آینده‌نگر
شماره ۶۴
ISSN:2322-3316
ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۶۴ | مهر ۹۶

پیش‌بینی آینده‌نگر
از وضعیت اقتصاد ایران تا پایان سال ۹۶

خروج از عصر یخبندان

کدام علم؟ کدام اقتصاد؟

بررسی درباره کارایی
اقتصاددانان در اقتصاد ایران
با آثاری از:
محسن صفایی‌فراهانی
هادی صالحی‌اصفهانی
موسی غنی‌نژاد
علی دادپی

گزارش بیزینس مانیتور از آینده برجام

دنیا به توافق هسته‌ای پایبند می‌ماند

هزینه‌های برهم خوردن توافق هسته‌ای
برای امریکا بیش از ایران است

بازارهای منطقه در انتظار ایران

«آینده‌نگر» کارنامه تجارت
ایران را با کشورهای همسایه و منطقه
بررسی می‌کند

در کارخانه‌های ایرانی چه خبر است؟

گزارش تحقیقی «آینده‌نگر»
از آنچه در کارخانه‌های
ایران و جهان می‌گذرد

مرثیه کار

آیا دو گروه کارگری و کارفرمایی
از فعالیت تشکل‌های مرتبط
بهره می‌برند؟
در گفت‌وگو با احمد توکلی

کارآفرینان ماه آینده‌نگر
دارا خسروشاهی
علیرضا منسوب شانجانی
ابوالقاسم هرندی
پاتریک دیراهی
رینهولد وورث
جوزف صفرا
ایلان ماسک
بیدزینا آیوانیشویلی



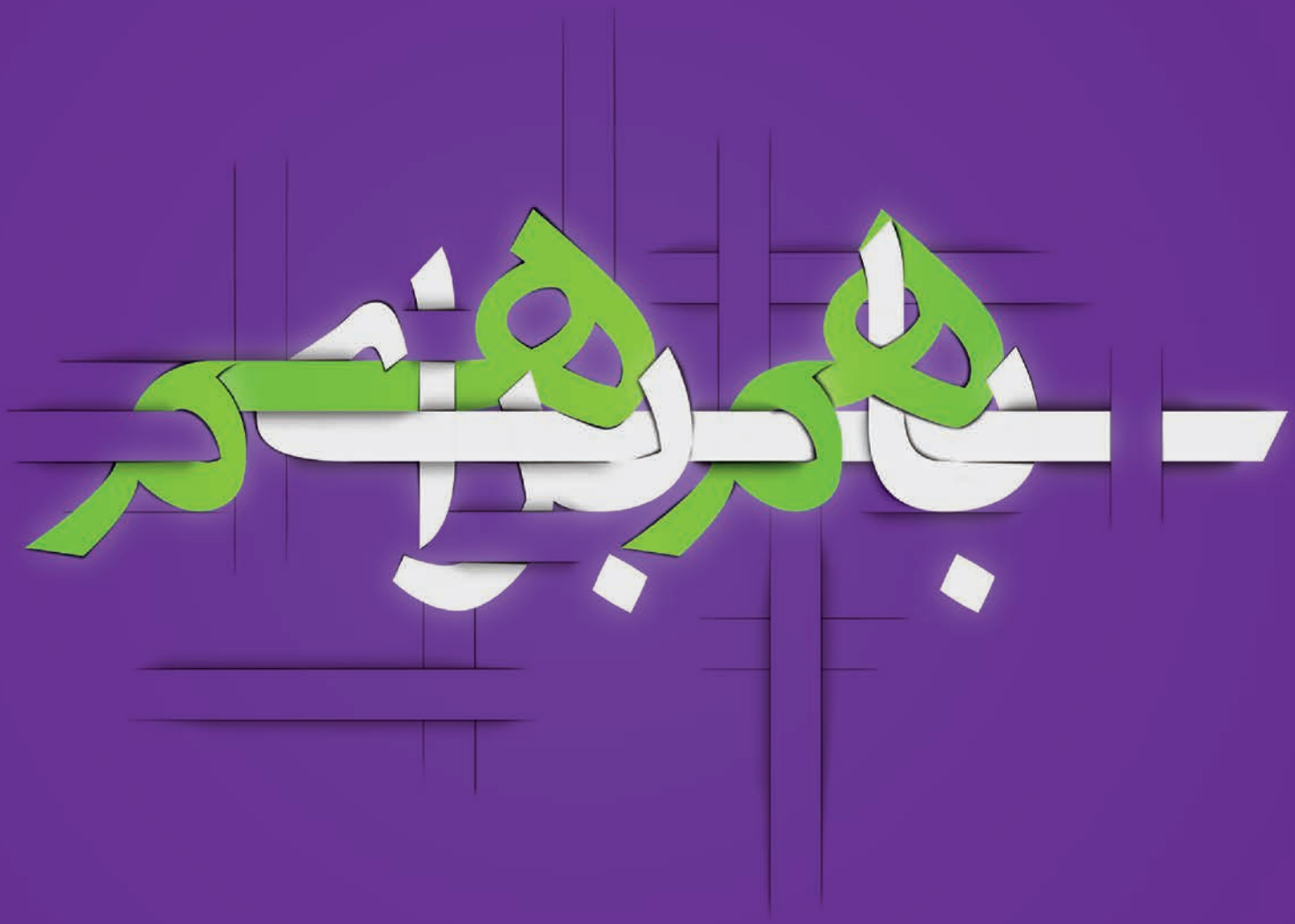
Evergreen Line Sets Sail with *OCEAN Alliance*

Our Extensive Network Delivers Unbeatable Service

Evergreen Line is proud to be a founding partner of OCEAN Alliance, an evolutionary leap in global shipping services. With state-of-the-art vessels, we offer an unparalleled choice of port coverage, sailing frequencies and rapid transit times to ensure safe and reliable delivery of your cargo.

EVERGREEN LINE

www.evergreen-line.com



با هم و برای هم معتبر شده‌ایم

Design : Hirbod - 2017

بانک اقتصادنوین
نخستین بانک خصوصی جمهوری اسلامی ایران
EN BANK I.R.IRAN'S FIRST PRIVATE BANK
با هم، برای هم

۱۶ سال پیش تصمیم گرفتیم برای نیل به توفیق و بالندگی، با هم؛ ارزش‌آفرین باشیم،
مشتری باشیم، سهامدار باشیم، بانکدار باشیم...
عضوی از خانواده بزرگ اقتصادنوین باشیم.
با هم و برای هم بودن ما یک حماسه است.

۰۲۱-۴۸۰۳۱۰۰۰
www.enbank.ir

Krauss Maffei

شرکت کران سیمافام

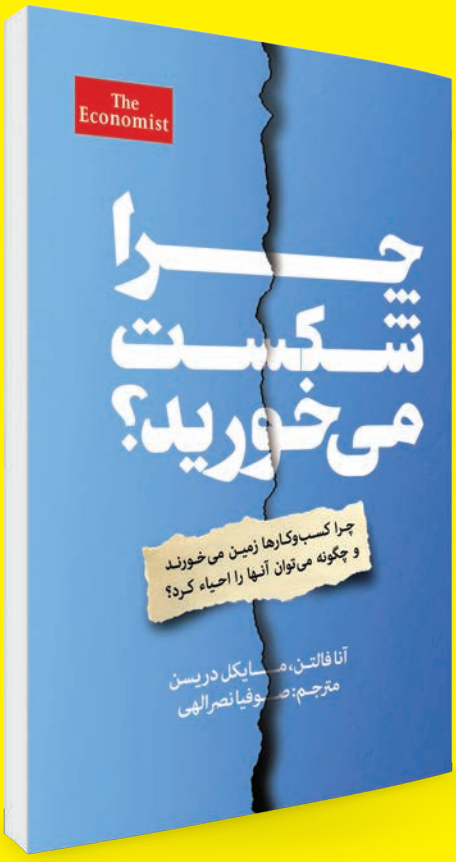


KSF
تهران ، جاده آبعلی ، خیابان سازمان آب ، شماره ۱۲
No. 12 , Sazman -e- ab Ave,. Abali Rd,.Tehran , IRAN
Tel:(+9821) 77358514 Fax:(+9821) 77326041
www.karansimafam.com info@karansimafam.com

MADE IN GERMANY

چرا باید این کتاب را خواند؟

تازه‌ترین کتاب اتاق تهران



کسب‌وکارهایی کامیاب می‌شوند که دقت نظر و تشخیص اساسی و درست دارند. آنهایی می‌توانند گلیمشان را از آب بیرون بکشند که موقعیت زمان، مکان و در یک کلام بازار را درک می‌کنند. نویسندگان اکونومیست در این کتاب تاکید دارند که کسب‌وکارهایی در بازار رقابتی دهه معاصر توان حضور دارند که اصل استراتژی‌های معاملات و نحوه اجرای آنها را درک کنند. در کتاب مثال‌هایی آورده شده که نشان می‌دهد کمپانی‌های بزرگ و بین‌المللی وقتی نتوانستند، استراتژی درستی پیش گیرند، چطور زمین خوردند و البته مثال‌هایی هم آورده شده که تایید می‌کند، کمپانی‌های کوچک و محلی با در نظر گرفتن جوانب حاکم بربازار و موقعیت کسب‌وکارهایشان توانسته‌اند، مرزهای موفقیت را به درستی طی کنند.

انتشارات: اتاق تهران
قیمت: ۳۱هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۶
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران
قیمت: ۱۴ هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۶
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران و موسسه اکونومیست
قیمت: ۲۵هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۵
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران
قیمت: ۳۱هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۶
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران
قیمت: ۱۶هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۶
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران
قیمت: ۲۵هزار تومان
شمارگان: ۱۱۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۵
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران و دانشگاه امآی‌تی
قیمت: ۲۰هزار تومان
شمارگان: ۱۱۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۵
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



انتشارات: اتاق تهران و موسسه اکونومیست
قیمت: ۱۹هزار تومان
شمارگان: ۶۰۰۰ نسخه
چاپ پنجم ۱۳۹۵
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



موبایل‌بانک خاورمیانه
بانک همراه شما

بانک خاورمیانه
Middle East Bank

www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

آینده‌نگر شماره ۶۴ مهر ۱۳۹۶

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
مدیر مسئول: مسعود خوانساری
شورای سیاست گذاری: بهمن عشقی، مصطفی درویشی
سردبیر: بهراد مهرجو معاون سردبیر: فریده عنایتی
تحریریه: رضا معطریان، محمد عدلی، ریحانه یاسینی، کاوه شجاعی، فرزانه سالمی، آرش پورابراهیمی
لیلا ابراهیمیان، نسیم بنایی، صوفیا نصرالهی، ولی خلیلی، زهرا چوپانکاره، یزدان مرادی
مونا مشهدی رجبی، متین دخت والی نژاد، زینب کوهیار، ساعد یزدانجو

آتلیه طراحی
مدیر هنری: رضا دولت‌زاده ویراستاری: بابک آتشین جان
ویرایش عکس: علیرضا لاجورد ناظر فنی: هانی شمس

مخاطبان ماهنامه آینده‌نگر می توانند، دیدگاه‌ها و انتقادات خود را از طریق پست الکترونیک و همچنین شماره تلفن‌های تحریریه با ما در میان بگذارند.
Email: ayandehnegarmag@gmail.com www.tccim.ir

نشانی: خیابان خالد اسلامبولی، روبه‌روی خیابان ۲۱، پلاک ۸۲
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
تلفن امور اشتراک: ۱۸۶۶ تلفن تحریریه: ۸۸۷۱۵۴۱۳ سازمان آگهی‌ها: ۸۸۸۶۰۶۵۶

چاپ: شرکت رواق روشن مهر



برای دریافت اشتراک
آینده‌نگر
با شماره
۱۸۶۶
تماس بگیرید



بسم الله الرحمن الرحیم

سرمقاله ۹
شاخص‌های ماه ۱۳
نشانه‌های رونق در بازار مسکن
کامنت ۱۸
مطالبه فعالان اقتصادی از کابینه جدید
اعداد ماه ۲۲
رنج کمبود پزشک
پاورقی ۲۷
اعتراف‌های اقتصادی
ایده‌ها ۳۹
مازادشناسی
آینده ما ۴۵
خروج از عصر یخبندان
توسعه ۵۹
کدام علم؟ کدام اقتصاد؟
راهبرد ۶۹
مرثیه کار
گزارشگر ۷۵
در کارخانه‌های ایرانی چه خبر است؟
روایت ۸۱
سکوت در بازار
نگاه ۸۹
رشد قارچ گونه دانش‌بنیان‌ها
شهر ۹۵
شهردارانی که رفتند، شهردارانی که آمدند
تشکل‌ها ۱۰۱
صنعت ارزآور و رقابت‌پذیر آسانسور
کارخانه ۱۰۵
در سرزمین عجایب
ایران‌زمین ۱۰۹
استانی به سختی سنگ مرمر
همسایه‌ها ۱۱۳
ارمنستان چطور از میراث اقتصاد شوروی گذر می کند
تجربه ۱۱۷
مدیریت زنانه در دنیای مردانه
کارآفرین ۱۲۳
ژن خوب کارآفرینی
آینده‌پژوهی ۱۳۹
مال‌های پررونق دیروز، مال‌های مُرده فردا
اکونومیست ۱۶۷
ارتش شی
کتاب ضمیمه ۱۷۹
قبل از بابل، فراتر از بیت کوین: از پولی که ما می‌شناسیم تا پولی که مَا را می‌شناسد
کتابخانه ۱۹۲
نگاهی به پرفروش‌های فرهنگ که به کار کارآفرینان می‌آید



طرح جلد: رضا دولت‌زاده
برگرفته از مجله اکونومیست



فراخوان دومین دوره جشن امین الضرب

برای شرکت در دومین دوره جشن امین الضرب
و تکمیل فرم های فراخوان به سایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی مراجعه کنید

www.tccim.ir

آزادسازی اقتصاد، شرط توسعه

کارویژه مهم دولت دوازدهم می‌تواند تسهیل شرایط برای آزادسازی اقتصاد ایران باشد



مسعود خوانساری
مدیرمسئول ماهنامه آینده‌نگر و رئیس اتاق تهران

خوشبختانه کابینه دوازدهم با رأی بالای نمایندگان مجلس اســـتقرار پیدا کرده و قوه مقننه در جریان رأی اعتماد به وزرای دولت، نشان داد که فرصت برای حرکت در مسیر وحدت و وفاق مهیا است؛ بنابراین امروز می‌توان با برنامه‌ریزی منسجم و هدف‌گذاری دقیق، اقتصاد ایران را چند گام به سمت توسعه پیش برد.

حرکت توسعه‌محور نیاز به مقدماتی استراتژیک دارد که عدم توجه به هرکدام از آنها می‌تواند نتیجه‌گیری را با تاخیر همراه سازد. مهم‌ترین ابرپروژه دولت دوازدهم باید «آزادسازی اقتصادی» و ایجاد «فضای رقابتی» باشد چراکه بسیاری از فرآیندهای دیگر هم وابسته به تحقق این هدف است.

اقتصاد ایران برای تحقق ایجاد اشتغال پایدار به سرمایه‌گذاری نیاز دارد و واضح است که منابع کافی برای این منظور در اختیار دولت نیســـت. بنابراین نگاه به سرمایه‌گذاران ایرانی و همچنین خارجی منطقی‌ترین مسیر برای دسترسی به سرمایه است.

طی ماه گذشـــته مدیران بنیاد فریزر در اتاق تهران حضور پیدا کردند. گزارشـــی که آنهـــا ارائه کردند دارای نکات معنادار و قابل توجهی بود که می‌تواند به کار اقتصاد ایران بیاید. موسسه فریزر یکی از معتبرترین موسسات جهان است که کشورها را از نظر آزادی اقتصادی بررســـی و رتبه‌بندی می‌کند. گزارش‌های این موسســـه می‌تواند راهبردی و تعیین‌کننده باشد. متاسفانه رتبه ایران از نظر شـــاخص آزادی اقتصادی در میان ۱۵۹ کشـــوری که مورد بررسی قرار گرفته‌اند، جایگاه نامطلوب ۱۵۰ است. همین، یک نشانه برای کاهش میزان جذب سرمایه‌های خارجی در اقتصاد ایران است. طبق برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته، مقرر شد اتاق تهران و این موسسه همکاری‌های جدیدی را آغاز کنند تا در بررســـی دوباره وضعیت ایران، شاخص مورد نظر، مورد ارزیابی قرار گیرد. با این حال واقعیت موجود نشـــان می‌دهد که اقتصاد ایران از نظـــر آزادی اقتصادی جذابیتی برای ســـرمایه‌گذار داخلی و خارجی ندارد و به همین جهت می‌توان از دولت خواست تا یک هدف بزرگ خود را حرکت در مسیری قرار دهد که وضعیت آزادی اقتصادی ایران بهبود پیدا کند. کوچک‌سازی دولت، کاهش تصدیگری دولت، کاهش رویه‌های مداخله‌گرانه مانند قیمت‌گذاری، پرداخت یارانه نقدی و غیرنقدی و انواع شکل‌های رفتاری غیرنظارتی دولت زمینه‌ســـاز بهبود این وضعیت است و البته این بدون عزم جدی و منطقی دولت ممکن‌نیست.

نشســـت اتاق تهران دو رهیافت به همراه داشت که بســـیار قابل توجه است. همراه مسئولان و بنیان‌گذار موسسه فریزر، آقای سالم بن ناصر الاسماعیلی، رئیس سازمان بهبود سرمایه‌گذاری و توسعه صادرات عمان، که مسئول جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این کشور است، هم حضور داشت و مباحث قابل توجهی را مطرح کرد. ایشان توضیح داد که درآمد سرانه در عمان پیش از آغاز فرآیند آزادسازی اقتصادی نزدیک به ۴هزار دلار بوده که با انجام اصلاحات و بهبود جایگاه عمان در رتبه‌بندی آزادی اقتصادی، این رقم اکنون به۳۶ هزار دلار رســـیده است. عمان یک مثال روشن است؛ کشوری در همسایگی ما و البته با کمترین میزان برخورداری از مزیت‌هایی که اقتصاد ایران در اختیار دارد، که موفق شده رشد قابل توجهی را تجربه کند. قطعا اقتصاد ایران هم در صورتی که موانع جذب سرمایه‌گذاری خارجی را از پیش پا بردارد، می‌تواند در این مسیر پیش رود. مایکل واکر، بنیان‌گذار موسسه فریزر هم تاکیدی داشت که ابتدا باید اقداماتی صورت گیرد تا منابع و سرمایه‌های موجود در کشور خارج نشود؛ و دوم اینکه سرمایه‌های ایرانیان خارج از کشور به داخل سرازیر شود. پس از آن می‌توان در جذب سرمایه‌گذاری خارجی موفق شد. از این رو اساسی‌ترین اقدام باید معطوف به بهبود محیط کسب‌وکار باشد.

آنچه که از ترکیب دولت یازدهم مشاهده می‌شود، به نظر می‌رسد که هماهنگ‌تر از دولت قبلی باشـــد و هم وقت بیشتری را قرار است به مباحث اقتصادی اختصاص دهد. ضعف اقتصادی دولت یازدهم، عدم فرماندهی واحد در مسائل اقتصادی بود و اینکه صدای واحدی از دولت شـــنیده نمی‌شد، که این ناهماهنگی‌ها تصمیم‌گیری‌های اقتصادی را بلاتکلیف یا دشوار ساخته بود.

تعییـــن تکلیف در خصوص یارانه‌های نقدی، تک‌نرخی کردن ارز، چاپ اوراق قرضه، اصلاح نظام بانکی، اصلاح ساختار بازار پولی، بدهی دولت به بخش خصوصی و سازوکارهای خروج از رکود هم از موضوعاتی بودند که به خاطر نبودن فرماندهی و تبعیت از یک فکر واحد اقتصادی، اتخاذ تصمیم برایشان میسر نشد.

اگر چهار سال پیش دلایل افزایش سود سپرده‌ها بررسی و آسیب‌شناسی می‌شد که چرا با کاهش تورم، سود سپرده نه‌تنها کاهش نمی‌یابد بلکه هر روز افزایش پیدا می‌کند و چرا باید به حساب جاری افراد سود روزشمار پرداخت کرد (در کدام کشور دنیا به حساب جاری سود تعلق می‌گیرد؟) یا اگر در چهار سال پیش قیمت ارز متناسب با تورم داخلی و خارجی اجازه تعدیل پیدا می‌کرد، یا اگر قیمت حامل‌های انرژی در هنگامی که قیمت‌های جهانی کاهش پیدا کرده بود، متناسب با آن تعدیل می‌شد و ده‌ها خرده‌مثال دیگر، مسلماً اقتصاد امروز ما وضعیت بهتری داشت.

علاوه بر الزاماتی که در بالا اشاره شد، تمام تلاش دولت باید برای بهبود شاخص‌های اقتصادی، هم جهت رونق کسب‌وکار داخلی و هم جذب سرمایه‌گذاری خارجی باشد که از مشخصات جدی این حرکت، کاهش بنگاه‌داری دولت است؛ و از سوی دیگر به حداقل رساندن دخالت دولت در امور اقتصادی و جلوگیری از تغییرات مکرر تعرفه‌ها که باعث ناامنی و بی‌ثباتی در اقتصاد کشور می‌شود.

در نهایت، دولتی چابک و اقتصادی کمتر فسادزده می‌تواند با این حجم از پتانسیل‌های درونی‌شـــده برای هر گروه سرمایه‌گذار خارجی و داخلی جذاب باشد. تنها باید در نظر داشت که هدف اصلی از یاد نرود. اقتصاد آزاد، رقابتی و سالم است که زمینه‌ساز توسعه کسب‌وکارها و ایجاد اشتغال می‌شود. بهتر است امروز با نگاهی ملی و بلندمدت همگی با وحدت در مسیری حرکت کنیم که این مهم محقق شود.

چه می‌خوانید؟

چرا باید آینده‌نگر بخوانید و چه مطالبی می‌خوانید؟

پیشنهاد نویسندگان آینده‌نگر به شما

بهراد مهرجو
سردبیر

بازی با کلمات، مرسوم‌ترین روش مدیریت طی سه‌دهه اخیر نظام تدبیر ایران بوده است. از ابتدای دهه هفتاد که موضوع بازسازی اقتصاد ایران مطرح شد تا میانه دهه نود تمامی وزرای دولت‌های مختلف یک جمله را سرفصل اظهارنظرهایشان کرده‌اند: بازسازی اقتصاد ایران با محوریت واگذاری. اما طی تمامی ۳۰ سال گذشته هرسال اندازه دولت بزرگ‌تر شده، تعداد کارمندانش رشد یافته و میزان بودجه‌ای که صرف خود می‌کند هم افزایش پیدا کرده‌است. در تمام سال‌های گذشته از دولت عدالت تا اصلاحات و اعتدال همگی نسخه‌های مشترکی برای رهایی اقتصاد ایران از بند رکود و توسعه‌نیافتگی پیچیده‌اند اما این چه رازی است که این حجم از برنامه‌ها روی زمین می‌ماند، این اندازه از مدیران دولتی راه به جایی نمی‌برند و تمام منابع کشور سال به سال خرج اداره مدیران اداری می‌شود؟ باور حاکم برنظام اقتصادی ایران «دولت‌محوری» است اما این بینش نه از الگوهای چپ مارکسیستی آمده و نه محصول استراتژی‌های اتاق‌های فکر است. مدیران دولتی در ایران عادت دارند تا مجموعه‌های بزرگ با کارمندانی پرتعداد را اداره کنند. هیچ مدیری علاقه‌مند به کاستن از قلمر حکومتش نیست. جنگ برای گرفتن پست و صندلی‌های دولتی و پس از آن بیان برنامه‌های تکراری نمایان می‌سازد که بحران حاکم برنظام اداری ایران نه ایدئولوژیک و نه برآمده از باورهای سیاسی نیست. مدیران دولتی، یعنی کارمندان ارشد پروش‌یافته نظام اداری ایران ترجیح می‌دهند در مدت کوتاه تکیه‌شان به صندلی ریاست هم کارمندان به خط و پرتعدادی داشته باشند و هم صفی از مراجعان پشت دراتاق‌هایشان شکل بگیرد. اقتصاد ایران نه چپ و نه راست است. اقتصاد ایران گرفتار نگاه‌های علاقه‌مند به صندلی ریاست شده‌است.

ولی خلیلی
دبیر بخش کارآفرین ایرانی و کارخانه

تابستان فصل میوه‌ها و محصولات غذایی متنوع است و اوج این ماجرا به ماه‌های مرداد و شهریور بازمی‌گردد، به‌همین دلیل در این شماره و در صفحات کارخانه به معرفی یکی از مجموعه‌های صنعتی قدیمی صنایع غذایی و تبدیلی کشاورزی، کارخانه کامبیز، پرداخته‌ایم. شرکتی با نیم‌قرن تجربه که کارش را از یک کارگاه کوچک در نیمه‌های دهه ۱۳۴۰ شروع کرد و حالا با گذشت ۵۰ سال به مجموعه‌ای صنعتی بزرگی با ۱۰۰ کارگر تبدیل شده است. علاوه بر این در بخش استان‌ها هم پرونده‌ای چهار صفحه‌ای در ارتباط پتانسیل‌ها و چالش‌های اقتصادی استان لرستان آماده کرده‌ایم، استانی که می‌تواند به قطب صنعت گردشگری (ژئوتوریسم) ایران، صنعت تولید سنگ‌های ساختمانی و صادرات آن‌ها و ده‌ها صنعت دیگر تبدیل شود.

محمد عدلی
دبیر بخش آینده‌پژوهی و بایگانی

آینده صنایع ایران وابسته به متغیرهای خرد و کلان اقتصاد ماست. در پرونده آینده‌پژوهی این شماره به بررسی وضعیت و آینده سه صنعت مهم پرداخته شده است. آمادگی صنعت حمل و نقل که در دوران رشد بخش‌های مختلف اقتصاد، باید به عنوان زیرساخت عمل کند مورد توجه قرار گرفته است. صنعت خرده‌فروشی به عنوان صنعتی که در دوران گذار قرار دارد و با تغییرات مهمی مواجه شده نیز در این پرونده مورد واکاوی قرار گرفته است. فروشگاه‌های زنجیره‌ای، مال‌ها و فروشگاه‌های آنلاین شرایط جدیدی را برای صنعت خرده‌فروشی رقم زده‌اند. در فصل آینده‌پژوهی همچنین وضعیت و آینده کسب و کارهای نوین بررسی شده است. برخی از استارت‌آپ‌ها در ایران به برندهای بزرگی بدل شده‌اند که در نتیجه، امیدواری برای کسب و کارهای نوپا افزایش یافته است.

کاوه شجاعی
دبیر بخش نماگر

تجارت با پول‌های دیجیتال شاید حوزه‌ای ناشناخته برای مخاطب ایرانی باشد اما جذابیت و ریسک آن خیلی‌ها را در دنیا گرفتار کرده. گزارش این شماره درباره خطر سرقت این پول‌های دیجیتال موضوع را کمی باز می‌کند و شما را برای مقابله با دزدی و کلاه‌برداری‌های قرن بیست و یکم آماده می‌کند. یک گزارش هم درباره احتمال پایان عمر کارت اعتباری داریم که می‌تواند برای کشورهایی مثل ایران که سنت استفاده از کارت اعتباری را ندارند مفید باشد. مصاحبه با تیم کوک مدیرعامل اپل را نیز بخوانید چون دورنمایی از وضعیت تولیدات این شرکت و استفاده‌های آینده آنها را ارائه می‌دهد. یک گزارش هم از بلایی داریم که گردشگری جهانی بر سر بعضی مقصدهای پرگردشگر دنیا آورده و هر توریستی را به فکر می‌اندازد.

زهرا چوبانکاره
دبیر بخش کارآفرین خارجی

از این شماره دو بخش را کنار هم می‌بینید؛ کارآفرین خارجی و تجربه. بخش اول متعلق به همان میلیاردرهای فهرست بلومبرگ است و در این شماره قهرمان این بخش ایلان ماسک است، میلیاردری که بازار بورس و ثروت دست و پایش را نبسته و همچنان رویاهای بزرگ در سر دارد. بخش دوم می‌رود به سراغ انواع و اقسام تجربه‌ها در بازار کسب‌وکار: چرا گوگل، گوگل شد؟ چرا باید به تغییرات اقلیمی برای رونق کسب و کار هم که شده اهمیت داد؟ چگونه یک زن مدیر توانست خودش را به بالاترین مقام یک شرکت بین‌المللی اتومبیل‌سازی برساند؟ در این بخش دوم مدال را می‌دهیم به مری بارا، یکی از قدرتمندترین مدیرانی که توانست برای اولین بار در تاریخ جنرال موتورز نام یک زن را به عنوان مدیر شرکت ثبت کند.

بمانجان ندیمی
دبیر بخش راهبرد

بازارهای همسایه و منطقه ایران را تا چه اندازه می‌شناسید؟ آیا شما هم به دنبال راهی می‌گردید که بازاری جدید را کشف کنید؟ در بخش روایت این شماره از ماهنامه، وضعیت تجارت، پتانسیل‌ها و چالش‌های ورود به سه بازار همسایه و سه بازار منطقه را بازگو کرده‌ایم که می‌تواند برایتان مفید باشد. بخش راهبرد این‌بار به موضوع کارگران و کارفرمایان پرداخته است. دو گروهی که این روزها هریک به نوعی تحت تاثیر فضای اقتصادی کشور قرار گرفته‌اند و متضرر شده‌اند. کارآیی تشکل‌های مرتبط با کارگر و کارفرما و مسائلی که به واسطه قانون کار برای این دو قشر به وجود آمده، از جمله مباحثی است که می‌توانید در این بخش بخوانید.

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست و ایده‌ها

هفته‌نامه اکونومیست مجموعه مقالات تابستانه‌ای را در حوزه علم اقتصاد منتشر کرده و عنوان «۶ ایده بزرگ» را برای آن انتخاب کرده‌است. ۶ ایده بزرگ در حقیقت به ۶ نظریه در علم اقتصاد می‌پردازد که بیشترین کاربرد را در زندگی روزمره انسان‌ها دارند و در عین‌حال بیشترین تأثیر را روی علم اقتصاد گذاشته‌اند. برخی از این ایده‌ها محتوایی کاملاً اقتصادی دارند اما برخی دیگر رنگ‌وبوی اجتماعی نیز به خود گرفته‌اند. از وضعیت شرکت‌ها گرفته

تا بیکاری و سرمایه‌های انسانی جزو مواردی هستند که در قالب ۶ ایده بزرگ مطرح شده‌اند. ماهنامه آینده‌نگر در این شماره در بخش ایده‌ها این ۶ ایده را در کنار گزارش‌هایی از حوزه کسب‌وکار و اقتصاد آورده‌است. ایده‌های بزرگ اقتصادی می‌توانند منشأ ایده‌های بزرگ‌تر باشند.

زینب کوهیار
دبیر بخش نگاه

گذر از عصر چرتکه به مرز ماشین‌حساب اکتفا نمی‌کند. مرزهای علم بی‌نهایت است و همین هم باعث شده هرروز شکل و قیافه ما و کسب‌وکارهایمان تغییر کند. نگاه این شماره سراغ کسب‌وکارهای دانش‌بنیان رفته است. شرکت‌هایی که در دو سال گذشته قارچ‌گونه در ایران رشد کردند. در این پرونده با یک مدیر شرکت دانش‌بنیان مصاحبه کردیم و البته با یکی از مسئولان معاونت علمی و فناوری دفتر ریاست جمهوری درباره مهم‌ترین چالش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان گپ زدیم.

متین‌دخت والی‌نژاد
دبیر بخش کسب‌وکار

بالاخره وزیرهای پیشنهادی به وزارت‌خانه‌های خود رفتند و کارهای خود را آغاز کردند. کشور همچنان با مشکلات اقتصادی زیادی روبه‌رو است و کارشناسان نارضایتی خود را اعلام می‌کنند و خواسته‌های خود را به گوش وزاری جدید می‌رسانند. نظرسنجی این شماره آینده‌نگر به پیشنهاد فعالان اقتصادی در خصوص اولویت‌های اقتصادی کشور اختصاص دارد.

مونا مشهدی رجبی
دبیر بخش کامنت خارجی و موفقیت

در این شماره دو گزارش مهم مرکز مطالعاتی بیزینس مانیتور در مورد اقتصاد ایران و توافق هسته‌ای ایران و کشورهای صنعتی را به صورت خلاصه ترجمه کرده‌ایم. بیزینس مانیتور یکی از مراکز معتبر بین‌المللی است و توجه به گزارش‌های تالیف‌شده توسط این موسسه اهمیت زیادی دارد. در بخش دیگری از این شماره به بررسی بازار بیت‌کوین‌ها پرداخته‌ایم و مهم‌ترین سؤالاتی را که ممکن است برای افراد فعال در این بازار وجود داشته باشد مطرح کرده‌ایم. اقتصاددانان مطرح دنیا به این سؤالات در رسانه‌های مختلف پاسخ داده‌اند.

صوفیا نصرالهی
دبیر بخش گیشه

سینمای ایران از عدد و رقم فراری است. بعید است که یک آمار فروش سرراست سالانه بتوانید به دست بیاورید. تازه از وقتی سیستم مکانیزه فروش بلیت به راه افتاده کار کمی راحت‌تر شده. اما نکته‌ای که همچنان سخت است درآوردن هزینه تولید فیلم‌هاست. برخی تهیه‌کننده‌ها رقم‌ها را بیشتر اعلام می‌کنند تا فیلمشان به عنوان پروداکشنی بزرگ‌تر در مقیاس سینمای ایران در نظر گرفته شود. برخی دیگر از گفتن هزینه واقعی سر بازمی‌زنند چون نگران‌اند فروش کم گیشه بعدتر نشان بدهد فیلمشان شکست خورده. عوامل تقریبا هیچ‌وقت نمی‌گویند که چه دستمزدی از هر فیلمی دریافت کرده‌اند. با این حال اگر این پرونده را بخوانید از خلال صحبت‌های صریح مرتضی شایسته، که یکی از قدیمی‌ترین و موثرترین تهیه‌کنندگان سینمای ایران است، متوجه می‌شوید که هزینه تولید یک فیلم در ایران این روزها حدودا چقدر است. پیشنهاد بعدی این است که هزینه تولیدات سینمای جهان را بخوانید تا متوجه شوید چطور به تفکیک مشاغل شفاف‌سازی هزینه دارند. راستی اگر مقدمه را هم بخوانید نکته‌های جالبی پیدا می‌کنید، مثلا اینکه پرهزینه‌ترین فیلم‌های ایران چقدر فروخته‌اند!

ساعد یزدانجو
دبیر بخش کتاب ضمیمه

در شماره قبلی «آینده‌نگر» بخشی از کتاب «آنچه مال من است مال شماست» را منتشر کرده بودیم که درباره اقتصاد اشتراکی در دوران فعلی بود. این کتاب می‌گفت که بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی شرکت‌ها تبدیل به فعالیت‌هایی شده است که از منابع و امکانات شخصی افراد برای انجام کارهای مشترک بین چند فرد استفاده می‌کند و کار این شرکت‌ها این است که این منابع انفرادی را از جاهای مختلف جمع کنند و به افرادی که نیاز دارند برسانند؛ مثل شرکت «ایر بی‌ان‌بی» که خانه‌ها و اتاق‌های خالی را به کسانی که نیاز به اقامت کوتاه‌مدت دارند معرفی می‌کند. در شماره کنونی «آینده‌نگر» دست به ترجمه بخش‌هایی از کتاب دیگری زده‌ایم که با نگاهی انتقادی به اقتصاد اشتراکی نگاه می‌کند و از قضا، عنوان کتاب چنین است: «آنچه مال شماست، مال من است». از جمله مطالب دیگری که می‌توان در مجله این ماه خواند، مطلبی است در بخش آینده‌پژوهی که به مال‌ها و مجتمع‌های تجاری بزرگ در امریکا می‌پردازد که به تدریج با تغییر ذایقه مخاطبان در حال از بین رفتن است. «مال‌های مرده» اصطلاحی است که این روزها در امریکا زیاد شنیده می‌شود، اما در ایران، با چند دهه تاخیر، تازه مال‌ها در حال رشد و توسعه هستند.

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش توسعه و پاورقی

چند تصویر را روبه‌روی خود قرار دهید: اقتصاددان نمی‌خواهیم، مالیه‌چی کافی است؛ باید متون علمی اقتصاد را خواند؛ انجام کارهای اقتصادی به اقتصاددان نیاز دارد؛ ما را با علوم انسانی غربی چه‌کار؟ باید همه اینها بومی شوند؛ اقتصاددان در حاشیه متن اقتصادی. همه اینها سرگذشت علمی است که می‌خواهد چهره اقتصاد کشور را ترمیم کند و آن را بار دیگر زیبا بیاراید. اینها ابزاری چون برنامه‌نویسی دقیق و واقعی ندارند؛ اما هیچ‌کدام از پنج برنامه توسعه در ایران بعد از پیروزی انقلاب اسلامی به سرمنزل مقصود نرسیده‌اند. راستی علت کدام است؟ اقتصاددان نداریم یا اقتصاد ما با اقتصاددان غریبه است؟ در این پرونده چند پرسش مهم مطرح شده است: چقدر علم اقتصاد در ایران اهمیت دارد؟ آیا اقتصاددان داریم و اگر بله، ارتباط آنها با نهادهای بین‌المللی و دانشگاه‌های جهانی چگونه است؟ سه خوانش از اقتصاددان‌های حاضر در ایران، اقتصاددان ایرانی خارج از کشور و مدیران اقتصادی را پیش روی شما می‌گذاریم: آینده با ارتباط اقتصاددان‌ها با دنیا روزهای بهتری خواهد داشت؛ سیاست و اقتصاد و دانشگاه هیچ‌کدام به اهمیت عالم اقتصادی و علم اقتصاد آگاه نیستند و رهی تاریک می‌پیمایند و آن دیگر گله می‌کند از ایدئولوژی حاکم بر اقتصاد؛ چپ‌ها باعث شده‌اند علم اقتصاد رشد نکند! گزاره‌ای که باید در مقابل پرسید: در مقابل چپ‌ها، اقتصاد آزاد چه دانشی را به علم اقتصاد ایران هبه کرده است که رهایی‌بخش می‌خوانندش؟ پاسخ علی دادپی، هادی صالحی‌اصفهانی، محسن صفایی‌فرهانی و موسی‌غنی‌نژاد را بخوانید. در پرونده «پاورقی» اقتصاددان‌ها و جامعه‌شناس‌ها با پرسش‌های دیگری مواجه هستند: راه رشد اقتصادی در ایران کدام است؟ مسیر توسعه از کشاورزی می‌گذرد یا صنعت؟ توسعه پایدار و الزامات آن چیست؟ راه رسیدن به ثروت پایدار کدام است و در نهایت مسئولیت خطاها بر عهده چه‌کسی است؟ این سؤالات را مصطفی مهرآیین، خالد توکلی، حمید آذرمند، علی سرزعیم، انوش نوری‌اسفندیاری، حسین ساسانی و محمدامین خراسانی پاسخ می‌دهند. پرونده توسعه و پاورقی را بخوانید.

یزدان مرادی
دبیر بخش شهر

در این شماره، سه گزارش در حوزه‌های شهری، آسیب‌های اجتماعی و خدمات عمومی از نگاه شما می‌گذرد. نخست تغییر ۶۰ درصد از شهرداران کلان‌شهرها مرور شده‌است. در گزارش دوم، آمار وقوع جرایم خشن، مانند قتل، در کشور و ارتباط آن با حس امنیت در جامعه بررسی شده است و در گزارش سوم نیز سازمان تأمین اجتماعی از نگاه گذشته است.

ریحانه یاسینی
دبیر بخش گزارشگر

به لطف تلگرام، دیگر خبری نیست که کسی از آن بی‌اطلاع بماند. کوچک‌ترین اتفاقی، می‌تواند موجی از حاشیه و بحث را به همراه بیاورد و چند روزی، به ماجرای یک خبری تبدیل شود. یکی دو ماه پیش، در کوران بررسی صلاحیت وزرای پیشنهادی توسط مجلس، کارخانه‌ای حوالی تبریز سر و صدا کرد که نمازخواندن را برای کارگران اجباری کرده و ۱۲۰ هزار تومان را به‌عنوان جریمه حاضر نشدن در نماز، مقرر کرده بود. اما پشت این سر و صداها، یک سوال جدی نهفته است: در کارخانه‌های بخش خصوصی چه می‌گذرد و کارگران چه اوضاعی دارند؟ اگر کارآفرین هستید و یا اگر مجموعه‌ای را مدیریت می‌کنید، این گزارش را بخوانید تا با اوضاع فعالیت بخش خصوصی اصیل آشنا شوید. همچنین دریابید درون غول‌های صنعتی دنیا، بر کارکنان چه می‌گذرد.



عملکرد صندوق ضمانت صادرات؛ خوب یا بد؟!

نمایندگان بخش خصوصی در نشست ماهانه شهریور خود، میزبان مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات کشور بودند و در مورد حمایت‌های این صندوق از توسعه صادرات غیرنفتی با سیدکمال سیدعلی بحث و گفت‌وگو کردند. سی‌اُمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران، برابر برنامه همیشگی، از ساعت هفت صبح و با حضور اعضا و مهمانان ویژه برگزار شد.

مسعود خوانساری در این نشست به جلسه پیشین هیئت نمایندگان اتاق تهران که با حضور مسعود کرباسیان، وزیر امور اقتصادی و دارایی، و محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت، تشکیل شد اشاره کرد و گفت: در آن نشست اولویت‌های اصلی که باید در دولت پیگیری شود بیان شد که مهم‌ترین آنها تک‌نرخی کردن و البته واقعی کردن قیمت ارز، اصلاح نظام بانکی، مبارزه با فساد و کاهش حجم مجوزها بود که به‌صورت مشخص مسائل اساسی اقتصاد ماست و باید در رأس کارهای دولت قرار گیرد.



بخش خصوصی از کودکان حمایت می‌کند

در جریان سی‌اُمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران، تفاهم‌نامه‌ای میان یونیسف و اتاق تهران در مورد حمایت از کودکان به امضا رسید. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران با انعقاد تفاهم‌نامه همکاری با دفتر یونیسف در ایران، قصد دارد فعالیت‌هایش را در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی توسعه دهد. اتاق تهران که در دوره هشتم هیئت نمایندگان، حضور پررنگ در امر مسئولیت‌های اجتماعی را در دستور کار قرار داده است، این‌بار به دنبال آن است که طی همکاری با دفتر یونیسف در ایران، بخش خصوصی را به‌طور جدی‌تر درگیر موضوع حمایت از کودکان در کشور کند.

۱۳۹۶/۰۵/۲۸- چالش‌ها و راهکارهای جذب سرمایه‌گذاری خارجی به کشور



در سی و ششمین نشست شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی استان تهران موضوع جذب سرمایه‌گذار خارجی در دستور کار قرار گرفت تا با حضور مسئولان مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران، اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان تهران و رئیس سابق سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، راهکارها برای تسهیل جلب و جذب سرمایه‌گذاری خارجی به کشور بررسی و تجمیع شود و به‌عنوان راهبردی پیشنهادی در اختیار دولت دوازدهم قرار گیرد. خوانساری در این نشست گفت: خوشبختانه اقتصاد از رکود خارج‌شده است، بااین‌حال هنوز رونق به اقتصاد بازنگشته است و امیدواریم وزرای اقتصادی دولت دوازدهم بتوانند به‌فوریت مشکلات موجود را برطرف کنند.

۱۳۹۶/۰۵/۳۱- اتاق تهران پشتیبان تشکل و تشکل‌گرایی در بخش خصوصی است

آیین‌نامه حمایت از تشکل‌ها با ۱۷ بند و ۷ تبصره به تصویب هیئت رئیسه اتاق تهران رسید. این آیین‌نامه با تمرکز بر حوزه‌های آموزش و پژوهش، برگزاری همایش و نمایشگاه، اطلاع‌رسانی و روابط عمومی و نیز حمایت در سایر حوزه‌های مربوط به اجرا گذاشته‌شده است.

بهمن عشقی، دبیرکل اتاق تهران ضمن اعلام این خبر به فلسفه تدوین دستورالعمل حمایت از تشکل‌ها در اتاق تهران اشاره کرد و گفت: این آیین‌نامه در جهت رسالت ذاتی اتاق تهران مبنی بر حمایت از تشکل‌های اقتصادی وابسته به اتاق، با هدف توانمندسازی تشکل‌ها و ایجاد وحدت رویه و رعایت عدالت در توزیع امکانات و فرصت‌ها و تقویت تعاملات میان تشکل‌ها و اتاق تدوین‌شده است.

۱۳۹۶/۰۶/۱۳- بخش خصوصی به دنبال بهبود جایگاه اقتصاد کشور در عرصه بین‌الملل



مایکل واکر، بنیان‌گذار موسسه فریزر که رتبه‌بندی کشورها بر اساس شاخص آزادی اقتصادی را منتشر می‌کند، در اتاق تهران حضور یافت. این موسسه از سال ۱۹۸۰ تاکنون مرجع انتشار شاخص آزادی اقتصادی در جهان است، شاخصی که در آخرین ارزیابی آن که در سال ۲۰۱۴ منتشر شد، اقتصاد ایران جایگاهی بهتر از ۱۵۰ در بین ۱۵۹ کشور پیدا نکرد. رئیس سازمان بهبود سرمایه‌گذاری و توسعه صادرات عمان نیز مهمان ویژه این نشست بود. کشور عمان نیز چند سال قبل، به‌عنوان کشوری که جایگاه نامناسبی در این رده‌بندی داشت موفق شد با همکاری نزدیک با موسسه فریزر، رتبه خود را بهبود بخشد و تنها کشوری در منطقه خاورمیانه باشد که چنین تجربه موفقی را پشت سر گذاشته است. در این نشست، سالم بن ناصر الاسماعیلی، رئیس سازمان بهبود سرمایه‌گذاری و توسعه صادرات عمان، حضور داشت.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران که میزبانی این گردهمایی را برعهده داشت، یکی از موانع توسعه در کشور را اقتصاد دولتی عنوان کرد. مسعود خوانساری در این سمینار طی سخنانی، حرکت به سمت اقتصاد آزاد را گام اصلی در جهت دست‌یابی به رشد و توسعه کشور دانست. فریال مستوفی رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری خارجی اتاق تهران نیز در این سمینار طی سخنانی، گردآوری اطلاعات یکپارچه از فضای کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری خارجی در کشور را یکی از اهداف این مرکز عنوان کرد.

۱۳۹۶/۰۶/۱۴- حضور هیئت تجاری کمیته جوانان اتاق بازرگانی پکن در اتاق تهران

جمعی از مدیران عامل شرکت‌های حوزه فناوری و تکنولوژی، ساخت‌وساز، تجهیزات دارویی و پزشکی، صنعت و انرژی و حوزه فرهنگی و شهری از کشور چین و در قالب یک هیئت تجاری به سرپرستی دبیرکل کمیته جوانان اتاق بازرگانی پکن با سفر به ایران، در اتاق بازرگانی تهران حاضر شدند. «وو جی» سرپرست هیئت تجاری چین در این نشست مشترک طی سخنانی گفت: در این سفر، گروهی از جوانان کارآفرین چین برای نخستین بار به ایران سفرکرده‌اند تا از نزدیک زمینه‌های همکاری اقتصادی با بنگاه‌های اقتصادی ایران را بسنجند. اگرچه طی سال‌های گذشته، ازنظر شرکت‌های تازه‌تاسیس چینی، ایران کشوری ناشناخته در عرصه‌های اقتصادی بود اما در حال حاضر ظرفیت‌های همکاری میان دو کشور تا حدود زیادی برای فعالان اقتصادی چین شناخته‌شده است؛ هرچند که در این زمینه باید گام‌های مستمری برداشته شود.

۱۳۹۶/۰۶/۱۴- کنفدراسیون صنایع هند در تهران دفتر افتتاح می‌کند



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران ماه گذشته میزبان یک هیئت تجاری از کنفدراسیون صنایع هند بود. هیئت تجاری کنفدراسیون هند در حالی به اتاق تهران آمده است که در جریان این سفر، دفتر این نهاد بخش خصوصی هند، در تهران افتتاح می‌شود و کار خود را شروع می‌کند. حضور این هیئت تجاری در اتاق تهران منجر به آن شد تا بار دیگر بخش خصوصی دو کشور روابط اقتصادی دو طرف را مورد بازنگری قرار دهند و اقدامات قبلی را نیز یک بار دیگر مرور کنند.

رکورد ۳۹ماهه معاملات مسکن شکست

نشانه‌های رونق در بازار مسکن

ماه پنجم سال برای بازار مسکن، ماه ویژه‌ای بود. معاملات مسکن در این ماه جهشی از خود نشان داد که در سال‌های اخیر بی‌سابقه‌بود.

مرداد امسال، بیش از ۱۶ هزار و ۷۰۰ واحد مسکونی در پایتخت فروخته شد که بالاترین حجم معاملات ماهانه در ۳۹ ماه اخیر محسوب می‌شود و از پیشروی بازار به سمت رونق حکایت دارد. تکرار این روند در ماه‌های آینده می‌تواند به رونق منجر شود. تعداد معاملات مسکن در مرداد نسبت به تیر ۲۳ درصد افزایش یافت اما متوسط قیمت در این دوره زمانی ۰,۷ درصد رشد کرد که نشان از خیز غیرتورمی معاملات دارد. طی سه سال اخیر، متوسط حجم معاملات خرید آپارتمان در تهران، کمتر از ۱۳ هزار واحد در ماه بوده است. در سال‌های اوج رونق مسکن یعنی سال‌های ۹۰ و ۹۱ ماهانه به‌طور متوسط بیش از ۱۷ هزار واحد مسکونی در شهر تهران به فروش می‌رسید.

میانگین قیمت مسکن در تهران از ۴ میلیون و ۵۷۰ هزار تومان در تیرماه امسال به ۴ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان تغییر کرد که نوسان ۰,۶ درصدی در فاصله دو ماه اول تابستان را نشان می‌دهد. متوسط قیمت مسکن در حال حاضر ۶ درصد بیشتر از مرداد سال گذشته است. مرداد پارسال، متوسط قیمت آپارتمان در تهران، مترمربعی ۴ میلیون و ۳۳۰ هزار تومان گزارش شده بود.

گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که متوسط قیمت مسکن در ۵ ماه ابتدایی امسال ۴ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان بوده است. میزان معاملات در این دوره ۵ ماهه ۱,۵ درصد بیشتر از ۵ ماهه سال ۹۵ بوده است.

۶.۲
درصد
بازدهی بازار مسکن از مرداد ۹۵ تا مرداد ۹۶

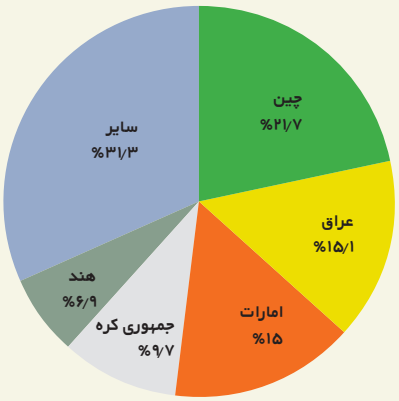
۶.۱
درصد
میزان افزایش معاملات مسکن در مرداد ۹۶ نسبت به مرداد ۹۵

	۴ ماه نخست			درصد تغییر	
	۱۳۹۴	۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۵	۱۳۹۶
متوسط قیمت هر متر مربع (میلیون تومان)	۴,۱	۴,۳	۴,۵	۳,۶	۵,۵
تعداد معاملات (واحد مسکونی)	۵۹۲۶۵	۶۸۶۱۶	۶۹۶۳۷	۱۵,۸	۱,۵

افزایش حجم تجارت در ۵ماهه نخست سال جاری

واردات سریع‌تر از صادرات پیش می‌رود

مجموع صادرات غیرنفتی ایران در ۵ماهه اول سال جاری به ۱۷ میلیارد و ۱۹۳ میلیون دلار رسیده است که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان ۴,۹۵ درصد کاهش داشته است. همچنین در ۵ماهه اول سال جاری به میزان ۱۹ میلیارد و ۴۴۲ میلیون دلار انواع کالا وارد کشور شده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۶,۴۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. بر این اساس رشد واردات ادامه دارد و صادرات غیرنفتی با کاهش مواجه است. حجم تجارت خارجی ایران در سال جاری تا ابتدای شهریورماه نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵,۳۴ درصد بزرگ‌تر شده است. عمده‌ترین دلایل افزایش واردات به خودرو و قطعات منفصله خودرو، کالاهای سرمایه‌ای و برخی کالاهای اساسی مربوط می‌شود. همچنین در مدت یادشده متوسط قیمت کالاهای وارداتی کشورمان به‌ازای هر تن به یک هزار و ۳۶۷ دلار افزایش یافت. در مردادماه سال جاری صادرات پتروشیمی سبز شد و با یک روند افزایشی نسبت به ۴ماهه گذشته ۲درصد افزایش یافت و ۶ میلیارد دلاری شد. با این حال تجارت خارجی ایران با کاهش صادرات سایر کالاها همراه است. اقلام عمده صادراتی کشورمان در مدت یادشده به ترتیب شامل میعانات گازی به ارزش ۲ میلیارد و ۹۲۰ میلیون دلار، پلی‌اتیلن گرید فیلم با ۶۵۲ میلیون دلار، پروپان مایع‌شده به ارزش ۵۷۶ میلیون دلار، سایر روغن‌های سبک و فرآورده‌ها به جز بنزین با ۵۵۵ میلیون دلار و متانول با ۴۹۸ میلیون دلار بوده است. اقلام عمده وارداتی در ۵ماهه ابتدای سال جاری نیز به ترتیب شامل برنج با ۹۶۳ میلیون دلار، ذرت دامی به ارزش ۶۱۲ میلیون دلار، وسایل نقلیه موتوری با حجم سیلندر ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ سی‌سی به ارزش ۵۱۵ میلیون دلار، قطعات منفصله جهت تولید خودروی سواری با ۴۳۴ میلیون دلار و لوبیای سویا با ۴۱۰ میلیون دلار بوده است.



عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی در ۵ ماه ابتدایی سال - میلیون دلار

۴.۹
درصد
میزان کاهش صادرات در ۵ماهه سال جاری

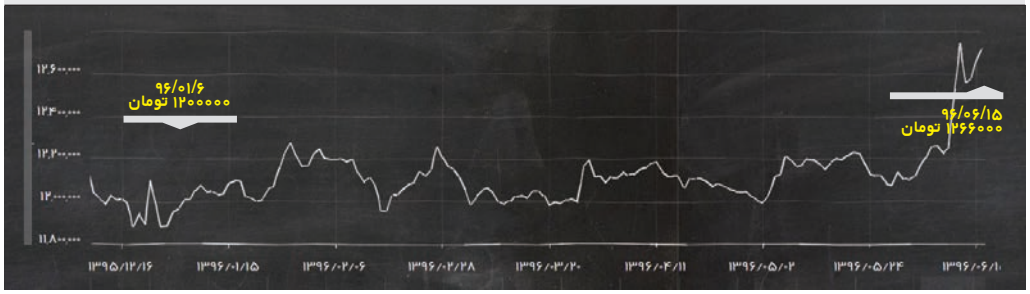
۱۶.۴
درصد
میزان افزایش صادرات در ۵ماهه سال جاری

طلا و سکه روی موج جهانی

صعود در بازار طلا

بازار طلا و سکه پس از طی کردن یک روند سینوسی تا ابتدای شهریور، به‌یکباره با رشد قیمت مواجه شد. بهای انواع مسکوکات و طلا در ایران وابسته به دو عامل وارد مدار صعودی شد. قیمت جهانی طلا با تحولات جهانی نظیر تهدیدات امریکا و کره شمالی علیه یکدیگر، در مسیر رشد قرار گرفت. از سوی دیگر بهای دلار در بازار آزاد ایران نیز به عنوان دومین عامل تاثیرگذار بر قیمت طلا و مسکوکات در ایران، با افزایش قیمت همراه شد تا این دو عامل با یکدیگر هم‌افزایی کرده و بهای طلا و سکه را بالا برده باشند. قیمت سکه تمام‌بهار آزادی به عنوان شاخص سرمایه‌گذاری در بازار مسکوکات، سال ۹۶ را با قیمت یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان آغاز کرد و تا ماه پنجم سال نوسانات محدودی را دنبال کرد اما از ابتدای شـــهریور روند صعودی قیمت آن آغاز شد تا بهای هر سکه تمام‌بهار آزادی در نیمه شهریور به یک میلیون و ۲۶۶ هزار تومان رسید. نوسانات قیمت جهانی طلا نیز به گونه‌ای رقم خورد که اوایل مردادماه بهای هر اونس طلا در محدوده یک هزار و ۲۵۰ دلار نوسان داشت اما با جهشی که در این بازار رقم خورد هر اونس طلا به یک هزار و ۳۴۸ دلار در ۱۶ شهریور رسید.

تغییرات قیمت سکه تمام بهار آزادی از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶



۵.۵
درصد
بازدهی بازار مسکوکات از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶

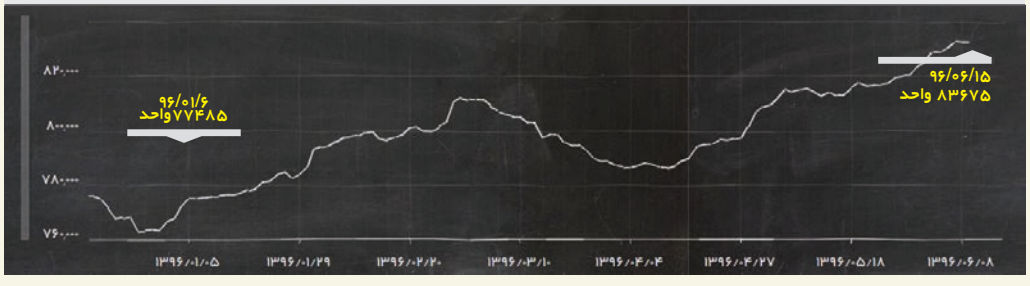
۷
درصد
میزان افزایش بهای جهانی طلا از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶

بازار سرمایه به رونق می‌رسد؟

شاخص بورس در مدار صعود

بازار سرمایه از اوایل تابستان شرایط بهتری نسبت به فصل بهار تجربه کرده است. افزایش شاخص کل بورس هرچند نشان‌دهنده رونق در بازار سهام نیست اما نشان‌دهنده افزایش میانگین قیمت سهام معامله‌شده است که برای سهام‌داران خبر خوشی به حساب می‌آید. شـــاخص کل بورس روند صعودی را از اوایل تیر آغاز کرده و تا نیمه شـــهریور به گونه‌ای پیش رفته است که امیدواری برای بازگشت رونق به بازار ســـرمایه را افزایش داده است. شاخص کل بورس در نیمه شهریور از ۸۳ هزار واحد فراتر رفته است در حالی که سال ۹۶ با شاخص کل ۷۷ هزار واحد آغاز شده بود. بنابراین بازدهی ۷,۷ درصدی را می‌توان بر اساس شاخص کل بورس محاسبه کرد که نسبت به بازار طلا، ارز و مسکن وضعیت مساعدتری محسوب می‌شود. هرچند که بازدهی این چهار بازار در یک دوره یک ساله منتهی به میانه تابستان ۹۶ هنوز به سطح نرخ تورم نرسیده است. شاخص کل بورس سال گذشته را با ۷۷ هزار و ۲۳۰ واحد به پایان رسانده بود اما این شاخص تا نیمه شهریورماه حدود ۷ هزار واحد افزایش نشان می‌دهد. همچنان بازار سرمایه کمتر از سپرده بانکی سوددهی داشته است و ســـهام‌داران از روند معاملات در این بازار ناراضی‌اند.

تغییرات شاخص کل بورس از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶



۷.۷
درصد
بازدهی بازار سرمایه از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶

۸۳
هزار واحد
بالاترین میزان شاخص بورس از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶

یکه‌تازی یورو در بازار ارز

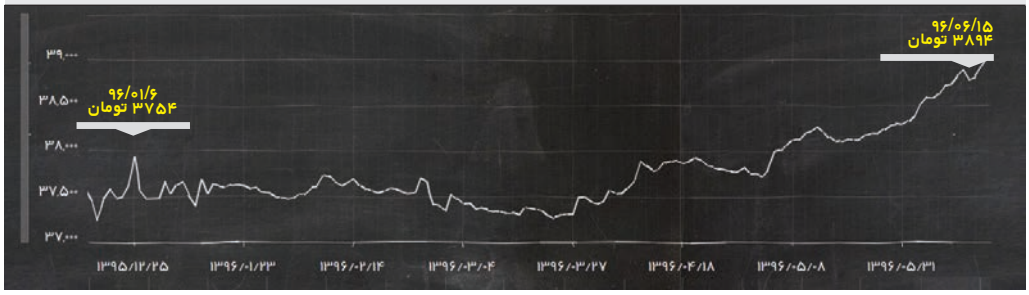
تورم دلار در مسیر رشد قیمت

بازار ارز از اوایل مردادماه روند صعودی را در پیش گرفت. بهای دلار در بازار آزاد پس از یک دوره ۴ ماهه ثبات، از ماه پنجم سال، تغییر به سمت افزایش نرخ را آغاز کرد و تا نیمه شهریور به ۳ هزار و ۹۰۰ تومان رسید. بانک مرکزی که به دنبال اجرای طرح یکسان‌سازی نرخ ارز است، بخش‌نامه‌هایی را برای فراهم کردن مقدمات این طرح صادر کرده است. از بیستم شهریورماه، بانک‌ها ارز مسافرتی در اختیار مسافران قرار نمی‌دهند تا قدمی در جهت شفافیت بازار برداشته باشند. دایره شـــمول ارز مبادله‌ای در حال کاهش اســـت تا عملا ارز بازار آزاد به عنوان عرضه‌کننده ارز مطرح باشد. دلار در بازار آزاد نیز با افزایش تقاضا به سمت افزایش قیمت پیش می‌رود. بهای دلار از ابتدای سال تا نیمه شهریور معادل ۱۴۶ تومان گران شد تا بازدهی این بازار در ۵ ماه و نیم به ۳۸ درصد رسیده باشد. هر دلار امریکا در بازار آزاد از ۳ هزار و ۷۴۸ تومان به ۳ هزار و ۸۹۴ تومان در نیمه شهریور رسید اما روند رشد بهای یورو در بازار آزاد سریع‌تر از دلار بود. افزایش ارزش یورو در بازارهای جهانی نسبت به دلار موجب شد تا در بازار ایران نیز رشد قیمت یورو بیشتر باشد. هر یورو در نیمه شهریور به ۴ هزار و ۷۹۰ تومان رسید.

۳.۸
درصد
بازدهی دلار از ابتدای سال ۹۶ تا نیمه شهریور

۱۶
درصد
بازدهی یورو از ابتدای سال ۹۶ تا نیمه شهریور

تغییرات قیمت دلار از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶



بهای نفت به بالای ۵۰ دلار بازگشت

عملیات احیا در بازار نفت

بازار نفت که ســـال شمسی را خوب شروع نکرده بود از ماه پنجم سال رونـــد صعودی قیمت را آغاز کرد و امیدواری‌هـــا را برای نفت ۵۰ دلاری افزایش داد. پس از آنکه با تمدید توافق فریز نفتی، قیمت طلای سیاه به محدوده ۵۰ دلار رسید، یک حادثه در امریکا به تقویت قیمت نفت کمک کرد. تندباد هاروی و باران سیل‌آسا در امریکا موجب شد تا برخی تاسیسات نفتی و پالایشگاهی امریکا با چالش مواجه شوند. بر همین اساس در میانه شهریور بهای هر بشکه نفت برنت دریای شمال به حدود ۵۵ دلار رسید.

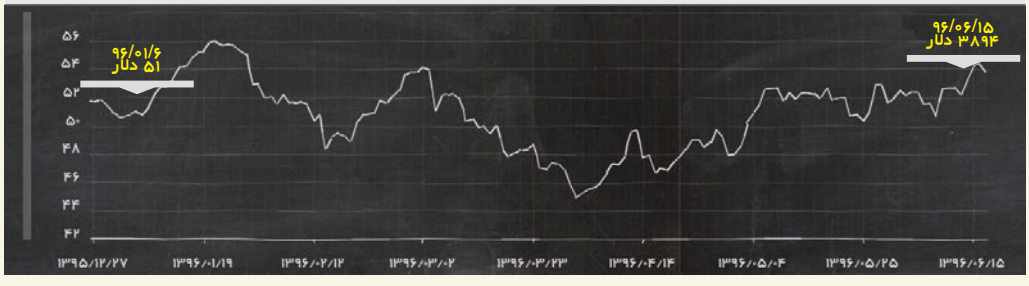
تندباد هاروی در شهریور سال جاری سواحل خلیج مکزیک در امریکا را درنوردیـــد و قیمت نفت در ابتدا به علت از کار افتادن تقریبا یک‌چهارم صنعـــت پالایش امریکا و به تبع آن کاهش تقاضا برای نفت خام، کاهش یافت اما با بازگشت تدریجی بخش پالایش به فعالیت، بار دیگر بهای نفت افزایش یافت.

بر اســـاس اعلام اداره اطلاعات انرژی امریکا، از دیگر اثرات هاروی این بود که تولید نفت امریکا تقریبـــا ۸ درصد کاهش یافت و از ۹.۵ میلیون بشـــکه در روز به ۸.۸ میلیون بشـــکه در روز رسید. بانک ENZ نیز اعلام کرد: «واردات نفت به سواحل خلیج امریکا به سطحی رسیده است که از دهه ۱۹۹۰ تاکنون سابقه نداشته است.» تاجران معتقدند که هفته‌ها طول می‌کشد تا صنعت نفت امریکا به طور کامل به ظرفیت خود بازگردد.

۶.۷
درصد
میزان افزایش بهای نفت برنت از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶

۵۴.۴۵
دلار
بهای نفت برنت در ۱۵ شهریور ۹۶

تغییرات قیمت نفت از ابتدای سال تا نیمه شهریور ۹۶



شاخص بهای کالا دوباره تک‌رقمی می‌شود؟

تورم روی خط ۱۰ درصد

۸.۶
درصد
نرخ تورم نقطه به نقطه در مرداد ۹۶ نسبت به مرداد ۹۵

۰.۲
درصد
نرخ تورم ماهانه در مرداد ۹۶

شـــاخص نرخ تورم پس از طی کردن روند صعودی در چند ماه گذشته، بار دیگر در پایان مردادماه سال جاری روندی نزولی را آغاز کرد تا نشانه‌هایی برای بازگشت به تورم تک‌رقمی نمایان شده باشد. طبق گزارش بانک مرکزی نرخ تورم در ۱۲ ماه منتهی به ابتدای شهریور سال جاری به ۱۰ درصد رسیده اســت که ۰,۳ درصد کمتر از نرخ تورم در ابتدای مرداد است. روند تغییرات نرخ تورم نقطه به نقطه و تورم ماهانه نیز مثبت است. تورم نقطه به نقطه در پایان مردادماه به ۸,۶ درصد رســیده که ۱,۳ درصد کمتر از برآورد ماه قبل است. تورم ماهانه که نشان‌دهنده تغییرات قیمت‌ها در ماه پنجم نسبت به ماه چهارم ســال است نیز ۰,۲ درصد برآورد شده است که بازگشت نرخ تورم به زیر ۱۰ درصد را نوید می‌دهد.

