریوها ایجاد افق دیدی بلندمدت، مشارکت دیدگاه‌های متنوع در تصمیم‌گیری و تفکر از بیرون به درون برای اتخاذ تصمیمات کوتاه، میان و بلندمدت است و می‌بایست برای تدوین استراتژی‌های بنگاه‌ها به صورت جدی به کار گرفته شوند. در این راستا پیشنهاد می‌شود ضمن تدوین استراتژی‌های سطح صنعت، واحدی برای رصد مستمر تغییرات محیط و به‌روزرسانی سناریوها در شکل‌های مربوطه ایجاد شده و بنگاه‌هایی که توانایی تدوین سناریوها و ایجاد دیدگاه‌های محیط خرد، کلان و بین‌المللی را دارند طی اقدامی هوشمندانه و پیش‌دستانه اقدام به این کار نمایند.



هدف اصلی

سناریوهای ایجاد

افق دیدی

بلندمدت،

مشارکت

دیدگاه‌های متنوع

در تصمیم‌گیری و

تفکر از بیرون به

درون برای اتخاذ

تصمیمات کوتاه،

میان و بلندمدت

است و می‌بایست

برای تدوین

استراتژی‌های

بنگاه‌ها به صورت

جدی به کار گرفته

شوند.



آینده نزدیک مشخص خواهد
کرد کدام گروه منافع اقتصادی
شرکت‌هایشان را بهتر در نظر
گرفته‌اند: خوشبین‌ها یا محتاط‌ها؟

مدیران مالی غربی در راه تهران

ترجمه محمد امین فقیه

Bloomberg

شاید توافق نهایی در مورد برنامه هسته‌ای ایران و برداشتن تحریم‌ها ماه‌ها به طول انجامد، اما سرمایه‌گذاران خارجی منتظر نمی‌مانند. مدیران مالی شرکت‌های انگلیسی شارلمان و فرست فرانتیر انگلستان در حال تجمیع سرمایه‌های خود هستند تا بتوانند پیش از رقابت سختی که احتمالاً بعد از توافق نهایی شکل می‌گیرد، سهام شرکت‌های ایرانی را بخرند.

علیرغم نهایی نشدن توافق با ایران، مدیران مالی اروپایی به‌طور کلی ترجیح می‌دهند در بازار سهام ۱۱۰ میلیارد دلاری تهران غائب نباشند. دومینیک بوکر اینگرام، مشاور سید سهام از شرکت شارلمان، می‌گوید رهایی از تحریم‌ها موانع صادرات نفت ایران را از بین می‌برد و به انزوای بانک‌های ایرانی در نظام مالی جهانی پایان می‌دهد و در نتیجه، می‌تواند نرخ رشد این کشور را سه برابر کند. وی می‌گوید: «ما باید مطمئن شویم شرکت‌هایی که از این رشد اقتصادی بهره خواهند برد، در سید ما گنجانده می‌شوند. ما امیدواریم در چند هفته آینده در این بازار حرفی برای گفتن داشته باشیم.»

شارلمان پیش‌بینی می‌کند اقتصاد ایران بدون وجود تحریم‌ها ۶ تا ۸ درصد به طور سالانه رشد کند، که در مقایسه با برآورد یک تا ۳ درصدی در سال ۲۰۱۴ رقم قابل توجهی است. رئیس گروه بازارهای در حال ظهور تمپلتن، مارک موبیوس، که سال‌ها پیش‌تاز سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه بوده است، می‌گوید بازار سهام روبه‌رشد تهران فرصت‌های بسیاری را برای سرمایه‌گذاران خارجی فراهم می‌کند. شارلمان و فرست فرانتیر از طریق شراکت با شرکت‌های سرمایه‌گذاری محلی دسترسی خود را به بازار ایران آسان‌تر می‌کنند. فرست فرانتیر با گروه آگاه در تهران کار می‌کند تا سرمایه‌ای را شامل سهام ۲۶ شرکت و دست‌کم ۱۰ میلیون دلار دارایی ایجاد نماید. الکسی یازیکوف، مدیر پژوهش فرست فرانتیر، می‌گوید این پروژه شامل سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و افراد با خالص دارایی بالا در انگلستان و دیگر نقاط جهان است، اما سرمایه‌گذاران آمریکایی را در بر نمی‌گیرد، زیرا «آن‌ها محدودیت‌های شدیدی برای همکاری در رابطه با ایران دارند.» به گفته یازیکوف، این پروژه بر روی شرکت‌هایی مانند گروه صنعتی ایران خودرو، بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروی ایران، بانک ملت و شرکت ملی صنایع مس ایران سرمایه‌گذاری می‌کند. رئیس فرست فرانتیر، نیکولاس بانتسکی، می‌گوید: «ما خیلی تلاش کردیم و زمان زیادی صرف نمودیم تا ببینیم چگونه باید پروژه را عملی کنیم. باید سهام شرکت‌هایی را که از اساس تحریم شده‌اند، از

کدام تحریم؟ اقتصاد روسیه سر پا است

زمان رویاپردازی آمریکا به پایان رسیده؛ پوتین سرچایش باقی خواهد ماند

بین گزینه‌ها خط می‌زدیم.»
شارلمان بر روی بانک‌ها، شرکت‌های مخابراتی و تولیدکنندگان سیمان سرمایه‌گذاری می‌کند. این شرکت با داشتن سرمایه ۲/۳ میلیارد دلاری در بازارهای در حال ظهور، با شرکت ایرانی شرکای فیروزه همکاری می‌کند تا سرمایه‌ای معادل ۷۰ میلیون دلار را مدیریت نماید. نماینده این شرکت می‌گوید: «هر کاری که انجام می‌دهیم، چه قبل و چه بعد از برداشته شدن تحریم‌ها، با نظام جهانی سازگار است. ما می‌خواهیم به محض این که تحریم‌ها برداشته شد، آماده باشیم، نه این که کار را تازه در آن زمان آغاز کنیم.»

در بازار بورس ۴۷ ساله تهران که سهام ۳۱۵ شرکت در آن معامله می‌شود، هم‌اکنون نشانه‌های آغاز رقابت دیده می‌شود.

شاخص اصلی بورس تهران در ۲۰ روز اول ماه آوریل ۲ درصد رشد داشت. این جهش بعد از یک افت ۱۷ درصدی طی ۱۲ ماه منتهی به مارس ایجاد شد که گفت‌وگوها به طور مکرر متوقف می‌شد و این امید وجود داشت که حسن روحانی بتواند پس از یک دهه به تحریم‌ها پایان دهد. حتی با وجود تحریم‌ها، شاخص بورس تهران طی یک دوره پنج‌ساله تا سال ۲۰۱۳، به میزان ۳۰۰ درصد برحسب دلار رشد داشت. با وجود افزایش اخیر قیمت‌ها، ارزش‌گذاری در بورس تهران نسبتاً پایین است. به گفته گروه آگاه، شاخص اصلی با قیمتی حدوداً ۵/۵ برابر درآمد معامله می‌شود. این رقم در مقایسه با ضریب ۱۱/۲ شاخص بازارهای سرحد شامل کشورهای چون ویتنام، کویت و اکوادور، پایین است اما آینده پیش‌رو حکایت از ارقام امیدوارکننده است.

در حالی که برخی از مدیران مالی لندن خبر از سفر به ایران برای کسب اطلاعات می‌دهند، برخی دیگر محتاطانه‌تر عمل می‌نمایند. هانس هنریک اسکوف، مدیر مالی سرمایه‌گذاری در بازارهای سرحد شرکت کوبیل، می‌گوید هر گونه هیجان درباره ایران، نشان از «شتابزدگی» است. وی می‌گوید با وجود منافع مختلف دخیل در این امر، «واقعاً فکر می‌کنم مدیران مالی به هیچ وجه نمی‌دانند چه اتفاقاتی در جریان است.»

رامی سیدانی، مدیر بازارهای سرحد در شرکت مدیریت سرمایه‌گذاری شرودر، نیز می‌گوید فعلاً عجله‌ای ندارد. وی می‌گوید: «ما به دقت اوضاع را تحت نظر داریم. بازار ایران قطعاً می‌تواند برای ما جذاب باشد. اما باید راجع به تحریم‌ها کاملاً مطمئن شویم تا بتوانیم گام برداریم.» آینده نزدیک مشخص خواهد کرد که کدام یک از این دو گروه منافع اقتصادی شرکت‌هایشان را بهتر در نظر گرفته‌اند: خوشبین‌ها یا محتاط‌ها؟

شش ماه پیش، قیمت نفت، شریان حیات اقتصادی روسیه، رو به کاهش گذاشت و تحریم‌های جهانی به رهبری آمریکا در پی انضمام شبه‌جزیره کریمه در اوکراین به روسیه اجرا شد. ارزش پول ملی روسیه، یعنی روبل، کاهش یافت و شهروندان ثروتمند اما نگران روسیه پول‌های خود را بیشتر و بیشتر از این کشور خارج کردند و خروج سرمایه سرعت گرفت. در آن زمان، این پرسش مطرح بود که آیا جایگاه ولادیمیر پوتین دچار تزلزل شده است؟ آیا فشارهای شدید اقتصادی برای سربراه کردن او و یا حتی سقوط او کافی است؟

پاسخ، امروز روشن است، اما پاسخی نیست که غرب به آن امید داشت. نه تنها پوتین همچنان در جای خود باقی مانده است، اقتصاد روسیه نیز برخلاف انتظارات در حال بازیابی است. بازار بورس این کشور یکی از بهترین عملکردها را در سال گذشته در جهان داشت؛ روبل که طی یک سال نزدیک به نیمی از ارزش خود را در برابر دلار از دست داده بود، بار دیگر در حال احیا است؛ نرخ بهره در این کشور از بیشترین حد خود بعد از تحریم‌ها فاصله می‌گیرد؛ درآمد دولت از پیش‌بینی خودش نیز فراتر رفته است؛ و صندوق ذخیره ارزی از پایین‌ترین حد خود بعد از بحران، ۱۰ میلیارد دلار بیشتر شده است. قیمت پایین نفت همچنان به اثرات منفی خود ادامه می‌دهد. اقتصاددانان سیتی‌کورپس برآورد می‌کنند که به‌ازای هر ۱۰ دلار کاهش قیمت نفت خام پرن، دو درصد از تولید ناخالص داخلی روسیه از دست برود. با توجه به این که عربستان سعودی، بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در جهان، همچنان به تولید بی‌سابقه نفت خام ادامه می‌دهد، کاهش بیشتر در قیمت نفت دور از انتظار نیست و بیش از پیش مانع رشد روسیه خواهد بود. اما اقتصاددانان سیتی‌کورپس همچنین پیش‌بینی می‌کنند که تولید ناخالص داخلی بعد از افول ۱۸ ماهه خود، اکنون می‌تواند رشد خود را تا ۳/۵ درصد در سال از سر بگیرد، حتی اگر قیمت نفت خام افزایش نیابد.

دلیل این اعطاف‌پذیری چیست؟ برای مثال، شهر

چریپوت را با ۳۰۰ هزار نفر جمعیت در منطقه ولوگدا در شمال غرب روسیه در نظر بگیرید. این شهر تصویری نسبتاً کلیشه‌ای از شهرهای صنعتی دارد و بی‌روح و افسرده است. کارفرمای بزرگ این شهر یک کارخانه تولیدکننده فولاد به نام سورستال است که در زمان شوروی تأسیس شد. با وضع تحریم‌ها و کاهش قیمت نفت، چریپوت یکی از شهرهای صنعتی در جهان است که انتظار پیشرفت چندانی برایش نمی‌توان متصور بود. اما این شهر در حال پیشرفت است. در سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۱۴، کارخانه سورستال با ثبت رکورد تولید، بیشترین حاشیه سود خود را در شش سال گذشته به دست آورد. نهم آوریل، این کارخانه قراردادی را برای تولید نورد فولاد با کارخانه خودروسازی رنو-نیسان امضا کرد. این کارخانه قصد دارد صادرات خود را از روسیه به جمهوری‌های سابق شوروی، خاورمیانه و آفریقا افزایش دهد.

سورستال اگرچه نسبت به بسیاری از شرکت‌های روسیه‌ای عملکرد بهتری داشته است، به‌طور کلی تافته جداافتاده‌ای از دیگر شرکت‌های این کشور نیست. بر اساس داده‌های بلومبرگ، حدود ۷۸ درصد شرکت‌های روسیه‌ای بیش از رقبای خود در دیگر نقاط جهان رشد درآمد داشته‌اند. شرکت‌های روسیه‌ای همچنین به‌طور کلی بیش از رقبای خود در شاخص بازارهای در حال ظهور سودآوری داشته‌اند. چه چیزی باعث بقای مسکو شده است؟ روسیه برای دومین بار طی دو دهه گذشته نشان داده است که اگرچه افت ارزش پول ملی خسارات مالی به همراه دارد و قیمت کالاهای وارداتی را افزایش می‌دهد و بدهی‌های خارجی دولت یا شرکت‌های این کشور را برای روبل سنگین‌تر می‌کند اما در نهایت منافع اقتصادی قابل توجهی نیز در پی خواهد داشت. کاهش ارزش روبل باعث افزایش قیمت واردات شده است و در نتیجه راه را برای پدیده «جایگزین واردات» هموار کرده است؛ یعنی مصرف‌کنندگان به جای کالاهای وارداتی، به خرید محصولات ارزان‌قیمت‌تر روی می‌آورند که در کشور تولید شده است.

برای شرکت‌هایی مانند سورستال که حدود ۳۰ درصد تولید خود را صادر می‌کند، کاهش بهای پول



theguardian

نه تنها پوتین
همچنان در جای
خود باقی مانده
است، اقتصاد
روسیه نیز برخلاف
انتظارات در حال
بازیابی است. بازار
بورس این کشور
یکی از بهترین
عملکردها را در
سال گذشته در
جهان داشت.



استانبول ودوبی قطب‌های هوانوردی جهان

علیرغم سنگ‌اندازی غرب
شرکت‌های ترکی و اماراتی همچنان پرمشتری خواهند بود

The Economist

اولین شرکت‌هایی بودند که سهم بازار خود را به این ابرپیوندهنده‌ها واگذار کردند. لوفتانزا می‌گوید پایانه فرانکفورت این شرکت حدود یک‌سوم سهم بازار خود را در مسیرهای اروپا به آسیا از سال ۲۰۰۵ تاکنون از دست داده است و امروز بیش از ۳ میلیون نفر سالانه با خطوط هواپیمایی خلیج فارس از آلمان به دیگر نقاط جهان سفر می‌کنند.

اکنون صدای اعتراض‌ها بلندتر شده است و شرکت‌های آمریکایی نیز احساس خطر کرده‌اند. چند هفته گذشته، یک گروه لابی‌گری تحت حمایت شرکت‌های هوایی دلتا، امریکن ایرلاینز و یونایتد ایرلاینز سندی را منتشر کردند که سه شرکت خلیج فارس را متهم به دریافت کمک دولتی ۴۲ میلیارد دلاری در دهه گذشته می‌کند. شرکت امارات تمام اسناد خود را منتشر کرده است، اما اتحاد و قطر هنوز چنین کاری نکرده‌اند. بازرسان این شرکت‌های آمریکایی اسناد نهادهای نظارتی کشورهای مختلف، از بلژیک تا استرالیا، را بررسی کرده‌اند که در برخی موارد شامل اسناد سال‌ها قبل نیز می‌باشد. برخی از منافعی که گفته می‌شود خطوط هوایی خلیج فارس از آن بهره برده‌اند - مانند وام‌های بدون بهره و فاقد التزام بازپرداخت و اهدای زمین - در صورت اثبات نیز ذیل یارانه‌های دولتی قلمداد خواهد شد.

منافع دیگر، مانند هزینه پایین نیروی کار که تا حدودی به دلیل ممنوعیت تشکیل اتحادیه در کشورهای خلیج فارس است، و نرخ مالیات پایین به نظر راهکارهای مشروع توسعه کسب‌وکار می‌رسند. میزان اسناد موجود به اندازه‌ای است که وکلا، حسابداران و اقتصاددانان را سال‌ها مشغول می‌کند، اما سه شرکت خلیج فارس باید برای اثبات ادعای خود مبنی بر استقلال، توضیحاتی ارائه کنند. شرکت‌های قدیمی اروپایی و آمریکایی همچنین در مورد فرودگاه‌های بزرگ با هزینه فرود اندک که دولت‌هایشان برای خطوط هوایی خلیج فارس ساخته‌اند، معترض هستند.

دولت‌های خلیج فارس از دهه ۱۹۳۰ تاکنون در حوزه خطوط هوایی جهان فعال بوده‌اند. در آن زمان دوبی، بندر صید مروارید در خلیج فارس، محل توقف قایق‌های پرنده خطوط هوایی سلطنتی بریتانیا (سلف بریتیش ایرویز) در مسیر لندن و نقاط دور مستعمرات بریتانیا بود. بریتیش ایرویز همچنان به دبی پرواز می‌کند، اما بیشتر هواپیماها در فرودگاه اصلی این شهر، که در سال‌های اخیر گوی سبقت را از فرودگاه هیتروی لندن به عنوان پرفت‌وآمدترین فرودگاه جهان ربوده است، لوگوی هواپیمایی امارات را حمل می‌کنند که متعلق به دولت محلی است. توازن قدرت در میان خطوط هوایی دنیا در حال بر هم خوردن است. یک دهه پیش، امارات، قطر ایرویز و اتحاد ایرویز ابوظبی مهم‌ترین شرکت‌ها بودند. اما در سال‌های اخیر ترکیش ایرلاینز نیز به این سه «ابرپیوندهنده» ملحق شده است و بیش از گذشته پروازهای طولانی بین اروپا و آسیا را انجام می‌دهد. در حالی که خطوط هوایی بین‌المللی بیش از همه متکی به پروازهای ورودی و خروجی به کشور خود هستند، مسافران ابرپیوندهنده‌ها بیشتر اوقات تنها برای تعویض هواپیما در فرودگاه‌های پایانه کشورهای خود توقف می‌کنند. سال گذشته این چهار شرکت هواپیمایی بزرگ حدود ۱۱۵ میلیون نفر را به پایانه‌های خود در خلیج فارس یا استانبول وارد یا از آن خارج کردند، که این رقم در سال ۲۰۰۸ معادل ۵۰ میلیون نفر بود. ناوگان آن‌ها در مجموع شامل بیش از ۷۰۰ هواپیما می‌شود و بیش از ۹۰۰ هواپیمای دیگر نیز در مرحله سفارش هستند.

خطوط هوایی سابقه‌دار غرب باید نگران این ابرپیوندهنده‌ها باشند. این شرکت‌ها با سرعت قابل توجهی رشد کرده‌اند. امارات امروزه با اختلاف زیاد از رقبای بزرگ‌ترین شرکت‌های هواپیمایی جهان است. خطوط هوایی ملی اروپا، مانند لوفتانزا و ایر فرانس، جزء

ملی منافعی نیز در بر دارد: تمام هزینه‌های تولید فولاد در روسیه (سنگ آهن، منگنز، نیکل، نیروی کار و برق) به روبل پرداخت می‌شود. این یعنی هزینه‌های این شرکت در برابر رقبای بین‌المللی کمتر شده است. همچنین قیمت فولاد این شرکت در خارج از کشور به دلار یا یورو تعیین می‌شود که ارزش هر دو در برابر روبل افزایش داشته است. دلارهایی که این شرکت‌ها وارد کشور می‌کنند، نسبت به سال‌های گذشته، ارزش بسیار بیشتری نسبت به روبل دارد.

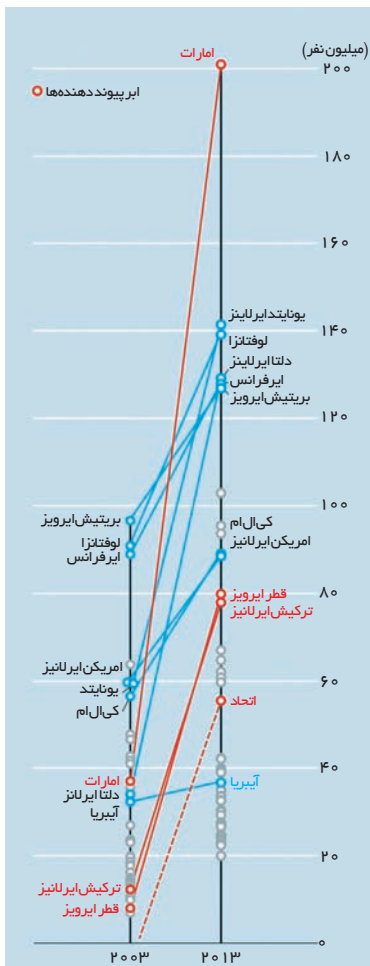
همین امر نیز در مقیاس وسیع‌تر در مورد بخش انرژی روسیه صادق است. مسکو حجم عظیمی از نفت و گاز خود را صادر می‌کند و دلارهای حاصل از فروش آن را به کشور خود وارد می‌کند. به همین دلیل است که طبق گزارش شرکت روزنف، تولیدکننده بزرگ نفت نزدیک به دولت پوتین، افزایش درآمد این شرکت در سال گذشته ۱۸ درصد بوده است که در مقایسه با رقم کمتر از یک درصدی برای رقبای بین‌المللی آن بر اساس داده‌های بلومبرگ، رقم قابل توجهی است. بخش بزرگی از علت عدم کاهش درآمد مالیاتی روسیه و در نتیجه کاهش اثرات بحران سال گذشته، همین امر است. تولید نفت روسیه همچنان نزدیک به میزان رکورد است و در کنار تولید حداکثری و با تمام توان عربستان منجر به پایین ماندن قیمت نفت شده است. آن چه تاکنون شاهدش بودیم، مایه شگفتی نیست. همین اتفاقات در سال ۱۹۹۸ نیز افتاد که بحران اقتصادی آسیا به روسیه کشیده شد و مسکو، هم از پرداخت بدهی‌های بین‌المللی خود بازماند و هم با کاهش ارزش روبل مواجه شد. این بحران شوک اقتصادی کوتاه‌مدتی به همراه داشت و پس از آن بازیابی اقتصادی در نتیجه جایگزینی واردات، بسیار تأثیرگذارتر از حدی بود که بیشتر اقتصاددانان بین‌المللی پیش‌بینی می‌کردند. ایوان چاکاروف، یکی از اقتصاددانان سیتی‌کورپس، می‌گوید: «بازیابی اقتصادی فعلی نیز حتی اگر اندازه‌ای تفاوت با سال ۱۹۹۸ داشته باشد، ماهیتی یکسان با آن دارد.»

امروز، بعد از گذشت نزدیک به دو دهه، پوتین در رأس دولت کرملین، با برنامه‌ای به ظاهر انتقام‌جویانه، خصومت خود را با آمریکا آشکارا ابراز می‌کند و از این جهت به آهستگی شباهت خود را با اتحاد جماهیر شوروی سابق بیشتر نمایان می‌کند. دولت‌های غربی امیدوار بودند کاری را که تحریم‌ها هنوز موفق به آن نشده‌اند، افت قیمت نفت انجام دهد و روسیه را وادار به عقب‌نشینی از موضع خود در مسئله اوکراین کند و شاید پوتین را به مشکلات داخلی کشور مشغول کند. این پیش‌بینی‌ها شاید خیالی بوده باشند؛ در هر صورت، جای بحث فراوان دارد. اقتصاد روسیه انعطاف‌پذیری زیادی از خود نشان داده است و بعید به نظر می‌رسد رفتار پوتین را در خارج از کشور تغییر دهد. طبق نظرسنجی‌های افکار عمومی، به نظر نمی‌رسد مردم این کشور به سیاست‌های او معترض باشند. زمان آرزوپردازی برای واشنگتن و هم‌پیمانانش به پایان رسیده است. ولادیمیر پوتین سر جایش خواهند ماند.