جزئیات نرخ تورم در کالاها و خدمات مختلف - مرداد ۹۶

گروه‌های اصلی	تغییر خرداد نسبت به اردیبهشت	تغییر خرداد ۹۶ نسبت به خرداد ۹۵
خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها	-۱,۱	۱۱,۷
دخانیات	۰	۰,۴
پوشاک و کفش	۰,۵	۵,۶
مسکن، آب، برق و گاز و سایر سوخت‌ها	۰,۸	۷,۴
اثاث، لوازم و خدمات مورد استفاده در خانه	۰,۵	۵,۸
بهداشت و درمان	۱,۲	۸,۴
حمل و نقل	۰,۵	۵,۸
ارتباطات	۰,۵	۷,۹
تفریح و امور فرهنگی	۰,۹	۹,۸
تحصیل	۰,۲	۱۰,۵
رستوران و هتل	۱,۱	۱۱,۳
کالاها و خدمات متفرقه	۰,۹	۹,۱

نرخ تورم تولید دورقمی می‌شود؟

هزینه‌های تولید در مسیر صعود

۰.۶
درصد
تورم ماهانه تولید در بخش خدمات در مرداد ۹۶

۷.۹
درصد
تورم نقطه به نقطه تولید بخش خدمات در مرداد ۹۶ نسبت به مرداد ۹۵

نرخ تورم تولید در ۱۲ ماه منتهی به مرداد ۹۶ به ۷,۶ درصد رسید که ۰,۶ درصد بیشتر از ماه قبل از آن است. نرخ تورم تولید نشان‌دهنده میزان افزایش هزینه‌های تولید اســت. در واقع قیمت تمام‌شده تولید کالا در کارخانه در این شــاخص مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. از این شاخص به عنوان تورم پیش‌نگر یاد می‌شود به این مفهوم که تغییر در بهای تمام‌شده کالا در قیمت مصرف‌کننده کالا نیز اثرگذار است و این موضوع در نرخ تورم کالاهای مصرفی تاثیر می‌گذارد. در حال حاضر نرخ تورم مصرفی به ۱۰ درصد رسیده اما نرخ تورم تولید همچنان تک‌رقمی باقی مانده است که این موضوع می‌تواند به کاهش نرخ تورم مصرفی در ماه‌های آتی منجر شود. نرخ تورم نقطه به نقطه تولید در ماه پنجم سال نسبت به مرداد سال گذشته معادل ۱۰ درصد برآورد و این شاخص دورقمی شده است. تورم ماهانه تولید یعنی میزان افزایش هزینه‌های تولید در مرداد نسبت به تیر نیز ۱,۷ درصد برآورد شده که ۰,۶ درصد بیشتر از ماه قبل از آن است.

نرخ تورم ماهانه و نقطه به نقطه تولید در مرداد ۹۶

گروه‌های اصلی تولید	درصد تغییر نسبت به	
	ماه قبل	ماه مشابه سال قبل
کشاورزی، جنگل‌داری و ماهی‌گیری	۳,۲	۱۳,۲
ساخت(صنعت)	۱,۹	۱۰,۱
حمل و نقل و انبارداری	۰,۱	۶,۵
هتل و رستوران	۱	۱۱,۹
اطلاعات و ارتباطات	۰,۱	۶,۹
آموزش	۰,۳	۱۱,۳
بهداشت و مددکاری اجتماعی	۱,۸	۸,۹
سایر فعالیت‌های خدمات عمومی، اجتماعی و شخصی	۱,۵	۱۲,۴
گروه اختصاصی: خدمات	۰,۶	۷,۹

تحلیل‌گران

حقوق بشر: نوبل سوچی را پس بگیرید



جرج مونبیات

تحلیل‌گر گاردین

ما معمولاً توقع زیادی از سیاستمداران نداریم؛ معمولاً نیز از آنها ناامید می‌شویم. اما آنگ سان سوچی یکی از امیدهای بشریت بود که حالا بوی فسادش دنیا را برداشته‌است. زمانی او الهام‌بخش خوبی‌ها بود اما حالا با سکوت خود در برابر نسل‌کشیِ مسلمانان میانمار در روهینگیا به یکی از جنایتکاران علیه بشریت تبدیل شده‌است. در گذشته وقتی کسی نامی از او می‌برد همه به یاد صبر و پایداری در برابر مصیبت‌ها می‌افتادند اما حالا همه جنایتکاری را در برابر بشریت به خاطر می‌آورند. زمانی در سال ۱۹۹۱ همه تلاش کردند جایزه نوبل صلح به او تعلق بگیرد اما او حالا مایه شرم است و باید این جایزه را از او پس بگیرند. هرچند نمی‌توان رنج‌های او را فراموش کرد اما نمی‌توان سکوت او در برابر این جنایت‌ها را نیز نادیده گرفت. او باید نوبلش را پس بدهد.

مهاجرت: اقتصاد بریتانیا بر دوش مهاجران



ایوانا کوتاساوا

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان‌مانی

بریتانیا قصد دارد تعداد کارگرانی را که مهارت کمی دارند و از آن‌سوی مرزها به خاک این کشور راه یافته‌اند کاهش بدهد. اگر چنین مسئله‌ای به مرحله اجرا دربیاید، می‌تواند عواقب وخیمی برای اقتصاد این کشور داشته‌باشد. بخش بزرگی از رشد اقتصادی بریتانیا بر دوش مهاجران در این کشور است. بسیاری از رهبران کسب‌وکارها نیز درخواست کرده‌بودند راه برای مهاجران به شیوه‌ای قانونی باز بشود. اما حالا دولت بریتانیا قصد دارد مسیری کاملاً برعکس را طی کند. بریتانیا تنها کشوری نیست که با پدیده مهاجرت سروکار دارد و هنوز پی به اهمیتِ حضور مهاجران برای رشد اقتصادی نبرده‌است. اکثر کشورها تصور می‌کنند مهاجران در هر شرایطی باری بر دوش اقتصاد آنها هستند در حالی که اغلب مواقع همین مهاجران به رشد اقتصادی آنها کمک می‌کنند.

امنیت عمومی: راهی برای مقابله با افراط‌گرایان



پائل هاکنوس

تحلیل‌گر رویترز

اسپانیا در ارتباط با تروریسم یکی از سخت‌گیرترین کشورها در اروپاست. قوانین بسیار سختی در مورد مهاجرت دارد. مرزهای آن به شدت کنترل‌شده است و اجازه نمی‌دهند هیچ‌چیزی آنها را تهدید کند. با وجود همه این سخت‌گیری‌ها، بارسلونا جزو شهرهایی بود که مورد حمله تروریستی واقع شد. این مسئله و مسائلی مشابه آن به خوبی نشان می‌دهد محدود کردنِ مرزها در برابر مهاجران، هیچ سودی ندارد و نمی‌تواند مانع عملیات تروریستی بشود. واقعیت این است که نمی‌توان جلوی پدیده مهاجرت را گرفت؛ پدیده‌ای که در کنار خطرات خود، مزایای اقتصادی نیز به همراه دارد. اروپا و هر منطقه‌ای از دنیا که با سیل عظیم پناهندگان مواجه است باید از دریچه «یکپارچه‌سازی» به این مسئله ورود کند. یعنی به جای این‌که از ترس افراط‌گرایان، مهاجران را راه ندهند، زمینه را برای یکپارچه شدنِ آنها در جامعه فراهم کنند.

روسیه: قدرت نوظهور در عرضه غذای جهانی



لئونید برشیدسکی

تحلیل‌گر بلومبرگ

در دنیا اغلب روسیه را کشوری می‌بینند که بیشتر در حوزه انرژی، تولید دارد. اقتصاد این کشور کاملاً به صادرات نفت وابسته است و این مسئله از نگاه اکثر تحلیل‌گران اقتصادی، مانند بمب ساعتی است که هر لحظه می‌تواند آشوبی بزرگ در دل اقتصاد به پا کند. اما اخیراً به نظر می‌رسد روسیه راه جدیدی برای پیشرفت اقتصادی پیدا کرده‌دست. آن‌طور که پیداست، روسیه جزو معدود کشورهایی است که از تغییرات آب‌وهوایی نفع می‌برد. کشوری که زمانی از شدت سرما، توان تولید محصولات کشاورزیِ خوبی را نداشت حالا با افزایش دمای جهانی به مکانی متفاوت تبدیل شده‌است. اخیراً صادرات گندم نیز در روسیه افزایش یافته و به حدی رسیده که می‌توان امید داشت به مرور چرخ‌های اقتصاد این کشور را به گردش دربیاورد. انتظار می‌رود روسیه جزو برندگان تغییرات آب‌وهوای جهانی باشد.

تکنولوژی: کاهش شکاف جنسیتی



آلبرت آر هانت

تحلیل‌گر بلومبرگ

همین چند وقت پیش بود که گوگل به خاطر شکاف جنسیتی بدنام شد. بررسی‌ها نشان می‌دهد سه‌چهارم کسانی که در حوزه علوم کامپیوتری مشغول به کارند در امریکا مرد هستند. این یعنی حجم زیادی از خلاقیت، نوآوری و ایده به هدر می‌رود. این صنعت (کامپیوتر) هرروز در حال بزرگ‌تر شدن است و در نتیجه به تعداد بیشتری مهندس کامپیوتر نیاز است اما راه بر زنان سد شده‌است. این مسئله اصلاً به این خاطر نیست که زنان در ریاضیات قوی نیستند یا نمی‌توانند این کارها را انجام بدهند، مشکل اینجاست که فرصت شغلی برای این زنان فراهم نشده و این شرایط می‌تواند به نفع آنها تغییر کند. هرچه تعصبی که سدِ راه زنان شده از میان برداشته شود، بیشتر می‌توان به آینده زنان در دنیای تکنولوژی امیدوار بود.

داعش: تهدیدی باورنکردنی



مایکل وایز

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان

ماه گذشته نظرسنجی‌های گسترده‌ای در زمینه بزرگ‌ترین تهدید در دنیا در میان ۳۸ کشور در نقاط مختلف دنیا صورت گرفت. در این پژوهش از مردم می‌خواستند بزرگ‌ترین تهدید برای کشور خود را بگویند. نتیجه همه این نظرسنجی‌ها به صورت متحد روی یک واژه بود: «داعش». با وجود جنگ‌های گسترده‌ای که علیه داعش صورت گرفته، این گروه هنوز هم در نقاط مختلف دنیا از استانبول گرفته تا لندن، به صورت مستمر اعلام حضور و قدرت‌نمایی می‌کند. وحشت از این گروه تروریستی به‌ویژه در کشورهای غربی به اوج خود رسیده‌است و حمله‌ها علیه این گروه تاکنون نتیجه مطلوبی به همراه نداشته‌است. تا یک دهه پیش همه تصور می‌کردند گروه‌های دیگری آنها را تهدید می‌کنند اما حالا تقریباً همه کشورها در زمینه داعش بایکدیگر متحد شده‌اند

مطالبه فعالان اقتصادی از کابینه جدید

بخش خصوصی و کارشناسان اقتصادی از وزرای اقتصادی انتظار اصلاحات و تغییر در وضعیت اقتصادی کشور دارند

متین دخت والی‌نژاد
خبرنگار

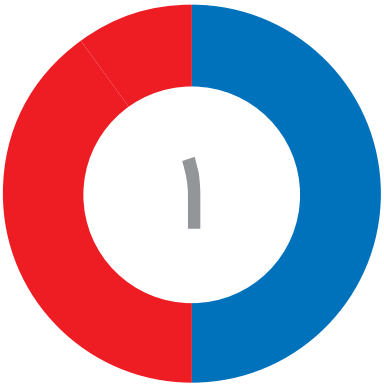
دولت دوازدهم رسما آغاز به کار کرد. وزرای انتخابی رئیس‌جمهور با گرفتن رأی اعتماد از مجلس بر صندلی مدیریت تکیه زدند و طبق برنامه‌های ارائه‌شده، کار خود را آغاز کردند. زمانی که وزرای انتخابی رئیس‌جمهوری به مجلس معرفی شدند، او با اعتراض و واکنش رسانه‌ای مردم روبه‌رو شد. حسن روحانی در وعده‌های انتخاباتی خود جوان‌گرایی و حضور زنان در کابینه را مطرح کرده بود که کابینه پیشنهادی طبق وعده‌ها نبود. به همین ترتیب، فعالان و کارشناسان اقتصادی در پاسخ به سؤال «کابینه دولت دوازدهم را چگونه ارزیابی می‌کنید؟» نیز به این موضوع اشاره کردند. اما به طور کل کارشناسان تغییرات در وزرای اقتصادی کشور را مفید تلقی کردند و معتقدند حال که در وزرا جوان‌گرایی صورت نگرفت در بدنه نهادها می‌توان از جوان‌ها استفاده کرد. با نگاه به تجربه کشورهای توسعه‌یافته می‌توان دید که برای بهبود شرایط کشور و توسعه اقتصادی، این کشورها از نیروهای جوان استفاده کردند که این افراد با پذیرفتن ریسک‌ها و انرژی بیشتر برای کشورشان خدمت کردند. به نظر می‌رسد در بدنه نهادهای اقتصادی، استفاده از نیروهای جوان می‌تواند در اجرای برنامه‌های توسعه مفیدتر باشد.

اقتصاد کشور در دولت نهم و دهم با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو شد به طوری که در دولت یازدهم، نهادهای اقتصادی، بیشتر تمرکز خود را بر جبران و ترمیم مشکلات ایجادشده گذاشته بودند. در دولت دوازدهم شرایط اقتصادی بهتر شده و تحلیل‌گران بر این باورند که دولتمردان با فعالیت‌ها و سیاست‌گذاری‌های درست می‌توانند اقتصاد کشور را رو به توسعه ببرند. برخی معتقدند نهادهای اقتصادی مانند سازمان برنامه، بانک مرکزی، وزارت اقتصاد و وزارت صنعت هرکدام به طور جداگانه‌ای نیاز به اصلاحات دارند. به همین ترتیب سؤال دوم آینده نگر از فعالان اقتصادی «اصلاحات بیشتر در کدام نهاد واجب است: سازمان برنامه، بانک مرکزی، وزارت اقتصاد یا وزارت صنعت؟» اکثر پاسخ‌دهندگان گفتند که هر چهار نهاد نیاز به اصلاحات دارد. آنها بر این باورند، با توجه به هماهنگی بین نهادها و تعامل میان آنها، باید به صورت موازی ترمیم و اصلاح شوند.

با توجه به مشکلات اقتصادی‌ای که در کشور وجود دارد، وزارت اقتصاد به عنوان ناخدای کشتی اقتصاد کشور باید توجه داشته باشد که این کشتی غرق نشود. وزارت اقتصاد که به عنوان یک ابروزارتخانه در زیرمجموعه خود چندین سازمان اقتصادی کشور را دارد، با برنامه‌های دقیق می‌تواند اقتصاد بیمار کشور را درمان کند. به همین ترتیب، آخرین سؤال «اولویت وزارت اقتصاد باید اصلاح نظام بانکی، اصلاح نظام مالیاتی یا واقعی کردن نرخ ارز باشد؟» است که فعالان اقتصادی در این موضوع نیز بر این باورند که هرسه باید به صورت موازی اصلاح شود. اما تاکید اکثر آنها بر تک‌نرخی کردن ارز و همراه با آن بهبود فضای کسب و کار بوده است.

در این نظرسنجی آینده‌نگر، عباس آرگون، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران، فریال مستوفی، رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران، ناصر ریاحی، رئیس اتحادیه واردکنندگان دارو، کاوه زرگران، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران، رضا پدیدار، رئیس کمیسیون انرژی اتاق تهران، هادی حق‌شناس، کارشناس اقتصادی، مهدی تقوی، استاد دانشگاه و کارشناس اقتصادی، مهدی پازوکی، کارشناس اقتصادی، علی دینی ترکمانی، اقتصاددان و محمدقلی یوسفی، اقتصاددان شرکت کردند.

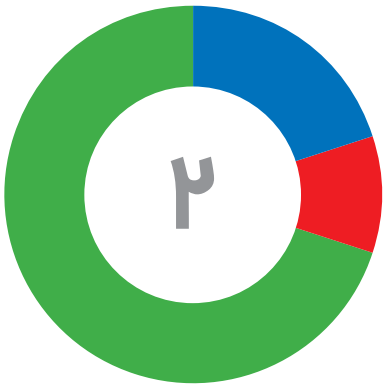
ترکیب کابینه دوازدهم را چگونه ارزیابی می‌کنید؟



۵۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند
انتخاب خوب وزرای اقتصادی اما بی توجهی به وعده جوان‌گرایی

۵۰ درصد اعتقاد دارند
کابینه موفقی خواهد بود

اصلاحات بیشتر در کدام نهاد واجب است: سازمان برنامه، بانک مرکزی، وزارت اقتصاد یا وزارت صنعت؟



۲۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند
اصلاح سازمان برنامه

۱۰ درصد اعتقاد دارند
حل مشکلات دست وزیر نیست

۷۰ درصد از اعتقاد دارند
هر چهار نهاد نیاز به اصلاح دارند

اولویت وزارت اقتصاد باید اصلاح نظام بانکی، اصلاح نظام مالیاتی یا واقعی کردن نرخ ارز باشد؟



۴۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند
هر سه باید در اولویت قرار بگیرند

۲۰ درصد اعتقاد دارند
اصلاح نظام بانکی

۲۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند
واقعی کردن نرخ ارز

۲۰ درصد اعتقاد دارند
اصلاح نظام مالیاتی

اقتصاد کشور در دولت نهم و دهم با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو شد به طوری که در دولت یازدهم، نهادهای اقتصادی، بیشتر تمرکز خود را بر جبران و ترمیم مشکلات ایجادشده گذاشته بودند. در دولت دوازدهم شرایط اقتصادی بهتر شده و تحلیل‌گران بر این باورند دولتمردان با فعالیت‌ها و سیاست‌گذاری‌های درست می‌توانند اقتصاد کشور را رو به توسعه ببرند.

ترکیب کابینه دوازدهم را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

۵۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند
انتخاب خوب وزرای اقتصادی اما بی‌توجهی به وعده جوان‌گرایی



عباس آرگون
عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

انتظار می‌رفت در کابینه بیشتر جوان‌گرایی صورت بگیرد ولی این اتفاق کمتر محقق شد. امیدواریم افراد باتجربه‌ای که دارای رزومه خوب هستند با انتخاب یک تیم جوان، بتوانند با دقت و با ریسک‌پذیری بیشتری کارها را انجام دهند. امیدواریم عمل‌گرایی بیش از گذشته باشد. در حال حاضر زمان کم است و فقط باید عمل کرد. بیشتر از آن چیزی که مطرح می‌کنیم باید عمل کنیم. در حال حاضر عمل‌گرایی مد نظر است.



ناصر ریاحی
رئیس اتحادیه واردکنندگان دارو

با انتخاب وزرای اقتصادی خیلی موافق هستم. اما فکر می‌کنم قولی که رئیس‌جمهور داده بود که کابینه جوان‌تر شود و خانم‌ها حضور داشته باشند رعایت نشده و به همین ترتیب در این زمینه زیاد رضایت ندارم. اما در بخش وزرای اقتصادی به نظر می‌آید که انتخاب درستی انجام شده است.



کاوه زرگران
رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران

در کابینه انتظاراتی که مردم از آقای روحانی داشتند به نظر من برآورده نشد. مردم انتظار تغییرات زیاد و حضور نیروهای جوان و پویا داشتند که آن‌طور انتظار می‌رفت صورت نگرفت. به هر حال حضور نیروی جوان را در اغلب کشورهای توسعه‌یافته ملاکی بر پویا بودن یک سازمان در نظر می‌گیرند. در کابینه دولت این امر آن‌طور که باید صورت نگرفت.



مهدی پازوکی
کارشناس اقتصادی

نمره ۱۳ را به کابینه می‌دهم. به نظر من در ایران افراد مدیر و مدبر بودند. محدودیت‌های آقای روحانی را درک می‌کنم. یکی از دلایلی که کشور به لحاظ مدیریتی از ترکیه پایین‌تر است سیستم انتخاب است که شرایط خاص خود را دارد و به هر جهت محدودیت‌ها به رئیس‌جمهور تحمیل می‌شود.



علی دینی ترکمانی
اقتصاددان

افرادی که در رأس وزارتخانه اقتصادی قرار گرفتند، گرایش مثبتی به بخش خصوصی دارند. منتها نکته‌ای که وجود دارد این است که مشکلات بخش خصوصی زمانی حل می‌شود که مشکل کل عرصه اقتصاد سیاسی حل شود. حل این مشکل‌ها تنها تحت تاثیر دولت و کابینه نیست. خیلی موضوع‌ها با جابه‌جایی مهره‌ها حل نمی‌شود. تنش‌هایی که در عرصه سیاسی وجود دارد به طور مثال موانعی که نمی‌گذارند در عرصه سیاسی سرمایه خارجی جذب شود یا بنگاه‌های تولیدی که رابطه با خارج از کشور برقرار نکردند، موضوعاتی است که بخش خصوصی را عقب نگه می‌دارد. به بیان دیگر نظام حکمرانی ما مشکل اساسی دارد که باعث می‌شود منابع تلف شود و فضای کسب و کار خوب شکل نگیرد.

۵۰ درصد اعتقاد دارند
کابینه موفقی خواهد بود



رضا پدیدار
رئیس کمیسیون انرژی اتاق تهران

با توجه به برنامه‌هایی که وزرای اقتصادی به مجلس ارائه دادند توجه دولت دوازدهم به بخش خصوصی بیشتر شده است و دولت یازدهم توانست اقتصاد کشور را که از ریل خارج شده بود به مسیرش بازگرداند. در حال حاضر برای پویایی بیشتر اقتصادی، فعالان اقتصادی اعلام آمادگی کرده‌اند ولذا انتظار داریم که در اجرای فعالیت‌های خودشان از بخش خصوصی استفاده کنند. انتظار داریم برای هدف‌گذاری‌هایی که در دولت انجام می‌شود در هر مرحله با پارلمان بخش خصوصی مشورت صورت گیرد.



هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

درمورد بخش اول کابینه که از دولت یازدهم تغییری نکرده طبیعی است که انتخاب آنها درست باشد و عملکرد آنها را می‌توان بر اساس کارهای گذشته به خوبی ارزیابی کرد. آنها در دولت یازدهم عملکرد موفقی داشتند و در دولت دوازدهم نیز موفق‌تر خواهند بود. در مورد آنها قضاوت واضح است. در بخش دوم کابینه که جدید هستند طبیعی است که مقداری زود است که قضاوت کرد.



مهدی تقوی
استاد دانشگاه و کارشناس اقتصادی

با توجه به عملکرد اجرایی آقای کرباسیان در گذشته به عنوان معاون اقتصادی می‌توان انتخاب او را مفید تلقی کرد. مدیر خوبی است و می‌تواند از طریق معاون‌ها و مشاوران اقتصادی وزارتخانه را اداره کند. به نظر می‌رسد کابینه، کابینه خوبی باشد. دولت مانند گذشته عمل کند، می‌تواند موفقیت‌های خوبی در اقتصاد داشته باشد.



محمدقلی یوسفی
اقتصاددان

نباید تاکید بر روی افراد باشد. باید سیاست‌ها و خط‌مشی‌ها تغییر کند. تصمیمات و هدف‌گذاری در جمع انجام می‌شود ولی اجرای آن به طور فردی انجام می‌شود. از همان ابتدا برنامه و سیاست‌ها باید تغییر کند. افرادی را باید در کابینه بگذارند که تصمیمات احساسی نگیرند. نباید تجربه‌های گذشته را دوباره به کار گرفت. به نظر می‌رسد وزرای اقتصادی حال حاضر سیاست‌های خوبی داشته باشند.



فریال مستوفی
رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران

به عنوان بخش خصوصی در مورد برخی از افراد کابینه حساسیت بیشتری داریم. در حال حاضر تیم اقتصادی است که مربوط به بخش خصوصی می‌شود و آنها را می‌توان تحلیل کرد. در مورد وزیر اقتصاد، حضور او را خیلی مثبت ارزیابی می‌کنم. آقای کرباسیان به دلیل اینکه شخصی است که کار اجرایی را به خوبی انجام می‌دهد و در حال حاضر در ایران لازم داریم که کارها اجرا شود، انتخاب او را مفید می‌دانم. آقای کرباسیان را فرد اجرایی خوبی می‌دانم همان‌طور که توانسته در گمرک نیز کارهای خوبی انجام دهد. بودن ایشان را خیلی مثبت تلقی می‌کنم. بخش خصوصی را قبول دارد. از طرف دیگر آقای شریعتمداری تجربه خیلی خوبی در گذشته داشتند و همیشه به خوبی از ایشان یاد شده است. مطمئن هستم که می‌توانند وضعیتی را ایجاد کنند که از این رکود در کشور خارج شویم.

همه این نهادها به یکدیگر مربوط هستند. در گذشته وزرا جداگانه فکر می‌کردند و با تصمیماتشان در تلاش بودند که محبوب ملت شوند. اما باید در نظر داشت که همه تصمیم‌ها به یکدیگر مربوط است و این نهادها باید با یکدیگر تعامل داشته باشند.

اصلاحات بیشتر در کدام نهاد واجب است: سازمان برنامه، بانک مرکزی، وزارت اقتصاد یا وزارت صنعت؟

۲۰ درصد اعتقاد دارند
اصلاح سازمان برنامه



مهدی تقوی
استاد دانشگاه و کارشناس اقتصادی

سازمان برنامه در گذشته به یک دفتر و ساختار اقتصادی کشور تغییر کرده بود. این سازمان بازوی نقشه اقتصادی کشور بود که به برنامه‌ریزی اقتصاد کشور کمک می‌کرد. اما پس از تحولاتی که در آن صورت گرفت ساختار آن تغییر کرد و باید مجدد اصلاحاتی در این سازمان صورت بگیرد. اگر بتوان دوباره این سازمان را مانند گذشته احیا کرد می‌توان برای اقتصاد کشور قدم‌های مفیدی برداشت.



مهدی پازوکی
کارشناس اقتصادی

باید سازمان برنامه باشد. مسئول توسعه و پیشرفت کشور سازمان برنامه است و اگر دولت می‌خواهد موفق باشد باید اصلاحاتی را در این سازمان انجام دهد. بانک مرکزی نیز وظیفه خود را دارد. وزارت‌خانه‌ها باید وظایف خود را سامان دهند و به کمک اقتصاد کشور بیایند. سازمان برنامه مسئول توسعه است. بازوی کارشناسی دولت و مجلس است. فرمانده اقتصادی کشور باید سازمان برنامه باشد.

۱۰ درصد اعتقاد دارند
حل مشکلات دست وزیر نیست



ناصر ریاحی
رئیس اتحادیه واردکنندگان دارو

به نظر می‌رسد که در مشکلات و اصلاحات وزیر دخالت خاصی نداشته باشد. بیشتر مشکل از ساختار کشور است. در وزارت صنعت، معدن و تجارت با توجه به عملکرد وزیر می‌توان به اصلاحات امید داشت اما به هر حال برخی مسائل تنها به یک وزیر مربوط نمی‌شود. نظر به شخص نیست بلکه ساختارها باید تغییر کند.

۷۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند
هر چهار نهاد نیاز به اصلاح دارند



عباس آرگون
عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

خیلی از موضوعات در کشور مطرح است که مخصوص یک وزارت‌خانه یا صنف نیست؛ بین وزارت‌خانه‌ای و تعاملی است. به طور مثال یکی از موضوعاتی که در کشور مطرح است فضای کسب و کار است که به همه این سازمان‌ها بازمی‌گردد. چابک‌سازی دولت و واگذاری کارها برای همه نهادها مطرح است. بحث‌ها، بحث‌های تعاملی است که در واقع در همه سازمان‌ها باید اصلاحات صورت بگیرد.



فریال مستوفی
رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران

به نظر من هرچهارتا نیاز به اصلاح دارند. نیازمند اصلاح درستی در کشور هستیم که افرادی که می‌توانند کار اجرایی را به درستی انجام دهند باید هرچه سریع‌تر اصلاحات را در کشور انجام دهند. کار سختی در پیش دارند و اقتصاد بیماری که کشور با آن در سال‌های گذشته روبه‌رو بوده کار آسانی نیست که به راحتی اصلاح شود. به همین ترتیب باید وقت گذاشت تا این اقتصاد بیمار رو به بهبود رود.



کاوه زرگران
رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران

به عنوان بخش تولیدی به نظر در وزارت صنعت باید اصلاحاتی صورت بگیرد. اما به طور کلی انتظار می‌رود که در همه بخش‌ها اصلاحات برای بهبود وضعیت کشور انجام شود. نمی‌توان گفت تنها یک سازمان باید اصلاح شود بلکه همه این موارد مشکلات عدیده‌ای دارند که باید به طور موازی اصلاح شوند.



رضا پدیدار
رئیس کمیسیون انرژی اتاق تهران

نهادهای مسئول از نظر سیاست‌گذاری، اجرا و نظارت در یک پازل مشترک هستند. مشارکت باید صورت بگیرد و بین این نهادها باید تعامل انجام شود. باید در هر چهار مورد اصلاحات صورت بگیرد و نظارت و کنترل بین آنها وجود داشته باشد.



هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

مطمئنا در هرچهارتا نیاز به اصلاحات، جدی است. انتظار ما این است که در تمام بدنه اجرایی وزارت‌خانه‌ها بهترین و کارآمدترین نیروها استفاده شود. به هر دلیلی دولت محدودیت داشت و با موانعی در انتخاب وزرا روبه‌رو بود، اما در بدنه اجرایی این موانع وجود ندارد و آن محدودیت‌ها نخواهد بود. مشکلات دیگر چالش نیست و در حال حاضر تبدیل به ابرچالش شده است. اگر بدنه اقتصادی دولت از بهترین‌ها انتخاب نشود حتما خودمان را باید برای بحران‌های اجتماعی بزرگ در جامعه آماده کنیم. همه معتقد هستیم که اقتصاد کشور بیمار است و باید افراد قوی برای درمان این شرایط انتخاب شوند.



علی دینی ترکمانی
اقتصاددان

رفع مشکلات اقتصاد ایران میان عملکرد دولت و بخش خصوصی مستلزم یک تغییرات کلی و اساسی است که همه این دستگاه‌ها را شامل می‌شود. نمی‌توان به طور دقیق گفت کدام دستگاه تنها نیاز به اصلاحات دارد. تمام این دستگاه‌ها باید خوب کار کنند و اگر درست فعالیت نشود کل اقتصاد کشور دچار مشکل می‌شود.



محمدقلی یوسفی
اقتصاددان

همه این نهادها به یکدیگر مربوط هستند. در گذشته وزرا جداگانه فکر می‌کردند و با تصمیماتشان در تلاش بودند که محبوب ملت شوند. اما باید در نظر داشت که همه تصمیم‌ها به یکدیگر مربوط است و این نهادها باید با یکدیگر تعامل داشته باشند.

اولویت وزارت اقتصاد در درجه اول واگذاری اقتصاد به مردم است. اعتدال در اقتصاد خواسته مردم است. جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی، رونق تولید و ایجاد اشتغال باید در اولویت اصلاحات اقتصادی کشور باشد. دولت تدبیر و امید آسیب‌های زیادی را تحمل کرده است و با آسیب‌های زیادی روبه‌رو است.

اولویت وزارت اقتصاد باید اصلاح نظام بانکی، اصلاح نظام مالیاتی یا واقعی کردن نرخ ارز باشد؟

۴۰ درصد اعتقاد دارند
هر سه باید در اولویت قرار بگیرند



عباس آرگون
عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

هرســه باید انجام شود. بحث ارز بحث مهمی است که اگر ارز متناســب با رشد تورم، منهای تورم خارجی تعدیل نشود عملا امکان رقابت در بازارهای جهانی را به مرور از دست خواهیم داد. به طوری که امسال کاهش صادرات داشتیم و باید حتما ارز از دونرخی بودن فاصله بگیرد. اصلاح نظام بانکی نیز یکی از اولویت‌های کشور باید باشد، بانک‌ها مشکلات عدیده‌ای دارند که اصلاح نظام بانکی باید در رأس امور قرار بگیرد. در بخش‌های تولید مشکلات عدیده‌ای داریم. حمایت‌های مالیاتی باید در کشور انجام شود. سال گذشته حمایت‌های مالیاتی خوبی صورت گرفت که باید این روند ادامه پیدا کند.



کاوه زرگران
رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران

هرسه باید در اولویت وزارت اقتصاد باشند. اعتقاد دارم که از همه آنها مهم‌تر باید یک انقلاب مالیاتی صورت بگیرد. در ساختار ســازمان امور مالیاتی باید نگرش‌ها تغییر کند و نظارت سازمان‌ها بیشتر شود. همه بنگاه‌ها با سازمان امور مالیاتی دچار چالش هستند.



رضا پدیدار
رئیس کمیسیون انرژی اتاق تهران

اولویت وزارت اقتصاد در درجه اول واگذاری اقتصاد به مردم است. اعتدال در اقتصاد خواسته مردم است. جذب ســرمایه‌های داخلی و خارجی، رونق تولید و ایجاد اشــتغال باید در اولویــت اصلاحات اقتصادی کشور باشد. دولت تدبیر و امید آسیب‌های زیادی را تحمل کرده و با آســیب‌های زیادی روبه‌رو است. با توجه به برنامه‌های وزیر اقتصاد باید به سمت افزایش ظرفیت تولید رفت به طوری که اشــتغال به وجود آید و سپس ثروت ایجاد شود. من فکر می‌کنم آقای کرباسیان باید با تنظیم سیاست‌ها هماهنگی میان نهادها ایجاد کند.



هادی حق‌شناس
کارشناس اقتصادی

هرسه. با اقتصاد مکانیکال برخورد نمی‌کنیم. اصلاح نرخ ارز سال گذشــته قرار بود انجام شود اما نشد. هرچقدر طولانی‌تر شود مفهوم ساده آن این است که دولت رانت به کسانی داده است که هیچ نقشی در تولید واقعی ایران ندارند. زمانی که نرخ ارز واقعی نباشد دولت به جای اینکه به کشاورز و صنعت‌گر داخلی یارانه دهد، به خارجی یارانه داده اســت. مشکلات اقتصاد ایران امروزه واضح است. از طرف دیگر راه‌حل‌ها نیز به همین ترتیب واضح است.

۲۰ درصد اعتقاد دارند
اصلاح نظام بانکی



فریال مستوفی
رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران

باید اصلاح نظام بانکی در اولویت کشــور باشــد. با توجه به اشکالاتی که در اقتصاد کشور وجود دارد به نظر می‌رسد اولین اولویت وزارت اقتصاد باید اصلاح نظام بانکی باشــد و سپس به بقیه کارها توجه شــود. با توجه به موسسه‌های غیرمجاز و مشکلات سود بانکی که در کشور ایجاد شده باید اولین اولویت وزارت اقتصاد بازگشت اعتماد به نظام بانکی در کشور باشد.



محمدقلی یوسفی
اقتصاددان

وزارت اقتصاد باید اصلاح نظام بانکی را اولین اولویت خود قرار دهد. باید سیاست‌های پولی تغییر کند. طوری شود که منابع به سمت تولید سوق پیدا کند. وزارت اقتصاد و وزارت معدن باید با همکاری خود مشکلات نظام بانکی کشور را حل کنند.

۲۰ درصد اعتقاد دارند
واقعی کردن نرخ ارز



ناصر ریاحی
رئیس اتحادیه واردکنندگان دارو

به نظر من بدون هیچ بحثــی واقعی کردن نرخ ارز و تک‌نرخی کردن آن باید در اولویت باشــد. این موضوع صنعــت را از بین می‌برد، صــادرات را نابود می‌کند و مصرف بیهوده ایجاد می‌کند. این موضوع باید اولویت دولت باشــد، نه فقط اولویت وزارت اقتصاد. پس از آن برداشته شــدن یارانه نقدی نیز انجام شود دولت نمره بیست را می‌گیرد.



مهدی تقوی
استاد دانشگاه و کارشناس اقتصادی

نــرخ ارز باید کاهش پیــدا می‌کرد که این‌گونه نشد. دولت بعد از برجام با افزایش ارز با توجه به بازگشت پول‌های بلوکه‌شده و افزایش فروش نفت در کشور مواجه شد اما همچنان قیمت ارز بالا رفت. همه این موارد باید قیمت دلار را پایین می‌آورد که این‌گونه نشد و دولت باید برای این دونرخی بودن و از طرفی بالا بودن قیمت ارز راه‌حلی ارائه دهد.

۲۰ درصد اعتقاد دارند
اصلاح نظام مالیاتی



مهدی پازوکی
کارشناس اقتصادی

واقعی کردن نــرخ ارز ربطی به وزارت اقتصاد ندارد. وزارت اقتصاد باید در اولویت خود سامان‌دهی نظام مالیاتی را قرار دهد. باید جلوی فرار مالیاتی را بگیرد و گســترده مالیاتی را افزایش دهد. از طرف دیگر با همکاری بانک مرکزی انضبــاط پولی را به اقتصاد کشور بازگرداند و سیستم پولی کشور را شفاف کند. باید تلاش کنیــم تا بانک‌های خارجی بتوانند با ما کار کنند.



علی دینی ترکمانی
اقتصاددان

در کوتاه‌مدت نمی‌توان گفت اما در کل اصلاح ساختار مالیاتی، جلوگیری از فرار مالیاتی و عادلانه کردن نظام مالیاتی مسئله‌ای جدی و اساســی است که وزارت اقتصاد باید دنبال کنــد. نظام بانکی نیز همین‌طور است. باید کارآمدتر شود و مخاطرات اخلاقی که در شبکه بانکی وجود دارد تا جایی که ممکن است مهار شود.

نسیم بنایی
خبرنگار

تلاش‌های سازمان ملل برای کنیا

قحطی‌زدگان افریقایی در انتظار کمک‌های بشردوستانه

کنیا جزو کشورهای قحطی‌زده است که قرار است به زودی کمک‌های بشردوستانه سازمان ملل را دریافت کند. به گفته سخن‌گوی سازمان ملل، این کمک‌ها ارزش ۱۰۶میلیون دلاری خواهد داشت و بیشتر به مردمی که در شمال کنیا گرفتار خشکسالی و قحطی شده‌اند خواهد رسید. دولت کنیا در افریقا تلاش‌های بسیار زیادی برای مهار خشکسالی کرده اما به نتیجه‌ای نرسیده‌است. کمک‌های جدید سازمان ملل در ۱۳ ماه به دست دولت کنیا و مردم این کشور خواهد رسید. سازمان ملل عموماً توجه و تمرکز خود را برای کمک‌های بشردوستانه روی کشورهای افریقایی می‌گذارد. این کار به خاطر اولویت‌بندی‌هایی که در این سازمان صورت می‌گیرد، انجام می‌شود. کشورهای افریقایی اکثر مواقع جزو اولویت‌های سازمان ملل هستند. در کنیا ۵میلیون و ۶۰۰هزار نفر به خاطر خشکسالی در معرض خطر بودند که انتظار می‌رود با کمک‌های سازمان ملل شرایط بهتری پیدا کنند.

۱۰۶ میلیون دلار کمک‌های سازمان ملل برای **قحطی‌زدگان افریقایی**

بانک جهانی هشدار داد:

هزینه سنگین ازدواج کودکان

پدیده ازدواج کودکان هم در مورد پسران و هم در مورد دختران اتفاق می‌افتد اما بر اساس گزارش بانک جهانی، این پدیده بیشتر دختران را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در حال حاضر حدود ۱۵میلیون دختر زیر ۱۸سال هر سال مجبور می‌شوند ازدواج کنند. اکثر آنها وقتی مجبور به ازدواج می‌شوند، تحصیل در مدرسه را کنار می‌گذارند. بسیاری از آنها خیلی زود باردار می‌شوند و در نتیجه نمی‌توانند به تحصیلات خود ادامه بدهند. این مسئله شدیداً دختران را تحت تأثیر قرار می‌دهد اما به خانواده‌ها و کشورهای آنها نیز آسیب می‌رساند. بررسی‌ها نشان می‌دهد ازدواج کودکان در کشورهای در حال توسعه، هزینه‌های گزافی را برای آنها به همراه دارد؛ به همین خاطر است که باید برای پایان بخشیدن به آن تلاش کنند. پایان بخشیدن به ازدواج کودکان جزو اهداف توسعه‌ای برای بانک جهانی تا سال ۲۰۳۰ نیز به شمار می‌آید که برای تحقق آن به همراهی دولت‌ها نیاز دارد.

۹ درصد کاهش درآمد آتی دخترانی که در کودکی **ازدواج** می‌کنند

رسانه‌ها

سازمان بهداشت جهانی بررسی کرد:

رنج کمبود پزشک

دسترسی به پزشک یکی از مهم‌ترین شاخص‌ها در زمینه بهداشت و سلامت در هر منطقه و کشوری به شمار می‌آید. بر اساس گزارش سازمان بهداشت جهانی، ۴۴ درصد از اعضای این سازمان گزارش کرده‌اند که در ازای هر هزار نفر جمعیت تنها به یک پزشک دسترسی دارند. این تعداد به قدری کم است که سازمان بهداشت جهانی، برنامه کارگران سلامت را در دستور کار خود قرار داده‌است. کارگران سلامت از طرف این سازمان انتخاب و راهی نواحیِ مختلف دنیا می‌شوند. اکثر آنها برای بهبود وضعیت سلامت در روستاهای مختلف انتخاب می‌شوند. با وجود این، بر اساس گزارش سازمان بهداشت جهانی، نحوه توزیع این کارگران سلامت مناسب نیست. در واقع آن نواحی‌ای که بیشترین نیاز را به این افراد دارند، کمترین دسترسی را به آنها دارند. برای مثال ۲۴ درصد از بیماری‌های دنیا در افریقا اتفاق می‌افتد اما تنها ۳درصد از کلِ کارگران سلامت در این منطقه مشغول به کار هستند.

۲۴ درصد از **کل بیماری‌های دنیا** در **افریقا** اتفاق می‌افتد که کمترین دسترسی را به پزشک دارد.

گزارش فائو از کشت غلات

تولید غلات رکورد زد

قیمت غذا و مواد خوراکی یکی از مهم‌ترین مسائلی است که فائو به صورت دقیق و روزانه آن را بررسی می‌کند و هر ماه گزارشی از آن ارائه می‌دهد. آخرین گزارش فائو از قیمت غذا نشان می‌دهد این شاخص، ۱,۳ درصد در ماه جولای سقوط کرده که به خاطر افزایش تولید بوده‌است. قیمت غلات بر اساس شاخص فائو کاهش محسوسی داشته که در نهایت باعث کاهش قیمتِ کلیِ مواد خوراکی شده‌است. اصلی‌ترین دلیل نیز افزایش تولید گندم است که به‌ویژه در سمت دریای سیاه پیشرفت خوبی داشته‌است. فائو در پیش‌بینی‌های خود اعلام کرده تولید غلات به‌ویژه گندم به زودی رکورد جدیدی را به ثبت خواهد رساند. انتظار می‌رود حجم ذخایر غذاییِ جهانی نیز افزایش پیدا کند. به صورت کلی پیش‌بینی می‌شود قیمت مواد خوراکی به صورت تدریجی در مسیر نزولی قرار بگیرد. اما حجم معاملاتِ خوراکی در آینده افزایش خواهد یافت.

۱.۳ درصد **کاهش** شاخص **قیمت مواد غذایی** فائو



بانک جهانی گزارش داد:

اقتصاد بهتر با دختران تحصیل‌کرده

دختران نقش مهمی در ایجاد تغییرات اجتماعی و اقتصادی در جامعه ایفا می‌کنند. بانک جهانی تمامی اعضای خود را متعهد کرده دختران را به مدرسه بفرستند. آنها باید مانند پسران آموزش‌های لازم را دریافت کنند. دخترانی که به مقاطع بعدیِ تحصیلی راه پیدا می‌کنند عموماً سالم‌تر هستند و در بازار کار به عنوان نیروی کارِ موثر مشغول می‌شوند. آنها همیشه درآمد بیشتری خواهند داشت و اغلب دیرتر ازدواج می‌کنند. این دختران معمولاً تعداد کمتری فرزند به دنیا می‌آورند و به لحاظ سلامتی نیز برای نسل بعد، موثرتر هستند. به همین خاطر است که وقتی دولت‌ها برای تحصیل دختران هزینه می‌کنند در حقیقت هزینه‌های خودشان را کاهش می‌دهند. این کاهش هزینه‌ها نه‌تنها برای خودِ دختران، بلکه برای نسل بعدی که پرورش می‌دهند نیز اتفاق می‌افتد. بانک جهانی پروژه‌ای ۲,۵میلیارد دلاری در دست دارد که تا پنج سال آینده به تحصیل دختران کمک کند.

۲.۵ میلیارد دلار ارزش پروژه بانک جهانی برای بالا بردن **تحصیلات دختران**



روسیه براساس گزارش بلومبرگ، این روزها جزو کشورهایی است که همه تصور می‌کنند اقتصاد آن در معرض شکست است اما هم تغییرات آب‌وهوایی به نفعش تمام می‌شود و هم محدودیت‌های اوپک برای تولید نفت به اقتصادش سود می‌رساند.

استیگلیتز در **گاردین** نوشت:

بازار به‌تنهایی نمی‌تواند شما را نجات بدهد

جوزف استیگلیتز از برجسته‌ترین اقتصاددان‌های معاصر است که هرچند وقت یک بار برای گاردین می‌نویسد. او به دنبال طوفانی که در هاروی به راه افتاد یادداشتی با این عنوان نوشت: «طوفان هاروی به ما می‌گوید بازار به تنهایی نمی‌تواند از شما محافظت کند». این طوفان خسارت‌های بسیاری به همراه داشت. برآوردها نشان می‌دهد میزان خسارت طوفان هاروی بین ۱۵۰ تا ۱۸۰میلیارد دلار بوده‌است. استیگلیتز به دونالد ترامپ طعنه زده و گفته‌بود: «واقعاً جالب است که تغییرات آب‌وهوایی بیشترین خسارت را به ایالت‌های کشوری وارد می‌کند که افراد بیشتری در آن، تغییرات آب‌وهوایی را تکذیب می‌کنند». استیگلیتز بر این باور است که امریکا بیشترین نقش را در گرمایش جهانی دارد و با اینکه بزرگ‌ترین بازار دنیا را در اختیار دارد باز هم نمی‌تواند حتی خودش را از خسارت‌های تغییرات آب‌وهوایی نجات بدهد.

۱۶۵ میلیارد دلار متوسط خسارت **طوفان هاروی** در امریکا

سی‌ان‌ان‌مانی خبر داد

مغازه جدید شرکت نایک در آمازون

شرکت نایک قرار است به زودی فروشگاهی در وب‌سایت آمازون برای فروش کالاهای خود به راه بیندازد. خبرها از پایگاه خبری-تحلیلیِ سی‌ان‌ان مانی نشان می‌دهد نایک با آمازون قرارداد کاری به امضا رسانده و قرار است به زودی از طریق این وب‌سایت محصولات خود را به فروش برساند. البته این قرارداد در حال حاضر جنبه آزمایشی دارد اما انتظار می‌رود در آینده نیز ادامه پیدا کند. محصولات نایک تاکنون از طریق فروشنده‌های واسطه در وب‌سایت آمازون به فروش می‌رفت. اما حالا قرار است به صورت مستقیم از طریق شرکت نایک به فروش برسد. قطعاً این روش به شرکت نایک کمک می‌کند برند خودش را به صورت مستقیم و بدون دخالت دیگران به مردم معرفی کند. چند ساعت بعد از اعلام خبر قرارداد نایک و آمازون، سهام شرکت نایک ۴ درصد افزایش پیدا کرد. سرمایه‌گذاران نیز بارها اعلام کرده‌بودند در صورت عقد چنین قراردادی، بیشتر روی نایک سرمایه‌گذاری خواهند کرد.

۴ درصد افزایش ارزش سهام **نایک** بعد از قرارداد با **آمازون**

بلومبرگ تحلیل کرد:

طوفان ایرما دلار را درنوردید

اواخر تابستان طوفان و زلزله بسیاری از نقاط دنیا را زیر و رو کرد؛ در این بین بازارها در امان نبودند. یکی از بازارهایی که به تحلیل بلومبرگ بیشترین آسیب را متحمل شد، بازار ارز بود. دلار اواخر تابستان به کمترین ارزش خود از آغاز سال ۲۰۱۵ تا آن زمان رسید. طلا و ین نیز در این آشفته‌بازار با نوسانات بسیار همراه شدند و در مسیر صعود قرار گرفتند. البته تنش‌های کره‌جنوبی و آزمایش‌های هسته‌ای‌اش هم در این تغییرات اثرات بسیار زیادی بر جای گذاشت. یورو و سهام اروپایی نیز دستخوش تغییرات بسیاری شدند و همگی افزایش ارزش داشتند. در حالی که قوی‌ترین زلزله قرن در مکزیک رخ داد، سرمایه‌گذاران به اوج نگرانی رسیدند و در نتیجه بازار سرمایه دستخوش تغییرات اساسی شد. در این میان، دلار بازنده بزرگی بود که بخش زیادی از ارزش خود را در بازار از دست داد. نفت خام نیز ارزش خود را از دست داد.

۱.۲۰ دلار ارزش هر یورو در بازار بعد از **طوفان‌ها و زلزله‌های** بزرگ قرن

بیزنس اینسایدر بررسی کرد

سرمایه‌داران علیه سرطان

سال‌هاست که شرکت‌های مختلف به دنبال دارویی برای مقابله با سرطان هستند. بر اساس گزارش بیزنس‌اینسایدر، شرکت گریتستون به دنبال ساخت واکسنی برای ایمن‌سازیِ بدن در برابر سرطان است. نکته مهم در مورد این شرکت، سرمایه ۹۳میلیون دلاری است که اخیراً از طریق شرکت‌های بزرگی نظیر گوگل به دست آورده‌است. واکسنی که این شرکت به دنبال تولید آن است، در حقیقت از طریق سلول‌های همان فرد ایجاد می‌شود. این سلول بعداً وارد بدن شخص می‌شود و به دنبال سلول‌هایی می‌گردد که تومور تشکیل می‌دهند. این شرکت طرح‌های خود را به کمک استادهای دانشگاه کمبریج و در آزمایشگاهِ همین دانشگاه به انجام می‌رساند. از آنجا که واکسن تولیدیِ این شرکت از سلولِ بیمار ساخته می‌شود، به آن واکسن شخصی می‌گویند. این طرح آن‌قدر برای سرمایه‌گذاران جذابیت داشته که سرمایه‌های خود را از گوگل به این سمت آورده‌اند.

۹۳ میلیون دلار سرمایه‌گذاری گوگل روی **واکسن سرطان**

تحلیل **رویترز** از آینده شرکت آرامکو

آیا آرامکو به رکورد سود دست می‌یابد؟

آرامکوی سعودی در حقیقت بزرگ‌ترین شرکت نفت در عربستان سعودی است که اقتصاد این کشور را به گردش درمی‌آورد. اما قرار است به زودی بخشی از آن به فروش برسد. تحلیل‌گر رویترز این مسئله را زیر ذره‌بین قرار داده‌است. ارزشی که سعودی‌ها برای آن برآورد کرده‌اند ۲تریلیون دلار است. بررسی‌ها نشان می‌دهد آرامکو حدود ۲۶۱میلیارد بشکه نفت خام به صورت ذخیره دارد. متوسطی که از این تعداد بشکه نفت به دست آمده همین ۲تریلیون دلار است. اما بر اساس تحلیل‌های رویترز، ارزش آرامکو برای فروش آن‌قدر نیست و در آینده نیز تا این اندازه سود به دست نخواهد آورد. او حتی شرکت آرامکو را با شرکت اپل که ۸۳۰میلیارد دلار ارزش دارد مقایسه کرده و به این نتیجه رسیده که ارزش آرامکوی سعودی این‌قدر نیست. تحلیل‌گر رویترز معتقد است شاهزاده سعودی‌ها برآوردهای ارزشی را به صورت دقیق انجام نداده و در آینده با مشکلاتی در این زمینه روبه‌رو خواهد شد.

۲ تریلیون دلار ارزشی که سعودی‌ها برای **آرامکو** برآورد کرده‌اند

احتمال درگیری امریکا با کره شمالی: جدی یا شوخی؟

مجلات ماه گذشته، مدام جنگ لفظی غیرمستقیم ترامپ و اون را برجسته کردند

ساعد یزدانجو
دبیر بخش کتاب ضمیمه

آیا امریکا با کره شمالی درگیر یک جنگ نظامی خواهد شد؟ مقامات امریکایی در تمام رسانه‌ها به قدری خشن و محکم صحبت می‌کنند که مخاطبان تصور می‌کنند هر لحظه ممکن است دونالد ترامپ که فرمانده کل ارتش امریکا است، دستور حمله به کره شمالی را که هر روز در حال آزمایش یک موشک یا بمب اتمی و هیدروژنی است، صادر کند. اما تحلیل‌گران فکر می‌کنند آش به این شوری هم نیست و البته احتمال هیچ‌گونه حمله‌ای را نیز رد نمی‌کنند. اوضاع آشفته‌ای است که باید صبر کرد و دید آخرش چه می‌شود. مطبوعات تا حدی می‌توانند اوضاع آینده را پیش‌بینی کنند.

نیوزویک



۱۵ سپتامبر ۲۰۱۷
زندگی جلف و پرزرق و برق کنونی جوان‌ها حاصل سیاست‌های بیل کلینتون است

آخرین شماره نیوزویک این ماه، یک تصویرسازی از بیل کلینتون را روی جلد خود گذاشته و گزارش آن مربوط به زندگی جلف و پرزرق و برقی است که این روزها مردم پیدا کرده‌اند و منشأ آن را به دهه ۱۹۹۰ میلادی و دوران دو دولت بیل کلینتون مربوط می‌داند. این مطلب که خلاصه‌ای است از یک کتاب در همین مورد، در تیتری فرعی نوشته است که آیا وضعیتی که کلینتون درست کرد، باعث شد که ترامپ و هم‌نسلان او دورانی را تجربه کنند که اکنون به زندگی فرهنگی و اجتماعی همه مردم سرایت کرده است. در این شماره، گزارشی نیز از برنامه ساخت تاسیسات زیربنایی توسط ترامپ منتشر شده است. اینکه زیرساخت‌ها در امریکا بسیار فرسوده است، همواره مورد توجه منتقدان اقتصادی این کشور بوده است و ترامپ نیز با تبلیغات زیاد، گفته است که می‌خواهد این تاسیسات را به‌روز کند. گزارشی که نیوزویک منتشر کرده، نوشته برنامه ترامپ درباره زیرساخت‌ها مثل جاده‌های نواحی بومی‌نشین امریکا است، که او آنها را خصوصی کرده و حالا اوضاع به‌مراتب بدتری برای سرخ‌پوست‌ها دارد.

شماره ۸ سپتامبر نیوزویک، عکس جلد خود را به خرابه‌هایی در فلسطین اختصاص داده بود که پسربچه‌ای روی خرابه‌ها در میان چارچوب دری که تنها چیزی بود که تخریب نشده بود ایستاده بود. تیتر جلد چنین بود: «تفرقه بینداز و حکومت کن».

این عکس و تیتر درباره سیاست‌های اسرائیل در فلسطین بود و گزارشگر آن نوشته بود که چطور اسرائیل در حال تخریب رویای فلسطینی است. جنگ اقتصادی ترامپ با چین از جمله گزارش‌های دیگر این شماره از نیوزویک بود.

در اوج جنگ لفظی امریکا و کره شمالی بر سر آزمایش بمب‌های هسته‌ای و هیدروژنی، نیوزویک در شماره ۲۵ اوت، عکس روی جلد خود را به تصویری از ترامپ اختصاص داد که خیلی ناشیانه یک کلاه فلزی جنگی بر سر گذاشته و تیتر در یک عبارت کوتاه می‌پرسد: «آماده برای جنگ؟» در این شماره نیوزویک، گزارش‌ها و تحلیل‌های مفصلی درباره ارتش امریکا، توان نظامی ارتش این کشور و تحلیل استراتژی‌های احتمالی ارتش امریکا در برخورد نظامی با کره شمالی منتشر شده بود. پرونده مفصلی با همین ابعاد نیز درباره ارتباط احتمالی برخی از سیاستمداران امریکایی یا وابستگان آنها با روسیه منتشر شده بود. در گزارش دیگری در همین شماره نیوزویک، مطلبی نوشته شده بود درباره هزینه‌های میلیارد یورویی کشورهای اروپایی و اتحادیه اروپا در کشورهای افریقایی که عملا به دولت‌های این قاره پول می‌دهند تا ساکنان افریقا برای مهاجرت به اروپا نیایند.

تایم



۴ سپتامبر ۲۰۱۷
بچه‌های شما به باشگاه‌ها می‌روند و کلی زجر می‌کشند تا بتوانند جیب صاحبان صنایع ورزشی را پر کنند

آخرین شماره مجله تایم یک پسر را در حال ضربه زدن به توپ با چوب بیس‌بال تصویر کرده است، با این تیتر روی جلد: «چطور پسربچه‌های ورزشکار به ورزشکاران حرفه‌ای تبدیل می‌شوند». ورزش در امریکا بسیار مورد توجه است و مدارس و دانشگاه‌ها نیز به طور معمول به ورزش اهمیت زیادی می‌دهند. اما گزارش تایم یک گزارش انتقادی درباره تبدیل کردن پسران ورزشکار به افراد حرفه‌ای است. تایم می‌نویسد که در این تبدیل و تحول، مسافرت‌های احمقانه، هزینه‌های احمقانه و استرس‌های احمقانه‌ای به بچه‌ها تحمیل می‌شود، در صنعتی ۱۵ میلیارد دلاری. تایم این شماره گزارشی هم دارد درباره تمرکز بسیار شدید استارت‌آپ‌ها روی ساخت و توسعه خودروهای بدون راننده که احتمالا نتایج آن در سال‌های آینده قابل مشاهده خواهد بود. در این شماره گزارش مفصلی هم نوشته شده است درباره ۲۰۰ تبعه امریکا که در کره شمالی زندگی می‌کنند و عملا در بازداشت این کشور به سر می‌برند و سرنوشت آنها در ابهام است.

هاروارد بیزینس ریویو



سپتامبر و اکتبر ۲۰۱۷
سازمانی که بیش از اندازه وظیفه و مسئولیت بر خود بار می‌کند

شرکت‌هایی که تعهدات و مسئولیت‌هایی بیش از حدی که لازم است می‌پذیرند، موضوع آخرین شماره ماهنامه هاروارد بیزینس ریویو است. در همین شماره، مطلبی نیز درباره رقابت شرکت‌هایی منتشر شده که در عرصه‌های اجتماعی و مسئولیت‌های اجتماعی شرکتی کار می‌کنند. این روزها بسیاری از شرکت‌های درجه‌یک جهان داعیه فعالیت‌هایی به نفع اجتماع دارند و رقابت آنها در

این عرصه، فضاهای جدید را به وجود آورده است. در یکی از اینفوگرافیک‌های این شماره، اطلاعاتی درباره سود کوتاه‌مدت و رشد بلندمدت حوزه‌های مختلف اقتصادی داده شده است تا مشخص شود کدام حوزه اقتصادی روی سود در زمان کم متمرکز است و کدام حوزه، روی رشد در سال‌های آینده برنامه‌ریزی کرده است. ساخت‌وساز از جمله بخش‌هایی است که روی سود کوتاه‌مدت تاکید دارد اما توجه بخش‌هایی مثل تولید اقلام مصرفی یا خرده‌فروشی بیشتر به رشد بلندمدت معطوف است.

اکونومیست



۹ سپتامبر ۲۰۱۷

ماشین‌ها چیزهایی از صورت شما می‌خوانند که طور دیگر جایی نمی‌توان مخفی شد

آخرین شماره اکونومیست، طرحی از یک انسان روی جلد خود کار کرده که تمام صورتش ردهای اثر انگشت است و گزارش این طرح مربوط به هوش مصنوعی است که به‌قدری پیشرفت کرده که خیلی از مسائل را می‌تواند با پردازش اطلاعات آن صورت به دست آورد. نویسنده این مطلب نوشته است که با این وصف، دیگر نمی‌توان جایی پنهان شد و همه‌جا فرد شناسایی خواهد شد و اطلاعات او مورد پردازش سریع قرار خواهد گرفت. انتخابات آلمان دیگر موضوع مهمی است که این شماره اکونومیست به آن پرداخته است. اوضاع به‌هم‌ریخته آسیای شرقی، به دلیل آزمایش‌های هسته‌ای و موشکی کره شمالی، موضوع دیگر مطلب مهم این شماره اکونومیست است. محاصره شدن و تهدید جانی مسلمانان روهینگیا در برمه نیز از جمله مطالب مهم اول مجله است. در همین شماره، مطلبی هم از «رویابینان» امریکایی که مهاجران غیرقانونی دهه‌ها پیش امریکا هستند و اکنون ترامپ می‌خواهد آنها را بیرون بیندازد چاپ شده است.

شماره قبل‌تر اکونومیست در ۲ سپتامبر منتشر شد و روی جلد خود عکسی از سیل در تگزاس امریکا را منتشر کرد. این عکس درباره مطلبی بود که می‌گفت چطور باید با سیل در شهرها برخورد کرد. در این شماره، گزارش‌های مفصلی منتشر شده بود درباره اینکه چطور طوفان‌های سهمگین کنونی به وجود آمده‌اند و خسارت‌هایشان چقدر بوده است. طب سنتی چین موضوع دیگری بود که اکونومیست در گزارشی در این شماره به آن پرداخته بود. گزارشی نیز در این شماره درباره افول داعش منتشر شده بود. همچنین گزارشی در آستانه صدمین سالگرد تلاش هندی‌ها برای متوقف کردن فرستادن کارگر به کشورهای اروپایی. هندوستان چون مستعمره انگلیس بود، شاهد این بود که فرزندانش برای بیگاری به کشورهای اروپایی فرستاده می‌شوند و صد سال پیش، خانواده‌های هندی تلاش کردند با این کار مخالفت کنند و این روند متوقف شد.

شماره ۲۶ اوت نیز موضوع اسلام سیاسی و سیاست‌ورزی در کشورهای اسلامی را به عنوان تیتر و طرح روی جلد خود انتخاب کرده بود. رفتن استیو بنن، مشاور ارشد ترامپ، از کاخ سفید موضوع دیگر این شماره بود. منابع غنی انرژی در استرالیا و احتمال تبدیل شدن این کشور به صادرکننده گاز، از دیگر گزارش‌های مهم این شماره اکونومیست بود. هوش مصنوعی و کارگران دیجیتالی که این فناوری با خود می‌آورد نیز از گزارش‌های تحلیلی اکونومیست شماره ۲۶ اوت بود.

بلومبرگ بیزینس‌ویک



۱۱ سپتامبر ۲۰۱۷

خیلی زودتر از آنچه فکر می‌کنید جهان در حال دگرگون شدن است

در آخرین شماره بلومبرگ بیزینس‌ویک این ماه، تصویری از یک پدر که روی نمایشگر رایانه در حال دادن پستانک به فرزندش است، به نمایش گذاشته شده است و گزارش این عکس درباره فناوری‌های نوینی است که شیوه‌های نگهداری و پرورش کودکان را به‌تدریج متحول خواهد کرد. این موضوع، بخشی از پرونده مفصل‌تری است که بلومبرگ بیزینس‌ویک در این شماره، تحت عنوان «زودتر از چیزی که فکر می‌کنید» درباره تغییرات صنعت، کشاورزی و دیگر جنبه‌های اجتماعی و اقتصادی در آینده نزدیک منتشر کرده است. در این شماره، گزارشی نیز از رهبر فعلی کره شمالی منتشر شده، با این تیتر که «چطور کیم عاشق بمب شد». در همین شماره، گزارش جالبی نیز از شرکت لوازم آرایشی و بهداشتی «لورئال» منتشر شده است که می‌گوید این شرکت عملا استخدام کارکنان مرد را کنار گذاشته و زنان خیلی زیادی را پذیرفته است. ۷۷ درصد از استخدام‌های جدید لورئال زن بوده‌اند. این گزارش در پی این است که بداند مشکل لورئال با مردان چیست.

فارن افرز

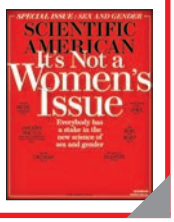


ژوئیه و اوت ۲۰۱۷

با ساخته شدن دیوار دور امریکا، ترامپ قدم بعدی را چطور برخواهد داشت؟

نشریه فارن افرز در آخرین شماره خود، طرحی از نقشه امریکا کشیده که دورش دیوار مستحکمی در حال ساخته شدن است و تیتر جلد چنین است: «گام بعدی ترامپ چیست؟» این ماهنامه یک نشریه در قالب نشریات تقریبا علمی است که هر شماره چند مقاله را پشت سر هم چاپ می‌کند و مثل نشریات عمومی، تلاش نمی‌کند از گرافیک خیلی گیرا و جذب‌کننده‌ای بهره بگیرد. در این شماره، نویسندگان مختلفی تلاش کرده‌اند که سیاست خارجی دولت ترامپ را ارزیابی و ارتباط امریکا با همسایگان، با چین و تروریسم را بررسی کنند. مقالات مفصلی نیز درباره برنامه دولت ترامپ برای خدمات بهداشتی عمومی که به «هلث کر» معروف شده و نیز برنامه این دولت برای گرفتن مالیات منتشر شده است. یک مقاله نیز درباره دکترین جدید ترومن که این روزها در حال ارائه است منتشر شده است؛ یعنی دکترینی برای یک استراتژی کلان مربوط به دنیای بیش از حد مرتبط امروزی.