امارات امروزه با اختلاف زیاد از رقبای بزرگ‌ترین شرکت‌های هواپیمایی جهان است. خطوط هوایی ملی اروپا، مانند لوفتانزا و ایر فرانس، جزء اولین شرکت‌هایی بودند که سهم بازار خود را به این ابرپیوندهنده‌ها واگذار کردند. لوفتانزای می‌گوید پایانه فرانکفورت این شرکت حدود یک‌سوم سهم بازار خود را در مسیرهای اروپا به آسیا از سال ۲۰۰۵ تاکنون از دست داده است.

تعداد مسافران خطوط هوایی بین‌المللی در دهه گذشته



در قاره آمریکا، ادامه می‌دهد و قصد دارد آتلانتا و مکزیکوسیتی و شهرهای دیگری را به برنامه خود اضافه کند. همچنان که ابرپیوندهنده‌ها باند‌های آمریکایی را بیش از پیش اشغال می‌کنند، مسافران نیز با انتخاب خود به آن‌ها رأی می‌دهند. بر اساس گزارش شرکت پژوهشی اسکای‌ترکس، این ابرپیوندهنده‌ها جزء ده ایرلاین برتر جهان هستند. در میان سه شرکت بزرگ آمریکایی، دلتا مقام نخست را دارد که در رده ۴۹ جهان جای می‌گیرد.

واکنش بیشتر شرکت‌های سابقه‌دار غربی دو وجه داشته است؛ از طرفی شکایت و از طرف دیگر دور دوم کاهش هزینه‌ها بعد از دور اول آن در مورد شرکت‌های هواپیمایی ارزان قیمت. یک استثنا در این مورد، مالک خطوط هوایی بریتیش ایرویز، یعنی گروه باگ، است. این گروه هزینه‌های خود را در خطوط هوایی آبی‌ریا، یکی دیگر از زیرمجموعه‌های خود، کاهش داده است و تنش ایجاد شده توسط ابرپیوندهنده‌ها را تا حد زیادی خنثی کرده است. در واقع، گروه باگ که ۱۰ درصد سهام آن متعلق به شرکت قطر است، به تازگی از یکی از انجمن‌های تجاری اروپایی انصراف داد و اعلام کرد مخالفت این انجمن با ابرپیوندهنده‌ها به رهبری ایر فرانس و لوفتانزا دیگر با سیاست این گروه همخوانی ندارد.

ایر فرانس و لوفتانزا سال‌ها تلاش کرده‌اند مدیریت بد خود را با تقویت زیرمجموعه‌هایشان، ترانس‌سیوا و جرمن وینگرز، جبران کنند. این دو شرکت با مقاومت شدید داخلی مواجه هستند. خلبانان آن‌ها بارها طی سال‌های گذشته دست به اعتصاب زده‌اند تا با تغییرات مختلف شرکت برای رقابتی‌تر شدن مخالفت کنند. ایر فرانس شرایط بدتری داشته است. این شرکت در سال ۲۰۱۴ دو بار به سهامداران هشدار سود پایین‌تر از انتظار را داده است و ۸۰۰۰ شغل را طی سه سال گذشته حذف نموده است و قصد دارد ۸۰۰ کارمند دیگر را به دلیل کاهش سرمایه‌گذاری و تأخیر در تحویل هواپیماهای جدید اخراج کند.

انتقادات آن‌ها از رقبای جدید نیز تاکنون بی‌ثمر بوده است. شرکت‌های قدیمی غربی همچنین خواهان تغییراتی در توافق‌نامه دو جانبه «آسمان باز» هستند که به ابرپیوندهنده‌ها اجازه دسترسی به فرودگاه‌های اروپایی را می‌دهد و زمانی امضا شده که این شرکت‌ها قدرت چندانی نداشتند. لوفتانزا و ایر فرانس از کمیسیون اروپا خواسته‌اند فشارهایش را برای شرایط «قابلیت عادلانه» بر معاهدات هوایی فعلی و آینده بیشتر کند. سه شرکت بزرگ آمریکایی نیز از دولت اوباما خواسته‌اند اجازه راهدانازی مسیرهای جدید را به ابرپیوندهنده‌ها بدهند.

رئیس شرکت دلتا، ریچارد اندرسون، طی مصاحبه‌ای با بی‌مبالاتی اظهار کرد که شرکت‌های خلیج فارس متعلق به منطقه‌ای از جهان هستند که زادگاه تروریست‌های ۱۱ سپتامبر بوده‌اند؛ اما بعد به دلیل این اظهارات عذرخواهی کرد. در پاسخ به اتهام بهره‌گیری از کمک‌های دولتی ناعادلانه توسط شرکت‌های

ترکیش ایرویز نیز اگرچه نیمه‌خصوصی است، همچنان از حمایت‌های قوی دولت بهره می‌برد. دولت ترکیه سفارش ساخت فرودگاه بزرگی را در حومه استانبول داده است که دو برابر هیتروی لندن ظرفیت دارد. به این ترتیب، شرکت حامل پرچم این کشور فضایی برای ادامه توسعه و رشد خود دارد.

با این همه، اتهامات مربوط به مزیت‌های ناعادلانه چندان توجیه‌کننده نیست. یک دلیل این که شرکت‌های قدیمی غربی نیز از حمایت‌های دولتی بی‌بهره نبوده‌اند، دلیل دیگر این که پیشرفت سریع این ابرپیوندهنده‌ها تا حد زیادی به عواملی مربوط می‌شود که تحت کنترل سیاست‌گذاران نبوده است. خلیج فارس در محل سریع‌الوصولی بین اروپا، آسیا، آفریقا و آمریکا قرار دارد که همگی در بازه پروازی جت‌های مدرن قرار دارند. استانبول در مرز اروپا در فاصله پروازی کوتاه با ۵۵ پایتخت قرار گرفته است. هر دوی این مناطق برای هدایت ترافیک ورودی و خروجی بسیاری از نقاط جهان ایده‌آل هستند. تغییر هواپیمایی بین‌قاره‌ای با یکدیگر در پایانه‌ها نیز به صرفه اقتصادی و در نتیجه پایین بودن هزینه پرواز کمک می‌کند.

چهار ابرپیوندهنده مذکور با صرف هزینه بسیار در حال گسترش ناوگان خود با آخرین و کارآمدترین جت‌ها هستند. کارکنان آن‌ها جوان و باهوش هستند، و این شرکت‌ها دست‌ودل‌بازانه برای بازاریابی خدمات پروازی خود و گسترش مسیرهای خود سرمایه‌گذاری می‌کنند. در سال ۲۰۰۱، امارات و قطر هر دو از ۱۷ مقصد در اروپا پرواز داشتند. امروز این عدد به ۳۲ رسیده است. ترکیش ایرویز نیز مسافران را از ۸۴ فرودگاه اروپایی جابه‌جا می‌کند. اتحاد علاوه بر افزایش تعداد شهرهای اروپایی به عنوان مبدأ پروازهای خود، سهام بسیاری از شرکت‌های اروپایی مانند ایتالیایی ایتالیا و ایربرلین آلمان را خریداری کرده است. این ابرپیوندهنده‌ها همچنین بسیاری از مقاصد جدید را در آسیا به پروازهای خود اضافه کرده‌اند، در حالی که شرکت‌های حامل پرچم‌های اروپایی مسیرهای خود را با احتیاط بیشتری توسعه می‌دهند. در نتیجه، سهم ابرپیوندهنده‌ها از افزایش سفرهای اروپا به آسیا افزایش داشته است.

این شرکت‌ها و پایانه‌های آن‌ها به همین طریق سهم خود را از ترافیک هوایی ورودی و خروجی آفریقا افزایش داده‌اند. آفریقا هنوز بازار نسبتاً کوچکی برای هوانوردی است، اما به ویژه به دلیل منافع اقتصادی آسیایی در منابع طبیعی این قاره، رشد سریعی داشته است. این شرکت‌ها اکنون خدمات خود را به آمریکای شمالی نیز گسترش داده‌اند. چند هفته بعد از اعتراض شرکت‌های بین‌المللی آمریکایی به خطوط هوایی خلیج فارس به دلیل دریافت یارانه‌های ناعادلانه، شرکت امارات اعلام کرد خط جدیدی را به اورلاندو و پروازهای بیشتری را به بوستون و سیاتل راهاندازی خواهد کرد. ترکیش ایرویز بی‌وقفه به پروازهای خود به سان‌فرانسیسکو، یازدهمین مقصد این شرکت

آمریکایی، ائتلاف بیزنس تراول متشکل از آژانس‌های مسافرتی و شرکت‌های دیگر، توجه عموم را به حمایت‌های دولت آمریکا از صنعت هوانوردی خود طی سال‌های متمادی جلب کرده است.

شرکت‌های قدیمی غربی تلاش زیادی کرده‌اند تا دغدغه‌های خود را به سیاستمداران منتقل کنند. اما شانس زیادی وجود ندارد که دولت‌های آمریکا و اروپا از تعهدات خود در معاهدات آسمان باز دست بکشند و مانع توسعه ابرپیوندهنده‌ها شوند. سازندگان آمریکایی و اروپایی هواپیماها و موتورها که از توسعه ناوگان ابرپیوندهنده‌ها سود هنگفتی به دست می‌آورند، نیز لابی قدرتمندی را تشکیل می‌دهند. همچنین مسافران عامل تأثیرگذار بزرگی هستند که تاکنون همراهی چندانی با خطوط هوایی ملی خود نداشتند و از منافع نرخ‌های ارزان‌تر رقبای آن‌ها بهره برده‌اند.

اوضاع برای شرکت‌های غربی بدتر خواهد شد. شرکت‌های هواپیمایی بزرگ و دولتی چین نیز به طور قطع قصد دارند سهم بازار خود را در مسیرهای آسیا به آمریکا ارتقا دهند. سود زیادی که شرکت‌های آمریکایی در سال‌های اخیر در داخل به دست آورده‌اند، توجه شرکت‌های هوایی ارزان قیمت را به خود جلب کرده است. روی هم رفته، آینده برای سرمایه‌گذاران در خطوط هوایی قدیمی غربی خوب به نظر نمی‌رسد. اما برای مسافران، دوران پروازهای ارزان قیمت ادامه دارد.

محبوبیت یافته‌اند و رانندگان به این نتیجه رسیده‌اند که این خودروها گزینه بهتری نسبت به خودروهای نو هستند. در ماه مارس، شرکت حراج آنلاین آکسین که متخصص خودروهای دست‌دوم در چین است، موفق شد مبلغ ۱۷۰ میلیون دلار به دست آورد.

با کاهش خرید خودروهای نو در چین، برخی از شرکت‌های پرفروش خارجی در این کشور، مانند فورد و فولکس واگن، تخفیف‌ها و تسهیلاتی ارائه می‌کنند تا اوضاع را تغییر دهند. برندهای رده دوم و شرکت‌های محلی نیز مطمئناً همین مسیر را دنبال خواهند کرد. مکس واربرتن، تحلیل‌گر صنعتی شرکت تحقیقاتی استنفورد، هشدار می‌دهد که «کاهش قیمت‌ها تقریباً همیشه یک‌طرفه بوده است، بنابراین، کاهش‌ها بر شرکت‌هایی اثر می‌گذارد که حاشیه سود پایین‌تری دارند.»

با وجود طرح‌های گسترش بی‌ام‌و، رئیس این شرکت در گزارشی برای تحلیل‌گران این شرکت نسبت به وخامت اوضاع در چین هشدار داده است. فشارهای قیمت‌گذاری به ویژه برای لوکس‌ترین مدل‌های این شرکت، مانند رولز رویس انگلیسی، بسیار شدید بوده است. وی می‌گوید: «اوضاع چین عوض شده است.» خودروهای ساخت شرکت‌های چینی که سرمایه‌گذاری مشتری با شرکت‌های خارجی ندارند، سال‌ها است توسط مشتریان نادیده گرفته می‌شوند. تعدادی از تولیدکنندگان مستقل محلی در سال‌های اخیر از محبوبیت روزافزون خودروهای دو دیفرانسیل کوچک و ارزان منتفع شده‌اند. در حال حاضر، این خودروها در چین توسط شرکت‌های داخلی تولید می‌شوند. شرکت گری‌توال، که نامی در میان شرکت‌های متوسط چینی دارد، تصمیم گرفته است تولید سواری‌های خود را کاهش دهد و بر روی خودروهای دو دیفرانسیل که شناخته‌شده‌تر هستند، تمرکز کند.

اما با پایان یافتن این دوره کوتاه (زیرا شرکت‌های غربی نیز بدون تردید خودروهای دو دیفرانسیل کوچک خود را وارد چین می‌کنند)، بحران برای شرکت‌های محلی حتی بزرگ‌تر از شرکت‌های خارجی خواهد بود. بیشتر شرکت‌های خودروسازی چینی مجموعه‌های کوچکی هستند که خودروهای بی‌کیفیت و پرسروصدا تولید می‌کنند. بسیاری از آن‌ها در حال حاضر زیان‌ده هستند. تنها دلیل بقای آن‌ها پارانهای دولتی و سیاست‌های تدارکاتی مقامات شهری و استانی است.

تعدادی از بهترین شرکت‌های خودروساز دولتی - مانند خودروسازی شانگهای - که سرمایه‌گذاری‌های مشتری با جنرال موتورز و فولکس واگن دارند، سودهای قابل توجهی به دست می‌آورند. اما تنها دلیل اعتبار آن‌ها این است که دولت شرکت‌های خارجی را ملزم به این شراکت کرده است. هدف دولت این بوده است که شرکت‌های چینی شیوه طراحی، ساخت و فروش خودروهای خوب را از شرکت‌های خارجی بیاموزند. اما این شرکت‌ها تاکنون موفق به یادگیری

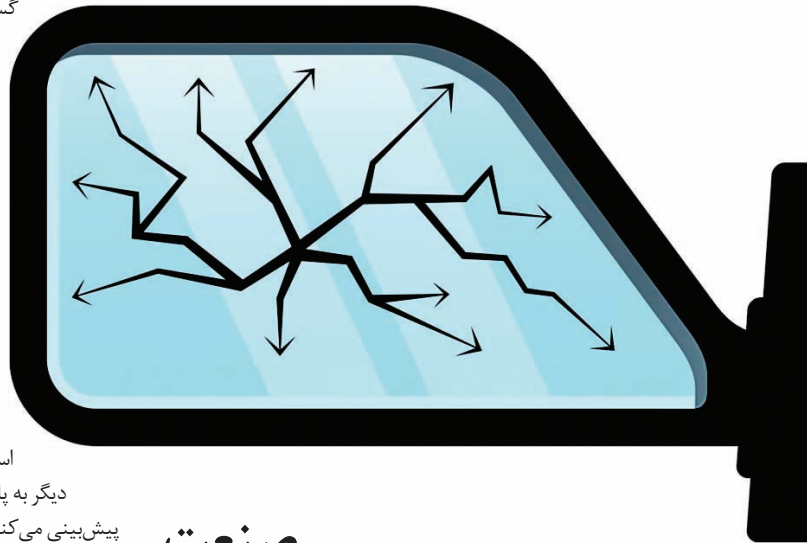
خودروی جهان، گوی سبقت را از آمریکا ربوده و بین یک‌سوم تا نصف سود جهانی بسیاری از خودروسازان جهان را در سال‌های اخیر به خود اختصاص داده است. شرکت‌های دیگر نیز مانند بی‌ام‌و امیدوارند این شرایط همچنان ادامه یابد و به همین دلیل ظرفیت تولید را در قالب سرمایه‌گذاری‌های مشترک با شرکت‌های چینی، طبق الزام دولت این کشور، گسترش می‌دهند. یک کارشناس بازار خودرو برآورد می‌کند که سرمایه‌گذاری‌های مشترک در سال جاری و سال آینده، کارخانه‌های خودروسازی با ارزش ۱۲۳ میلیارد دلار در این کشور ایجاد خواهند کرد.

اما حقیقت تلخ این است که این شرکت‌ها روزهای سختی پیش‌رو خواهند داشت که رؤیای سودهای بی‌پایان را خاتمه می‌دهد. دلیل اول این است که نرخ رشد فروش در حال کند شدن است. دوران رشدهای سالانه دورقمی دیگر به پایان رسیده است. کارشناسان غربی پیش‌بینی می‌کنند که نرخ رشد در ده سال آینده بین ۶ تا ۹ درصد باقی خواهد ماند.

این ارقام نسبت به بسیاری از کشورهای دیگر بالاتر هستند. اما با توجه به افتتاح کارخانه‌های جدید، مزاد ظرفیت تولید نگران‌کننده و غیرقابل اصلاح است. قرار است تا سال ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶، کارخانه‌های جدید ۵/۳ میلیون خودروی سبک در سال تولید کنند که در مقایسه با فروش ۲۲/۸ میلیونی سال گذشته رقم قابل توجهی است.

طبق یک معیار قدیمی مرسوم در صنعت خودروسازی، با فرض بر این که یک روز کاری عادی از دو نوبت ۸ ساعته تشکیل می‌شود، کارخانجات مونتاژ قطعات باید با بیش از ۷۵ درصد ظرفیت کار کنند تا به سودآوری برسند. بسته شدن کارخانه‌های خودروسازی آمریکا و پس از آن افزایش مجدد فروش به این معنی است که کارخانه‌های این کشور در حال حاضر با بیش از ۱۰۰ درصد این ظرفیت کار می‌کنند. در مقابل، عدد میانگین برای کارخانه‌های مونتاژ چینی به زیر ۷۰ درصد افت کرده است.

به این ترتیب، کاهش سوددهی در راه است. یکی از نشانه‌های بروز این بحران واکنش فروشندگان خودرو است که نمی‌خواهند سود فروش‌شان وابسته به اهداف غیرواقع‌گرایانه‌ای باشد که در زمان رونق توسط شرکت‌ها تعیین شده است. بی‌ام‌و در ماه ژانویه ناچار شد برای ساکت کردن شکایت فروشندگان، بیش از ۸۰۰ میلیون دلار به آن‌ها پرداخت کند. تویوتا قرار است مبلغ ۲۰۰ میلیون دلار به فروشندگان یکی از سرمایه‌گذاری‌های مشترکش به نام فاو پرداخت کند. دیگر شرکت‌های خارجی نیز همین کار را خواهند کرد. خودروهای دست‌دوم، برخلاف گذشته،



صنعت خودروسازی چین در مسیر بحران

گزارشی از نمایشگاه شرکت‌های
بزرگ خودروسازی جهان در
چین و مسیرهای جدید برای
سرمایه‌گذاری در آینده

مدیر ارشد بی‌ام‌و چین، هنگام دیدار با بازدیدکنندگان تأسیسات جدید کارخانه این شرکت در شمال شرقی چین می‌گوید: «این کارخانه یکی از پیشرفته‌ترین و پایدارترین کارخانجات خودروسازی در جهان است.» این کارخانه که از طریق سرمایه‌گذاری مشترک با یک شرکت محلی راه‌اندازی شده است، در واقع بی‌نقص و کارآمد است و با استفاده از ربات و انسان نزدیک به ۴۰ خودرو در هر ساعت تولید می‌کند. چین بزرگ‌ترین بازار جهان برای مدل‌های سری ۵ و سری ۷ این کارخانه، و نیز منبع حدود نیمی از سود جهانی آن در سال‌های اخیر بوده است. پس تعجبی ندارد که این شرکت امیدوار است تعداد مدل‌های ساخت چین را دو برابر کند.

رؤسای شرکت‌های بزرگ خودروسازی جهان چند هفته گذشته در چین بودند تا در نمایشگاه شانگهای شرکت کنند. آن‌ها نسبت به این کشور خوش‌بین بودند. چین به عنوان بزرگ‌ترین بازار



PROJECT SYNDICATE

آینده

شماره سی و هشتم / خرداد ۱۳۹۴



عربستان در تلاش است پروژه نفت شیل آمریکا را ناکام کند

نشده‌اند و جایگاهشان به تولیدکنندگان قراردادی تنزل پیدا کرده است.

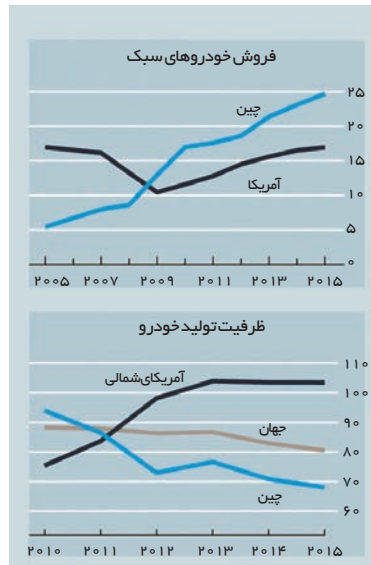
اگر اجازه داده می‌شد عوامل بازار در صنعت خودروسازی چین اثر بگذارند، یعنی هم یارانه‌ها قطع می‌شد و هم خودروسازان خارجی می‌توانستند شرکای چینی خود را بخرند یا به تنهایی فعالیت کنند، این صنعت استحکام بیشتری می‌یافت. در این صورت، بسیاری از شرکت‌های چینی از دور خارج می‌شدند، اما تعداد اندکی وادار می‌شدند با تکیه بر ذکاوت خود به بقا ادامه دهند و نوآوری و توسعه را بیاموزند. حتی بدون انجام این اصلاحات، فشار مضاعف بر خودروسازان در چین ممکن است تعداد کمی از شرکت‌ها را از دور خارج کند. اگر رؤیای چینی‌ها برای داشتن برندهای جهانی خودرو توسط شرکت‌های داخلی این کشور محقق نشود، شاید باید نگاه خود را به سمت دیگری متمایل کنند - مثلاً شرکت‌های نوآور و هوشمند تکنولوژی. خودروها بیش از پیش به انبوه نرم‌افزارها مجهز می‌شوند و در آینده بیش از امروز به سیستم‌های وایرلس راهیابی وابسته خواهند شد. پس اگر شرکت اپل قصد ورود به بازار خودرو را دارد، چرا شرکت چینی ژائومی سازنده گوشی‌های موبایل یا تسلا، غول رسانه‌های اجتماعی و بازی‌های رایانه‌ای این کشور نباید به این موضوع فکر کنند؟

حتی علی‌بابا، غول تجارت الکترونیکی، وارد بازار خودرو شده است. در میان شرکت‌هایی که در نمایشگاه خودروی شانگهای در ماه گذشته حضور داشتند، علی‌بابا یکی از جالب‌توجه‌ترین آن‌ها بود که شراکت خود را با جنرال موتورز و بی‌ام‌و اعلام کرد، که طی آن قرار است ابزارهایی برای جستجو کردن، خریدن، سرمایه‌گذاری کردن و یافتن خدمات خودرو به مصرف‌کنندگان ارائه کند. مطلب مهمی که در این نمایشگاه اعلام نشد، تشکیل تیمی محرمانه برای پروژه علی‌کار (AliCar) است. باید منتظر تغییرات بزرگی در این حوزه بود.

عربستان سعودی همه چیز را یکجا می‌خواهد: نجات اوپک، تنوع منابع درآمد و صنعتی‌سازی، و حفظ سهم بازار نفت خام، محصولات نفتی و پتروشیمی، و میعانات گاز طبیعی. موفقیت سعودی‌ها تا حد زیادی بستگی به صنعت انرژی شیل در آمریکا دارد. صنعت انقلابی نفت شیل ایالات متحده، اعضای اوپک را بر اساس کیفیت نفت خام آن‌ها تقسیم‌بندی نمود. صادرکنندگان نفت خام شیرین سبک - مانند الجزیره، آنگولا و نیجریه - تقریباً تمام سهم خود را در بازار آمریکا از دست دادند، در حالی که صادرکنندگان نفت خام ترش یا سنگین‌تر، شامل عربستان سعودی و کویت، سهم اندکی از دست دادند.

به دلیل آن که تقریباً تمام نفت خام تولیدشده در خلیج فارس ترش است و بیشتر نفت مازاد جهان از نوع شیرین است، کاهش تولید توسط عربستان و همسایگانش باعث افزایش دوباره قیمت‌ها و تعادل دوباره در بازار نفت نخواهد شد. تنها راه رسیدن به این تعادل و جلوگیری از شکست اوپک، کاهش تولید نفت شیرین، شامل شرکت‌های آمریکایی، است که باعث از دست رفتن سهم بازار می‌شود. اگر این اتفاق بیافتد، قیمت‌های نفت به سرعت دوباره افزایش می‌یابد. اما اگر عربستان سعودی همچنان به اهداف راهبردی توسعه خود پایبند بماند، قیمت‌ها پایین خواهند ماند. از دهه ۱۹۷۰، چندین عضو اوپک و در رأس آن‌ها عربستان سعودی، تلاش کرده‌اند شالوده صنعتی خود را متنوع‌تر سازند و بخش‌های صنعتی دارای مزیت رقابتی را توسعه دهند که شامل تولید محصولات پتروشیمی و ساخت پالایشگاه‌های عظیم برای صادرات محصولاتی با ارزش افزوده قابل توجه بوده است. این کشورها همزمان برای افزایش درآمد، صادرات میعانات گازی خود را افزایش داده‌اند، که البته در آمار اوپک نمود پیدا نمی‌کند. اما در سرت زمانی که این کشورها به موفقیت نزدیک می‌شدند، صنعت نفت شیل آمریکا شکل گرفت و اهداف راهبردی کشورهای فوق را با تهدید روبه‌رو کرد. ایالات متحده اجازه صادرات نفت خام را نمی‌دهد و صنعت نفت شیل باعث شده است شاخص قیمت آمریکا، یعنی نفت وست‌تگزاس اینترمیدیت، نسبت به قیمت‌های نفت خام در جهان گاهی با اختلاف ۲۰ دلاری پایین رود. پالایشگاه‌های آمریکا از مزیت قیمت‌های پایین استفاده می‌کنند تا صادرات محصولات نفتی خود را افزایش دهند، تا جایی که در حال حاضر سهم بازار پالایشگاه‌های عربستان را در آسیا و دیگر نقاط جهان با تهدید روبه‌رو کرده‌اند.

شرکت‌های آمریکایی نیز به همین ترتیب تولید میعانات گازی خود را به میزان زیادی افزایش داده‌اند و باعث کاهش واردات گاز مایع (ال‌پی‌جی) و صادرات میعانات گازی این کشور شده‌اند. در نتیجه، عربستان سعودی سهم بازار خود را در آمریکای مرکزی و جنوبی به تولیدکنندگان آمریکایی واگذار کرده است. اما افت اخیر در قیمت نفت می‌توانست این سازوکار را دگرگون کند. عربستان سعودی با امتناع از کاهش تولید نفت خود، امیدوار است سرمایه‌گذاری‌ها در بخش انرژی شیل کاهش یابد و نرخ تولید در آمریکا افول کند. این احتمال وجود دارد که عربستان همچنان از کاهش تولید نفت امتناع کند و قیمت‌ها را پایین نگه دارد، تا زمانی که عوامل مؤثر در بازار آغازگر تغییری تازه شوند. حتی در این صورت، نیز افزایش قیمت‌ها محدود خواهد بود. با وجود همه این‌ها، هنگامی که مازاد از بین برود، تولیدکننده عمده نباید اجازه دهد قیمت‌ها به حدی افزایش یابد که سهم بازارش از دست برود. یعنی عربستان سعودی تلاش خواهد کرد کشورهای غیرعضو اوپک را وادار سازد همگام با افزایش تقاضای جهانی، تولید نفت خود را افزایش دهند. به طور خلاصه، منفعت عربستان در این است که به منظور پایداری اقتصادی، قیمت نفت افزایش یابد، اما نه تا حدی که باعث افزایش قابل توجه تولید در کشورهای غیرعضو اوپک شود. این کشور برای آن که قیمت‌ها را در بازه مطلوب خود نگه دارد، ممکن است بار دیگر تولید خود را افزایش دهد. اما شاید بزرگ‌ترین ریسک مربوط به صنعت نفت شیل آمریکا باشد. در چند سال آینده، تولیدکنندگان آمریکایی ممکن است تولید را کاهش دهند، بر نقاط دارای نفت شیرین تمرکز کنند، فناوری‌های خود را بهبود دهند، هزینه‌ها را کاهش دهند و بار دیگر تولید خود را افزایش دهند. در این صورت، راهبرد فعلی عربستان ممکن است برای حفظ جایگاهش در بازار مناسب نباشد.



کاهش تولید
توسط عربستان
و همسایگانش
باعث افزایش
دوباره قیمت‌ها و
تعادل دوباره در
بازار نفت نخواهد
شد. تنها راه
رسیدن به این
تعادل و جلوگیری
از شکست اوپک،
کاهش تولید نفت
سبک شیرین،
شامل شرکت‌های
آمریکایی، است
که باعث از دست
رفتن سهم بازار
می‌شود.

سیاست آب: خط لوله‌ی صلح

وقتی برای تامین آب سیاست‌ها دگرگون می‌شوند



کینمن مجموعه‌ای از جزایر کوچک در تایوان و در دو کیلومتری ساحل استان فوجیان چین قرار دارد. این منطقه هنوز آثار زخم نبردهای گذشته را بر پیکر دارد. چیانگ کای شک رهبر حزب ناسیونالیست چین از این مجمع‌الجزایر به عنوان آخرین سنگر در برابر مائو استفاده کرد و در نهایت مجبور به عقب‌نشینی به تایوان شد. چین حتی تا دهه‌ی ۱۹۷۰ میلادی این منطقه را بمباران می‌کرد. اما کینمن امروز با تهدید جدیدی روبه‌رو است: کمبود آب. مقامات کینمن می‌گویند آب‌های زیرزمینی در بزرگ‌ترین جزیره‌ی این منطقه کاملاً خشک شده است. ورود گردشگران از سرزمین اصلی چین از سال ۲۰۰۸ که مایینگ جو، سیاستمدار نزدیک به چین، به ریاست جمهوری رسید، رشد پرشتابی گرفت و همین امر فشار بر ذخایر آبی کینمن را بیشتر کرده است. بیش از ۲۲۰ هزار گردشگر چینی سال گذشته به کینمن آمدند تا از جاذبه‌هایی مانند پناهگاه‌های زیرزمینی در این منطقه دیدن کنند.

بحران به گونه‌ای است که مقامات اداره‌ی آب کینمن در آستانه‌ی امضای توافق نامه‌ای سی ساله با هم‌تایان خود در استان فیوجان چین هستند تا آب دریاچه‌ی لانگو در شهر جین جیانگ را خریداری کنند. تایوان قصد ساخت خط لوله‌ای در زیر دریا به طول ۱۷ کیلومتر از ساحل فیوجان تا کینمن را دارد که با بودجه‌ای معادل ۱/۳۵ میلیارد دلار تایوان (۴۴۲ میلیون دلار) در دست اجرا است. بعد از سال ۲۰۱۷، یعنی زمان به پایان رسیدن احداث این خط لوله، چین تا ۴۰ درصد آب کینمن را تأمین خواهد کرد. این قرارداد بعد از نشست وزرای چین و تایوان در چند هفته‌ی گذشته در کینمن به امضا شدن نزدیک‌تر شده است. این نشست بعد از خروج کومینتانگ از چین بی‌سابقه بوده است.

وقتی پارلمان تایوان بودجه‌ی خط لوله را در ماه ژانویه تأیید کرد، برخی مخالفان داخلی در تایوان نگرانی‌هایی را در باره‌ی وابستگی تأمین آب کینمن به چین ابراز کردند. پراگماتیست‌ها اما این قرارداد را بهترین راه برای رونق اقتصادی کینمن می‌دانند، زیرا انتقال آب از چین به مراتب ارزان‌تر از تصفیه‌ی آب شور است. مقامات تایوان هم اجازه بازرسی در خاک چین، مانند آزمایش آب دریاچه، را یافته‌اند.

The Economist

جویندگان طلا در دره‌ی سیلیکون هند

فرصت‌های بازار دیجیتالی هند
۸ تا ۱۰ برابر در پنج سال آینده بزرگ‌تر می‌شود

سرمایه‌گذاران بزرگ به هند هجوم آورده‌اند تا سهمی از صنعت مترقی اینترنت این کشور را نصیب خود کنند. بر اساس داده‌های گردآوری شده توسط شرکت تحلیلی تراکسن در بنگالوروی هند، از ابتدای سال گذشته میلادی تاکنون صندوق‌های تأمین سرمایه، شرکت‌های خصوصی و مدیران مالی آمریکا و دیگر کشورهای جهان ۳/۸ میلیارد دلار را به ۲۶ شرکت نوپای فناوری و تجارت الکترونیکی هندی تزریق کرده‌اند. آدیش بهیند، مدیر اجرایی فعال‌ترین مشاوره‌ی هندی در زمینه سرمایه‌گذاری به نام شرکت آوندوس، می‌گوید: «بعد از عرضه‌ی اولیه سهام علی‌بابا، سرمایه‌گذارها به دنبال بازار سرحدی بودند تا این ماجرا را تکرار کنند. و این بازار البته هند است.» بنیان‌گذار گروه علی‌بابا، جک ما، در شش ماه گذشته به هند سفر کرده است تا فرصت‌های سرمایه‌گذاری را شناسایی کند.

از میان ۱۴ شرکتی که در کسب و کارهای نوپا سرمایه‌گذاری کرده‌اند، می‌توان شرکت فالکون اچ از نیویورک، مایوریک کپیتال از دالاس و شرکت مدیریت سرمایه تایبورن و استودیو از هنگ کنگ را نام برد. گروه کارلیل و شرکت آی‌کانیک نیز در بین آن‌ها دیده می‌شوند. شرکت آی‌کانیک در سن فرانسیسکو کار مدیریت مالی مارک زاکربرگ و شریل سندبرگ از فیسبوک را به عهده دارند. شرکت‌های هندی که از سرمایه‌های خارجی منتفع شده‌اند، شامل یک فروشنده آنلاین خواروبار، یک شرکت خدمات پرداخت قبوض و یک فروشنده لباس و لوازم کودک می‌شوند. بنابر این انتظار می‌رود بازار تجارت الکترونیکی هند به سرعت رشد کند، زیرا ۷۵ درصد از کاربران اینترنت این کشور که خرید اینترنتی می‌کنند، در گروه سنی ۱۵ تا ۳۴ سال قرار دارند و تنها ۱۹ درصد هندی‌ها کاربر اینترنت هستند.

بر اساس داده‌های بلومبرگ، شرکت آی‌کانیک بر روی شرکت خرده‌فروشی فلیپکارت سرمایه‌گذاری کرده است. شرکت تایبورن بر روی شرکت خدمات آنلاین پرداخت قبوض فری چارج، و شرکت فالکون اچ بر روی لوکون سالوشنز سرمایه‌گذاری کرده است که تهیه فهرست سایت اطلاعات املاک «housing.com» را به عهده دارد. سشادری کریشنان، یکی از بنیان‌گذاران شرکت فناوری تریپ ۳۸ که در زمینه گردآوری اطلاعات سفر فعالیت می‌کند و سال گذشته آغاز به کار کرد، می‌گوید شرکت‌های نوپای شهر بنگالور که پیش‌تر با نام بانگالور شناخته می‌شد و اکنون دره‌ی سیلیکون هند محسوب می‌شود، قبلاً باید ۱۸ تا ۲۴ ماه بعد از هر دور سرمایه‌گذاری صبر می‌کردند تا دور بعدی آغاز شود، اما این وقفه در حال حاضر کمتر از ۹ ماه است. کریشنان می‌گوید: «شرکت‌هایی که ایده‌ی چندان روشن یا طرح کسب و کار مشخصی ندارند، نیز می‌توانند سرمایه جذب کنند، و زمان بین دوره‌های جذب سرمایه به شدت کوتاه‌تر شده است.»

برخی تحلیلگران می‌گویند که ممکن است ارزش‌گذاری‌ها زیاد به نظر برسند، اما سرمایه‌گذاران بی‌هدف پول‌های خود را سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. صندوق‌های تأمین سرمایه‌ای که در هند سرمایه‌گذاری می‌کنند، دقت و وسواس زیادی به خرج می‌دهند و بی‌مهابا سرمایه‌های خود را هدر نمی‌دهند. این تحلیلگران انتظار دارند فرصت‌های بازار دیجیتالی هند ۸ تا ۱۰ برابر در پنج سال آینده بزرگ‌تر شود.

Bloomberg



سرمایه‌گذاران بزرگ به هند هجوم آورده‌اند تا سهمی از صنعت مترقی اینترنت این کشور را نصیب خود کنند. از ابتدای سال گذشته میلادی تاکنون صندوق‌های تأمین سرمایه، شرکت‌های خصوصی و مدیران مالی آمریکا و دیگر کشورهای جهان ۳/۸ میلیارد دلار را به ۲۶ شرکت نوپای فناوری و تجارت الکترونیکی هندی تزریق کرده‌اند.

کسب و کار را باید از شاگردی آغاز کرد

کارآفرینی در حوزه فناوری اطلاعات و رتبه‌بندی اقتصادی
در گفت‌وگو با حسن فروزان فرد



آینده‌نگر: وقتی سخن از تجربیات یک کارآفرین مطرح می‌شود، همه به یاد مرد یا زنی سن و سال دار می‌افتند با گرد سپیدی بر موهایش. اما گاهی تجربه صرفاً با معیار زمان نیست که افزوده می‌شود، بلکه به بلندپروازی‌ها و جست‌وجوگری کارآفرین نیز وابسته است و شاید افرادی در آستانهٔ چهل سالگی نیز به اندازهٔ دو دهه تجربه اندوخته باشند و نشستن پای صحبت‌هایشان روزه‌های تازه‌ای به فضاها بدهد. دکتر حسن فروزان فرد از جمله همین چهل ساله‌های باتجربه است که در آستانهٔ آغاز پنجمین دههٔ زندگی، تجربه سال‌ها کارآفرینی در حوزه مدیریت و فناوری اطلاعات را در کارنامه دارد. او که فرزند یک کارآفرین نمونه دیگر (بنیانگذار گروه صنایع غذایی کامبیز) است، هر چند می‌توانست با تکیه بر میراث خانوادگی روزگاری دغدغه‌ای را سپری کند اما اکنون بعد از بیست سال تلاش بر قلهٔ کسب و کاری نشسته که از صفر تا صد با همت و ایده‌پردازی خود و همکارانش به ثمر نهشته است. او که در زمرهٔ شش نفر نخست بود که پس از شرکت در یک دورهٔ مدیریتی در ایتالیا، مفهوم «تعالی سازمانی» را وارد مباحث مدیریتی ایران کرد، امروز علاوه بر فعالیت پاره‌وقت در هولدینگ پدری‌اش، یکی از ارکان گروه مهندسی مشاور پارسیان هوشمند است. موسسه‌ای چندمنظوره که هدف نهایی خود را ایجاد سامانه جامع رتبه‌بندی اعتباری در سطح بین‌المللی تعریف کرده و در حوزه علوم مدیریت، اقتصاد، مهندسی صنایع و فناوری اطلاعات به رتبه‌بندی، بهینه‌سازی، اندازه‌گیری و تجزیه و تحلیل بهره‌وری سازمان‌ها، خدمات مشاوره مدیریت کیفیت و سرآمدی، شبکه‌سازی، داده‌کاوی، مطالعات اقتصادی و برگزاری جوایز ملی و همایش‌های علمی می‌پردازد. او همچنین قائم مقام طرح رتبه‌بندی اعضای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، عضو شورای راهبری مدیریت در نهاد ریاست جمهوری، نماینده سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی در شورای راهبری توسعه مدیریت استانداری تهران و سازمان امور مالیاتی کشور است. فروزان فرد که از سال ۱۳۸۶، عضو کمیته راهبری و کمیته علمی جایزه ملی تعالی سازمانی و عضو شورای راهبری و کمیته ارزیابی جایزه ملی کیفیت ایران است، از سال ۱۳۸۷ نیز دبیری کمیته علمی جشنواره ملی بهره‌وری را عهده‌دار است و افزون بر این‌ها، سردبیر فصلنامه‌ای با عنوان «رتبه» است که به عنوان نخستین و تنها نشریه تخصصی رتبه‌بندی‌های اقتصادی شناخته می‌شود. با او که به تازگی با رای فعالان اقتصادی پایتخت، به عنوان یکی از اعضای جدید هیئت نمایندگان اتاق تهران برگزیده شده است، دربارهٔ زندگی شخصی، کارآفرینی، اخلاق کسب و کار و شیوه مدیریتش گفت‌وگویی کردیم که در پی می‌آید.

متولد چه سالی هستید و در چه خانواده‌ای بزرگ شده‌اید؟ شغل پدرتان چه بود؟

۲۳ خرداد سال ۱۳۵۴ در محله امیریه تهران به دنیا آمدم. پدرم اصالتاً از اهالی کاشان بود اما از دوره طفولیت در تهران زندگی می‌کرد. ایشان از سال ۱۳۴۶ تاکنون رئیس هیئت مدیره صنایع غذایی کامبیز هستند اما در گذشته مشاغل فراوانی تجربه کردند. از شاگردی مغازه در بازار تا کار در میدان تره‌بار. آنچه نکته مثبت زندگی ایشان و برای ما فرزندان آموزنده بود این‌که پدرم از سن ۱۷ سالگی در پی داشتن زندگی مستقل بود و بعد از سال‌ها فعالیت خرد در حوزه تولید

می‌کرد و کارهای دستی می‌ساخت و با اینکه نیاز مالی نداشت همیشه به این فعالیت‌ها نگاه اقتصادی هم داشت تا برای خودش دستاورد شخصی داشته باشد.

آیا شما هم این دیدگاه اقتصادی را از مادر و پدر دریافت کردید؟ مثلاً در دوران کودکی پول توجیبی‌تان صرف چه کاری می‌شد؟ آیا این کارآفرینی ذاتی بود؟

من در منبریه، در خانه‌ای بسیار بزرگ متولد شدم که در گوشه حیاط بزرگ آن گلخانه‌ای داشتیم و هر سال تابستان یک نوع کاسبی راه‌اندازی می‌کردیم. اولین کاسبی که به راه انداختیم این بود که با چندتا

و توزیع در نهایت به این جمع‌بندی رسید که توزیع ترشی و کشک را به صورت بسته‌بندی آغاز کند که این کار در زمان خود ایده‌نویی محسوب می‌شد. ما هم نان نوآوری و ایده پدر را می‌خوریم و هم یاد گرفتیم که خودمان نوآور باشیم و کار درست را در زمان درست آن انجام دهیم. وقتی من به دنیا آمدم، پدرم صنایع غذایی کامبیز را داشت. مادر هم هر چند خانه‌دار بود اما برای ما الهام‌بخش بود چرا که در همان محدوده زندگی خودش همواره به دنبال بهبود، اصلاح، جلودر رفتن و اکتفا نکردن به وضعیت موجود بوده و هست. خاطرم هست مادر من به همراه خاله‌هایم همیشه خیاطی



من معتقدم مکانیزم درست ورود نسل ما به کار این است که با سعی و تلاش خودمان وارد سیستم شویم و خودمان را ثابت کنیم نه اینکه زیر بلیت خانواده باشیم.

از همسایه‌ها فرقه درست می‌کردیم و می‌فروختیم. آن زمان برای هر کدام از ما بعد از کسر هزینه‌ها سه تومان سود باقی ماند. بعد از آن، خاطر هست در جریان بازسازی منزل، مقدار زیادی سیم و ابزار در انبار باقی مانده بود که با آن‌ها تیر و کمان ساختیم و در طول تابستانی که در فاصله کلاس سوم و چهارم دبستان بود، آن‌ها را به پسرپچه‌های محل فروختیم. از طرف دیگر، در خیابان ولیعصر نرسیده به خیابان البرز مغازه‌ای بود که حصیر می‌فروخت. یادم هست یکی دیگر از کارهایی که می‌کردیم این بود که حصیر می‌گرفتیم و با کاغذهای قهوه‌ای رنگ اتوشویی‌ها بادیادک درست می‌کردیم و در کوچه و محله خودمان می‌فروختیم. این سه خط تولید فرقه، تیر کمان و بادیادک از جمله کارهایی بود که در کودکی راه اندازی و سودی هم از این طریق کسب کردم.

II در دوره مدرسه هم کسب و کاری درست کردید
II فقط مشغول به تحصیل بودید؟ در برخی خانواده‌ها رسم است، پسر ها سه ماه تابستان را در محل کسب و کار پدرشان کار می‌کنند. آیا شما هم هیچ وقت به عنوان وردست در کنار پدر بوده‌اید؟
 در دوره دبیرستان با توجه به اینکه زمان زیادی را در مدرسه می‌گذراندیم و فشار درسی بیشتر بود، عملاً زمان زیادی برای این گونه فعالیت‌های جانبی باقی نمی‌ماند. آن زمان کارخانه کامبیز در منطقه یافت‌آباد بود و بارها اتفاق افتاد که به آنجا بروم، اما کاری نبود که بشود انجام داد. من به عنوان علاقه شخصی پدر را همراهی می‌کردم. سال ۱۳۷۳ بود که در رشته اقتصاد دانشگاه تهران قبول شدم. من در ابتدا علاقه داشتم مهندسی صنایع غذایی بخوانم. با توجه به اینکه دوست داشتم حتماً کار پدرم را ادامه بدهم و وارد حوزه کاری ایشان شوم. پس بهتر آن بود چیزی بخوانم که به درد آن شرایط بخورد. برای همین سال اول فقط همین رشته را، آن هم تنها در دانشگاه‌های تهران انتخاب کرده بودم که موفق نشدم و سال بعد اقتصاد قبول شدم.