ساینتیفیک امریکن



سپتامبر ۲۰۱۷

تاثیرات بنیادی فناوری در جنسیت و زناشویی، به زنان منحصر نمی‌شود

شماره سپتامبر ماهنامه علمی «ساینتیفیک امریکن» عکس یا تصویرسازی روی جلد ندارد و جلدش تماما یک زمینه سرخ است که با حروفی سفید و سیاه تیترهای خود را بر آن چاپ کرده است. این شماره ماهنامه پرونده ویژه‌ای درباره فناوری‌های نوینی دارد که روی جنسیت و عمل جنسی تاثیر گذاشته و آن را دگرگون کرده است. تاثیر فناوری فقط روی فرهنگ و جامعه نیست و اتفاقا به دلیل اثرات عمیقی که روی علم پزشکی گذاشته، بر عمل جنسی و جنسیت هم تاثیرات بسیار عمیقی داشته است. در این پرونده، مطالب مفصلی درباره اکتشافات جدید درباره جنسیت، تفاوت جنسیت مرد و زن و فعالیت‌های جنسی انسان‌ها با ژن‌های متفاوت و خاستگاه‌های قومی و نژادی متنوع منتشر شده است. همچنین به تاثیراتی که کار زنان روی جنسیت و زندگی اجتماعی آنها می‌گذارد و نیز تحصیلات و شکاف آگاهی بین دو جنس مرد و زن به‌تفصیل پرداخته شده است.



شاهزاده و کره‌شمالی

مارتین روسون، کارتونیست گاردین

تست موشکی کره‌شمالی یکی از خبرسازترین اتفاقات در تابستان امسال بود. این خبر با واکنش‌های بسیاری به‌ویژه از سوی امریکا همراه شد. اما نکته جالب این بود که وقتی دنیا در آستانه جنگی بزرگ قرار گرفته‌بود، بریتانیایی‌ها با خوشحالی خبر تولد سومین بچه شاهزاده را دست‌به‌دست می‌کردند. این کارتون از مارتین روسون در حقیقت نگاه انتقادی گاردین را به بی‌تفاوتی حاضران در کاخ کنسینگتون به مسئله کره‌شمالی نشان می‌دهد. آنها نوشتند: «درحالی‌که امریکا، کره‌شمالی را متهم به جنگ کرده، اینجا همه در انتظار سومین بچه شاهزاده هستند!»



استینبرگ، کارتونیست نیویورکر
پسرم! باید یکی را انتخاب کنی!



کارولیتا جانسون، کارتونیست نیویورکر
حالا می‌توانید دوباره اینها را جمع کنید!



کیم وارپ، کارتونیست نیویورکر



نگاه انتقادی اکونومیست به جنگ امریکا و افغانستان



میشل رامیرز، برنده پولیتزر
همکاری چینی



نگاه انتقادی استیو بل در گاردین به افزایش نیروهای
امریکایی در افغانستان توسط ترامپ

پـــاورقـــی



اعتراف‌های اقتصادی

در جست‌وجوی توسعه پایدار

مسیر توسعه اقتصاد ایران از کدام سمت و سو می‌گذرد؟ راه کدام است و بیراهه کدام؟ آیا بار دیگر اشتباه‌های گذشته در شـــرایط روز تکرار خواهد شد؟ توسعه پایدار اقتصادی مفهومی است که در همه ابعاد توسعه از توسعه کشاورزی، صنعتی، محیط زیســـت و آب گرفته تا رشد اقتصادی معنا دارد؛ ابعادی به گستردگی همه مفاهیم اقتصادی، فرهنگی، سیاســـی و اجتماعی که هر بار با تکرار خطاهای تکراری، این مفهوم به بیراهه مـــی‌رود. در این پرونده اقتصاددان‌ها، جامعه‌شناس‌ها و استادان دانشگاه به مسائل اقتصاد ایران می پردازند.



مقاومت‌شکننده

عوامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی در یک افق میان‌مدت کدام است؟

چکیده

رشد اقتصادی، دلالت بر افزایش تولید یا درآمد سرانه ملی دارد؛ اما ایران به دلایل متعدد در دوره‌هایی رشد منفی اقتصادی را تجربه کرده است. عوامل تعیین‌کننده برای رشد اقتصادی، بهانه‌ای است که حمید آذرمند، تحلیل‌گر اقتصادی به این موضوع پرداخته است؛ بایدها و نبایدهای رشد اقتصادی در ایران کدام است؟



حمید آذرمند

تحلیل‌گر اقتصاد ایران

چرا باید خواند:

رشد اقتصادی عامل تاثیرگذاری در اقتصاد و سیاست است؛ در اقتصاد مهم است چون نمایانگر مسیر حرکت اقتصادی است؛ اما در سیاست می‌خواهد کارنامه موفق اقتصادی دولت را به نمایش بگذارد. حمید آذرمند، تحلیل‌گر اقتصادی ابعاد متعدد رشد را در شماره‌های متعدد آینده‌نگر مورد بررسی قرار می‌دهد؛ در این مقاله چرایی اهمیت این موضوع و عوامل تاثیرگذار بر آن را می‌خوانید.

با وجود اینکه اقتصاد ایران از رکود عمیق سال‌های گذشته خارج شـده است و در سال ۱۳۹۵ نیز رشد بالایی را پشت سرگذاشـته اسـت ولی همچنان نگرانی‌هایی نسـبت به ناپایداری رشد اقتصادی و کاهش مجدد رشد اقتصادی وجود دارد. مهم‌ترین دلایل و شواهد برای طرح این نگرانی، روند تغییرات عوامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی در ایران است.

از آنجـا که در یـک دوره بلندمـدت، عامل موجودی سرمایه و انباشت دارایی‌های سرمایه‌ای اعم از زیرساخت‌ها، تأسیسات، ماشین‌آلات و تجهیزات تولیدی، مهم‌ترین عامل توضیح‌دهنده رشد اقتصادی بلندمدت در ایران بوده است، لذا روند کاهشی رشد موجودی سرمایه طی یک دهه گذشته را می‌توان هشـداری نسبت به ناپایداری رشد تلقی کرد. از یک سو روند کاهشی رشد موجودی سرمایه ثابت طی یک دهه گذشـته و از سوی دیگر سهم ناچیز بهره‌وری در رشد اقتصادی کشور، افق نگران‌کننده‌ای را برای رشد اقتصادی میان‌مدت در اقتصاد ایران ترسیم می‌کند.

همان‌طور که در مباحث رشـد مطرح می‌شـود، رشد اقتصادی به واسـطه رشد موجودی سـرمایه، نیروی کار و بهره‌وری کل عوامل تعیین می‌شـود. مطالعات تجربی در اقتصاد ایران نشـان می‌دهد که برای شکل‌گیری و انباشت عوامـل تعیین‌کننده رشـد اقتصـادی در ایـران، در افق میان‌مدت،حداقل چهار دسـته از عوامل به شرح زیر نقش کلیدی ایفا می‌کنند.

- **ثبات‌اقتصادی**
- **تخصیص‌بهینه‌منابع**
- **افزایش‌سرمایه‌گذاری**
- **افزایش‌رقابت‌پذیری**

ثبات اقتصاد کلان

ثبات اقتصادی یکی از اصلی‌ترین عوامل مؤثر بر انباشـت سـرمایه ثابت و رشد بهره‌وری و در نهایت رشد اقتصادی اسـت. ثبات اقتصاد کلان، عموماً از محل ناکارایی سیاست‌های مالی دولت یا از محل مشکلات ساختاری نظام بانکی مورد تهدید قرار می‌گیرد. بی‌ثباتی اقتصاد کلان به‌ویژه تورم مزمن در ایران، ریشه‌ها و زمینه‌هایی دارد که مهم‌ترین آن، سیاست‌های بودجه‌ای و سیاست‌های نادرست تأمین مالی دولت است که منجر به انتقال چالش‌ها و مشکلات بودجه‌ای دولت به متغیرهای کلان پولی شـده است. سیاسـت‌های مالی دولت و ساختار بودجه‌ریزی مهم‌ترین منشأ بی‌ثباتی اقتصاد کلان در ایران است. بودجه عمومی دولت با چالش کسری بودجه فزاینده و ناپایداری بودجه مواجه است. عدم تعادل بین منابع و مصارف بودجه عمومی از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۵ مسـتمراً در حال افزایش بوده اسـت.دولت در سال‌های اخیر برای جبران این کسـری، اقدام به واگذاری دارایی‌های مالی در ابعاد گسترده‌ای کرده است. واگذاری ابعاد وسیع اوراق مالی از سـوی دولت، در سال‌های آینده دولت را با مشکل بازپرداخت اصل و سود اوراق و چالش بدهی‌های انباشته مواجه خواهد کرد. احتمال بالایی وجود دارد که بار مشکلات بودجه‌ای دولت بر منابع بانک مرکزی و نظام بانکی کشور منتقل و موجب افزایش پایه پولی و نقدینگی و در نتیجه بی‌ثباتی اقتصاد کلان شود.

عامل دیگری که موجب ناکارایی سیاسـت‌های مالی دولت شده است، برخی سیاست‌های حمایتی به‌جامانده از دولت‌های قبل است. انواع سیاست‌های حمایتی پرهزینه مانند پرداخت یارانه نقدی به خانوار، خرید تضمینی محصولات کشاورزی، پرداخت یارانه به حامل‌های انرژی، حمایت‌های غیرهدفمند از بنگاه‌های زیان‌ده و نظایر آن، بدون آنکه اثری پایدار بر رشد اقتصادی و افزایش رفاه جامعه داشته باشد، تعهدات بسیار سنگینی را بر بودجه عمومی دولت تحمیل کرده است. چنین تعهداتی، مشکلات کسری بودجه و تنگنای مالی دولت را تشدید و در نهایت، زمینه بی‌ثباتی اقتصاد کلان را فراهم می‌کند.

عامل دیگر، نحوه مدیریت درآمدهای نفتی است که به عنوان یک مسئله تاریخی، در ادوار مختلف موجب انتقال تکانه‌های نفتی به سیاسـت‌های بودجه‌ای دولت و در نهایت انتقال این تکانه‌ها به متغیرهای اقتصاد کلان بوده است.

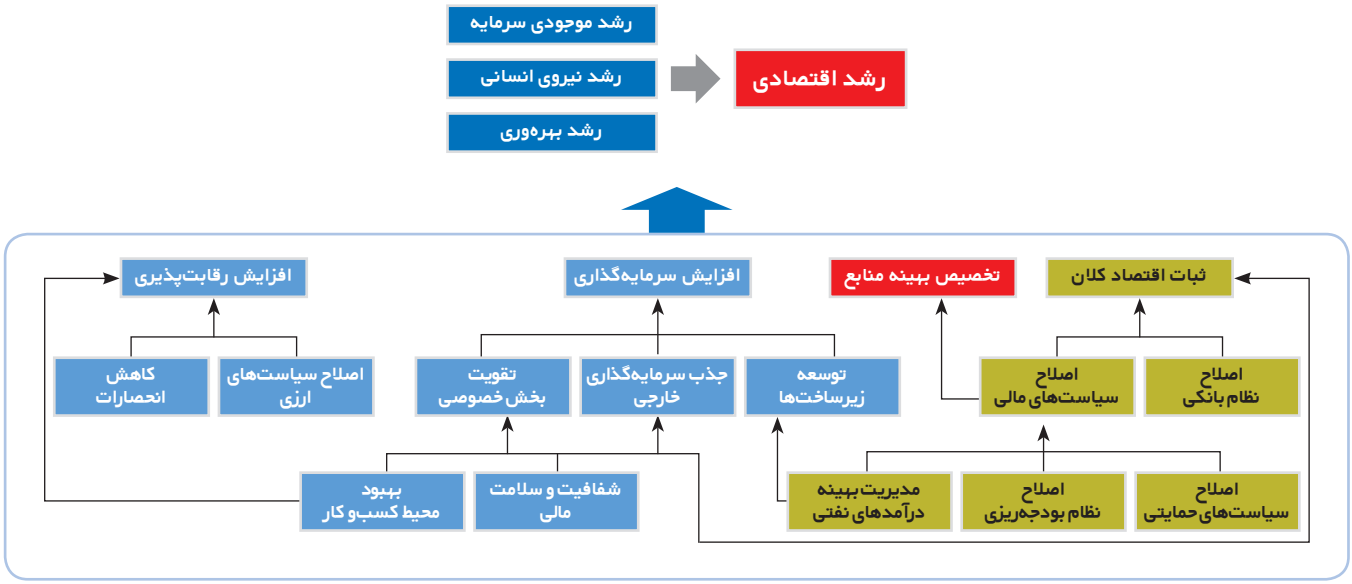
مسـئله دیگری که منشأ بی‌ثباتی اقتصاد کلان در اقتصاد کشور شده، مشکلات ساختاری نظام بانکی و عدم استقلال کافی بانک مرکزی در حل آن چالش‌ها است. نظام بانکی با چالش‌ها و مشکلات انباشته بسیار پیچیده و چندلایه‌ای مواجه است که ریشه در ساختارها و سیاست‌ها و عملکرد سـالیان گذشته دارد. برخی از این مشـکلات و چالش‌ها ناظر بر بازار غیرمتشکل و مؤسسات غیرمجاز اسـت که گام‌هایی برای اصلاح آن برداشته‌شده است. بخشی دیگر مربوط به سـاختار مالکیت بانک‌ها و بخشی نیز مسائل و مشکلات مربوط به ابزارهای سیاست‌گذاری و نظارتی و عموماً مربوط به حوزه بانک مرکزی است. در واقع مشکلات ساختاری نظام بانکی، بخشـی از چرخه‌ای اسـت که حلقه آخر آن بی‌ثباتی اقتصاد کلان و افزایش تورم است. بدین معنی که مشکلاتی مانند مطالبات معوق، عدم توازن منابع و مصارف بانک‌ها، بدهی‌های دولت به بانک‌ها، تسهیلات تکلیفی و ساختار ناسالم دارایی‌های بانک‌ها، در نهایت منجر به اضافه برداشت بانک‌ها و افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و افزایش پایه پولی و در آخرین مرحله منجر به افزایش تورم می‌شود.

تخصیص بهینه منابع

در اقتصاد ایران، در حوزه‌هایی می‌توان مصادیقی از تخصیص غیربهینه منابع تولید را مشاهده کرد که این عامل، اثری کاهنده بر رشد اقتصادی دارد.

در اقتصاد کشـور، تحت تأثیر تورم مزمن، همواره بازار مسـتغلات، از جذابیت بالایی برای سرمایه‌گذاری برخوردار بوده است. این مسئله موجب شده است انباشت دارایی‌های ثابت در بخش مستغلات شهری بیش از حد متعارف آن در سایر کشورها باشد. در نتیجه بخش قابل توجهی از سرمایه‌های اقتصاد، به جای سرمایه‌گذاری در بخش‌های مولد، در بخش مستغلات به صورت سرمایه‌گذاری مازاد انباشت شده است. در حوزه‌های دیگر هم می‌توان آثاری از تخصیص غیربهینه

ورود نهادهای عمومی غیردولتی به عرصه مالکیت و بنگاه‌داری، فعالیت و رقابت بخش خصوصی واقعی را در اقتصاد دچار مشکل کرده و مانع شکل‌گیری یک فضای رقابتی و شفاف برای رشد و توانمندسازی شرکت‌های خصوصی شده است.



منابع را مشاهده کرد. به عنوان مثال در اثر دخالت‌های قیمتی دولت و سرکوب قیمت اقلامی مانند انرژی، مزیتی برای سرمایه‌گذاری در صنایع انرژی‌بر ایجاد شده است که همین مسئله ریشه برخی سرمایه‌گذاری‌های مازاد بر نیاز در بخشی از صنایع شده است.

علاوه برآن، برخی سیاست‌های حمایتی و یارانه‌ای دولت‌ها نیز در سوق دادن سرمایه‌های اقتصاد به برخی بخش‌های کم‌بازده مؤثر بوده است.

با کاهش دخالت‌های قیمتی دولت و همچنین اهتمام دولت بر حفظ تورم یک‌رقمی، تا حدی می‌توان از میزان ناکارایی در تخصیص منابع کاست که این مسئله می‌تواند به پایداری رشد اقتصادی کمک کند.

افزایش سرمایه‌گذاری

طی یک دهه گذشته، عواملی مانند تحریم‌های بین‌المللی، بی‌ثباتی اقتصاد کلان، افزایش ریسک سرمایه‌گذاری و کم‌توجهی به توسعه زیرساخت‌های اساسی، موجب کاهش روند سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران شده است. به دنبال کاهش سرمایه‌گذاری‌ها، به‌تدریج رشد موجودی سرمایه ثابت خالص به ویژه از سال ۱۳۹۱ به بعد کاهش یافته است. کاهش رشد موجودی سرمایه ثابت مستقیماً بر کاهش رشد اقتصادی سال‌های آینده و ناپایداری رشد اثر می‌گذارد. بنابراین، افزایش رشد اقتصادی کاملاً وابسته به افزایش سرمایه‌گذاری در اقتصاد است. بخشی از سرمایه‌گذاری‌های مورد نیاز برای رشد اقتصادی پایدار در زمینه زیرساخت‌های اساسی مانند حمل و نقل ریلی، بزرگراه‌ها، بنادر، زیرساخت‌های انرژی و نظایر آن است. این نوع سرمایه‌گذاری مستلزم مشارکت دولت، بخش خصوصی و جذب سرمایه‌گذاری خارجی است.

سرمایه‌گذاری در بنگاه‌های صنعتی و سایر بخش‌های اقتصادی نیز مستلزم حضور بیشتر بخش خصوصی است که آن نیز مشروط به بهبود محیط کسب و کار، افزایش شفافیت و رقابت در اقتصاد و ثبات اقتصاد کلان است.

اشاره به این نکته نیز ضروری است که دست‌یابی به رشد اقتصادی پایدار و بالا، علاوه بر تقویت بخش خصوصی داخلی، به طور جدی نیازمند جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است.

عواملی نظیر تعدد قوانین و مقررات، انحصارات، دخالت‌های دولت در قیمت‌گذاری‌ها، عدم شفافیت مالی و نظایر آن، محیط کسب‌وکار را برای فعالان اقتصادی نامساعد می‌کند و مانعی برای جذب سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

افزایش رقابت‌پذیری

رشد اقتصادی پایدار، وابستگی بسیاری به توسعه صادرات و دست‌یابی بنگاه‌های داخلی به بازارهای جهانی دارد. توسعه صادرات نیز مستلزم افزایش رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی است.

سیاست‌های ارزی یکی از عوامل اثرگذار بر کاهش رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی است. کاهش نرخ ارز حقیقی طی پنج سال گذشته موجب کاهش قیمت تمام‌شده محصولات خارجی نسبت به محصولات داخلی و کاهش توان رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی است. علاوه بر آن، سرکوب نرخ ارز، انگیزه سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در صنایع داخلی و جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی و انتقال فناوری به داخل کشور را کاهش می‌دهد.

بنگاه‌های اقتصادی داخلی، به‌ویژه بنگاه‌های بخش خصوصی، علاوه بر مشکلات و تنگناهایی که با آنها مواجه‌اند، ناچار از رقابت با بنگاه‌های دولتی یا وابسته به بخش عمومی غیردولتی هستند. با وجود اجرای قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴، در عمل با واگذاری بسیاری از بنگاه‌های دولتی در قالب رد دیون، سهام عدالت و واگذاری بنگاه‌های دولتی به نهادهای عمومی غیردولتی، شکل جدیدی از انحصارات در اقتصاد ایران پدید آمده است. ورود نهادهای عمومی غیردولتی به عرصه مالکیت و بنگاه‌داری، فعالیت و رقابت بخش خصوصی واقعی را در اقتصاد دچار مشکل کرده و مانع شکل‌گیری یک فضای رقابتی و شفاف برای رشد و توانمندسازی شرکت‌های خصوصی شده است.

بنابراین، افزایش توان رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی در گرو بهبود محیط کسب و کار، ثبات اقتصاد کلان، اصلاح سیاست‌های ارزی و اجتناب از سرکوب نرخ ارز و در نهایت کاهش سهم بخش دولتی و نهادهای عمومی در اقتصاد است.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **رشد اقتصادی به واسطه رشد موجودی سرمایه، نیروی کار و بهره‌وری کل عوامل تعیین می‌شود.**
- **دست‌یابی به رشد اقتصادی پایدار و بالا، علاوه بر تقویت بخش خصوصی داخلی، به طور جدی نیازمند جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است.**
- **ثبات اقتصادی یکی از اصلی‌ترین عوامل مؤثر بر انباشت سرمایه ثابت و رشد بهره‌وری و در نهایت رشد اقتصادی است.**
- **رشد اقتصادی پایدار، وابستگی بسیاری به توسعه صادرات و دست‌یابی بنگاه‌های داخلی به بازارهای جهانی دارد.**
- **با کاهش دخالت‌های قیمتی دولت و اهتمام دولت بر حفظ تورم یک‌رقمی، تا حدی می‌توان از میزان ناکارایی در تخصیص منابع کاست که می‌تواند به پایداری رشد اقتصادی کمک کند.**

کسب‌وکارهای نوین، سرآغاز رشد اقتصاد ایران

خاستگاه رشد اقتصادی آینده ایران

چکیده

آیا امیدی به آینده اقتصاد ایران هست؟ آیا آینده فقط در گرو سرمایه خارجی روشن است و در غیبت آن مسیر دیگری نمی‌شناسد؟ در این مقاله به یکی از مهم‌ترین خاستگاه‌های رشد اقتصاد ایران اشاره شده است. علی سرزعیم، اقتصاددان مسیر تحرک را از تکنولوژی‌های نوین و کسب‌وکارهای جدید بررسی می‌کند.



علی سرزعیم

اقتصاددان

چرا باید خواند:

همه می‌خواهند بدانند مسیر آینده کجاست؟ افق طلوع اقتصاد در انزوای ایران کجاست؟ در این مقاله به موقعیت مروز اقتصاد ایران و خاستگاه رشد آن اشاره شده است؛ با هم بخوانیم.

همه می‌دانند که اقتصاد ایران در دوره تحریم با افت نسبتاً شدیدی مواجه شد و انتظار می‌رفت که با رفع تحریم، اقتصاد بتواند به مسیر رشد خود بازگردد. کاهش شدید قیمت نفت در سال ۱۳۹۴ و ماندگاری قیمت نفت در ارقام پایین نشان از آن داشت که دیگر نمی‌توان به افزایش درآمدهای حاصل از صادرات منابع نفت و گاز امید بست. تنها روزنه امید در این بخش از محل افزایش صادرات نفت بود که در سال ۱۳۹۵ محقق شد و ایران توانست با بازپس‌گیری بازارهای نفتی خود رشد اقتصادی بالایی را در آن سال تجربه کند. سؤالی که پیوسته پیش روی اقتصاددانان قرار دارد آن است که آینده رشد اقتصادی ایران چگونه خواهد بود وقتی که نه امیدی به افزایش قیمت نفت هست و نه امیدی به افزایش ظرفیت تولید و صادرات نفت؟ در چنین فضایی البته طبیعی است که نگاه‌ها متوجه سرمایه‌گذاری خارجی شود و مسئولان تصور کنند که سرمایه‌گذاری خارجی شاید بتواند راه‌گشای مسیر رشد اقتصادی ایران باشد. این تصور با توجه به چندین واقعیت منطقی به نظر می‌رسد اما به شرحی که گفته خواهد شد نگاه کافی و صددرصد درستی نیست.

وقتی که اقتصاددانان می‌خواهند منابع رشد را در سطح کلان دسته بندی کنند معمولاً به پنج خاستگاه اشاره می‌کنند: ۱) افزایش سرمایه‌گذاری، ۲) افزایش عرضه نیروی کار، ۳) افزایش سرمایه انسانی یعنی آموزش، ۴) ارتقای سطح تکنولوژی و ۵) افزایش بهره‌وری کل عوامل. به عبارت دیگر گفته می‌شود که برای تولید در سطح کلان به سرمایه و نیروی کار نیاز است و آموزش موجب افزایش بهره‌وری نیروی کار و ارتقای سطح تکنولوژی موجب ارتقای بهره‌وری سرمایه خواهد شد و دیگر عوامل مؤثر در رشد در بهره‌وری کل عوامل طبقه‌بندی می‌شود. حال اگر با این چارچوب نظری به عملکرد رشد اقتصادی ایران در سه دهه گذشته نگاه کنیم متوجه می‌شویم که رشد اقتصادیِ محقق‌شده عمدتاً از محل افزایش سرمایه‌گذاری بوده که به مدد درآمد نفت میسر شده است. متاسفانه هرم جمعیتی و افزایش سال‌های تحصیلات نتوانسته تأثیر چندانی در رشد اقتصادی ایران داشته باشد. حال اگر تصور این باشد که در سال‌های آینده درآمد نفت پایین خواهد بود نمی‌توان امید داشت که اقتصاد ایران در آینده بتواند رشد اقتصادی را از نوعی که در گذشته تجربه می‌کرده دوباره تجربه کند. باید به خاطر داشت که سرمایه‌گذاری‌های موجود به شکل راه، پل، بیمارستان، دانشگاه و ماشین‌آلات نیز به تدریج دچار استهلاک می‌شود و سرمایه‌گذاری دولتی در آینده عمدتاً صرف جبران سرمایه‌گذاری‌های موجود خواهد شد و منابع چندانی برای سرمایه‌گذاری‌های جدید باقی نخواهد ماند.

با این تحلیل عده‌ای به ضرورت سرمایه‌گذاری خارجی به عنوان راهی برای برون‌رفت از این مشکل نگاه می‌کنند. به اعتقاد آنها سرمایه‌گذاری خارجی موجب می‌شود تا هم میزان سرمایه‌گذاری افزایش یابد و هم سطح تکنولوژی در کشور ارتقا پیدا کند و هردو در رشد اقتصادی مؤثر خواهند بود. در ارزیابی این دیدگاه باید گفت که این نگرش درست است اما کافی نیست و به اعتقاد این‌جانب اقتصاد ایران می‌تواند رشد خود را از محل دیگری نیز تأمین کند. آن محل کجاست؟

قبل از اینکه پاسخ این سؤال را بدهم بد نیست به یک واقعیت جالب در اقتصاد امریکا اشاره کنم. همه می‌دانند که عملکرد اقتصاد امریکا در دهه ۹۰ میلادی بسیار ممتاز بود. برای اقتصاددانان این سؤال مطرح بود که خاستگاه رشد اقتصادی امریکا در این مقطع چه بوده است؟ پاسخی که در ابتدا به ذهن می‌رسید این بود که تکنولوژی اطلاعات موجب این رشد شدید اقتصادی شد. اما این پاسخ که در نگاه اول بسیار درست و منطقی می‌نماید در یک نگاه عمیق‌تر دچار اشکال است زیرا به قول رابرت سولو- برنده جایزه نوبل و پدر نظریه‌های رشد- کامپیوترها روی میزها بود ولی در فرآیند تولید قرار نداشت. بنابراین کامپیوتر نمی‌توانست این رشد را ایجاد کند. پس خاستگاه رشد اقتصادی امریکا در دهه ۹۰ چه بود؟ استیگلیتز پاسخ این سؤال را در کتاب درسی خود به نقل از یک گزارش از شرکت مکنزی آورده است. این گزارش می‌گوید که رشد اقتصادی امریکا از جایی رخ داد که هیچ‌کس فکرش را نیز نمی‌کرد! فروشگاه‌های زنجیره‌ای والت‌مارت. این فروشگاه‌های زنجیره‌ای شیوه‌ای برای توزیع و فروش در پیش گرفتند که موجب شد بهره‌وری به شدت افزایش یابد و این امر اثرات خود را در کل اقتصاد بزرگ امریکا بر جای گذارد.

این نکته مهم چه درسی برای اقتصاد ایران دارد؟ آیا اقتصاد ایران از جایی که کمتر به آن توجه شده می‌تواند رشد کند؟ پاسخ این‌جانب مثبت است. اقتصاد ایران در آینده رشد خود را از جایی که کمتر کسی به آن فکر کرده بود کسب خواهد کرد و آن چیزی نیست جز عرصه اینترنت و فناوری‌های فضای مجازی. ایجاد دیجی‌کالا، اسنپ، تپسی، کارپینو، مامان‌بز، چیلیوری و دیگر برنامه‌های آنلاین در ایران موجب شده تا همان سرمایه‌های موجود در اقتصاد به شکل بسیار کارآمدتری مورد استفاده قرار گیرد. در گذشته مسافرها و خودروها بودند اما وقتی اسنپ آمد موجب شد تا یک بازی برد- برد در اقتصاد شکل گیرد که هم مردم و هم صاحبان خودرو منتفع شدند. این برنامه اینترنتی بهره‌وری را به سهم خود افزایش داد. مهم‌تر از همه روحیه یأس و ناامیدی را که نسبت به اقتصاد ایران وجود داشت درهم شکست و کسانی را که دچار غرولندهای افراد مأیوس مبنی بر بی‌عاقبت بودن اقتصاد بودند متحول کرد و نشان داد که می‌توان در همین اقتصاد نیز کار بزرگ کرد و از همین اقتصاد درآمد خوبی حاصل کرد. اینک جامعه جوان ایران دیگر امید خود را به بخش دولتی و سیاست‌های آن وابسته نکرده است بلکه دارد می‌آموزد که می‌توان با کارآفرینی شغل ایجاد کرد و به درآمد مقبولی دست یافت. بی‌تردید گسترش این روحیه موجب انفجار کارآفرینی در اقتصاد ایران خواهد شد و خواهد توانست متغیر بهره‌وری را در اقتصاد ایران افزایش دهد. یکی از سرکوفت‌هایی که پیوسته به ایران زده می‌شد این بود که کشورهایی مثل چین و کره جنوبی بخش مهمی از رشد خود را از محل افزایش بهره‌وری کسب کرده‌اند ولی ایران در گذشته قادر به این کار نبوده است. اینک می‌توان گفت که می‌توان امید داشت اقتصاد ایران در آینده از این محل رشد خوبی را تجربه کند. اهمیت این رشد در آن است که رشدی باکیفیت است و متکی به درآمد نفت نیست! حال یک بار دیگر این سؤال را مطرح می‌کنیم که آیا امیدی به آینده اقتصاد ایران هست؟ پاسخ من مثبت است. اقتصاد ایران در اثر کارآفرینی‌هایی که جوانه‌های آن زده شده می‌تواند رشد درون‌زایی را تجربه کند که ناشی از افزایش بهره‌وری است و البته می‌توان انتظار داشت که سرمایه‌گذاری خارجی در واکنش به این رشد درون‌زا متوجه اقتصاد ایران شود. لذا می‌توان به آینده امیدوار بود و این امیدواری مبنای قابل دفاعی دارد.

یکی از مسائلی که جامعه ما را به این حال‌وروز انداخته و در محافل علمی و دانشگاهی کمتر موردبررسی قرار گرفته این است که دست‌یابی به مزایای اجتماعی قدرت، ثروت و منزلت برای برخی از افراد جامعه بسیار ساده و آسان شده است به‌گونه‌ای که این افراد ره صدساله را یک‌شبه می‌پیمایند.

نابرده رنج، گنج میسر است!

دگرگونی سرمایه از کار به ثروت، فاجعه می‌آفریند

سرمقاله

راز اختلاس‌های چندمیلیاردی در چیست؟ رازی سربه‌مهر یا اینکه راهی در جامعه که برای بخشی از جامعه هموار شده است؛ اینکه بخشی از جامعه از مزایای اجتماعی منزلت و قدرت بدون پیمودن راه درست، بهره‌مند هستند. با این فرضیه خالد توکلی، جامعه‌شناس مقاله حاضر را به نگارش درآورده است.



خالد توکلی

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید با عینک جامعه‌شناس‌ها به پدیده اختلال‌های اقتصادی بنگرید، یا اینکه می‌خواهید بدانید چرا برخی در جامعه از ثروتی ماندگار به ثروت بادآورده روی آورده‌اند، حتما مقاله پیش‌رو را بخوانید.

تردیدی نیســت در جامعه‌ای زندگی می‌کنیم که اقشــار، گروه‌های اجتماعی و اعضای آن با مسائل و مشکلات فراوانی دست به گریبان‌اند و ناخرسندی از وضعیتی که در آن به سر می‌برند در بسیاری از روابط و رفتارها و ایستارهای اجتماعی به چشم می‌خورد. در حوزه‌های مختلف سیاسی، اقتصادی و فرهنگی این مسائل به شکل تأثیرگذاری تعاملات اجتماعی و روحیات فردی را تحت تأثیر قرار داده و تا حد زیادی زندگی در جامعه را دشوار ساخته‌اند. در این نوشتار هدف آن نیست که از توسعه و موانع آن، به شیوه کلاسیک سخنی به میان آید و از لزوم ســرمایه‌گذاری، صنعتی‌شدن و سرمایه‌های مادی، انسانی و اجتماعی گفته شود. بیشتر هدف آن است که از منظری غیرتوسعه‌ای به پدیده‌ای که اکنون در جامعه رواج دارد، پرداخته شود. حال ممکن است این پدیده که به یک مسئله اجتماعی تبدیل‌شده است بر روند و مسیر توسعه مؤثر باشــد. یکی از مسائلی که جامعه ما را به این حال‌وروز انداخته و در محافل علمی و دانشگاهی کمتر موردبررسی قرارگرفته این است که دست‌یابی به مزایای اجتماعی قدرت، ثروت و منزلت برای برخی از افراد جامعه بسیار ساده و آسان شــده اســت به‌گونه‌ای که این افراد ره صدساله را یک‌شبه می‌پیمایند. در ظاهر شاید گفته شود این امر نه‌تنها مسئله اجتماعی نیست بلکه باید آن را به‌مثابه مزیتی برای جامعه به شمار آورد که رسیدن به مزایای اجتماعی نه‌تنها دشوار نیست بلکه به‌سادگی ممکن و میسر می‌شود. برای تبیین و توضیح این مسئله به مثال‌هایی در حوزه اقتصاد و منزلت و مقایسه آن با گذشته اشاره می‌کنم:

در گذشته‌ای نه‌چندان دور و در آموزش و تربیت افراد و نیروی انسانی، صرفاً هدف و آرمان اجتماعی دارای اهمیت نبود بلکه همراه با آن وسیله و راه رسیدن نیز مهم تلقی می‌شد. ثروت آن‌گاه مطلوب بود که نتیجه کار و رنج باشد، در غیر این صورت مورد پسند جامعه واقع نمی‌شد و این امر را در فرآیند جامعه‌پذیری به شیوه‌های مختلف به نسل‌های آینده القا می‌کردند. در آن زمان‌ها، یک راه مقبول و معقول برای رسیدن به ثروت وجود داشت و آن این بود که: نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شــود. کار سرمایه جاودانی و جوهر انسان بود و ثروتی که از این طریق حاصل می‌شد، حلال و مشروع بود. این نکته را با روش‌ها و زبان‌های مختلف از شعر و داستان گرفته تا تمرین خوش‌نویسی در کلاس هنر، تکرار می‌کردند تا درونی شود. افرادی که با عرق جبین و کار و پیشه ثروت و مالی کسب کرده بودند الگوی جوانان بودند و قدر می‌دیدند و بر صدر می‌نشستند.

در مقابل چند راه نیز وجود داشت که از طریق آنها دست‌یابی به ثروت بادآورده ممکن بود اما همواره در داستان‌های فولکلوریک و فرهنگ عامه مورد مذمت واقع می‌شد و پیامدهای ناگوار آن را گوشزد می‌کردند تا مبادا به الگویی برای جوانان تبدیل شود. یکی از آن راه‌ها دست‌یابی به مال و ثروت فراوان از طریق ارث بود. حکایات و داستان‌هایی که محتوا و مضامین اخلاقی داشتند معمولاً نگاه خوش‌بینانه‌ای نسبت به این راه رسیدن به ثروت نداشتند. در بیشتر این افسانه‌ها و حکایات، فردی که ارث فراوانی به او می‌رسید یا در حلقه دوستان ناباب گرفتار می‌آمد یا تنبلی و مفت‌خوری بر وی چیره می‌گشت و چندی طول نمی‌کشید که ثروت بادآورده به پایان می‌رسید و... . راه دوم دســت‌یابی به ثروت هنگفت و آسان، یافتن گنج یا تلاش برای دست‌یابی به ثروت از این طریق بود. در برخی از حکایات چنین روایت می‌شــد که افرادی که گنجی را می‌یافتند درنهایت و به هنگام تقسیم آن براثر طمع و زیاده‌خواهی به توافق نمی‌رسیدند و به علت اختلاف و درگیری همدیگر را می‌کشتند. در برخی دیگر از حکایت‌ها، گنج طلسم‌شده و درحالی که به‌وسیله موجودات یا حیوانات خطرناکی از آن مراقبت می‌شود، توصیف می‌شود، شرط رسیدن به آن نیز همواره گذشتن از آن موقعیت‌های مرگبار و رویارویی با موجودات خطرناک بازی با جان و تن بوده اســت که اگر قناعت و مناعت طبع داشته باشیم ثروت و مال دنیا ارزش آن را ندارد که از جان برای آن هزینه شود.

این‌دو راه، آن‌چنان که در حکایات آمده اســت منجر به ثروت و ســرمایه ماندگار و مقبول نمی‌شــود بلکه کار به‌عنوان سرمایه و ثروت جاودانی معرفی می‌شــود، صرفاً از طریق رنج راه رسیدن به گنج هموار خواهد شد و این ثروت و گنج است که در جامعه پذیرفته و مقبول واقع می‌شود. در گذشته اگر فردی پس از سال‌ها کار و کوشش به ثروتی می‌رسید، به دلایل مختلف ازجمله ارزش‌های اجتماعی و نظارت مبتنی بر آن که به‌طور کلی فقر را فخر می‌دانست، برخلاف نوکیسه‌ها و کسانی که دارای ثروت‌های بادآورده هستند، آن را به وسیله‌ای برای خودنمایی تبدیل نمی‌کرد. علاوه بر این، معمولاً افراد در سنین میان‌سالی و پیری به ثروت دست می‌یافتند و در این سنین نه خودنمایی پسندیده است و نه انگیزه‌ای برای آن وجود دارد. ضمناً با توجه به اینکه برای کسب و تحصیل ثروت، سال‌ها در کنار استادکار نشسته و رنج شاگردی را متحمل شده، سختی و مرارت فراوانی کشیده بودند، آن را آسان از دست نمی‌دادند. رنج شاگردی و نشستن در کنار استادکار صرفاً آموزش مهارت‌های شغلی نبود و در کنار آن اصولی اخلاقی چون شکیبایی، تواضع و فروتنی نیز فراگرفته می‌شد.

امروزه اما وضعیت به گونه‌ای دیگر است. راه رسیدن به ثروت‌های افسانه‌ای (برای تعدادی از افراد جامعه) هموار است و در سنین جوانی بدون آنکه رنجی را تحمل کنند از تمامی امکانات اقتصادی برخوردار می‌شوند، به خودنمایی می‌پردازند، خود را برتر از دیگران می‌دانند و به دیگران فخر می‌فروشــند. تفاخر، خودنمایی و نمایش ثروت که اکنون به شکل‌های مختلف از داشتن اتومبیل‌های وارداتی گران‌قیمت گرفته تا پوشــاک‌های مارک‌دار و تفریح‌های آن‌چنانی موجب شده است که در وهله اول ثروت بر دیگر مزایای اجتماعی اولویت یابد و در وهله دوم این افراد تازه‌به‌دوران‌رسیده برای بخشی از نوجوانان و جوانان - که تعدادشان هم کم نیست- تبدیل به الگو و گروه مرجع شوند و ایشان نیز بی‌صبرانه برای پیمودن راهی مشابه تلاش کنند.

درواقع یکی از نتایج ناخواسته ثروت‌های بادآورده اعلام اختلاس‌های چندمیلیاردی و پرداختن به آنها در رسانه‌ها در جامعه‌ای که پول، ارزش است گرایش بیشتر به اختلاس‌گران و روش‌هایی اســت که در پیش گرفته‌اند. این وضعیت آن‌گاه تشدید می‌شــود که این تصور در میان عامه مــردم وجود دارد که با آنها برخورد جدی نیز صورت نمی‌گیرد. راز اختلاس‌های چندمیلیاردی و سیری‌ناپذیری اختلاس‌گران نیز در این نکته نهفته است که ثروت راه رسیدن به دیگر مزایای اجتماعی (منزلت و قدرت) را نیز هموار می‌سازد.

در مسیر انحطاط

تخلیه روستاهای ایران و دورنمای منابع طبیعی و محیط‌زیست

چکیده

اگر ۸۰ درصد جمعیت ایران در شهرها زندگی می‌کنند و عده‌ای این را زنگ خطری برای شهرنشینی می‌دانند، آن روی سکه، این تراکم خطری برای بقای روستاهاست؛ وضعیت امروز روستاهای ایران چگونه است و نقش روستاها در توسعه پایدار کشور چیست؟ این بهانه‌ای است برای بررسی وضعیت زیست‌محیطی روستاها در ایران.



محمدامین خراسانی

استادیار دانشکده
جغرافیای دانشگاه تهران

چرا باید خواند:
توسعه تک‌وجهی نیست؛ توسعه ذوالوجهین است. اگر شما علاقه‌مند هستید درباره وضعیت امروز روستاهای ایران، وضعیت نیروی کار، خاک، و محیط زیست آنها بدانید، این مقاله راهنمای خوبی برای شماست.

حیات و معیشت روستایی از دیرباز در کشور ما از اهمیت و جایگاه بالایی برخوردار بوده است. روستاها در کنار و دوشادوش شهرها به تأمین نیازهای خود و جامعه می‌پرداختند و همواره غالب جمعیت سرزمین را در اختیار داشتند. تولید غذای موردنیاز خود و شهرها، تأمین امنیت مرزها، حفاظت و صیانت از منابع آب‌وخاک در کنار حس تعلق نسبت به این منابع، حفاظت از میراث و ذخایر فرهنگی غنی این مرزوبوم ازجمله مهم‌ترین عملکردهای نواحی روستایی ایران بود. همزمان با اصلاحات ارضی و شروع تأکید بر سیاست‌های توسعه شهری و صنعتی در ایران، جریان مهاجرتی گسترده‌ای از نواحی روستایی به سمت شهرها شکل گرفت که نه‌تنها در سال‌ها و دهه‌های آینده و با جابه‌جایی رژیم سیاسی و افکار و تدابیر توسعه‌ای در ایران از شدت آن کاسته نشد، بلکه هرروز بر شدت و دامنه اثرگذاری آن افزوده شد، تا جایی که به‌عنوان رویه غالب جمعیتی کشور شناخته شد و برای برنامه‌ریزان و حتی مردم عادی به رویه‌ای معمول و متداول تبدیل شد. در سال ۱۳۳۵، ۶ میلیون نفر در شهرها و ۱۳ میلیون نفر در روستاها زندگی می‌کردند، اما براساس سرشماری سال ۱۳۹۵ که جمعیت ایران را ۸۰ میلیون نفر نشان می‌دهد، تعداد روستاییان به حدود ۲۱ میلیون نفر رسیده که این نشان می‌دهد سهم آن از کل جمعیت کشور به‌شدت کاهش پیداکرده است. از سال ۱۳۳۵ تا ۱۳۹۳ نزدیک به ۳۳ هزار روستا خالی از سکنه شده‌اند. البته این روند در تمام کشورهای درحال‌توسعه و توسعه‌یافته دنیا در مقاطعی از تاریخشان مشاهده‌شده است، اما نحوه شکل‌گیری این فرآیند و سرعت آن می‌تواند منجر به مسائل متعددی شود. این‌که چرا و چگونه اصلاحات ارضی منشأ ایجاد این رویه ناصواب شد، بحثی است که در این مقال نمی‌گنجد، اما مسئله اصلی اینجاست که ادامه این روند در آینده نه‌تنها بخش کشاورزی و نواحی روستایی را دچار مسائل متعددی خواهد کرد، بلکه تداوم فرآیند توسعه ملی و مهم‌تر از آن، امنیت کشور و پایداری محیط‌زیست را از ابعاد گوناگون مورد هدف قرار خواهد داد.

جوان‌گزین بودن مهاجرت روستایی موجب شده که نیروی انسانی بخش کشاورزی در نیم قرن اخیر و از پی موج مهاجرت به‌سوی شهرها، به سمت پیری گرایش پیدا کند، تا جایی که بیم آن می‌رود در دهه‌های آینده این بخش با مشکل جدی برای تأمین نیروی انسانی موردنیاز خود دست‌به‌گریبان باشد. گرچه مکانیزاسیون کشاورزی در تقویت این شرایط نقش‌آفرینی کرده، اما قدر مسلم آن است که پیر شدن نیروی کار کشاورزی، حتی مکانیزاسیون را هم در آینده مورد تهدید قرار خواهد داد و موجب کاهش گرایش‌های کارآفرینانه و نوآورانه در این بخش خواهد شد. با مهاجرت جوانان به شهرها باروری در روستاها کاهش پیدا می‌کند و همین موضوع باعث می‌شود اقتصاد روستا خوداتکایی را از دست بدهد و حتی جمعیت کودکان باقی‌مانده در روستاها هم بعد از فوت سالمندان به شهرها بروند.

از سوی دیگر مهاجرت روستایی و به دنبال آن تخلیه روستاها در آینده‌ای نزدیک، عواقب و پیامدهای امنیتی خود را نمایان خواهد کرد: از سویی کاهش امنیت غذایی و از سویی دیگر کاهش امنیت مرزها و نواحی کم‌جمعیت. ایران به‌عنوان کشوری جوان و درحال‌توسعه، سخت نیازمند تأمین و تهیه منابع غذایی است که تکافوی این نیاز روزافزون را بکند. عدم توجه به نقش روستاها در تأمین امنیت غذایی می‌تواند در سال‌های آینده، وابستگی به واردات خصوصاً در حوزه محصولات استراتژیک را به دنبال داشته باشد. همچنین کاهش سهم جمعیتی روستاها به‌ویژه در نواحی مرزی و نواحی کم‌جمعیت مرکزی و شرقی، امنیت این نواحی را با مخاطره و تهدید روبه‌رو می‌سازد.

اما مهم‌تر از همه -آنچه نباید دور از ذهن بماند- این است که با تخلیه این روستاها، منابع آب‌وخاک آنها معطل خواهد ماند و علاوه بر این‌که بهره‌برداری از آنها متوقف خواهد شد، زمینه از دست رفتن و اتلاف تدریجی آنها مهیا خواهد شد. درحالی‌که شرایط جغرافیایی ایران، منابع قابل بهره‌برداری زیادی را ارائه نمی‌کند، همین منابع نیز با این روال به‌مرور زایل خواهند شد و از دست خواهند رفت.

در زمینه نسبت بین جمعیت روستایی با حفاظت، ارتقا و پایداری منابع پایه تولید یعنی منابع آب‌وخاک و نیز محیط‌زیست و منابع طبیعی، دو دیدگاه کلی و متضاد وجود دارد: دیدگاه اول بیان می‌دارد که در همه کشورهای توسعه‌یافته دنیا، تخلیه روستاها در مقطعی از تاریخ ایشان رخداده و همین نقطه‌عطف جمعیتی، شروعی بر فرآیند مدرن‌سازی و توسعه انسانی پایدار در نواحی روستایی بوده است که نهایتاً منجر به تحول کشاورزی و شکستن مرزهای بهره‌وری و تولید در این بخش اقتصادی از سویی، و از سوی دیگر، استقرار جمعیت مازاد روستایی در فعالیت‌های صنعتی و خدماتی در مناطق شهری و تأمین نیازهای منابع انسانی این دو بخش شد. پس برآیند این اتفاق، بهبود و رشد شرایط زیستی و کیفیت زندگی در نواحی شهری و روستایی به دلیل رشد متوازن همه بخش‌های اقتصادی بود. مهم‌تر از همه اینکه تخلیه مازاد جمعیت در روستاها، موجب کاهش فشار بر منابع آب‌وخاک که غالب آنها در نواحی روستایی قرار دارند نیز شد و اتفاقاً همین عامل است که منشأ قرار گرفتن کشورهای توسعه‌یافته در انتهای فهرست سرزمین‌های دارای منابع ناپایدار و روبه‌زوال است. در مقابل، دیدگاه دوم بر آن است که تخلیه روستاها در هیچ شرایط زمانی و مکانی، عامل مستقیم و محرک قطعی برای توسعه منابع انسانی و حفاظت منابع طبیعی نبوده است، ولو اینکه تجارب کشورهای توسعه‌یافته متعددی نشان از آن دارد که تخلیه روستاها که البته همراه با تورم شهرها بوده است، نه‌تنها منجر به کاهش فشار بر منابع در نواحی روستایی نشده

جوامع محلی روستایی، پاسبان و حافظ منابع محیطی و در تعادل با اندوخته‌ها و ظرفیت‌های محیطی بوده‌اند و این فشار روزافزون بر منابع محیطی از جانب ایشان، حاصل نیازهای روزافزون بازارهای شهری و نیز شکاف بین ارزش افزوده بخش کشاورزی با بخش‌های دوم و سوم اقتصاد است.

است، بلکه به‌واسطه ایجاد قطب‌های جمعیتی کلان‌شهری و جهان‌شهری، باعث افزایش شعاع جایای اکولوژیکی این شهرها تا صدها کیلومتر آن‌سوتر و فشار دوچندان بر منابع روستاها شده است. در این اثنا، پهنه‌های روستایی به محلی برای دفع و دفن ضایعات فعالیت‌های اقتصادی و سکونتی شهری تبدیل می‌شـود، و این امر منجر به افول پایه‌های بهداشـت، سلامت و بهره‌وری اقتصادی کشاورزی و نیز آلوده شدن، فرسایش یافتن و نهایتاً از دست رفتن انبوهی از منابع در روستاها می‌شود. صِرف خالی کردن روستاها از جمعیت نمی‌تواند دلیلی بر توسـعه در آینده باشد، بلکه این کمیت و کیفیت پیشینه تاریخی، قابلیت‌های محیط طبیعی و انسانی، توانمندی‌های فرهنگی اجتماعی و دانش بومی انباشت‌شده در مبدأ مهاجرت، و در مقابل، قابلیت‌های زیرساختی - اقتصادی و برنامه‌های راهبردی کلان در شهرهای مقصد مهاجران است که نشان‌دهنده چشم‌انداز اثربخشی تخلیه جمعیتی روستاها بر توسعه پایدار و متوازن سرزمین است.

مشخص اسـت که هردو گروه با اشاره به واقعیت‌های تاریخی در پی آن هسـتند که نشان دهند ادعای ایشان به حقیقت نزدیک‌تر است. پس صرف اتکا بر ادعاهای موافقان و مخالفان تخلیه روستاها مبتنی بر داده‌های تاریخی، نمی‌تواند پایه درستی برای تشخیص نسبت جمعیت روستایی با پایداری منابع طبیعی و محیط‌زیست باشد. بلکه شناخت وضع موجود ما که هم به لحاظ شرایط زمانی و هم ویژگی‌های مکانی دارای خصایص منحصربه‌فرد است، روش بهینه ادراک این نسبت است.

کشور ما در وضعیتی قرار دارد که از یک سو دچار تورم شهری است و کلان‌شهرهای ما هرروز پذیرای فشار بیشتر جمعیتی است و از سوی دیگر، روسـتاها هم شاهد گسترش روزافزون بیکاری و فقر در مقیاس گسترده و کم‌سابقه‌ای هسـتند. در چنین شرایطی، انتخاب راهبردی بهینه برای مدیریت شرایط بحرانی کار دشـواری است و به نظر نگارنده، گذر از این شرایط نیازمند نگاهی راهبردی با در نظر داشتن این نکات است:

۱- جوامع محلی روستایی، همواره پاسبان و حافظ منابع محیطی و در تعادل با اندوخته‌ها و ظرفیت‌های محیطی بوده‌اند و این فشار روزافزون بر منابع محیطی از جانب ایشان، حاصل نیازهای روزافزون بازارهای شهری و نیز شـکاف بین ارزش افزوده بخش کشاورزی با بخش‌های دوم و سوم اقتصاد است.

۲- کشـور ما در شرایطی شاهد تخلیه سـریع روستاهای خود است که در مناطقی مانند اتحادیه اروپا سال‌هاسـت که بر اساس سیاست‌های اتخاذشـده در سـطح اتحادیه، یارانه‌های متنوعی برای حمایت از بخش کشاورزی و افزایش انگیزه ماندگاری کشاورزان در روستاها در پیش گرفته شده اسـت. مضاف بر اینکه با همه‌جانبه‌نگری و تأکید بر دیدگاه فضایی به‌جای نگرش‌های بخشی و جزیره‌ای، زمینه را برای شناخت و پشتیبانی از قابلیت‌های محلی و منطقه‌ای فراهم کرده‌اند و این‌گونه است که کشوری مانند بریتانیا دو دهه است که سهم جمعیت روستایی از کل جمعیت خود را ثابت نگه‌داشته است.

۳- تخلیه روستاها در سال‌های اخیر در کشور ما، نه‌تنها منجر به توسعه و مکانیزاسیون کشاورزی نشده، بلکه زمینه را برای تاخت‌وتاز بورس‌بازان و دلالان زمین -که متأسـفانه در ایران جایگزین توسعه‌گران و سازندگان کاردان هسـتند- فراهم و زمین را نه‌تنها از دسـترس بخش کشاورزی خارج کرده، بلکه حتی این زمین را در اختیار سـایر فعالیت‌های تولیدی هم قرار نداده و صرفاً با هدف توسـعه کاربری‌های مسکونی و فراغتی به شکل خانه‌های دوم و یا استقرار مجموعه‌های بزرگ گردشگری وابسته به نهادهای عمومی و دولتی، زمین را در اختیار گرفته است.

با این تفاصیل، به نظر می‌رسـد که زیان‌های تخلیه روستاها به‌مراتب بیش از منافع خرد و کلان آن برای محیط‌زیست و منابع طبیعی است. لذا راهبردهای زیر برای مدیریت شرایط و تحولات پیش رو پیشنهاد می‌شود:

۱- به نظر می‌رسـد فقدان یک سیاسـت راهبـردی کلان در جهت حفاظت منابع پایه تولید از یک سو و نگرش صرف خدماتی و عمرانی به روستاها و عدم امعان نظر کافی به شاخص‌های توسعه انسانی و روستایی با توجه به شرایط جدید در روستاها، مهم‌ترین دلایل تخلیه آنها در دهه‌های اخیر بوده و تا زمانی که برای این آسـیب‌ها، راهکاری بومی و درون‌زا در پیش گرفته نشود، نمی‌توان به پایداری منابع طبیعی ایران امید چندانی داشـت. تداوم فقر روستایی نه‌تنها انگیزه کافی برای مهاجرت از روستاها فراهم می‌آورد، بلکه بیشتر و پیش‌تر از آن، موجب فشار بر منابع و تخریب آنها خواهد بود. توسـعه پایدار روسـتایی در آینده این سرزمین، در گرو تنوع‌بخشی به فعالیت‌های اقتصادی با توجه به میراث طبیعی و تاریخی- فرهنگی بسـیار غنی روستاهای ایران اسـت که هریک می‌توانند زمینه مناسبی برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای مبتنی بر اندوخته‌های محیطی و انباشته‌های تاریخی آن مکان باشند. این موضوع باید در همه برنامه‌های محلی، منطقه‌ای و ملی مورد عنایت و توجه کامل قرار داشته باشد.

۲- خوشـبختانه در برنامه ششم توسعه کشور، توجه جدی و ویژه‌ای به موضوع توسـعه روستایی شده اسـت. به‌عنوان‌مثال این تکلیف برای دولت مقرر شده که هرسـال برای ۵۰۰۰ روستا برنامه توسعه اقتصادی تهیه و شروع به اجرا کند که می‌تواند نقش مهمی در پیشگیری از تخلیه لجام‌گسـیخته روستاها داشته باشد. بااین‌حال، آنچه مبهم و باز رها شده این اسـت که این فعالیت‌های اقتصادی قرار اسـت با اتکا به کدام منابع محیطی راه‌اندازی شوند؟ محیط‌زیست روستاهای ایران و منابع طبیعی - خصوصاً منابع آب- توان تحمل فشاری بیش از این را ندارند و عدم توجه به‌ضرورت استقرار فعالیت‌های کم‌آب‌بر، یقیناً خسران جبران‌ناپذیری را در اثنای راه‌اندازی و در فرآیند فعالیت بنگاه‌های اقتصادی منتج از این برنامه به دنبال خواهد داشت. پس لازم است در فرآیند تهیه و تدوین این برنامه‌های توسعه اقتصادی روستا، توجه خاص و کاملی به چشم‌انداز تحولات آینده روستاهای ایران از منظر زیست‌محیطی و توان‌ها و ظرفیت‌های موجود و قابل اتکا در آینده وجود داشته باشد.

۳- در ادبیات نوین برنامه‌ریزی روستایی، زیست‌پذیر بودن روستاها به معنای قابلیت کار و زندگی مناسب برای روستانشینان است. زمانی می‌توان به ایجاد و تداوم روسـتاهای زیست‌پذیر امید داشت که منابع طبیعی و محیط‌زیست روستا در اولویت برنامه‌ریزی قرار داشته باشد. هیچ اولویتی جز این، واقع‌بینانه و آینده‌نگرانه نخواهد بود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **جوان‌گزین بودن مهاجرت روستایی موجب شده که نیروی انسانی بخش کشاورزی در نیم قرن اخیر و از پی موج مهاجرت به‌سوی شهرها، به سمت پیری گرایش پیدا کند. تأمین نیروی انسانی مشکل جدی این بخش است.**
- **پیر شدن نیروی کار کشاورزی، حتی مکانیزاسیون را هم در آینده مورد تهدید قرار خواهد داد و موجب کاهش گرایش‌های کارآفرینانه و نوآورانه در این بخش خواهد شد.**
- **مهاجرت و تخلیه روستاها در آینده‌ای نزدیک، عواقب و پیامدهای امنیتی خود را نمایان خواهد کرد: کاهش امنیت غذایی و کاهش امنیت مرزها و نواحی کم‌جمعیت.**
- **با تخلیه روستاها، منابع آب‌وخاک آنها معطل خواهد ماند و علاوه بر اینکه بهره‌برداری از آنها متوقف می‌شود، زمینه از دست رفتن و اتلاف تدریجی آنها مهیا خواهد شد.**
- **در برنامه ششم توسعه کشور، توجه جدی و ویژه‌ای به موضوع توسعه روستایی شده است.**

زمانی می‌توان به ایجاد و تداوم روستاهای زیست‌پذیر امید داشت که منابع طبیعی و محیط‌زیست روستا در اولویت برنامه‌ریزی قرار داشته باشد. هیچ اولویتی جز این، واقع‌بینانه و آینده‌نگرانه نخواهد بود

کلاف سردرگم

بحران اثربخشی و کارآمدی در حوزه آب

نیامه عرضه و تقاضای آب، آلودگی آب، کمبود، بحران یا فاجعه آب مسائلی است که هرروز در تیتر خبرها قرار می‌گیرد؛ به این بهانه باید پرسید که راه رهایی از این معضل، مسئله یا چالش کدام است؟ آیا راهی برای خروج از بحران وجود دارد یا نه؟ حلقه مفقوده بحران آب چیست؟



انوش نوری اسفندیاری

تحلیل‌گر حوزه آب

چرا باید خواند:

هشدارها برای بحران آب جدی است؛ این ذخیره حیاتی در حال پایان گرفتن است اما برای کارآمدی در حوزه آب باید به مسائلی توجه شود. در این مقاله راه‌حلی به خوانندگان ارائه می‌شود. آن را با هم بخوانیم.

فاصله میان عرضه و تقاضای آب، پیامدهای آلودگی منابع و افت مداوم سطح آب زیرزمینی، به‌طور روزافزونی گستره و عمق بیشتری پیدا می‌کند. تقریباً روزی نیست که خبر یا خبرهایی درباره خشکی تالاب‌ها و کاهش رطوبت خاک و ایجاد چشمه‌های گردوغبار، تخریب تأسیسات و بناها و زیرساخت‌ها در اثر نشست زمین، آلودگی محصولات در اثر استفاده از فاضلاب‌ها، خسارات باغات و مزارع در اثر کم‌آبی، و نارسایی کمی و کیفی در تأمین آب مراکز جمعیتی، از کانال‌ها و رسانه‌های مختلف دریافت نشود. ابعاد مسائل آب به‌عنوان موضوعی چندوجهی از مصارف بی‌رویه فردی فراتر رفته و مانند کلافی با موضوعات مختلف خوداتکایی در تولید، ایجاد درآمد و اشتغال و کاهش فقر، مقابله با فساد، تأمین آب بهداشتی و دفع اصولی فاضلاب‌ها، تأمین حداقل نیازهای محیط‌زیستی و ملاحظات و خطرات هیدروپلیتیکی و امنیت ملی، درهم‌تنیده شده است. در جست‌وجو برای باز کردن این کلاف و پیدا کردن نقطه شروع مناسب، با کارکرد اهرمی و مؤثر، به ناگزیر باید به سراغ افزایش بهره‌وری در حوزه مدیریتی و برنامه‌ریزی آب، رفت.

موضوع بهره‌وری در مباحث مدیریتی و برنامه‌ریزی معمولاً با دو مؤلفه اثربخشی (Effectiveness) و کارایی (Efficiency) سروکار دارد. در حوزه اثربخشی، درستی هدف‌ها و جهت‌گیری‌ها مطرح است. در حوزه کارایی، چگونگی تحقق هدف‌های انتخاب‌شده مهم است. درهرصورت، اگر انتخاب و اولویت‌بندی و یا موازنه میان هدف‌ها و جهت‌گیری‌ها، نادرست باشد، افزایش کارایی در مسیر هدف‌های نادرست، حتی می‌تواند برای جامعه بسیار زیان‌بارتر تمام شود. بنابراین در حوزه بهره‌وری، توجه به اثربخشی (درستی کار)، دارای اولویت بیشتری نسبت به کارایی (انجام درست کار) است. نمونه بارز ایجاد مسئله در این زمینه، اقدامات مربوط به توسعه سامانه‌های آبیاری در دشت‌های ممنوعه برای ایجاد تعادل در ذخایر آب زیرزمینی است، حال آنکه شرایط نهادی استفاده از این نوع فناوری‌ها بیشتر در مسیر افزایش کارایی آب کشاورزی است تا ایجاد تعادل در آبخوان‌های زیرزمینی. بررسی تجربیات متعدد نشان داده که اقدام به توسعه کاربرد فناوری‌های نوین آبیاری، در بهترین حالت، به افزایش کارآیی می‌انجامد و با افزایش کارایی و سودآوری آب، انگیزه‌های بهره‌برداران برای برداشت و مصرف بیشتر آب تقویت می‌شود و برداشت از منابع آب کاهش نمی‌یابد. هدف کاهش برداشت و تعادل‌بخشی و هدف افزایش کارایی دو هدف مستقل هستند که لزوماً در یک مسیر قرار ندارند. ایجاد تعادل در آبخوان‌ها، خیر عمومی مرجح‌تری تلقی می‌شود که ابتدا باید به آن دست‌یافت.

اثربخشی آب

بررسی و تعیین هدف‌ها و ایجاد رابطه میان آنها، اقدام بسیار حساس و دقیقی است که معمولاً در حوزه سیاست‌گذاری در نهادهای قانون‌گذاری، برنامه‌ریزی و دفاتر برنامه‌ریزی کلان و راهبردی دستگاه‌های اجرایی اتفاق می‌افتد و نتایج خود را در اسناد بالادستی نشان می‌دهد. در این سطح، هدف‌های متفاوتی وجود دارند که رابطه و نسبت آنها با یکدیگر باید مورد بررسی واقع شوند، چون تعقیب یک هدف معمولاً ممکن است در جهت مخالف دیگری باشد. در حوزه آب، شواهد و دلایل مختلفی نشان می‌دهد که راه‌گشایی از طریق سیاست‌ها و راهبردهای توسعه‌ای متناسب با محدودیت شدید منابع آب کشور، بر افزایش اثربخشی مدیریت منابع آب بسیار مؤثر است؛ چون کشور ایران برای رعایت موازین توسعه پایدار، به‌ناگزیر باید بتواند اقتصاد بزرگ‌تری با مصرف منابع آب کمتر داشته باشد. برای حصول به این جایگاه، به‌عنوان‌مثال می‌توان از اهمیت تدوین برنامه جامع افزایش اشتغال و درآمد با استفاده از منابع آب کمتر در سازگاری با مقتضیات منابع آبی کشور نام برد. یا مبحث ایجاد موازنه مناسب میان امنیت آبی، امنیت غذایی و امنیت انرژی با هدف ایجاد تعادل در تغذیه و برداشت آبخوان‌ها و منابع آب زیرزمینی، که درواقع صیانت از امکانات زیستی و ظرفیت تولید مواد غذایی در آینده است. این نوع مباحث در سطح تنظیم سیاست‌های توسعه، به‌ناگزیر ما را به بحث‌های دیرینه مکان‌یابی و انتخاب صحیح نوع فعالیت‌ها و اسکان مناسب جمعیت از نظر دسترسی به منابع آب و ایجاد آلودگی هدایت می‌کند. البته به این مجموعه باید موارد دیگری را نیز افزود، مانند استفاده مناسب از فناوری، اصلاح سبک زندگی و الگوهای مصرف، کاهش هزینه‌های ناهماهنگی، عدم همکاری و موازی‌کاری و بی‌تفاوتی و کم‌کاری، مهار کانون‌های اختلاف‌برانگیز بر اساس انصاف و اجرای همسان مقررات، انتخاب ترکیب مناسبی از فرآیندهای حکمرانی از نظر فرمان و کنترل، انگیزه‌ها و سازوکارهای قیمتی و اقتصادی و یا مدنی و اجتماعی و انباشت سرمایه‌های اجتماعی و افزایش اعتماد عمومی. این‌گونه موارد، از موضوعات مهم در حوزه سیاست‌گذاری و سیاست‌پژوهی آب به شمار می‌آید.

کارایی آب

پیگیری اجرا و تحقق سیاست‌های کلان در نهادهای اجرایی و شرکت‌های کارگزار مانند شرکت‌های آب منطقه‌ای و شرکت‌های آب و فاضلاب اتفاق می‌افتد. این موضوع خود را در برنامه‌های عملیاتی نشان می‌دهد. افزایش حجم آب قابل تنظیم، توسعه سطح شبکه‌های اصلی و فرعی تحت پوشش، توسعه سطح اراضی تسطیح‌شده و مجهز به امکانات نوین آبیاری، کمینه‌سازی و کنترل هزینه‌های اجرایی، افزایش راندمان آبیاری و اخیراً افزایش بهره‌وری و کارایی آب با تکیه بر سامانه‌های آبیاری تحت‌فشار، افزایش نصب کنتورهای هوشمند بر چاه‌ها، قیمت‌گذاری و بازیافت هزینه‌ها، کاهش آب به حساب نیامده، و افزایش ضریب وصول مطالبات از مشترکین، از نمونه‌های هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی در سطح مدیریت اجرایی و عملیاتی برای افزایش کارایی محسوب می‌شوند.