II چطور شد که یکسال بعد تغییر عقیده دادید و به رشته اقتصاد رفتید؟
 ابتدا فکر می‌کردم دریافت مدرک در رشته صنایع غذایی برای ادامه کار با پدرم مناسب‌تر است اما پس از صحبت‌هایی که با یکی دوستانم که اقتصاد می‌خواند کردم و دیدم که او از رشته‌اش راضی است، نظرم به این رشته جلب شد. چندین بار قبل از قبولی خودم به دانشگاه رفتم و سر کلاس نشستم و چون در دوران دبیرستان اهل بحث و حرف بودم و می‌دیدم این رشته هم جنبه بحث و گفتگو دارد، سال بعد که کنکور دادم با اینکه رتبه‌ام بهتر از سال قبل بود و شرایط انتخاب رشته‌ام وسیع‌تر، اما اقتصاد را انتخاب کردم و خوشحانه قبول شدم و هر چه پیش رفتم از این انتخابم خوشحال‌تر و راضی‌تر شدم.

II در دوران دانشجویی فقط درس می‌خواندید یا کار هم می‌کردید؟
 بعد از ورود به دانشگاه در سال اول کارم را شروع کردم.

اولین کارم در کتابخانه دانشگاه بود که یک تجربه موفق برایم رقم زد. به این ترتیب که بعد از سه ماه کار داوطلبانه، نه تنها با تمامی اساتید دانشگاه و بسیاری از دانشجویان سال بالایی آشنا شدم، عناوین کتاب‌های مهم موجود در دانشگاه و محل نگهداری آن‌ها را نیز شناختم. همچنین آشنایی با کارمندان بخش اداری، حراست و... باعث شد که در کمتر از شش ماه جایگاه خوبی در دانشگاه پیدا کنم. من تقریباً از صبح تا غروب در دانشگاه بودم و در لایبلی کارها، کلاس‌هایم را می‌گذراندم و بقیه اوقاتم در کتابخانه سپری می‌شد. حدود هفت ماهی که در کتابخانه بودم کمک خوبی تا پایان دوره تحصیل بود و باعث موفقیت بیشتر من نسبت به هم دوره‌ای‌هایم شد. با اینکه مبلغ قابل توجهی بابت این کار دریافت نکرده بودم، کمک خوبی بود. کار بعدی این بود که برای سه ماه تابستان ۱۳۷۴ خودم را برای کار در کنار پدر آماده کردم، و کارم دقیقاً از روزی که آخرین امتحان را دادم به عنوان کارگر در خط تولید و بسته‌بندی آغاز شد. آن سال کارخانه به صفادشت منتقل شده بود و بنابراین صبح زود حدود ۵ بیدار می‌شدم تا شب حدود ۷ غروب برمی‌گشتم.

II این کار را تا چه زمانی ادامه دادید؟
 همان سه ماه تابستان بود و جالب این که بابت این سه ماه هیچ حقوقی دریافت نکردم، فقط بعدها پدرم مبلغی جزئی به من داد. با شروع سال تحصیلی جدید دیگر امکان حضور مرتب در کارخانه فراهم نبود. آن زمان یک دستگاه درج تاریخ به صورت اتوماتیک آمده بود که من مسئولیت آن را برعهده گرفتم و کار آموزش افراد را انجام دادم. در این دوره اگر کار خاصی پیش می‌آمد به کارخانه سر می‌زدم ولی بیشتر به دفتر تهران می‌رفتم. انباری بود که در آنجا روی تغییرات و تحولات محصولات کار می‌کردم. از جمله طراحی لیبل‌های جدید و سربرگ برای کارخانه. تابستان سال بعد را نیز به مدت سه ماه در کارخانه بودم و کارهای توسعه را پیگیری کردم که شامل کارهای مربوط به جایجایی کارخانه، نصب و ارتقاء دستگاه‌ها، کنترل مواردی مثل ظاهر بسته‌بندی‌ها و طراحی لیبل بود. در حقیقت چندسال اول حضورم در کامبیز بیشتر به بحث برند کردن محصول، طراحی‌ها و تعریف گروه محصولی و تکمیل کردن پروانه ساخت محصولات و تکمیل مواردی که سبد محصولی را تکمیل می‌کرد گذشت.

II پس شما از جمله جوان‌هایی بودید که کار را از صفر شروع کردید.

بله. من معتقدم مکانیزم درست ورود نسل ما به کار همین است. اینکه با سعی و تلاش خودمان وارد سیستم شویم و خودمان را ثابت کنیم نه اینکه زیر بلیت خانواده باشیم. متأسفانه چیزی که باعث عدم موفقیت نسل دومی‌هاست این است که خودشان کمتر تلاش می‌کنند و فقط با یک تحصیلات دانشگاهی و اسم دکتر و مهندس می‌خواهند صاحب پست باشند و وارد سازمانی شوند که سال‌هاست مشغول فعالیت است و هیچ آشنایی با جزئیات کار ندارند. آن کسی که فقط بخواهد با پشت‌میز نشینی

پیشرفت کند، معمولاً بعد از مدتی از طرف سیستم پس‌زده می‌شود. آن شکلی از کار که در گذشته وجود داشت این بود که همه افراد با شاگردی کار خود را شروع می‌کردند تا استاد کار شوند. متأسفانه این نظام استاد-شاگردی در خیلی از زمینه‌ها از بین رفته و برخی فکر می‌کنند تحصیل می‌تواند جایگزین دوره شاگردی باشد! در صورتی که در حوزه کسب و کار اصلاً چنین موضوعی درست نیست. اگر افراد گذشته از رشته تحصیلی‌شان، دوره شاگردی را نگذرانند، نمی‌توانند در حوزه کسب و کار موفقیت‌های لازم را کسب کنند. ممکن است کارمند، دانشجو یا استاد خوبی باشند، ولی در بازار کسب و کار شاگردی لازم است.

II شاگردی چه دستاوردی برای شما داشت؟
 این که نسبت به دیگر افراد برتری‌ای در خود احساس نکنم. واقعاً در دوره شاگردی فهمیدم نسبت به خیلی از کارگرهایی که در کارخانه ما مشغول به کار هستند ضعیف‌تر هستم و بسیاری از افراد تجربه کاری خیلی بالاتری از من دارند. اگر کارفرمایی با جزئیات کار افراد، روحیات و دل‌مشغولی آن‌ها آشنا نباشد معمولاً توانایی مدیریت صحیح نخواهد داشت و نتیجه خوب دریافت نمی‌کند. کارفرما باید نگرانی ذهنی کارگر را درک کند چرا که به این ترتیب، تعریف مشخص‌تری از راندمان و نتیجه کار موجود خواهد داشت و نسبت به خطاهای احتمالی پخته‌تر خواهد بود.

II کجای کارتان در کامبیز بودید که تصمیم گرفتید، کار جدید خودتان را شروع کنید؟
 از سال ۱۳۷۵ که با همسرم ازدواج کردم، زندگی برایم جدی‌تر شد. برنامه تحصیلی را جوری در نظر گرفتم که برای دروس تخصصی، روزهای شنبه و دوشنبه را یکسره دانشگاه باشم، برای درس‌های عمومی هم چهارشنبه عصر. به این ترتیب بقیه روزهای هفته را آزاد کنم تا حضور پررنگ‌تری در محل کار داشته باشم، چون به این نتیجه رسیدم که حضور نیمه‌وقت جدیت لازم را ایجاد نمی‌کند و باید حضور مستقیم و مسئولانه داشته باشم تا جایگاه سازمانی پیدا کنم. در سال پایان تحصیل یعنی ۱۳۷۷ کم‌کم عنوانی به نام مدیریت بازرگانی در شرکت درست کردیم و من به صورت خودخوانده مسئول این پست شدم. در واقع به جای خالی شدن یک پست برای کارم یک عنوان شغلی جدید ایجاد شد. با این پست جدید، کار بعضی‌ها کم‌کم شد و مسئولیت‌های تازه‌ای هم به آن اضافه شد که بررسی امور دفتر کارخانه و به کارگیری سیستم و همه چیز در آن گنجانده شده بود.

II شما در دوران حضور در کامبیز چه نوآوری‌هایی داشتید؟

سال ۷۸-۱۳۷۷ که مدیر بازرگانی شرکت بودم، یک ممیز برای کنترل کیفیت وارد شرکت شد. برادرم که دانش‌آموخته علوم آزمایشگاهی و صنایع غذایی بود، کنترل کیفی محصولات را پیشنهاد داد و پیگیر انجامش شد. همان زمان وقتی کار ممیزی در شرکت را دیدم به این فکر افتادم که کار ممیزی را شروع کنم.

جایگاه افرادی که برای بازدید آمده بودند و نحوه تعاملشان با ما و اقتداری که در کارشان داشتند، مرا تحریک کرد که وارد این حوزه جدید شوم و عصر همان روز به برادرم گفتم اینکه سازمانی کاملاً خودش را آماده بازدید می‌کند و شما با گوش باز و آماده شنیدن برای بازدید می‌روید، خیلی جذاب به نظر می‌آید. من که مطالعه زیادی روی این سیستم کرده بودم به نظر من خیلی جالب آمد که به صورت پاره‌وقت به آن بپردازم. مخصوصاً که در آن سال‌ها خیلی جدی به این کار پرداخته می‌شد و اسم ممیز که می‌آمد، لرزه بر اندام همه سازمان‌های انداخت و تمام توان شرکت‌ها صرف رضایت آن‌ها می‌شد. این جرقه‌ای برای آغاز کارم شد و سال بعد در همان تاریخ من اولین ممیزی خودم را انجام داده بودم. علاقه شخصی، مطالعه و کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی که در این زمینه رفتم باعث شد که کمتر از یک سال بعد، اولین دوره آموزشی رسمی خودم را در زمینه ارزیابی کیفیت در یزد برگزار کنم. پس از آن بود که آرام آرام دوره‌های آموزشی بعدی را به صورت منظم در حوزه‌های مختلف برگزار کردم. بعد از اینکه این دوره‌ها را شروع کردم به این نتیجه رسیدم که چقدر خوب است و من چقدر ظرفیت و توانایی اجرای آن را دارم. من با آموزش شروع کردم و بعد از آن ممیزی‌ها هم جدی‌تر شد و در ماه چند دوره آموزش و ممیزی را در کنار کارهای کامبیز انجام می‌دادم. کم‌کم موضوع مشاوره هم مطرح شد و سفر ایتالیا پیش آمد.

II در سفر ایتالیا چه اتفاقی افتاد؟

این مربوط به تابستان ۲۰۰۳ است. آن زمان دوره‌ای بود که مسئله تعالی سازمانی به تازگی مطرح شده بود

و من برای شرکت در اولین دوره مربوط به این موضوع، به میلان ایتالیا رفتم. آنجا بود که با آقای مهندس شکرخدایی که بعدها شریک من شد، آشنا شدم که دانش آموخته رشته صنایع بود و سال‌ها به عنوان مشاور در سیستم مدیریت کیفیت تجربه داشت. آن دوره‌ای که همراه ایشان در ایتالیا گذرانیدیم در آن سال حدود ۳۵۰۰۰۰ تومان هزینه داشت، در صورتی که دستمزد روزانه یک ممیز در آن سال، چیزی حدود ۴۰ تا ۴۵ هزار تومان بود و دستمزد یک ماه کارگر حدود ۱۰ هزار تومان بود. آن سال فقط ما بودیم که با هزینه شخصی در این دوره شرکت کرده بودیم و بقیه افراد از طرف مراکز دولتی در آن شرکت کرده بودند. ما با درس و جمع کردن تمام پس‌اندازهایمان هزینه این دوره را آماده کردیم که آن زمان به اندازه خرید یک اتومبیل خوب بود. ولی این کار به نظرمان یک اتفاق نو و ورود به یک مسیر جدید می‌آمد و به ریسک مالی‌اش می‌ارزید. بعدها هم از این انتخاب پشیمان نشدم، چون افق جدید و ظرفیتی ایجاد کرد تا با افراد جدیدی آشنا شوم و پیشگام یک عرصه جدید باشم. این دوره از طرف انجمن کیفیت ایتالیا برگزار شد و مدیر تعالی IBM مدرس آن بود و برای ما یافته‌های زیادی داشت.

II شرکت در این دوره چه دستاورد ملموسی برای شما داشت؟

ایده و حرف در مورد این موضوع در ایران وجود داشت ولی هیچ کسی مدرکی در این راستا نداشت و گروه ما که از ایران به ایتالیا رفت، اولین گروه محسوب می‌شد،

هدف ما ارزش آفرینی است

سازوکار تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی در سازمان شما چگونه است؟ مدیریت در سازمان ما جایگاه خودش را دارد. ما یکی از مهم‌ترین موفقیت‌هایمان این است که حاکمیت سازمانی را از همان ابتدا تعریف کردیم. جایی که چند نفری که ادعای هم‌طراری دارند با یکدیگر کار می‌کنند، ایستادن بر حاکمیت سازمانی کار ساده‌ای نیست، اما در کمالی که به وجود آوریم، باعث شده که دچار هیچ مشکلی نشویم. ما در همان روزهای اول کار همه پرسنل را جمع کردیم و صادقانه به آنها گفتیم که ما همه توانمان را گذاشته‌ایم و این دفتر را تجهیز کرده‌ایم، بقیه کار با شماست. فکر کنید اینجا یک محیط رشد است که از دانشگاه یا دولت دریافت کردید. هدف ارزش آفرینی است. جمله‌ای از حضرت علی هست که «شتاب پیش از توانا شدن، و درنگ پس از فرصت یافتن نشانه نادانی است.» ما سعی کردیم این مفهوم را مد نظر قرار دهیم، یعنی بدانیم که برای کارهای بزرگ باید سال‌ها زحمت کشید، توانایی کسب کرد، آموزش دید اما وقتی توانایی‌ها به وجود آمد باید تبدیل به خروجی شود. این مکانیزم توسعه‌ای بوده که ما سعی کردیم داشته باشیم. دنبال کارهای بزرگ هستیم ولی هیچانی هم نداریم. هر کاری به موقع خودش باید انجام شود.



فرروزان فرد در حال سخنرانی در آیین نخستین دوره اهدای جایزه ملی بهره‌وری

این باعث شد که ما بیشتر روی این موضوع کار کنیم و مدتی بعد برگزاری دوره‌های آموزشی را آغاز کنیم. ۹ ماه بعد ما یک دوره تخصصی دیگری را در این زمینه گذرانیدیم که البته در تهران برگزار می‌شد ولی باز هم هزینه شرکت در آن چند میلیون تومان بود اما بعد از آن، به عنوان متخصص دوره دیده وارد عرصه ارزیابی‌ها شدیم. ما در واقع ریسک‌پذیری بالایی داشتیم، چرا که در کمتر از یک سال به اندازه پول سه پراید، هزینه آموزش و توانمندسازی خودمان کردیم. آن هم در عرصه‌ای که آن زمان چندان در ایران شناخته شده نبود. تیم ما تنها گروهی بود که به طور دقیق با فرآیند ارزیابی آشنا شده بود و مدرک رسمی ارزیابی اروپایی داشت. دکتر ریاحی هم از جمله افرادی بود که ما در این دوره‌ها شرکت کرد. ما بعد از بازگشت به تهران فهمیدیم ایشان در اداره استاندارد دبیر جایزه ملی کیفیت هستند. وقتی با ایشان آشنا شدم و دید جوانی فعال و پیگیر هستم با اینکه در آن زمان هنوز من ۳۰ سال هم نداشتم و یکی از شرایط ارزیابان رسمی این بود که بالای سی سال سن داشته باشند، با توصیه ایشان و ثبت سوابقی که داشتم کارهایمان انجام شد. خلاصه اینکه یک ماه بعد از گذراندن این دوره، در مهرماه همان سال، در اولین دوره رسمی ارزیابی شرکت کردم که از ماشین نفر بعضی‌ها به خاطر فشار و سختی کار انصراف دادند، اما سه نفر یعنی من، آقای شکرخدایی و مهندس ابراهیمی آهویی وارد کار شدیم. این فرصت‌شناسی و ریسک‌پذیری ناگهان ما را وارد یک عرصه جدید کاری کرد که رقابت کمی در آن بود. موقعیتی که به «قیانوس آبی» شهرت دارد. زمینه تعالی سازمانی برای ما دقیقاً همین بود یعنی ورود به عرصه‌ای که تا پیش از ما هیچکس در ایران وارد آن نشده بود. من جزو ۶ نفر اول بودم که با این مدل در ایران آشنا شدم. پس از آن بود که با مهندس شکرخدایی همکاری‌های مشترکی در پروژه‌های مختلف آموزش و مشاوره آغاز کردیم.

II تا اینجا کار ما با حرفه‌ای مواجهیم که شما با شرکت در یک دوره خارج از کشور و بدون شکل دادن به کوچکترین سازمان یا ساختار اداری ایجاد کردید. اما الان یک گروه خدماتی دارید با چند دفتر در سطح شهر. این تغییر ساختار چگونه به اینجا رسید؟

من آن سال‌ها تصمیم گرفتم برای دوره کارشناسی ارشد در رشته MBA ثبت نام کنم. دوره مشترکی بود بین دانشگاه صنعتی شریف و دانشگاه کارلتون کانادا که آن سال‌ها برگزار می‌شد. همزمان، به همراه مهندس شکرخدایی پروژه‌های مختلفی اجرا می‌کردیم و در جریان آنها علاوه بر شناخت بیشتر از زمینه‌های کاری جدید، با اخلاق و توانمندی‌های یکدیگر بیشتر آشنایی شدیم و کارهای بزرگ‌تری برای انجام پیشنهاد می‌کردیم. ویژگی دوره تعالی سازمانی این بود که تمام موارد لازم برای ایده‌پردازی در حوزه مدیریت را به صورت یک مجموعه در اختیارمان قرار داد، جوری که من در دوره ارشد احساس می‌کردم با



ما در واقع

ریسک‌پذیری

بالایی داشتیم،

چرا که در کمتر از

یک سال به اندازه

پول سه پراید،

هزینه آموزش

و توانمندسازی

خودمان کردیم.

آن هم در

عرصه‌ای که آن

زمان چندان در

ایران شناخته

شده نبود.



اگر کسی اینجای ماندو علاقه مند است، به خاطر فرصت‌های تازه‌ای است که برای یادگیری پیدا می‌کند و همین فضای پیشرفت‌ی که در اختیار هر نیرویی هست تا رشد خودش را سازماندهی کند. به نظر ما، هیچ شرکتی برای تأسیس احتیاج به سرمایه اولیه ندارد بلکه شرکتی که «بتواند» این مقدار درآمد را کسب کند، باید تأسیس شود.

تمام عناوین آشنا هستم. همان زمان بود که در مرکز تحقیقات اتاق بازرگانی اسلامی که زیر مجموعه سازمان کنفرانس اسلامی بود، یک دوره بازاریابی به زبان انگلیسی برگزار کردیم. ده سال پیش با ورود به اتاق بازرگانی فضاهای جدیدی به رویمان گشوده شد. وقتی عناوین و رئوس فعالیت‌هایشان را دیدیم، جسارت کردیم و پیشنهاد انجام یک کار بزرگ را به اتاق دادیم. پیشنهاد کردیم که جایزه سرآمدی شرکت‌های برتر مسلمان را برگزار کنیم و همین کاری که در ایران در میان شرکت‌های ایرانی انجام می‌شود را در میان ۵۷ کشور برتر اسلامی انجام دهیم. مبنای شکل‌گیری شرکت ما همین برنامه بود.

II واکنش آنها چه بود؟

وقتی این کار بزرگ را پیشنهاد کردیم، اول عاقل اندر سفیه نگاهمان کردند. گفتند اگر فکر کردید پولی در کار است که بودجه‌ای در اختیارتان قرار بگیرد سخت در اشتباه هستید. گفتند شما جوانید، بروید به دنبال کار دیگری که آینده داشته باشد. ولی ما تصمیم خودمان را گرفته بودیم. ناامید نشدیم، تیم منسجمی تشکیل دادیم تا برای انجام یک کار بزرگ آماده باشیم. این برای ما فراتر از یک پروژه بود. یک کار بزرگ تیمی بود که می‌خواستیم با آن به عرصه‌های تازه‌ای ورود پیدا کنیم. پیشنهادی آماده و تلاشمان را برای پذیرفته شدن پیشنهاد آغاز کردیم. آن زمان امکاناتمان بسیار کم بود. یک لپ‌تاپ برای دوره MBA خریده بودم که همه کارهایمان را با همان انجام می‌دادیم. یک پاورپوینت درست کردیم و با صراحت زیاد زمانی از هیئت رییسه گرفتیم تا فقط به توضیحات ما گوش کنند. آن‌ها مرتب برآورد هزینه می‌کردند و در نهایت به حداقلی از بودجه رسیدند. وقتی ما گفتیم پول نمی‌خواهیم همه متعجب شدند. گفتیم ما فقط برای انجام این کار به اعتبار و جایگاه اتاق احتیاج داریم. اطمینان دادیم که می‌دانیم چکار می‌کنیم. سوبالقمان را توضیح دادیم که دوسه سال است برگزاری جایزه ملی کیفیت را برعهده داریم، تیم داریم، ارزیاب خوب داریم. قانعشان کردیم که می‌توان این کار را انجام داد. آن زمان آقای دکتر ناهوندیان رییس مرکز تحقیقات اتاق بازرگانی اسلامی بودند.

II شما می‌خواستید کاری بزرگ در سطح بین‌المللی انجام دهید که زمان و هزینه فراوانی می‌طلبید. چشم‌اندازتان چه بود؟

واقعیت این بود که ما تجربه‌ای یگانه در شناسایی انجمن مدیریت کیفیت اروپایی پیدا کرده بودیم. اینکه آنجا چگونه شکل گرفته و چطور پایه‌گذار یک برنامه تعالی سازمانی اروپایی شده است. در جریان جایزه ملی کیفیت هم با ارزیابی آشنا شده بودیم و تیم ارزیابان تقویت شده بود. از طرف دیگر، به خاطر همین چندجلسه سفر به خارج از کشور و شرکت در دوره‌های مختلف، ترسمان از خارج و خارجی ریخته بود. با استناد به هم ارتباطاتی برقرار کرده بودیم و فکر می‌کردیم اگر از آنها کمک بخواهیم، یاری‌مان خواهند کرد. مجموعه‌ای از جسارت، پشت هم بودن و تیم

قوی بود که باعث شد کار را شروع کنیم.

II اینها عوامل پیش‌رفتن و پیشنهاد کردن کار بود اما نگفتید چشم‌اندازتان از این کار چه بود؟ آیا انگیزه مالی نداشتید؟

داشتیم، چون ما فکرم‌ان این نبود که این کار بدون درآمد خواهد بود. می‌دانستیم اگر بتوانیم شرکت‌های توانمندی را در کشورهای مختلف با یکدیگر آشنا کنیم، کار بسیار بزرگی است. اولین باری که دوره آموزش بازاریابی را در مرکز تحقیقات اتاق بازرگانی اسلامی برگزار کردیم، به اساسنامه اتاق بر خوردیم که نشان می‌داد یکی از مهم‌ترین کارهایی که این مرکز باید انجام دهد درست همین کاری است که ما پیشنهادش را دادیم یعنی ایجاد گفت‌وگوی حرفه‌ای میان صاحبان کسب و کار و تلاش و تحقیق برای ایجاد و افزایش ارتباط میان فعالان اقتصادی کشورهای اسلامی. آن سال، سال اتحاد ملی و انسجام اسلامی بود. ما گفتیم این جایزه عین تلاش برای تقویت انسجام اسلامی است. به این نتیجه رسیده بودیم که می‌توانیم این کار را فاینانس کنیم. با شرکت‌ها تعامل داشتیم و از علاقه‌مندی‌هایشان به تعالی سازمانی باخبر بودیم. برخی شرکت‌های ایرانی هم بودند که به واسطه حضورشان در جایزه ملی کیفیت با آنها آشنا بودیم و می‌دانستیم کسانی هستند که صلاحیت دارند در سطح بین‌المللی مطرح شوند.

II بعد از اینکه این پروژه را از اتاق بازرگانی گرفتید...

تصحیح کنم که ما پروژه‌ای را نخواستیم. ما یک پروژه را به اتاق بازرگانی پیشنهاد کردیم. بعد از این پروژه هم تقریباً تمام کارها به پیشنهاد خودمان تصویب و انجام شد. این همان نگاه و زاویه دید است که در قالب استراتژی «اقیانوس آبی» مطرح شده بود.

II شما این استراتژی مدیریتی را از کجا آموختید؟

یک استاد کانادایی داشتم که در کلاس درس «مدیریت تغییر» این استراتژی را به عنوان یک بستر جدید و نگاه نو معرفی کرد. مبنای این استراتژی این است که موفقیت ناشی از ورود به فضاهای جدید است. یعنی انجام کارهایی که دیگران انجام نداده‌اند. ما بعد از اینکه موافقت اتاق بازرگانی را گرفتیم، یک تیم اولیه آماده کردیم. شش ماه برای این کار بازاریابی کردیم و تنها امکاناتی که برای این کار گرفتیم، یک اتاق بود و شش صندلی.

II بازاریابی برای چه کاری؟

بازاریابی برای آغاز پروژه بهترین شرکت مسلمان. تقسیم کار کردیم، به اتاق‌های بازرگانی کشورهای اسلامی اطلاع‌رسانی کردیم، با تعدادی از شرکت‌های بزرگ این کشورها تماس گرفتیم و شرکت‌های ایرانی را نیز فهرست کردیم تا در جریان پروژه قرار دهیم. نتیجه‌نهایی این شد که توانستیم پنجاه شرکت بزرگ و توانمند را در جلسه‌ای به اتاق دعوت کنیم و پروژه را برایشان توضیح دهیم. شش شرکت از ایران، اردن، پاکستان، ترکیه و امارات برای سال اول نامزد شدند که ارزیابی درباره‌شان انجام شود. یک تیم سی و چند نفره

ارزیاب توانستیم شکل دهیم و چیزی فراتر از انتظارها اتفاق افتاد. اختتامیه اولین دوره جایزه مردادماه سال ۱۳۸۵ برگزار شد و یک کار بسیار خوب از نظر کیفیت به نتیجه رسید.

II و ایده شکل‌گیری شرکت پارسیان هوشمند در پی همین موفقیت بزرگ به ذهنتان رسید؟

بله، تیم اولیه شرکت هم در حین همین کارها شکل گرفت. آن زمان من به صورت پاره‌وقت در «صنایع غذایی کامبیز» بودم و هم‌زمان مشغول به پایان رساندن تحصیلاتم. آقای شکر خدایی پروژه‌های شخصی خودشان را داشتند و چند نفر دیگر از دوستان هم به تازگی فارغ‌التحصیل شده بودند و کارهای متفرقه‌ای را با هم انجام می‌دادیم. تصمیم گرفتیم برای منسجم‌تر شدن کارهایمان شرکتی تأسیس کنیم تا وقتی در تعامل با نهادها و شرکت‌ها قراردادی می‌بندیم، یک عنصر حقوقی باشیم. زمانی این تصمیم را گرفتیم که من در اردیبهشت سال ۱۳۸۶ به ازای ۱۸ روز کار، سه میلیون تومان درآمد فردی داشتم. در چنین شرایطی بود که تصمیم گرفتیم کاری تازه را شروع کنیم، نه اینکه همان کاری که می‌کردیم را تکرار کنیم، بلکه شرکت را تأسیس کردیم تا مجالی برای ایده‌پردازی کارهای نو باشد. شرکت ما رسماً در سال ۱۳۸۶ به ثبت رسید اما همکاری‌ها عملاً از سال ۱۳۸۴ آغاز شده بود. بدون هیچ امکاناتی، هیچ ریالی و هیچ جایی، شرکتی را تأسیس کردیم که در عین حال، پُر از ایده‌های جدید برای انجام کار بود.

II ظاهر اولین کارتان در قالب جدید هم به طراحی جایزه ملی بهره‌وری منجر شد...

بله، همان زمان پروژه‌ای در «ایمیدرو» با همان سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران انجام دادیم که زمینه کاری آن، اندازه‌گیری، سازماندهی و موقعیت‌سنجی بهره‌وری در زیرمجموعه آنجا بود. از ظرفیت آن پروژه استفاده کردیم و شیوه‌های جدیدی برای انجام کار ابداع کردیم و با توجه به اینکه آقای کیوان منتظری که زمینه فعالیتش IT بود، به ما پیوست، تیمی چندمستوبلیتی و چندفرآیندی شدید و با زمینه‌ای که از آنجا به دست آورده بودیم، جایزه ملی بهره‌وری را ابداع کردیم. این هم پروژه‌ای بود که بدون پول شروع کردیم و به نتیجه رساندیم. مابست روز در ماه کارهای شخصی خودمان را انجام می‌دادیم و پولمان را هزینه ایده‌های جدید می‌کردیم.

II و به این ترتیب، مرتب تیمتان بزرگ‌تر می‌شد؟

بله، نفراتی که روی پروژه‌های مختلف با ما همکاری می‌کردند، آرام‌آرام به ما می‌پیوستند. از همان زمان بود که طراحی پایگاه اطلاعاتی شاخص‌های بهره‌وری کشور را آغاز کردیم، به این شکل که درآدمان به حقوق و دستمزد بجهت تبدیل می‌شد تا کار پیش برود.

II زندگیتان از کجای گذشت؟

سوال مهمی است و پاسخش این است که کارآفرین کسی است که سطح زندگی‌اش را روی حداقل

درآمدش سازماندهی می کند و گرنه نمی تواند کار آفرینی کند. نکته موفقیت ما در تیمی که داریم این است که سطح هزینه کرد زندگی هایمان را روی حداقل درآمد بستیم و حفظ کرده ایم. یعنی هزینه های ما متناسب با درآمدمان نیست بلکه از آن سطح بسیار پایین تر است. شاید باورتان نشود که در همان سال ۱۳۸۶ من زندگی خودم را با سیصد تا پانصد هزار تومان جمع می کردم. از ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۸ ما هیچ برداشتی از شرکت نداشتیم. نه من، و نه همکارانم. شاید ما اولین دریافتی مان را از شرکت در همان سال ۱۳۸۸ انجام دادیم. پیش از آن هر آنچه که درآمد داشتیم، برای خود شرکت هزینه می شد.

II شما پس از دورهای طولانی کار انفرادی و تیمی، اکنون چند سالی هست که یک مجموعه بزرگ را اداره می کنید. در این مجموعه چیزی که فضیلت به شمار می آید چیست؟ یعنی چه رویکرد، رفتار یا کنشی از نظر شما ارزش است و احترام به آن را واجب می دانید.

ما کسانی بودیم که به هر ترتیب دانش مدیریت درس می دادیم. بنابراین از همان اول، ناخودآگاه، همه ارزش های سازمانی را تعریف کردیم. ارزش هایی ساده، قابل فهم و عمومی که در عین حال، بسیار برایمان اهمیت داشته و دارد. ارزش های سازمانی ما عبارتند از: صداقت، ارزش آفرینی و نوآوری. عملاً عامل انسجام ما تمرکز بر این سه موضوع بوده و هست. تا همین چندماه قبل در دفتر کارمان، هیچ سیستمی برای ثبت ورود و خروج پرسنل نداشتیم. دفتری بود که هر کس می نوشت کی آمده و کی رفته است. الان هم اگر سیستمی وجود دارد، به خاطر عدم اعتماد به پرسنل نیست، تنها برای کامپیوتری کردن و پرهیز از کاغذبازی است که از طریق شبکه کارهایمان انجام شود. این نکته مهمی است چون اینجا مبنا صداقت است. از طرف دیگر، کسی اینجا پیشرفت می کند که بیش از دیگران ارزش آفرین باشد. هیچ کس در این مجموعه حقوق نمی گیرد که اینجا بنشیند و ساعت پُر کند. کسی موفق تر است که کار بیشتری انجام دهد. یکی از شرکای من جمله ای داشت که وقتی کسی برای مصاحبه می آمد می گفت کار ما اینجا هشت صبح تا هشت صبح است، یعنی بر اساس نیاز، زمانش تنظیم می شود.

III به هر حال کسی که شغلی را انتخاب می کند، بخشی از دغدغه اش کسب درآمد است. یعنی داشتن حداقل هایی برای تامین زندگی. شما با این رویکرد، چطور نیروهایتان را حفظ می کنید؟

مفهومی وجود دارد با عنوان رهبری. این یک اصل است که همه منابع جز انسان مدیریت می شوند، اما انسان غیر از اینکه مدیریت می شود، باید رهبری شود. رهبر زمانی موفق است که به اندازه کافی الهام بخش باشد. رفتار خود ما مهم ترین ویژگی بود که برای جذب و ماندن نیروهای انسانی مان الهام بخش باشد. ما پیشتر از همه کار کردیم، زودتر از همه آمدیم، دیرتر از همه رفتیم. برای کار ارزش قائل بودیم و موفقیت هایمان را جشن می گرفتیم و از همه مهم تر

سعی می کردیم کارهایی که ظاهراً غیرممکن به نظر می رسید را انجام دهیم. دنبال کارهایی بودیم که کسان دیگری انجامش نداده باشند. در میان کسانی که همکاری را با ما آغاز می کردند افراد دیگری هم بودند که این بلندپروازی و انگیزه ها را داشتند و وقتی وارد چنین فضایی می شدند از کار لذت می بردند. اولین نگرانی زندگیشان این نبود که حقوق بگیرند. از انجام کارهای نشدنی لذت می بردند. جوی در این مجموعه کوچک ایجاد کردیم که هر کس وارد می شد، احساس می کرد وارد یک فضای دیگر شده است. اینجا همه، همه کار می کنند و هر موفقیتی که کسب می کنیم همه سهمیم هستند. کارهای بزرگ به افراد محول می کنیم و با همین محول کردن کارهای بزرگ به افراد تازه کار فرصت می دهیم، برای انجامش خلاقیت به خرج دهند.

II چند نفر پرسنل دارید؟ ترکیب سنی و تحصیلی شان چگونه است؟

پرسنل مستقیم و ثابت ما پنجاه و چند نفرند که اغلب یا مهندسان یا رشته مدیریت خوانده اند که در چهار دفتر در تهران مشغول فعالیتند. اکثر شان هم دانشجویانی هستند که در سال های پایانی تحصیل یا بلافاصله بعد از فارغ التحصیلی جذب اینجا شده اند. ما بعد از شرکت اولی که تاسیس کردیم، این ایده را مطرح کردیم که هر کس اینجا کسب و کاری را تعریف کند که در سال ۸۰ تا ۱۰۰ میلیون تومان درآمد داشته باشد، شرکت تازه ای به نامش تاسیس می شود و خودش مدیرعامل شرکت خواهد بود. این یک انگیزه مضاعف به نیروها داد که کارشان را جدی تر بگیرند و دنبال کارهای بزرگ باشند. ما نیروهایی داریم که مربوط به همان دوره هستند و الان در گروه خودمان مدیرعامل یک شرکت هستند. اینجا هر کس که یک ایده داشته باشد، آموخته است که یک بروشور سه لته برای معرفی کارش درست کند. ثبت دامین و راه اندازی وبسایت هم از جمله کارهایی است که همه را خود افراد انجام می دهند. آدم ها در اینجا یاد گرفته اند اغلب کارهای لازم را خودشان انجام دهند. همه کسانی که اینجا هستند توانایی راه اندازی یک وبسایت و تهیه یک بروشور سه لته را دارند.

II آیا شما به آموزش ضمن خدمت هم باور دارید؟ در چه سطحی و چطور؟

همین قدر به شما بگویم که اگر کسی اینجا می ماند و علاقه مند است، بیشتر به خاطر همین آموزش ها و فرصت های تازه ای است که برای یادگیری پیدا می کند. به خاطر کارهایی است که به او محول می شود و همین فضای پیشرفتی که در اختیار هر نیرویی هست تا رشد خودش را سازماندهی کند. به نظر ما، هیچ شرکتی برای تاسیس احتیاج به سرمایه اولیه ندارد بلکه شرکتی که «بتواند» این مقدار درآمد را کسب کند، باید تاسیس شود. ما باید روی موضوعاتی کار کنیم که درآمدزا باشند. بعد از اینکه یک دوره توانستیم درآمدی کسب کنیم، به یک شرکت تبدیلش کنیم و کار را ادامه دهیم. تز ما

این است که نباید فارغ التحصیلان دانشگاه را در یک حوزه کارمندی فریز کنیم، بلکه باید نشان دهیم که ما مرتباً آمادۀ توسعه هستیم. ما هر سال یک ایده، یا چند ایده جدیدمان به مرکزی تازه تبدیل می شود، گروه به این مرکز نیرو می دهد، منابع می دهد و بعد به واسطه کمک هایی که دریافت می کند و موفقیت هایی که کسب می شود، می تواند تبدیل به یک شرکت شود. من فکر می کنم تا پایان سال، ما می توانیم پنج شرکت دیگر از مجموعه همین مراکز که زیر مجموعه این گروه در حال فعالیت هستند ایجاد کنیم.

II درباره مدیریت منابع انسانی در داخل شرکت صحبت کردیم. اما بگویید نگاهتان به مشتری چگونه است؟ چطور مشتری را جذب و سپس حفظ می کنید؟

اساساً توسعه در کار ما بر اساس فروش طراحی شده است چرا که به استناد شواهدی که در حین کار به دست آوردیم و نمونه های موفق که با آنها روبرو بودیم، معتقدیم تعالی سازمان از فروش آغاز می شود. قبل از هر کاری باید ببینیم این کالا یا خدمتی که قرار است تولید شود، قابل فروش است یا نه. به این ترتیب اساس کار ما با مشتری شروع می شود. وقتی توانستیم تعدادی بفروشیم، تصمیم می گیریم تیمی را تشکیل دهیم که این خدمت را حاضر کند تا بفروشیم. مراحل کار به این صورت است که اول معرفی انجام می شود تا ببینیم آیا کسی پولی بابتش می دهد یا نه. اگر دیدیم سال اول درآمدی کسب کردیم، پولش را در خودش سرمایه گذاری می کنیم و ادامه می دهیم. توسعه ما مبتنی بر خواست مشتری است، با حداقل هزینه و استفاده از آی تی، و با تربیت آدم های چندمسئولیتی و توانمند هزینه های اجرای ایده را کم می کنیم. اگر قرار باشد برای طراحی هر بروشور یک نفر، برای راه اندازی هر وبسایت یا هر چیز دیگری یک نفر تازه وارد را به خدمت بگیریم، هیچ کاری پیش نمی رود. ما فردی در شرکتمان داشته ایم با فوق لیسانس برنامه ریزی استراتژیک که الان تبدیل شده به یک طراح که همه پوسترهای ما را طراحی می کند. افراد به واسطه کارهای متنوعی که اینجا تحت فشار آموختند، مورد تشویق قرار گرفتند و بر اساس نظرهای دوسه نفر چکش خورد و اصلاح شد، الان توانمند شده اند و کسب درآمد می کنند. الان افرادی که چهار پنج سال است با ما کار می کنند، هر کاری را انجام می دهند. محدودیت های ذهنی ابتدای کار از ذهنشان دور شده، به خاطر اینکه تجربه کردند و ماندند. برخی قابلیت های پایه ای و ناخوشه وجود دارد که در این شرکت همه باید بتوانند آنها را انجام دهند.

II پس شما حداقلی از توانایی پرسنلی دارید که یا افراد با دارا بودن این توانایی استخدام می شوند یا اینکه حین کار مجبور به آموختنشان هستند...

بله، مثلاً ایده ما این است که همه آدم ها باید درگیر فرایند فروش باشند. بخشی از زمان هر کسی که اینجا کار می کند، صرف فروش می شود. به عنوان مثال؛ افرادی که در بخش مالی شرکت هستند، بهترین فروشنده های ما هستند.



ما کسانی بودیم که به هر ترتیب دانش مدیریت درس می دادیم. بنابراین از همان اول، ناخودآگاه، همه ارزش های سازمانی را تعریف کردیم. ارزش هایی ساده، قابل فهم و عمومی که در عین حال، بسیار برایمان اهمیت داشته و دارد. ارزش های سازمانی ما عبارتند از: صداقت، ارزش آفرینی و نوآوری. عملاً عامل انسجام ما تمرکز بر این سه موضوع بوده و هست.

جهان الکترونیک زیر پای یک کره‌ای

زندگی و کارنامه
لی کان هی مدیرعامل سامسونگ

ترجمه ریحانه عبدی

لی کان هی در دو دهه اخیر فعالیتش توانسته سامسونگ را به یک قدرت بزرگ جهانی در عرصه الکترونیک تبدیل کند. او همچنین با حضور در کمیته ملی المپیک، موفق شد به کره در راه کسب میزبانی المپیک زمستانی ۲۰۱۸ یاری رساند. کان هی فردی علاقه‌مند به ورزش است که اوقات فراغت‌ش را به گلف، پینگ‌پنگ، اسکی، اسب سواری، تماشای فیلم و گوش دادن به موسیقی کلاسیک می‌گذراند. اما در نهایت می‌توان او را مرد شماره یک تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌های اصلی سامسونگ دانست.

لی کان هی، متولد ۹ ژانویه ۱۹۴۲، بازرگانی از کره جنوبی است که بین سال‌های ۱۹۸۷ تا ۲۰۰۸ رئیس هیئت‌مدیره شرکت سامسونگ بود و پس از آن و از سال ۲۰۱۰ تاکنون ریاست هیئت‌مدیره شرکت سامسونگ الکترونیکس را بر عهده دارد. لی کوچکترین پسر لی چیونگ بول، بنیانگذار شرکت سامسونگ بود. پدرش شرکت را در سال ۱۹۳۸ تأسیس کرد و به دنبال این بود که یکی از پسرانش را به عنوان وارث آینده شرکت وارد سامسونگ کند. لی، لیسانس اقتصاد خود را از دانشگاه وسادا توکیو و فوق لیسانس‌اش را در رشته مدیریت بازرگانی از دانشگاه جورج واشنگتن شهر واشنگتن دریافت کرد. او علاقه زیادی به ورزش داشت و وقت‌های استراحتش را به اسب‌سواری، تنیس و مسابقات ماشین سواری می‌گذراند. او همچنین رئیس انجمن کشتی‌گیران غیرحرفه‌ای کره بود.

در سال ۱۹۶۸ لی به سامسونگ پیوست. شرکتی که در آن زمان فعالیت‌هایش شامل ماشین‌آلات، الکترونیک، مواد شیمیایی و خدمات مالی بود. او تا حدودی به عنوان جانشین پدرش در شرکت فعالیت می‌کرد که اختیارات تامی در شرکت داشت و برای جانشین، لی را به دو پسر بزرگ‌ترش ترجیح داده بود. با فوت پدر در سال ۱۹۸۷ فرزند، رهبری سامسونگ را بر عهده گرفت. ۶ سال بعد و در ژانویه ۱۹۹۳ بود که لی تصمیم گرفت با یک سری تغییرات اساسی و پایه‌ای در شرکت، سامسونگ را که تا آن زمان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های آسیایی درون‌قاره‌ای محسوب می‌شد، وارد دنیای رقابت بین‌المللی کند. او با اعلام این که سامسونگ از نظر استانداردهای جهانی «رتبه دوم» را دارد، به همه کارکنانش دستور داد تا «جز خانواده‌هایشان، همه چیز را تغییر دهند». این نقل قول او عزم و جدیت لی را برای ایجاد تغییر در سامسونگ در یک جمله خلاصه می‌کند.



داستان سخنرانی انقلابی رئیس سامسونگ

جز خانواده‌تان همه چیز را تغییر دهید

مسیر سامسونگ برای تبدیل شدن به بزرگترین شرکت الکترونیکی از سخنرانی سه روزه ریاست آن در یک هتل آلمانی آغاز شد. در سال ۱۹۹۳، رئیس هیئت مدیره سامسونگ، لی کان هی برای بررسی عملکرد کارکنان شرکتش یک تور جهانی را آغاز کرد. بر اساس آنچه سم گوربارت از خبرگزاری بلومبرگ می‌گوید، لی از آنچه دید رضایت نداشت. هنگامی که او در کالیفرنیا جنوبی بود وارد یک مغازه الکترونیکی شد و جعبه‌های تلویزیون‌های سامسونگ را در گوشه مغازه در حال خاک خوردن دید که محصولات سونی و پاناسونیک در صدر پر فروش‌ها بودند. در آن زمان لی ۶ سال بود که هدایت سامسونگ را بر عهده داشته، یعنی از سال ۱۹۸۷ و بعد از فوت پدرش. از آن سال تا سال ۱۹۹۳، سامسونگ رشد دو و نیم برابری داشت. لی به هیچ وجه از این وضعیت رضایت نداشت. او می‌خواست که کمپانی بزرگ‌تر شود. می‌خواست که سامسونگ چیزی شبیه جنرال الکتریک باشد، یک شرکت بین‌المللی شناخته شده. و می‌خواست که این تغییرات در کم‌ترین زمان ممکن اتفاق بیفتند. به همین دلیل یک ضرب‌الاجل تا سال ۲۰۰۰ تعیین کرد. در ژوئن ۱۹۹۳، زمانی که در حال برگزاری تور جهانی‌اش بود به آلمان رسید. او صدها کارمند سامسونگ را برای یک جلسه به هتل فرانکفورت گرد دعوت کرد و یک سخنرانی سه روزه را شروع کرد که در آن به چشم‌اندازهایش برای شرکت و کارهایی که برای موفقیت آن باید صورت بگیرد پرداخت. این همایش آنقدر برای لی اهمیت داشت که تنها ساعت استراحت کارمندان، خواب شب آنها بود. در سامسونگ این سخنرانی به «ظهارنامه ۱۹۹۳ فرانکفورت» معروف شد. معروف‌ترین نقل قول این سخنرانی این بود که «جز خانواده‌تان، همه چیز را تغییر دهید». از آن روز سامسونگ در سربالایی قرار گرفت که در نهایت از یک شرکت درجه دو تولید قطعات توانست به بزرگترین تولیدکننده تلویزیون و تلفن‌های همراه هوشمند در جهان تبدیل شود.