آب، محرک توسعه

نگرش به آب به‌عنوان محرک و پیشران توسعه و تکیه به طرح‌های آب برای تحقق

سروسامان دادن به وضعیت آب، در گرو تغییر نگرش‌های حاکم بر سیاست‌گذاری‌ها از نظر چگونگی برقرار کردن نسبت آب و توسعه است؛ باید برای ایجاد جایگاه نهادی مناسبی برای برقراری رابطه دوسویه میان «آب و توسعه» تلاش کرد.

هدف‌های توسعه منطقه‌ای، ازجمله مشکلات بینشی، ذاتی و دیرینه مدیریت عرضه آب در حوزه اثربخشی و سیاست‌گذاری محسوب می‌شود. در دیدمان آب به‌عنوان «محرک توسعه» تصور بر این است که با کنترل، استحصال و توسعه منابع آب، توسعه به مفهوم «نوسازی» در مناطق توسعه‌نیافته شکوفا خواهد شد. بیشتر طرح‌های توسعه انجام‌شده در کشورهای مختلف ازجمله ایران از گذشته تاکنون عمدتاً با این دیدگاه برنامه‌ریزی و اجراشده است. در این دیدمان، تمرکز بر حداکثر بهره‌برداری از منابع آب و سایر منابع طبیعی است. درنتیجه معمولاً به ظرفیت‌ها، نیازها و تقاضاهای جامعه محلی و سازمان اجتماعی موجود آنها توجه چندانی نمی‌شود. با حربه و سلاح «نوسازی» خطوط مبهم و گاه ناهماهنگ سیمای تغییرات و توسعه در منطقه موردنظر از بالا به پایین، بدون برنامه‌ریزی و مدیریت منطقه‌ای یا بررسی و آشکارسازی ترجیحات بهره‌برداران واقعی و یا بررسی ساختار انگیزه‌های جامعه محلی، ترسیم می‌شود. برای انجام این «نوسازی» و پیشبرد اقدامات، تکیه عمده بر نظام متمرکز اداری و تکنوکرات‌های حاضر در نظام‌مهندسی مشاور و دستگاه‌های پیمانکاری است. گویی این اقدامات با صحت‌سنجی کامل و در تطبیق با واقعیت و سازوکارهای طبیعی، اقتصادی و اجتماعی طرح‌ریزی‌شده‌اند. یعنی دیگر نیازی به برنامه‌ریزی اجتماعی و ارتباطی برای حضور ذی‌نفعان در تصمیم‌گیری‌ها به‌منظور همراه و همگام کردن جامعه محلی و اقدامات منسجم کلان‌تری چون مدیریت پیشران‌های توسعه و ایجاد هماهنگی و همکاری و تعهدات لازم از نظر مکان‌یابی فعالیت‌ها، انتخاب نظام اقتصادی متناسب و سبک زندگی و تغییرات اجتماعی وجود ندارد. احتمالاً به‌تبع چنین رویکردی، نظارت و ارزیابی‌های مشخص در بازه‌های زمانی مناسب نیز رنگ می‌بازد، با این تصور یا توهم که چون اقدام اصلی درست است، بقیه موارد، خودبه‌خود هماهنگ و سازگار می‌شوند.

اقتصاد آب و قیمت‌گذاری

سطوح و حوزه‌های متفاوتی را برای اقتصاد آب می‌توان در نظر گرفت. در سطح اثربخشی: مطالعات و بررسی‌های اقتصادی و مالی در سطح ملی، حوزه آبریز، استانی و جامعه محلی. در سطح کارآیی: اقتصاد بنگاه و قیمت‌گذاری و بازیافت هزینه‌ها در شرکت‌های کارگزار. در شرایطی که در نظام حکمرانی آب، تکیه اصلی بر سازوکارها و فرآیندهای سلسله‌مراتبی و اداری است، بهبود ساختار انگیزه‌ها و رقابت در زمره اقدامات حاشیه‌ای قرارمی‌گیرد. در این نظام حکمرانی آب، جایگاه نهادی بخش خصوصی و نهادهای مدنی مناسب نیست و به‌طور ساختاری امکان تقویت سازوکارهای اقتصادی و اجتماعی وجود ندارد. در مدیریت دولتی عرضه‌گرا، هدف واقعی قیمت آب در یک بستر انحصاری، بازپرداخت هزینه‌ها است. افزایش قیمت‌ها، بار سیاسی زیادی به همراه دارد. اطلاعات مربوط به احجام آب تحویلی و مبادله‌شده، هزینه تمام‌شده و کیفیت آب از شفافیت لازم و سهولت دسترسی برخوردار نیست. در نقطه مقابل در مدیریت تقاضاگرا به فرآیندهای اقتصادی و اجتماعی (شبکه‌ای) مجال بیشتری داده می‌شود و قیمت‌های مؤثر مبتنی بر حجم آب در یک بستر رقابتی برای کنترل و مدیریت تقاضا و کاهش آثار محیط‌زیستی، مطرح و امکان‌پذیر است. بنابراین در یک مدیریت متکی به عرضه بیشتر آب که به‌ویژه درباره آب کشاورزی اغلب امکان اندازه‌گیری درست حجمی وجود ندارد و بخش مهمی از تلفات در خارج از حیطه کنترل مصرف‌کننده نهایی است (مانند استفاده از آب لوله برای فضای سبز و تلفات در سامانه توزیع)، انتظار نمی‌رود بتوان با قیمت‌گذاری بر روی پیشران‌های توسعه و تقاضا، تأثیر زیادی گذاشت.

آب، تسهیل‌گر توسعه

دیدگاه آب به‌عنوان «تسهیل کننده یا کاتالیزور توسعه» منبعث از پذیرش موازین توسعه پایدار و نتیجه تغییر پارادایمی در مدیریت توسعه کشورها است. در این دیدگاه که رابطه دوسویه و متقابلی را میان منابع آب و توسعه در نظر می‌گیرد، آب هم به‌عنوان بخش و هم به‌عنوان یک منبع، نقش کلیدی در توسعه اجتماعی، تمامیت محیط‌زیست و رشد اقتصادی دارد. به‌عنوان بخش، آب نیازمند به توسعه زیرساخت‌ها و منابع مالی - عملیاتی است. به‌عنوان منبع اثرگذار، فراتر از مرزهای بخش‌های مختلف عمل می‌کند و برای مدیریتش به تشخیص ارزش آب به بیان اقتصادی و اتخاذ رویکردهای کامل و به‌هم‌پیوسته نیازمند است. این در شرایطی است که تقاضا و مصرف آب به‌شدت از محرک‌های بیرون از بخش آب (مانند افزایش مصرف و سوءمدیریت‌های ناشی از افزایش تقاضا برای غذا و تغییرات سبک تغذیه، تقاضا برای انرژی، پیامدهای تغییرات آب و هوایی و دینامیزم‌های جغرافیای سیاسی) تأثیرپذیر است. در این رابطه دوسویه میان آب و توسعه، ازیک‌طرف آب اساس توسعه اقتصادی و اجتماعی است و از طرف دیگر این توسعه باعث افزایش مصارف و پیامدهای محیط‌زیستی است که بر شرایط منابع آب تأثیر بسزایی دارد. درنتیجه وقتی استفاده‌کنندگان مختلف از آب تصمیم به تخصیص و استفاده از آن می‌گیرند شرایط این منبع در معرض تغییر قرار می‌گیرد و پیامدهای آن می‌تواند به‌نوبه خود موجبات تغییرات مهمی را در فرآیند توسعه ایجاد کند؛ که لازم است این تغییرات در پیش‌بینی برنامه‌ها از قبل مورد توجه و چاره‌اندیشی قرار گیرند.

بهره سخن چیست؟

بررسی اجمالی کارنامه مدیریت آب کشور نشان می‌دهد که اقدامات در هردو زمینه اثربخشی و کارایی، علی‌رغم تلاش‌هایی که انجام‌شده، با کاستی‌های فراوانی روبه‌روست. ناگفته نماند که معمولاً هیچ‌گونه سطح‌بندی و تفکیکی هم از این نظر در اسناد برنامه‌ای در این خصوص مشهود و بارز نیست. اما ضرورت دارد توجه بیشتر نهادهای تأثیرگذار به سمت «اثربخشی»، هدف‌ها و سیاست‌ها و نحوه تعیین سلسله‌مراتب و تعیین اولویت و ایجاد تناسب و موازنه صحیح میان آنها، جلب شود. تجربه نشان داده است که عملاً آب محرک توسعه نیست، انتخاب هدف حداکثر بهره‌برداری از منابع آب انتخاب نادرستی بوده است و باید برای مدیریت تقاضا و رشد بی‌رویه پیشران‌های توسعه به‌طور اساسی فکر کرد و سهمی برای محیط‌زیست و طبیعت قایل بود. این اقدام در گرو تغییر نگرش‌های حاکم بر سیاست‌گذاری‌ها از نظر چگونگی برقرار کردن نسبت آب و توسعه است که این تغییر باید به نحوی باشد که به ایجاد جایگاه نهادی مناسبی برای برقراری رابطه دوسویه میان «آب و توسعه» بینجامد. برای ایجاد تعادل در آبخوان‌های زیرزمینی نیز باید ابتدا مدیریت آب زیرزمینی به سطح مناسبی از دستاوردهای مشخص و قابل‌اتکا برسد و بعدازآن به افزایش کارایی آب پرداخت. برای حرکت به سمت اثربخشی در حوزه سیاست‌های اقتصادی و قیمت آب باید درباره تحول و دگرگونی در جایگاه نهادهای مدنی و بخش خصوصی در حوزه آب فکر کرد. هدف جدی برنامه‌ریزی‌ها باید بررسی و آشکارسازی ترجیحات بهره‌برداران واقعی و بررسی ساختار انگیزه‌های جامعه محلی، باشد. به‌علاوه، لازم است برنامه‌های کلان‌تر و جامع‌تری برای هماهنگی در درون و بیرون بخش آب (برای ایجاد همکاری و هماهنگی) تدارک دیده شود.

انصافاً به‌جای ساده‌اندیشی‌های رایج درباره «معجزه» استفاده از فناوری‌های جدید، آیا جای این‌گونه بررسی‌ها، مباحث و اصلاح سیاست‌های تعیین‌کننده در کشورمان، خالی نیست؟

نکته‌هایی که باید بدانید

- **در جست‌وجو برای باز کردن کلاف آب، و پیدا کردن نقطه شروع مناسب، با کارکرد اهرمی و مؤثر، به‌ناگزیر باید به سراغ افزایش بهره‌وری در حوزه مدیریتی و برنامه‌ریزی آب، رفت.**
- **آب هم به‌عنوان بخش و هم به‌عنوان یک منبع، نقش کلیدی در توسعه اجتماعی، تمامیت محیط‌زیست و رشد اقتصادی دارد.**
- **برای حرکت به سمت اثربخشی در حوزه سیاست‌های اقتصادی و قیمت آب باید درباره تحول و دگرگونی در جایگاه نهادهای مدنی و بخش خصوصی در حوزه آب فکر کرد.**
- **در این نظام حکمرانی آب، جایگاه نهادی بخش خصوصی و نهادهای مدنی مناسب نیست و به‌طور ساختاری امکان تقویت سازوکارهای اقتصادی و اجتماعی وجود ندارد.**

قطب‌نمای توسعه پایدار

امید و اشتیاق، راهی برای توسعه پایدار

سرآغاز

بارها شنیده‌ایم که باید راه رسیدن به توسعه پایدار را هموار کنیم، و این بار از خود باید بپرسیم این راه چگونه هموار می‌شود؟ به این بهانه به سراغ حسین ساسانی می‌رویم تا قطب‌نمای توسعه پایدار را در مسیر ما قرار دهد و مختصات این مسیر را نمایان کند.



حسین ساسانی

تحلیل‌گر توسعه پایدار

چرا باید خواند:
چگونه می‌توانیم به توسعه پایدار دست یابیم؟ آیا شما هم می‌خواهید بدانید راه رسیدن به توسعه پایدار همان گم‌شده مسیر ما چیست؟ این مقاله را حتما بخوانید.

یک جامعه توسعه‌یافته، در واکنش به تغییرات و شرایط مختلف، ارزش‌های بنیادی خود را تغییر نمی‌دهد، بلکه در صورت لزوم، باید شرایط را تغییر دهد تا بتواند ارزش‌های بنیادی خود را حفظ کند

توسعه پایدار بر پایه میزان پایبندی عملی مردم و مسئولان جامعه به ارزش‌های اجتماعی- انسانی و اصول بنیادین، شکل می‌گیرد و تا زمانی که ارزش‌ها در لایه‌های درونی جامعه و باور انسان‌ها نهادینه نشده باشد، نمی‌توان امیدوار شد که جامعه به سمت توسعه پایدار در حرکت باشد. ارزش‌های محوری، فارغ از نوع آنها، نیازمند پایبندی عملی افراد به آنهاست. ارزش‌های ملی و اجتماعی را زمانی می‌توان در یک جامعه توسعه‌یافته مشاهده کرد که مبنای تصمیم‌گیری، رفتار و عملکرد راهبران، مدیران جامعه و عموم مردم باشد. آنان پایبندی خودشان را باید در عمل بدانها نشان دهند. یادمان باشد همواره صدای عمل از صدای سخن بلندتر است. دست‌یابی به جامعه مبتنی بر توسعه پایدار متضمن توجه و تمرکز بر مختصات آن جامعه است، مختصاتی که بایستی آنها را کسب و در لایه‌های مختلف جامعه نهادینه کرد. آنچه در پی می‌آید اشاره‌ای به برخی از این مختصات است:

ارزش‌های مشترک، قطب‌نمای حرکت جامعه

ارزش‌ها و اصول بنیادین یک جامعه توسعه‌یافته، فاکتورهای اعتقادی هستند که رفتار اعضای یک جامعه را هدایت می‌کنند و به چگونگی زندگی و کار آنان جهت می‌بخشند. یک جامعه توسعه‌یافته، در واکنش به تغییرات شرایط مختلف، ارزش‌های بنیادی خود را تغییر نمی‌دهد، بلکه در صورت لزوم، باید شرایط را تغییر دهد تا بتواند ارزش‌های بنیادی خود را حفظ کند. ارزش‌های بنیادین، مبانی و اصولی هستند که رفتار افراد یک جامعه را با یکدیگر و با دیگر ملل پایه‌گذاری می‌کنند. افراد یک جامعه، از نظر فرهنگ، استعداد، زبان، نژاد، عقاید و باورها، با هم تفاوت دارند. ارزش‌های بنیادین و اصول محوری مشترک آنها سبب می‌شود که به جای ایجاد تضادها و تردیدها، این تفاوت‌ها تبدیل به قدرت شوند. این مجموعه ارزش‌ها موجب می‌شوند که افراد بدون هراس از انتقام‌جویی، با صراحت و اعتماد به یکدیگر، زندگی کنند و بدون نگرانی از بابت سوءتعبیر از نظراتشان، به آسانی نظرات خود را ابراز کنند.

به طور خلاصه، در سایه ارزش‌های بنیادین، می‌توان فضای همدلی توأم با مشارکت، همکاری و اثربخشی را در جامعه به وجود آورد که همه افراد در این فضا از شکوفایی استعدادهای خلاقشان و رسیدن به رویاهایشان بهره‌مند شوند، اما برای ایجاد فضایی با این ویژگی، نیازمند داشتن یک قطب‌نما هستیم. همان‌طور که می‌دانید وظیفه قطب‌نما نشان دادن جهت است و به‌رغم اینکه هرکدام از ما از نظر فرهنگ، استعداد، زبان، نژاد، عقاید و باورها، با هم تفاوت داریم، ولی این قطب‌نما در قالب اصول و ارزش‌های بنیادین مشترک در سطح ملی سبب می‌شود که به‌جای ایجاد تضادها و تردیدها، این تفاوت‌ها تبدیل به توانمندی شوند و در راه دست‌یابی به چشم‌انداز مشترک ملی و اهداف اصلی با همت، باور، زبان و نگاه مشترک مورد استفاده قرار گیرند.

امید و اشتیاق

توسعه پایدار، زمانی در یک سرزمین تبلور می‌یابد که وقتی به آنجا گام می‌نهیم، تحت تأثیر انرژی، اشتیاق و اعتماد مردم عادی به آینده کشورشان قرار گیریم. این باور که فردا می‌تواند بهتر از امروز باشد، بایستی در جامعه توسعه‌یافته موج بزند، ضمن آنکه هرکسی برای ساختن آینده‌ای بهتر خود را مسئول بداند و هرکاری که از دستش برمی‌آید انجام دهد. طبیعی است که این روح تأثیرگذار، موتور اصلی تحرک و پویایی سیاست، اقتصاد، صنعت، تکنولوژی و... است و جامعه توسعه‌یافته در یک چرخه مارپیچ ارزشی به سمت تعالی حرکت می‌کند. همچنین، در یک جامعه توسعه‌یافته، ارزش‌های بنیادی و باورهای اخلاقی مشترک جامعه، در رگ و پی جمع عظیمی از مردم نهادینه است. ارزش‌هایی چون نو بودن و نو شدن در کلیه سطوح جامعه پی‌ریزی می‌شود و ایده «نو شدن»، عامل اصلی آفرینش فرهنگ و توسعه پایدار تلقی می‌شود.

ارزش‌بخشی به ثروت مشروع

در یک جامعه توسعه‌یافته، داشتن ثروت، به شرطی که حاصل تلاش انسانی باشد، یک ارزش تلقی می‌شود. به عبارت دیگر در چنین جامعه‌ای، ثروت نماد ارزش است. معنای این جمله آن است که داشتن سرمایه و مال و اموال ناپسند نیست و ضرورتی ندارد که کسی ثروت خود را پنهان کند. در این‌گونه جوامع، بیشتر ثروت مردم، به‌جای اینکه موروثی باشد، حاصل کار و کوشش آنهاست و همین جامعه قادر است که ثروت‌های نامرئی فعالیت‌های اقتصادی غیررسمی و غیرقانونی را به دارایی قانونی تبدیل کند و شاید بتوان گفت که یکی از قوانین جامعه مورد نظر این است که «ثروت» تاریخ مصرف دارد و اگر مدت طولانی بی‌مصرف بماند، بوی تعفن آن بلند می‌شود.

بنابراین اگر جامعه توسعه‌یافته می‌خواهیم، باید ثروتمندان را تحمل کنیم. فرد ثروتمند در این جامعه، به جای تحمل، مورد ستایش قرار می‌گیرد؛ البته به شرطی که ثروت او به دور از رانت‌خواری از راهی آبرومندانه و شرافتمندانه به‌دست آمده باشد. اعتقاد به افزایش طبیعی ثروت، رفاه و نعمت برای این جامعه به این معناست که زندگی روز به روز به سبب افزایش ثروت برای همه بهتر می‌شود. جهان روز به روز ثروتمندتر می‌شود، نشانه‌های فقر ناپدید خواهد شد و سرانجام جامعه

اگر جامعه توسعه‌یافته می‌خواهیم، باید ثروتمندان را تحمل کنیم. فرد ثروتمند در این جامعه، به جای تحمل، مورد ستایش قرار می‌گیرد؛ به شرطی که ثروت او به دور از رانت‌خواری، از راهی آبرومندانه و شرافتمندانه به‌دست آمده باشد.

جهانی در اندیشه متعالی شدن نسبت به گذشته، گام‌های استواری را همراه خود خواهد داشت. به این ترتیب، در یک جامعه توسعه‌یافته، وظیفه مسئولان و سطوح بالای مدیریت اجرایی، تدارک دیدن انرژی و فراهم ساختن منابع و امکانات نیست، بلکه وظیفه آنان آزاد کردن انرژی جامعه و افراد آن در راستای دست‌یابی به خواسته‌ها و آمال بشری است. تنها در این صورت است که افراد جامعه می‌توانند خود را با پیچیدگی‌های جامعه و با تغییرات روزافزون جامعه جهانی انطباق دهند.

خودآگاهی و اعتماد به نفس اعضای جامعه توسعه‌یافته

مردمان یک جامعه مبتنی بر توسعه پایدار، دارای خودآگاهی هستند؛ یعنی توانایی درک حالات روحی، احساسات و عواطف و انگیزه‌های خود و نیز تأثیر آن بر دیگران، از طریق افزایش اعتمادبه‌نفس، خودارزیابی واقع‌گرایانه و خودانتقادی را دارند. به علاوه دارای خودنظمی هستند، به این معنی که توانایی کنترل یا تغییر مسیر تمناها، خواسته‌ها و حالات روحی غریب، تأمل در داوری و تفکر قبل از اقدام را، از طریق احساس ارزشمندی و اصالت و آمادگی برای تغییر، دارا هستند.

برای افراد چنین جامعه‌ای، اشتیاق و دلبستگی به کار، دلایلی فراسوی مسائل مالی و موفقیت شغلی دارد. افرادی که در چنین فضایی نفس می‌کشند، به سبب تعهد بالای انسانی و ملی، تمایل شدیدی به پیگیری اهداف همراه با انرژی و پشتکار از طریق انگیزه قوی برای دست‌یافتن به موقعیت مناسب دارند و در مسیر دست‌یابی به این اهداف، حتی به هنگام رویارویی با شکست از نوعی خوش‌بینی ذاتی برخوردارند. دارای همدلی هستند به این معنی که از توانایی درک حالات عاطفی دیگران و نیز مهارت رفتار با دیگران بر اساس واکنش‌های عاطفی آنها برخوردارند. در نهایت اینکه مردم این‌گونه جوامع، مردمی هستند که از اعماق وجود می‌خواهند از گذشته بگسلند و همه امید خود را به آینده‌ای نو ببندند.

در یک جامعه توسعه‌یافته، چهار عامل «اطلاعات»، «انگیزه»، «سرمایه‌گذاری» و «نوآوری» با یکدیگر در هم می‌آمیزند و راه برای پیشرفت بشریت هموار می‌شود و جالب اینکه این چهار عامل در سراسر تاریخ رمز ترقی و پیشرفت بوده‌اند. تلفیق این عوامل معمولاً حاصل نمی‌شود، مگر اینکه بستری مناسب در باورها و اعتقادات مردم در حوزه‌هایی که مورد بحث قرار گرفته، به وجود آید.

نوع‌دوستی صاحبان کسب‌وکار

نوع‌دوستی اشخاص، به رغم نیت‌های خیری که در آن هست، برای آسایش مردم و ثروتمند کردن جامعه انسانی در اولویت اول و برای دنیای بشریت در نگاه کلان‌تر، کافی نیست. آنچه اشخاص با کمال مباهات انجام می‌دهند، باید سرمشق همه افراد جامعه، بنگاه‌های بزرگ اقتصادی و دولت قرار گیرد؛ یعنی نهادهایی که باید به نفع بقیه، فراتر از مرزها و نسل‌های خود حرکت کنند. در این صورت و فقط در این صورت است که می‌توان گفت دارای یک جامعه با توسعه پایدار هستیم که همه افراد حقیقی و حقوقی به مسئولیت‌های اجتماعی خود واقف‌اند و بدان عمل می‌کنند. همه ما صاحبان کسب‌وکار، بنا به مسئولیتی که در قبال جامعه خود داریم، ناگزیریم که فقیران را ثروتمند کنیم تا خود ثروتمندتر شویم و این یعنی اینکه تکلیفمان بیشتر از این است که فقط مالیات خود را بپردازیم. معنای این سخن این است که باید برای توسعه یکپارچه مناطق توسعه‌نیافته داخلی و خارجی سرمایه‌گذاری کنیم. همچنین در تکنولوژی‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم که به طبیعت و محیط‌زیست آسیب کمتری می‌رسانند، گو اینکه چنین سرمایه‌گذاری‌هایی ممکن است در کوتاه‌مدت بازدهی اقتصادی نداشته باشند. ما و بنگاه‌های اقتصادی‌مان باید یاد بگیریم فقط تا نوک بینی خود را نبینیم تا نوادگان ما بتوانند در فضایی زندگی کنند که تلاش و کار مایه اصلی حیات آنها باشد.

اعتماد بیشتر، صراحت بیشتر، هم‌گرایی بیشتر

در اجتماع توسعه پایدار، همه افراد آگاهانه خود را در موفقیت و شکست‌ها سهیم می‌دانند. از این‌رو در چنین فضایی، همکاری، نوآوری و یادگیری مستمر، رونق می‌یابد. بنابراین با شناسایی و پایبندی به اصول توسعه پایدار، احساس امنیت و ثبات در نزد تک‌تک مردم بیشتر و زیربنایی شفاف و مستحکم فراهم می‌شود تا آینده کشور و خود را بر آن بنا کنند. راهبری و مدیریت کشور بر مبنای ارزش‌ها و اصول جامعه توسعه‌یافته، موجب می‌شود افراد بدون هراس از بداندیشی و کارشکنی، با صراحت و اعتماد با یکدیگر تعامل کنند و نگران سوءتعبیر از نظرات و عقایدشان نباشند.

خلاصه اینکه، در صورت پایبندی عملی و تعهد واقعی به اصول جوامع توسعه‌یافته، هم‌گرایی و سینرژی فزاینده‌ای برای تحقق اهداف متعالی فراهم می‌شود. توجه عمیق و قلبی به انسان‌های جامعه و سرنوشت آنان در نزد تک‌تک افراد در جهت بهبود مستمر کیفیت زندگی آنان خواهد بود. تصمیم‌گیری و عمل بر پایه ارزش‌ها و اصول توسعه پایدار و حاکم کردن این اصول بر رفتارهای فردی و جمعی در جامعه، موجب خواهد شد تا بیش از پیش حکمت و فرزانگی را شالوده فهم پدیده‌ها و واقعیت‌های زندگی خود قرار دهیم. حاکمیت چنین فضایی، باعث می‌شود که در زمینه توسعه کشور هم، اندیشه‌های نوینی تکوین یابد تا احساس مسئولیت بیشتر در قبال سرنوشت و کیفیت زندگی انسان‌ها ایجاد شود. کاهش ناملایمات ملی و اجتماعی از راه پایبندی به ارزش‌ها و اخلاقیات انسانی با هدف سالم‌سازی رفتارهای فردی و اجتماعی و حرکت به سمت توسعه پایدار کشور تسریع می‌شود. کسب مهم‌ترین مهارت مورد نیاز انسان امروزین یعنی همدلی متعالی، هموارتر می‌شود و عشق به انسان‌های دیگر، برای تک‌تک افراد جامعه تبلور پیدا می‌کند. تنها در چنین فضایی است که اصول توسعه پایدار نزد مردم یک کشور به ارزش غایی تبدیل و قطب‌نمایی می‌شود برای پیمودن راه دشوار ولی زیبایی که ترسیم می‌شود.

کاهش ناملایمات ملی و اجتماعی از راه پایبندی به ارزش‌ها و اخلاقیات انسانی با هدف سالم‌سازی رفتارهای فردی و اجتماعی و حرکت به سمت توسعه پایدار کشور تسریع می‌شود

نکته‌هایی که باید بدانید

- **دست‌یابی به جامعه مبتنی بر توسعه پایدار متضمن توجه و تمرکز بر مختصات آن جامعه است، مختصاتی که بایستی آنها را کسب و در لایه‌های مختلف جامعه نهادینه کرد.**
- **ارزش‌های بنیادین، مبانی و اصولی هستند که رفتار افراد یک جامعه را با یکدیگر و با دیگر ملل پایه‌گذاری می‌کند.**
- **ارزش‌هایی چون نو بودن و نو شدن در کلیه سطوح جامعه پی‌ریزی می‌شود و ایده «نو شدن»، عامل اصلی آفرینش فرهنگ و توسعه پایدار تلقی می‌شود.**
- **مردمان جامعه توسعه یافته دارای خودنظمی هستند، توانایی کنترل یا تغییر مسیر خواسته‌ها و تأمل در داوری و تفکر قبل از اقدام را دارا هستند.**
- **باید برای توسعه یکپارچه مناطق توسعه‌نیافته داخلی و خارجی سرمایه‌گذاری کنیم.**

طرح جامع شهر تهران که بر چشم‌انداز «تهران: شهری هوشمند، دانش‌پایه و جهانی» تأکید داشت، مجموعه‌ای از طرح‌های کار و فعالیت (حدود ۱۵۰ طرح) را در قالب طرح‌های موضعی و موضوعی تعریف کرد که از جمله می‌توان به مرکز صنایع و فناوری‌های نوین حکیمیه، مرکز تجارت جهانی، محور کار و فعالیت شوش- بعثت، و مرکز فعالیت‌های نوین شهر تهران (شمال محور انقلاب) اشاره کرد.

درآمدهای پایدار: توسعه، دموکراسی و برابری

سایه سیاست بر اقتصاد سیاسی شهر



محمدکریم آسایش

پژوهشگر اجتماعی

چرا باید خواند:
چگونه می‌توان به درآمد پایدار در شهر رسید؟ دموکراسی، توسعه و برابری سه اصلی است که شهر را به فضا و فضا را به شهر اقتصادی بدل می‌کند؛ چگونگی حصول این امر را در این مقاله بخوانید.

طبق مصوبه مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۶۲، شهرداری‌ها ملزم شدند که در تأمین منابع خود، خودکفا عمل کنند اما از طرفی دولت نیز موظف شده بود که ظرف شش ماه از تاریخ این مصوبه لایحه جامع درآمدهای پایدار شهرداری‌ها را به مجلس ارائه کند. در سال ۱۳۶۹ مصوبه شورای عالی شهرسازی و معماری ایران، راه و بابی را گشود که از طریق آن، حصول درآمد شهرداری‌ها به سمت فروش شهر سوق یابد.

این اما در خلأ اتفاق نیفتاد بلکه در بستری از توسعه نامتوازن وقوع یافت که پیش از آن گروه دانشگاه هاروارد در سال ۱۳۵۷ در مورد رشد ناموزون بخش مستغلات نسبت به سایر بخش‌ها هشدار داده بود. این توسعه نامتوازن در شرایط سیاست‌های تعدیل ساختاری اقتصادی (دستورکار نئولیبرالی) در سال‌های پس از ۱۳۶۸ که مبتنی بر رهاسازی حوزه‌های مختلف (از جمله حوزه‌های اجتماعی و شهری) توسط دولت به بهانه کسری بودجه بود، رخ داد. سیاست‌هایی که به افزایش هزینه‌های اجتماعی و گسترش نابرابری دامن زد. این دستورکار در شرایط حاکمیت رانت و تشویق بخش مستغلات و فقدان پشتوانه‌های لازم برای تنوع‌بخشی درآمدی، به جای شهری شدن سرمایه و ایجاد شهرهای خلاق، به شهری شدن رانت و خلق شهرهای سیاه‌چاله و کژدیسه انجامید.

از عوامل مؤثر و مشدد بر حاکمیت رانت و فقدان پشتوانه‌های لازم برای تنوع‌بخشی درآمدی، فقدان دموکراسی شهری بوده است. جرح و تعدیل‌های قانون شوراها که از آن می‌توان به سلاخی اصول شوراها در قانون اساسی یاد کرد، موجب شد که شوراها اختیار لازم را جهت وضع عوارض و مالیات شهری و هزینه‌کرد آن نداشته باشند. رویکرد تمرکزگرا در قانون‌گذاری در ایران موجب شد که هم وضع عوارض جدید و هم توزیع آن، در ید اختیار وزارت کشور قرار گیرد. با آنکه طبق قانون شوراها، شوراها اختیار وضع عوارض را دارند اما این عوارض می‌تواند توسط وزارت کشور ملغا شود. تمرکزگرایی در توزیع نیز همواره به سمت متمرکزسازی وجوه و توزیع آن توسط وزارت کشور میل کرده است که اوج آن را در برنامه ششم توسعه شاهد بوده‌ایم. در خصوص درآمدهای پایدار گفتنی است آن بخش از درآمد شهرداری‌ها را که از طریق شهرفروشی حاصل می‌شود نمی‌توان با درآمد حاصل از نفت مقایسه کرد و ناپایدار نامید بلکه بایست آن را درآمد نامشروع خواند. نقض قانون، نقض حقوق شهروندی، فروش آینده و تخریب گذشته، صرفاً مسئله ناپایایی مالی درآمد نیست بلکه دامنه‌ای از تخلف تا جرم را دربر می‌گیرد.در شرایط حاکمیت رانت و حکمرانی مستغلات بر شهرداری‌ها، تلاش‌ها برای پایداری درآمدی و تنوع‌بخشی به درآمدهای شهری نیز ناکام ماند. طرح جامع شهر تهران که بر چشم‌انداز «تهران: شهری هوشمند، دانش‌پایه و جهانی» تأکید داشت، مجموعه‌ای از طرح‌های کار و فعالیت (حدود ۱۵۰ طرح) را در قالب طرح‌های موضعی و موضوعی تعریف کرد که از جمله می‌توان به مرکز صنایع و فناوری‌های نوین حکیمیه، مرکز تجارت جهانی، محور کار و فعالیت شوش ـ بعثت، و مرکز فعالیت‌های نوین شهر تهران (شمال محور انقلاب) اشاره کرد.رشد بخش‌های مولد اقتصادی ناشی از اجرای این طرح‌ها می‌توانست حاکمیت رانت را تضعیف و ناموزونی توسعه را تعدیل کند و به شکل‌گیری شهرهایی خلاق بینجامد، اما تحقق این طرح‌ها و منتج شدن شهرهای خلاق از آنها و فائق شدن بر ناموزونی توسعه نیازمند تدابیری مکمل نیز بود، زیرا توسعه امری پروژه‌ای نیست بلکه پدیده‌ای فرآیندی-نهادی است. بدون فرآیندهای پیونددهنده و بدون نهادسازی لازم برای توسعه نمی‌توان تحقق‌پذیری مناسبی را چه به صورت کمی و چه کیفی شاهد بود، حتی در صورت تحقق پروژه‌ها، شاهد پروژه‌هایی گسیخته و رشدهایی گسیخته خواهیم بود.برای شناسایی تدابیر مکمل ابتدا می‌بایست چارچوب طرح‌های کار و فعالیت و الگوی چشم‌اندازی طرح جامع را مسئله‌شناسی کرد. در واقع مسئله اصلی الگو و چارچوب چشم‌اندازی و کار و فعالیت طرح و جامع، فقدان فراگیری اجتماعی است. تحقق این چارچوب می‌تواند رونق ایجاد کند اما در خصوص ایجاد برابری و بهره‌مندی عمومی از آن تردید وجود دارد. چنان که ایده‌پرداز شهرهای خلاق، ریچارد فلوریدا، اکنون بر این باور است که شهرهای خلاق براساس الگوی مبتنی بر تکنولوژی و طبقه خلاق و مدل «رخنه به پایین»، شهرهایی نابرابرند و کیفیت زیست مناسبی را برای همگان فراهم نمی‌سازند. اورسالا گرانت در مقاله «رشد اقتصادی، فقر و حکمروایی شهری» از مجموعه مقالات کتاب «حکمروایی شهری و فقر: فریاد تهیدستان شهری در کشورهای در حال توسعه» نیز این مسئله را به صورت تفصیلی از طریق بررسی شرایط زندگی در شهرهای مختلف با برنامه‌های رشد اقتصادی مورد مطالعه قرار داده است.از نظر اورسالا گرانت، رشد اقتصادی شرط لازم برای فقرزدایی هست زیرا مازاد مورد نیاز برای رفع فقر را فراهم می‌سازد، اما شرط کافی نیست زیرا باید با شرایطی همراه شود که فراگیری اجتماعی را از طریق حکمرانی شهری خوب شامل شود. از جمله تدابیر مکمل می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تدوین برنامه جامع کار و فعالیت شهری به عنوان متمم طرح جامع شهر در چارچوب بازنگری طرح جامع و بازنگری برنامه راهبردی بیست‌ساله شهرداری مبتنی بر برنامه تحقق‌پذیری طرح‌های کار و فعالیت، برنامه‌های کارآفرینی محله‌ای، نحوه تلفیق برنامه‌های کارآفرینی محله‌ای با طرح‌های کار و فعالیت کلان، برنامه‌ریزی برای جذب نیروی کار ساده، نحوه تعامل اقتصاد غیررسمی با اقتصاد رسمی، نحوه هماهنگی و همکاری نهادی، ظرفیت‌های اجتماعات محلی و مسئولیت‌های اجتماعی بنگاه‌های اقتصادی در ایجاد اشتغال از طریق پروژه‌های مردمی-خصوصی، هم‌پیوندی‌های برنامه‌ای بین عرضه و تقاضا، بین بخش‌های تولید و توزیع، و بین تأمین اعتبار و تأمین بازار
- تدوین اصول راهنمای برنامه‌ریزی و طراحی شهری برای ایجاد فضای کسب و کار مبتنی بر برنامه جامع کار و فعالیت شهری و هدایت عوارض شهری و عوارض کسب و پیشه و صدور جواز کسب بر اساس برنامه جامع کار و فعالیت شهری
- الزام استفاده از تولید داخلی و منع استفاده از محصولات خارجی در صورت وجود مشابه داخلی در بخش دولتی و بخش عمومی (از جمله شهرداری و سازمان‌ها و شرکت‌های وابسته) و طرح مهارت و امکان‌سنجی جهت تبدیل آن به فعالیت‌های اقتصادی با حمایت شهرداری، دستگاه‌های مسئول و سرمایه‌گذاران، خیرین و همیاری‌های محلی
- با تحقق این شروط و تدابیر مکمل همراه با برنامه‌های کار و فعالیت طرح جامع به صورت بازنگری‌شده و منطبق با شرایط فرآیندسازی و نهادسازی جدید و شرایط محلی تحقق‌پذیری، می‌توان انتظار داشت درآمدهای پایدار به بستری از توسعه دموکراتیک و عادلانه منجر شود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **آن بخش از درآمد شهرداری‌ها را که از طریق شهرفروشی حاصل می‌شود نمی‌توان با درآمد حاصل از نفت مقایسه کرد.**
- **از عوامل مؤثر و مشدد بر حاکمیت رانت و فقدان پشتوانه‌های لازم برای تنوع‌بخشی درآمدی، فقدان دموکراسی شهری بوده است.**
- **شهرهای خلاق بر اساس الگوی مبتنی بر تکنولوژی و طبقه خلاق و مدل «رخنه به پایین»، شهرهایی نابرابرند و کیفیت زیست مناسبی را برای همگان فراهم نمی‌سازند.**



[۶ ایده بزرگ ۱. ظرفیت کم و زیاد]

مازادشناسی

قانون سِی یکی از بزرگ‌ترین ایده‌های اقتصادی است که تاکنون مطرح شده

چرا باید خواند:
سومین ایده بزرگ اقتصادی که اکونومیست به آن پرداخته قانون سی از ژان باپتیست سیَ است؛ این قانون تناقضی قابل بحث را در قالب یک جمله مطرح می‌کند: «عرضه، تقاضای خودش را ایجاد می‌کند».



ژان باپتیست سی

اقتصاددان و تاجر فرانسوی بود که در روز پنجم ژانویه ۱۷۶۷ به دنیا آمد. ژان باپتیست سی به اقتصاد لیبرال علاقه داشت و در نتیجه در بحث‌های اقتصادی خود از رقابت و تجارت آزاد سخَن می‌گفت. او همچنین معتقد بود که کسب‌وکارها باید از بند قوانین دست‌وپاگیر رها شوند. اغلب او را به خاطر «قانون سی» می‌شناسند که برخی به آن قانون بازار نیز می‌گویند. البته این مفهوم تا حدودی شکل عامه‌پسند به خود گرفته است. یکی از مواردی که در قانون سی گفته می‌شود این است: عرضه، تقاضای خودش را ایجاد می‌کند. البته کینز نیز پیش‌تر به این مسئله اشاره کرده بود اما عموماً از این عبارت در آثار سی استفاده می‌شود.

سال ۱۸۰۴ بود که ژان باپتیست سِی برای راه‌اندازی کارخانه‌ای در پاریس ثبت‌نام کرد. او تلاش می‌کرد اصول جدیدی را بیاموزد. سِی در آن زمان ۳۷ سال داشت، همسرش باردار بود و قرار بود پنجمین فرزندش را به دنیا بیاورد. تجربه‌های موفقی در دنیای سیاست داشت و حالا قدم به دنیای جدیدی می‌گذاشت. قدرتمندترین مرد فرانسه یعنی ناپلئون بناپارت پیشنهادهایی به او داده‌بود تا مطالعات جدیدی را آغاز کند. بناپارت از سِی خواسته‌بود همسو با سیاست‌های او چیزهایی بنویسد. اما سِی تصمیم گرفت مسیر دیگری را طی کند.

البته ناپلئون حق داشت که برای خریدن قلم سِی تلاش کند، او ارزش آن را فهمیده‌بود و از آن می‌ترسید. سِی به دنبال آدام اسمیت در جست‌وجوی اصول لیبرال بود و «رفاه ملل» را در آزادی اقتصادی می‌دید. او مشاوری بود که در جهت آزادی بیان، آزادی تجارت و آزادی بازارها تلاش می‌کرد و تمام این ایده‌ها را از آدام اسمیت وام گرفته‌بود. بعداً او رساله‌ای در باب اقتصاد سیاسی نوشت که ایده‌های اقتصادی اسمیت در آن موج می‌زد.

در دوران سِی، دنیای اقتصادی مانند دنیای امروز با پیشرفت تکنولوژی همراه بود و تقاضای بسیاری نیز برای آن مشاهده می‌شد. ابتکارات نیز با ریاضت‌های اقتصادی همراه بودند. در فرانسه تولید الیاف از ۱۸۰۸ تا ۱۸۰۹ بیش از ۱۲۵ درصد رشد کرد. در همان زمان بود که سِی نیز کارخانه خودش را راه‌اندازی کرد. اما در کنار این رشد و پیشرفت‌ها، تقاضای جهانی کاهش پیدا کرده‌بود. هزینه دولتی در بریتانیا در همان دوره ۴۰ درصد کاهش پیدا کرد.

حاصل این هرج‌ومرج نیز نوعی افزایش ظرفیت بود که سِی به آن «مازاد عمومی» می‌گفت. چنین مازادی مورد توجه سی و همکارانش قرار گرفت. او در توضیح نظریه خود ادعا کرد مازاد «عمومی» وجود خارجی ندارد. از نظر او برخی از کالاها می‌توانند بیش از اندازه تولید شوند اما به صورت کلی امکان ندارد کالایی زیاد بیاید. این حرف او در قالب قانون سِی بر سر زبان‌ها افتاد که می‌گفت: «تولید راه را برای تقاضای کالاها باز می‌کند» و بعداً این ایده به این شکل درآمد: «عرضه، تقاضای خودش را ایجاد می‌کند.»

البته او خودش اقرار کرد که این نظریه، تناقضات درونی دارد و در نتیجه برخی علیه آن سخن می‌گویند. در واقع مردم این‌طور استنباط می‌کنند: «اگر شما بسازید، آنها می‌آیند» و این از نظر مردم امروزی احمقانه است. اما نکته مهم در مورد قانون سِی این است که سِی آن را برای وضعیت آن زمان گفته است. به صورت کلی نیز وقتی قانون سِی در توضیح نظریه خود ادعا کرد مازاد «عمومی» وجود خارجی ندارد. از نظر او برخی از کالاها می‌توانند بیش از اندازه تولید شوند اما به صورت کلی امکان ندارد کالایی زیاد بیاید. این حرف او در قالب قانون سِی بر سر زبان‌ها افتاد که می‌گفت: «تولید راه را برای تقاضای کالاها باز می‌کند» و بعداً این ایده به این شکل درآمد: «عرضه، تقاضای خودش را ایجاد می‌کند.»



سی را می‌خوانید باید به جای اقتصاد خرد، نگاه کلان داشته‌باشید و به عبارتی به جای اینکه از چشم کرم ابریشم به دنیا نگاه کنید، از زاویه پانوراما آن را ببینید.

نکته مهم دیگری که باید در زمینه قانون سی در نظر گرفته‌شود این است که شرکت‌ها نمی‌توانند کالاهای خود را بیرون بگذارند و بقیه آنها را بخرند. آنها برای اینکه به پول برسند باید مشتری را وادار به خرید کنند. اگر این اتفاق بیفتد، منبع عرضه می‌تواند برای تقاضاهای جدید کاملاً موثر باشد.

قانونی برای ثروتمند شدن

این روزها افراد بسیاری بدون اینکه بدانند سی چه چیزی را مطرح کرده، نظریه او را نادیده می‌گیرند یا حتی به سخره می‌گیرند. سی بخشی از عقیده خود را بد بیان کرد و به همین خاطر بقیه او را نفهمیدند اما وقتی می‌گفت نباید تقاضا برای کالا کم بیاید، حرفی کاملاً درست را مطرح می‌کرد. او قوانینی را که از آنها سخن می‌گفت در کار خود مورد استفاده قرار می‌داد و به همین خاطر در مسیر موفقیت گام برمی‌داشت اما از آنجا که بناپارت نمی‌خواست سی پیشرفت کند، کارخانه او را تعطیل کرد. او با ایده‌های درخشانش موفق شد عده زیادی را به ثروت برساند.

سی‌برایت در مثالی که در کتاب خود زده در حقیقت معجزه بازار را زیر نورافکن قرار داده‌است. البته بعد از او رونالد کوش اقتصاددان بریتانیایی به نکات مهم‌تری در این زمینه اشاره کرد. مدل استاندارد اقتصاد درباره آنچه در شرکت‌ها در حال انجام است، جواب‌گو نیست. پرسشی که کوش کرد این بود: «چرا برخی از فعالیت‌ها از سوی بازار جهت‌دهی می‌شود در حالی‌که برخی دیگر را شرکت‌ها هدایت می‌کنند؟»

[۶ ایده بزرگ ۲. تئوری شرکتی]

معجزه بازار

اگر بازارها در جهت‌دهی به منابع خیلی خوب هستند، پس چرا شرکت‌ها به وجود می‌آیند؟



نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست

چرا باید خواند:
نخستین مقاله از مجموعه مقالات تابستانی اکونومیست در زمینه ایده‌های بزرگ اقتصادی، به تئوری شرکت‌ها مربوط می‌شود. رونالد کوش، اقتصاددان برنده جایزه نوبل سعی دارد تشریح کند که چه مرزی میان بازارها و شرکت‌ها وجود دارد.

یک روز صبح اقتصاددانی به بازار رفت تا پیراهن بخرد. پیراهنی که او انتخاب کرد یکی از خارق‌العاده‌ترین تولیدات جهان بود. این پیراهن در مالزی و به وسیله ماشین‌های آلمانی ساخته شده‌بود. الیاف پارچه این پیراهن از پنبه هندی تهیه شده‌بود که بذر آن متعلق به امریکاست. علاوه بر آن خطوطی در حاشیه آستین این پیراهن بود که در برزیل طراحی شده‌بود و مواد مصنوعی آن از نوعی فیبر در پرتغال تهیه شده‌بود. پائول سی‌برایت اقتصاددانی که این پیراهن را خریداری کرد در سال ۲۰۰۴ در کتاب خود با عنوان «شرکت غریبه‌ها» نوشت: «روزانه میلیون‌ها پیراهن با همین احوالات در سایزها و رنگ‌های مختلف در بازار به فروش می‌رسند.» هیچ‌کسی مسئولیت آنها را به عهده ندارد. شرکت‌هایی که دست به دست هم داده‌اند و این زنجیره بزرگ را ایجاد کرده‌اند تا پیراهن در نهایت به دست خریدار برسد تنها از قواعد و قوانین بازار تابعیت کرده‌اند.

پائول سی‌برایت در هشتم جولای ۱۹۵۸ متولد شده و اکنون در دانشگاه تولوز در فرانسه مشغول به کار است. او حوزه تخصصی فعالیت خود را به اقتصاد صنعتی اختصاص داده‌است. این اقتصاددان، تحصیل‌کرده دانشگاه آکسفورد است. البته او پیش از آنکه به عنوان استاد دانشگاه مشغول به کار شود، به عنوان مشاور شرکت‌های خصوصی فعالیت کرده‌است. همچنین در برخی از شرکت‌های دولتی و بین‌المللی سابقه فعالیت دارد. او در حال حاضر تمرکز خود را بر اقتصاد خرد قرار داده و روی نظریاتی از این قبیل مشغول به کار است.

سی‌برایت در مثالی که در کتاب خود زده در حقیقت معجزه بازار را زیر نورافکن قرار داده‌است. البته بعد از او رونالد کوش اقتصاددان بریتانیایی به نکات مهم‌تری در این زمینه اشاره کرد. مدل استاندارد اقتصاد درباره آنچه در شرکت‌ها در حال انجام است، جواب‌گو نیست. پرسشی که کوش کرد این بود: «چرا برخی از فعالیت‌ها از سوی بازار جهت‌دهی می‌شود در حالی‌که برخی دیگر را شرکت‌ها هدایت می‌کنند؟»

پاسخ کوش این بود که شرکت‌ها در واقع پاسخی به هزینه بالای استفاده از بازارها هستند. کوش معتقد است انجام برخی از فعالیت‌ها به صورت جداگانه بسیار کم‌هزینه‌تر از انجام آنها از طریق قراردادهاست. گاهی یک فعالیت به درستی تعریف می‌شود و بعد فرد می‌تواند با دریافت مبلغ مشخصی آن را انجام بدهد. گاهی این قراردادها و مبلغ‌ها در سطح شخصی، کافی نیست. در چنین شرایطی است که شرکت‌ها پا به میدان می‌گذارند.



رونالد کوش

اقتصاددان و نویسنده بریتانیایی بود و از معدود استادهای دانشگاه که از ابتدای کار تا پایان عمرش را در یک دانشگاه سپری کرد. رونالد هری کوش متولد ۲۹ دسامبر ۱۹۱۰ بود و در دوم سپتامبر ۲۰۱۳ از دنیا رفت. او در سال ۱۹۹۱ جایزه نوبل اقتصاد را دریافت کرد. کوش از جمله اقتصاددان‌هایی بود که عقیده داشت اقتصاددان باید بازار حقیقی را مطالعه کند و نیازی به تئوری‌ها ندارد. مقاله او در زمینه ماهیت شرکت‌ها کمک زیادی به علم اقتصاد کرده‌است. او در این مقاله این پرسش کلیدی را مطرح می‌کند که شرکت‌ها چرا و در چه شرایطی ظهور می‌کنند.

کوش کارخانه‌ها و کسب‌وکارهای بسیاری را در امریکا مشاهده کرد. حاصل کار او مقاله‌ای با عنوان «ماهیت شرکت‌ها» بود. او پس از این، مقاله دیگری نیز با عنوان «مشکل هزینه اجتماعی» منتشر کرد. در این مقاله کوش ادعا می‌کرد معاملات خصوصی در صورتی می‌تواند مشکلات اجتماعی نظیر آلودگی را حل کند که هزینه‌ها به حداقل برسد و حقوق همه در آن رعایت شود. این اقتصاددان نیز به خاطر همین عقایدش به دانشگاه راه پیدا کرد و بعداً برنده جایزه نوبل شد.

ماهیت شرکت‌ها

مقاله کوش در زمینه ماهیت شرکت‌ها برای او جایزه نوبل اقتصاد را به همراه داشت اما کمتر کسی درباره این مقاله چیزی می‌دانست. در واقع همه درباره این مقاله حرف می‌زدند اما کسی آن را به کار نمی‌بست. البته کوش هم در بخشی از این ماجرا مقصر بود. واقعیت این است که او خودش نظریه‌اش را به خوبی ارائه نکرد. اگر ماهیت شرکت‌ها و دلیل شکل گرفتن آنها برای فعالان در این زمینه مشخص شود، می‌توان بسیاری از هزینه‌ها را کاهش داد. می‌توان از طریق این نظریه مرز میان بازار و شرکت‌ها را تعیین کرد. در این بین مسائلی که مربوط به کارگران و کارمندان است نیز به خوبی مشخص می‌شود. شاید هشتاد سال پیش نمی‌شد مرز میان بازار و شرکت‌ها را تعیین کرد اما این روزها تعیین چنین مرزی ضروری نیز به نظر می‌رسد. این روزها باید دست‌های نامرئی بازار در شرکت‌ها و همچنین دیکتاتوریِ شرکت‌ها را بررسی کرد.

چرا خانواده‌ها در کشورهای ثروتمند فرزندان کمتری دارند؟ چرا شرکت‌ها در کشورهای فقیر اغلب غذای کارگران خود را تأمین می‌کنند؟ چرا هر نسل نسبت به نسل پیش از خود، زمان بیشتری را در مدرسه سپری می‌کند؟ چرا درآمد کارگرانی که مهارت بالایی دارند با وجود افزایش تعداد آنها، زیاد شده‌است؟ چرا دانشگاه‌ها باید شهریه خود را افزایش بدهند؟

[۶ ایده بزرگ ۳: سرمایه انسانی]

قهرمان مردمی

گری بکر انسان‌ها را در کانون تمرکز اقتصاد قرار داد

چرا باید خواند:
دومین مقاله از مجموعه مقالات تابستانی اکونومیست در زمینه ۶ ایده بزرگ اقتصادی به بحث سرمایه انسانی پرداخته‌است. گری بکر اقتصاددان امریکایی برای نخستین بار در دهه ۵۰ میلادی این مفهوم را زیر ذره‌بین قرار داد و پرسش‌های بسیاری را به کمک آن پاسخ داد.

چرا خانواده‌ها در کشورهای ثروتمند فرزندان کمتری دارند؟ چرا شرکت‌ها در کشورهای فقیر اغلب غذای کارگران خود را تأمین می‌کنند؟ چرا هر نسل نسبت به نسل پیش از خود، زمان بیشتری را در مدرسه سپری می‌کند؟ چرا درآمد کارگرانی که مهارت بالایی دارند با وجود افزایش تعداد آنها، زیاد شده‌است؟ چرا دانشگاه‌ها باید شهریه خود را افزایش بدهند؟

این پرسش‌ها ظاهراً بسیار پراکنده و غیرمرتبط هستند. پاسخ برخی از آنها به نظر حسی می‌آید و برخی دیگر نیز گیج‌کننده هستند. اما برای گری بکر اقتصاددان امریکایی که در سال ۲۰۱۴ از دنیا رفت، نخی نامرئی از میان همه این پرسش‌ها عبور کرده و آنها را به هم متصل کرده‌است: سرمایه انسانی.

به صورت خلاصه و ساده می‌توان گفت سرمایه انسانی به توانایی‌ها و ویژگی‌های انسانی مربوط می‌شود که آن فرد را ثمربخش‌تر می‌کند. در این میان، دانش مهم‌ترین نقش را ایفا می‌کند اما فاکتورهای دیگری نظیر حس وقت‌شناسی، وضعیت سلامتیِ فرد و سایر موارد نیز اهمیت بسیاری دارند. به این ترتیب سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی در وهله نخست به تحصیل و آموزش و پرورش مربوط می‌شود. اما مسائلی مانند ارزش‌های والدین یا رژیم غذایی نیز در این جریان دخالت دارند. همان‌طور که سرمایه‌گذاری در سرمایه‌های فیزیکی نظیر کارخانه‌ها و ساختمان‌های مختلف، نتایجی به همراه دارد، سرمایه‌گذاری بر روی سرمایه‌های انسانی نیز می‌تواند برای مردم منافعی داشته‌باشد. درآمد افرادی که به خوبی تحصیل کرده‌اند عموماً از سایر افراد جامعه بیشتر است.

همه اینها به نظر واضح می‌آید و آدام اسمیت نیز در قرن هجدهم تأکید داشت که سرمایه‌گذاری روی توانایی‌های انسانی به اندازه سرمایه‌گذاری روی تجهیزات یا زمین موثر است. اما تا پیش از بکر کسی به این فکر نکرده‌بود که چه رابطه‌ای میان تحصیلات و درآمد وجود دارد. بالاخره در دهه ۵۰ میلادی بکر سلسله مطالعاتی در این زمینه انجام داد. در گذشته اقتصاددان‌ها، کارگران را به شکل توده‌هایی می‌دیدند که برخی مهارت دارند و برخی ندارند.

پس از جنگ جهانی دوم امریکایی‌ها به تحصیل توجه بیشتری نشان دادند و میلیون‌ها نفر آموزش‌های مختلف دیدند. این مسئله به سرعت مورد توجه اقتصاددان‌ها قرار گرفت و بکر یکی از آنها بود. پدر و مادر بکر همیشه در خانه از سیاست بحث می‌کردند اما او به دنبال چیزهای بیشتری بود. این جریان ادامه پیدا کرد تا او بالاخره در ۲۰سالگی پروژه‌ای در زمینه بازگشت سرمایه در زمینه تحصیل در مدرسه انجام داد. از همین‌جا بود که دریافت کمتر کسی به مفهوم سرمایه انسانی پرداخته‌است. در سال‌های بعد او تمرکز خود را روی این مفهوم قرار داد و بعداً نظریه‌ای از دل آن بیرون آورد که شهرت بسیاری برایش به همراه داشت. نظریه او می‌تواند به هر پرسش بی‌ربطی نیز پاسخ بدهد.

اقتصاد دانش

تمایز میان سرمایه انسانی ویژه و سرمایه انسانی عمومی جزو نخستین مواردی بود که بکر به آنها پرداخت. او دریافت که شرکت‌ها بیشتر تمرکز خود را روی سرمایه انسانی عمومی می‌گذارند. اما این ابتدای دستاوردهای بکر بود. بکر موفق شد ایده خود را در زمینه سرمایه‌های انسانی بسط بدهد و فراتر از تحصیل یا آموزش‌وپرورش صحبت کند. او نوعی رویکرد اقتصادی به دست آورد که در آن حتی انگیزه‌های افراد مجرم یا افراد معتاد را نشان می‌داد. چنین دستاوردهای بزرگی در نهایت جایزه نوبل را برای او به ارمغان آورد.

هرچند بکر این روزها یکی از محبوب‌ترین و شناخته‌شده‌ترین اقتصاددان‌های دنیا به شمار می‌آید اما در ابتدای کار رویکردش با مخالفت‌های بسیاری همراه شد. نگاهی که او به اقتصاد دارد این روزها مورد پذیرش همگان است و به جریان اصلی تبدیل شده‌است. نکته مهم درباره ایده‌ها و نظریات بکر این است که پراکندگی و گستردگی بسیاری دارد و هنوز افراد بسیاری باید روی جریان سرمایه انسانی کار کنند تا به نتیجه‌های جدیدتری دست پیدا کنند. وضعیت امروز نشان می‌دهد دانشی که افراد به دست می‌آورند خیلی زود منسوخ می‌شود و نمی‌توان افراد و سرمایه‌های انسانی را به این دانش محدود کرد.



به صورت خلاصه و ساده می‌توان گفت سرمایه انسانی به توانایی‌ها و ویژگی‌های انسانی مربوط می‌شود که آن فرد را ثمربخش‌تر می‌کند. در این میان، دانش مهم‌ترین نقش را ایفا می‌کند اما فاکتورهای دیگری نظیر حس وقت‌شناسی، وضعیت سلامتیِ فرد و سایر موارد نیز اهمیت بسیاری دارند.



گری بکر

اقتصاددانی امریکایی بود که در زمینه اقتصاد و جامعه در دانشگاه شیکاگو تدریس می‌کرد. گری بکر متولد دوم دسامبر ۱۹۳۰ بود و در سوم می ۲۰۱۴ از دنیا رفت. نیویورک تایمز از او با عنوان «تأثیرگذارترین و مهم‌ترین دانشمند حوزه اجتماعی در ۵۰ سال گذشته» یاد کرده‌است. او در سال ۱۹۹۲ جایزه یادواره نوبل اقتصاد را دریافت کرد و در سال ۲۰۰۷ مدال آزادی از سوی ریاست‌جمهوری امریکا به گردن آویخت. در سال ۲۰۱۱ نیز نظرسنجی‌ای در میان اقتصاددانان صورت گرفت تا محبوب‌ترین اقتصاددان خود را در ۶۰ سال گذشته انتخاب کنند که شخصیت محبوب آنها گری بکر بود. او در نظریات خود به رفتارهای انسانی می‌پرداخت.

معروف‌ترین نوع نرخ بیکاری که بانک مرکزی امریکا یا همان فدرال رزرو مورد بررسی قرار می‌دهد «نرخ بیکاری طبیعی» است. در این نرخ، نرخ تورم ثابت است. این مفهوم اهمیت بسیار زیادی دارد. فدرال رزرو نیز روی این مفهوم به طور مفصل بحث می‌کند و تلاش دارد مقابل سقوط بیش از حدِ طبیعیِ نرخ بیکاری بایستد.

[۶ ایده بـزرگ ۴. نرخ طبیعی بیکاری]

کار یا بیکاری، مسئله این است

سیاست‌گذاران بیش از نیم قرن است که در جست‌وجوی نرخ طبیعیِ بیکاری هستند



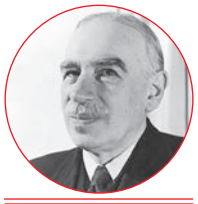
چرا باید خواند:
پنجمین مقاله از مجموعه مقالات تابستانی اکونومیست به نظریات جان مینارد کینز پدر اقتصاد کلان مدرن مربوط می‌شود. اکونومیست در این مقاله به بررسی نرخ بیکاری طبیعی و رابطه آن با نرخ تورم و همچنین رشد دستمزدها پرداخته‌است.

چرا بیکاری وجود دارد؟ اگر تنها یک پرسش کلیدی و اصلی در اقتصاد کلان وجود داشته‌باشد، همین پرسش است. افرادی که به جای کار کردن، وقت خود را هدر می‌دهند، ضرری بزرگ‌تر از اتلاف وقت و از دست دادنِ سال‌های پربارِ عمرشان تجربه می‌کنند. برای جامعه نیز ضرر بیکاریِ آنها بیش از هدررفت زمان و عمر آنهاست. بیکاری زندگی‌ها را نابود می‌کند، بودجه‌ها را از میان برمی‌دارد و دولت‌ها را با مشکل روبه‌رو می‌کند. با وجود همه اینها، سیاست‌گذاران آن‌طور که باید برای رفع معضل بیکاری همت نمی‌کنند و جنگی علیه بیکاری به راه نمی‌اندازند.

معروف‌ترین نوع نرخ بیکاری که بانک مرکزی امریکا یا همان فدرال رزرو مورد بررسی قرار می‌دهد «نرخ بیکاریِ طبیعی» است. در این نرخ، نرخ تورم ثابت است. این مفهوم اهمیت بسیار زیادی دارد. فدرال رزرو نیز روی این مفهوم به طور مفصل بحث می‌کند و تلاش دارد مقابل سقوط بیش از حدِ طبیعیِ نرخ بیکاری بایستد. به هر حال مفهوم نرخ بیکاریِ طبیعی در بسیاری از موارد، مورد بحث قرار می‌گیرد اما هیچ‌کس آن‌طور که باید آن را نمی‌شناسد. اما چرا نمی‌توان بیکاری را ریشه‌کن کرد؟

دلایل بسیاری وجود دارد که نمی‌توان بیکاری را به طور کامل ریشه‌کن کرد. زمان زیادی صرف می‌شود تا افراد بتوانند از شغلی به شغل دیگر بروند و در آن جا بیفتند. به این وضعیت «بیکاریِ اصطکاکی» می‌گویند که برای افراد در فاصله تغییر شغل ایجاد می‌شود. گاهی نیز افراد به خاطر اینکه مهارت کافی ندارند، نمی‌توانند در کاری مشغول شوند و در نتیجه نوعی «بیکاریِ ساختاری» ایجاد می‌شود.

اما آنچه برای بانک‌ها اهمیت دارد رابطه میان نرخ تورم و بیکاری است. جان مینارد کینز اقتصاددان برجسته بریتانیایی، نخستین قدم‌ها را در مسیر مفهوم نرخ بیکاری طبیعی برداشت. او در آن زمان تمرکز خود را روی مفهوم «بیکاریِ غیرداوطلبانه» قرار داده‌بود. کینز در کتاب خود با عنوان «نظریه عمومی» که در سال ۱۹۳۶ منتشر شد، ادعا کرده افراد بسیار زیادی هستند که مهارت بالایی نیز دارند اما تنها به خاطر دستمزدها، درگیر کار نمی‌شوند. او معتقد بود وضعیت دستمزدها به هر شکلی که باشد باز هم کارگران پول کافی برای خرج کردن نخواهند داشت.



جان مینارد کینز

بعید است کسی نام این اقتصاددان بریتانیایی را نشنیده باشد. جان مینارد کینز متولد اول ژوئن ۱۸۸۳ بود و در ۲۱ آوریل ۱۹۴۶ از دنیا رفت. این اقتصاددان با ایده‌ها و نظریات خود در اقتصاد کلان تحولات بزرگی را ایجاد کرد. از آنجا که تأثیرگذاری او در دنیای اقتصاد بسیار بالا بود، او را به عنوان پدر علم اقتصاد کلان مدرن در قرن بیستم می‌شناسند. ایده‌ها و نظریات او پایه و اساس مکتب فکری کینزی را ایجاد کرد. این اقتصاددان در دانشگاه کمبریج سال‌ها کار کرد و از آنجا شناخته شد. یکی از کارهای جالبی که کینز انجام داد نیز راه‌اندازیِ کلوبِ اقتصاد سیاسی بود.

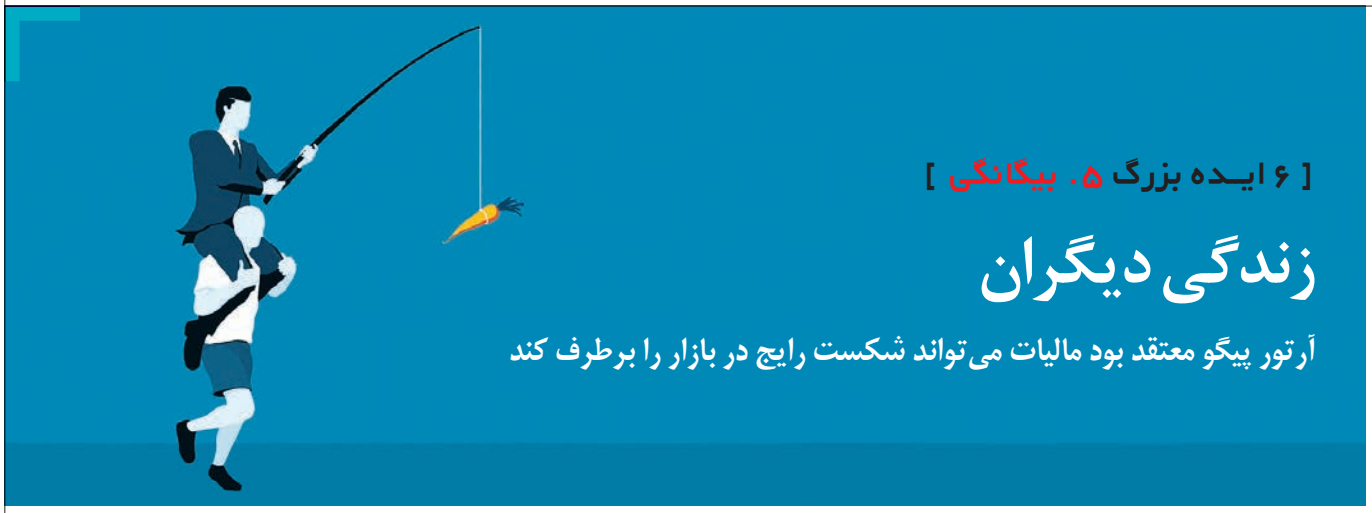
پدر اقتصاد کلان مدرن

کینز معتقد بود دولت‌ها باید وضعیت را به گونه‌ای مدیریت کنند که بیکاری به صفر برسد و همه صاحب شغل بشوند. آنچه اکنون به نام کینز شناخته می‌شود، به طور کامل متعلق به او نیست و نمی‌توان او را پدر این نظریات دانست. به هر حال او به خاطر این مجموعه مطالعات، شناخته شد. کینز برای تحلیل بیکاری، به تحلیل تورم نیز پرداخت. به باور او، سیاست‌گذاران با تعیین سیاست خود، نه‌تنها نرخ بیکاری را تعیین می‌کنند بلکه مشخص می‌کنند قیمت‌ها با چه سرعتی افزایش پیدا کنند.