اینجا سامسونگ است، کمپانی عظیمی از کره جنوبی که آقای لی با اراده‌ای سرسخت آن را از یک شرکت رتبه دو در ساخت لوازم الکتریکی به یک کمپانی بین‌المللی با ۴۷۰۰۰۰ کارمند تبدیل کرده که رقیبانش رویای نزدیک شدن به آن را دارند. در ماه ژوئن لی به همه این کارکنان ایمیلی

جدید بخشیده شد. در سال‌های پایانی دهه ۹۰ لی توانست سامسونگ را در بحران‌های مالی و اقتصادی آسیا رهبری کند و در آغاز قرن ۲۱ میلادی سامسونگ یکی از بزرگ‌ترین کمپانی‌های دنیا محسوب می‌شد. این در حالی بود که در آوریل ۲۰۰۸ لی به نقض تعهدات و تخلفات مالیاتی متهم شد و مدت کوتاهی بعد از آن از سمت خود استعفا داد. در ژوئیه همان سال او گناهکار شناخته شد و جمعا به پرداخت ۸۰ میلیون دلار جریمه و سه سال زندان تعلیقی محکوم شد. در دسامبر ۲۰۰۹ لی توسط دولت کره جنوبی بخشیده شد و در مارس ۲۰۱۰ هیئت رئیسه سامسونگ، ریاست سامسونگ الکترونیکس، بزرگترین بخش شرکت سامسونگ را به لی واگذار کرد که تا امروز رهبری آن را بر عهده دارد.

سامسونگ الکترونیکس از شرکت‌های زیرمجموعه سامسونگ است که در حال حاضر بزرگترین تولیدکننده و توسعه‌دهنده نیمه‌رساناهاست. این شرکت در سال ۲۰۰۷ در میان فهرست ۱۰۰ شرکت بزرگ جهان مجله فورچون قرار گرفت. عظمت کار لی در بازسازی سامسونگ را می‌توان در این نکته دید که سوددهی این شرکت امروز ۳۹ برابر بیشتر از سال ۱۹۸۷ است و در حال حاضر نزدیک به ۲۰ درصد از تولید ناخالص ملی کره را تامین می‌کند.

این روزها عقب نیفتادن در تجارت الکترونیک کار سختی است. اما لی، توانسته در این تجارت سربلند بیرون بیاید و از یک شرکت دسته دو به رقیب سونی در تولید وسایل الکترونیک تبدیل شود. امروزه سامسونگ بیش از هر کمپانی دیگری پنل‌های ال‌سی‌دی، تراشه‌های حافظه و صفحه‌های نمایش کامپیوتر تولید می‌کند و در تکنولوژی تلفن‌های همراه هوشمند نیز همواره همپای اپل در حال پیشروی است. در حالی که سایر رقبایش در حال کشمکش هستند، سامسونگ در دو سال گذشته سودی نزدیک به ۱۶ میلیارد دلار عایدش شد. همان‌طور که زمانی خود لی اظهار کرده بود، هدف سامسونگ «ساخت تجارتي است که آینده را بسازد نه آن که به آن پاسخگو باشد».

لی با راهی‌هونگ ازدواج کرده که ۱.۵ میلیارد دلار سهم در سامسونگ دارد. پسرش لی جی‌یونگ سمت معاون ریاست سامسونگ الکترونیکس را دارد که بعد از لی ریاست شرکت را به عهده خواهد گرفت. دختر بزرگ‌ترش لی بوجین، مدیر عامل مجموعه هتل‌های مجلل شیلانست و دختر کوچک‌ترش لی سیو هیونگ ریاست سامسونگ‌اورلند را بر عهده دارد. با ثروتی بالغ بر ۳.۴ میلیارد دلار، لی و خانواده‌اش جزو ثروتمندترین خانواده‌های جهان در فهرست مجله فوربس قرار دارند.

در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ میلادی، سامسونگ یک شرکت تمام کره‌ای بود که بیشتر تلاش خود را وقف تولید محصولات ارزان با کیفیت متوسط می‌کرد. لی به قدرت تنوع در نیروی کار پی برده بود و از این رو شروع به استخدام نیروهای خارجی کرد. همان زمان او در مصاحبه‌ای عنوان کرد که «فتخار می‌کنم که سامسونگ توانسته ذهن‌های خلاق کره را در یک مجموعه گرد هم بیاورد، اما هدف بعدی این است که افراد خلاق را از سرتاسر جهان اینجا بیاوریم تا سامسونگ بتواند در سال‌های آینده هم جزو برترین کمپانی‌های جهان باشد». این کار او آغازگر مسیری بود که در نهایت سامسونگ را به جایی رسانده که امروز قرار دارد.

لی ضعف‌های جامعه کره مانند سیستم آموزشی و روش استبدادی مدیریت را با کاستی‌های شرکت سامسونگ مرتبط می‌دانست. به همین دلیل بود که تصمیم گرفت اصلاحات ریشه‌ای را در شرکت اجرا کند. در سایه آنچه خود لی «مدیریت جدید» نامیده بود، این تغییرات شروع شدند. به گفته او، در سامسونگ تأکید بر این بود که زیردستان، اشتباهات و خطاهای رؤسای‌شان را به آن‌ها گوشزد کنند. از دیگر دستاوردهای این اصلاحات می‌توان به اولویت یافتن کیفیت بر کمیت، ارتقا یافتن زنان به مدیران اجرایی و کم‌رنگ شدن بوروکراسی اشاره کرد.

لی که توانسته بود خود را از یک رئیس دست‌نشانده خجالتی به یک مدیر اجرایی مدعی تبدیل کند، کم‌کم سامسونگ را به مسیرها و فعالیت‌های جدیدی مانند تولید تجهیزات اتومبیل هدایت کرد. او با تکیه بر موج عظیم سرمایه‌گذاری‌هایی که در سامسونگ صورت می‌گرفت، تصمیم گرفت تا سال ۲۰۰۰، ۲۰ درصد از محصولات سامسونگ را خارج از کره جنوبی تولید کند. در همین راستا لی کارخانه ساخت تجهیزات الکترونیک در انگلستان و در کشورهای دیگری چون چین، آمریکا و آلمان احداث کرد. تا سال ۱۹۹۶ شرکت سامسونگ الکترونیکس به عنوان اولین شرکت صادرکننده تراشه‌های حافظه در جهان شناخته شده بود و سود کل مجموعه سامسونگ در سال ۱۹۹۵ چیزی نزدیک به ۸۷ میلیارد دلار بود که برابر می‌شد با ۱۹ درصد از تولید ناخالص داخلی کره جنوبی.

در سال ۱۹۹۶ لی جزو ۱۱ بازرگان برجسته کره‌ای بود که در یک رسوایی سیاسی شرکت داشتند. این جریان مربوط به همکاری و مشارکت این بازرگانان با رئیس‌جمهور سابق کره بود. دادگاهی در کره رای به این داد که این مشارکت و پول‌های رد و بدل شده، رشوه محسوب می‌شده است. در آگوست ۱۹۹۶، لی به دو سال زندان محکوم شد اما حکم او به مدت سه سال به حالت تعلیق درآمد. بعدها او توسط رئیس‌جمهور



لی ضعف‌های
جامعه کره مانند
سیستم آموزشی
و روش استبدادی
مدیریت را با
کاستی‌های شرکت
سامسونگ مرتبط
می‌دانست. به
همین دلیل بود
که تصمیم گرفت
اصلاحات ریشه‌ای
را در شرکت اجرا
کند. در سایه آنچه
خود لی «مدیریت
جدید» نامیده بود،
این تغییرات شروع
شدند.





ترس لی از آن
است که زمانی
رسیده باشد که
سامسونگ تولید
کند و بقیه با
خلاقیت بیشتر از
آن پیشی بگیرند.
اما آقای لی به
دنبال چیزی است
که جلو افتادن از
آن آسان نباشد.

فرستاد که در آن از آن‌ها خواسته بود بهتر و کارآمدتر از گذشته باشند. لی ۷۱ ساله در این ایمیل نوشته بود: «هر چه جلوتر می‌رویم باید از خشنود بودن از آن چه هستیم فاصله بگیریم و با این تفکر که به اندازه کافی کارآمد هستیم مقابله کنیم، چرا که این تفکرات مانع از پیشرفت ما خواهند شد. باید برای دستیابی به اهدافمان همواره از ابتدا شروع کنیم». تولید سامسونگ تقریباً برابر است با یک چهارم از تولید اقتصادی کره جنوبی. سامسونگ الکترونیکس، بزرگ‌ترین و مهم‌ترین زیرمجموعه سامسونگ، سال گذشته نزدیک به ۱۹۰ میلیارد دلار فروش داشته، برابر با فروش مجموع شرکت‌های مایکروسافت، گوگل، آمازون و فیسبوک. سال گذشته سامسونگ ۲۱۵ میلیون تلفن همراه هوشمند به نقاط مختلف جهان فرستاده، یعنی ۴۰ درصد از کل تلفن‌های همراه فرستاده شده در کل جهان. مدیریت صحیح برند و تیم مشاوره بازاریابی بسیار قدرتمند باعث شدند تا سامسونگ به عنوان هشتمین برند پرارزش جهان شناخته شود. اما آقای لی نگران چیزی است که می‌توان به آن لقب «مشکل دنبال‌کننده» داد. سامسونگ یک کمپانی همه‌چیز تمام است. اگر چیزی چشمش را بگیرد و بخواهد با آن رقابت کند می‌تواند تقریباً همه را پشت سر بگذارد. به همین روش سامسونگ توانسته کمپانی‌های دیگر را از این میدان کنار بزند و خودش را مسلط بر عرصه الکترونیک کند. اما دقیقاً به همین دلیل سامسونگ به یک کمپانی رهبر، با مسئولیت ایجاد خلاقیت در این عرصه تبدیل شده است. ترس لی از آن است که زمانی رسیده باشد که سامسونگ تولید کند و بقیه با خلاقیت بیشتر از آن پیشی بگیرند. اما آقای لی به دنبال چیزی است که جلو افتادن از آن آسان نباشد. جنگ سی جین، نویسنده کتاب سونی در مقابل سامسونگ می‌گوید: «در گذشته در سامسونگ نیازی به چنین استراتژی‌ای نبود، چرا که آن‌ها همیشه چیزی پیش رویشان داشتند که آن را دنبال کنند». تلفن‌های همراه تبدیل به اصلی‌ترین تولیدات سودآور سامسونگ در چند سال گذشته شده است و آقای لی قطعاً علاقه بسیاری دارد تا رهبری این گروه از تولیدات را در جهان به دست بگیرد. با این حال نام برندهایی که در این مسیر بعد از رسیدن به قله سقوط کردند در ذهن‌ها باقی است: موتورولا، اریکسون، اچ‌تی‌سی، نوکیا و بلک‌بری.

دلیل فشار آقای لی بر کارکنانش برای خلاقیت بیشتر نیز همین است. تولید محصولات جدید دیگر کافی نیست. سامسونگ می‌خواهد دستگاه‌هایی تولید کند که دنیای جدیدی را به مشتریانانش نشان دهند، استانداردهای خاص خودشان را داشته باشند و می‌خواهد که نرم‌افزار خاص این دستگاه‌ها را خودش تهیه کند، کاری که تاکنون به دیگران واگذار شده بود. نگرانی‌های آقای لی طبیعی به نظر می‌رسد. او توانسته سامسونگ را به آن چه اکنون هست تبدیل کند و طبیعی است که همواره نگران آینده آن باشد. آینده‌ای که در دنیای الکترونیک و با وجود رقابتی قدرتمند بسیار متزلزل دیده می‌شود.

هدفم کشف استعدادهای غیر معمولی است

لی کان هی، رئیس هیئت مدیره سامسونگ از تجربه‌های مدیریتش می‌گوید

رئیس هیئت مدیره سامسونگ معمولاً خودش را به دور از شلوغی روزمره ستول نگه می‌دارد و کارهای خود را در ملک قدیمی پدرش در محله اعیانی نامسان انجام می‌دهد. امروز او بیشتر بر روی تصمیمات استراتژیک و بنیادی شرکت تمرکز دارد و باقی امور را به هیئت مدیره واگذار کرده است. در سال ۲۰۰۰ لی ۵۷ ساله با چالش بزرگی روبه‌رو بود: تبدیل سامسونگ از یک مؤسسه ملی با بافت خانوادگی و فامیلی به یک شرکت منسجم با استانداردهای بین‌المللی. این مصاحبه توسط مجله آسیایک در همان سال و در دوران بازسازی سامسونگ با لی انجام شده است.

II آیا از برنامه‌ها و روند بازسازی شرکت تان راضی هستید؟

ما توانستیم توسط فروش آن بخش از دارایی‌های ما که سودی در پی نداشتند، مانند چند کارخانه بی‌درآمد، قیمت سهام شرکت را بالا ببریم. ما همچنین بخش مالی شرکت را تقویت کرده و توانستیم درآمد و سود خود را از طریق حذف مشاغل که سودی به همراه نداشتند، افزایش دهیم. نسبت بدهی به حقوق صاحبان سهام ما ۲۷۶ درصد در پایان سال ۱۹۹۸ بود. تا پایان نیمه اول سال ۱۹۹۹ این رقم به ۱۹۲.۵ درصد کاهش پیدا کرد و هدف ما برای پایان سال کمتر از این رقم است. دارایی‌های سامسونگ تنها یک‌پنجم از کل دارایی‌های ۵ شرکت بزرگ کره جنوبی است در حالی که ۴۷ درصد از بازار سرمایه در اختیار ماست. مدیر ارشد اجرایی ما در سامسونگ کار دشواری را برای کوچک‌سازی کمپانی در جهت کم شدن نیروی کار مجموعه انجام داده و در این کار موفق نیز بوده است. اما این اقدامات به خودی خود کافی نیست. ما برنامه‌های بازسازی خودمان را پیش از هر شرکت کره‌ای دیگری آغاز کردیم. من کاملاً از محدودسازی‌ها و پیشرفت‌های صورت گرفته در این مدت راضی هستم.

III چه کارهای دیگری برای تحقق اهدافتان مانده است؟

یکی از نقاط ناامیدکننده ما این است که به میزان کافی برای آینده سرمایه‌گذاری نکرده‌ایم. به ویژه در زمینه توسعه سرمایه انسانی و تحقیق و توسعه. کار دیگری که باید انجام دهیم بهبود سهام شرکت از طریق تمرکز بر کسب‌وکارهای رقابتی و هسته‌ای در جهان و همچنین دور شدن از کسب‌وکارهای فرعی است. من همچنان بر بازسازی و تثبیت در شرکت تاکید دارم تا به بهره‌وری بیشتری دست پیدا کنیم. بازسازی بدون یک رهبری قوی و کارآمد بی‌معنی است و به همین دلیل من از قبل شروع به تقویت سیستم مدیریت سامسونگ کرده‌ام. سامسونگ یک شرکت جهانی است و ما برای تبدیل شدن به یک مهره قدرتمند در جهان نیاز به یک سیستم درجه اول مدیریتی داریم.

IV شما نقش خودتان را در ارتباط با باقی گروه سامسونگ چگونه می‌بینید؟

قبل از بحران مالی آسیا، من تنها یک قدم از خط مقدم شرکت فاصله داشتم. بخشی از مسئولیت‌ها را به مدیران اجرایی شرکت واگذار کرده بودم، با این حال نمی‌خواستم زیاد فاصله بگیرم. اخیراً یک قدم دیگر نیز فاصله گرفتم. من بیشتر به دورنما و آنچه که ما برای آماده شدن باید انجام دهیم فکر می‌کنم. آنچه که در ذهن من می‌گذرد تصمیمات استراتژیک شرکت است. اینجا جایی است که من بیشتر وقت را می‌گذرانم. به جای آن که خود را درگیر شلوغی روزمره مدیریت در شرکت کنم، ترجیح می‌دهم در خلوت و آرامش آینده شرکت را در ذهنم بسازم. در سامسونگ تصمیمات در جلسات مدیران ارشد و اجرایی گرفته می‌شود تا مشارکت و خلاقیت افزایش یابد. هدف من این است که تمامی مدیران سامسونگ در تصمیم‌گیری‌ها شرکت داشته باشند. هدف ما در سامسونگ این است که شرکتی بسازیم با سیستم مدیریتی که بیشترین بهره‌وری را داراست و در آن تضمین بازگشت حداکثری سهام‌داران وجود دارد و در نهایت منافع مشترکی میان دولت، سهام‌داران و مشتری به وجود می‌آید.

VI در شرکت شما نوعی تضاد میان کارکنان جوان و پویا از یک سو و مدیران مسن‌تر از سوی دیگر دیده می‌شود. این تضاد چگونه بر آینده‌نگری‌های شما برای مجموعه تأثیر گذاشته است؟

من به این تضادها آگاه هستم. در طی برنامه کاهش نیروی کار در سال گذشته تعدادی از نیروهای مسن، گروه را ترک کردند. من مطمئنم که این اختلاف الان بسیار کمتر از چیزی است که یک سال پیش وجود داشت. در مجموعه‌ای به بزرگی سامسونگ وجود برخی از این تضادها اجتناب‌ناپذیر است.

III مدیریت شما چگونه در حال تغییر است؟

من به دنبال افرادی با استعدادهای غیرمعمول هستم. سامسونگ مدیران زیادی را به خود دیده که استعدادهای معمولی داشتند. اما من الان بیشتر علاقه‌مند به کسانی هستم که توانایی‌های خاص و ویژه‌ای دارند. من بر اساس تجربیاتم معتقدم که هر از ۱۰۰۰ نفر یک نفر باید باشد که نبوغ و ویژه‌ای دارد و در کنار آن استعدادهای خاصی مانند آواز خواندن هم دارد. تصمیم من این است که این افراد خاص را در سامسونگ داشته باشیم. برای پیدا کردن این افراد بیشتر دانش‌آموزان سال سوم دبیرستان را زیر نظر دارم. اگر دانش‌آموزی خوب درس بخواند و شاگرد اول کلاسش شود، آنچنان خوب نیست. اما اگر همان دانش‌آموز در گروه راک مدرسه هم خوب آواز می‌خواند یا ساز می‌زند و در عین حال شاگرد اول هم می‌شود، این دانش‌آموز شخص مورد نظر ماست.

سه مسأله وجود دارد که اگر می‌خواهید فرهنگ شرکت‌تان را شکل دهید باید به هر قیمتی به آن‌ها نه بگویید. فرهنگ کار حیطه‌ای است که با رشد شرکت اهمیت‌اش بیش از پیش می‌شود. برای داشتن یک شرکت عالی، مدیران باید پیش از هر چیز روی افراد متمرکز شوند تا بتوانند تولیدات منحصر به فرد و سودآوری داشته باشند. این اصول را روی دیوارها باید نوشت و در جلسات جمعی آن‌ها را به همه یادآوری کرد تا وارد رفتار کارمندان شود به طوری که به خوبی در ارتباط با مشتری نمود پیدا کند. برای ساختن فرهنگی عالی چیزهایی هست که از همان روز اول باید سرسختانه به آن‌ها نه بگویید و متعهد شوید که با رشد کسب و کارتان همچنان به این «نه» پایبند باشید. این‌ها چیزهایی هستند که هر شرکتی باید به هر قیمتی به آن‌ها «نه» بگوید:

این سه در را در شرکت‌تان ببندید

خودخواهی، جهل و البته تشریفات اداری

ترجمه علیرضا اکبری



نه به خودخواهی

خودخواه‌ها افرادی هستند که زمان بیشتری را صرف فکر کردن به «من» می‌کنند تا «ما». بیش‌تر از «برای من» استفاده می‌کنند تا «برای ما» و عنوان و منصب است که در آن‌ها انگیزه ایجاد می‌کند نه موفقیت‌های جمعی در کسب و کار. افراد مغرور نمی‌توانند به خوبی همکاری کنند، انگیزه‌های‌شان مشخص نیست و نمی‌توان به راحتی فهمید که آیا با انگیزه درستی وارد کار شده‌اند یا خیر. وقتی این خودخواهی‌ها بیش از اندازه می‌شود به تدریج می‌بینیم که افراد بر چیز اشتباهی تمرکز کرده‌اند و آن هم چیزی نیست جز خودشان. فرهنگ کار به وسیله اعضای یک تیم شکوفا می‌شود، افرادی که با عضویت در مجموعه‌ای بزرگ‌تر از خودشان پیشرفت می‌کنند. اگر خوش شانس باشید و افراد خوبی را در تیم‌گرد هم آورده باشید، تیم خودش را مدیریت می‌کند و افرادی را که به آن تعلق ندارند حذف می‌کند.

نه به تشریفات اداری

تشریفات اداری از تبعات اجتناب‌ناپذیر رشد شرکت است. این تشریفات زمانی شروع می‌شود که شرکت دائماً جلساتی با پاورپوینت‌های مفصل داشته باشد و افراد بیش از حد ایمیل ردوبدل کنند. فرهنگ تشریفات اداری، فرهنگی ناکارآمد است و افراد را از انجام وظایف‌شان دور می‌کند. در این بین تنها کارکنانی که می‌خواهند سرشان را پایین بیندازند و کار مؤثر انجام دهند اذیت خواهند شد. به عنوان مدیر، وظیفه شماست که راه را برای تیم‌تان هموار کنید تا انعطاف لازم برای کسب نتیجه دلخواه وجود داشته باشد. برای کم کردن تشریفات و حفظ کارایی باید به اصل شفافیت در کل شرکت پایبند بود. این یعنی جلسات حضوری هفتگی، فضای باز اداری و ابزاری که به تعامل تیم‌ها کمک می‌کند. در فضای کاری پرشتاب امروزی، داشتن فرهنگی که به جزئیات اهمیت بدهد و در عین حال چالاک باشد، یک ضرورت است.

نه به احمق‌ها

احمق‌ها برای فرهنگ شرکت مثل سم هستند. آن‌ها موج منفی ایجاد می‌کنند و اگر به سرعت حذف نشوند می‌توانند آسیب جدی به فرهنگ کار در شرکت وارد کنند، آسیبی که جبران‌ش ماه‌ها طول می‌کشد. مشکل ساده است: احمق‌ها در تیم جدایی می‌اندازند و مانع کار مؤثر سایر اعضای تیم هستند. ما بخش قابل توجهی از عمرمان را در کنار کسانی که با آن‌ها کار می‌کنیم، می‌گذرانیم. چرا باید این مدت را با احمق‌ها بگذرانیم؟ کسانی که محترم، صبور و خوشایند نیستند. باید فرهنگی را شکل داد که خوشبینی و امیدواری را ترویج دهد و محیط کار دوستانه‌ای ایجاد کند. هنگام اضافه کردن نیروی جدید به تیم، این نکته را در نظر داشته باشید که کُند استخدام کنید چراکه بهتر از این است که بعداً اخراج کنید.

اپل چگونه سرمایه شد؟

گزارش سخنرانی یک
کارآفرین درباره
آموزه‌های استیو جابز

گای کاواساکی که به خاطر حمایتش از خلاقیت و کارآفرینی شهرت پیدا کرده جزو اولین کسانی بود که در شرکت اپل مشغول به کار شد. بعد از آن بود که به عنوان مشاور، موسس و همکار با بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده فناوری همکاری کرد. او همچنین یکی از معدود کسانی است که در دوره مختلف برای استیو جابز کار کرده و در هر دو دوره در این کار دوام آورده است. او تأکید می‌کند که کار برای استیو جابز ساده نبوده اما یکی از بهترین تجربه‌های زندگی او بوده است. او در ۶ اکتبر ۲۰۱۱ یک روز پس از مرگ استیو جابز قرار بود در بانک سیلیکون‌ولی سخنرانی‌ای با موضوع تحت تأثیر قرار دادن مشتریان برگزار کند اما مرگ جابز باعث شد که موضوع سخنرانی‌اش را تغییر دهد. موضوع جدید این بود: ۱۲ درسی که من از استیو جابز آموختم و کارآفرینان می‌توانند از آن استفاده کنند. گزیده‌ای از این سخنرانی را در ادامه می‌خوانید.