نخستین بار ایروین فیشر رابطه میان تورم و بیکاری را مورد بررسی قرار داد. به هر حال مطالعات در نهایت به نام کینز به ثبت رسید. کمی پس از آن نیز بحث ارتباطِ میان نرخ بیکاری و رشد دستمزدها مورد بررسی قرار گرفت. یکی از نتایجی که کینز در مطالعات خود به دست آورد این بود که هرچه نرخ بیکاری پایین‌تر باشد، میزان دستمزدها با سرعت بیشتری افزایش پیدا می‌کند که این در نوع خود مقابل اقتصاد کلاسیک بود و جای تأمل داشت. او این نتیجه را از بررسی سال‌های ۱۸۶۱ تا ۱۹۵۷ به دست آورد. این دستاورد نقش بسیار مهمی در احقاق حقوقِ کارگران داشت.

در گذشته سیاست‌گذاران به رابطه میان نرخ بیکاری و نرخ تورم فکر نمی‌کردند. از دهه ۶۰ میلادی این مسئله مورد توجه قرار گرفت. در چند دهه اخیر نرخ تورم رفتار پیچیده و متفاوتی داشته‌است که در نتیجه روی نرخ بیکاری و نرخِ بیکاریِ طبیعیِ نیز تأثیر گذاشته‌است. یکی از تأثیرات این بوده که اخیراً افراد در زمینه نرخ طبیعیِ بیکاری و وجودِ خارجی و حقیقیِ آن تردید پیدا کرده‌اند. به هر حال واضح است که نرخ بیکاریِ طبیعی وجود دارد اما شناخت کافی در مورد آن وجود ندارد.

بلند صحبت کردن در قطار به طوری که آسایش و آرامش را از مسافران بگیرد؛ کشاورزی که بدون توجه به محصولاتِ مزرعه همسایه‌اش از آفت‌کُش‌ها استفاده می‌کند؛ موتورسوارانی که با شتاب از کنار اتومبیل‌ها عبور می‌کنند و آنها را به وحشت می‌اندازند؛ وسایل نقلیه‌ای که خراب شده‌اند و هوا را آلوده می‌کنند اما صاحبان آنها توجهی به این مسئله ندارند.



[۶ ایده بزرگ ۵. بیگانگی]

زندگی دیگران

آرتور پیگو معتقد بود مالیات می‌تواند شکست رایج در بازار را برطرف کند

بلند صحبت کردن در قطار به طوری‌که آسایش و آرامش را از مسافران بگیرد؛ کشاورزی که بدون توجه به محصولاتِ مزرعه همسایه‌اش از آفت‌کُش‌ها استفاده می‌کند؛ موتورسوارانی که با شتاب از کنار اتومبیل‌ها عبور می‌کنند و آنها را به وحشت می‌اندازند؛ وسایل نقلیه‌ای که خراب شده‌اند و هوا را آلوده می‌کنند اما صاحبان آنها توجهی به این مسئله ندارند. چنین رفتارهایی اغلب خلاف عرفِ جامعه، ضداجتماعی، بی‌ملاحظه یا حتی غیراخلاقی به شمار می‌آیند. برای اقتصاددان‌ها چنین رفتارهایی در حقیقت مشکلاتی هستند که باید برطرف شوند. بازارها باید به گونه‌ای طراحی شوند که بتوانند شرایط هر کسی را بهتر کنند. اما نباید منافع کسانی که به صورت مستقیم در این ماجرا درگیر هستند به خطر بیفتد و همچنین نباید با منافع سایر افراد نیز تداخلی داشته‌باشد. اگر افراد به حال خود باشند ممکن است اهمیتی به آرامش یا راحتیِ دیگران ندهند؛ مثلاً یک کشاورز اگر به حال خودش رها باشد ممکن است بی‌اعتنا به مزرعه همسایه‌اش باشد. در حقیقت افراد وقتی به حال خود رها هستند کاری را انجام می‌دهند که به نفع خودشان است اما در نهایت منافع و آسایش دیگران را نادیده می‌گیرند و در نتیجه با زندگی دیگران بیگانه می‌شوند. آنها هزینه‌ای را که دیگران باید پرداخت کنند نادیده‌می‌گیرند.

البته مثال‌هایی نیز وجود دارد که نشان می‌دهد گاهی این رفتارها به جای اینکه منفی باشند، مثبت هستند. برای مثال احداث جاده جدید می‌تواند برای همه خوب باشد و هرچند مردمِ محلی را مدتی آزار می‌دهد اما وقتی جاده افتتاح شد همان مردم بیشترین سود را می‌برند. شاید سودی که آنها ببرند از سودِ سرمایه‌گذارِ بخش خصوصی در آن جاده نیز بیشتر باشد. گاهی هم رفتارهایی که سود و زیان به همراه دارند شکلی درونی پیدا می‌کنند. برای مثال فردی که بی‌اعتنا به سلامتی خودش سیگار می‌کشد، در وهله نخست جان خودش را به خطر می‌اندازد.

ایده بیگانگی را نخستین بار آلفرد مارشال اقتصاددان بریتانیایی مطرح کرد اما دانشجوی او آرتور پیگو این ایده را بسط داد و به خاطر آن به شهرت رسید. این اقتصاددان اغلب با دیگران احساس راحتی نمی‌کرد اما فوق‌العاده باهوش بود. در نهایت نیز آرتور در ۳۰سالگی به عنوان استاد دانشگاه در کمبریج مشغول به کار شد. سال ۱۹۲۰ بود که پیگو کتابی حجیم با عنوان «اقتصادِ رفاه» منتشر کرد. او در این کتاب به دنبال راه‌های اقتصادی برای بهبود وضعیت فقرا بود. محتوای اصلیِ بحث او این بود که بیگانگی نباید منافع فردی دیگران را به خطر بیندازد. برای مثال او معتقد بود اگر بازارها سرمایه‌گذاری‌های درستی داشته‌باشند بسیاری از هزینه‌های که به افراد در جوامع تحمیل می‌شود از میان خواهد رفت.



آرتور سسیل پیگو

اهل انگلستان بود و همه او را به عنوان استاد اقتصاد می‌شناختند. آرتور سسیل پیگو متولد ۱۸ نوامبر ۱۸۷۷ بود و در هفتم مارس ۱۹۵۹ از دنیا رفت. او در دانشگاه کمبریج تدریس می‌کرد و روی بسیاری از اقتصاددان‌های بزرگ این دانشگاه تأثیر گذاشته‌است. پیگو در زمینه‌های مختلف کار می‌کرد اما تمرکز خود را به طور ویژه روی رفاه اقتصادی قرار داده‌بود. علاوه بر آن، او نظریه چرخه کسب‌وکار، بیکاری، شاخص‌ها و تولید ملی را نیز مورد بررسی قرار داده‌است. او سال ۱۹۰۱ تدریس خود را آغاز کرد و در نهایت مفهوم بیگانگی را مطرح کرد. این مفهوم در زمینه رفاه اقتصادیِ مدرن بسیار حیاتی است.

مالیات پیگو

بر اساس نظریات پیگو اگر انسان‌ها بتوانند بیگانگی را از میان بردارند، شهرها به شکلی منسجم در می‌آیند؛ برای مثال اگر برخی از رفتارها ممنوع اعلام شود، بسیاری از مشکلاتِ شهری از میان خواهد رفت. همه اینها نیز در نهایت، سود اقتصادی به دنبال خواهد داشت. اما این ممنوعیت‌ها یا محدودیت‌ها از چه طریقی ایجاد خواهد شد؟ یکی از راه‌ها، مالیات بود. در نتیجه یکی از راه‌حل‌های پیشنهادیِ پیگو مالیات بود که می‌توانست احساس بی‌تفاوتی و بیگانگی در میان افراد را از میان بردارد. یعنی فرد اگر با بی‌اعتنایی رفتاری را انجام می‌دهد، فردِ قانون‌گذار مالیاتی را تعیین کند تا در صورت نیاز به او تعلق بگیرد. به این ترتیب فرد هر هزینه‌ای برای جامعه اطراف خود به همراه داشته‌باشد از قبل هزینه آن را از طریق مالیات پرداخت کرده‌است. به چنین دخالت‌هایی مالیاتِ پیگو می‌گفتند. این ایده نه‌تنها در دنیای اقتصاد بلکه در دنیای سیاست‌گذاران نیز مورد استقبال بسیاری واقع شد. برای نمونه دولت فرانسه مالیاتِ صدا را برای فضاپیماها در نظر گرفته‌است. برخی دیگر از دولت‌های غربی، برای نوشیدنی‌هایی که به سلامتی آسیب می‌رسانند، مالیات‌های سنگین در نظر گرفته‌اند. چنین مالیات‌هایی در دنیای غرب طرفداران بسیاری دارد و کاربرد بسیاری نیز دارد. در نهایت مالیات پیگو نقش مهمی در بحث‌های گرمایش جهانی و مراقبت از محیط‌زیستِ زمین ایفا می‌کند.

چرا باید خواند:
چهارمین مقاله از سلسله مقالات تابستانی اکونومیست به نظریات آرتور پیگو اختصاص دارد. او به کمک مفهوم بیگانگی و آسیب‌هایی که می‌تواند در جامعه به همراه داشته‌باشد، «مالیات پیگو» را راه‌اندازی کرد که در بهبود وضعیت زندگی عمومی و محیط‌زیست بسیار موثر است.

بر اساس نظریات پیگو اگر انسان‌ها بتوانند بیگانگی را از میان بردارند، شهرها به شکلی منسجم درمی‌آیند؛ برای مثال اگر برخی از رفتارها ممنوع اعلام شود، بسیاری از مشکلات شهری از میان خواهد رفت. همه اینها نیز در نهایت، سود اقتصادی به دنبال خواهد داشت

پانزی سعی کرد وعده پول‌های کلان مانند میلر ندهد اما از سرمایه‌گذاران می‌خواست پول خود را در جوانی پس‌انداز کنند و در دوران پیری از آن بهره بگیرند. او می‌توانست در آن زمان پول افراد را نگه دارد و در دوران پیری نیز پول آنها را با سهم کسانی بدهد که در آینده قرار بود در این طرح شرکت کنند و هنوز به دنیا نیامده‌بودند.



[۶ ایده بزرگ ۶. هم‌پوشانیِ نسل‌ها]

بده‌بستان‌های میان‌نسلی

هزینه‌ها و فواید سپردن قبض‌ها به نسل بعدی چیست؟

منطق میان‌نسلی در حقیقت ریشه در مستمری‌های «پیش‌پرداخت» دارد که در بسیاری از کشورها رایج است. مردم در دورانی که می‌توانند کار کنند در این طرح شرکت می‌کنند و در دوران بازنشستگی پول‌هایی را که پرداخت کرده‌اند دریافت می‌کنند. بسیاری از مردم تصور می‌کنند پولی که پرداخت می‌کنند پس‌انداز می‌شود تا آنها پیر شوند و در دوران پیری به آنها بازپرداخت شود. اما این‌طور نیست. سهم‌های امروز به عنوان حقوق و مستمری به سهام‌داران دیروز پرداخت می‌شود. پول میان نسل‌ها رد و بدل می‌شود

چرا باید خواند:
ششمین و آخرین مقاله از مجموعه مقالات تابستانی اکونومیست با عنوان «طرح پانزی» شهرت دارد که نخستین بار فردی کلاه‌بردار آن را اجرایی کرد اما بعداً پل ساموئلسون اقتصاددان آمریکایی از آن به عنوان راهکاری برای تداوم نسل‌ها یاد کرد.

ویلیام میلر در بهار ۱۸۹۹ گروهی برای سرمایه‌گذاری در بروکلین ایجاد و سه نفر دیگر را با خود همراه کرد. او به آنها وعده‌ای برای بازگشت سرمایه داد که فراتر از حد تصور بود. میلر قرار بود هر هفته سود سهام ۱۰درصد به سرمایه‌گذاران بپردازد و برای هر سرمایه‌گذارِ جدیدی که به جمع آنها ملحق شود نیز کمیسیونی در نظر گرفته‌بود. اما طولی نکشید که سیلی از جمعیت روانه منزل او شدند. اما متد او همچنان پابرجا مانده‌است. ۲۰ سال بعد چارلز پانزی کلاه‌بردار معروف امریکایی مانند میلر وعده بازگشت سرمایه کلان به سرمایه‌داران داد تا آنها را به سرمایه‌گذاری ترغیب کند. طرح پانزی این بود که با پول نفر بعدی، سودِ نفر بعدی را بدهد. اما وقتی سهم کم بیاید، سقوط قطعی خواهد بود. طرح‌هایی که مانند میلر سخاوت بیش از اندازه به خرج می‌دهند بدون تردید شکست خواهند خورد. اما می‌توان وعده‌ها را به شکل دیگری داد که شکستی در کار نباشد.

پانزی سعی کرد وعده پول‌های کلان مانند میلر ندهد اما از سرمایه‌گذاران می‌خواست پول خود را در جوانی پس‌انداز کنند و در دوران پیری از آن بهره بگیرند. او می‌توانست در آن زمان پول افراد را نگه دارد و در دوران پیری نیز پول آنها را با سهم کسانی بدهد که در آینده قرار بود در این طرح شرکت کنند و هنوز به دنیا نیامده‌بودند. از آنجا که نسل بعدی همیشه وجود خواهد داشت، این زنجیره نیز هیچ‌گاه متوقف نخواهد شد.

منطق میان‌نسلی در حقیقت ریشه در مستمری‌های «پیش‌پرداخت» دارد که در بسیاری از کشورها رایج است. مردم در دورانی که می‌توانند کار کنند در این طرح شرکت می‌کنند و در دوران بازنشستگی پول‌هایی را که پرداخت کرده‌اند دریافت می‌کنند. بسیاری از مردم تصور می‌کنند پولی که پرداخت می‌کنند پس‌انداز می‌شود تا آنها پیر شوند و در دوران پیری به آنها بازپرداخت شود. اما این‌طور نیست. سهم‌های امروز به عنوان حقوق و مستمری به سهام‌داران دیروز پرداخت می‌شود. پول میان نسل‌ها رد و بدل می‌شود.



پل آنتونی ساموئلسون

نخستین امریکایی‌ای بود که جایزه نوبل اقتصاد را (در سال ۱۹۷۰) دریافت کرد. نیویورک تایمز او را پیشروترین اقتصاددان در قرن بیستم معرفی کرده‌است. ساموئلسون در پانزدهم می ۱۹۱۵ به دنیا آمد و ۱۳ دسامبر ۲۰۰۹ از دنیا رفت. آکادمی سوئد زمانی که نوبل اقتصاد را به او تقدیم می‌کرد اذعان کرد او یکی از پرکارترین اقتصاددان‌های معاصر است که برای بهبود نظریه‌های اقتصادی تلاش کرده‌است. راندال پارکر که تاریخ اقتصاد را بررسی می‌کند نیز به او لقب «پدر اقتصاد مدرن» داده‌است. او از معدود اقتصاددان‌هایی است که مورد تحسین سیاستمداران نیز قرار گرفته‌است. بیل کلینتون نیز از او بابت سال‌ها تلاش در عرصه علم اقتصاد تقدیر و مدال ملی علم را به او اهدا کرد.

از طرح پانزی تا راهکار اقتصادی

اما این طرح‌ها شباهت بسیار زیادی به طرح کلاه‌برداری پانزی دارد و به همین خاطر هرجا که مورد استفاده قرار می‌گیرد، با نقدهایی همراه است. در واقع اکثراً تلاش می‌کنند این طرح را بی‌اعتبار کنند. اما شاید این طرح آن‌قدر هم بد نباشد که قطعاً همین‌طور است. پل آنتونی ساموئلسون از دانشگاه ماساچوست در سال ۱۹۵۸ پژوهش‌هایی در این زمینه انجام داد. این اقتصاددان برای تشریح منظور خود از طرح پانزی، جزیره‌ای را مثال می‌زند که پر از درخت‌های بلندِ کاکائو و مردمِ گرسنه است اما تنها افراد جوان می‌توانند از درخت‌ها بالا بروند و میوه را برای خوردن بچینند. اگر این میوه‌ها به سرعت چیده و خورده نشود نیز فاسد می‌شود. هم‌زمان نیز تنها دو نسلِ پیر و جوان زنده هستند. در این جزیره پیرها ظاهراً باید از گرسنگی بمیرند زیرا نه می‌توانند از درخت‌ها بالا بروند و نه می‌توانند از قبل چیزی را پس‌انداز کنند چون ذخیره آنها بی‌شک فاسد می‌شود. راه‌حلِ آنها طرح پانزی است. جوان‌ها تنها در صورتی به پیرها چیزی می‌دهند که از قبل چیزی دریافت کرده‌باشند یا بدانند در آینده چیزی به آنها می‌رسد. دقیقاً از همین‌جا بده‌بستان‌های میان‌نسلی راه می‌افتد. در واقع آنها اگر می‌خواهند زنده بمانند چاره‌ای جز این ندارند. ساموئلسون معتقد بود نسل جدید همیشه اهل معامله است و به همین خاطر این طرح کاملاً جواب می‌دهد. هرچند طرح میلر یک سال هم دوام نیاورد و او را به خاک سیاه نشاند اما طرح پانزی سال‌هاست که به شیوه‌های مختلف در کشورها اجرا می‌شود و اقتصاددان‌ها نیز روی آن اتفاق نظر دارند.



آینده ما

چه سرنوشتی در انتظار صنایع غذایی، فولاد، سیمان و خودرو است

خروج از عصر یخبندان

تولید ناخالص داخلی در سال ۹۵ پس از ۵ سال به سطح سال ۱۳۹۰ رسید تا کیک اقتصاد ایران به اندازه ۵ سال پیش برسد. رفت و آمد آمار رشد اقتصادی به زیر و بالای صفر در سال‌های گذشته از دهه ۹۰، شرایط ویژه‌ای برای تولید ناخالص داخلی رقم زده است. سال ۹۵ را شاید بتوان، پایان دوران عقب‌گرد تولید کشور در دهه ۹۰ دانست. در این سال رشد تولید نفت، شاخص اصلی اقتصاد ایران را تکان داد اما در سال‌های پیش‌رو صنایع دیگر باید به میدان رشد تولید بیایند. صنایع بزرگی که سال گذشته نیز سهم صنعت از رشد اقتصادی را ارتقا بخشیده‌اند، خود را برای صعود تولید در سال‌های آینده مهیا کرده‌اند، هرچند که هرکدام در چشم‌انداز خود چالش‌هایی را نیز متصور شده‌اند. فولاد، خودرو، سیمان و صنایع غذایی، نشانه‌های امیدوارکننده‌ای برای رونق از خود نشان داده‌اند. صنایع غذایی رکورددار صدور پروانه بهره‌برداری و تقاضای مجوز از سوی سرمایه‌گذاران بوده است و سه صنعت سیمان، فولاد و خودرو نیز در سند راهبردی وزارت صنعت صنایع پیشران شناخته شده‌اند.

عکس: رضا معطریان

[گزارش بیزینس مانیتور از آینده برجام]

دنیا به توافق هسته‌ای پایبند می‌ماند

هزینه‌های بر هم خوردن توافق هسته‌ای برای امریکا بیش از ایران است

مونا مشهدی رجبی
دبیر بخش کامنت خارجی

منبع بیزینس مانیتور

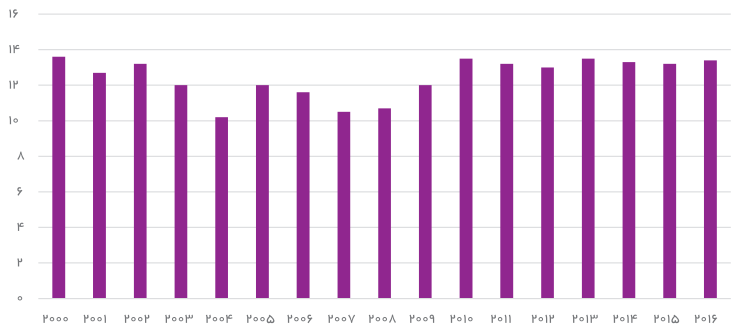
چرا باید خواند:
توافق هسته‌ای یکی از مهم‌ترین دستاوردهای سیاسی یک دهه اخیر ایران است که برای حفظ آن تلاش زیادی می‌کند. به همین دلیل توجه به مطالعات جهانی در این زمینه برای فعالان اقتصادی ایران اهمیت زیادی دارد.

توافق هسته‌ای رهاورد تلاش سیاستمداران ایران و کشورهای صنعتی دنیا بوده است که در دولت قبلی ایران به دست آمد و همچنان هم اجرای آن ادامه دارد. ایران و پنج کشور صنعتی و مهم دنیا، با گذشت بیش از ۱۰ سال مذاکره توانستند به توافقی جامع برای اعتمادسازی در فضای بین‌المللی و برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی علیه ایران برسند. توافقی که ایران را از یک عضو منزوی در اقتصاد جهانی به عضوی تأثیرگذار و فعال در این عرصه تبدیل کرد.

اما با روی کار آمدن دونالد ترامپ در امریکا و تصمیم‌های غیراصولی و نادرست او در عرصه سیاست و اقتصاد بین‌الملل، سخنان او در مورد پیمان پاریس، توافق نفتا و پیمان تجارت آزاد ترانس آتلانتیک، تردید در مورد سنگ‌اندازی او در مسیر توافق هسته‌ای هم افزایش یافت؛ اما باید در نظر داشت که این سنگ‌اندازی‌ها و احتمال بر هم خوردن توافق هسته‌ای نه‌تنها به اقتصاد ایران آسیب می‌زند و زمینه را برای خروج سرمایه‌های خارجی فراهم می‌کند بلکه باعث می‌شود تا فضای امنیتی و سیاسی بین‌المللی هم تخریب شود و دیگر توافق‌های بین‌المللی اعتبار و ارزش قبلی را نداشته باشد؛ زیرا هر توافقی می‌تواند با تغییر رؤسای دولت‌ها مورد تردید قرار بگیرد و دولت‌های تازه می‌توانند تعهدات دولت‌های قبلی را زیر پا بگذارند. ایجاد این فضا به معنای افزایش تنش و درگیری در سطح بین‌المللی و بی‌ثبات شدن فضای سیاسی و اقتصادی در دنیا است.

بیزینس مانیتور نوشت: درصورتی که امریکا موفق شود این توافق را بر هم بزند، نرخ رشد اقتصادی دنیا کاهش می‌یابد، نرخ تورم رشد می‌کند و فضای تجارت آزاد مختل می‌شود. از طرف دیگر شرایط سیاسی و امنیتی هم در دنیا تخریب می‌شود و سرمایه‌گذاران با تکیه بر قوانین مورد تأیید در دنیا و امضاشده در گذشته، نمی‌توانند در مورد سرمایه‌گذاری خود تصمیم‌گیری کنند.

نرخ بیکاری در ایران (درصد)



یافته‌های مهم در مورد توافق

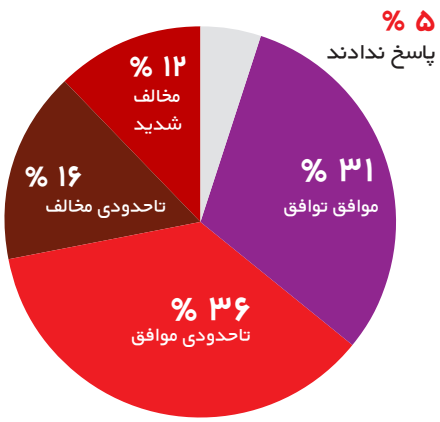
مرکز مطالعاتی بین‌المللی بیزینس مانیتور بر این باور است که احتمال بر هم خوردن توافق هسته‌ای بسیار کم است ولی عقل سلیم حکم می‌کند به احتمالات بسیار کم هم توجه کنیم. این مرکز مهم‌ترین مسئله را عدم بازگشت تحریم‌های سخت قبلی می‌داند زیرا معتقد است دیگر اجماع جهانی در مورد این تحریم‌ها وجود ندارد و گزارش‌های مختلف هم از پایبندی ایران به توافق هسته‌ای صحبت کرده‌اند. از طرفی ایران هم در مقابل سخنان و عملکرد دولت تازه امریکا بسیار هوشمندانه عمل می‌کند و قصد ندارد تا دستاورد ده‌ساله خود را از دست بدهد و به دنیا پشت کند. بیزینس مانیتور مهم‌ترین مسائلی را که در زمینه توافق هسته‌ای وجود دارد در سه بخش زیر خلاصه کرد:

اول: موسسه مطالعاتی بین‌المللی بیزینس مانیتور پیش‌بینی می‌کند به‌احتمال ۷۵ درصد توافق هسته‌ای پابرجا بماند و تهران به تمامی بندها و بخش‌های توافق‌شده در این پیمان جهانی پایبند باشد. درواقع ایران در نظر ندارد با بازی‌ای که ترامپ راه انداخته وارد میدان شود و توافقی را که برای امضای آن بیش از یک دهه زمان صرف شد به خطر بیندازد. ایران در این مسیر بسیار هوشمندانه رفتار می‌کند و هیچ بهانه‌ای برای بر هم خوردن توافق به دست غربی‌ها نمی‌دهد. حتی نمایندگان سازمان ملل و کشورهای غربی هم بارها به این مسئله تاکید کردند که ایران کاملاً به تعهداتش پایبند است و این کار ایران را می‌توان بسیار درایتمندانه و صحیح دانست. ولی امریکایی که دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آن است، ترجیح می‌دهد از طریق وضع تحریم‌های اقتصادی به بهانه‌های غیرهسته‌ای، فضا را در ایران و در سطح بین‌المللی متشنج کند و منتظر دیدن عکس‌العملی است که بهانه‌ای برای خارج شدن از این توافق جهانی است.

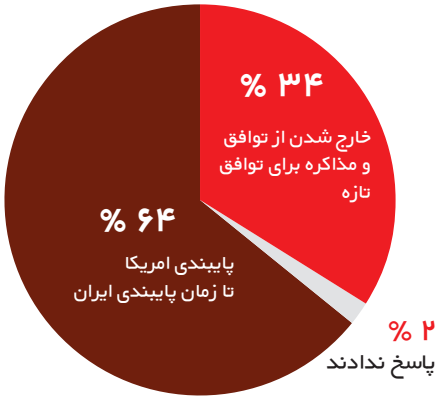
دوم: درصورتی که دونالد ترامپ، چهل و ششمین رئیس‌جمهوری امریکا، موفق به برهم زدن این توافق شود، تاثیرات منفی اقتصادی آن روی ایران بسیار زیاد خواهد بود زیرا جریان سرمایه‌ها به ایران اگر هم متوقف نشود، کند خواهد شد. ولی تبعات منفی سیاسی آن بیشتر دامن‌گیر امریکا خواهد شد. انتظار می‌رود درصورتی که امریکا از این توافق خارج شود، دیگر کشورهای صنعتی همچنان به همکاری اقتصادی با ایران ادامه دهند. در چنین فضایی تعامل کشورهای صنعتی با یکدیگر برای ایجاد صلح و آرامش در دنیا بر هم خواهد خورد زیرا امریکا یک شریک غیرقابل اعتماد شناخته می‌شود. برهم خوردن ساختار سیاسی و قدرتی در دنیا و ناتوانی کشورهای صنعتی برای تصمیم‌گیری در مورد مسائل مهم بین‌المللی می‌تواند تردید سرمایه‌گذاران را در مورد سرمایه‌گذاری در عرصه‌های مختلف افزایش دهد و به دنبال آن زمینه را برای کاهش نرخ رشد اقتصادی

در صورت بر هم خوردن برجام - بدون توجه به اینکه کدام‌یک از طرفین مقصر اصلی این مسئله هستند- سرمایه‌گذاری روسیه و چین در ایران افزایش پیدا می‌کند. البته این سرمایه‌گذاری برای رونق اقتصاد ایران کافی نیست و ایران نیاز به سرمایه‌گذاران اروپایی هم دارد ولی همین روند افزایشی سرمایه‌گذاری روسیه و چین و عدم همکاری آنها با دیگر کشورها مانع از وارد شدن آسیب جدی به اقتصاد ایران می‌شود.

نظر جامعه آماری مردم ایران در مورد توافق هسته‌ای (درصد)



نظر گروه آماری مردم امریکا در مورد توافق هسته‌ای (درصد)



فراهم خواهد کرد. افزایش بی‌ثباتی در بازار جهانی ارز، افت ارزش دلار، کاهش اعتماد به اقتصاد امریکا و درنهایت افزایش تورم از تبعات منفی اقتصادی بر هم خوردن توافق هسته‌ای برای جهان است.

سوم: از بین رفتن قدرت جامعه جهانی در برخورد با مسائل بین‌المللی می‌تواند زمینه را برای افزایش قدرت نیروهای افراطی در کشورهای عراق و افغانستان و دیگر کشورهای پرتنش دنیا افزایش دهد زیرا این گروهک‌های تروریستی و افراطی، قدرت بزرگی را که بتواند با آنها مقابله کند در مقابلشان نمی‌بینند. افزایش شمار این گروه‌ها یا قدرت گرفتن گروه‌های فعلی می‌تواند به‌تدریج زمینه را برای ناامن شدن دنیا فراهم کند.

جهان به توافق هسته‌ای پایبند می‌ماند

رهبران کشورهای اروپایی به همراه چین و روسیه بارها اعلام کردند که پایبندی به تعهدات توافق هسته‌ای به نفع دنیا است و می‌تواند زمینه را برای افزایش ثبات و امنیت جهان فراهم کند. در این میان تنها کشوری که ساز مخالف می‌زند امریکا است و همین باعث شده است تا بحث‌های زیادی پیرامون این توافق دربگیرد. مرکز مطالعات بین‌المللی بیزینس مانیتور در ماه ژوئن سال ۲۰۱۷ دو نظرسنجی در ایران و امریکا انجام داد. نظرسنجی انجام‌شده در ایران با جامعه ۱۰۰۴ نفری انجام شد و در امریکا ۲۹۸۰ نفر مورد سؤال قرار گرفتند. این مرکز ضریب خطای نظرسنجی انجام‌شده در ایران را ۳.۱ درصد و ضریب خطای نظرسنجی انجام‌شده در امریکا را برابر با ۱ درصد اعلام کرد. البته باید در نظر داشت که جامعه موردمطالعه در امریکا سه برابر جامعه مطالعه‌شده در ایران است و همین مسئله می‌تواند باعث شود که ضریب خطای مطالعه ایران سه برابر ضریب خطای مطالعه انجام‌شده در امریکا شود. ولی باز هم می‌توان با استناد به همین جامعه آماری کوچک دیدگاه مردم ساکن در دو کشور را در مورد توافق هسته‌ای دید. این مرکز مطالعاتی نتایج این دو نظرسنجی را به این صورت ارائه داد:

۶۳.۷ درصد از مردم امریکا بر این باورند که تا زمانی که ایران به تعهداتش در توافق هسته‌ای پایبند است، امریکا هم باید به این توافق پایبند بماند؛ اما ۳۴.۴ درصد از افراد موردمطالعه بر این باورند که به دلیل کاستی‌هایی که در این توافق وجود دارد - کاستی از نقطه‌نظر این افراد- باید مذاکرات ادامه پیدا کند و توافق جدیدی حاصل شود. آنها بر این باور هستند که توافق تنها راه‌حل مسئله ایران است ولی باید توافق همه‌جانبه و کامل باشد و ضعفی در آن وجود نداشته باشد. ۱.۹ درصد از افراد مورد مطالعه اعلام کردند که پاسخ این سؤال را نمی‌دانند و مسئله توافق هسته‌ای ایران و غرب و رویکرد امریکا در مورد این توافق برای آنها اهمیتی ندارد.

اما در ایران ۳۰.۷ درصد از مردم مورد مطالعه اعلام کردند که با قدرت تمام از این توافق حمایت می‌کنند و بر این باورند که این توافق دستاورد بسیار مهمی برای ایران بود. ۳۶.۴ درصد از مردم گفتند که این توافق را تأیید می‌کنند ولی قدرت و اطمینان گروه اول را نداشتند. درمجموع بالغ بر ۶۷ درصد از افراد موردمطالعه حامی این توافق بودند و ۱۵.۹ درصد از افراد در ایران گفتند که این توافق را نمی‌توانند تأیید کنند ولی دلیلی قطعی و محکم برای رد آن هم ندارند؛ اما ۱۱.۶ درصد گفتند که قویاً توافق هسته‌ای ایران و گروه ۵+۱ را تأیید نمی‌کنند. در این مطالعه ۵.۴ درصد از مردم ایران به این سؤال پاسخی ندادند و اعلام کردند که پاسخی برای این پرسش ندارند.

افراد کلیدی امریکا موافق توافق‌اند

نکته مهم‌تر این است که حتی افراد کلیدی در کابینه ترامپ هم موافق توافق هسته‌ای‌اند. مثلاً رکس تیلرسون وزیر امور خارجه امریکا اعلام کرده است پایبندی به توافقی که دولت قبلی امضا کرده است، از تعهدات اصلی و مهم دولت فعلی است و وزارت خارجه به این توافق پایبند است. او که در برخی از سخنرانی‌های پیشین خود در مورد توافق هسته‌ای صحبت کرده بود، اخیراً پایبندی به توافق هسته‌ای را یک اصل کلیدی و مهم می‌داند.

جیمز ماتیس وزیر دفاع امریکا و اچ‌آر مک‌مастر مشاور ارشد امنیت ملی هم موافق پایبندی امریکا و تمامی دنیا به این توافق هستند و آن را مطابق با منافع ملی امریکا می‌دانند.

این افراد بر این باورند که برهم خوردن توافق به دلیل سیاست‌های نادرست دولت امریکا می‌تواند انتقادات زیادی از طرف شرکای اروپایی و روس و چینی امریکا علیه این کشور برانگیزد و باعث تخریب وجهه امریکا در صحنه بین‌المللی می‌شود؛ بنابراین با وجود اینکه ترامپ در مورد بازنگری در توافق هسته‌ای برای حصول اطمینان از مناسب بودن

خارج شدن امریکا از توافق هسته‌ای- در شرایطی که ایران همچنان پایبند به این توافق باقی بماند- می‌تواند باعث دودستگی در سطح بین‌المللی شود. انتظار می‌رود کشورهای اروپای غربی به‌خصوص آلمان و فرانسه و بریتانیا، امریکا را مقصر اصلی بر هم خوردن این توافق جهانی بدانند و بدون شک دیگر با وضع تحریم‌های اقتصادی جدید علیه ایران موافقت نخواهند کرد

درصورتی‌که امریکا موفق شود توافق هسته‌ای را بر هم بزند، نرخ رشد اقتصادی دنیا کاهش می‌یابد، نرخ تورم رشد می‌کند و فضای تجارت آزاد مختل می‌شود. از طرف دیگر شرایط سیاسی و امنیتی هم در دنیا تخریب می‌شود و سرمایه‌گذاران با تکیه بر قوانین مورد تأیید در دنیا و امضاشده درگذشته، نمی‌توانند در مورد سرمایه‌گذاری خود تصمیم‌گیری کنند

این توافق برای امریکا صحبت کرده است و حتی کمیته‌ای برای تأیید پایبندی ایران به توافق هسته‌ای تشکیل داده است ولی باز هم احتمال خارج شدن امریکا از این توافق بسیار کم است ولی می‌تواند از طریق وضع تحریم‌های تازه غیرهسته‌ای وارد شدن ایران به اقتصاد دنیا را سخت‌تر و سرعت این ورود را کمتر کند. مسئله‌ای که ایرانی‌ها از آن به‌عنوان نقض توافق هسته‌ای نام می‌برند و دیگر کشورهای صنعتی دنیا هم از آن حمایت نمی‌کنند.

اما خطر را نمی‌توان نادیده گرفت

بـــا وجود اینکه تمامی مطالعات در مورد کم بودن احتمال خروج امریکا از توافق هسته‌ای سخن می‌گویند ولی باز هم نباید سناریوی لغو توافق هسته‌ای را نادیده گرفت. درواقع اگر امریکا تصمیم به افزایش فشار بر ایران بگیرد و هزینه‌های پایبندی ایران به توافق هسته‌ای را افزایش دهد، ممکن است دولت‌ها پایبندی به توافق را کنار بگذارند و راه گذشته را در پیش بگیرند که در میان‌مدت و بلندمدت به نفع هیچ کشوری نیست. از طرف دیگر گروه افراطی راست فعال در امریکا هم می‌تواند دولت تندروی امریکا را به خارج شدن از توافق ترغیب کند که این مسئله رابطه امریکا با کشورهای اروپایی و روسیه و چین را هم تیره خواهد کرد. این گروه‌های افراطی در کنگره امریکا وجود دارند و حتی در حلقه اطرافیان نزدیک امریکا هم هستند.

اگر امریکا از توافق خارج شود...

باید در نظر داشـــت خارج شـــدن امریکا از توافق هسته‌ای- در شرایطی که ایران همچنان پایبند به این توافق باقی بماند- می‌تواند باعث دودســـتگی در سطح بین‌الملل شود. انتظار می‌رود کشورهای اروپای غربی به‌خصوص آلمان و فرانسه و بریتانیا، امریکا را مقصر اصلی بـــر هم خوردن این توافق جهانی بدانند و بدون شـــک دیگر با وضع تحریم‌های اقتصادی جدید علیه ایران موافقت نخواهند کرد. درنتیجه این کشورها به شـــرکای اصلی تجاری و سرمایه‌گذاری ایران تبدیل می‌شوند و سرمایه‌گذاران و صنعت‌گران اروپایی با سرعت بیشتری وارد بازار ایران می‌شوند. بررسی وضعیت اقتصادی ایران بعد از اجرایی شدن توافق هسته‌ای هم نشان می‌دهد که بیشتر از امریکایی‌ها، کشورهای اروپایی به همکاری اقتصادی با ایران اقدام کرده‌اند. آنها تمایل دارند سهم بیشتری در فعالیت‌های اقتصادی ایران داشته باشند، همان‌طور که قبل از تشدید تحریم‌های اقتصادی هم شرکت‌های اروپایی بیش از امریکایی‌ها در ایران فعال بودند. یک دلیل مهم برای سهم بیشتر اروپایی‌ها در فعالیت‌های اقتصادی ایران را می‌توان کمتر بودن موانع سیاسی این کشورها برای همکاری با ایران و نزدیکی جغرافیایی این کشورها به ایران دانست.

اگر ایران از توافق خارج شود...

اما درصورتی‌که ایران در پاسخ به فشارهای امریکا از توافق خارج شود، این کشور مقصر اصلی شـــناخته و روابط ایران و کشورهای اروپایی هم تیره‌وتار می‌شـــود. به همین دلیل اســـت که باوجود سنگ‌اندازی‌های متعدد دولت ترامپ و مسائلی که او مطرح می‌کند، ایران عکس‌العمل خصمانه و برخلاف اصول توافق هسته‌ای نشان نمی‌دهد تا به دنیا ثابت کند به توافقش پایبند اســـت و حتی اگر امریکا به هر دلیلی از این توافق خارج شـــد باز هم شرکای اروپایی و آســـیایی به همکاری با ایران ادامه دهنـــد. درواقع این بهترین و صحیح‌ترین تصمیمی است که ایران می‌تواند اتخاذ کند زیرا با این سیاست امریکا را به بازنده اصلی بازی تبدیل می‌کند و حتی ممکن است تلاش امریکا برای منزوی کردن ایران را منجر به انزوای نسبی امریکا در عرصه بین‌المللی کند.

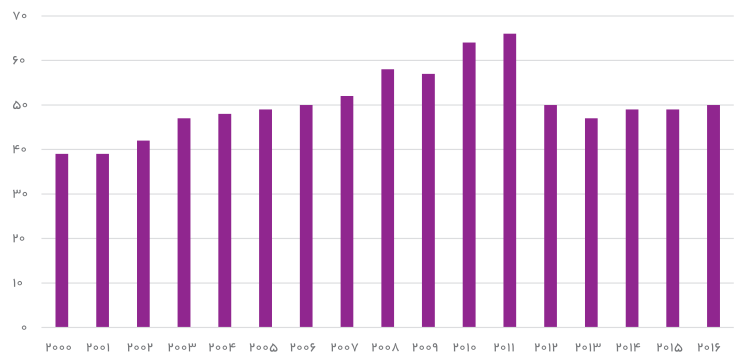
عملکرد روسیه و چین چگونه خواهد بود

در صـــورت بر هم خوردن برجام - بدون توجه به اینکه کدام‌یک از طرفین مقصر اصلی این مســـئله هستند- سرمایه‌گذاری روسیه و چین در ایران افزایش پیدا می‌کند. البته این سرمایه‌گذاری برای رونق اقتصاد ایران کافی نیست و ایران نیاز به سرمایه‌گذاران اروپایی هم دارد ولی همین روند افزایشی سرمایه‌گذاری روسیه و چین و عدم همکاری آنها با دیگر کشـــورها مانع از وارد شدن آسیب جدی به اقتصاد ایران می‌شـــود. این‌دو کشور در ماه‌های اخیر شاهد افزایش تنش با امریکا بودند و با سیاست‌های امریکا علیه ایران همراه نخواهند شد. از طرف دیگر هردو کشـــور منافع اقتصادی زیادی در همکاری و مشارکت با ایران دارند و این منافع در بخش‌های انرژی بســـیار چشم‌گیر است. چین علاوه بر بخش نفت و گاز طبیعی، در طرح «یک کمربند- یک راه» که ساخت جاده ابریشم مدرن است با ایران منافع مشترک دارد و به همین دلیل همکاری با ایران را به همراهی با امریکا به‌خصوص در شرایط کنونی آن ترجیح می‌دهد.

مسئله مهم دیگر این اســـت که با اختلافات موجود بین امریکا و کشـــورهای چین و روسیه، احتمال اینکه تحریم‌هایی مشابه قبل علیه ایران وضع شود کم است زیرا روسیه و چین دیگر با امریکا برای وضع تحریم‌ها همراه نمی‌شوند و اگر امریکا برهم‌زننده توافق هسته‌ای باشـــد، همراهی و همکاری اروپا را هم در این زمینه از دست خواهد داد. در ضمن شمار زیادی از شرکت‌های اروپایی بعد از اجرایی شدن توافق هسته‌ای به همکاری و سرمایه‌گذاری در ایران اقدام کرده‌اند و خارج شـــدن دوباره آنها و همراهی مجدد با امریکا، مسئله‌ای دور از ذهن است.

نکته دیگری که باید در نظر گرفته شود قدرت کنونی اقتصاد ایران است. دولت تازه ایران توانمندی‌های زیادی در بخش اقتصادی دارد و احتمال اینکه با خارج شدن امریکا از توافق هسته‌ای، شاهد سقوطی شبیه سقوط اقتصادی ایران در فاصله سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۳ باشد بسیار کم است.

سرانه حقیقی تولید ناخالص داخلی (میلیون ریال ایران)



تمایل زیادی برای مدرن کردن بخش کشاورزی ایران وجود دارد و دولت هم هدف اصلی خود را افزایش توان تولید محصولات کشاورزی و تأمین بخش اعظم نیاز غذایی کشور قرار داده است. به همین دلیل است که بعد از برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی، ایران از ورود سرمایه‌گذاران خارجی و شرکت‌های بزرگ فعال در صنعت کشاورزی به کشور استقبال می‌کند و زیرساخت‌های لازم برای جذب سرمایه‌ها را هم فراهم کرده است.

[آینده کشاورزی ایران]

فرصت‌های تازه‌ای برای تجارت

بازار نهاده‌های کشاورزی پذیرای بذرهای باکیفیت وارداتی است

کسری زیاد ایران در بخش بازرگانی محصولات کشاورزی فرصت‌های زیادی را برای شرکت‌های بزرگ بین‌المللی فعال در این بخش ظرف ۵ سال آینده ایجاد می‌کند. ایران کشوری است که بالغ بر ۸۰ میلیون جمعیت دارد ولی به دلیل سال‌ها تحریم اقتصادی و تضعیف موقعیت زیست‌محیطی در این کشور، توان تولید محصولات کشاورزی آن متناسب با نرخ رشد تقاضا در این کشور افزایش پیدا نکرده است. به همین دلیل واردات اغلب محصولات کشاورزی به ایران بیش از صادرات آن است و تقریباً می‌توان این صنعت را در میان صنایعی قرار داد که در بخش بازرگانی محصولات آن، ایران با کسری روبه‌رو است.

در این شرایط، برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی علیه ایران، فرصت تازه‌ای در اختیار شرکت‌های بین‌المللی قرار داده است. بزرگ‌ترین فرصت در بخش فروش نهاده‌های تولید محصولات کشاورزی و تجهیزات مورداستفاده در این صنعت خواهد بود. به این معنی که عرضه انواع دانه‌ها و بذرهای کشاورزی، انواع کودهایی که باعث رشد راندمان تولید می‌شود و درنهایت عرضه ماشین‌آلات مدرن با استقبال زیادی از طرف فعالان صنعت کشاورزی ایران روبه‌رو خواهد شد.

بیزینس مانیتور با رصد عملکرد بازار محصولات کشاورزی ایران از سال ۲۰۱۰ میلادی تاکنون نوشت: در سال‌های اخیر واردات محصولات کشاورزی مختلف به ایران بیشتر از صادرات آن بود و انتظار می‌رود این کسری تراز تجاری محصولات کشاورزی تا ۵ سال آینده تعمیق شود زیرا تقاضا با سرعت بالایی در حال افزایش است و تلاش برای افزایش توان تولید برای پاسخ‌گویی به این رشد تقاضا هم ادامه دارد؛ اما هنوز ایران نتوانسته است راندمان تولید را افزایش دهد. آلودگی هوای ایران، افزایش دمای این کشور و کمبود آب در این کشور باعث شده ایران توان تولید بالایی نداشته باشد. ایران برای اینکه بتواند به نیاز داخلی پاسخ گوید باید از بذرهای مدرنی که تغییرات ژنتیکی در آنها ایجادشده است استفاده کند تا حجم تولید در هر هکتار را افزایش دهد. از طرفی باید ماشین‌آلاتی استفاده کند که سرعت بالاتری در کار داشته باشد و انتشار گازهای آلاینده آن کمتر باشد و در این شرایط فضا برای رشد تولید فراهم خواهد بود.



تمایل ایران برای مدرنیزه کردن بخش کشاورزی

در این شرایط تمایل زیادی برای مدرن کردن بخش کشاورزی ایران وجود دارد و دولت هم هدف اصلی خود را افزایش توان تولید محصولات کشاورزی و تأمین بخش اعظم نیاز غذایی کشور قرار داده است. به همین دلیل است که بعد از برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی، ایران از ورود سرمایه‌گذاران خارجی و شرکت‌های بزرگ فعال در صنعت کشاورزی به کشور استقبال می‌کند و زیرساخت‌های لازم برای جذب سرمایه‌ها را هم فراهم کرده است. دولت تمایل دارد با استفاده از نهاده‌های باکیفیت‌تر تولید، توان تولید کشور را افزایش دهد و شرکت‌های خارجی در این زمینه می‌توانند با ایران همکاری کنند.

طبق جداول تهیه‌شده توسط مرکز مطالعاتی بین‌المللی بیزینس مانیتور در سال ۲۰۱۵، صادرات شیر بیش از واردات آن بود و بازار این محصول کسری نداشت ولی دیگر محصولات کلیدی کشاورزی ایران با کسری روبه‌رو بود. یک دلیل مهم برای وجود این کسری‌ها را می‌توان

مونا مشهدی رجبی
دبیر بخش کامنت خارجی

چرا باید خواند:
کشاورزی تامین کننده غذای مردم است به همین دلیل مطالعه وضعیت این بازار در سال‌های اخیر اهمیت زیادی دارد.

شرکای تجاری و سرمایه‌گذاری ایران در بخش کشاورزی

بازار نهاده	شرکای تجاری و سرمایه‌گذاری فعلی	شرکت‌های همکار با ایران
ماشین‌آلات	اتحادیه اروپا، امریکا، ژاپن، چین	AGCO,Claas, new Holland, John deere, SAME, Amazone, Kubota, Suzuki, Foton, GRIMME, LEMKEN, Landini, MASCHIO GASPARDO, Antonio Carraro, Tricon
محصولات ژنتیکی (حیوانی)	امریکا، فرانسه، آلمان، اتریش	WWS ,Aviagen ,HY_LINE ,CRI, ALTAGENETICS ,ANDROGENICS
محصولات ژنتیکی (گیاهی)	امریکا، فرانسه، هلند	Monsanto
کود، سم، حشره‌کش	امریکا، آلمان، ژاپن، استرالیا	BASF ,Syngenta ,Bayer ,Sumitomo, Monsanto ,Nufarm ,Growth products, IMPRO Crop USA , Tessenderlo Kerley

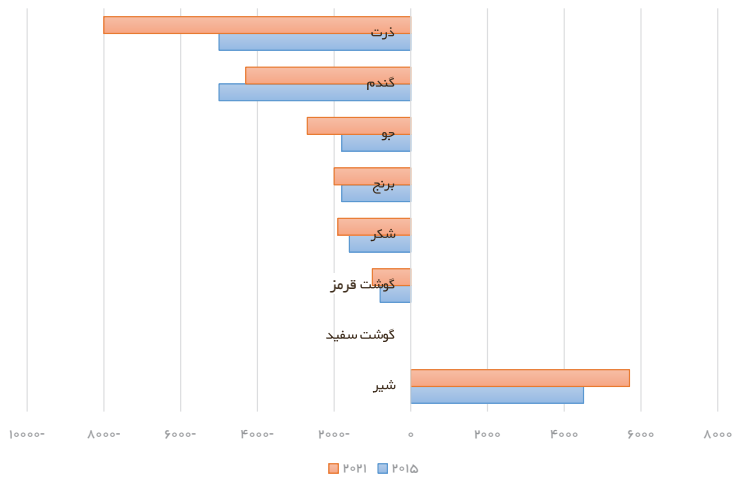
اصلی‌ترین صادرکنندگان محصولات کشاورزی به ایران		
نام محصول	صادرکنندگان سال ۲۰۰۰	صادرکنندگان سال ۲۰۱۱
جو	آلمان، سوئد، کانادا، استرالیا	امارات، هلند، روسیه و سوئیس
ذرت	کانادا، برزیل، امریکا، چین	امارات، سوئیس
برنج	تایلند، اروگوئه، آرژانتین	هند، امارات، پاکستان
شکر	برزیل، افریقای جنوبی، امارات، استرالیا	امارات، سوئیس
گندم	کانادا، استرالیا، فرانسه	روسیه، قزاقستان، امارات، سوئیس

در راندمان پایین تولید محصولات کشاورزی در ایران در مقایسه با دیگر کشورهای دنیا دانست. طبق گزارش مرکز مطالعات کشاورزی امریکا در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵، راندمان تولید محصولات کشاورزی در ترکیه به‌طور متوسط ۱۰ درصد بیشتر از کشورهای همسایه آن بوده است. این در حالی است که مساحت وسیع‌تری از زمین‌های کشاورزی ایران امکان آبیاری دارند. در این بازه زمانی راندمان تولید برنج در ترکیه ۷۰ درصد بیشتر از ایران بوده و این برای کشوری مانند ایران که در دنیا به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان برنج باکیفیت شناخته‌شده است یک مشکل بزرگ محسوب می‌شود. دلیل این تفاوت در راندمان تولید محصولات کشاورزی ایران و ترکیه در چیست؟

در پاسخ به این سؤال می‌توان به یک نکته کلیدی اشاره کرد. نوع نهاده‌های استفاده‌شده در فرآیند تولید محصولات کشاورزی در ایران و ترکیه باهم تفاوت دارد. در جریان تحریم‌های اقتصادی علیه برنامه هسته‌ای ایران، واردات کالاهای زیادی به ایران منبع شده بود ولی مسئله مهم‌تر و مخرب‌تر تحریم‌های بانکی بود که باعث شد تا امکان واردات کالاهای اساسی هم وجود نداشته باشد. در این دوره ایران نمی‌توانست نهاده‌های کشاورزی باکیفیت را وارد بکند و به همین دلیل راندمان تولید در این کشور کم شد. از طرف دیگر ایران نتوانست تجهیزات و ماشین‌آلات مدرن را نیز به کشور وارد کند و همین مسئله سبب شد تا بازهم راندمان تولید محصولات کشاورزی ایران در مقایسه با کشورهای همسایه تنزل یابد.

با کاهش شدت تحریم‌های اقتصادی علیه برنامه هسته‌ای ایران، مشخص شد که ایران متقاضی ورود ماشین‌آلات کشاورزی توسعه‌یافته و با تکنولوژی بالا است تا بتواند راندمان فعالیت‌های کشاورزی خود را افزایش دهد

کسری تجاری محصولات کشاورزی (هزار تن)



فرصتی برای شرکت‌های بزرگ بین‌المللی

حال که تحریم‌های اقتصادی علیه ایران برداشته‌شده و محدودیت‌های بین‌المللی کمتر شده است، بهترین فرصت برای شرکت‌های بزرگ فعال در این صنعت پدید آمده است تا همکاری خود را با ایران افزایش دهند و از طریق ارائه نهاده‌های باکیفیت‌تر و ماشین‌آلات مدرن زمینه را برای ارتقای راندمان تولید این کشور فراهم کنند. البته باید در نظر داشت که ایران برای تغییر دادن شرکای واردات محصولات کشاورزی خود در آینده نزدیک برنامه‌ای ندارد زیرا کشورهایی که در سال‌های تحریم به شرکای تجاری ایران و صادرکنندگان محصولات کشاورزی به ایران تبدیل‌شده بودند، هم‌اکنون رابطه سیاسی و اقتصادی قدرتمندی با ایران دارند و جایگزین کردن این کشورها کار دشواری است.

این در حالی است که استقبال از واردات ماشین‌آلات، بذرهای اصلاح‌شده و محصولات و فرآورده‌های ارتقادهنده راندمان تولید محصولات کشاورزی به ایران بسیار بالا است و شرکت‌های غربی می‌توانند از فرصت طلایی کنونی برای آغاز یک همکاری اقتصادی سودآور با ایران استفاده کنند.

در گزارش منتشرشده توسط بیزینس مانیتور اینترنشنال در ماه آگوست سال ۲۰۱۷، نوشته شد: با کاهش شدت تحریم‌های اقتصادی علیه برنامه هسته‌ای ایران، مشخص شد که ایران متقاضی ورود ماشین‌آلات کشاورزی توسعه‌یافته و با تکنولوژی بالا است تا بتواند راندمان فعالیت‌های کشاورزی خود را افزایش دهد. از طرف دیگر استفاده از نهاده‌ها و بذرهایی که با شرایط جدید اقلیمی ایران سازگار باشد و بتواند با کمبود آب ایران خود را سازگار کند هم برای تولیدکنندگان ایران اهمیت دارد. نهاده‌هایی از قبیل بذرهای مقاوم در برابر خشک‌سالی، سیستم‌های آبیاری قطره‌ای، و ماشین‌آلات کم‌آلاینده که می‌تواند باعث افزایش حجم تولید، افزایش نرخ دسترسی به بازار مصرف و ارتقای توانمندی ایران در عرصه بین‌المللی شود.

شرکت‌هایی که هم‌اکنون با ایران همکاری می‌کنند

بیزینس مانیتور در فرانسه، هم‌اکنون شریک تجاری و سرمایه‌گذاری ایران در بخش ماشین‌آلات کشاورزی کشورهای امریکا و ژاپن و چین و کشورهای صنعتی عضو اتحادیه اروپا هستند. درحالی که واردات مواد ژنتیکی استفاده‌شده به‌منظور افزایش راندمان تولید محصولات دامی از کشورهای امریکا و فرانسه و آلمان و اتریش است و مواد ژنتیکی استفاده‌شده در بخش کشاورزی محصولات گیاهی کشورهای امریکا و فرانسه و هلند هستند. در سال‌های اخیر، ایران انواع حشره‌کش‌ها و سم‌های گیاهی و کودهای استفاده‌شده در بخش کشاورزی را از کشورهای امریکا و آلمان و ژاپن و استرالیا وارد کرد و توانست تا هدررفت محصولات کشاورزی در فرآیند تولید و آسیب دیدن آنها درنتیجه حمله آفات را از بین ببرد.

اما فرصت‌های موجود در ایران ایجاب می‌کند تا سطح روابط ایران در واردات محصولات کشاورزی و ماشین‌آلات این صنعت بیشتر شود و شرکت‌های خارجی هم می‌توانند از این فرصت به نفع خود بهره ببرند.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در بخش کشاورزی ایران

بخش کشاورزی ایران به دلیل حضور شرکت‌های بزرگ بین‌المللی و چندملیتی با رقابت بالایی روبه‌رو است زیرا علاوه بر شرکت‌های دولتی فعال در این بخش، شرکت‌های بین‌المللی زیادی هم در این

استفاده از نهاده‌ها و بذرهایی که با شرایط جدید اقلیمی ایران سازگار باشد و بتواند با کمبود آب ایران خود را سازگار کند برای تولیدکنندگان ایران اهمیت دارد. نهاده‌هایی از قبیل بذرهای مقاوم در برابر خشکسالی، سیستم‌های آبیاری قطره‌ای، و ماشین‌آلات کم‌آلاینده که می‌تواند باعث افزایش حجم تولید، افزایش نرخ دسترسی به بازار مصرف و ارتقای توانمندی ایران در عرصه بین‌المللی شود.

عرصه فعالیت می‌کنند. مثلاً در سال‌های اخیر شرکت Bunge در بخش عرضه دانه‌های روغنی به ایران فعالیت می‌کرده است و شرکت john deere در بخش تولید ماشین‌آلات صنعتی و عرضه آن به بازار ایران مشغول بوده است. طبق این گزارش‌ها در سال‌های اخیر شرکت Aviation از طریق عرضه انواع گوشت‌های سفید، تأمین بخش زیادی از نیاز غذایی ایران را بر عهده داشت. در شرایطی که شرکت‌های بین‌المللی بزرگی با ایران همکاری می‌کنند و شرکت‌های داخلی از قبیل بنیاد شهید و بنیاد مستضعفان در تولید محصولات کشاورزی موردنیاز ایران فعال هستند، شاهد افزایش فشارهای رقابتی برای تازه‌واردان به این بازار هستیم که این رقابت می‌تواند بسیاری از شرکت‌ها را از ورود به بازار ایران دلسرد کند یا اینکه پروسه تصمیم‌گیری آنها را برای وارد شدن به ایران با دشواری مواجه کند.

صادرکنندگان محصولات کشاورزی به ایران

صادرکنندگان کالاهای کشاورزی به ایران برای فعالیت در این بازار با شرایط سختی روبه‌رو هستند. شرکت‌های بزرگی در سال‌های تحریم اقتصادی با ایران همکاری می‌کردند و تأمین نیاز غذایی مردم را بر عهده داشتند. حضور این شرکت‌های بزرگ در بازار ایران باعث ایجاد روابط مستحکمی بین آنها و ایران شده است و به همین دلیل وارد شدن شرکت‌های تازه به‌عنوان صادرکننده محصولات کشاورزی و غذایی به ایران برای شرکت‌های خارجی کار سختی است.

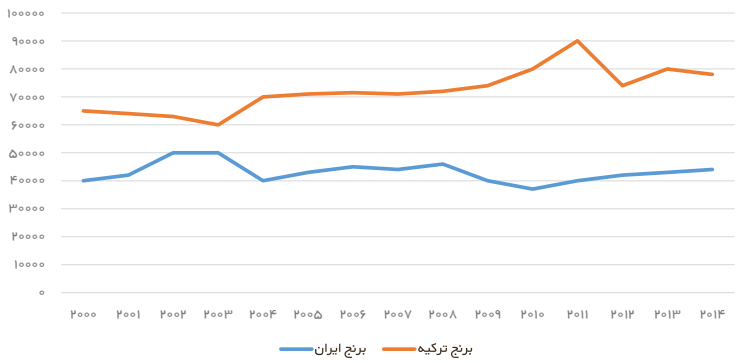
مطالعات نشان می‌دهد ساختار تجارت محصولات کشاورزی در ایران در سال‌های تحریم اقتصادی تغییرات زیادی را تجربه کرد. صادرکنندگان محصولات کشاورزی از کشورهای اروپای غربی و شمال امریکا، سهم زیادی از بازار ایران را در سال‌های تحریم از دست دادند و شرکت‌های بزرگ کشورهای در حال توسعه و بازارهای در حال گذار جایگزین آنها شدند.

در این سال‌ها اصلی‌ترین صادرکنندگان محصولات غذایی و کشاورزی به ایران شرکت‌های روسیه، قزاقستان، هند و پاکستان بودند. البته شمار دیگری از کشورهای دنیا از طریق دو کشور واسطه سوئیس و امارات هم محصولات کشاورزی خود را به ایران صادر می‌کردند. در این شرایط اعتمادسازی شرکت‌های اروپای غربی و امریکای شمالی برای ازسرگیری رابطه تجاری با ایران کار بسیار دشواری است به‌خصوص که رئیس‌جمهوری تازه امریکا که بعد از برداشته شدن تحریم‌های اقتصادی روی کار آمده است سیاست‌های اقتصادی متفاوتی نسبت به رئیس‌جمهوری قبلی امریکا دارد و این تفاوت می‌تواند شرکت‌های بزرگ بین‌المللی را از آغاز فعالیت تجاری با ایران دلسرد کند. ولی در مورد اینکه بازار ایران یک بازار بالقوه و با پتانسیل بالا است تردیدی وجود ندارد.

شرکای جدید و قدیمی ایران

سازمان ملل متحد در گزارش اخیر خود بزرگ‌ترین صادرکنندگان محصولات کشاورزی به ایران را اعلام کرده است. نکته‌ای که باید در نظر داشت این است که امارات و سوئیس کشورهای واسطه صادرکننده محصولات کشاورزی به ایران بودند و به همین دلیل محصولات واردشده از این دو کشور نسبت به محصولات موجود در بازار اندکی گران‌تر بود. طبق این گزارش در سال ۲۰۰۰ کشورهای آلمان و سوئد و کانادا و استرالیا اصلی‌ترین صادرکنندگان جو به ایران بودند ولی در سال ۲۰۱۱ و بعد از تشدید تحریم‌های اقتصادی علیه ایران از طرف

راندمان تولید برنج ایران و ترکیه (کیلوگرم در هکتار)



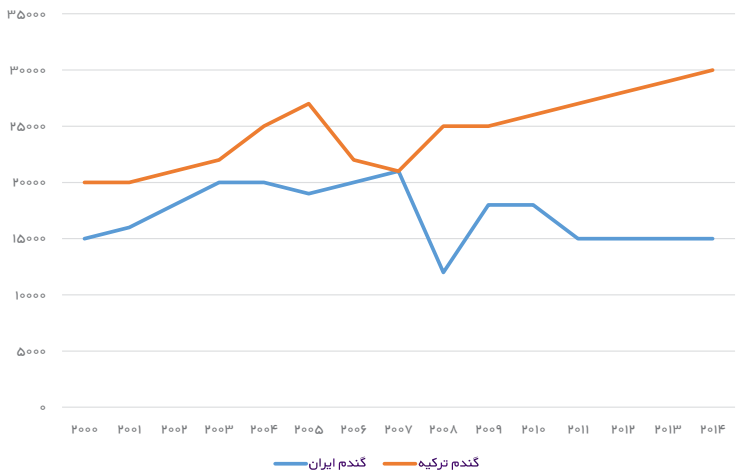
کشورهای صنعتی و غربی، امارات متحده عربی و هلند و روسیه و سوئیس به اصلی‌ترین صادرکنندگان جو به ایران تبدیل شدند. البته در این زمان سوئیس یک کشور واسطه برای صادرات محصولات دیگر کشورها به ایران بود و همین واسطه‌گری باعث شده بود تا جو واردشده از سوئیس در مقایسه با محصولات موجود در بازار دنیا گران‌تر باشد.

در سال ۲۰۰۰ کشورهای کانادا، برزیل، امریکا و چین بزرگ‌ترین صادرکنندگان ذرت به ایران بودند ولی در سال ۲۰۱۱ کشورهای امارات متحده عربی و سوئیس جایگزین شرکای غربی شدند.

در سال ۲۰۰۰ کشورهای تایلند و آرژانتین و اروگوئه اصلی‌ترین صادرکنندگان برنج به ایران بودند درحالی‌که در سال ۲۰۱۱ کشورهای هند و پاکستان و امارات جایگزین این کشورها شدند. در بخش شکر و گندم هم این تغییر ظرف یک دهه کاملاً قابل‌مشاهده بود. در سال ۲۰۰۰ کشورهای برزیل و افریقای جنوبی و امارات و استرالیا اصلی‌ترین صادرکنندگان شکر به ایران بودند درحالی‌که کانادا و استرالیا و فرانسه گندم به ایران صادر می‌کردند. در سال ۲۰۱۱ صادرکنندگان شکر به ایران کشورهای سوئیس و امارات و صادرکنندگان گندم، کشورهای روسیه و قزاقستان و امارات و سوئیس بودند.

صادرکنندگان محصولات کشاورزی از کشورهای اروپای غربی و شمال امریکا، سهم زیادی از بازار ایران را در سال‌های تحریم از دست دادند و شرکت‌های بزرگ کشورهای در حال توسعه جایگزین آنها شدند

راندمان تولید گندم ایران و ترکیه (کیلوگرم در هکتار)



نسل چهارم خرده‌فروشان

صنعت خرده‌فروشی بعد از چند نوبت پوست‌اندازی، در سال‌های پیش رو با پدیده جدیدی مواجه خواهد شد؟

محمد عدلی
دبیر بخش آینده ما

دو دهه قبـــل از آنکه هایپرمارکت‌ها در ایران متولد شـــوند، فروشـــگاه‌های زنجیره‌ای برای فروش کالاهای خرد، به عنوان نماد تغییر در شیوه کسب و کار خرده‌فروشی وارد میدان شده بودند. واحدهای صنفی کوچک و خرده‌فروشان محلی با موج اولیه فروشگاه‌های شبه‌دولتی از پا درنیامدند. اداره این فروشگاه‌های زنجیره‌ای که متولی اصلی آن شهرداری تهران بود به گونه‌ای پیش رفت که همچنان بخش خصوصی کوچک به رقابت در بازار خرده‌فروشی ادامه داد و از نفس نیفتاد. تغییر رویکرد و شیوه فروش کالا در جهان اما ناگزیر موج تغییر را به ایران آورد. این بار بخش‌های خصوصی بودند که با سرمایه‌گذاری برندهای بین‌المللی وارد صنعت خرده‌فروشی ایران شدند. هایپرمارکت‌ها این‌گونه وارد شدند و بلافاصله جایگاه خود را تقویت کردند. اداره این هایپرها از سوی بخش خصوصی با هزینه و فساد کمتر دنبال شد تا قیمت نهایی کالاها برای مصرف‌کننده، ارزان‌تر تمام شود. به دلیل حجم بالای کالاهای عرضه‌شده در این سوپرمارکت‌های بزرگ، تولیدکنندگان نیز ارتباط مستقیمی با آنها برقرار کردند تا واسطه‌ها در نظام توزیع نیز به حداقل برســـند و امکان اعمال تخفیف‌های قابل توجه در قیمت نهایی کالاها فراهم شود. با همین رویکرد فروشگاه‌های متوسط به طور زنجیره‌ای از سوی چند شرکت به راه افتاد که الگوی هایپرمارکت‌ها را در اندازه‌های کوچک‌تر اما به تعداد بیشتر در سطح شهر، اجرا می‌کند. اقبال قابل توجه عمومی به این فروشگاه‌ها با تغییر شکل پاساژهای تجاری در شهر هم‌زمان شد تا مال‌ها در شـــهرهای بزرگ، به عنوان نمونه جدید مراکز خرید در دنیا، جایگاه خود را پیدا کنند. در این مدل از عرضه کالا، هایپرمارکت‌های بزرگ به همراه مرکز خرید پوشاک در کنار سالن‌های سینما، ترکیب جدیدی برای جلب مشـــتری ساختند. مال‌سازی‌ها خیلی زود به پدیده‌ای پررونق تبدیل شد و چهره شهرهای بزرگ را تغییر داد تا صنعت خرده‌فروشی با فاصله اندکی نسبت به مدل‌های جهانی پیش برود. تغییر نسل در فروشگاه‌های عرضه کالا همچنان ادامه دارد، هرچند که هیچ‌کدام از گونه‌های عرضه کالا هنوز منقرض نشده‌اند و به فعالیت ادامه می‌دهند. سوپرمارکت‌های کوچک ســـطح شـــهر هنوز برای نیازهای فوری و کوچک خانواده‌ها، فعال است؛ فروشگاه‌های زنجیره‌ای شبه‌دولتی و تعاونی‌های مصرف، تلاش کرده‌اند به‌روز شوند و با اعمال تخفیف در قیمت اجناس با هایپرمارکت‌های بخش خصوصی به رقابت بپردازند؛ مال‌ها نیز در حال گسترش فعالیت و افزایش سهم در بازار هستند تا بتوان از همزیستی بازیگران صنعت خرده‌فروشی سخن گفت.

آینده خرده‌فروشی

نسل چهارم اما در صنعت خرده‌فروشی در حال بازارگشایی است. فروش آنلاین کالا از سال‌ها قبل آغاز شده اما همچنان سهم اندکی از مجموع فروش کالا دارد. اپلیکیشن‌ها و سایت‌های فروش آنلاین در حال افزایش است تا بازیگر چهارم صنعت خرده‌فروشی در حال افزایش سهم از بازار باشد. تجربه کســـب و کارهای اینترنتی نشان می‌دهد که اگر موج اقبال از آنها آغاز شود، با سرعت قابل توجهی گسترش پیدا می‌کند و رقبا را کنار می‌زند. حذف واسطه و شفافیت بازار در معاملات آنلاین، هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و قیمت نهایی مصرف‌کننده را کاهش می‌دهد. از سوی دیگر اقتصاد ایران دوران جدیدی را در نظام عرضه و تقاضا آغاز کرده است. کاهش تورم به سطح ۱۰ درصد و افول قابل توجه تقاضا نسبت به عرضه، موجب شده تا رقابت در فروش کالا افزایش یابد و مصرف‌کننده دست بالا را در معاملات داشته باشد به همین دلیل حذف قیمت مصرف‌کننده از روی کالاها، در دستور کار قرار گرفته است. در سال‌های گذشته دولت به عنوان تنظیم‌کننده بازار، حاضر نمی‌شد از درج قیمت روی کالاها بگذرد چراکه امکان سوءاستفاده و بالارفتن قیمت برای مصرف‌کننده وجود داشت اما این بار تنوع عرضه‌کنندگان و رقابت بالای تولیدکنندگان، فضا را برای رقابت میان آنها فراهم کرده تا مصرف‌کننده با مناقصه قیمت مواجه شود و هزینه کمتری بپردازد. مجمع جهانی اقتصاد در گزارشی که سال گذشته منتشر شد، اعلام کرد دهه آینده سال‌های طلایی برای مصرف‌کنندگان است چون خریداران گزینه‌ها و کنترل‌های بیشتری در مقایسه با گذشته دارند. طبق این گزارش، خرده‌فروشی به نیازهای در حال تغییر مشـــتریان وابسته است. سیر تکاملی در تقاضای مصرف، با نوآوری‌های فناوری دگرگون‌شونده همچنان به تغییرات اساسی کمک می‌کند. مجمع جهانی اقتصاد پیش‌بینی کرده است که حجم تغییرات در نظام خرده‌فروشی در ۱۰ سال پیش رو بسیار بیشتر از تغییراتی

جراحی نظام توزیع در گذار به مدرنیته

واحدهای صنفی، مال‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای چگونه در کنار هم صنعت خرده‌فروشی را اداره می‌کنند؟



فرشید گل‌زاده کرمانی
مدیرعامل فروشگاه‌های رفاه

حذف برچسب قیمت برخی اقلام کالایی که اخیرا در دستور کار وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار گرفته، فارغ از اینکه نفس این کار چه ثمرات یا تبعاتی دارد، نشانه‌هایی از تغییر نظام خرده‌فروشی سنتی کشـــور به سمت مدرن شدن به دســـت می‌دهد؛ این در حالی اســـت که در اقتصاد جهانی، میزان مدرن بودن صنعت خرده‌فروشـــی، به عنوان یکی از شاخصه‌های اصلی توسعه اقتصادی جوامع مورد بررسی و توجه قرار می‌گیرد؛ چراکه صنعت خرده‌فروشـــی، ویترین اقتصاد یک کشور است که می‌تواند نقش مهمی در کاهش هزینه تمام‌شده کالا برای مصرف‌کنندگان بازی کند. بر این اساس چنانچه کشور ما نیز بخواهد در مسیر توسعه قدم بردارد، راهی جز ارتقای این شاخصه ندارد.

از یک ســـو مدرن شدن صنعت خرده‌فروشـــی ایران یک نیاز بسیار جدی است اما از سوی دیگر، بیش از ۹۰ درصد شـــبکه توزیع و فروش کشور هنوز به صورت سنتی فعالیت می‌کند و سهم آن در اقتصاد کشور چندین برابر سهم نظام توزیع و فروش مدرن است؛ از این رو حرکت به ســـمت مدرنیزه کردن صنعت خرده‌فروشـــی که در شرایط فعلی در حال شکل‌گیری است، به‌ناگزیر با برخی چالش‌ها و نگرانی‌ها همراه خواهد بود و بخشی از بدنه شبکه سنتی خرده‌فروشی را که نتوانسته‌اند با روند جدید همسو شوند با چالش جدی مواجه می‌کند و ممکن است برخی نابسامانی‌های مقطعی به همراه داشته باشد اما در مجموع این حرکت مثبت، رو به رشد و برای اقتصاد کشور ناگزیر است و به همین واسطه در برنامه ششم توسعه و اسناد بالادستی کشور نیز

بررسی وضعیت ۱۰ خرده فروش برتر بین‌المللی -۲۰۱۴					
نام شرکت	کشور مبدأ	تعداد کشورهای تحت فعالیت	درآمد خرده‌فروشی (میلیون دلار)	حاشیه سود خالص	نرخ رشد مرکب سالیانه درآمد خرده‌فروشی (۲۰۰۹-۲۰۱۴)
Wal-mart store inc.	امریکا	۲۸	۴۸۵,۶۵۱	۳,۵	۳,۵
Castco wholesale corporation	امریکا	۱۰	۱۱۲,۶۴۰	۲,۱	۹,۵
The Kroger co.	امریکا	۱	۱۰۸,۴۵۶	۱,۶	۷,۲
Schwarz unternehmens true-hand kg	آلمان	۲۶	۱۰۲,۶۹۴	-	۷,۷
Tesco plc	انگلستان	۱۳	۹۹,۷۱۳	۱,۹	۱,۸
Carrefour s.a.	فرانسه	۳۴	۹۸,۴۹۷	۱,۸	-۲,۸
Aldi einkauf	آلمان	۱۷	۸۶,۴۷۰	-	۶,۸
Metro ag	آلمان	۳۲	۸۷,۵۷۰	۰,۳۶	-۰,۸
The home depot inc.	امریکا	۴	۸۳,۱۷۶	۷,۶	۴,۷
Welgereen co	امریکا	۲	۷۶,۳۹۲	۲,۸	۳,۸

است که در ۴۰ سال گذشته رقم خورده است. محرک کلیدی طی دهه آینده بر ایجاد درک عمیق و ارتباط با مشتریان بنا خواهد شد و بر بازارهای توسعه‌یافته دیجیتالی تمرکز خواهد داشت. این گزارش بین‌المللی نشان می‌دهد که محرک‌های موفقیت در این زمینه شامل چندین پارامتر است. ایجاد درک بزرگ‌تر و ارتباط قدرتمندتر با مصرف‌کنندگان یکی از این پارامترها به شمار می‌آید. تطابق با تغییر فناوری‌ها نیز از دیگر پارامترها بوده و باز کردن قدرت مدل‌های تجاری دگرگون‌شونده در فضاهای دیجیتال و فیزیکی نیز از دیگر پارامترها به شمار می‌آید. تعریف مجدد و ایجاد قابلیت‌های آتی کلیدی نیز چهارمین عامل محسوب می‌شود. این فرصت جدید اما با چالش‌هایی نیز همراه است. مجمع جهانی اقتصاد، یکی از این چالش‌ها را هزینه زیاد و سختی اجرای فناوری‌های نوین اعلام کرده است. سرعت آهسته تغییرات فرهنگی نیز به عنوان یکی دیگر از چالش‌ها معرفی شده است.

جذاب‌ترین بازارها

موسسه «کرنی» وضعیت ۳۰ کشور در حال توسعه را از نظر موقعیت آنها برای سرمایه‌گذاری در زمینه خرده‌فروشی رتبه‌بندی می‌کند. بازارهایی که موقعیت مطلوبی در این بخش دارند بازارهای مطلوب برای صادرات محصولات نهایی در سطح خرده‌فروشی شناخته می‌شوند. برندهای مشهور تولیدکننده مواد غذایی، پوشاک و سایر محصولات نهایی معمولا برای شناسایی بازار هدف، تاسیس فروشگاه و افتتاح نمایندگی فروش، موقعیت‌های کشور هدف را از نظر خرده‌فروشی می‌سنجند.

این موسسه شاخص توسعه خرده‌فروشی (GRDI) را بر اساس چهار متغیر اندازه‌گیری می‌کند و هریک از این متغیرها نیز دارای مولفه‌هایی هستند. جذابیت بازار، ریسک کشوری و تجاری، اشباع بودن بازار و فشار زمان به عنوان چهار شاخص اصلی برای جذابیت بازار خرده‌فروشی در هر کشور مورد محاسبه قرار می‌گیرد. در گزارش سال ۲۰۱۵ این موسسه، کشور چین با امتیاز ۶۵,۳ در رتبه نخست شاخص خرده‌فروشی قرار گرفته است. کشورهای اروگوئه، شیلی و قطر در رتبه‌های بعدی قرار دارند. شاخص توسعه خرده‌فروشی آخرین بار در سال ۲۰۱۱ برای ایران محاسبه شده که ایران با امتیاز ۳۹,۳ از ۱۰۰ در رتبه ۲۹ قرار گرفته است. ثروت ایرانیان بر اساس آمارهای بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی سرانه کشور در سال ۲۰۱۱ معادل ۷۸۷۴,۵ دلار بوده است. ایران در جذابیت بازار نمره ۳۳,۵ از ۱۰۰ را داشته است.

سود و آینده زنجیره‌ای‌ها

مطالعه‌ای که مرکز بررسی‌های بازرگانی در خصوص صنعت خرده‌فروشی با تاکید بر فروشگاه‌های زنجیره‌ای انجام داده نشان می‌دهد که خرید کالا از سوی این فروشگاه‌ها برای عرضه به مصرف‌کننده نهایی به سه صورت انجام می‌شود: خرید قطعی، امانی و مشروط که هرکدام بسته به نوع کالا و سیاست فروشگاه، مزایای خاص خود را دارد. حاشیه سود فروشگاه‌های زنجیره‌ای در ایران به طور تقریبی بین ۸ تا ۱۴,۵ درصد برآورد شده است که نشان از سودآور بودن این صنعت دارد. مطالعات مرکز بررسی‌های بازرگانی نشان می‌دهد که حاشیه سود ۱۰ برند برتر بین‌المللی فروشگاه‌های زنجیره‌ای در جهان کمتر از حداقل حاشیه سود به‌دست‌آمده در ایران است. این موضوع نشان‌دهنده رقابت فشرده‌تر این فروشگاه‌ها در سطح جهان است. این مطالعه مهم‌ترین چالش‌های پیش روی این صنعت را نبود یا کمبود اطلاعات از فرآیند توزیع، نبود تشکل‌های غیردولتی فروشگاه‌های زنجیره‌ای، زمین و املاک، بوروکراسی اداری در ارائه مجوز و رشد مجتمع‌های تجاری دانسته است.

توسعه کانال‌های مدرن فروش مانند فروشگاه‌های زنجیره‌ای و فروش الکترونیکی و مجازی مورد توجه قرار گرفته است.

گذار از خرده‌فروشی سنتی به نظام توزیع و فروش مدرن می‌تواند یک جراحی بزرگ در اقتصاد کشور قلمداد شود که طبیعتا عوارضی نیز به دنبال دارد اما این عوارض آن‌چنان بحران‌گونه نیستند که اثرات مثبت این حرکت را خنثی کنند؛ در حقیقت این احتمال وجود دارد که با عبور اقتصاد ایران از خرده‌فروشی سنتی به سمت خرده‌فروشی مدرن، به خصوص در سال‌های آینده، ایرادات و چالش‌هایی در این حوزه به وجود بیاید، اما هرگز این مسائل نباید روی کل این حرکت سایه بیندازد چراکه مدرنیزه شدن نظام توزیع و فروش کشور و رشد فروشگاه‌های زنجیره‌ای، الکترونیکی و مجازی، هم کاهش هزینه توزیع و در نهایت قیمت فروش را به‌دنبال دارد و منجر به نفع تولیدکننده و مصرف‌کننده می‌شود و هم اقتصاد از این فرآیند منتفع می‌شود.

خرده‌فروشی سنتی در تقابل با خرده‌فروشی مدرن طبیعتا تحت تاثیر قرار خواهد گرفت و احتمال کاهش تدریجی اشتغال در این بخش وجود دارد اما در مقابل شکل‌گیری فروشگاه‌های زنجیره‌ای، بزرگ و مدرن نیز اشتغال‌زایی خواهد داشت. ضمن اینکه در دل این فروشگاه‌های باز هم اصنافی مانند نانوایی، قصابی، میوه‌فروشی و... فعالیت خواهند داشت و فقط شکل سنتی آنها تغییر خواهد کرد. جدا از این مسائل، در این فروشگاه‌ها هزاران قلم کالای تولید داخل، با هزینه کمتر، قیمت مناسب‌تر و نظارت بیشتر در معرض فروش قرار می‌گیرند که از نظر سلامت و کیفیت در وضع بهتری هستند و مشتری نیز رضایت بیشتری دارد چراکه در محیطی جذاب‌تر و آزادانه‌تر خرید می‌کند. همچنین به واسطه بالا بودن گردش کالا در این فروشگاه‌ها و نظارت متمرکز نهادهای مسئول، کالاها مطمئن‌تر و باکیفیت بالاتری وارد چرخه مصرف خواهند شد. از منظر شفافیت مالی و سهولت تامین منافع دولت از طریق مالیات‌ستانی نیز این فروشگاه‌ها شرایط بسیار بهتری در اقتصاد کشور ایجاد خواهند کرد.

مجموع این نکات مثبت می‌تواند نگرانی‌هایی را که در مواجهه با نظام مدرن توزیع و فروش ایجاد می‌شود رفع کند؛ اما مدرنیزه شدن نظام توزیع و فروش و تحول صنعت خرده‌فروشی نیز نیازمند توسعه و ارتقای دو زیرساخت در کشور است: اولا توسعه شهری ما باید متناسب با مدرنیزه شدن صنعت خرده‌فروشی، شرایط را برای این کار فراهم کند؛ برای مثال در توسعه شهری فعلی ما، هنوز مکان‌های مناسبی برای توسعه صنعت خرده‌فروشی مدرن در نظر گرفته نمی‌شود؛ دوم اینکه بحث توسعه نیروی انسانی و افزایش بهره‌وری در نظام توزیع باید مدنظر قرار بگیرد چراکه این‌دو عامل بیش از هرچیزی بر کند شدن حرکت خرده‌فروشی به سمت مدرن شدن تاثیر می‌گذارند. کاستی‌هایی که در دو عامل زیرساختی فوق در کشور وجود دارد، قطعا در سال‌های آینده ما را با برخی محدودیت‌ها روبه‌رو خواهد کرد اما در کل حرکت مدرنیزه شدن صنعت خرده‌فروشی در قالب فروشگاه‌های زنجیره‌ای، الکترونیکی و مجازی بی‌وقفه ادامه دارد و دیگر بخش‌های اقتصادی باید خود را با آن تطبیق دهند.

اعجاز بازار

آینده فعالیت کسب‌وکارهای مدرن چگونه خواهد بود؟

۱۷۴۸
تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان نوپا در ایران

۱۵
درصد سهم فروشگاه‌های آن لاین از خرده فروشی در کشورهای توسعه‌یافته

۸.۵
میلیون نفر تعداد فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در ایران

اعجاز در بازار شـــاید واژه کاملی برای معرفی نسل جدید کسب و کارها باشـــد. وقتی یک کسب و کار با سابقه چنددهساله، در فاصله زمانی کوتاهی از دور خارج می‌شود و یک اپلیکیشن جای آن را می‌گیرد، باید نسل جدید کسب و کارها را به رسمیت شناخت. کسب و کارهایی که واسطه‌ها را از میدان به در می‌برند، برای مصرف‌کنندگان کالا و خدمات، محبوبیت بالایی دارند. صاحبـــان آژانس اتومبیل این مفهوم را به خوبی درک کرده‌اند که نمی‌توان در مقابل موج جدید فعالیت‌های اقتصادی ایســـتادگی کرد. وقتی کسب و کاری راه‌اندازی می‌شود که ارائه‌دهنده خدمات را به مصرف‌کننده نهایی وصل می‌کند و هردو از این رویارویی بدون واسطه راضی می‌شوند، واسطه‌ها، تنها ناراضیان این فرمول خواهند بود. مطالعاتـــی که گروه آینده‌بان در گزارش آینده‌پژوهی ســـال ۹۶ انجام داده نشان می‌دهد که تقابل کسب و کارهای سنتی با کسب و کاهای جدید از چالش‌های پیش روی اقتصاد ایران است اما حالا فعالیت کسب و کارهای نوین در ایران رسمیت بیشتری نسبت به گذشته پیدا کرده اســـت. جمعیت آنلاین ایران در حال افزایش است و دسترسی به اینترنت شاخصی صعودی دارد. همین موضوع امکان توسعه کسب و کارهای متکی به ایده‌های نو را افزایش داده است. استارت‌آپ‌های ایرانی خیلی زود با همتایان بین‌المللی خود همراه شده‌اند و در برخی موارد در جذب مخاطب از آنها پیشی گرفته‌اند. دیجی‌کالا به عنوان یکی از اولین استارت‌آپ‌های ایرانی که فروش آنلاین کالا را به سبک سایت مشهور آمازون انجام می‌دهد، در حال حاضر جزو ۴۰۰ سایت اول جهان از نظر تعداد بازدید قرار دارد. در ایران این ســـایت پس از گوگل و یاهو بیشترین بازدید را دارد. از این شرکت به عنوان بزرگ‌ترین فروشگاه آنلاین خاورمیانه یاد می‌شود که روزانه یک و نیم میلیون نفر از سایت آن دیدن می‌کنند.

کســـب و کارهای جدید پس از تجربه موفق فـــروش آنلاین، وارد حوزه حمل و نقل شـــهری شـــدند و در این بخش اسنپ و تپسی به شیوه سنتی کرایه اتومبیل پایـــان دادند. کاهش هزینه مصرف‌کننده و افزایش بهره‌وری ارائه‌دهنده خدمات، معادله برد- برد را رقم زده است. پیک‌های موتوری نیز با ورود استارت‌آپ‌ها به این حوزه در مسیر سامان‌دهی قرار گرفته‌اند تا فعالیت آنها نیز در فضای شفاف و یکپارچه قرار بگیرد. فروش غذا و بسیاری خدمات دیگر در حوزه فعالیت استارت‌آپ‌ها قرار گرفته تا نسل جدید کسب و کار به بازارگشایی ادامه داده باشد. شفافیت به عنوان یکی از اصلی‌ترین ویژگی‌های این کســـب و کارها مورد توجه دولت قرار گرفته به طوری که دستگاه‌های دولتی نیز از توســـعه این کسب و کارها استقبال کرده‌اند. امکان رشد سریع این فعالیت‌ها، اشـــتغال‌زایی را نیز سرعت می‌دهد. به همین دلیل دولت در پی رفع موانع کســـب و کار برای این پدیده جدید است. طبق اعلام معاونت علمی ریاست‌جمهوری در حال حاضر ۳ هزار و ۱۴۲ شرکت دانش‌بنیان در کشور به ثبت رسیده است که یک هزار و ۷۴۸ شرکت در دسته شرکت‌های دانش‌بنیان نوپا قرار می‌گیرند. تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان تولیدی ۸۴۵ و تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان صنعتی نیز ۵۴۹ مورد اعلام شده است. روند سریع افزایش شرکت‌های دانش‌بنیان ادامه دارد و پیش‌بینی ایجاد بیش از ۱۰۰ هزار شغل در این بخش شده است.

کسب و کارهای نوین، دنیای ایده‌پردازی و خلاقیت نسل جدید کارآفرینان است. کارآفرینانی که بیش از ســـرمایه ریالی به سرمایه فکری خود متکی هستند. همین موضوع انگیزه را در میان جوانان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی افزایش داده تا وارد میدان کارآفرینی شوند.

جدیدترین آمار آموزش عالی نشـــان می‌دهد بیش از ۴ میلیون دانشجو در کشور مشغول به تحصیل هستند و به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر جمعیت ۵ هزار و ۵۲۰ دانشجو در کشور تحصیل می‌کنند. این موضوع ظرفیت بالقوه دانش‌آموختگان را برای ورود به بازار کار نشان می‌دهد. کسب و کارهای نوین قابلیت‌های منحصر به فردی دارند که یکی از آنها، هزینه پایین ایجاد شغل است. ویژگی مهم دیگر این کسب و کارها کمک به رشد بهره‌وری در اقتصاد ایران است. از اهداف و آرزوهای برنامه‌های توسعه در ایران این است که رشد اقتصادی از محل افزایش بهره‌وری حاصل شـــود که توفیقات در این بخش اندک بوده است. کسب و کارهای جدید اما این امید را تقویت کرده‌اند که در سال‌های آینده، بهره‌وری نقش بیشتری در رشد اقتصادی ایفا کند.

این کســـب‌وکارها چه در امـــورات داخلی خود و چه به عنـــوان ابزاری برای کســـب‌وکارهای دیگر به علت کثرت بهره‌گیـــری از فناوری بهره‌وری بالایـــی خواهند داشـــت. برآورد یکـــی از مهم‌ترین شـــرکت‌های فعال در حوزه شتاب‌بخشـــی به استارت‌آپ‌ها نشان می‌دهد که در حال حاضر سهم کسب‌وکارهای مدرن در تجارت داخلی کم است اما همان‌گونه که در بسیاری از کشـــورها از جمله چین و هند به سرعت این کســـب و کارها با حمایت دولت به توسعه رسیدند و اقتصاد را به حرکت درآوردند، پیش‌بینی می‌شود به صورت فزاینده نقش کسب‌وکارهای مهم در تجارت داخلی بزرگ‌تر شود.

برآورد شـــرکت سراوا پارس نشان می‌دهد که بازارهای آینده، ترکیبی از بازارهای آنلاین و فیزیکی است. به علت دسترسی آسان‌تر به الگوهای رفتار خرید بر اســـاس داده‌ها و المان‌های دیگری که در فضای آنلاین وجود دارد، پیش‌بینی می‌شود که سهم کسب‌وکارهای مدرن در بازارها با گذشت زمان افزون شود. یکی از بازارهایی که احتمالا دچار تغییرات اساسی خواهد شد، بازار خرده‌فروشی است. در حال حاضر در کشورهای توسعه‌یافته حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد بازارهای خرده‌فروشی را بازارهای آنلاین تشکیل می‌دهند که البته طبق مطالعات جدید این عدد در حال افزایش است.

تجربه مشاهده‌شده جهان نشـــان می‌دهد که با توسعه فناوری مشاغل جدیدی به وجود می‌آیند و نیز بخشی از مشاغل قدیمی از میان می‌روند. به نظر می‌رسد به علت سهم قابل توجهی که توسعه فناوری در اقتصاد خواهد داشت، بخش بزرگی از اقتصاد و به تبع آن اشتغال در گرو کسب‌وکارهای مدرن است. یکی از اساسی‌ترین فواید بازارهای آنلاین، اطلاعات متقارن اقتصادی است که در اختیار بازیگران اقتصاد قرار می‌دهد، اطلاعات متقارن کمک می‌کند تا بازار بتواند عملکرد صحیح و بدون فساد داشته باشد، قیمت‌ها برای همگان مشخص باشد و سیســـتم منصفانه‌ای برقرار شود که همان شفاف‌سازی در اقتصاد است. فعالان این حوزه معتقدند که شتاب این کسب‌وکارها تنها در گرو فناوری نیست و نقش قانون، دولت و نیز اعتماد عمومی جامعه هم بسیار مهم است و اگر این سه عامل به صورت حمایتی عمل کنند، می‌توان امیدوار بود که این کسب‌وکارها رشد شتابان داشته باشند و مواهب آن در اقتصاد ایران بیشتر نمایان شود.

یکی از وجوه کسب و کارهای جدید، تاثیر بالای آنها در مقابله با پدیده فرار مغزها است. جوان‌هایی که فضا را برای بروز خلاقیت‌های خود مساعد نمی‌دیدند، حالا جذب شرکت‌های نوین شده‌اند. این شرکت‌ها فضای مناسبی برای جوان‌های به‌روز ایجاد کرده است.

پیش به‌سوی دموکراسی در بازار

کسب‌وکارهای نوین نمادی از بهره‌وری در بازار محسوب می‌شوند



علیرضا کلاهی

عضو هیئت‌مدیره دیجی‌کالا

کسب و کارهای نوین در ایران مسیر رو به پیشرفتی را دنبال می‌کنند و موفقیت‌های بزرگی به دست آورده‌اند. برخی از استارت‌آپ‌های ایرانی در حال حاضر به برندهای بزرگ و بین‌المللی تبدیل شده‌اند که در خارج از ایران هم در مورد آنها صحبت می‌شود. می‌توان گفت دیجی‌کالا بزرگ‌ترین برند در این زمینه است که در زمینه فروش آنلاین، در منطقه خاورمیانه نیز برترین محسوب می‌شود. این شرکت در برخی شاخص‌ها حتی از آمازون نیز جلوتر است. وجود این شرکت‌ها موجب شده تا سبک زندگی برخی تغییر کند. نگرانی‌ای که در زمینه اجناس تقلبی وجود داشت، با این نوع کسب و کار از بین رفته است؛ نگرانی از کلاهبرداری و استفاده از وسایل جانبی غیراصل در برخی کالاهای دیجیتال، از بین رفته است. از طرف دیگر خرید بدون فوت وقت در ترافیک و زحمت رفت و آمد، در این دوره مزیت بزرگی به حساب می‌آید. فعالیت فروشگاه‌های آنلاین موجب شده است تا فروشگاه‌های سطح شهر، رقیبی جدی داشته باشند و بر همین اساس رفتار این فروشندگان نیز با مشتری تغییر کرده است. آنها برای حفظ مشتری و فروش کالا، سعی می‌کنند قیمت‌ها را کاهش دهند و خدمات بهتری برای مشتری در نظر بگیرند. شفافیت بازار به نفع مصرف‌کننده، در دسترس گذاشتن کالاهای مشابه برای مقایسه، کاهش ترافیک و شفافیت مالی برای دولت که می‌خواهد مالیات بگیرد، مهم‌ترین دستاوردی است که مصرف‌کننده و دولت با فعالیت کسب و کارهای نوین به آن می‌رسند. با وجود اینکه تغییر سبک در کسب و کارها، برخی اعتراض‌ها را از سوی صاحبان کسب و کارهای سنتی در پی داشته است، مصرف‌کننده و عرضه‌کننده واقعی به عنوان دو طرف معامله از این تغییرات راضی هستند. در این زمینه می‌توان «اسنپ» را مثال زد. این شرکت، حمل و نقل درون‌شهری را متحول کرده است. با وجود اینکه آژانس‌داران از آن ناراضی هستند، عرضه‌کننده خدمات یعنی راننده‌ها و دریافت‌کننده آن یعنی مسافران، هردو از این شرکت راضی هستند. در این فرآیند فقط واسطه‌ای که حذف شده راضی نیست. شفافیت در عملکرد و هزینه‌ها، در این حوزه نیز خود را نشان می‌دهد. راننده و مسافر، نرخ کرایه را در اپلیکیشن مشاهده می‌کنند و اختلافی باقی نمی‌ماند. حذف واسطه‌ها و کوتاه کردن فاصله ارائه‌دهنده خدمات با مشتری یکی از ویژگی‌های کسب و کارهای اینترنتی است. بسیاری از پارادایم‌ها در جهان در حال تغییر است و تغییرات با سرعت در حال انجام است. حذف واسطه‌ها و حذف هزینه‌های زائد، یکی از مهم‌ترین هدف‌ها در کسب و کارهای نوین است. نسل جدیدی از این کسب و کارها در دنیا ظهور کرده که چند گام پیش‌تر است. مسئله «اقتصاد اشتراکی» در حال جاافتادن است. اشتراک اتومبیل در شهر رم ایتالیا به عنوان نوع جدید کسب و کار فعال شده است.

یکی دیگر از مهم‌ترین کسب و کارهای اینترنتی در ایران گروه «کافه بازار» است که برای استفاده‌کنندگان از گوشی‌های هوشمند و اندرویدی بسیار مفید است. فضایی را برای عرضه اپلیکیشن‌ها ایجاد کرده و به جای اینکه این اتفاق از سوی شرکت‌های خارجی بیفتد، یک شرکت ایرانی بستر عرضه اپلیکیشن را فراهم کرده است. در حوزه مالکیت معنوی می‌توان از «بیپ تیونز» یاد کرد که فضای عرضه موسیقی را ایجاد کرده تا حقوق معنوی عرضه‌کننده حفظ شود. کسانی که می‌خواهند به طور قانونی و با حفظ حقوق معنوی مالک اثر، موسیقی را دانلود کنند، از این مسیر وارد می‌شوند. ثابت شده که یکی از دلایل عدم رعایت حقوق معنوی در ایران عدم عرضه مناسب این محصولات است که کسب و کارهای جدید می‌توانند وارد میدان شوند و مسیر مناسب را در اختیار هردو سوی معامله یعنی عرضه‌کننده اثر و دریافت‌کننده آن ایجاد کنند. مجموع فرآیندها در این کسب و کارها به دلیل تغییر پارادایم‌ها و نیازها در حال شکل‌گیری است که پدیده مثبتی به حساب می‌آید. باید پذیرفت که کسب و کارهای جدید می‌آیند و فرصت‌های تازه‌ای را ایجاد می‌کنند و ممکن است برخی کسب و کارها را تحت‌الشعاع قرار دهند. به عنوان مثال شرکت «کداک» اولین شرکتی در دنیا بود که سنسور دوربین دیجیتال را طراحی کرد اما هیئت مدیره کداک آن را تهدیدی برای بازار فیلم این شرکت دانست و بایگانی‌اش کرد. این‌طور مبارزه با تغییرات تکنولوژی بیهوده است. نهایتا شرکتی دیگر آمد و دوربین دیجیتال را طراحی کرد و کداک هم از بین رفت.

اگر این شرکت‌ها و کسب و کارها بتوانند فرصتی جدید برای کسب درآمد کشور به حساب بیایند، که چنین است، باید از آن استقبال کرد. بهره‌وری حلقه گم‌شده اقتصاد ایران است در حالی که بهره‌وری دستاورد بزرگ این نوع کسب و کار است. اگر به دنبال افزایش بهره‌وری در اقتصاد ایران هستیم، باید از این فعالیت‌ها استقبال کنیم. عدم بهره‌وری در تولید یا چرخه توزیع موجب شده تا در برخی کالاها با قیمت‌هایی بالاتر از کشورهای اروپایی مواجه باشیم. قیمت بالای ملک تجاری یکی از چالش‌های بازار ایران است که هزینه تمام‌شده را در چرخه توزیع افزایش داده که اثر مستقیم در زندگی مردم دارد. ایجاد ویترین‌های آنلاین و فروش اینترنتی کالا چه به صورت شرکتی از طریق کسب و کارهای بزرگ چه از طریق فروش‌های خانگی و کوچک که به طور خودجوش از طریق پیام‌رسان‌ها انجام می‌شود، قیمت‌های تمام‌شده را کاهش می‌دهد و بسیار ارزشمند است. از سوی دیگر ورود کم‌هزینه و بدون واسطه به بازار که به افزایش رقابت کمک می‌کند، عملا فرآیند دموکراتیزه کردن کسب و کار به حساب می‌آید. با این تغییرات، مقاومت در برابر کسب‌وکارهای جدید امکان‌پذیر نیست. تغییر پارادایم‌ها با سرعت در حال اتفاق افتادن است و اگر بستر فعالیت برای جوانان در این زمینه فراهم نشود، کشور را از فرصت بزرگی محروم‌ساخته‌ایم.

یکی از وجوه دیگر کسب و کارهای جدید، تاثیر بالای آنها در مقابله با پدیده فرار مغزها است. جوان‌هایی که فضا را برای بروز خلاقیت‌های خود مساعد نمی‌دیدند، حالا جذب شرکت‌های نوین شده‌اند. این شرکت‌ها فضای مناسبی برای جوان‌های به‌روز ایجاد کرده است. خلق شدن شرکت‌هایی با کلاس جهانی که در دنیا جایگاه پیدا کرده است، این باور را به جوانان می‌دهد که لازم نیست برای کار در یک فضای مساعد، به خارج از کشور بروند. افراد نخبه زیادی وجود دارند که جذب شرکت‌های نوین شده‌اند و از مهاجرت صرف‌نظر کرده‌اند. زیرساخت‌هایی که از سوی شرکت‌های نوین ایجاد شده، می‌تواند فرصتی برای شرکت‌های جدید فراهم کند تا در آینده از این زیرساخت‌ها برای ارائه سرویس جدید استفاده کنند. مجموع فرآیندهای اتفاق‌افتاده در کسب و کارهای جدید و آنچه با سرعت در حال اتفاق افتادن است، این امیدواری را ایجاد کرده که نظام بهره‌وری در کشور به عنوان عارضه مهم اقتصاد ایران به سمت درمان شدن حرکت کند.

۴.۸

میلیون نفر

تعداد دانشجویان دانشگاه‌های ایران

۱.۵

میلیون

تعداد بازدید روزانه دیجی‌کالا به عنوان مشهورترین فروشگاه آنلاین خاورمیانه

هسته رشد اقتصادی

صنعت حمل و نقل می‌تواند اجزای اقتصاد ایران را به سمت رونق هدایت کند؟

شاید سال‌ها بعد، از نیمه دهه ۹۰ به عنوان نقطه شکست نمودار رشد اقتصاد ایران یاد شـود. پس از ۵ سال رکود، رشد اقتصاد در سال ۱۳۹۵ شرایط متفاوتی را تجربه کرد و روی ۱۲,۵ درصد قرار گرفت و نشـانه جدیدی از بزرگ شدن اقتصاد نمایان شد. برای اولین بار در این سال میزان تولید فراتر از سطح سال ۹۰ بود که می‌توان از آن به عنوان سرآغاز بزرگ شدن اقتصاد ایران یاد کرد. پیش‌بینی‌های داخلی و بین‌المللی حکایت از تداوم رشـد اقتصاد در سـال جاری دارد. برنامه‌ریزی‌ها و هدف‌گذاری‌ها به سمت رشد پایدار در سـال‌های پیش رو سـوق پیدا کرده به طوری که نیمه دوم دهه ۹۰، متفاوت از نیمه نخست آن پیش‌بینی شد. بخش‌های کشاورزی، صنعت، معدن، نفت و خدمات به عنوان اجزای اقتصاد ایران انتظار ورود به دوران رونق را می‌کشند اما تحرک در همه این بخش‌ها وابستگی مستقیمی به یک صنعت زیرساختی دارد. حمل و نقل مهم‌ترین زیرساخت برای توسعه بخش‌های مختلف اقتصادی است. حمل و نقل کالا در بستر دریا، ریل، جاده یا آسمان جزئی از فعالیت‌های اقتصادی در همه بخش‌های اقتصاد است که در فرآیند واردات، تولید، عرضه و صادرات خود را نشان می‌دهد. نقش قابل توجه حمل و نقل در قیمت تمام‌شده کالا موجب شده تا بهره‌وری در آن اهمیت بالایی برای صاحبان کسب و کار داشته باشد.

عقب‌ماندگـی در صنعت حمل و نقل اما به حدی اسـت که اولین گشـایش‌های پسابرجامی برای این صنعت استفاده شد و خرید هواپیماهای جدید در دستور کار قرار گرفت. مذاکره برای فاینانس‌های خارجی و شراکت‌های بین‌المللی نیز به منظور توسعه طرح‌های ریلی و دریایی انجام شد. جبران عقب‌ماندگی در این بخش مورد توجه وزارت راه و شهرسازی قرار گرفته است اما وسعت کار به حدی است که در گزارش گروه آینده‌بان در مورد مسائل اساسی پیش روی اقتصاد ایران طی سال‌های آینده، مشکلات زیرساختی ناوگان حمل و نقل به عنوان یکی از چالش‌ها شناخته شده است.

تاثیر لجستیک در رشد اقتصادی

مطالعات مراکز پژوهشـی نشان می‌دهد که بهبود شاخص‌های عملکرد لجستیکی در هر کشـور تاثیر مستقیمی بر حرکت اقتصاد دارد. شاخص‌های عملکرد لجستیکی (LPI) هر دو سـال یک بار از سوی بانک جهانی اعلام می‌شود که نشان‌دهنده وضعیت لجستیک کشورها است. کارایی فرآیندهای ترخیص کالا، کیفیت زیرساخت‌های تجاری و حمل‌ونقل، سهولت دسترسی به کالاهای مختلف با قیمت رقابتی، شایستگی و کیفیت خدمات لجسـتیک، توانایی در تعقیب و ردیابی کالاهای ارسالی و تحویل بموقع کالا، شش زیرشاخصی هستند که مجموع آنها شاخص LPI را تشکیل می‌دهد. بررسی‌های انجام‌شـده روی وضعیت لجستیک کشور ترکیه به عنوان کشوری مهم در حمل و نقل بین‌المللی نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری قابل‌توجه در حمل‌ونقل جاده‌ای ترکیه نقش مهمی در ارتقای عملکرد زیرساخت‌های گمرکی این کشور و رتبه آن در بانک جهانی به لحاظ LPI داشته است.

بر اساس مطالعات انجام‌شده، آثار مشترک کیفیت اداری مرزی، بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقل و ارتباطات در کل می‌تواند باعث افزایش ۴,۷ درصد در GDP شـود که این افزایش شش برابر بیشتر از تأثیری است که حذف کل تعرفه‌های گمرکی بر GDP دارد. به بیان دیگر، تسهیل تجارت و حمل‌ونقل هسته اصلی توسعه اقتصادی کشورها محسوب می‌شود.

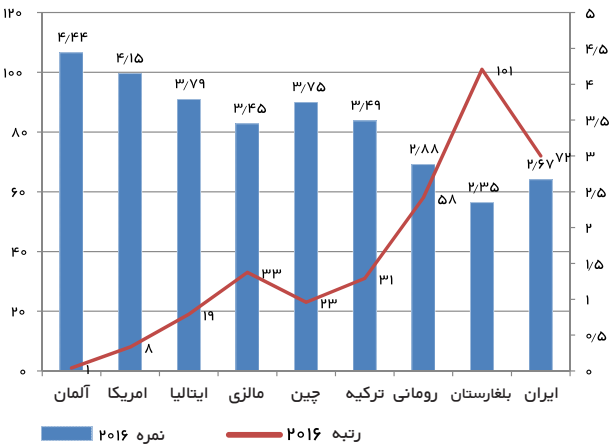
اقدامات استراتژیکی که می‌تواند موجب ارتقای قابل توجه LPI کشورها شود بسته به سـطوح درآمدی آنها متفاوت است. برای مثال در کشورهای با درآمد پایین به طور معمول ارتقای LPI از طریق بهبود زیرسـاخت‌ها و اصلاح گمرکات و دیگر سازمان‌های مرزی رخ می‌دهد.

تحلیل‌گران در گزارشـی که کمیسیون حمل و نقل اتاق ایران منتشر کرده توصیه می‌کنند که ایران با توجه بـه کارایی گمرکات و خدمات مرزی، باید کیفیت تجارت و زیرساخت‌های حمل‌ونقل، سهولت برقراری حمل‌ونقل با قیمت‌های رقابتی، صلاحیت و کیفیت خدمات لجستیکی، قابلیت رهگیری مرسولات و برنامه‌ریزی و زمان‌بندی دقیق برای رسیدن به‌موقع مرسولات به مقصد، و در مجموع زمینه رشد صنعت لجستیک را فراهم کند.

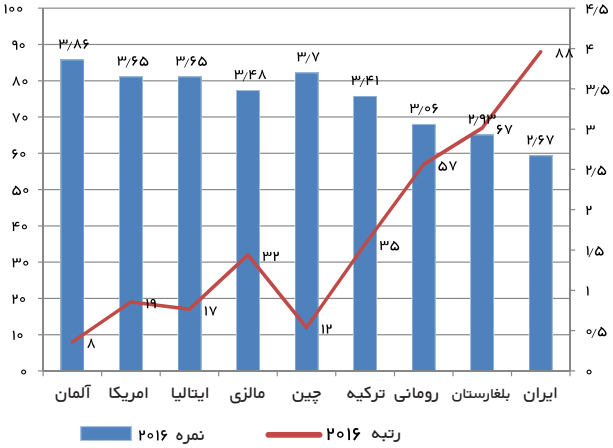
ریل توسعه

از صنعت حمل و نقل به ویژه بخش ریلی به عنوان ریل‌گذار توسعه یاد می‌شود. «راه» اولین قدم برای توسـعه است. حمل و نقل ریلی بخش ارزان و پربازدهی در

کیفیت زیرساخت حمل‌ونقل



حمل‌ونقل بین‌المللی



قانون گمرکی ایران هنوز نظام لجستیکی را به رسمیت نمی‌شناسد. طبق گزارش رسمی آنکتاد اگر در کشوری از نظام لجستیکی استفاده شود، ۱۰ تا ۳۰ درصد هزینه واردات و صادرات بسته به وسعت قلمرو، کاهش پیدا می‌کند.

میان اجزای این صنعت شـــناخته می‌شود. شبکه ریلی ایران اما بسیار کوچک‌تر از ظرفیت‌های اقتصاد، مانده است. به طوری که عضو هیئت‌مدیره راه‌آهن اعلام کرده است، بخش حمل و نقل ریلی کشـــور برای دست‌یابی به اهداف راه‌آهن در برنامه ششم توسعه یعنی تا سال ۱۴۰۰ به ۸۳ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری نیاز دارد. در سند تفصیلی برنامه ششم و طبق مصوبه مجلس مبنی بر افزایش سهم حمل بار ریلی به ۳۰ درصد و ســـهم حمل مسافر به ۲۰ درصد باید در سال جاری حجم جابه‌جایی کالا از طریق ریل به ۶۲ میلیون تن برســـد در حالی که در سال ۱۳۹۵ این رقم بیش از ۴۰,۲ میلیون تن بوده است. اگر این رقم بین زیربنا و ناوگان تقسیم شـــود، حدود ۱۵درصد ســـهم بخش خصوصی و ۳۵ درصد سهم دولت در بخش زیرساخت‌ها و ۳۳ درصد سهم بخش خصوصی و ۱۴ درصد سهم دولت در بخش ناوگان خواهد بود.

سعید رسولی، عضو هیئت‌مدیره راه‌آهن می‌گوید: منافع حاصله توسعه حمل و نقل ریلی شـــامل ۳۰ میلیارد و ۹۱۸ میلیون تومان بر اساس میزان صرفه‌جویی در مصرف سوخت، ۹ هزار و ۴۵۲ میلیارد تومان منافع ناشی از کاهش آلایندگی و ۷ هزار و ۹۱۹ میلیارد تومان منافع ناشی از کاهش تلفات جاده‌ای است که درمجموع ۴۸ هزار و ۲۹۰ میلیارد تومان در اقتصاد ملی تزریق خواهد کرد و این رقم در سال‌های بعد ثابت خواهد ماند.

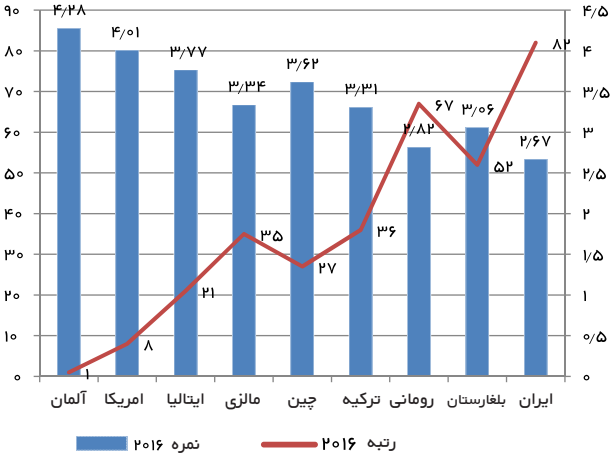
آمارهای بخش راه‌آهن نشـــان می‌دهد که میزان حمل بار در تناژ از ســـال ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۵ از ۳۱ میلیون تن تا زیر ۳۵ میلیون تن بوده است اما در سال ۹۵ با کاهش حق دسترسی، شرکت راه‌آهن از شبکه ریلی موفق به حمل ۴۰,۵ میلیون تن بار شده است.

سهم ریل از حمل‌ونقل زمینی با توجه به اینکه راه‌آهن در همه‌جای کشور دارای خط و شبکه و ایستگاه نیست از سال ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۲ روندی نزولی داشته اما از سال ۱۳۹۲ این رویه معکوس شده است.

بر اساس آمارهای شرکت راه‌آهن، حدود ۲۱۱ میلیون تن بار از سوی راه‌آهن جابه‌جا شده اما حدود ۲۴۲ تن باری که می‌توانست از طریق راه‌آهن حمل شود از طریق جاده حمل شده است. اگر با شاخص مجموع سه عایدی مصرف سوخت، آلایندگی و تلفات به ازای هر تن کیلومتر محاســـبه شود در صورت حمل این ۲۴۲ میلیون تن از طریق ریل، برای کشـــور ۳۵۱ میلیارد تومان عایدی دربر می‌داشـــت. از سال ۱۳۹۲ راه‌آهن با رشد ترانزیت روبه‌رو شده است و مقایسه ترانزیت راه‌آهن با دیگر حوزه‌های ریلی در سال ۱۳۹۵ حاکی از آن است که درآمد از حمل بار داخلی ۷ برابر حمل مسافر و این رقم در ترانزیت ۱۶ برابر است.

هم اکنون طول خطوط ریلی در کشور به ۱۱ هزار کیلومتر رسیده و دولت قصد دارد طول شبکه ریلی کشور را در افق چشم‌انداز توسعه ۱۴۰۴ به بیش از ۲۵ هزار کیلومتر افزایش دهد.

شایستگی لوجستیکی



صنعت پیش‌رو

صنعت حمل و نقل آمادگی رشد اقتصاد ایران را دارد؟



امید ملک

عضو کمیسیون حمل و نقل اتاق ایران

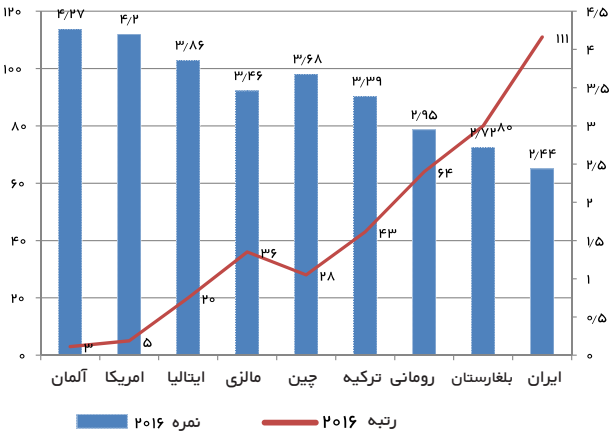
اقتصاد ایران از سال ۱۳۹۵ دوره جدیدی از رشد را آغاز کـــرده و امیدواری‌ها را برای پایان دوران رکود افزایش داده است. بزرگ شدن اقتصاد ایران به معنی افزایش حجم تجارت و رشد تولید در بخش‌های مختلف است بنابراین فصل جدید اقتصاد ایران نیاز به زیرساختی دارد که ظرفیت این رشد و توسعه را داشته باشد. اما حمل و نقل به عنوان یک صنعت زیرساختی که لازمه رشد به حساب می‌آید برای حرکت جدید اقتصاد، آماده نشده است. هیچ‌کدام از اجزای صنعت حمل و نقل آمادگی لازم را برای پیشبرد اقتصاد و توسعه آن ندارد. اشکال کار اینجاســـت که بنیان‌هایی را که لازمه هر فعالیتی است در این زمینه استوار نکرده‌ایم و به اصول آن وفادار نبوده‌ایم.

این موضوع ریشـــه‌ای تاریخی دارد. در سالیان دراز گذشته اتفاقات خوبی برای این صنعت نیفتاده اســـت. اقتصاد دولتی و تصمیمات اشتباه روی هم آوار شده است و این صنعت هنوز با چالش‌های جدی مواجه است. حمل و نقل به عنوان بخش زیرساختی در اقتصاد، بر سایر بخش‌ها نیز تاثیر می‌گذارد. چالش‌های این بخش عملا بخش‌های دیگر اقتصاد را نیز با ناکارآمدی مواجه می‌سازد.

در این زمینه می‌توان به مطالعات رســـمی استناد کرد. کمیسیون معدن اتاق ایران مطالعه‌ای در زمینه هزینه‌های حمل و نقل به عنوان بخش موثر در هزینه تمام‌شـــده محصولات معدنی انجام داده و در آن، هزینه‌های انتقال کالای معدنی تا روی کشتی در چهار کشور، ایران، امریکا، برزیل و استرالیا را با یکدیگر مقایسه کرده است.

با وجود اینکه در هرسه کشـــور امریکا، استرالیا و برزیل، نیروی کار و قیمت انرژی از ایران ارزان‌تر اســـت اما هزینه نهایی انتقال در آن‌سه کشور ارزان‌تر از ایران است. این موضوع نشان می‌دهد که قدرت رقابت در بازار بین‌الملل با ضعف سیستم حمل و نقل برای کالاهای معدنی از بین می‌رود. عملا قیمت تمام‌شـــده برای فعالان معدن ایران با توجه به هزینه‌های حمل و نقل بالاتر از رقبای بین‌المللی قرار می‌گیرد. در همین زمینه می‌توان به وضعیت بنادر کشور اشاره کرد. در حال حاضر بندر شهید رجایی مجهزترین

قابلیت پیگیری و رهگیری محموله

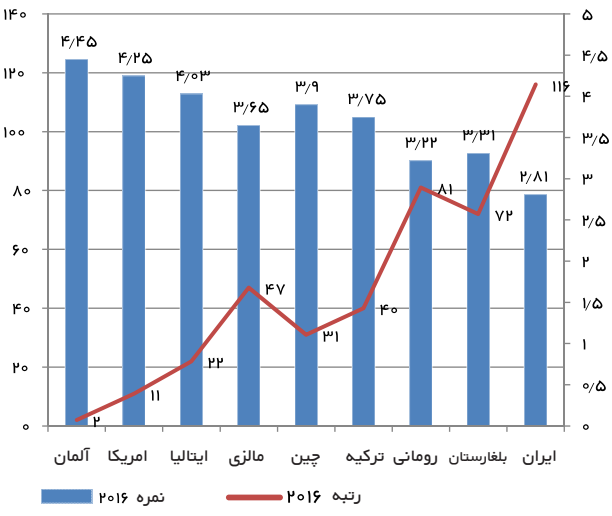


بندر ایران به شـــمار می‌آید اما همچنان می‌توان گفت سرمایه‌گذاری لازم در آن انجام نشـــده و توان پذیرش کشـــتی‌های بزرگ در آن وجود ندارد. ظرفیت کشتی‌هایی که می‌توانند به این بندر بیایند، حداکثر ۵۰ تا ۶۰ هزار تن است در حالی که برای پذیرش محصولات معدنی ظرفیت ۲۰۰ هزار تنی لازم اســـت تا هزینه‌های انتقال برای فعالان اقتصادی کشور با سایر کشورها قابل رقابت باشد. با کشتی‌های بزرگ کرایه حمل کاهش می‌یابد. در این شرایط هم صادرکننده و هم واردکننده مجبور است هزینه‌های بیشتری را بپردازد.

وضعیت حمل و نقل در جاده‌ها نیز بسیار دور از استانداردهای بین‌المللی است. اگر قرار اســـت از ظرفیت‌های کشور بهره ببریم و صادرات داشته باشیم باید تمامی اجزای آن را ارتقا بدهیم. وزارت صنعت، معدن و تجارت قصد دارد از ظرفیت‌های بخش معدن کشور بیشتر بهره ببرد و از این موهبت خدادادی برای رشد اقتصادی استفاده کند اما اگر بخش حمل و نقل به عنوان یکی از اجزای تاثیرگذار در هزینه‌های تمام‌شده، نتواند به خوبی ســـرویس‌دهی کند، عملا قـــدرت رقابت برای معدن و صنایع معدنی کاهش خواهد یافت. حمل و نقل جاده‌ای و ریلی برای بخش معدن نقش کلیدی دارد بنابراین باید به توسعه آن سرعت ببخشیم. نبود ظرفیت‌های ریلی مناسب برای انتقال کالا میان معدن، کارخانه‌های آن و بنادر موجب می‌شود که بار بر دوش بخش جاده‌ای بیفتد که بسیار پرهزینه و پرخطر است. افزایش تردد در بخش جاده‌ای، حوادث را در این بخش افزایش می‌دهد ضمن اینکه هزینه‌ها نیز در این بخش از هزینه‌های استاندارد حمل و نقل جاده‌ای بالاتر است. بنابراین آمادگی در این بخش نیز برای بزرگ شدن اندازه اقتصاد و رشد تجارت متناسب با آن وجود ندارد.

باید نهادهای استثماری که در این بخش ایجاد شده بود، تخریب می‌شد و نهادهای درســـت جایگزین می‌شد تا صنعت حمل و نقل خود را متناسب با قلمرو جغرافیایی و لجســـتیک، پیش ببرد و افزایش بار روی این صنعت قابل مدیریت باشد اما این اتفاق نیفتاده است. به عنوان مثال در بخش جاده‌ای شرایط قابل مدیریت نیست چراکه ۹۸ درصد ناوگان جاده‌ای کشور، خودمالک است. مدیریت ناوگان دست مالک و راننده است. شرکت‌ها در این صحنه مدیریت ندارند. وقتی این مدیریت نیست نمی‌توان به راننده‌ها تحمیل کرد که فقط ۸ ساعت در طول شبانه‌روز رانندگی کنند. نبود مدیریت یکپارچه مانعی برای مدیریت این بخش اســـت. این اشخاص هستند که اجرای امور را در دست دارند. نمی‌توان از این اشـــخاص انتظار دانســـتن اطلاعات راهبردی را داشت. آنها فقط اقتصاد خانوار خود را ملاک قرار می‌دهند. این ناهماهنگی‌ها و عدم امکان مدیریت در حمل و نقل موجب می‌شود که خواب ناوگان پشت مرزها و بین مسیرها افزایش یابد.

تحویل به موقع بارها



رانندهها از این اتفاق پریشان می‌شوند چراکه زمان انتظار آنها در بنادر یا مرزها گاهی به بیشتر از یک هفته می‌رسد. این موضوع برای راننده‌ای که با وام و بدهی کامیون خریداری کرده، دشوار است و نمی‌تواند امور را مدیریت کند بنابراین حاشیه‌ها بر متن غلبه می‌کند و رویدادهـــای جانبی رقم می‌خورد. زمینه فســـاد بروز پیدا می‌کند و قاچاق کالا اتفاق می‌افتد در حالی که اگر کامیون‌ها با مالکیت و مدیریت شرکت‌ها اداره شوند، بسیاری از مسائل قابل مدیریت و پیشگیری است. ضمن اینکه هزینه‌ها کاهش پیدا می‌کند. در بخش جاده‌ای همچنین باید به مســـئله ایمنی اشاره کرد که وضعیت نامساعدی دارد. رویدادی که ماه گذشـــته به کشته شـــدن تعدادی از دانش‌آموزان انجامید، نمونه‌ای از ضعف‌های حمل و نقل جاده‌ای اســـت. اتوبوس‌ها نیز به طور خودمالک اداره می‌شوند هرچند که در این بخش پوشش بیشتری وجود دارد و با سیستم هماهنگ بلیت‌فروشی از سوی شرکت‌ها، نظم بیشتری بر آن حاکم است.

در کشورهای دیگر عموما مدیریت ناوگان در اختیار شرکت‌ها است و آنها می‌توانند راهبری کنند. این بستر لجستیکی در کشور ما وجود ندارد. با نبود این مدیریت و ظرفیت لجســـتیک ســـالانه چندصد هزار کانتینر خالی معادل یک هزار کیلومتر طی طریق می‌کننـــد. این موضوع هزینه بخش حمل و نقل را افزایش می‌دهد، این افزایش هزینه از جیب فعالان اقتصادی و تاجران پرداخت می‌شود و عملا اقتصاد ملی زیان می‌بیند.

در صنعـــت ریلی نیز با واگذاری‌هایی که صورت گرفته عملا رگولاتور در این بخش وجود ندارد در حالی که راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران باید به عنوان رگولاتور نقش ناظر را بازی کند تا حکمرانی خوب رقم بخورد.

در کنار ضعف‌های لجســـتیکی صنعت حمل و نقل باید به مسائل تاثیرگذار بر این بخش نیز اشاره کرد. مسائل مالیاتی و گمرکی نیز بر صنعت حمل و نقل سایه افکنده است.

نظام مالیاتی برخورد دوگانه دارد. اگر شرکتی مالک کامیون باشد مطابق بارنامه‌ای که ثبت می‌کند، مالیات می‌دهد اما اگر یک فرد چند دستگاه کامیون داشته باشد، برای هر دستگاه مالیات ثابتی می‌پردازد و سالانه رقمی را به آن اضافه می‌کند. این رویکرد عملا این ناوگان را به سمت خودمالکی هدایت می‌کند.

از سوی دیگر قانون گمرکی ایران هنوز نظام لجستیکی را به رسمیت نمی‌شناسد. طبق گزارش رسمی آنکتاد اگر در کشوری از نظام لجستیکی استفاده شود، ۱۰ تا ۳۰ درصد هزینه واردات و صادرات بسته به وسعت قلمرو، کاهش پیدا می‌کند و این به نفع اقتصاد ملی است که با مصرف سوخت کمتر و آلودگی کمتر، زیرساخت‌ها کمتر آسیب ببینند و با هزینه کمتر رقابت بالا برود. امیدوارم این مسائل در دولت دوازدهم در دستور کار قرار گیرد.

اگر دولت در این زمینه به بخش خصوصی بهای بیشتری بدهد، می‌توان انتظار بهبود شـــرایط را داشت. با ابقای مقام عالی وزارت، انتظارات در این بخش افزایش یافته است. طبق اهداف و چشم‌انداز تعریف‌شده باید طی ۵ سال آینده ۱۰ هزار کیلومتر ریل‌گذاری صورت گیرد اما منابع آن طراحی نشده بنابراین به عنوان یک آرزو از آن یاد می‌شود. باید از طریق جذب سرمایه خارجی این ریل‌گذاری‌ها صورت گیرد اما فضای نامساعد کسب و کار عملا امکان سرمایه‌گذاری را سلب می‌کند. در بخش حمل و نقل بخش خصولتی فعالیت چشم‌گیری دارد و این بخش به همراه بخش دولتی با قدرتی که دارد میدان را در اختیار بخش خصوصی قرار نمی‌دهند. با روش‌های گوناگون از وام صندوق توســـعه ملی بهره می‌برند و توان خود را برای سرمایه‌گذاری افزایش می‌دهند اما بخش خصوصی نمی‌تواند در این میدان قد علم کند.

امیدواریم با توجه به اظهارات رئیس‌جمهور در مورد ادای دین سیاســـت به اقتصاد، نوبت به کمک‌رسانی سیاست برسد تا اقتصاد و بخش خصوصی فعال‌تر شود. نشانه‌های خوبی از همکاری دولت و بخش خصوصی دیده شـــده اســـت که نمونه آن توافق اتاق با ســـازمان تأمین اجتماعی بر سر بررسی دفاتر شـــرکت‌ها بود. امیدواریم این رویه در بخش‌های مالیاتی و سایر بخش‌هایی که فضای کسب و کار را تحت تاثیر قرار داده نیز تکرار شود تا فضا برای فعالیت و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی داخلی و خارجی مهیا شود.



پرسشی درباره کارایی اقتصاددانان در اقتصاد ایران

کدام علم؟ کدام اقتصاد؟

کارهای اقتصادی، اقتصاددان می‌خواهد. این را ابوالحسن ابتهاج می‌گفت؛ زمانی که می‌خواست در رأس سازمان برنامه و بودجه، نظام برنامه‌نویسی را در ایران بنا نهد. اما این زمانی نبود که ایرانی‌ها با اهمیت علم اقتصاد آشنا شدند؛ شاید محمدعلی فروغی بود که ایرانیان را با متون دانشگاهی اقتصاد آشنا کرد و بعدها علم اقتصاد با منوچهر فرهنگ به اوج رسید. اما با آمدن ابتهاج این علم جان تازه‌ای گرفت و نهاد تازه‌ای را شناخت. اگر روزی علم منجی اقتصاد بود، روزی دیگر مزاحم شناخته شد. در سال‌های دولت دهم بود که سازمان برنامه و بودجه تعطیل شد. در این میانه اقتصاد روزهای سپید را کمتر به خاطر دارد.

مورگان شوستر معروف‌ترین اقتصاددانی بود که به ایران آمد و ساختارهای مهمی را در نظام بروکراتیک ایران اصلاح کرد

روزهای سپید و سیاه

واکاوی وضعیت اقتصاد و اقتصاددان در ایران

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش توسعه

«در اثر مطالعاتی که در اولین روزهای شـــروع به کارم در سازمان برنامه کرده بودم به این نتیجه رسیدم که باید برای حسن جریان کارها دو دستگاه مختلف داشته باشم. یک دفتر اقتصادی و یک دفتر فنی. تأمین اعتبار برای تشکیل دفتر فنی اشکالی نداشت... اما برای ایجاد دفتر اقتصادی با مشکل مواجه بودم. می‌بایست اعضای کمیسیون [برنامه مجلس] را قانع کنم که کارهای اقتصادی اقتصاددان لازم دارد. من اطمینان دارم که اگر موضوع استخدام اقتصاددان را با کمیسیون مطرح می‌کردم آنها می‌گفتند که اقتصاددان برای چه می‌خواهید؟ ما در وزارت دارایی تعداد زیادی اشخاص مجرب داریم. اشـــخاصی که سی ســـال در وزارت مالیه بوده‌اند و هرچه دلتان از اقتصاد می‌خواهد به شما خواهند گفت... به این جهت دنبال این فکر رفتم که اعتبار ایجاد دفتر اقتصادی را از محل دیگری فراهم کنم.» این بخشـــی از خاطرات ابوالحسن ابتهاج است در نخستین روزهای حضورش در سازمان برنامه و بودجه. ابتهاج در شرایطی به سازمان برنامه و بودجه رفت که برنامه عمرانی اول در سال پایانی خود بود. او به محض ورود به ســـازمان، به کمک کارشناسان و نخبگان کشور تدوین برنامه عمرانی دوم را آغاز کرد و از یک ســـال بعد تا سال ۱۳۳۷ اجرای آن را برعهده گرفت. ابتهاج طی دوران ریاست بر سازمان برنامه، تحولی بزرگ در ساختار برنامه‌ریزی ایران مبتنی بر استفاده از دانش اقتصاد به وجود آورد. او برای پیدا کردن راه‌حل با بنیاد «فورد» وارد مذاکره شـــد و برای تأمین مالی مشـــاوران اقتصادی سازمان برنامه با این بنیاد به توافق رسید. چندی بعد اعضای علمی دفتر اقتصادی سازمان برنامه با نظر پروفسور میسون از دانشگاه هاروارد انتخاب و در سازمان برنامه مشغول به کار شدند. این عده که به «گروه مشاوران هاروارد» معروف شدند به همراه تنی چند از اقتصاددانان ایرانی که ابتهاج آنها را گرد آورده بود تدوین برنامه عمرانی سوم را آغاز کردند.