باید بلند بپريد، پرش کوتاه کافی نیست

اگر واقعا می‌خواهید مبتکر و کارآفرین باشید باید بلند بپريد استیو جابز معتقد بود که «کافی نیست کارها را ۱۰ درصد بهتر انجام دهید باید ۱۰ برابر بهتر انجام دهید». به این فکر کنید که چطور آی‌پاد جایگزین واکمن شد یا چطور آیفون جای بلک‌بری را گرفت. اصلاً یادتان هست قبل از آی‌پد از چه چیزی مشابیهی استفاده می‌کردیم؟ اصلاً چنین چیزی وجود نداشت. ابتکارات بزرگ آن زمان به وجود می‌آیند که کارآفرینان تصمیم می‌گیرند پرش‌های بلند داشته باشند.

انعطاف پذیر باشید

تغییر ذهنیت یکی از نشانه‌های هوش است. وقتی که آیفون برای اولین بار تولید شد اپلیکیشن‌های شخص ثالث هنوز مجاز نبودند. چیزهایی مثل امنیت و کیفیت هنوز در این نوع اپلیکیشن‌ها لاینحل مانده بود. شش ماه بعد اپل تمام مشکلات مربوط به آیفون را حل کرد و موقعیتش را نسبت به رقبا چند پله صعود داد. نتیجه اینکه باید در ابتکارات‌تان انعطاف‌پذیر باشید.

ارزش با قیمت تفاوت دارد

ممکن است کالایی نسبت به کالاهای دیگران گران باشد اما ارزشش چقدر است؟ مولفه‌هایی مثل کاربری ساده، خلاقیت به کار رفته در تولید و قیمت پایین‌تر خدمات پس از فروش در این معادله چه نقشی دارند؟ این کالاهای چقدر برای مشتری ارزش دارند؟ کمپانی‌هایی مثل اپل، مک‌کینزی و مرسدس بر این پایه بنا شده‌اند که مشتریان برای کیفیت بالا پول زیادی پرداخت خواهند کرد. پس از خودتان سوال کنید که درک شرکت من از ارزش کالایی که تولید می‌کند چیست.

نهراسید. آن وقت نتایجی به بار می‌آید که حتی تصورش را هم نمی‌کردید.

طراحی مهم است.

در دنیایی که همه دارند راجع به قیمت صحبت می‌کنند طراحی هنوز مهم است. برای بسیاری از مردم کالا همان طراحی آن است. این مسئله اخیراً در پژوهشی که بر روی تعدادی از مشتریان در آلمان انجام شده، تقویت شد. اسم تعدادی از کمپانی‌ها به این افراد داده شده بود و از آنها خواسته شده بود که سه کلمه اولی که بعد از دیدن نام این کمپانی به ذهنشان می‌رسد را روی کاغذ بنویسند. وقتی که نوبت به اپل رسید تعداد زیادی از شرکت‌کنندگان کلمه «طراحی» را به عنوان کلمه اول نوشته بودند. بنابراین شاید بی‌دلیل نباشد که نام کمپانی اپل امروز هنوز هم در میان برترین شرکت‌های تجاری جهان خودنمایی می‌کند.

گرافیک خوب، فونت بزرگ

این مسئله نکته‌ای کلیدی برای موفقیت است. این کار را انجام دهید و مطمئن باشید از ۹۰ درصد کسانی که از پاورپوینت استفاده می‌کنند جلو خواهید افتاد. من اخیراً مطلبی در مورد مشکلات سمینارهای مربوط به اینترنت نوشتم و یکی از مطالبی که در آن نوشته به آن پرداختم مشکل عدم استفاده صحیح ارائه‌دهندگان از پاورپوینت بود. استیو جابز در استفاده از فونت‌های بزرگ و گرافیک خوب در پاورپوینت شهره بود. پاورپوینت‌های او ساده و کوتاه بودند.

اگر از این روش استفاده کنید مجبور می‌شوید پیام‌تان را کوتاه کنید. چیزها را ساده توضیح دهید و مخاطب را با مطلب درگیر کنید که این‌ها همه ویژگی‌های ارائه‌ای بی‌نقص هستند.

کارشناسان به هیچ دردی نمی‌خورند

کارشناسان و تحلیل‌گران نمی‌توانند به شما به عنوان کارآفرین کمکی بکنند. نظرات کارشناسی چه متعلق به یک گروه از کارشناسان باشد چه متعلق به یک کارشناس در نهایت یک نظر است. گای در ادامه افزود: «استیو جابز به حرف کارشناسان گوش نمی‌کرد، آن‌ها بودند که به حرف او گوش می‌دادند. شما به عنوان کارآفرین باید خودتان مسائل را برای خودتان تحلیل کنید نه اینکه به دیگران متکی باشید.»

مصرف کنندگان نمی‌توانند به شما بگویند به چه

کالایی نیاز دارند.

نقل قول معروفی از استیو جابز هست به این مضمون که «بیشتر اوقات مردم نمی‌دانند چه می‌خواهند تا زمانی که شما نشان‌شان دهید». البته استیو جابز قطعاً برای پیروی از این فلسفه منابعی داشت که من و شما نداریم ولی چیزی که مسلم است این است که بهترین ایده‌ها برای تولید را کسانی به دست می‌آورند که مشکلاتی را شناسایی می‌کنند که باید با تولید کالایی حل شوند.

بزرگترین چالش‌ها بهترین نتایج را به بار می‌آورند.

به سخت‌گیرترین مشتریان‌تان فکر کنید. قطعاً سروکله زدن با آن‌ها لذت‌بخش نیست. اما نمی‌توانید کتمان کنید که حل کردن مشکلات آن‌ها باعث رشد شما شده است. جابز به خاطر توجه‌اش به جزئیات و کمال‌طلبی‌اش بدنام بود. کنار آمدن با این مساله برای کسانی که با او کار می‌کردند سخت بود اما او آن‌ها را به بالاترین بازدهی‌شان می‌رساند. نتیجه اینکه باید دائم تیم کاری‌تان را به چالش بکشید و از چالش‌هایی که در نتیجه ممکن است برای خودتان پیش بیاید



بسیاری از آدم‌ها
معتقدند که باور
کافی نیست
و تا چیزی را
نبینی نباید آن
را باور کنی ولی
کارآفرینان واقعی
اینطور فکر
نمی‌کنند. اول باید
به کالا یا خدمتی
که می‌خواهید ارائه
دهید باور داشته
باشید و بعد آن را
به بازار بفروشید.



سؤال کلیدی در هر مصاحبه شغلی

با این چهار سؤال داوطلبان
خود را کاملاً بشناسید

لرن وست

نمره ۱، نمره ۱ استخدام می کند

اگر شرکت کوچکی دارید فقط باید بهترین ها را استخدام کنید. اما شرکت که بزرگ تر می شود بازی هم عوض می شود. مدیران کم کم می ترسند از اینکه کارمندی را استخدام کنند که در کاری بهتر از خود آن ها عمل کند. حتی ممکن است چنین مدیرانی به این دلیل کسانی را اخراج کنند. این اتفاقی است که به آن «انفجار میان مایه گان» می گویند. وقتی که یک کارمند نمره ۱ را اخراج کردید و اولین کارمند نمره ۲ را استخدام کردید این کارمند نمره ۲ کارمندانی نمره ۳ استخدام خواهد کرد و آن ها هم به نوبه خود کارمندانی نمره ۴ استخدام می کنند. اینجا است که ناگهان چشم باز می کنید و می بینید تعدادی میان مایه دور و برتان را گرفته اند. نتیجه اینکه همیشه بهترین ها را استخدام کنید. اگر ممکن است کسانی را استخدام کنید که از شما بهترند.

ارائه واقعی توسط مدیر ارشد اجرایی

آیا تا بحال در جلسه ارائه محصولی نشستاید که در آن مدیر ارشد اجرایی نشسته باشد و بگوید خب من حالا از سرپرست گروه طراحی ام خواهش می کنم که این کالا را معرفی کند؟ به اینجا که می رسد خیلی ها ممکن است از خودشان بپرسند چرا خودت این کار را انجام نمی دهی؟ یعنی اینقدر کار سختی است؟ استیو جابز همیشه این جلسات معرفی را خودش اداره می کرد. او همیشه در این کار بهترین نبود اما می خواست خودش این مسئولیت را به عهده بگیرد. شما هم باید همین رویه را در پیش بگیرید.

کار آفرینان واقعی خطر می کنند

وقتی آن پرش بلند را انجام دادید ممکن است نسخه اولیه محصولتان درجه یک نباشد. این محصول دوران ساز هست اما احتمالاً بی نقص نخواهد بود. نگذارید این نقص ها شما را به عقب برانند چون اگر این اتفاق بیفتد باید تا ابد در انتظار بازگشت به بازار باشید و دریچه های موفقیت به روی تان بسته خواهد شد.

بعضی چیزها را اول باید باور کنید و بعد ببینید

بسیاری از آدم ها معتقدند که باور کافی نیست و تا چیزی را نبینی نباید آن را باور کنی ولی کار آفرینان واقعی اینطور فکر نمی کنند. اول باید به کالا یا خدمتی که می خواهید ارائه دهید باور داشته باشید و بعد آن را به بازار بفروشید. فقط در چنین شرایطی است که می توانید به نتایجی که به آن امید دارید برسید. جابز می گوید «اگر به چیزی باور نداشته باشید هرگز اتفاق نمی افتد. اگر منتظر بمانید و عمل نکنید هرگز اتفاق نخواهد افتاد. اگر منتظر تایید مشتری بمانید هرگز این تایید را نمی گیرید. اگر مکینتاش به نتیجه رسید به این دلیل بود که تمام صدفنری که روی آن کار می کردند به تحقق آن باور داشتند.» حالا شما چه فکر می کنید؟ کدامیک از این درس ها را برای کسب و کار خودتان مفیدتر می یابید؟

در جایگاه مدیرعامل شرکتی که به سرعت در حال رشد است، پیدا کردن استعداد های برتر همواره مهم ترین اولویت من است. اما این کار زمان زیادی نیز می برد. از آن جا که ما تاکنون ۱۵۰ نفر نیرو استخدام کرده ایم، من تا به حال صدها مصاحبه انجام داده ام. همه ما از اهمیت برخورد اول آگاهیم. به همین دلیل است که من فهرستی از سؤالات آماده کرده ام که ما را به پاسخ های درست می رسانند و یاد گرفته ام که وقتی به پاسخ های داوطلب گوش می کنم به غریزه ام اعتماد کنم (البته با در نظر داشتن این که ۹۲ درصد داوطلبان دچار اضطراب مصاحبه هستند).

این ها مهم ترین سؤالاتی هستند که من در تمامی مصاحبه ها می پرسم:

۱ چه چیزی صبح ها شما را از رختخواب بیرون می کشد؟

می خواهم با این سؤال بفهمم چه چیزی در فرد ایجاد انگیزه می کند. چه چیزی شما را به حرکت وامی دارد؟ تمایل به شروع کار حال هر چه که باشد یا عزم راسخ برای بهتر کردن دنیا و یا انگیزه تأمین مالی خود و خانواده؟ مؤثر ترین کارمندان ما کسانی هستند که اساساً به کار اعتقاد دارند و من در داوطلبان همواره به دنبال این ویژگی هستم.

۲ چه نوع شغلی شما را بی انگیزه می کند؟

من می خواهم تیمی از افرادی داشته باشم که راه حل محورند، کسانی که از درگیر شدن در مشکلات واهمه ندارند و با اشتیاق وارد پروژه های پیش رو می شوند. بیش از هر چیز باید بفهمم فرد مایل به انجام چه کارهایی نیست، البته همیشه با این هم فراتر می گذارم تا بفهمم چه چیزهایی انگیزه فرد را به عنوان یک کارمند از بین می برد. این سؤال خیلی زود موارد مشکل ساز را آشکار می کند (به عنوان مثال مدیر تولیدی را تصور کنید که از شرکت در جلسات بیزار است یا فروشنده ای که نمی خواهد به هیچ وجه درگیر مدیریت مالی شود).

۳ نظر تان درباره محصولات ما چیست؟

بدیهی است که داوطلبان زمان زیادی را صرف بررسی دقیق محصولات کرده باشند. این سؤال تنها برای سنجش میزان آمادگی داوطلب نیست بلکه فرصتی است تا فرد بینش خود را نشان دهد. من نمی خواهم تنها تعریف و تمجید بشنوم، می خواهم بدانم آن ها برای پیشرفت کار چه پیشنهاداتی دارند.

۴ چه انتظاری از شغل تان طی پنج سال آینده دارید؟

چالش اصلی مصاحبه ها تنها پیدا کردن استعداد های برتر نیست بلکه حفظ آن ها نیز هست. اگر انتظارات واضحی از مسیر پیش رویتان داشته باشید، پیمودن این راه آسان تر خواهد شد. ما به افرادی نیاز داریم که می خواهند پیشرفت شغلی شان به موازات پیشرفت شرکت باشد، افرادی که خود را در جریان امور قرار می دهند. علاوه بر این ها می خواهم خودم هم در جایگاهی باشم که بعد از عضویت آن ها در تیم، بتوانم راهنمایی شان کنم و برای پیشرفت کارشان باز خورد لازم را بدهم.

چالش اصلی

مصاحبه ها تنها پیدا

کردن استعداد های

برتر نیست بلکه

حفظ آن ها نیز

هست. ما به

افراد نیاز داریم

که می خواهند

پیشرفت

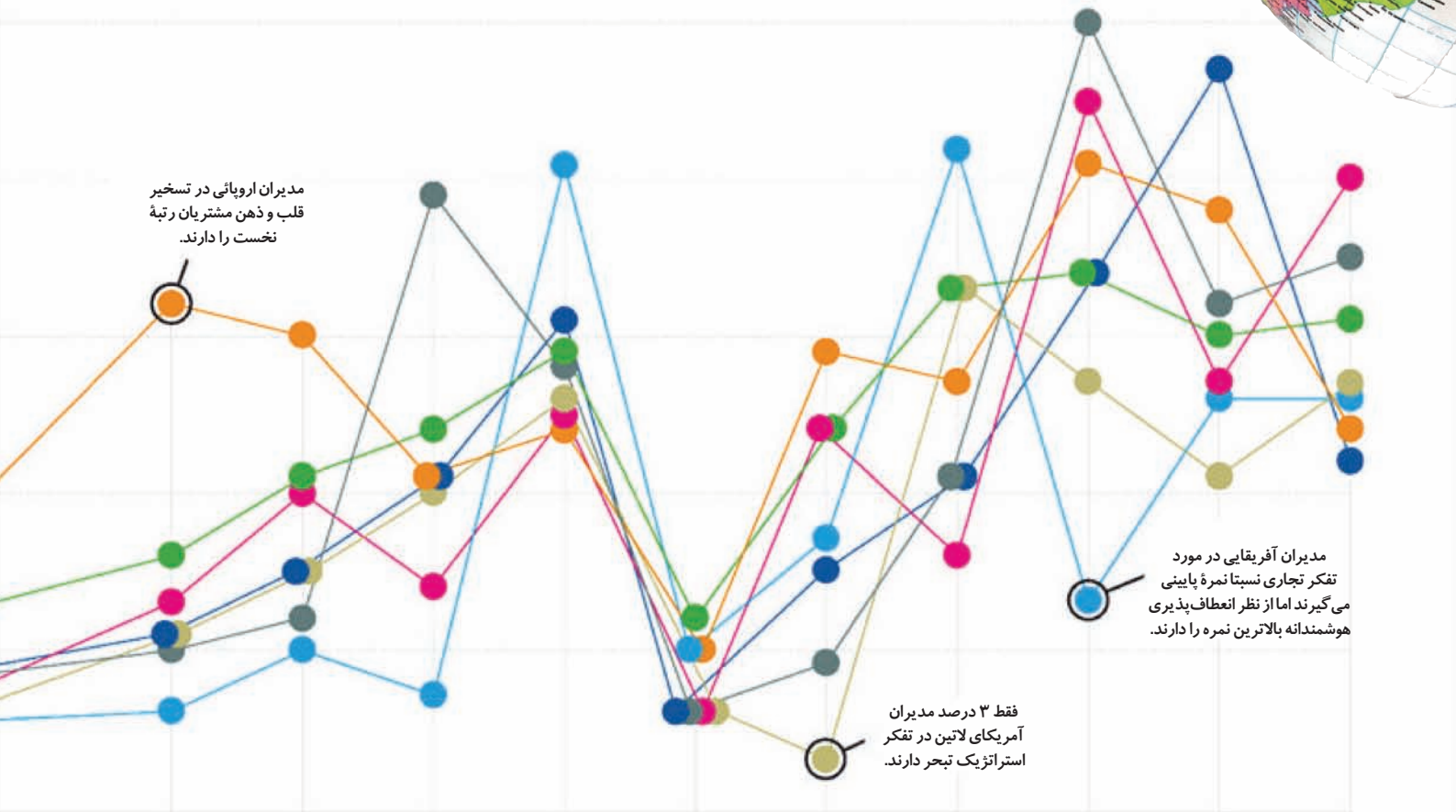
شغلی شان به

موازات پیشرفت

شرکت باشد،

قوت و ضعف مدیران در فرهنگ‌های مختلف

مدیریت، مشکلاتی متنوع و انواع چالش‌ها را در پی دارد. گورنک بینز و همکارانش در یک مرکز جهانی مشاوره روانی گزارشی در مورد ۱۵۰۰ مدیر برجسته در سرتاسر جهان را بررسی کرده‌اند تا نقاط قوت و ضعف مدیران را در سرتاسر جهان مشخص کنند. نتیجه این بررسی پدافنده در نمودار حاضر قابل مشاهده است.



تفکر عمل‌محور تفکر تحلیلی تفکر تجاری انعطاف و هوشمندانه رویاپردازی رهبری کمک‌محور نظام‌مندی ساختارمندی رشد تیمی رهبری مقتدرانه تفکر استراتژیک

رهبری

تفکر

آمریکا

- هنگام بروز شکست مثبت بیاندیشید.
- در به اشتراک گذاشتن نظرات‌تان و عمل کردن کمتر احتیاط کنید.
- عادل‌ی میان تحلیل و پژوهش موضوعی برقرار کنید.

خاورمیانه

- بیشتر عمل‌محور باشید.
- در مقابل تغییر و ابهام انعطاف‌پذیرتر باشید.
- آنقدر با ساختارها و شئون‌ات سخت‌گیرانه کار نکنید.

آمریکای لاتین

- روابط عمیق و کار گروهی را تقویت کنید.
- به اهمیت ساختار و نظام‌مندی توجه کنید.
- برای تسخیر قلب‌ها و ذهن‌ها کار کنید.

هند

- وقتی دیگران رسمی با شما برخورد می‌کنند حس‌واخوردگی پیدا نکنید.
- سبک مدیریت‌تان را طوری تغییر دهید که کمتر جهت‌دهی به کارمندان در آن وجود داشته باشد.
- آماده باشید که صادقانه بازخورد بگیرید و بازخورد بدهید.



آینده

شماره سی و هشتم / خرداد ۱۳۹۴

- برای رشد به دنبال ایجاد انگیزه باشید.
- از خودی‌ها برای ایجاد رابطه استفاده کنید.
- بر ارزش هماهنگی و تعادل تاکید کنید.
- به تمایل افراد برای مشارکت در رهبری احترام بگذارید.
- بر روی هم‌ترازی میان کارمندان تمرکز کنید.
- زمان بیشتری برای کار اجرایی صرف کنید.
- به افراد حق تصمیم‌گیری بدهید و نقش‌های تشویقی به آن‌ها اعطا کنید.
- کمتر رسمی باشید، کمی هم شوخی کنید.
- ارزش شفافیت را دریابید.
- برای رشد دادن کارمندان و تیم‌تان وقت بگذارید.
- به دنبال بنا کردن روابط گرم باشید.
- مطمئن شوید که ساختارها و فرآیندها استوار و بی‌نقص‌اند.
- با حساسیت و مثبت‌اندیشی بازخوردهایی صریح بدهید.

مدیران آمریکای لاتین
انگیزه و بلندپروازی زیادی
را به صورتی نمایشی از
خود بروز می‌دهند.

مدیران آمریکای لاتین و
مدیران چینی بیشترین حس
همکاری را از خود بروز می‌دهند
و دوست‌داشتنی‌ترین مدیرانند.

توان بالای همکاری
و مشارکت از نقاط قوت
مدیران آمریکای لاتین است.

حفظ همزمان
روابط عاطفی با
کارمندان و اقتدار
در همه‌جای جهان
برای همه مدیران
چالش برانگیز
است به جز در
اروپا.

ایجاد روابط نزدیک با
کارمندان در هیچ جای جهان
اولویت مدیران نیست.

وینش خودآگاهی | توسعه محوری | انگیزه و بلندپروازی | روابط عاطفی و اقتدار | مثبت‌اندیشی غلباتان عاطفی | توان همکاری رابطه‌سازی | ایجاد روابط عاطفی نزدیک و عمیق | همکاری | وسعت تجربه | وسعت دانش

خودآگاهی

چین

- از ارائه تعریفی بسیار محدود از نقش‌تان خودداری کنید
- به کار تیمی اولویت دهید
- ایده‌ها را به صورت گروهی بسط دهید
- کمتر خودتان را به فرآیند انجام کارها محدود کنید و بیشتر به نتیجه بیندیشید

اروپا

- سبک مدیریت‌تان را طوری تغییر دهید که سلسله‌مراتب نقش کمتری در آن داشته باشد و مشارکت کارمندان در آن بیشتر باشد
- از ابهام نهراسید
- در مقابل بازخوردها مغرورانه و تدافعی موضع نگیرید.

آفریقا

- بپذیرید که دیگران ممکن است محور عملیاتی متفاوتی با شما داشته باشند
- اجازه ندهید مثبت‌اندیشی شما تبدیل به ساده‌لوحی شود.
- ظرفیت خودتان برای گوش دادن را افزایش دهید.

برنامه‌ریزی

توصیه به مدیران در سطح جهان

توصیه به کسانی که با این مدیران کار می‌کنند.

- در هنگام صحبت با این مدیران سریع بروید سر اصل مطلب، خلاصه صحبت کنید و بر روی مسائل ملموس تمرکز کنید.
- بدانید که آمریکایی‌ها به بازده و عمل‌گرایی اهمیت زیادی می‌دهند
- با فکر باز با این مدیران برخورد کنید و صراحت داشته باشید.

- بر مبنای اعتماد متقابل و روابط بلندمدت سرمایه‌گذاری کنید.
- بر روی تنش میان سنت و مدرنیته حساس باشید.

- از فردگرایی دوری کنید.
- با حساسیت بازخورد بدهید و اگر مقاومتی دیدید صبور باشید
- ابتکار و پرسش‌گری را تشویق کنید.