اما تاریخ توجه به علم اقتصاد با ابتهاج آغاز نمی‌شود؛ از زمان انقلاب مشروطه و حتی قبل از آن در نوشته‌های میرزاملکم‌خان و میرزا عبدالرحیم طالب‌زاده تبریزی به تغییر مالکیت زمین در ایران اشاره شده است. اگر گفته‌های میرزاملکم‌خان به صراحت نباشد، طالب‌زاده تبریزی یک سال قبل از مشروطه می‌گوید: «بعد از این در ایران نباید ملّاک باشـــد.» بعدها در اصول ۱۸ تا ۲۶ قانون اساسی مشروطه و ۹۴ تا ۱۰۳ متمم آن درباره اقتصاد، صنعت و مالیات گفته‌اند و در نهایت تصمیم‌گیری به مجلس سپرده شده است. عموم روشنفکران به روشنی در متون و نوشته‌هایشان اقتصاد را تاثیرگذار در توسعه ایران عنوان کرده‌اند.

داستان این علم ادامه دارد تا اینکه محمدعلی فروغی جزو نخستین کسانی شد که ایرانیان را با متون دانشـــگاهی اقتصاد آشـــنا کرد؛ او در سال ۱۲۸۴ در بحبوحه انقلاب مشروطه کتاب «اصول علم ثروت ملل» یا «اکونومی پلیتیک» را برای تدریس در مدرسه علوم سیاسی میرزا نصرالله‌خان مشیرالدوله ترجمه کرد. بعد از آن در سال ۱۳۴۶ دانشکده اقتصاد به ریاست حسین پیرنیا تأسیس شد؛ دانش‌آموخته انگلستان و از شاگردان جان مینارد کینز، اقتصاددان شهیر آن دوران که دو کتاب مهم ترجمه کرد: «اقتصاد» اثر پل ساموئلسون و «ریاضیات تحلیلی بر اقتصاد» اثر پروفسور آلن. بعدها علم اقتصاد با منوچهر فرهنگ به اوج رسید. او کتاب «نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول» اثر جان مینارد کینز را ترجمه کرد و بعدها کتاب «فرهنگ علوم اقتصادی» را نوشت؛ اثری که اقتصاد ایران را صاحب دانشنامه اقتصادی کرد. علی‌اکبر داور، وزیر دادگستری و دارایی رضاشاه پهلوی، تئوری‌های ترجمه‌شده اقتصاد کینزی را به رضاشاه آموخت و شاید از همین زمان سایه سنگین دولت بر تن اقتصاد افتاد و تا به امروز فربهی دولت در اقتصاد، هربار به اسمی و به رسمی ادامه دارد. داستان آمدن علم اقتصاد به ایران هرچه باشد، با آمدن ابتهاج این علم جان تازه‌ای گرفت و نهاد تازه‌ای را شناخت. نهادی که تا به امروز با وجود تلاطم‌های زیادش سرپا مانده است و علم اقتصاد در این فراز و فرود به حیات خود ادامه داده است. اگر روزی این نهاد علم منجی اقتصاد بود، یا روزی در اوایل انقلاب با برچسب ایدئولوژیک به حاشیه رانده شد اما در دوره ریاست‌جمهوری محمود احمدی‌نژاد بود که مزاحم دولت نه بازوی فکری آن شناخته شد. در سال‌های دولت دهم بود که سازمان برنامه و بودجه تعطیل شـــد و نامه‌های متعدد اقتصاددان‌ها هم گشایش‌گر گرهِ افتاده در کار این نهاد اقتصادی نبود.

در دوره محمدرضا شاه پهلوی، چند دانشکده اقتصادی بنیان گذاشته شد؛ تیرماه سال ۱۳۳۹ بود که «موسسه توسعه و تحقیقات اقتصادی» با هدف انجام تحقیقات نظری و کاربردی و فراهم آوردن زمینه‌های مناسب برای تحقیقات در مسائل نوین اقتصاد ایران، اقتصاد نظری و موضوعات اقتصاد بین‌الملل و کشورهای منطقه و تربیت نیروی متخصص با آموزش مهارت‌های مورد نیاز بازار کار و صنعت به منظور افزایش بهره‌وری و اثربخشی نیروی کار، با نام موسسه تحقیقات اقتصادی و به ریاست دکتر حسین پیرنیا در دانشکده حقوق و علوم سیاسی و اقتصادی دانشگاه تهران تأسیس شد. سپس در آبان‌ماه ۱۳۴۶ با استقلال دانشکده اقتصاد از دانشکده حقوق و علوم سیاسی به دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران انتقال یافت. اما قبل از آن تأسیس رشته اقتصاد در دانشگاه تهران به سال ۱۳۴۲ در دانشکده حقوق و علوم سیاسی و اقتصادی دانشگاه تهران برمی‌گردد. در این سال، سه گروه آموزشی اقتصاد سیاسی، اقتصاد اجتماعی و اقتصاد پولی و مالی در دانشکده حقوق با پذیرش دانشجو در مقطع کارشناسی فعالیت خود را آغاز کرد. فعالیت استادان اقتصاد در دانشکده حقوق تا سال ۱۳۴۶ ادامه داشت؛ در آبان‌ماه ۱۳۴۶ دانشکده اقتصاد مستقل شد. اولین رئیس دانشکده اقتصاد، مرحوم دکتر حسین پیرنیا بوده است. دانشکده اقتصاد دانشـــگاه علامه طباطبایی هم با پیشینه‌ای که به زمان تأسیس مدرسه عالی بازرگانی در ســـال ۱۳۳۷ بازمی‌گردد، دو سال قبل از تأسیس دانشکده علوم اقتصادی و سیاسی دانشگاه ملی یا شهید بهشتی کنونی تأسیس می‌شود. سال ۱۳۳۹ سال اقبال و توجه به علم اقتصاد بود؛ در همین ســـال دانشکده علوم اقتصادی و سیاسی هم‌زمان با تأسیس دانشگاه ملی در سال ۱۳۳۹ با نام دانشکده بانک‌داری و علوم مالی و اقتصادی فعالیت خود را آغاز و با درج آگهی در روزنامه اطلاعات برای اولین بار اقدام به برگزاری آزمون و پذیرش دانشجوی دوره کارشناسی در رشته‌های اقتصاد و بانک‌داری کرد.

اما توجه به علم اقتصاد در دوره بعد از انقلاب اسلامی هم ادامه دارد؛ دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف، اولین دانشکده وابسته به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری است که با هدف آموزش علوم مدیریت و اقتصاد با رویکردی نو و متفاوت از سایر مراکز آموزشـــی و تحصیلی، در سال ۱۳۷۸ تأسیس شد. قبل از آن هم در دوران شورای عالی انقلاب فرهنگی دانشگاه تربیت مدرس تأسیس شده بود.

علم اقتصاد ایران با مشکلاتی زیاد پنجه در پنجه به جدال ادامه داد و برای بقا و حیات جنگید. اما حکایت همچنان باقی است؛ یا اقتصاددان‌ها را به کار نمی‌گیرند یا آنها دیگر روی خوش به سیاست نشان نمی‌دهند؛ نهاد آموزشی هم چون گذشته کارشناس و عالم تربیت نمی‌کند. امروز حدود ۱۷۰ اقتصاددان برجســـته ایرانی در خارج از کشور به سر می‌برند و نصف این تعداد در ایران هستند؛ اما در این میانه اقتصاد روزهای سپید را کمتر به خاطر دارد و آشفتگی‌های اقتصاد به عزلت اقتصاددان‌ها از تصمیم‌گیری گره خورده است. شاید این‌همه گرهِ افتاده در کار اقتصاد و علم اقتصاد همین یک پیام را دارد: کارهای اقتصادی، اقتصاددان می‌خواهد؛ همان که پنجاه سال قبل ابوالحسن ابتهاج می‌گفت.

از زمان برنامه اول توسعه، یعنی دوره ریاست جمهوری مرحوم آیت‌الله هاشمی رفسنجانی پی بردند که اقتصاد دولتی پاسخ‌گوی نیاز اقتصادی کشور نیست. در این زمان در حوزه نظری هم پیشرفت‌هایی صورت گرفته است.

[نگاه لیبرال]

اقتصاددان آری، علم به دانش اقتصاد نه

در ایران بیش از ۶۰ اقتصاددان داریم



موسی غنی‌نژاد

اقتصاددان

چرا باید خواند:
این مقاله مروری است بر دردل‌های یک اقتصاددان طرفدار بازار آزاد. او وقتی به مشکلات اقتصاد ایران می‌نگرد مشکل را در ایدئولوژی چپ جست‌وجو می‌کند. دخالت دولت در اقتصاد اگرچه مشکل اصلی اقتصاد ایران است ولی چپ مانع گسترش ایدئولوژی دیگری نیست. انزوای علم و دانش اقتصاد دلایل دیگری دارد. این مقاله را بخوانید.

۱ در ظاهر علم اقتصاد در ایران جایگاه خوبی دارد؛ دانشگاه‌های بسیاری هم برای توسعه این علم تأسیس شده است. این علم در سطوح خوبی تدریس می‌شود؛ یعنی جایگاه علم اقتصاد در ایران جایگاه محکمی است؛ اما مشکل از نوع نگاه سیاستمدارها به اقتصاد آغاز می‌شود. آنها از این علم برای توجیه سیاست اقتصادی خود استفاده می‌کنند نه انتخاب نوع سیاست. آنها در حرف علم اقتصاد را قبول دارند ولی در عمل آنچه را علم اقتصاد تأیید می‌کند سیاستمدارها رد می‌کنند و خلاف آن گفته‌ها عمل می‌کنند.

۲ شناسایی علت بی‌توجهی سیاست‌گذارها به علم اقتصاد نیاز به پژوهشی جدی دارد؛ ولی آنچه تجربه چندساله بنده نشان می‌دهد این است که اقتصاد ایران از دهه ۵۰ به بعد، دو ویژگی مشخص پیدا کرده است: دخالت دولت در اقتصاد و وابستگی اقتصاد به نفت. این دو بیماری اقتصاد ایران را نحیف کرده است. در سال‌های انقلاب متاسفانه به جای اینکه این بیماری و مشخصه اقتصادی اصلاح شود، با شدت بیشتری ادامه یافت. یعنی اقتصاد دولتی‌تر شد و وابستگی به نفت بیشتر. در اینجا یافته‌ها و گزاره‌های علم اقتصاد که به بهره‌وری بالا و نظام اقتصاد رقابتی اشاره دارد کنار گذاشته شد. در اینجا ایدئولوژی حاکم بر جامعه در اقتصاد هم اثرگذار شد. به‌تدریج اقتصاد دولتی در سایه درآمدهای نفتی بر پیکره اقتصاد ریشه دواند؛ منافع عده‌ای هم به اقتصاد دولتی گره خورد. اینجاست که رهایی از این وضعیت دشوار و ترسیم چشم‌انداز اقتصاد ایرانی پیچیده‌تر می‌شود. گره ایدئولوژیکی در اقتصاد و منافع عده‌ای که قدرت سیاسی را در دست داشتند اقتصاد را به بیراهه برد. درمان اقتصاد بازگشت از ادامه راه است.

۳ دولت‌ها به ریشه مشکلات پی می‌برند؛ از زمان برنامه اول توسعه، یعنی دوره ریاست جمهوری مرحوم آیت‌الله هاشمی رفسنجانی پی بردند که اقتصاد دولتی پاسخ‌گوی نیاز اقتصادی کشور نیست. در این زمان در حوزه نظری هم پیشرفت‌هایی صورت گرفته است. اینجا تئوری‌های اقتصاد دولتی مورد تشکیک قرار گرفت ولی هیچ‌وقت این قدم‌ها محکم‌تر نشد. در عمل منافع و ایدئولوژی گره‌خورده به هم نگذاشته راه شروع‌شده به نتیجه لازم برسد.

۴ گرایش به اقتصاد و ایدئولوژی چپ در مقابل دانش علم اقتصاد قرار گرفته است؛ سیاستمدارها کلاً اقتصاد را در اختیار خود می‌خواهند. آنها می‌خواهند بیشترین تصمیمات اقتصاد را خود بگیرند و این در شرایطی ممکن است که اقتصاد دولتی شود. یعنی ایدئولوژی چپ بر اقتصاد حاکم باشد. مشکلات این‌گونه به هم گره خورده‌اند. کسانی که چپ هم نیستند وقتی قدرت سیاسی را به دست بگیرند فکر می‌کنند با رها کردن اقتصاد پایگاه سیاسی‌شان تضعیف می‌شود.

۵ روشنفکری در ایران بر پایه ایدئولوژی چپ استوار است؛ آنها ادبیات دانش‌های متعدد را بیشتر از گروه‌های دیگر مطالعه می‌کردند. من بارها به این مسئله اشاره کرده‌ام که ایدئولوژی روشنفکری در ایران چپ بوده است. گروه‌های روشنفکری جامعه گرفتار ایدئولوژی چپ بودند و اینها به اقتصاد بازار آزاد اعتقاد نداشتند. الان هم خیلی‌ها به این اعتقاد ندارند و البته خیلی از روشنفکران ما هم از اقتصاد سر درنمی‌آورند تا با آن موافق یا مخالف باشند. این گرفتاری بزرگی است که مخالفان بازار آزاد، بازار آزاد را نمی‌شناسند و اجازه نمی‌دهند تئوریسین‌های ابزار آزاد این ایدئولوژی را تبیین کنند.

۶ از دوره آیت‌الله هاشمی‌رفسنجانی به بخش خصوصی توجه بیشتری شد ولی دخالت اقتصاددان‌های راست به معنای طرفداران اقتصاد آزاد و رقابتی در دولت در اقتصاد بیشتر نشد. در دوره سازندگی اصلاحاتی در اقتصاد انجام شد ولی این اصلاح به علت انتقادات جناح‌های مختلف سیاسی از جمله چپ‌های سابق و راست‌های سابق از راه خود عقب‌نشینی کرد. تا اینکه در دوره اصلاحات شعار اصلی اصلاحات و توسعه سیاسی است که مقدم بر توسعه اقتصادی قرار می‌گیرد. البته آنها هم بعد از چهار سال به اصلاحات اقتصادی روی می‌آورند؛ راهی که خود در دوره آقای هاشمی‌رفسنجانی منتقد آن بودند. در این دوره برنامه سوم توسعه نوشته می‌شود. برنامه‌ای نسبتاً خوب که در آن نگاه اقتصاددان‌ها دیده شده بود. ولی به دلیل اختلاف‌های درونی جبهه اصلاحات و موانع دیگر این برنامه کامل اجرا نمی‌شود. تا اینکه در سال ۱۳۸۴، محمود احمدی‌نژاد سر کار آمد و مسیر اصلاح اقتصادی از راه به بیراهه رفت. یعنی هم اقتصاد بی‌اهمیت شد و هم عالمان علم اقتصاد به انزوا رفتند.

۷ من در هیچ دوره‌ای مورد خطاب هیچ دولتمردی قرار نگرفته‌ام؛ چه در دوره دولت سازندگی و چه در دوره دولت اصلاحات تا به امروز؛ شاید خیلی از اقتصاددان‌ها هم چنین وضعیتی داشته باشند. اما دنیا با اقتصاددان‌های خود چنین نمی‌کند. اقتصاد کشورهای پیشرفته نه با برنامه‌ریزی موردنظر ما، که بیشتر با استراتژی‌های کلان کار می‌کند. اما این استراتژی را دولتمردان، سیاست‌گذاران و اقتصاددان‌ها با همکاری نظام‌های رگولاتوری تدوین می‌کنند. اینجا در غیبت نظام رگولاتوری و اقتصاددان‌ها، کارشناسان اجرایی با کمک برخی از اقتصاددان‌ها برنامه توسعه‌ای تدوین می‌کنند که نه دولت تنظیم‌گر به اجرای آن برنامه پایبند است و نه دولت بعدی که گاهی خطوط سیاسی دولت قبلی را هم قبول نمی‌کند. برای همین است که بیش از ۵۰ درصد پنج برنامه توسعه سابق اجرا نشده است. در جوامع پیشرفته مشاوران اقتصادی دولت‌ها هستند که به دولت، مدیران اجرایی و وزرا خط‌مشی نشان می‌دهند؛ نظام‌های حاکم بر اقتصاد پیشرفته نظام علمی است. برای همین هر حزبی مشاوران علمی خود را دارد تا در چارچوب برنامه حزب سیاست و استراتژی اقتصادی حزب را به کار بگیرند. ولی در ایران چیزی برای ارائه وجود ندارد: نه نظام متکی به اهداف وجود دارد و نه اقتصاددان‌ها به‌جد به کار گرفته می‌شوند. مشاوران اقتصادی در کشور ما خیلی تاثیرگذار نیستند. اگرچه ما شاید حدود ۵۰-۶۰ اقتصاددان یا بیشتر در داخل کشور داشته باشیم ولی در عمل حوزه تاثیرگذاری آنها بسیار کم است. در غیبت این اقتصاددان‌ها سیاست‌های متناقض دیده و اجرا می‌شود. انسجامی در سیاست‌های اقتصادی ایران وجود ندارد. دولت‌ها اقدامات اقتصادی همدیگر را خنثی می‌کنند و منابع تلف می‌شود: نتیجه همه اینها برای اقتصاد ایران جز تخریب هیچ چیز دیگری نیست. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- **سیاستمدارها در حرف علم اقتصاد را قبول دارند ولی در عمل آنچه را علم اقتصاد تأیید می‌کند سیاستمدارها رد می‌کنند و خلاف آن گفته‌ها عمل می‌کنند.**
- **گرایش به اقتصاد و ایدئولوژی چپ در مقابل دانش و علم اقتصاد قرار گرفته است؛ سیاستمدارها کلاً اقتصاد را در اختیار خود می‌خواهند.**
- **در جوامع پیشرفته مشاوران اقتصادی دولت‌ها هستند که به دولت، مدیران اجرایی و وزرا خط‌مشی نشان می‌دهند؛ نظام‌های حاکم بر اقتصاد پیشرفته نظام علمی است.**

[نگاه تکنوکرات]

کجای علم اقتصاد ایستاده‌ایم؟

بررسی جایگاه علم اقتصاد در میان تکنوکرات‌ها در گفت‌وگو با محسن صفایی‌فراهانی

اقتصاد، سیاست و ورزش سه عرصه مجزا و متصل به هم است که محسن صفایی‌فراهانی در آنها حضور داشته است؛ او از قائم‌مقامی وزارت صنایع سنگین تا مدیرعاملی شرکت توانیر، و از ریاست فدراسیون فوتبال ایران تا قائم‌مقامی وزارت اقتصاد و دارایی را در کارنامه خود دارد. از کارنامه فوتبالی خود با لبخند می‌گوید؛ قبلا هم گفته می‌شد که «مدیریت صفایی‌فراهانی فوتبال ایران را به سمت حرفه شدن هدایت کرد.» اما حضورش در قائم‌مقامی وزارت اقتصاد و دارایی مورد انتقاد بود؛ و او خود در دفاع از این کارنامه می‌گوید هرگز از اقتصاددان‌ها روی‌گردان نبوده است. اما همین تجربه امروز صفایی‌فراهانی را در جایی قرار داده که بگوید: علم اقتصاد در ایران وجود دارد؛ عالم اقتصادی هم همین‌طور؛ اما به علم اقتصاددان‌ها بهایی داده نمی‌شود؛ دانشگاه هم بعد از انقلاب کمتر عالم اقتصادی پرورش می‌دهد؛ کارشناسان هم به قهقرا رفته‌اند و نتیجه این همه «نبود» همان است که اقتصاد ایران امروز اقتصادی بیمار است و نحیف. در ادامه، گفت‌وگو با صفایی‌فراهانی را بخوانید.

چرا باید خواند:
چرا علم اقتصاد در ایران مهجور مانده است؟ چقدر از این علم در عمل استفاده می‌شود؟ در این مصاحبه تجربه‌های صفایی‌فراهانی در چند سطح، حضور در وزارت اقتصاد و دارایی و وزارت صنعت، حضور در سطوح مدیریت دولتی و فعالیت در بخش خصوصی ترسیم‌گر وضعیت علم اقتصاد ست در ایران. این مصاحبه را بخوانید.

■ چقدر در سیاست‌گذاری‌های ما از علم اقتصاد استفاده می‌شود؟

در طول ۴۰ سال گذشته بعد از انقلاب، عموماً به تربیت کارشناسانی که به مفهوم واقعی کارشناس باشند و دارای دانش مستقیم و مرتبط باشند توجهی نشده است. ضمن اینکه مدیران از بدنه کارشناسی کمتر استفاده می‌کنند، درنتیجه تربیت کارشناسان از مقوله‌های فراموش‌شده‌ای است که در طول این سال‌ها کشور با آن مواجه است. در زمینه بحث اقتصاد که موردنظر شماست، دانش‌آموختگان داخل و خارج از کشور و کلاً سیستم‌های آموزشی با هم متفاوت هستند. در کشورهای توسعه‌یافته مثل امریکا و کانادا و برخی کشورهای اروپایی برای دوره تحصیلات عالی بر اساس فقط بودجه دانشگاه دانشجو نمی‌پذیرند بلکه براساس پروژه‌هایی که به گروه علمی واگذار می‌شود، دانشجو انتخاب می‌کنند و این پروژه‌ها حتماً اسپانسر مالی دارند. درنتیجه اکثر دانشجوهای دکترا با محیط کار و مشکلات آن از ابتدا آشنا می‌شوند، اطلاعاتی که جمع می‌کنند، ارزیابی‌هایی که انجام می‌دهند، مأخذهایی که برای مطالعه به آنها رجوع می‌کنند تا پروژه را به نتیجه برسانند، اکثراً در محیط کاربردی است و بخش عمده اطلاعاتشان را از محیط کار می‌گیرند نه از محیط صرفاً آکادمیک. تلفیق اطلاعات آکادمیک و محیط کار است که آن پروژه را به نتیجه مطلوب می‌رساند و علت اینکه مثلاً یک شرکت تولیدی خودرو یا فولاد یا معدنی، حاضر می‌شوند اسپانسر پروژه شوند این است که آن پروژه مشکلشان را حل می‌کند. درواقع به انجام آن مطالعه نیاز دارند. درنتیجه هم موسسه‌ای که هزینه می‌کند به نتیجه می‌رسد و هم دانشجویانی که زیر نظر استادان از نظریه‌های آکادمیک و علمی و اطلاعات محیط کسب‌وکار استفاده می‌کنند. درنتیجه فارغ‌التحصیلان دقیقاً نظریه علمی در محیط کاربردی را درک می‌کنند. اما در ایران چنین مواردی نداریم. دانشگاه‌ها بودجه مشخصی دریافت می‌کنند و بر اساس تعداد دانشجو می‌گیرند به همین علت در ایران و با مکانیسم موجود دانشجویانی که در دوره‌های عالی پذیرفته می‌شوند و قرار است بتوانند در آینده کارشناسان عالی‌رتبه‌ای برای کشور باشند عموماً فقط تئوری می‌دانند و با محیط کار کاملاً غریبه هستند و ارتباطی بین تئوری آنها و محیط کار نیست! این تعداد فارغ‌التحصیلان دوره عالی که دانشگاه‌های مختلف دولتی و غیردولتی تربیت می‌کنند، قادر به حل‌وفصل بحران‌های موجود در کشور نیستند. اگر واقعاً افرادی که دارای مدارک عالی می‌شوند دارای پتانسیل لازم باشند علی‌القاعده بایستی چه در بازار کار و چه در تنظیم قوانین و مقررات نظر آنها صائب و کارگشا باشد. اما می‌بینید که قوانین و مقرراتی که برای فعالیت‌های اقتصادی و توسعه‌ای وضع می‌کنند عموماً کلی است و به‌صورتی نیست که جزئیات آن روشن و راهکارهایش مشخص باشد. کما اینکه پنج برنامه توسعه بعد از انقلاب تصویب و درصدی از آنها انجام‌شده است، و برنامه چشم‌انداز ۲۰ساله هم وجود دارد، برون‌داد جمع همه اینها این شده که آقای وزیر اقتصاد و دارایی دولت یازدهم در سخنرانی اردیبهشت‌ماه اعلام کرد متوسط رشد اقتصادی ۴۰ سال گذشته حدود ۲,۱ درصد است. پس برون‌داد مصوبات، حتی ۵۰ درصد هم عملی نبوده است! مثلاً در برنامه چهارم توسعه به پیشنهاد دولت مصوب شده بود که کشور به رشد متوسط ۸ درصد در طول برنامه دست خواهد یافت، درحالی‌که بیش از چهار برابر منابعی که برای رشد ۸درصدی در قانون برنامه در نظر گرفته بودند در طول برنامه هزینه شد ولی در خاتمه، کشور حتی به نصف هدف تعیین‌شده هم دست نیافت. چه‌کسی دلیل این اتفاق مهم را بازنگری کرد؟ یا در طول برنامه، چه‌کسی بازنگری کرد که ببیند چرا هدف‌های تعیین‌شده محقق نمی‌شود؟ یا در همان برنامه گفته شده ۳ درصد از ۸ درصد قرار است از بهره‌وری حاصل شود. اولین سالی که به دست نیاوردند چه بازنگری‌ای کردند که دلیل این اتفاق را متوجه شوند؟

■ به مرحله اجرا نرسیدن یا عدم تأثیرگذاری به برنامه‌ها مربوط است یا به نظام اجرایی؟ گفته می‌شود برنامه‌های ما بیشتر به آرمان‌ها توجه دارد تا واقعیت‌ها؛ نظر شما چیست؟

دقیقاً همین‌طور است. اولاً این توان کارشناسی را ندارند که همه مسائل را با هم ببینند. نه در دولت و سازمان برنامه و نه در مجلس و مرکز پژوهش‌های آن توان تلفیق یک برنامه ملی وجود ندارد. برای رسیدن به اهداف کلان اقتصادی باید با رعایت یک سری الزامات به آن هدف‌ها برسند و آن الزامات دقیقاً مشخص و راه‌حل‌های عملیاتی شدن آنها معلوم شود؛ با رعایت تمامی آنها می‌توان

نکته‌هایی که باید بدانید

- **از برنامه اول تا برنامه پنجم هیچ‌کدامشان نیستند که بگویید پنجاه‌درصد اهداف محقق شده است. علت، فقدان توان کارشناسی است.**
- **ایرانیان اقتصاددان داریم. ولی به بازی گرفته نمی‌شوند، تأثیری در سیستم موجود ندارند، یعنی عملاً آنها یا از ایران رفته‌اند یا اینجا در حاشیه هستند.**
- **گلخانه‌ای نمی‌شود در کشور درباره توسعه عمل کرد. این روش‌های تقطیعی را در سطوح بالا که اصلاً نمی‌شود کار کرد. شاید در سطوح پایین‌تر گاهی اوقات بشود ولی به نتیجه لازم توسعه‌ای نمی‌رسد.**
- **قوانین و مقرراتی که برای فعالیت‌های اقتصادی و توسعه‌ای وضع می‌شود عموماً کلی است و به‌صورتی نیست که جزئیات آن روشن و راهکارهایش مشخص باشد.**

اگر مدیران کشور دارای شرایط کافی بودند، خاطرجمع باشید که اصلاً دلیلی نداشت اینجایی که هستیم باشیم. به چه دلیل امروز باید این‌همه بحران در کشور وجود داشته باشد؟ یک روز این کشور در بین کشورهای درحال‌توسعه پیشرو بود، امروز کجاست؟!



اهداف کلان اقتصادی را عملیاتی کرد. بدون رعایت الزامات و تدابیر لازم نه سرمایه‌گذاری در کشور محقق می‌شود و نه رشد تولید عملی می‌شود.

■ **به چه دلیل؟**

کشـــور دانش برخورد و حل این مشـــکلات را ندارد، بدنه کارشناسی سازمان برنامه فاقد این توانایی است که این مشکلات را درست ببیند، ارزیابی و برای آنها راهکاری ارائه کند که قابل تلفیق با بخش‌های دیگر باشد.

■ **وقتی نهاد علمی- دانشگاهی و برنامه‌ریزی وجود دارد چطور درنهایت بعد از چند دهه به جایی می‌رسیم که بگوییم کارشناس نداریم؟**

همان طوری که قبلاً توضیح دادم برون‌داد نهادهای علمی و دانشگاهی کشور، کارشناسی نیست و این مقوله حلقه مفقوده توجه به نیروی انسانی مورد نیاز تشکیلات کشور است. در گذشته دور سالانه متناسب با شرایط، تعدادی نیرو می‌فرستادند که بعد از تربیت شدن با توان لازم، به مؤسسات خودشان برمی‌گشتند. برای نمونه مرحوم دکتر نوربخش، و دکتر شیبانی که رؤسای اسبق بانک مرکزی بودند، که از طرف بانک مرکزی اعلام‌شده بودند، آن مکانیسم تعطیل‌شده، چه‌چیزی جای آن آمده اســـت؟ همه اذعان دارند بایستی اولویت به نیروی انسانی در کشور داده شود ولی نه در برنامه‌ریزی و روش منطقی برای تربیت آن، بلکه فقط در حد توجیه است.

■ **یعنی صورت‌مسئله روشن است و عمل نمی‌شود؟**

در بعد کلان بله، صورت‌مســـئله که نیاز به مدیر و کارشـــناس بادانش و توانا و شجاع و جسور برای اداره کشور لازم است، روشن است. اما اگر برنامه برای تربیت کادرهای موردنیاز وجود نداشته باشد اتفاقی نمی‌افتد. به همین دلیل می‌بینید که مدیران تغییر می‌کنند ولی عمق بحران‌ها بیشتر می‌شود. برای رشد بدنه کارشناسی هیچ بستر و زمینه‌ای فراهم نمی‌شود درنتیجه امکان درو کردن وجود ندارد. باید بکاریم و از بین کاشته‌ها بذر خوب به دست بیاوریم. در طول سال‌های گذشته بدنه کارشناسی کشور رهاشده است، ۴۰ سال است که از انقلاب گذشته و برنامه ششم در حال عملیاتی شدن است. کدام استراتژی را برای اقتصاد نوشته‌ایم؟ با کدام استراتژی اقتصادی و صنعتی قرار است پیش برویم؟ حتی استراتژی صنعتی هم که با کمک دانشگاه شریف برای وزارت صنایع نوشتند در حد نوشته باقی ماند و مراحل تصویب، عملیاتی شدن و اجبار اینکه وزرای بعدی صنایع آن استراتژی را اگر تصویب شد عملیاتی کنند، اصلاً پیگیری نشد.

■ **با توجه به اینکه این صورت‌مسئله درک شده چرا این اتفاق نمی‌افتد؛ ایراد از کجاست؟**

اگر بنیادی نگاه کنیم مشـــکل در نظام آموزشی کشور اســـت. آموزش‌وپرورش و وزارت علوم طبق یک روش منسوخ‌شده فقط یک سری مطالب علمی خشک در مغز بچه‌ها می‌ریزند که بعد از فارغ‌التحصیلی عملاً کاربردی نیستند. مگر دیپلمه‌هایی که از دبیرستان‌ها خارج می‌شوند چیزی بلد هستند؟ یک ســـری فرمول فیزیک، شیمی، جبر و مثلثات حفظ کرده‌اند که در کار به هیچ دردشان نمی‌خورد. بله این فرمول‌ها لازم است اما کافی نیست. شما انسان را برای زندگی کردن و مفید بودن در جامعه تربیت نمی‌کنید، این آدم‌ها فقط مدرک می‌گیرند. حتی کسی که لیسانس است، لیسانس مهندسی را مثال می‌زنم که خودم هم از همان دانشگاه‌ها بیرون آمده‌ام. روزی که از دانشگاه بیرون می‌آییم با محیط کار کاملاً غریبه هستیم. اصلاً کاربرد فرمول‌هایی را که یاد گرفته‌ایم مثلاً در رشـــته مهندسی مکانیک، ریخته‌گری، ســـیویل، که بگوییم از این فرمول‌ها در عمل چه استفاده‌ای می‌توان کرد، نمی‌دانیم، چون هیچ‌وقت با کار و کاربردشان آشنا نشدیم. چند سال طول می‌کشد تا شخص فارغ‌التحصیل جایگاه خود را پیدا کند. از سال ۱۳۴۶ در ایران (۵۰ سال پیش) اتومبیل ساخته می‌شود. چقدر توانایی و دانش طراحی یک اتومبیل کامل را پیداکرده‌ایم؟ چرا در کشورهای توسعه‌یافته یا حتی کشورهای درحال‌توسعه غیر از این است؟ مثلاً امروز اگر به کره برویم در طراحی شـــرکت هیوندا یا کیا طراح امریکایی می‌بینیم یا کره‌ای؟ اگر مهندس کره‌ای طراحی می‌کند کجا یاد گرفته؟ چرا ما یاد نگرفته‌ایم؟ ۱۱۰ سال است در کشورمان نفت به‌دست می‌آید. هیچ کشوری در منطقه قبل از ما به نفت نرسیده. از زمان ملی شدن صنعت نفت، دانشکده نفت در آبادان شروع به فعالیت کرد؟ واقعاً چند نفر در ایران داریم که بتواند یک پالایشگاه را کامل کند؟ چرا کره‌ای‌ها می‌توانند این کار را بکنند درحالی‌که اصلاً نفت ندارند و ما که ۱۱۰ سال است نفت داریم، در کشورمان ۸، ۹ پالایشگاه و ده‌ها واحد پتروشیمی ساخته‌شده، آیا می‌توانیم تمام طراحی یک واحد پتروشیمی را خودمان انجام دهیم؟ بدون کمک واقعاً قادریم این کار را انجام دهیم؟ این نشان می‌دهد کسی دنبال تربیت کردن نیروی انسانی به مفهومی که توانایی به معنی واقعی در آنها ایجاد شود نبوده است.

■ **این ایراد را به دانشگاه‌ها وارد می‌دانیم. اما سهم محیط کار از این مشکلات چقدر است؟ چرا انتخابگری و غربالگری در دانشگاه انجام نمی‌شود، سرمایه‌گذاری نمی‌شود؟**

به این علت که دانشـــگاه مطلقاً دنبال این نیست که این منابع را از کسی که نیاز دارد بگیرد. دانشگاه یا از دانشجو این پول را می‌گیرد مثل دانشگاه‌های غیردولتی یا از دولت می‌گیرد، دانشگاه دولتی. یعنی ارتباط آنها با بازار کار صفر است. در خارج این‌طور نیست، رابطه را مستقیم می‌کنند. درواقـــع تولیدکننده و مصرف‌کننـــده را در ارتباط رودررو قرار می‌دهنـــد. اینجا مصرف‌کننده و تولیدکننده نیروی انسانی توانا کاملاً ارتباطشان قطع است. تولیدکننده پول می‌گیرد که مدرک تولید کند؛ به این موضوع کاری ندارد که اینها، مناسب بازار کار هستند؟ بسیاری از نیروهایی که از دانشگاه بیرون می‌آیند اگر ببینند پتانسیل علمی‌شان بالاست دیگر اینجا نمی‌مانند و خیلی سریع کوچ می‌کنند. امروز در کشور دچار جنگ یا مشکلی نیستیم. ۵۹ تا ۶۷ که جنگ بود می‌توانستیم توجیه کنیم که مهاجرت به دلیل امنیت جانی است، اما امروز چرا فرار مغزها اتفاق می‌افتد؟ طبق گزارش بانک جهانی ۲۵۰ هزار مهندس و پزشک ایرانی فقط در امریکا شاغل هستند. پس کسانی هم که کمی دانش و توانایی دارند فوری کشور را ترک می‌کنند، عملاً آنهایی که باقی می‌مانند با هزینه زیاد و تجربه و خطا می‌خواهند کار را پیش ببرند که نمی‌توانند برای کشور بازده داشته باشند.

■ **در رابطه تولید و مصرف، به وضعیت دانشگاه اشاره کردید. صحبت من درباره نهادی است که به کارشناس نیاز دارد.**

قبل از انقلاب که ظرفیت دانشگاه‌ها محدود بود و به خصوص برای تحصیلات بالای لیسانس که محدودتر می‌شد دستگاه‌ها کارشناسشان را به خارج از ایران می‌فرستادند که دوره ببینند و برگردند. زمانی که من قائم‌مقام مجتمع فولاد اهواز بودم ۱۸۰ مهندس متالورژی و مکانیک از دانشگاه‌های کشور به خارج اعزام‌شده بودند، که فوق لیسانس بگیرند و هم در واحدهایی که روش ذوب احیای مستقیم دارند دوره ببینند. این نیروها رفتند دوره دیدند و برگشتند. امروز علی‌القاعده دانشگاه‌ها بایستی نیروهایی را که تحصیلات عالی را می‌گذرانند متناسب نیاز بازار کار کشور به این کار بگمارند که در عمل این اتفاق نمی‌افتد.

■ **شما در سه سطح تجربه دارید، هم تجربه علمی- برنامه‌ریزی در برنامه چهارم و چشم‌انداز ۲۰ ساله، هم تجربه مدیریتی دارید و با بنگاه‌های فنی، مهندسی هم در سطوح متعدد ارتباط داشته‌اید. چقدر در این سطوح علم اقتصاد به معنای اقتصاد مورد رجوع بود؟ در زمان نوشتن نظام برنامه چقدر به تئوری‌های اقتصاد نیاز بود و چقدر اجماع نظر بود که اقتصاددان باید در نهاد برنامه‌ریزی پنج‌ساله که میان‌مدت است و بلندمدت که ۲۰ ساله است، حضورداشته باشد؟**

اگر بخواهم واقعیت را بگویم باید بگویم هیچی. وقتی برنامه چهارم به مجلس ششم آمد اصرار داشتیم که سازمان برنامه مدل طراحی را ارائه دهد، که با کدام مدل به این شاخص‌ها رسیده‌اند. اول دفع‌الوقت کردند بعد که ســـماجت کردیم که این مدل چه شد؟ بعد از کلی پیگیری گفتند پیگیری نکنید، مدل نداریم. نتوانسته‌ایم مدل تهیه کنیم! وقتی گفته‌اند، می‌خواهند ۳ درصد از

رشد اقتصادی در برنامه چهارم از بهره‌وری به دست آورند باید روش کاربردی آن‌ها تعریف کنند که این بهره‌وری از کجاست، چقدر از بخش صنعت؟ در صنعت از کدام قسمت‌ها باشد؟ از کشاورزی چقدر؟ از خدمات و نفت چه میزان خواهد بود؟ وقتی اینها نه در برنامه و نه در پیوست‌های آن معلوم نمی‌شود، از چه‌کسی می‌خواهند پیگیری کنند؟! اعداد خشک که مفهوم ندارند. مثل این است که من به شما بگویم امیدوارم برای شما ماهیانه ۱۰۰ میلیون تومان حقوق جور کنم. اولاً بابت چه‌کاری؟ چه‌چیزی از شما بایستی توقع داشته باشیم که انجام دهید تا این مبلغ را بپردازیم؟ منبع پرداخت این پول کجاست؟ وقتی برای اینها پاسخی وجود نداشت، این حرف بی‌ارزش است. وقتی یک سری اعداد به این صورت در برنامه‌ها مطرح می‌شود و هیچ مکانیسمی برای کنترل آن نمی‌گذارند که چطور قرار است این اتفاق بیفتد، نتیجه این می‌شود که هیچ‌وقت به هدف‌هایی که در برنامه گذاشته‌شده است دست پیدا نکنند.

■ **نقشه راه نداریم؟**

اصلاً ارتباط برنامه‌های بخش‌های مختلف با هم دیده نمی‌شود. پیش‌نیازهای آنها مشخص نیست. هر دستگاهی فقط ایده‌آل‌های خود را در برنامه می‌نویسد! مطلقاً سازمان برنامه توان کارشناسی که ارتباط اینها را با هم ببیند و برنامه را تلفیق کند ندارد. آن چیزی خلق می‌شود که دستش کوتاه و پایش بلند است. سرش کوچک و شکمش بزرگ است!

■ **شیر بی‌یال و دم است.**

چیزی غیرنرمال خواهد شد. از برنامه اول تا برنامه پنجم هیچ‌کدامشان نیستند که بگویند پنجاه درصد اهداف محقق شده است. علت فقدان توان کارشناسی است.

■ **یعنی باید برنامه را کنار بگذاریم یا راه را درست کنیم؟**

عقل را باید درست کرد! الان به من بگویید می‌خواهم یک ربع دیگر در قم باشید. چطور این کار امکان دارد؟ با چه ابزاری می‌توانم خودم را در این مدت به قم برسانم؟ با پرواز هم امکان ندارد. خواستن ایده‌آل‌ها و مطلوب نگاه کردن مشکل کشور را حل نمی‌کند.

■ **اما در عمل برای برنامه چهارم و سند چشم‌انداز شما، آقایان ستاری‌فر و... همه جمع بودند.**

به نکته خوبی اشاره کردید. زمانی که چشم‌انداز نوشته شد به آقای ستاری‌فر گفتم این برنامه جواب نمی‌دهد. درست است من مشارکت دارم، شما بخش لازم را می‌گویید، بخش کافی چه شد؟ گفت کافی چیست؟ برایش توضیح دادم. گفت جلسه‌ای در سازمان برنامه می‌گذاریم همین بحث‌ها را آنجا بگو. تعدادی از معاونان وزرا، معاونان ایشان آمدند و من توضیح دادم که الزاماتی که عملی شدن این برنامه را تضمین می‌کند اگر دیده نشود مشارکت بخش خصوصی محقق نخواهد شد. بستر این مشارکت‌ها این الزامات است، آیا این توانایی را داریم؟ شما خواسته‌اید کشور سال ۱۴۰۴ اقتصاد اول منطقه شود. برای این کار در تمام سال‌های آتی رشد اقتصادی کشور نمی‌تواند کمتر از ۸ تا ۹ درصد باشد. رسیدن به این هدف‌ها بدون رعایت یک سری الزامات عملی نمی‌شود. در جلسه گفته شد با امید پیش برویم، گفتم امید خوب است ولی باید راهکارها را دقیق مشخص کنید. حتی خدمت مرحوم هاشمی رفسنجانی رفتم که رئیس مجمع تشخیص مصلحت بودند. گفتم شما این برنامه را تصویب کرده‌اید، مقام رهبری هم تصویب کرده‌اند، ابلاغ هم شده، الزامات اینهاست وگرنه کتاب‌های خوب در دنیا زیاد است و از این کتاب‌ها بهتر هم هست. عملیاتی شدن این برنامه نیازمند فرآیندهای خاصی است که اگر آن فرآیندها عملیاتی نشود، رسیدن به این اهداف مقدور نیست. یک سری از موارد را برای ایشان مثال زدم و ایشان فرمودند جلوتر برویم ببینیم چه می‌شود.

■ **معتقد هستید حتی اقتصاددانان هم در تئوری کار می‌کنند و با عمل خیلی فاصله دارند؟**

بله. وزیر راه دولت آقای احمدی‌نژاد گفت من سالانه هزار کیلومتر راه‌آهن می‌سازم. یکی از من پرسید، گفتم روی کاغذ یا در عمل؟ گفت ایشان می‌گوید در عمل. گفتم باید از ایشان می‌پرسیدید اگر کشور امکان و توان ساختن هزار کیلومتر راه‌آهن در سال را دارد چرا از زمان رضاشاه تا الان حدود ۱۰ هزار کیلومتر را ساخته‌ایم؟ اگر امکان دارد سالی هزار کیلومتر راه‌آهن بسازیم که خیلی از مشکلات کشور را می‌توانید حل کنید. مگر از مشهد تا چابهار چقدر مسافت است؟ یک‌ساله راه‌آهن آنجا را اجرا کنند. پس حرف بی‌حساب زدن خیلی آسان شده است! در اقتصاد هم همین‌طور. از نظر بانک جهانی، در منطقه «منا» فقط بانک‌داری یمن از ایران عقب‌تر است! در تیرماه امسال فقط ۸ بانک توانستند با استانداردهای جهانی تراز بانک را آماده و در مجمع عمومی ارائه کنند، این گوی و این میدان، کارشناسان ارشد اقتصادی حاضر در این بانک‌ها به دادشان برسند.

■ **استانداردها را رعایت نمی‌کنند.**

هیچ‌چیز را رعایت نمی‌کنند! خیلی از گردش‌های مالی در بانک‌ها انجام می‌شود که کنترلی بر آن نیست. بالاخره بانک‌ها بخشی از اقتصاد کشور هستند. از زمان رضاشاه تا الان مالیات وصول می‌کنیم. چرا نظام جامع مالیاتی هنوز عملیاتی نشده است؟ نمی‌فهمیم یا می‌فهمیم؟ نیاز به وصول مالیات داریم یا نه؟ کمتر مقام بالای کشور را پیدا می‌کنید که قبول نداشته باشد فرار مالیاتی در ایران زیاد است. از طرف دیگر همه می‌گویند تصمیم دارند وابستگی به نفت را کم و از مالیات جبران کنند. پس حرف بی‌حساب زدن خیلی راحت است.

■ **از سال ۱۳۳۲ کاهش وابستگی به نفت در دستور کار است.**

آیا دسترسی به چیزی که این‌قدر روشن است، این‌همه پیچیده است؟ پس آن‌طرف دنیا که این‌همه خدمات اجتماعی را با مالیات ارائه می‌دهند، نفت هم ندارند، چه‌کار می‌کنند؟ چطور توانسته‌اند جلوی فرار مالیاتی را بگیرند و ما نمی‌توانیم؟

■ **مشکل، تصمیم‌گیران هستند یا نبودِ نهادها؟**

هردو. اکثر مدیران دانش مرتبط ندارند که برای نیازهای کشور، راه‌حل درست بدهند! از طرفی نهادهای موجود تشکیلات مناسب ندارند و بدنه کارشناسی ضعیفی دارند. مثلا امروز در داخل ارگانی که بتواند نظام جامع مالیاتی برای کشور طراحی کند به ضرس قاطع می‌گویم نداریم. البته در ادعا کردن فراوان هستند ولی باید سؤال کرد شما که ادعا می‌کنید با این‌همه نیاز چرا انجام‌نشده است؟

■ **در کنار کارشناس، تئوریسین اقتصاد داریم؟**

ایرانیان اقتصاددان داریم. ولی به بازی گرفته نمی‌شوند، تأثیری در سیستم موجود ندارند، یعنی عملاً آنها یا از ایران رفته‌اند یا اینجا در حاشیه هستند. به‌عنوان نمونه در طرحی که برای هدفمند کردن یارانه‌ها بود، آن طرح اصلاً موضوعی دیگر بود و اتفاق دیگری افتاد. می‌خواستید به شمال بروید و بعد متوجه می‌شدید در بندرعباس هستید. گفتند یارانه‌ها را هدفمند کنند، یارانه بزرگ‌تری

نامه اقتصاددان‌ها به احمدی‌نژاد

سه‌بار به رئیس دولت نهم و دهم نامه نوشتند: خردادماه سال ۱۳۸۵، در این سال ۵۵ استاد ایرانی اقتصاد دانشگاه در نامه‌ای به محمود احمدی‌نژاد نسبت به پیامدهای سیاست‌های دولت او هشدار دادند. دومین بار تیرماه ۱۳۸۶، ۵۷ اقتصاددان به رئیس‌جمهور نامه نوشتند و بار دیگر در هشتم مهرماه ۱۳۸۷. در این نامه‌ها به پایبند نبودن دولت نهم به قواعد حکمرانی خوب، نامساعد کردن فضای سرمایه‌گذاری و محیط کسب و کار، افزایش بی‌رویه واردات، اتخاذ سیاست مالی انبساطی، سیاست پولی انبساطی و نرخ تورم بالا، بحران در بازار سرمایه، وضعیت نابسامان نظام بانکی، مداخله بی‌رویه در بازار کار، سیاست‌های نادرست منطقه‌ای و نحوه تعامل با جامعه جهانی اشاره شد. نامه‌هایی که در نهایت به آنها توجه نشد.

اولین رئیس دانشکده اقتصاد



حسین پیرنیا (۱۲۹۲-۱۳۷۲): در سال ۱۳۴۶ دانشکده اقتصاد به ریاست او تاسیس شد. دانش‌آموخته انگلستان و از شاگردان جان‌مینارد کینز، اقتصاددان شهیر آن دوران بود. او دو کتاب مهم ترجمه کرد: «اقتصاد» اثر پل ساموئلسون و «ریاضیات تحلیلی بر اقتصاد» اثر پروفسور آلن.

۴۰ سال از انقلاب می‌گذرد، ما کدام استراتژی را برای اقتصاد نوشته‌ایم؟ با کدام استراتژی اقتصادی و صنعتی قرار است پیش برویم؟ حتی استراتژی صنعتی که با کمک دانشگاه شریف برای وزارت صنایع نوشتند در حد نوشته باقی ماند و اصلاً پیگیری نشد.

به یارانه‌های قبلی اضافه کردند. ۵۰ اقتصاددان چهار بار به رئیس دولت وقت نامه نوشتند، یک بار هم رئیس دولت به‌صورت فرمالیته حرفشان را گوش کرد اما آیا اتفاقی افتاد؟

■ **و خیلی‌هایشان را از دانشگاه بیرون کردند.**

پس به کسانی هم که علم دارند فرصت اقدام به‌صورت پایلوت نمی‌دهند تا اگر جواب داد در اشل گسترده‌تر پیاده کنند. چون صورت‌مسئله برای خیلی از مسئولان گم است.

حالا فرض کنید از این دانشمندان استفاده شده و آنها نسخه نوشتند ارگان‌ها به کارشناسانی نیاز دارند که دستورالعمل‌های اجرایی را بنویسند. در ایران عمر مقررات کوتاه است، دقیقاً به خاطر این است که کارشناسان تهیه‌کننده آنها توانایی لازم را ندارند! آیین‌نامه‌هایی که بر اساس قانون مصوب مجلس توسط وزارت‌خانه‌ها به دولت می‌دهند که با تصویب دولت، عملیاتی شوند، کدام دستگاه بوده که بازخورد آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های عملیاتی را بعد از ابلاغ پیگیری کرده باشد که اگر عمل نشد بتواند اصلاح کند و جواب بگیرد؟ شما می‌گویید کشور قرار است در عرض پنج سال فلان کار را انجام دهد، باید برنامه این پنج سال را بنویسند و مشخص کنند در سال اول باید به کجا برسند. آیا رسیدند یا نه؟ دستگاهی که این وظیفه را بر دوش دارد توسط سازمان برنامه یا مجلس کنترل می‌شود؟

■ **شما در سطوح مدیریتی هم بوده‌اید. خودتان واقعاً از چنین روشی استفاده کرده‌اید؟**

نمی‌توانم بگویم ایده‌آل بوده. اولاً باید بگویم که گلخانه‌ای نمی‌شود در کشور عمل کرد. در سطوح بالا که اصلاً نمی‌شود این کار را کرد. در سطوح پایین‌تر گاهی اوقات می‌شود. مثلاً زمانی که در فدراسیون فوتبال بودم، ضعف مربیگری در ایران کاملاً قابل‌لمس بود، و تلاش کردم ببینم کشورهای درحال‌توسعه و توسعه‌یافته که درزمینه فوتبال بهتر هستند چطور عمل کرده‌اند. رسیدم به اینکه یک سری دوره‌های تربیت مدرس مربیگری هست که مثل کلاس درس است. بدون هیچ تغییری سعی کردم همان را پیاده کنم. یعنی مشخص بود مثلاً کسی که مربی درجه C می‌شود حتماً باید دو سال کار کند، گزارش عملکرد خود را بیاورد در کمیته آموزش فدراسیون ارائه دهد و اگر تأیید کرد بعد به کلاس B برود در غیر این صورت چه سودی دارد که به کلاس بالاتر برود. ایشان فقط محفوظاتی یاد گرفته که نتوانسته پیاده کند. درنتیجه آن‌قدر این کار را استمرار دادند که واقعاً وقتی فیفا ارزیابی کرد، در سال ۲۰۰۱ فدراسیون فوتبال ایران را فعال‌ترین فدراسیون در بستر آموزشی معرفی کرد. نمی‌گویم آن وضعیت ایده‌آل بود اما وقتی متوجه ضعف مشخص شدیم، دنبال راهکار رفتیم. یا زمانی که در وزارت اقتصاد قائم‌مقام وزارت‌خانه بودم، وزیر اقتصاد گفت امسال مالیات بایستی کاملاً وصول شود. با مسئولان مالیاتی کشور جلسات مستمری گذاشتم، هر هفته با هم جلسه داشتیم. اول مشخص کردیم متوسط سه سال گذشته چقدر مالیات در شهرهای مختلف وصول‌شده است. بعد با کمک مدیران و کارشناسان سازمان مالیاتی برای هر استان و هر شهرستان سهمیه مشخص شد، با جزئیات کامل و یک برنامه هم برای هر ماه تنظیم شد، یک سیستم پیگیری هم روزانه همه‌چیز را کنترل می‌کرد. در آن سال بیش از ۱۰۰ درصد آنچه در بودجه پیش‌بینی شده بود مالیات وصول شد. پس عملاً اگر خواسته مشخص باشد و از کارشناس و مدیر استفاده شود، بخش عمده نقشه راه مشخص می‌شود. در آن سال کارشناسان سازمان مالیاتی گفتند مالیات نقل‌وانتقال مسکن کمترین مالیات است، چون براساس قیمت منطقه‌ای وصول می‌شود. گفتم تمام کارشناسانی را که در این بخش هستند بهتر است در بخش‌های دیگر استفاده کنیم. چون هرکس که می‌خواست مسکن بفروشد بر اساس قیمت منطقه‌ای بایستی مالیات بدهد، متراژ و سند و جدول هم که معلوم است، پس چرا وقت گذاشته شود؟ یا کسانی که نشان می‌داد درآمدهای پایینی دارند، مثلاً صنوفی که در کشور خیلی جزء هستند، چرا باید وقت بگذاریم مالیات اینها را کنترل کنیم؟ قرار شد تمام نیروها صرف کسانی که فرار مالیاتی می‌کنند بشود!

■ **با این فعالیت‌ها نتیجه‌ای حاصل شد؟**

عرض کردم، تنها سالی بود که در ایران بیش از ۱۰۰ درصد مالیات وصول شد. همان زمان که در وزارت اقتصاد و دارایی بودم، آقای دکتر نیلی در مدیریت یکی از دانشکده‌های دانشگاه شریف بودند. با ایشان جلساتی داشتم و گفتم یک سری دوره‌های کاربردی برای بانک‌داری و سیستم مالیاتی برای کارکنان وزارت دارایی تعریف کنید و این دوره‌ها را برای کارمندان لیسانس باسابقه زیر ده سال بگذاریم که آن را بگذرانند و به‌جای کسب دانش از طریق تجربه و خطا در پروسه‌ای کوتاه به توانایی لازم دست پیدا کنند. به دلیل کوتاه بودن زمان تا دانشکده مزبور دوره‌ها را طراحی کرد. دوره دولت اصلاحات به اتمام رسید و قرارداد که آماده‌شده بود به امضای نفرات بعدی نرسید و آموزش فراموش شد!

■ **روش‌هایی که مقطعی است.**

باید کشور به این اعتقاد برسد که به کارشناس بادانش نیاز دارد، تا واقعاً روی مسائل مختلف، متخصصان کار کارشناسی انجام دهند. وقتی به‌جای کارشناس بادانش فقط مدرک لیسانس مطرح می‌شود، حالا می‌خواهد مرتبط باشد یا نباشد، نتیجه همین خواهد بود!

■ **معتقدید کارشناسان توانایی لازم را ندارند و به اقتصاددانان هم یا میدان داده نمی‌شود یا آنها از دولت سلب اعتماد کرده‌اند؛ راهکار چیست؟**

اقتصاددانان که بی‌تفاوت نبودند؛ آنها درباره برخی از مسائل اقتصادی به رئیس‌جمهور نامه نوشتند و دلایل خود را گفتند؛ چون نگران سرنوشت کشور بودند و می‌فهمیدند ادامه آن راه کشور را به کجا می‌برد. این ارکان حاکمیت بودند که خود را بی‌نیاز ازنظر کارشناسی می‌دانستند.

■ **شما در وزارت اقتصاد و دارایی از مشورت آنها استفاده می‌کردید؟**

من هرجایی که بودم خودم را بی‌نیاز از راهنمایی و مشورت صاحب‌نظران نمی‌دانستم. در زمینه‌های مختلف که می‌شد کمک گرفت این کار را انجام می‌دادم. برای کارهای مختلف حتماً کمک می‌گرفتم و بدون مشورت نمی‌شد کاری پیش برد. مثالی را که در مورد فوتبال زدم هم با مشورت پیش بردم. با افراد مختلف صحبت کردم و دیدم از چه مکانیسمی می‌توان استفاده کرد، دنبال همان مکانیسم‌ها رفتم.

■ **قبل از شما به این رویه اعتقادی داشتند؟**

این را نمی‌دانم، ولی می‌فهمم که در دنیای امروز کشورهای زیادی از ما جلوتر هستند پس حتماً با راه‌حل‌های منطقی بر مشکلات فایق آمدند.

امروز دانش و توان مدیریتی و جسارت یک مدیر مهم است، آیا دانش و توان مدیریتی یک مدیر برای وظایفی که برعهده‌اش می‌گذارند کافی است یا نه، اگر مدیران کشور دارای شرایط کافی بودند، خاطرجمع باشید که اصلاً دلیلی نداشت اینجایی که هستیم باشیم. به چه دلیل امروز باید این‌همه بحران در کشور وجود داشته باشد؟ یک روز این کشور در بین کشورهای درحال‌توسعه پیشرو بود، امروز کجاست؟! ■

مترجم کتاب ثروت ملل



محمدعلی فروغی (۱۲۵۴ تا ۱۳۲۱): نخستین کسی که ایرانیان را با متون دانشگاهی اقتصاد آشنا کرد؛ در سال ۱۲۸۴ در بحبوحه انقلاب مشروطه کتاب «اصول علم ثروت ملل» یا «اکونومی‌پلیتیک» را برای تدریس در مدرسه علوم سیاسی میرزا نصرالله‌خان مشیرالدوله ترجمه کرد.

نویسنده فرهنگ علوم اقتصادی



منوچهر فرهنگ: او را به سخت‌کوشی می‌شناسند؛ او کتاب «نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول» اثر جان مینارد کینز را ترجمه کرد و بعدها کتاب «فرهنگ علوم اقتصادی» را نوشت؛ اثری که اقتصاد ایران را صاحب دانشنامه اقتصادی کرد. او جامع‌ترین فرهنگ علوم اقتصادی را نوشت.

[نگاه اقتصاددان]

علم اقتصاد از علم فیزیک پیچیده‌تر است

هادی صالحی‌اصفهانی در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» از وضعیت علم اقتصاد در ایران می‌گوید

زمان زیادی لازم بود تا هادی صالحی‌اصفهانی، استاد اقتصاد دانشگاه «ایلینوی اوربانا – شمپین» امریکا فرصت نوشتن و پاسخ دادن بیابد؛ شاید حدود یک سال. تا او از نگرانی‌هایش برای اقتصاد ایران بگوید و از امیدی به نسل جوان اقتصاددان. صالحی‌اصفهانی صریح و رک سخن می‌گوید؛ بی‌تعارف: «سال‌هاست که اقتصاد ایران با افت و خیزهای شدیدی روبه‌رو بوده که یک سری فرصت‌های طلایی را برای رشد پایدار چشم‌گیر از بین برده است. علت عمده این نابسامانی علی‌رغم منابع سرشار طبیعی و انسانی، عدم توجه به اصول اساسی علم اقتصاد در سیاست‌گذاری بوده است.» او از شیوه سیاست‌گذاری برای اقتصاد گله کرده و با مثال‌هایی آن را تبیین می‌کند. از دستکاری بازار ارز می‌گوید و نقش تورم در اقتصاد. اما امیدوار است به اقتصاددان‌های جوانی که تعداد آنها از ده‌ها نفر می‌گذرد و بعد از ادامه تحصیل در دانشگاه‌های خارج از کشور، «مهاجرت معکوس» داشته‌اند. بازگشت اقتصاددان‌های جوان به ایران شاید سبب آشتی اقتصاد با علم اقتصاد شود. باید منتظر ماند امیدوارانه.

چرا باید خواند:
چقدر اقتصاددان داریم؟ اقتصاددان‌های ایرانی ساکن خارج از کشور و محل تأثیر آنها بر اقتصاد کدام‌اند؟ این را باید از اقتصاددانی پرسید که خود در یکی از دانشگاه‌های معتبر اقتصادی تحصیل و تدریس کرده، اما اقتصاد ایران را هم خوب می‌شناسند. هادی صالحی‌اصفهانی از اقتصاددان‌های ایرانی می‌گوید و اقتصاد ایرانی. این مصاحبه را بخوانید.

چقدر به جایگاه علم اقتصاد در ایران اهمیت داده می‌شود؟

پیش از پاسخ دادن به سؤال شما، اجازه بدهید بگویم که اقتصاد پدیده بسیار پیچیده و پویایی است که احتمال دارد درک کاملش هیچ‌گاه امکان‌پذیر نباشد. حتی وقتی موفق می‌شویم مسائل اصلی موجود در اقتصاد را بفهمیم، خود آن ادراک می‌تواند به طور طبیعی واکنش‌های اقتصادی افراد و به طور کلی بازی اقتصاد را عوض کند و در نتیجه ممکن است به سرعت با شرایط ناشناخته جدیدی روبه‌رو شویم. این قدری شبیه اصل عدم قطعیت در فیزیک است که هیچ‌گاه نمی‌توان محل و سرعت یک ذره خیلی کوچک را توأماً تشخیص داد چون اندازه‌گیری محل سرعت را تغییر می‌دهد و اندازه‌گیری سرعت محل را. البته مسئله اقتصاد قدری پیچیده‌تر از فیزیک است چون ذرات خودشان تصمیم نمی‌گیرند نحوه حرکتشان را عوض کنند، ولی انسان‌ها خیلی خلاق هستند؛ با تغییر شرایط واکنش‌هایشان را به شکل‌هایی عوض می‌کنند که به سادگی قابل پیش‌بینی نیست، به ویژه که ممکن است الزاماً برداشتشان از اینکه چه‌چیزی و به چه شکل تغییر کرده درست نباشد و برداشت‌هایشان هم خلاق باشد. پیش‌بینی این خلاقیت در برداشت‌ها و واکنش انسان‌ها بر اساس آن‌گونه برداشت‌ها کار را باز هم سخت می‌کند.

این ویژگی اقتصاد معمولاً باعث اختلاف‌نظر میان اقتصاددانان در درک شرایط موجود و راه برون‌رفت از مشکلات جاری می‌شود. البته بحث و نقد آزادانه آرای مختلف و بررسی پیگیر شواهد خیلی وقت‌ها نظرها را کم و بیش به هم نزدیک می‌کند. ولی الزاماً همه قبول نمی‌کنند، مخصوصاً که کشف اصل مسئله معمولاً نیاز به انتزاع زیادی دارد و ممکن است برای خیلی‌ها ملموس نباشد. در این میان بعضی نظرات به ظاهر ملموس ولی ماهیتاً پرتناقض و غیرعلمی اغلب مقبولیت عام پیدا می‌کنند و سطح درک و بحث اقتصاد را در جامعه پایین نگه می‌دارند. زنده نگه داشتن و تقویت علم اقتصاد در این شرایط نیاز به ساز و کاری دارد که نظرات مختلف را به نقد کارشناسانه بکشد و پشتوانه روش‌های علمی در برابر آرای بی‌اساس ملموس‌نما باشد.

اجازه بدهید مثال ساده‌ای بزنم. چندین سال پیش که دولت وقت به راحتی پول چاپ می‌کرد و تورم هم شدیداً بالا رفته بود. یک نظر در مورد این پدیده این بود که دولتمردان وقت پول زیادی چاپ و پخش می‌کنند تا حمایت سیاسی بخرند و سیل پولی که به راه انداخته‌اند تقاضای شدید برای کالاهای موجود ایجاد می‌کند و به تورم لجام‌گسیخته دامن می‌زند. از طرف دیگر یک عده بر این باور بودند که علت تورم تولیدکننده‌ها و فروشنده‌های قدرتمند هستند که قیمت‌ها را مدام و به سرعت بالا می‌برند تا از موقعیتشان در بازار سوءاستفاده کنند و مردم بیچاره را بدوشند. پول چاپ کردن دولت را هم این‌طور توضیح می‌دادند که چون دولتمردان طرفدار مستضعفین هستند ناچار برای حمایت از مردم کم‌درآمد در برابر قدرتمندان بین آنها پول پخش می‌کند. یعنی در باور آن عده رابطه علت و معلولی بین چاپ پول و تورم درست در نقطه مقابل باور گروه اول بود. حال هرچند حداقل یکی از این دو نظریه از نظر تجربی و علمی قابل ابطال است، ولی این کمکی به روشن شدن اصل مسئله نمی‌کرد و هنوز هم دیدگاه‌های متنوعی در مورد علل تورم رایج است.

یک مثال دیگر که در چند سال اخیر بحث‌برانگیز بوده نقش تورم در رشد اقتصادی است. برخی اقتصاددانان معتقدند که کاهش تورم تا سطوح یک‌رقمی و حتی زیر ۵ درصد لازم است تا با بروز ثبات اقتصادی انگیزه سرمایه‌گذاری مولد ایجاد شود. آنها قبول دارند که بالا رفتن تورم می‌تواند برای مدتی سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی به وجود بیاورد، ولی این سرمایه‌گذاری بیشتر برای مقابله با تورم خواهد بود و شکل‌های غیرمولد به صورت خرید و فروش زمین و دارایی‌های ثابت به خود می‌گیرد و به مازاد شدید انباشت بعضی سرمایه‌ها می‌انجامد. این شرایط قابل ادامه نیست و نهایتاً اقتصاد که از سرمایه مولد محروم شده با رکود تورمی و بحران روبه‌رو می‌شود. در مقابل این دید، نظرگاه دیگری هست که استدلال می‌کند کاهش تورم رکود ایجاد می‌کند و با بالا نگه داشتن تورم می‌شود برای مدت زیادی رشد مناسب اقتصادی داشت. در این مورد هم تجارب زیادی در ایران و کشورهای دیگر هست که می‌تواند به راستی‌آزمایی این نظریه‌ها کمک کند. ولی این باعث نشده باورهای رایج به‌موقع تصحیح شود.