راز افزایش انگیزه در کارکنان

چگونه کارمندان خود را به کارشان علاقه‌مند سازید



انگیزش تدریجی آدم‌ها آسان نیست اما اگر می‌خواهید کارمندان تان رشد کنند و از کارشان راضی باشند، این انگیزش الزامی است. انگیزش است که افراد را به کار سخت تر رغب می‌کند و این به معنای بروز خلاقیت بیشتر در موسسه شماست که باعث می‌شود رضایت کلی کارمندان افزایش یابد و همین عامل مهمی در ماندگار شدن آن‌ها در شرکت شماست. با این وجود هیچ استراتژی واحدی برای انگیزاندن یکباره کارمندان شما و حفظ انگیزه آن‌ها در طول دوران خدمت‌شان وجود ندارد. هر شخصی ویژگی‌های منحصر به فرد خودش را دارد و اگر شما می‌خواهید راهی بیابید تا انگیزش را در میان تمام کارمندان تان بالا نگه دارید باید از استراتژی‌های متنوعی سود ببرید تا همه کارمندان بهره‌ای از انگیزش عمومی شما در شرکت داشته باشند.

در ادامه ۶ راز انگیزش که به کمک آن می‌توانید نیروی کار تان را راضی و با انگیزه نگه دارید را به شما معرفی می‌کنیم.



آدم‌ها وقتی کارشان تکراری می‌شود احساس خفقان می‌کنند. انجام وظیفه طولانی مدت در پستی که تغییری در آن ایجاد نمی‌شود و امیدی هم به تغییر در آن نیست حتی جاه طلب‌ترین کارمندان را هم بی‌انگیزه می‌کند.

توجه فردی مهم است

کار گروهی اهمیت زیادی در موفقیت موسسه دارد و جمع کردن کارمندان در گروه باعث می‌شود که ذهنیت تیمی در بین آن‌ها تقویت شود اما وقتی صحبت از انگیزش فردی می‌شود هیچ چیز جای توجه به فرد فرد اعضای شرکت را نمی‌تواند بگیرد. این موضوع به خصوص در شرکت‌های بزرگ که تعداد زیادی کارمند دارند ممکن است باعث شود کارمندان حس انزوا و نادیده گرفته شدن پیدا کنند. اختصاص زمانی کوتاه برای گپ زدن با هر یک از کارمندان می‌تواند سبب شود که آن شخص حس کند مورد قدردانی و توجه قرار گرفته است.

بهترین راه برای توجه فردی به اشخاص این است که وقتی کارمندی از هدف‌های تعیین شده فراتر عمل کرد یا کاری مثال‌زدنی انجام داد مستقیماً مورد تشویق قرار گیرد. این موضوع نه تنها باعث می‌شود کارمند مزبور تشویق شود بلکه دیگر کارمندان هم برای ارائه عملکرد مشابه، انگیزه می‌گیرند. اما اهمیت توجه فردی فراتر از تحسین صرف کارمندان است. اگر کسی عملکردی کمتر از حد طبیعی دارد یا از انجام کاری خاص اشیاع شده است صحبت و مشاوره چهره‌به‌چهره می‌تواند چنین فردی را از مشکل نجات دهد. چنین توجهی به آن کارمند نشان می‌دهد که شما خارج از ملاحظات کاری هم برای او ارزش قائلید و حاضرید برای پیشرفت او وقت و سرمایه بگذارید.

موقعیت برای پیشرفت انگیزه‌بخش است

آدم‌ها وقتی کارشان تکراری می‌شود احساس خفقان می‌کنند. انجام وظیفه طولانی مدت در پستی که تغییری در آن ایجاد نمی‌شود و امیدی هم به تغییر در آن نیست حتی جاه طلب‌ترین کارمندان را هم بی‌انگیزه می‌کند. اما اگر شما به چنین فردی وعده پست‌های بالاتر یا پیشرفت بدهید او انگیزه پیدا خواهد کرد. مثلاً اگر به جای استخدام کارشناس از خارج از شرکت به کارمندان خودتان آموزش‌های جدید بدهید می‌تواند در انگیزش آنها بسیار موثر باشد. اما پیشرفت همیشه به معنای ارتقاء شغلی یا افزایش دستمزد نیست. پیشنهاد گذراندن دوره‌های مهارتی یا آموزشی جدید یا دادن مسئولیت‌های جدید به کارکنانی که چنین تمایلی دارند هم می‌تواند موثر باشد. اگر به کارمندان تان کمک کنید که به روش خودشان تغییر و پیشرفت کنند آنها با انگیزه‌ای دو چندان برای شما کار خواهند کرد.

مدیران سرمشق هستند

اگر مدیر شرکتی هستید، کارمندان همیشه شما را به عنوان الگو مدنظر خواهند داشت. این شما هستید که جو کلی کار در شرکت، اخلاقیات کار و ارزش‌های شرکت را با عملکردتان تعیین می‌کنید پس ارائه الگویی صحیح از سوی شما می‌تواند برای موفقیت مجموعه‌تان بسیار معنادار باشد. مثلاً اگر شما سخت کار کنید و در برابر مشکلات فراوان

خوش‌بینی تان را از دست ندهید کارمندان تان هم از شما تبعیت خواهند کرد. در کمپانی‌های بزرگ خیلی مهم است که این روحیه به تمام مدیران میانی انتقال داده شود. اگر در هیئت‌مدیره نمونه‌های خوب فراوانی از مدیران مجرب وجود داشته باشد چشم‌انداز آینده شرکت شما کاملاً متحول خواهد شد.

انگیزش‌های محیطی

اینکه شما چطور محیط کارتان را آرایش می‌دهید بر روی ذهنیت کارمندان تان تاثیر مستقیم می‌گذارد. مثلاً تزئین دفتر با رنگ‌های مختلف و طراحی چیدمان آن به شکلی که گریزگاهی از محیط کار سنتی برای کارمندان باشد در این زمینه تاثیر زیادی دارد. مثلاً بعضی از شرکت‌ها دیوارهای میان اتاق‌ها را برداشته‌اند و محیط کار بازتری برای کارمندان‌شان فراهم کرده‌اند که کار گروهی را تسهیل می‌کند. اگر این با فرهنگ کار در شرکت شما جور در نمی‌آید می‌توانید به جای آن اتاق استراحتی کوچک در دفترتان فراهم کنید. پوسترهایی که به شکل کلیشه‌ای به ترویج فرهنگ کار می‌پردازد معمولاً تاثیری در کارکرد کارمندان ندارد ولی آراستن دفتر با عکس‌ها، آثار هنری و نقل قول‌های الهام‌بخش می‌تواند محیط مساعدتری برای کار در شرکت فراهم کند. اگر در محیط کارتان احساس راحتی کنید بهتر می‌توانید برای کار در خودتان انگیزه ایجاد کنید و این انگیزه را در خود حفظ کنید. برای تبدیل محیط کاری شرکت‌تان به محیطی مطبوع‌تر می‌توانید از

کارمندان تان هم در این مورد نظرخواهی کنید.

۵ روابط اجتماعی آدم‌ها را متعهدتر می‌کند

معمولا آدم‌ها سعی می‌کنند زندگی حرفه‌ای و خصوصی‌شان را از هم جدا کنند و این در اکثر موارد راهکار درستی هم هست. اینکه بخواهید در محیط کاری تان با همه دوستی نزدیک برقرار کنید معمولا ایده خوبی نیست ولی این بدان معنا نیست که نباید هیچ معاشرت معناداری با همکاران تان داشته باشید. داشتن روابط عاطفی با کارمندان باعث می‌شود که کار تیمی معنایی بیش از انجام وظیفه داشته باشد و در نتیجه بازده بالاتری هم داشته باشد. شما می‌توانید کارمندان تان را از طریق طراحی کارهای تیمی به معاشرت بیشتر با هم تشویق کنید. این معاشرت‌ها می‌تواند در یک میهمانی یا کار گروهی شکل بگیرد یا در هنگام صرف ناهار که آدم‌ها مجبور می‌شوند صمیمی‌تر باشند و از مسائل روزمره با دیگران صحبت کنند.

شفافیت کلید موفقیت در ارتباط است

اگر بتوانید محیط شفاف‌تری فراهم کنید که در آن راحت با کارمندان تان در مورد کار حرف بزنید و آن‌ها هم به راحتی بتوانند باینده پیش شما و حرف‌هاشان را با شما در میان بگذارند آن وقت است که معجزاتی در زمینه کار گروهی می‌تواند در شرکت شما اتفاق بیفتد. دلپیش این است که شفافیت اعتماد ایجاد می‌کند، وقتی کارکنان شما بدانند که چیزی را از آنها مخفی نمی‌کنید و آمادگی شنیدن هر حرفی را هم دارید برایشان دلپذیرتر خواهد بود که به عنوان مدیر به شما احترام بگذارند. چنین رویکردی همچنین باعث ایجاد کانال‌های ارتباطی درون گروهی می‌شود و کارکنان و مدیران میانی می‌توانند از این رهگذر ارتباط بهتری با هم برقرار کنند. در این وضعیت کارمندان با رغبت بیشتری چیزهایی را که دوست دارند یا ندارند مطرح می‌کنند و این باعث می‌شود که بسیاری از مشکلات پیش از بروز علاج شوند. چیز ساده‌ای مثل سیاست درهای باز باعث می‌شود که کارمندان در درازمدت حس کنند بیشتر تکریم می‌شوند، بیشتر حرفشان شنیده می‌شود و ارزش بیشتری برای‌شان قائل‌اند. هریک از افراد ویژگی‌های منحصر به فردی دارند، غیرقابل پیش‌بینی‌اند، آرزوهای خاصی دارند و ایده‌آل‌هایی پیچیده. بنابراین هیچ استراتژی‌ای به تنهایی نمی‌تواند به یکباره رضایت تمام کارکنان شما را فراهم کند. همینطور که در فکر این هستید که کدام استراتژی‌ها برای تیم کاری شما بازده بهتری دارد به یاد داشته باشید که برای عملی کردن این راهکارها ممکن است مجبور شوید در ترتیبات کاری شرکت تغییراتی ایجاد کنید. هر چه شناخت بیشتری از افرادی که برایتان کار می‌کنند پیدا می‌کنید باید روش‌های انگیزشی‌تان را تغییر دهید و مطمئن باشید که آن‌ها هم با کار بهتر پاسخ شما را خواهند داد.

ویژگی مشترک ۵ میلیارد در عرصه فناوری تحصیلات نیمه کاره

من هرگز اجازه نداده‌ام که مدرسه جلو تحصیل مرا بگیرد.

مارک تواین

وقتی بچه بودم این طور به من القا می‌شد که مسیر موفقیت چنین مسیری است: سخت درس بخوان، به دانشگاه برو. سخت‌تر کار کن. با زنی شایسته ازدواج کن. زندگی‌ای خوب داشته باش. تا هنگام بازنشستگی کار کن و بعد از حاصل دسترنج این سال‌ها لذت ببر. اینها باید برای شما هم آشنا باشد. درست است؟ مطمئنم این حرف‌ها را شما هم بارها شنیده‌اید که راه موفقیت از قبولی در دانشگاه می‌گذرد و کسانی که دانشگاه قبول نمی‌شوند پول کم‌تری درمی‌آورند تا کسانی که راه موفقیت پذیرفته و فارغ‌التحصیل می‌شوند. حداقل به من که این طور گفته بودند. با اینکه امروز بیش از هر زمان دیگری هزینه شهریه دانشگاه باعث ترک دانشگاه توسط دانشجویان می‌شود خرد محافظه‌کار همچنان به ما می‌گوید که داشتن تحصیلات دانشگاهی یک ضرورت است. ما امروز بیش از هر زمان دیگری قرض می‌کنیم تا بتوانیم به تحصیلات مان در دانشگاه ادامه دهیم. کسی باید این حرف‌ها را به این ۷ میلیارد در عرصه فناوری می‌گفت. این ۷ نفر از دانشگاه اخراج شدند، اما هر ۷ نفر آن‌ها موفق شدند نه میلیون‌ها بلکه میلیارد‌ها دلار در عرصه فناوری پولسازی کنند. آیا فکر می‌کنید اگر آنها مدرک دانشگاهی داشتند سرنوشت بهتری پیدا می‌کردند.

لری کیم

تحلیلگر مجله فوربس

مایکل دل، موسس شرکت دل
ارزش شبکه تجاری: ۲۱،۹ میلیارد دلار
دانشگاه: تگزاس



آیا اصلا مایکل دل برای تحصیل در دانشگاه ساخته شده بود؟ مایکل دل از همان هشت‌سالگی بی‌علاقگی شدیدی به مدرسه نشان می‌داد و از مدرسه فراری بود. والدینش سعی می‌کردند او را در مدرسه نگه دارند اما او روز به روز بیشتر از مدرسه دور می‌شد تا اینکه در ۱۴ سالگی علاقه اصلی‌اش یعنی تعمیر کامپیوتر را کشف کرد. دل دانشگاه را هم با رفتن به دانشگاه تگزاس تجربه کرد. والدینش امیدوار بودند که او دکتر خواهد شد اما او در خوابگاه دانشگاه کسب‌وکاری کامپیوتری راه انداخت که ۲۵ هزار دلار در ماه برایش درآمد داشت. امیدوارم والدینش امروز از مسیری که فرزندشان طی کرده سرافکنده نباشند.

الیزابت هولمز، موسس شرکت ترانوس
ارزش شبکه تجاری: ۴،۵ میلیارد دلار
دانشگاه: استنفورد



الیزابت هولمز در دانشگاه استنفورد مهندسی شیمی می‌خواند. در آن‌جا بود که نخستین اختراعش را ثبت کرد و برای مقابله با ویروس سارس به سنگاپور رفت. الیزابت یک سال قبل از اینکه تحصیلاتش در استنفورد به پایان برسد دانشگاه را رها کرد و به دنبال رویای شخصی‌اش در زمینه تولید دارو رفت. امروز او با فناوری آزمایش خون خودش که تنها با یک قطره خون می‌تواند آزمایش‌های تشخیصی انجام دهد در حال متحول کردن سیستم بهداشت عمومی امریکاست.

بیل گیتس، موسس مایکروسافت
دانشگاه: هاروارد
ارزش شبکه تجاری: ۸۰،۵ میلیارد دلار



بیل گیتس در سال ۱۹۷۳ تحصیلاتش را در دانشگاه هاروارد آغاز کرد و دو سال بعد از آنجا اخراج شد. او وقتی در هاروارد درس می‌خواند به اساتیدش می‌گفت که وقتی به سی‌سالگی برسد میلیونر خواهد شد. گیتس که همیشه از برنامه‌های خودش هم جلو می‌زد در ۳۱ سالگی میلیاردی شد.

جک دورسی، یکی از موسسان توییتر
ارزش شبکه تجاری: ۲،۳ میلیارد دلار
دانشگاه: میسوری، نیویورک

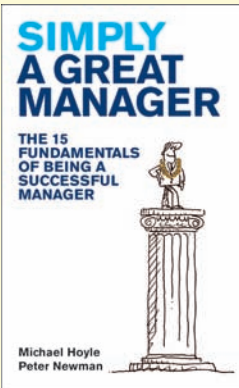


دورسی کمی قبل از اینکه به دانشگاه برود در دانشگاه میسوری ثبت‌نام کرد. او از همان روزهایی که در سنت‌لوئیس محصل دبیرستان بود شیفته برنامه‌نویسی کامپیوتر شده بود اما قبل از اینکه لیسانس‌اش را در دانشگاه نیویورک بگیرد از آنجا اخراج شد. این شد که به او کلند رفت و در آنجا بیز استون و ایوان ویلیامز را ملاقات کرد. در آنجا بود که آن‌ها سنگ‌بنای توییتر را گذاشتند.

ایوان ویلیامز، یکی از موسسان توییتر
ارزش شبکه تجاری: ۲،۴ میلیارد دلار
دانشگاه: دانشگاه نبراسکا-لینکلن



ویلیامز هم مثل دورسی پیش از دانشگاه هوس تاسیس استارت‌آپ به سرش زد و دانشگاه را رها کرد. در واقع او تنها پس از یکسال و نیم تحصیل، دانشگاه نبراسکا را رها کرد. تاسیس استارت‌آپ برای ویلیامز و دورسی موفقیتی بزرگ بود ولی تاسیس توییتر بود که آن‌ها را میلیارد کرد. ویلیامز امروز هنوز هم عضو هیئت‌مدیره توییتر است ولی این روزها دیگر بیشتر وقتش را صرف کار بر روی یک پلت‌فرم وبلاگ‌نویسی می‌کند.



۱۵ ویژگی اساسی
مدیران بزرگ
مایکل هوایل
و پیتر نیومن
ترجمه علیرضا اکبری
پاورقی - بخش یازدهم

علیرضا اکبری: در چند دهه اخیر کتاب‌های زیادی درباره اصول مدیریت به زبان‌های مختلف در سراسر دنیا تالیف و منتشر شده است. اگر چه بسیاری از این کتاب‌ها معلومات سودمندی در اختیار مدیران قرار می‌دهند اما بسیاری از این کتاب‌ها به ورطه تئوری پردازی افراطی در غلغله‌اند و فارغ از مشکلات و تنگناهای واقعی و ملموسی که هر مدیری هر روز با آن دست و پنجه نرم می‌کند نکاتی را به عنوان اصول مدیریت به خواننده القامی کنند که هیچ معلوم نیست تا چه حد در شرایط واقعی محیط کار برای مدیران چاره‌ساز خواهد بود. مایکل هوایل 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.

کنترل داشتن

معمولاً وقتی به مدیری بی‌نقص فکر می‌کنیم، فردی برنامه‌ریز به ذهن‌مان می‌آید که هرگز دچار تردید و اضطراب نمی‌شود. با اضطراب هرگز چیزی به دست نیامده است. اضطراب فقط باعث آشفتگی می‌شود. شما در مقام مدیر باید بتوانید در هنگام بروز مشکلات غیرقابل پیش‌بینی و تغییرات بزرگ بر اعصاب‌تان مسلط بمانید. باید به خودتان، ایده‌ها، کارمندان‌تان ایمان داشته باشید. کنترل داشتن معنایی بیش از مضطرب نشدن دارد. کنترل داشتن همچنین شامل داشتن یک استراتژی فکر شده، پول کافی و زمان و نیروهای کافی برای غلبه بر مشکلات و نیز داشتن استراتژی‌های جایگزین است. مدیران خوب به کارمندان‌شان می‌گویند که چه زمانی و چگونه چه کاری را انجام دهند. در ارتش نقل‌قول‌های مشهوری در این باره به زبان‌های مختلف می‌چرخد:

شکست در برنامه‌ریزی، برنامه‌ریزی برای شکست است.

کنترل داشتن به معنای داشتن اطلاعات به روز و توان مداخله در صورت نیاز است. مدیران برجسته هم به آنچه درون تیم‌شان می‌گذرد توجه دارند و هم به بیرون آن. اگر اتفاق غیرمنتظره‌ای بیفتد آن‌ها وارد عمل می‌شوند. مثالی از خانواده در این مورد می‌تواند راهگشا باشد. مثلاً اگر شما مطمئن نیستید که آیا دخترتان تکالیف مدرسه‌اش را به خوبی انجام می‌دهد یا نه یک راه برای حصول اطمینان می‌تواند بازدید هر از گاهی از اتاق او باشد. اگر وقتی وارد اتاق شدید او مشغول انجام تکالیفش نبود، از آنجایی که قبلاً بارها به او گوشزد کرده‌اید خودش می‌داند که جریمه‌اش محرومیت از بیرون رفتن با دوستان خواهد بود.

برنامه‌ریزی درست و نظارت دقیق پایه‌های مدیریت مداخله‌ای هستند، به این معنا که مدیر تنها زمانی مداخله می‌کند که مشکلی در حال پیش آمدن است. بیشتر شرکت‌ها از سیستم‌هایی استفاده می‌کنند که داده‌های مالی، بودجه‌ای و مدیریتی را ترکیب می‌کند و به هر مدیری، اطلاعاتی را که در سطح مدیریتی خودش نیاز دارد می‌دهد تا آن مدیر بتواند بر آنچه که خودش، کارمندان‌ش و کل موسسه انجام می‌دهد کنترل داشته باشد. مدیران خوب از مدیریت جزءنگر پرهیز می‌کنند. آن‌ها یاد گرفته‌اند که جزئیات را به دیگران بسپارند اما خوب می‌دانند که چه زمانی برای جلوگیری از فاجعه مداخله کنند.

برای اینکه کنترل موقعیتی را در دست داشته باشید باید از وضعیت فعلی فراتر بروید و همیشه به تصویر جامع توجه داشته باشید. کنترل داشتن به معنای پرهیز از انجام بعضی کارها هم هست. کارهایی مثل، اشتباه کردن، زدن حرف‌ها نابجا و حرف زدن قبل از اندیشیدن. از این گذشته کنترل داشتن به معنای مدیریت انتظارات هم هست. رسیدن به چیزی بیش از آنچه وعده کرده بودید ستایش در پی خواهد داشت



برنامه‌ریزی
درست و نظارت
دقیق پایه‌های
مدیریت
مداخله‌ای هستند،
به این معنا که
مدیر تنها زمانی
مداخله می‌کند که
مشکلی در حال
پیش آمدن است.

و اگر عکس این اتفاق بیفتد باعث ناامیدی خواهد بود. نتیجه کار شما بستگی زیادی دارد به آنچه که قولش را داده‌اید و آنچه که در عمل به دست آورده‌اید.

در این مورد گفته‌های زیادی وجود دارد:

■ در بحران هر چیز کوچکی اهمیت دارد.

جواهر لعل نهرو

■ اگر خودتان را در یک چاله یافتید از کندن دست بکشید.

ویل راجرز

■ حصارهای خوب، همسایه‌های خوب می‌سازد.

رابرت فراست

■ نبوغ در توانایی ارزیابی اطلاعات غیرموتق، آشفته و پیچیده نهفته است.

وینستون چرچیل

مدیران برجسته:

همیشه به دنبال اطلاعات هستند.

به برنامه‌ریزی، نظارت و پیگیری اعتقاد دارند.

دچار اضطراب نمی‌شوند.

فکری باز دارند.

با گام‌های کوچک قدم برمی‌دارند و ابایی ندارند از اینکه آهسته ولی مطمئن به جلو حرکت کنند.

واقع‌بینانه مشکلات و زمان و منابعی که باید برای حل آن‌ها به کار بگیرند را ارزیابی می‌کنند.

مدیران ضعیف:

در مدیریت بحران خام‌دستانه عمل می‌کنند.

به راحتی مضطرب می‌شوند.

از خود سلب مسئولیت می‌کنند.

بحران را به تمام موسسه تسری می‌دهند.

مدیران برجسته در هنگام بروز بحران خونسردی‌شان را حفظ می‌کنند و اطمینان حاصل می‌کنند که تمام ابعاد مشکل را می‌بینند. در عین حال آن‌ها افکارشان را با دیگر همکاران‌شان به اشتراک می‌گذارند و سعی می‌کنند با استدلال منطقی کسانی را که دچار اضطراب شده‌اند آرام کنند.



امام علی علیه السلام:
روزه برهنراز حرام هاست
هچنانکه شخص از خوردنی و نوشیدنی برهنرمی کند.



آقای بازگانی، مستطیع، مسان و کشاورزی تهران

با آینده نگر
آینده را بهتر بسازید



Ayandenegar Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture
No.38 June 2015