حال برگردیم به سؤال شما. در ایران اقتصاددان‌های خوبی هستند که درک عمیقی از علم اقتصاد دارند. ولی چون در کشور ما سازوکار محک علمی و مناظره کارشناسانه نسبتاً ضعیف است، شناسایی این اقتصاددان‌ها که تعدادشان محدود هم هست با قدری مشکل روبه‌رو شده است. همین

نکته‌هایی که باید بدانید

- **تولید آمار بیشتر و مطالعات دقیق‌تر مربوط به ایران فرصت و ارزش تعامل وسیع‌تر را هم در ایران و هم در خارج به طور کاملاً محسوسی افزایش داده است.**
- **در کشور ما ساز و کار محک علمی و مناظره کارشناسانه نسبتاً ضعیف است، شناسایی اقتصاددان‌هایی باسواد که تعدادشان محدود هم هست با قدری مشکل روبه‌رو شده است.**
- **شرایط برای کار علمی روی اقتصاد ایران در چند سال گذشته بهتر شده و مهاجرت معکوس اقتصاددان‌های جوان و توانا با سرعت خوبی شروع شده است.**

بارها و بارها بانک مرکزی قیمت رسمی دلار را خیلی پایین‌تر از نرخ بازار نگه داشته و باعث انواع فساد و هدر رفتن منابع مالی شده است؛ آنها تصور می‌کنند نرخ بازار مصنوعی است و با ارزان‌فروشی منابع ارزی کشور می‌شود بازار و اقتصاد را با موفقیت کنترل کرد.

شرایط در ضمن باعث شده خیلی آرای بدلی در سطح جامعه مطرح بماند و برخی هم که ملموس‌تر به نظر می‌رســند در باور بسیاری از مردم جا بیفتند، حتی در محیط‌های دانشگاهی و سیاست‌گذاری اقتصادی.

■ **چه تعداد اقتصاددان در کلاس جهانی تربیت شده است؟**

تعداد اقتصاددان‌های زبده ایرانی به سرعت رو به افزایش است و از ده‌ها نفر گذشته است. البته بسیاری از این اقتصاددان‌ها در خارج مشغول کار هستند و عده نسبتاً کمی از آنها به طور مداوم روی مسائل اقتصاد ایران کار می‌کنند. خوشبختانه شرایط برای کار علمی روی اقتصاد ایران در چند سال گذشته بهتر شده و مهاجرت معکوس اقتصاددان‌های جوان و توانا با سرعت خوبی شروع شده است. این گروه تقریباً بدون استثنا روی اقتصاد ایران کار می‌کنند و مطمئن هستم که منشأ خدمات باارزشی خواهند بود، بــه خصوص که مرکز آمار هم اطلاعات خوبی برای مطالعه عمیق فراهم می‌کند و در اختیارشان می‌گذارد.

■ **چرا اقتصاد ایران با نهادهای دانشــگاهی معتبر جهانی ارتباط ارگانیک ندارد؟**

این البته بیشتر مسئله گذشته‌هاست که در خیلی موارد تعامل ایران با دنیای خارج کم شده بود. گروهی از اقتصاددان‌های ما هم اصلاً علم رایج اقتصاد در سطح جهان را از اساس قبول نداشتند. شاید برخی هم چیزی در چنته نداشتند تا بخواهند در تبادل آرا در سطح جهان شرکت کنند. جالب اینجاست که حتی بعضی اقتصاددان‌ها هم که به رقابت و بازارهای باز باور داشتند، نفع زیادی در ادغام مطالعات اقتصادی ایران در مجموعه جهانی این علم نمی‌دیدند. تصور این بود که مشکلات ایران با مسائل کشورهای دیگر فــرق دارد و علم اقتصاد جهانی وقعی به نگرانی‌های ما نمی‌گذارد. ولی این دید رفته‌رفته کمرنگ شده است و علاقه به یادگیری متقابل بالا گرفته است. در ضمن تولید آمار بیشتر و مطالعات دقیق‌تر مربوط به ایران فرصت و ارزش تعامل وسیع‌تر را هم در ایران و هم در خارج به طور کاملاً محسوسی افزایش داده است.

■ **فقدان علم اقتصاد چه اثری بر اقتصاد ایران داشته است؟**

سال‌هاســت که اقتصاد ایران با افت و خیزهای شدیدی روبه‌رو بوده که یک ســری فرصت‌های طلایی را برای رشــد پایدار چشم‌گیر از بین برده است. یک علت عمده این نابسامانی علی‌رغم منابع سرشار طبیعی



هم در سطح جامعه و هم در سطح دولت، درک درستی از عملکرد اقتصاد وجود نداشته و گه‌گاه سیاست‌هایی مورد توجه و حمایت قرار گرفته که اتخاذ آنها ضربه‌های جبران‌ناپذیری بر پیکره اقتصاد کشور وارد کرده است

و انسانی عدم توجه به اصول اساسی علم اقتصاد در سیاست‌گذاری بوده است. همان‌طور که در ابتدا اشاره کردم هم در سطح جامعه و هم در سطح دولت، درک درستی از عملکرد اقتصاد وجود نداشته و گه‌گاه سیاست‌هایی مورد توجه و حمایت قرار گرفته که اتخاذ آنها ضربه‌های جبران ناپذیری بر پیکره اقتصاد کشور وارد کرده است. جالب اینجاست که بعضی وقت‌ها حتی بعد از ظهور علایم مرض، دولتیان درس نگرفته‌اند و برعکس به این نتیجه رسیده‌اند که سیاست‌های مربوطه را باید با شدت بیشتری دنبال کنند. مثلاً بارها و بارها بانک مرکزی قیمت رسمی دلار را خیلی پایین‌تر از نرخ بازار نگه داشته و باعث انواع فساد و هدر رفتن منابع مالی شده است، ولی به این کار ادامه داده است چون تصور سیاست‌گذاران این بوده است که نرخ بازار مصنوعی و دستکاری شده است و با ارزان‌فروشی منابع ارزی کشور می‌شــود بازار و اقتصاد را با موفقیت کنترل کرد. خوشبختانه در سال‌های اخیر این‌گونه دیدها کمرنگ‌تر شده است، هرچند که هنوز هم باورهای باورنکردنی در سطوح مختلف در جریان است و حتی ممکن است بحران‌های شدید اقتصادی بیافرینند.

رتبه‌بندی اقتصاددانان ایرانی تا پایان بهار ۱۳۹۶ بر اساس تعداد استناد (google citetions)

نام	دانشگاه	محل کار	تعداد استناد	رتبه در بین اقتصاددانان ایرانی
محمد هاشم پسران	University of Southern California	امریکا	۶۴۹۳۸	۱
محسن بهمنی اسکویی	University of Wisconsin, Milwaukee	امریکا	۱۲۵۰۸	۲
جواد صالحی‌اصفهانی	Virginia Tech	امریکا	۳۹۳۶	۳
اسفندیار معصومی	Emory University	امریکا	۳۷۲۰	۴
هادی صالحی‌اصفهانی	University of Illinois at Urbana-Champaign	امریکا	۲۱۳۲	۵
محمدرضا فرزانگان	Philipps-University of Marburg	آلمان	۸۲۱	۶
کامیار محدث	University of Cambridge	انگلستان	۷۰۷	۷
بهناز صبوری	Universiti Teknologi	مالزی	۶۸۳	۸
مهدی رئیسی	International Monetary Fund	امریکا	۵۴۵	۹
حسین قلی‌پور فریدونی	Swinburne University of Technology	استرالیا	۵۲۵	۱۰

۱۷۰ اقتصاددان ایرانی در خارج از کشور زندگی می‌کنند: ۱۳۶ نفر در امریکا؛ ۳۰ نفر در اروپا و ۴ نفر در آسیا.

[نگاه اقتصاددان]

انباشت دانسته‌ها و آموخته‌ها

با علم اقتصاد قهر نکنیم!



علی دادپی

استاد اقتصاد دانشگاه سنت ادوارد آستین تگزاس

چرا باید خواند:
وقتی از نقش علم اقتصاد در سیاست‌گذاری اقتصادی پرسیده می‌شود، اولین سؤال محوری این است که وضعیت و موقعیت این علم در کشور چگونه است و ما در کجای راهیم؟ در این مقاله علی دادپی به همین سؤال بنیادی پاسخ داده است.

در آموختن و انباشت دانسته‌های اقتصادی در کجای راهیم و چرا آن ارتباطی که علوم طبیعی و مهندسی و پزشکی با جوامع دانشگاهی جهانی دارند در اقتصاد و جامعه‌شناسی غایب است؟ پاسخ ساده است: باور ما به تفاوتی که وجود ندارد و علاقه دولتی‌مردان به پنهان نگه داشتن خطاهایشان و روشنفکرانی که هرگز از جدل فراتر نرفته‌اند.

اگر ورود علوم نوین و روش‌شناسی مدرن علمی به ایران را مطالعه کنیم، متوجه می‌شویم که تکیه ابتدایی علم بر پزشکی و مهندسی بوده است. اولی برای آنکه فقها، بزرگان و نخبگان، از هر فرقه و اعتقادی که بودند، خیلی زود متوجه شدند راه علاج بیماری‌ها و ماندگاری تندرستی و سلامتی در داشتن پزشک فرنگی و بعدها پزشک فرنگ‌رفته است؛ تأسیس دانشگاه‌های پزشکی تنها این رابطه را نهادینه کرد. اطبای ایرانی همیشه و همه‌جا رابطه پژوهشی پیوسته و پویایی با جهان پیرامون خود داشتند. دومی هم مربوط به افزار و تسلیحات و فناوری و هرآنچه بود که شاهزادگان قاجار و حکمرانان پهلوی به حساب قدرت و جلال می‌نوشتند. مانند هر کشوری که خود را در تنگنا می‌یابد خیلی زود دولتی‌ها و سیاست‌گذاران متوجه شدند که راه برتری در علوم مهندسی هم از ارتباط با جهان پیرامون می‌گذرد و لازم نیست هر چرخی را از اول اختراع کنند. لذتی بود در قدرتمند بودن و برای همین فناوری را به خدمت کشور درآوردند. اگر پزشکی و مهندسی با نیازهای اولیه و خواست‌های ایرانیان سروکار داشت، علم اقتصاد آینه‌ای بود که جامعه ایران از دولتمرد تا کارگر و کارمند می‌توانستند تصویر خود را در آن ببینند. علم اقتصاد در ایران مصداق این شعر نظامی گنجوی است: «آینه چون نقش تو بنمود راست - خود شکن، آیینه شکستن خطاست»؛ ولی ما در اینجا شکستن آیینه را روا دانستیم. واقعیت اینجاست که آن نگاهی که به علوم طبیعی وجود داشته و دارد، هرگز درباره علومی که به مطالعه رفتار انسان‌ها و بنگاه‌ها می‌پردازند در جامعه وجود نداشته و ندارد؛ همیشه این گونه بوده است؛ از گذشته‌های دور تا به امروز. اتم‌ها و مولکول‌ها این ویژگی را دارند که از قید پیش‌فرض‌ها و باورهای ما آزاد باشند ولی مطالعه علوم رفتاری و اجتماعی این گونه نیست. در جامعه انسان‌ها قرار است متفاوت باشند و باور داریم که متفاوت هستند. وقتی پژوهشگری می‌خواهد رفتار انسان را با مدل‌ها و نظریه‌هایی بسنجد که انیرانیان تدوینشان کرده‌اند، مرتکب گناهی نابخشودنی شده است. اینجا قرار است فرهنگ و باورهای ما انسان‌هایی داشته باشد که مطلوبیت حداکثر نمی‌کنند و بنگاه‌هایی که سود نمی‌خواهند؛ این نوعی خودفریبی است. روی دیگر این خودفریبی در این است که اگر علم اقتصاد را به طور کامل رد کنیم، دیگر نیازی نیست نگران قضاوت‌های آن درباره کارآیی سیاست‌ها، هزینه تصمیمات و اولویت‌بندی تخصیص منابع باشیم. این ما نیستیم که اشتباه می‌کنیم و خطا کرده‌ایم، این علم اقتصاد است که ما را درک نمی‌کند. دولت‌ها به نفع خود دیده‌اند که بگویند علم اقتصاد بر اساس پیش‌فرض‌های جهانی‌اش در ایران کاربردی ندارد و این باور فرهنگی به وجود تفاوت را تقویت کنند. در نتیجه هر تلاشی برای بهره‌برداری از نظریه‌های اقتصادی اگر محکوم نشود، تشویق هم نمی‌شود.

جالب است بدانیم تنها موسسه‌ای که در دهه ۷۰ کوشید با ارتقای دانش اقتصادی و ارتباط با دانشگاه‌های ممتاز جهان به جذب دانشجو بپردازد بعد از فراز و نشیب‌های بسیار در دهه ۸۰ به تعطیلی کشانده شد. دانشگاه صنعتی شریف که مأموریت خود را آموزش دانش نوین اقتصاد و مدیریت تعریف کرد در دولت قبلی تا مرز انحلال پیش رفت و همیشه آماج حملات و اتهامات صاحب‌منصبانی بود که اقتصاد کشور از هزینه سنگین اشتباهات ایشان هنوز کمر راست نکرده است. همه اینها در دانشگاهی که در میان دانش‌آموختگانش نام‌های درخشانی در ریاضی، فیزیک و مهندسی وجود دارد و استادان و دانشجویانش ارتباط خوبی با دانشگاه‌های بین‌المللی دارند دیده شده است.

همه اینها در حالی‌است که در دهه‌های اخیر اشتباهات چندباره تکرار شده‌اند و از روش‌شناسی علمی در تحلیل پیامدهای سیاست‌ها و برنامه‌های مختلف غفلت شده است. جدل بیشتر بر سر باورها و اعتقاد آدم‌هاست و این جدل جایگزین تبادل نظر و پژوهش درباره رویدادهای اقتصادی شده است. ما هنوز باور نکرده‌ایم که باید خود را در آینه ببینیم تا بتوانیم اصلاح را آغاز کنیم؛ در این میانه پرسیدن از نقش اقتصاددان‌ها در سیاست‌گذاری اقتصادی شاید خطا باشد؛ هنوز علم اقتصاد در پستوی باورها، عقاید و فرار از واقعیت‌ها پنهان است و هویت آن در معرض تغییر، تزلزل و نابودی است. بیایید علم اقتصاد، علم جامعه‌شناسی و علم انسانی را باور کنیم.



اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۹۲ بود که خبر آمد دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه صنعتی شریف (تاسیس سال ۱۳۷۸) دانشجو نمی‌پذیرد. این خبر به‌سرعت توجه زیادی را به خود جلب کرد. بخش نگران‌کننده‌تر این ماجرا اما آنجایی بود که با توجه به وقایع سال‌های گذشته، این‌طور به نظر می‌رسید که گویا هدف طراحان این اقدام، چیزی بیش از عدم پذیرش موقت دانشجو بوده و قرار است این کار ابعاد بزرگ‌تری داشته باشد. چند روز بعد از انتشار این خبر ۲۳۱ فعال دانشگاهی با صدور بیانیه‌ای از تعطیلی دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف گله و دلایلی در خصوص لزوم ادامه فعالیت این دانشکده مطرح کردند. در این بیانیه آمده است: «ما بر این باوریم که دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف، در ۱۴ سالی که از تاسیسش می‌گذرد، به یکی از پیشتازان تعلیم و تربیت مدیران شایسته و کارآمد و کارشناسان دانشمند و آگاه تبدیل شده است. این نهاد آموزشی کشور نه‌تنها به جذب و تربیت دانش‌آموختگان از طیف وسیعی از رشته‌های دانشگاهی همت گماشته، بلکه کوشیده است تا نقطه ارتباطی بسیاری از کارآفرینان، مدیران، فعالان صنعت و اقتصاد با جوانان و مدیران نسل آینده باشد...»



آیا دو گروه کارگری و کارفرمایی از فعالیت تشکل‌های مرتبط بهره می‌برند؟

مرثیه کار

آیا تشکل‌های کارگری و کارفرمایی در ایران کارایی لازم را دارند؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد هردو گروه از عملکرد این تشکل‌ها ناراضی هستند. برخی عنوان می‌کنند که دولت‌ها از قدرت گرفتن تشکل‌ها همیشه هراس داشتند و به همین دلیل به ایجاد تشکل‌های موازی پرداخته‌اند و همین امر موجب شده تا هر گروه درون خود با مشـــکلاتی مواجه شود. برخی دیگر بر این باورند که اگر عملکرد این تشکل‌ها در ایران مناسب بود، امروز نباید مشکل اشتغال بر کشور سایه می‌افکند. از سوی دیگر انتقاد دو گروه از قانون کار هم موضوع دیگری است که به گفته کارگران و کارفرمایان، امروزه نه‌تنها جامعه کارگری، بلکه جامعه کارفرمایی را نیز به ورطه نابودی کشانده است. در نتیجه به نظر می‌رسد اصلاح این قانون می‌تواند حقوق دو طرف را استیفا کند.

عکس: رضا معطریان

بحران تشکل‌های موازی

نگذاشتند تشکل‌های کارگری قدرت بگیرند



اکبر عیوضی
رئیس شورای عالی کار استان تهران

زیرساخت‌های اقتصادی کشور از ابتدای نظام‌مند شدن نقص داشته است. از سویی برخی مانع شدند که تشکل‌های صنفی به عنوان نماینده واقعی اصناف به وجود آیند و از سوی دیگر تشکل‌ها نتوانستند جایگاه واقعی خود را پیدا کنند و قدرت لازم را برای دفاع کردن از صنف خود داشته باشند. زیرساخت‌های لازم برای قدرت گرفتن این تشکیلات نیز فراهم نبود. تشکل‌های کارگری نیز از این امر مستثنا نبودند. برخی اجازه قدرت گرفتن را به آنها ندادند و اختلافاتی بین تشکل‌های کارگری به وجود آوردند. ایجاد تشکل‌های موازی در این سال‌ها باعث بروز اختلاف‌هایی در بین تشکل‌ها شد که نه‌تنها پیشرفتی در آنها صورت نگرفت، بلکه این تشکل‌ها نتوانستند آن‌طور که باید از اعضای تحت پوشش خود حمایت کنند.

مسلما هنگامی که تشکل‌ها پایه قوی داشته باشند، می‌توانند به عنوان نماینده‌ای قدرتمند از طریق قانون از صنف خود دفاع کنند. اما مرکزی که مجوز ایجاد این تشکل‌ها را می‌دهد اجازه قدرت گرفتن آنها را نداده است و به محض قدرت یافتن یک تشکل، تشکل موازی آن به وجود آمده است. این امر موجب شده تا یک تشکل به دست تشکل موازی‌اش ضعیف شود. این چالش تنها گریبان‌گیر تشکل‌های کارگری نیست و فراگیر است. البته منافع تشکل‌های موازی، مشترک است؛ اما تشکلی که شکل گرفته، جایگاهی پیدا کرده و به قدرت رسیده، با تشکیل تشکل جدید، با آن اختلافاتی پیدا می‌کند. هرکدام از تشکل‌ها سعی می‌کنند در رأس باشند و در مراجع قانونی نماینده صنف خود باشند. موازی‌کاری‌ها باعث می‌شود که تشکل‌ها تنزل یابند. برخی از افراد اجازه نمی‌دهند تشکل‌های کارگریِ موازی همفکری و وحدت داشته باشند تا بتوانند از صنف خود دفاع کنند. هنوز تشکلی قوی که بتواند مدافع گروه تحت پوشش خود باشد و راه‌های قانونی را برای ارتقای صنف، جلوگیری از مشکلات و دست‌یابی به خواسته‌های صنف پیدا کند، ایجاد نشده است. به همین دلیل است که تشکل‌های کارگری ضعیف شدند و به جایگاه اصلی خود نرسیدند.

پیش از انقلاب سندیکای کارگری وجود داشت. اما بعد از انقلاب، قانون کار جمهوری اسلامی ایران در سال ۶۹ به تصویب رسید و نام آن را تغییر داد. در بخش کارگری شوراهای اسلامی کار، انجمن‌های صنفی و نمایندگان کارگری به عنوان تشکل‌های قانونی معرفی شدند.

آنجا که عملکرد این تشکل‌ها خوب است و برای ارتقای یک کارگاه و دفاع از حق و حقوق مجموعه تلاش می‌کنند، کارفرما آن تشکل را پذیرفته است. اما بعضا اختلافاتی بین کارفرما و کارگر به وجود می‌آید که مانع از ادامه کار آنها می‌شود. در این شرایط چنانچه تشکل‌ها یک‌طرفه قضاوت کنند، کارفرما نمی‌تواند عملکرد آنها را هضم کند. بنابراین افرادی که در تشکل‌های کارگری حضور دارند، در پذیرفته شدن آن توسط کارفرما تعیین‌کننده هستند. اگر تفکر تشکل کارگری یک‌طرفه و تنها به سود کارگر نباشد و برای ایجاد و ماندگاری کار تلاش کند و تعامل را ترویج دهد، کارفرما با آن کنار می‌آید. در مواردی عملکرد تشکل مانع از ارتباط مثبت بین کارگر و کارفرما می‌شود. البته در برخی شرکت‌ها هم کارفرما زیر بار قانون نمی‌رود و به علت هدف‌های منفی خود سعی می‌کند تشکلی نباشد که از کار آنها سر درآورد. اما کارفرماهای قانونمند که سعی می‌کنند فعالیت درست داشته باشند، تشکل را پذیرفته‌اند و کارفرما و تشکل در کنار هم کار می‌کنند و موفق هستند. در شرکت‌ها تنها سه تشکلی که در قانون تعریف شده می‌توانند فعالیت کنند. در بنگاه‌های اقتصادی که بیش از ۳۵ کارگر داشته باشند، سه تشکل شورای اسلامی کار، انجمن صنفی و نماینده کارگر می‌توانند فعالیت داشته باشند. این تشکل‌ها تا حدودی توانستند جای سندیکا را پر کنند و اگر بخواهند، می‌توانند به‌خوبی از کارگران دفاع کنند.

هرچند برخی بر این باورند که در زمان فعالیت سندیکا وضعیت بهتر بود، به اعتقاد نگارنده سندیکای کارگری هم همیشه موفق نبود. سندیکایی موفق بود که نماینده آن به قانون اشراف داشت و از این راه کار صنفی را پیش می‌برد. سندیکاهایی هم داشتیم که به واسطه نداشتن اطلاعات کافی از قانون، موفق نبودند. سندیکای کارگری در حال حاضر از نظر شکلی به تشکل شورای اسلامی کار تغییر شکل داده ولی کار آن همان است و کارگران می‌توانند از این موقعیت استفاده کنند.

در دهه ۴۰ توجه به مسئولیت اجتماعی زیاد شد و تاثیر زیادی بر بهره‌وری صنایع گذاشت. اما بعد از مدتی کمرنگ شد. مسئله این است که اگر عرضه و تقاضا همخوانی داشته باشد، رقابت سالم باشد و کار فراوان باشد، جایگاه و بینش اجتماعی به وجود می‌آید. متاسفانه در کشور ما از دهه ۴۰ به بعد، مشکلاتی به وجود آمد که کار و اشتغال را از پایه تضعیف کرده است. شرکت‌های بسیار خوبی که زمانی برند بودند و کارگران بالای هزار نفر داشتند، تنزل پیدا کردند تا جایی که کسب و کار را تحت تاثیر قرار دادند. بنابراین هنگامی که وضعیت کار نامساعد باشد، بین کارگر و کارفرما اختلاف به وجود می‌آید. عدم حمایت حاکمیت از کار، عدم توانایی کارفرما، عدم حمایت بانک‌ها و فشار بیش از حد به این بنگاه‌ها، باعث از بین رفتن آنها شد. بنابراین به‌یکباره اقتصاد کشور با بنگاه‌هایی بدهکار مواجه شد که بهره‌های زیادی نیز بابت تسهیلات دریافتی به آنها تحمیل شده بود. در این شرایط کارفرما تحت فشار قرار گرفت و مسئولیت اجتماعی آنها فراموش شد. از طرفی ورود بی‌رویه کالای قاچاق به بنگاه‌های اقتصادی ضرر زیادی وارد کرد. در حال حاضر کالای قاچاق به طرق مختلف وارد کشور می‌شود. چنان‌که تولیدات داخل کشور را از بین برده است. واردات کالای قاچاق برخی اصناف مانند صنعت نساجی را از بیخ و بن نابود و کارگران را بیکار کرده است. این شرایط موجب شده تا مسئولیت‌های اجتماعی نیز تحت تاثیر قرار بگیرد. به همین دلیل تمایل کارفرما نیز به تشکل‌های اجتماعی از بین رفته است. همه این مشکلات نشئت گرفته از نابودی زیرساخت‌های تولید است.

> **واردات کالای قاچاق برخی اصناف مانند صنعت نساجی را از بیخ و بن نابود و کارگران را بیکار کرده است. این شرایط موجب شده تا مسئولیت‌های اجتماعی نیز تحت تاثیر قرار بگیرد. به همین دلیل تمایل کارفرما نیز به تشکل‌های اجتماعی از بین رفته است**

نکته‌هایی که باید بدانید

- **زیرساخت‌های اقتصادی کشور از ابتدای نظام‌مند شدن نقص داشته است**
- **اگر عرضه و تقاضا همخوانی داشته باشد و رقابت سالم باشد، جایگاه و بینش اجتماعی به وجود می‌آید**
- **در مواردی عملکرد تشکل مانع از ارتباط مثبت بین کارگر و کارفرما می‌شود**
- **اگر تفکر تشکل کارگری یک‌طرفه و تنها به سود کارگر نباشد کارفرما با آن کنار می‌آید.**
- **برخی از افراد اجازه نمی‌دهند تشکل‌های کارگری موازی همفکری و وحدت داشته باشند.**

امثال آقای خلیلی عراقی یا شخصیت بزرگوار مرحوم عالی‌نسب، تعهداتی که نسبت به کارگران نشان می‌دادند، بر اساس انگیزه دینی آنها بود نه متاثر از دیدگاه‌های سوسیالیستی که آن زمان در جامعه ریشه دوانده بود.

ردپای سوسیالیسم

احمد توکلی در گفت‌وگو با آینده‌نگر از پشت صحنه تصویب قانون کار می‌گوید

■ امروزه شاهد این موضوع هستیم که نظام اقتصادی ایران برخلاف کشورهای توسعه‌یافته، نه تشکیلات کارگری و نه تشکیلات کارفرمایی قدرتمندی دارد. به نظر شـــما برخوردار نبودن این تشکیلات از قدرت مناسب چه تاثیری بر شرایط کار در ایران داشته است؟

با توجه به اینکه دو قشر کارفرما و کارگر همواره با هم در ارتباط هستند، نیاز اســـت که با یکدیگر تفاهم داشته باشند تا بتوانند کار را پیش ببرند. از سویی پیمان‌های جمعی هم در اسلام توصیه شده و هم در جوامع بشری. اگر این تشکل‌ها قوی باشند، چانه‌زنی بهتری بین آنها ایجاد می‌شود و اگر از این چانه‌زنی نتیجه مطلوبی حاصل شود و خیری از آن برآید، تمام گروه‌ها از آن بهره‌مند خواهند شد. مسلما شوراهای کارگری یا سندیکای کارفرمایان، به ایجاد اتحاد بین این‌دو گروه کمک می‌کند و هرچقدر اتحاد بیشتر باشد، تفاهم نیز راحت‌تر صورت می‌گیرد، به شرط اینکه در این راستا دولت مراقب این مسئله باشد که دسته‌ای به دسته دیگر مسلط نشود.

■ به نقش دولت در این مسئله اشاره کردید. دولت‌ها چطور می‌توانند تسلط دو دسته کارگر و کارفرما را بر گروه مقابل کنترل کنند؟

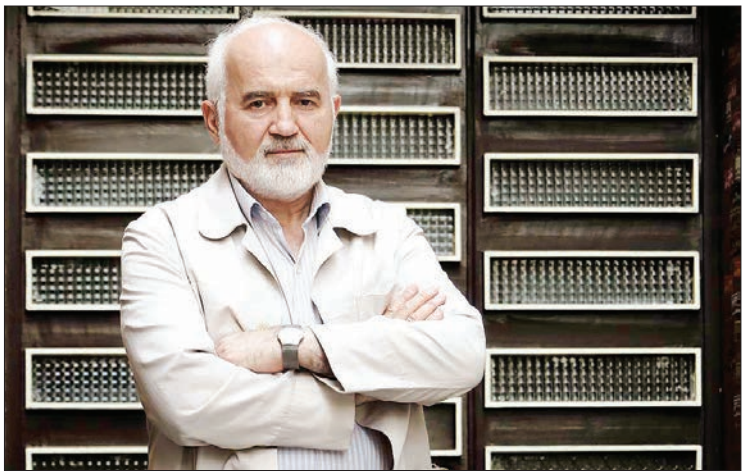
در تمام دنیا توافق‌های ســـه‌جانبه اتفاق می‌افتد. در سازمان بین‌المللی کار، جلسات متشکل از نماینده کارفرمایان، نماینده کارگران و نماینده دولت برگزار می‌شود و سعی می‌کنند که این تعادل و تعامل بین آنها برقرار باشد. می‌توان برای ایجاد این تفاهم با اهرم‌های فرهنگی، تسهیلات و اگر لازم شد با نیروهای حکومتی چنین توازنی را بین گروه‌ها برقرار کرد. البته مســـلما مورد اول موثرتر از دو روش دیگر است و باید اهتمام کرد که از روش سوم که دخالت نیروهای حکومتی را به دنبال دارد، حتی‌المقدور استفاده نشود. استفاده از نیروهای حکومتی هزینه‌هایی دارد و باید در حد ضرورت به آن متوسل شد.

■ آیا در حال حاضر حضور نهادهای کارفرما در سندیکاهای کارگری پذیرفته‌شده‌است؟

این مسئله بستگی به این دارد که کارفرما تا چه اندازه مسئولیت اجتماعی و دینی داشته باشد. برخی از کارفرماها تنها به سود خودشان فکر می‌کنند. برخی به دنبال افزایش عمر سود بالا هستند که تنها راه آن استفاده از نیروی آموزش‌دیده، کارآمد و رضایتمند است. اگر این اتفاق افتاد، کارگر کار و بنگاه اقتصادی را از آن خودش می‌داند، ضایعات کم می‌شـــود، کیفیت تولید بالا می‌رود و سود آن را هم جامعه می‌بیند، هم کارگر و هم کارفرما.

■ به نظر شما در حال حاضر کارفرمایان به این موضوع توجه دارند؟

در دولت آقای موســـوی، وقتی وزیر کار بودم، پیش نویس قانون کار جدیدی را تنظیـــم کردم و به دولت وقت دادم کـــه البته با آن مخالفت شد. مخالفان که امروز اصلاح‌طلب شناخته می‌شوند، بر مبنای اعتقاد به دولت‌ســـالاری و اعتقاد به اصیل بودن تضاد بیـــن کارگر و کارفرما، اصرار داشتند که بدون دخالت دولت منافع کارگران تأمین نخواهد شد. درحالی که در پیش‌نویس تقدیمی من از قانون کار، تاکید من بر قراردادهای آزادانه بود. این نوع قرارداد بر مبنای تفاهم طرفین بود. یعنی کارگر و کارفرما در یک محیط تفاهمی می‌توانستند همکاری کنند. این رویکرد نیز بر اساس قوانین اســـلامی بود که اصل در عقد قرارداد، رضایت طرفین است. اما آن زمان نیروهایی که گرایش‌های دولت‌ســـالارانه داشتند و متاثر از اقتصاد سوسیالیستی بودند، با این پیشنهاد مخالفت کردند و مبنا را بر تضاد منافع کارگر و کارفرما گذاشتند. در نتیجه قانون کاری نوشتند که امروز می‌بینیم بر تضاد منافع دو گروه متکی اســـت. بنابراین در این شرایط هر دسته‌ای که قوی‌تر باشد، چه کارگر و چه کارفرما، دست بالا دارد. در سال‌های اول پس از پیروزی انقلاب، کارگران در موقعیت اجتماعی برتر بودند و مدتی بعد، در دولت سازندگی کارفرمایان دارای قدرت شدند و نورچشمی شدند و قدرتشان به کارگران چربید و امروز می‌بینیم که در عین حالی که برخی از آنها از قانون استفاده می‌کنند، گاهی بی‌قانونی هم می‌کنند. این قانون بنا را بر محدود کردن اختیارات مالکانه گذاشته است تا به خیال خود ثبات شغلی را برای کارگر تأمین کند. ولی از چند جهت به زیان نیروی کار شد. اول آنکه چون برخی کارها محتاج قراردادهای موقت است، این نوع قرارداد



احمد توکلی، وزیر اسبق کار و رفاه اجتماعی از پیش نویس قانون کار در دوره وزارتش روایت می‌کند. پیش‌نویسی که به گفته او قراردادهای آزادانه را بر مبنای رضایت و تفاهم کارگر و کارفرما رواج می‌داد. او از وضعیت موجود و قراردادهای کوتاه مدت هم انتقاد می‌کند و می‌گوید که پس از رد شدن پیش‌نویس قانون کار او، تحت تاثیر گرایش‌های دولت سالارانه و سوسیالیستی قانونی به تصویب رسید که بر پایه تضاد منافع کارگر و کارفرما استوار است. بر اساس قانونی که امروز به عنوان قانون کار در کشور شناخته می‌شود، هر یک از گروه‌های کارگری و کارفرمایی که قدرت بیشتری داشته باشند، می‌توانند دست بالا را بگیرند. البته با نگاهی به تاریخ، درمی‌یابیم که زمانی کارگران در راس قدرت بودند و زورشان به کارفرما می‌چربید و روزگاری هم کارفرمایان نورچشمی بودند. اما نقش تشکل‌های کارگری و کارفرمایی در روابط موثر بین دو گروه، از دیگر مواردی است که توکلی به آن می‌پردازد. به گفته او ارتباطی که بر پایه تفاهم باشد، می‌تواند هم به کارگر و هم به کارفرما منفعت برساند. در نتیجه این تشکل‌ها می‌توانند به ایجاد چنین رابطه‌ای کمک کنند. البته به گفته او انحصاری بودن تشکل‌ها نه تنها سودی برای آنها ندارد بلکه به زیانشان نیز هست. باید چنین انحصاری را شکست و رقبا در اتحاد با همدیگر اتحادیه‌ای بسازند که با حفظ هویت فردی خود، به یک غرور جمعی دست یابند و بتوانند منافع خود را تامین کنند. در ادامه مشروح گفت‌وگوی احمد توکلی با آینده نگر را می‌خوانید.

کارفرمایان وضعیت خوبی دارند. یا تحصیل‌کرده‌اند یا تحصیل‌کرده‌ها را به خدمت می‌گیرند وشکاف‌های قانونی را پیدا می‌کنند و با استفاده از این شکاف‌ها، منافع خود را تعقیب می‌کنند و وضع کارگر را بدتر می‌کنند. اگر اصل بر تفاهم باشد امکان دارد که کارگران هم وقتی شرایط سختی بر کسب و کار حاکم شد، زیر بار مشکلات کارفرما بروند

در قانون کار به رسمیت شناخته شده است. در قرارداد موقت اختیارات مالکانه بیشتر پذیرفته شده، پیش از آن ۶ درصد قراردادهای کار موقت بود ولی به تدریج به امروز رسیدیم که ۹۵ درصد قراردادها موقت شده‌اند که به شدت به زیان کارگران شد چرا که کارگران موقت، که حالا اکثریت قاطع کارگران هستند، به طور قانونی ثبات شغلی ندارند. این آزادی عمل به واسطه عقد قراردادهای موقت بین کارفرما و کارگر ایجاد شده که دست کارفرمایان را برای تصمیم‌گیری باز می‌گذارد. در حال حاضر کارگران با احکام قانون کار اخراج می‌شوند یا اگر حقوقی بخواهم حرف بزنم مدت قراردادشان سرمی‌آید! و دوباره اگر کارفرما خواست قرارداد موقت تکرار می‌شود. حتی برخی کارفرمایان از آنها برگه استعفای امضاشده سفید می‌گیرند. به عقیده من هیچ زمانی مانند الان بر قشر کارگر زحمت‌کش چنین فشاری وجود نداشت. البته این موضوع و شرایط ایجادشده تقصیر دولت وقتی است که این قانون را تصویب کرد. اشکال دیگر سلب اختیار قطع قرارداد از کارفرما است سعی شده است دیوار قطوری دور بنگاه بکشند تا کارفرما نتواند کارگر را اخراج کند. هرچه این دیوار بلندتر و ستبرتر باشد، درون آمدن هم مشکل می‌شود یعنی این قانون به نفع کارگران شاغل است نه نیروی کار. به عبارت دیگر این قانون باعث تضعیف اشتغال‌زایی می‌شود به طور روشن‌تر ضدکارگر است.

■ **قانون کار فعلی کی به تصویب رسید؟**

در زمان ریاست‌جمهوری مرحوم آقای هاشمی رفسنجانی. همان زمان من به ایشان گفتم که در تصویب این قانون غیرمعقول اشتباه می‌کنید. نتیجه آن شد که در حال حاضر شاهد چنین وضعی هستیم. کارفرمایان وضعیت خوبی دارند. یا تحصیل‌کرده‌اند یا تحصیل‌کرده‌ها را به خدمت می‌گیرند وشکاف‌های قانونی را پیدا می‌کنند و با استفاده از این شکاف‌ها، منافع خود را تعقیب می‌کنند و وضع کارگر را بدتر می‌کنند. اگر اصل بر تفاهم باشد امکان دارد که کارگران هم وقتی شرایط سختی بر کسب و کار حاکم شد، زیر بار مشکلات کارفرما بروند. اگر اصل بر تفاهم باشد، کارگران به درستی کار می‌کنند و خود را شریک تولید می‌دانند. البته ناگفته نماند که کارفرمایان بسیار خوبی هم داشتیم که حتی در زمان جنگ کارگاه‌های خود را تعطیل نکردند و نیروی کار خود را تعدیل نکردند. آنها کارگران را به مسابقات ورزشی، تنظیف کارگاه، رنگ‌کاری مجدد و... وامی‌داشتند و کارگران را مانند فرزندان خود می‌دیدند و به هر شکلی آنها را در کارگاه نگه می‌داشتند. اما این‌گونه برخورد در شرایطی اتفاق می‌افتد که اصل بر تفاهم باشد. من شرایط کار امروزی را مناسب نمی‌دانم. وضعیت امروزی به ضرر کارگران است. در حال حاضر در شرایط رکود به سر می‌بریم. مخصوصا در بانوان که به شرایط سختی در این محیط نامناسب کار تن می‌دهند و در این بین کارفرمای فرصت‌طلبی هم پیدا می‌شود که حقوق آنها را ضایع می‌کند.

■ **آیا تشکیل نشدن سندیکاهای کارگری و کارفرمایی قدرتمند در چنده سال گذشته ناشی از نگاه دولت‌گرایانه‌ای است که از آن نام بردید؟**

کارگران قشر زحمت‌کشی هستند که برای احقاق حقوق خود احتیاج به حمایت دارند. اگر دولتمردان پا به میدان نگذارند، از کارگران حمایت نکنند، به آنها آموزش ندهند و در مذاکرات آنها را کمک نکنند، این قشر زحمت‌کش نمی‌تواند سندیکای خود را تشکیل دهد. زیرا درآمد زیادی برای تشکیل سندیکا ندارد. یعنی منابع درآمدی آنها محدود است. پس اگر در تشکل و تجمع حمایت نشوند، موفق نمی‌شوند. دولت همتی در این زمینه ندارد. ترجیح می‌دهد که این گروه متفرق باشند تا مشکلی برای دولت ایجاد نکنند.

■ **البته در سال‌های گذشته شاهد آن بودیم که برخی از تشکل‌ها و نهادها در همین زمینه برای حمایت از حقوق کارگران تشکیل شده‌اند. به عنوان مثال نظام تأمین اجتماعی، خانه کارگر و شوراهای اسلامی کار. به اعتقاد شما آیا آنها موفق شده‌اند خلأ سندیکا را در کشور پر کنند؟**

البته اینها زحماتی کشیده‌اند اما به نظر من نتوانستند این خلأ را پر کنند. ما دراین‌باره با یک انحصار هم مواجه هستیم. انحصاری بودن این تشکل‌ها خود یک عارضه است و مضر است. چرا که آنها تلاش نمی‌کنند از رقیب پیش بیفتند. خانه کارگر تشکلی کارگری است که سال‌هاست تشکیل شده و خدماتی را به کارگران ارائه می‌دهد. اما باید از انحصار دربیاید و رقیب داشته باشد. رقبا باید با همدیگر اتحاد کنند و اتحادیه‌ای بسازند که با حفظ هویت فردی خود، به یک غرور جمعی دست یابند تا بتوانند منافع خود را تأمین کنند.

■ **فرآیند توسعه در دهه ۴۰ همراه با موج توجه کارفرمایان به مسئولیت‌های اجتماعی و رعایت سیستم‌های علمی کار در کارخانه‌ها بود. چرا در دهه‌های بعد این روش‌ها فراموش شد؟**

بحث مسئولیت اجتماعی دیرتر از دهه ۴۰ وارد ایران شد. در آن زمان بیشتر روش‌ها و اصول سنتی رعایت می‌شد. امثال آقای خلیلی عراقی یا شخصیت بزرگوار مرحوم عالی‌نسب، تعهداتی که نسبت به کارگران نشان می‌دادند، بر اساس انگیزه دینی آنها بود نه متاثر از دیدگاه‌های سوسیالیستی که آن زمان در جامعه ریشه دوانده بود. اخیرا در دهه ۶۰ یا ۷۰ مفهوم مسئولیت‌های اجتماعی وارد ایران شد. ما اما در آن زمان مسئولیت‌های اجتماعی را در کشور تعریف کرده بودیم. مسئولیت‌های اجتماعی که در زمان جنگ به حداکثر خود رسیده بود، بعد از آن به دنبال رفاه‌طلبی برخی از مسئولان، مردم را نیز چنان تحریک کرد که به سمت بی‌مسئولیتی پیش رفتند و بر اثر آن مشکلات به وجود آمد. این امر موجب شد تا در شرایطی که کشور در رکود به سر می‌برد، نبود مسئولیت اجتماعی هم اثر منفی بر جامعه بگذارد.

■ **تا چه اندازه کارفرمایان ایرانی به نظام‌مندی محیط کار و انجام مسئولیت‌های اجتماعی در مورد نیروی کار خود و ایجاد زمینه‌های بهره‌وری آشنا هستند؟ آیا در این مورد آموزشی دیده‌اند یا در آنها چنین موضوعی نهادینه شده است که اهمیت نیروی کار به بهره‌وری آنها کمک می‌کند؟**

خیر، این موضوع در ایران و در بین کارفرمایان ایرانی نهادینه نیست. اما به صورت جسته و گریخته وجود دارد. همان‌طور که در سؤال شما هم مستتر بود، باید این موارد آموزش داده شود. یعنی هم روی تمایلات کارفرمایان کار شود و هم روی دانش آنها. کارفرما باید بداند که اگر به کارگر خود خوب برسد، خودش نیز سود می‌برد. کیفیت تولید آنها از این طریق بالا می‌رود و بهره‌وری افزایش می‌یابد و سود آن در وهله اول به کارفرما می‌رسد و بعد مردم و خود کارگران از این شرایط سود می‌برند و این نیاز به آموزش و اصلاح قوانین و تحول تمایلات دارد.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **برخی به دنبال افزایش عمر سود بالا هستند که تنها راه آن استفاده از نیروی آموزش‌دیده، کارآمد و رضایتمند است.**
- **در گذشته برخی اعتقاد به اصیل بودن تضاد بین کارگر و کارفرما داشتند و بر این باور بودند که بدون دخالت دولت منافع کارگران تأمین نخواهد شد.**
- **اگر دولتمردان پا به میدان نگذارند و از کارگران حمایت نکنند، آنها نمی‌توانند سندیکای خود را تشکیل دهند.**
- **انحصاری بودن تشکل‌های کارگری و کارفرمایی خود یک عارضه است و مضر است.**

نمی‌شود به تولیدکننده که امروز تامین اجتماعی پول کارگرش را از حسابش برمی‌دارد، بگوییم که چرا مالیات پرداخت نکردید. وقتی که اول حقوق کارگر از حساب بی‌محابا خالی می‌شود و بعد به عنوان بدهی مالیات را برمی‌دارند، دیگر رمقی برای بنگاه باقی نمی‌ماند که مسئولیت اجتماعی‌اش را انجام دهد.

قانون بی‌روح

سندیکاهای کارگری در وضعیت نابسامان اشتغال سهیم هستند



محمد اتابک، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران از قانونی صحبت می‌کند که به اعتقاد او مانع از آن شده که تشکل‌های کارگری و کارفرمایی بتوانند رسالت خود را در دفاع از این دو گروه انجام دهند. او اعتقاد داشت قانون کار نه به نفع کارفرماست و نه به نفع کارگر. حتی بنگاه‌های اقتصادی را هم دچار چالش‌هایی می‌کند که همین امر موجب می‌شود تا کارفرمایان هزینه‌هایی را متحمل شوند که برایشان به صرفه نیست. اتابک بر این باور است که در ایران هنگامی که بحران اقتصادی ایجاد می‌شود، کارفرما تحت فشار قرار می‌گیرد که نیرو را نگه دارد. به این ترتیب بنگاه تا سطح نابودی پیش می‌رود، کارگر بیکار می‌شود و کارفرما نیز تمام کارخانه و بنگاه اقتصادی‌اش را از دست می‌دهد. اتابک در مورد تشکل‌های کارگری نیز می‌گوید: برای آنکه عملکرد این تشکل‌ها را ارزیابی کنیم، باید ببینیم آیا اشتغال ایجاد و حفظ شده است یا خیر. با چنین نگاهی متوجه می‌شویم که کارنامه آنها چندان هم خوب نیست. در ادامه مشروح گفت‌وگوی آینده‌نگر با محمد اتابک را می‌خوانید.

■ **برخی از افراد اعتقاد دارند در ایران تشـــکل‌های کارگری و کارفرمایی قدرتمندی وجود ندارد تا بتواند از آنها حمایت کند. این در حالی است که در تمام دنیا شاهد فعالیت‌های تاثیرگذار این نوع تش کل‌ها هستیم. نظر شما در این‌باره چیست؟ آیا فقدان آنها بر محیط کار در ایران تاثیرگذار بوده است یا خیر؟**

قبل از هرچیز باید بگویم، تشـــکلات کارفرمایی و کارگری در ایران نیز وجود دارد اما واقعیت این اســـت که هیچ‌کدام از این تشکل‌ها بدون تاثیرپذیری شـــدید از دولت نیســـتند. در دوره‌ای مشکلات واحدهای اقتصادی در ارتباط با افزایش نیروی کاری بود که در این بنگاه‌ها اشتغال داشتند و امروزه هم این مشکل ادامه دارد. قانون کار در ایران نه به نفع کارفرما اســـت و نه در درازمدت به نفع کارگـــر. قانون کار ما کارفرما را تا ســـطح ورشکستگی اجبار به حفظ نیروی کار می‌کند و این یعنی از بین بردن پایداری اشتغال. اجبار به مستمر کردن شغل به معنای ایجاد اشتغال نیست. در کشورهای دیگر نیز نوسانات اقتصادی وجود دارد. در نوسانات اقتصادی کاهش هزینه لزوما با اخراج کارگر صورت نمی‌گیرد. صاحبان بنگاه‌های اقتصادی هزینه ثابت و متغیر را تقلیل می‌دهند و بنگاه اقتصادی را در شرایط بحران حفظ می‌کنند. زمانی که اقتصاد رونق پیدا می‌کند، هم کارفرما و هم کارگر شرایط اقتصادی بهتر را تجربه می‌کنند و کار به صورت یک فرآیند مســـتمر ادامه می‌یابد. جایی هم که بنگاه نتواند نیروی خود را حفظ کند دست به تعدیل نیرو می‌زند و هزینه‌هایی که به دوش کارفرماســـت، کم می‌شـــود و در صورت عبور یا کم شدن بحران، بنگاه دوباره مجبور به استخدام نیروی جدید است. اما در کشور ما این‌گونه است که وقتی با بحران اقتصادی مواجه می‌شویم کارفرما تحت فشار قرار می‌گیرد که نیرو را نگه دارد. به این ترتیب بنگاه تا سطح نابودی پیش می‌رود، کارگر بیکار می‌شـــود و کارفرما نیز تمام کارخانه و بنگاه اقتصادی‌اش را از دست می‌دهد. بنابراین کارگران به مستمری‌بگیر تبدیل می‌شوند و بنگاه اقتصادی به تعطیلی کشانده می‌شود. این خلاف روند اقتصاد در دنیا است. اقتصاد دنیا در بحران اجازه بالانس می‌دهد. قانون کار ما شرایطی دارد که اتحادیه‌های کارگری در درازمدت و اتحادیه‌های کارفرمایی در کوتاه‌مدت و درازمدت متضرر می‌شوند.

■ **فکر می‌کنید تشکل‌هایی که امروزه در دفاع از جامعه کارگری فعال هستند توانسته‌اند آن‌طور که باید از عهده کار برآیند؟**

بایـــد از دو بعد به این موضوع نگاه کنیم. اگر از بعد کارگری و از بعد کارفرمایی نگاه کنیم، ممکن است پاسخ این‌دو با هم تضادهایی داشته باشـــد. اما اگر از بعد کلان به موضوع نگاه کنید، باید ببینیم آیا اشتغال ایجاد و حفظ شده است یا خیر. وقتی که به آمار عمومی فارغ‌التحصیلان بیکار و بنگاه‌های تعطیل نگاه می‌کنیم، به این جمع‌بندی می‌رسیم که در ایجاد و حفظ شغل خوب عمل نکرده‌ایم و تمام ارکان شامل دولت و سندیکاهای کارفرمایی و کارگری، به نوبه خودشان در این عدم موفقیت شریک و سهیم هســـتند. بنابراین به نظر من این تشکل‌ها نتوانستند رســـالت خود را انجام دهند. اگر این رســـالت به خوبی انجام شده بود، کشور ما امروز در شرایطی بود که ایجاد شغل کند. امروزه می‌بینیم که بنگاه‌های اقتصادی از ترس اینکه گرفتار قانون کار شوند، سعی می‌کنند با قراردادهای موقت و کوتاه‌مدت از این قانون فرار کنند. در این شرایط هم کارگر از حقوق رفاهی محروم می‌شـــود، هم کارفرما در بسیاری از موارد مجبور می‌شود برای حفظ کردن بنگاه اقتصادی از آرایی که بیشتر از طرف دادگاه‌های بدوی و تجدید نظر کار و امور اجتماعی ابلاغ و اجرا می‌شود، تا حد زیادی به قراردادهای موقت پناه ببرد. پس پیامد قانون کار امروز شرکت‌های پیمانکاری و قراردادهای موقت است. من اعتقاد دارم نه کارگر و نه کارفرما، هیچ‌کدام از این قانون بهره نبردند.

■ **موضوع مسئولیت‌های اجتماعی در بنگاه‌های اقتصادی تا چه اندازه مورد توجه واقع شـــده است؟ آیا کارفرمایان ایرانی می‌دانند برای آنکه بتوانند از بنگاهی بهره‌ور برخوردار باشند نیاز است که رضایت نیروی کار فراهم آید؟ در دنیا در این موارد چگونه برخورد می‌شود؟**

مسئولیت اجتماعی تا اندازه ای بر هر شرکتی حاکم است. یعنی هر شرکتی حتی شرکت‌های بزرگ بین‌المللی موظف به رعایت بخشی از خدمات اجتماعی اســـت. این شرایط در کشور ما هم وجود دارد. وقتی

بنگاه اقتصادی بنگاهی می‌شـــود که در اقتصاد یک شهر، استان و یک منطقه تاثیرگذار است باید بپذیریم تا حدودی وظایف اجتماعی دارد. اما اینکه آیا در این مورد به نحوی عمل می‌کند که انتظار می‌رود یا خیر، باید به پیشینه آن بنگاه بازگردیم. در سال‌های گذشته سوبسیدهایی برای حامل‌های انرژی در اختیـــار واحدهای تولیدی قرار می‌دادند. در آن زمان ایجاد شغل وظیفه حاکمیتی بود، ولی یک توافق نانوشته بین دولت و بنگاه‌های اقتصادی بود که با توجه به سودی که از حامل‌های انرژی نصیب بنگاه می‌شد، اضافه بر میزانی که به نیرو نیاز داشتند، کارگر استخدام می‌کردند. در این مورد به مثالی از یک صنعت اشاره می‌کنم. در تمام دنیا میانگین نفراتی که در کارخانه سیمان کار می‌کنند، بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ نفر است؛ اما ما در کشور هیچ کارخانه سیمانی نداریم که کمتر از ۳۰۰ نفر کارگر داشته باشد و برخی نیز به ۶۰۰ نفر می‌رسد. این نیروی کار اضافه در گذشـــته با توجه به ســـود مناسبی که وجود داشت، استخدام شده‌اند و در بنگاه مشغول به فعالیت هستند. در گذر ایام، آن سوبسیدهایی که به واحدها داده می‌شد، برداشته و حاشیه سود کم شد. در حال حاضر نیز با توجه به دستمزدهایی که برای این نیروی کار اضافه پرداخت می‌کنند، بسیاری از بنگاه‌ها دیگر از کارایی مناسب برخوردار نیستند. یعنی آن شرایط توازنی که بین درآمد بنگاه‌ها و هزینه نیروی انسانی بود، از بین رفته است. امروز با توجه به شرایط بازار، تمامی تولیدکننده‌ها، قســـمت عمده قیمت تمام‌شده محصولشان مربوط به هزینه نیروی انســـانی است. هزینه‌های مالی هم همین‌طور به بنگاه‌ها تحمیل شـــده است. این شرایط نه‌تنها برای بنگاه، که برای نیروی کار نیز مشکل‌ساز بوده است. بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی قابلیت مدیریتی خود را از دست داده‌اند و دیگر امکان ادامه کار ندارند. بسیاری از آنها با بدهکاری‌های وحشتناک کار می‌کنند. باید توازن تولید را در کشور برقرار کرد تا انتظار داشت بنگاه اقتصادی به مسئولیت‌های اجتماعی بپردازد. نمی‌شـــود به تولیدکننده که امروز تامین اجتماعی پول کارگرش را از حسابش برمی‌دارد، بگوییم که چرا مالیات پرداخت نکردید. وقتی که اول حقوق کارگر از حساب بی‌محابا خالی می‌شود و بعد به عنوان بدهی مالیات را برمی‌دارند، دیگر رمقی برای بنگاه باقی نمی‌ماند که مسئولیت اجتماعی‌اش را انجام دهد. مسئولیت اجتماعی برای بنگاه اقتصادی‌ای است که دارای یک توازن اقتصادی باشد ما با این شرایط توازن اقتصادی را از بنگاه‌ها می‌گیریم. کارفرما ســـهم خود را از بیمه تامین اجتماعی کارگر پرداخت می‌کند اما مجبور اســـت بیمه تکمیلی را هم پرداخت کند. اگر ســـازمان تامین اجتماعی کار خود را به خوبی انجام می‌دهد، نباید هزینه اضافی به نام بیمه تکمیلی بر عهده کارفرما باشد. با نگاهی به هزینه‌های کارفرما متوجه می‌شـــویم که وقتی نقصی پیش می‌آید، کارفرما مجبور است هزینه را به عهده بگیرد. این هزینه‌ها از مبلغی تامین می‌شـــود که در واقع باید برای مسئولیت اجتماعی که تعریف کردید هزینه شود. همه این مشکلات ناشی از عدم توازنی است که در شرایط فعلی اقتصاد کشور پیش آمده است.

> قانون کار باید به نحوی نوشته شود که هم کارفرما از آن قانون رضایت داشته و تبعیت کند، هم کارگر. در حال حاضر نحوه نگارش قانون کار به نوعی است که رابطه بین تشکیلات کارگری و کارفرمایی به گونه‌ای نیست که دیالوگ مشترک خوبی بین آنها وجود داشته باشد

■ به نظر شما تشکیلات کارگری و کارفرمایی تا چه اندازه محل توســـعه برای اقتصاد کشور است؟ آیا فکر می‌کنید این تشکیلات باعث توسعه خواهد شد یا خیر؟

مفهوم توسعه در کشـــور تنها به عهده این تشکیلات نیست و باید فرآیندهای کلان با هم تطابق داشته باشد تا توسعه پایدار در کشور شکل گیرد. تشکیلات کارگری و تشکیلات کارفرمایی تنها بخشی از این فرآیند کلان هســـتند. هردوی اینها از ارکان توسعه قابل تکیه هستند و باید حضور داشته باشند. ولی نقش آنها محدود است. فرآیند توسعه پایدار در کشور زمانی شکل می‌گیرد که بسیاری از مسائل در ارتباط با نگاه دولت به تولیدکننده، نگاه بخش‌های حاکمیتی به درآمدهایی که بنگاه‌های تولیـــدی باید ایجاد کنند، نگاه دولت به نوع فضای کســـب و کاری که می‌توانند ایجاد کنند، تغییر کند. امروز در فرآیند توسعه، حتما باید تقاضا هم باشد تا به بهبود شرایط اندیشید. اما در کل این‌دو تشکیلات از ارکان توسعه‌هستند.

■ به نظر شما تا چه اندازه سندیکاهای کارگری در شرایط کنونی ایران توانسته‌اند روابط خوبی با کارفرمایان ایجاد کنند؟ آیا جامعه کارفرمایی تشکل‌های کارگری را قبول دارد یا خیر؟

مـــن فکر می‌کنم باید به این نکته توجه کنیم که قانون کار باید به نحوی نوشـــته شود که هم کارفرما از آن قانون رضایت داشته و تبعیت کند، هم کارگر. در حال حاضر نحوه نگارش قانون کار به نوعی است که رابطه بین تشکیلات کارگری و کارفرمایی به گونه‌ای نیست که دیالوگ مشترک خوبی بین آنها وجود داشته باشد و چون این دیالوگ مشترک وجود ندارد، تشـــکیلات کارگری و کارفرمایی هردو دچار مناقشـــات و تناقض‌هایی هستند که آنها را از انجام وظایف خودشان بازمی‌دارد. بخشی از این مشکل به قانون کار بازمی‌گردد و بخشی به شرایط اقتصادی کشور. شما نمی‌توانید رابطه یک‌طرفه برای یک بنگاه اقتصادی تعریف کنید و بگویید شما بنگاه اقتصادی شده‌اید که حقوق پرداخت کنید یا برعکس، به کارگر بگویید شما فقط مسئولیت کار کردن دارید. هردو طرف وظایفی دارند که باید انجام دهند. ایجاد کار و اشتغال از یک طرف و انجام کار از طرف دیگر با هم در ارتباط است. به نظر من در حال حاضر مشکل قانون کار این اســـت که به دوطرفه بودن رابطه کارگر و کارفرما اشکال زیادی وارد می‌کند و نمی‌گذارد که این‌دو نهاد در فضای مســـالمت‌آمیز با هم رابطه داشته باشند. این‌دو باید در منزلت مذاکره باشند که با هم مذاکره و تفاهم کنند. وقتی قانون همه حق را به یک طرف واگذار می‌کند، مسند مذاکره را از یک طرف می‌گیرد. آن طرفی که قدرت مذاکره را از دست می‌دهد، جبهه می‌گیرد، چه کارگر باشد و چه کارفرما. این قانون به نظر من فاقد روح تفاهم اســـت و نمی‌تواند این رابطه را بین کارگر و کارفرما ایجاد کند و هردو را از وظایف خود بازمی‌دارد. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- مسئولیت اجتماعی برای بنگاه اقتصادی‌ای است که دارای توازن اقتصادی باشد.
- اگر سازمان تامین اجتماعی کار خود را به خوبی انجام می‌دهد، نباید هزینه اضافی بر عهده کارفرما باشد.
- در حال حاضر بنگاه‌ها با دستمزدهایی که برای نیروی کار اضافه پرداخت می‌کنند، کارایی ندارند.
- بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی قابلیت مدیریتی خود را از دست داده‌اند.
- بنگاه‌های اقتصادی از ترس قانون کار، با قراردادهای موقت و کوتاه‌مدت از این قانون فرار می‌کنند.
- تشکیلات کارگری و کارفرمایی دچار مناقشاتی هستند که آنها را از انجام وظایف خودشان بازمی‌دارد.
- بخشی از مشکلات کارگری و کارفرمایی به قانون کار بازمی‌گردد و بخشی به شرایط اقتصادی کشور.
- ایجاد کار و اشتغال از یک طرف و انجام کار از طرف دیگر با هم در ارتباط است.
- تشکلات کارفرمایی و کارگری در ایران، بدون تاثیرپذیری شدید از دولت نیستند.
- تشکل‌های کارگری نتوانسته‌اند رسالت خود را انجام دهند.

گزارشگر

گزارش تحقیقی «آینده‌نگر»
از آنچه در کارخانه‌های ایران و جهان می‌گذرد

در کارخانه‌های ایرانی چه خبر است؟

«کارگران و کارمندان عزیز، فرزندان من، کارگاهی که در آن کار می‌کنید، مثل خانه شما است. بکوشید خانه خود را خوب نگه دارید و نظم و ترتیب را در آن رعایت کنید. نتیجه کوشش شما و ما در این موسسه، درمان بیماران و تسکین آلام دردمندان است. راز موفقیت، ایمان به خداوند، رازداری، احساس مسئولیت، صمیمیت و دلسوزی در کار است که با اعتماد به‌نفس و هوشیاری، می‌توان استعداد خدادادی را آشکار و همگان را به خود علاقه‌مند کرد.» اوایل دی‌ماه ۱۳۳۶، «خسروشاهی‌ها» به عنوان دستورالعمل و راهنمای گروه تولیددارو چنین پیامی نوشتند. آنها از اصیل‌ترین کارآفرینان و از پایه‌گذاران صنعت در ایران به حساب می‌آیند. اما ۶ دهه بعد، در همین روزها، گروهی پیدا شده‌اند که قوانین عجیب و غریب کسب و کارشان، موجی از حیرت را به همراه آورد. گزارشگر در این شماره، به همین بهانه به کندوکاو در وضعیت کارخانه‌های صنعتی ایران پرداخته است.



عکس: رضا معطریان

داستان کارگر و کارفرما

گزارش تحقیقی «آینده‌نگر» از آنچه در کارخانه‌های ایران و جهان می‌گذرد

ریحانه یاسینی
دبیربخش گزارشگر

چرا باید خواند:
ماجرای چسب هل را حتما حداقل در کانال‌ها و گروه‌های تلگرامی دیده‌اید. این گزارش را بخوانید تا ببینید اصل قضیه از چه قرار بود و واقعا در کارخانه‌های خصوصی چه می‌گذرد

۳۶ هزار
مدیر بخش خصوصی در ایران فعالیت می‌کنند

در انتهای جاده‌ای نیمه‌کاره و خوش‌آب وهوا، سکویی کوچک برای استقبال از معاون اول رئیس‌جمهوری قرار گرفته است. در گرمای خردادماه در بالای جاده چالوس، آفتاب پوست را می‌سوزاند اما گاهی نیز بادی در میان درختان جابه‌جا می‌شود. محافظان احساق جهانگیری با سخت‌گیری بر سر هر راننده‌کامیونی که دوری اشتباه بزند، فریاد می‌کشند و فضا را برای ورود معاون اول رئیس‌جمهوری آماده می‌کنند. کارگران یکی در میان با کلاه و بی کلاه ایمنی کنار هم ایستاده‌اند و جنب و جوش خبرنگاران، مقامات دولتی و محافظانشان را نگاه می‌کنند. برخی دوربین‌های موبایل را روشن کرده‌اند و مشغول عکس‌برداری هستند، برخی نیز با چهره‌هایی بی‌تفاوت، فقط تماشا می‌کنند. جهانگیری برای گفت‌وگوی خبری روی سکو می‌رود و خبرنگاران دور او را می‌گیرند. فضا کوچک است، به برخی جایی نمی‌رسد و عقب می‌مانند. چند خبرنگار مشغول مشاهده بزرگراهی هستند که بعد از چند بار بدقولی، قرار بود شهریورماه امسال، فاز اول آن به بهره‌برداری برسد. مردی آفتاب‌سوخته به سمت یکی از آنها می‌رود و می‌پرسد: «می‌شود با من مصاحبه کنید؟» خبرنگار روزنامه پای صحبت‌های مردی که موهای سیاه و سپیدش به ۵۰ساله‌ها می‌ماند، می‌نشیند و او، سفره دلش باز می‌شود: «در شیراز در یک کارخانه صنعتی کار می‌کردم. ماشینی روی پایم افتاد و انگشت‌های پای چپم کامل قطع شد. دیگر به درد کار آن کارخانه نمی‌خوردم و بیرونم کردند. بیرونم کردندها! نه اینکه ازکارافتاده به حسابم بیاورند.» او کمی راه می‌رود که نشان دهد می‌لنگد، کفش درست در پایش جای نگرفته و ادامه می‌دهد: «کارفرماهایمان خیلی قوی بودند، هرقدر رفتیم و آمدیم که تامین اجتماعی ما را از کار افتاده به حساب بیاورد، نشد که نشد. چند ماهی سر کار نرفتم اما بعد دیدم زندگی نمی‌گذرد، اینجا کارگر می‌خواست و آمدیم. من واقعا نمی‌توانم این‌طور کار کارگری کنم. حالا نه اینکه فکر کنید آن زمان که کارخانه می‌رفتم اوضاع خوبی داشتم، نه! این خبرها نبود. به کارگرها که کسی نمی‌رسد. اما دیگر این‌قدر هم سخت نبود.» مرد میان‌سال، از اینکه گوش شنوایی پیدا کرده خوشحال است و مدام از خبرنگار خواهش دارد صحبت‌هایش را به جایی برساند. او تنها یکی از کارگرانی است که اوضاع محیط کارش را ظالمانه می‌داند و حالا هم که از کارخانه‌ای صنعتی بیرون آمده، یادگار ضربه‌هایش را تا آخر عمر با پاهایی بدون انگشت بر دوش خواهد کشید.



اما این روایت‌ها تنها مربوط به حوادث جانی کار نمی‌شود. برخی گزارش‌های مرکز آمار و بانک مرکزی نشان می‌دهد که در ایران ۱۵۲ هزار کارخانه وجود دارد و ۳۶ هزار مدیر خصوصی کارخانه‌داری می‌کنند. در ماه گذشته یکی از این کارخانه‌ها خبرساز شد، چند ماهی در صدر اخبار بود و پس از مدتی ماجرای «چسب هل» نیز به فراموشی سپرده شد. اما بحث‌هایی جدی را درباره کارخانه‌داری بخش خصوصی، به دنبال داشت.

ماجرای چسب هل چه بود؟

خلیل نظری: ما مطمئن هستیم بزرگ‌ترین کارخانه ایران می‌شویم و به احتمال زیاد بزرگ‌ترین کارخانه دنیا هم خواهیم بود، چون طول مکان کارخانه سه کیلومتر خواهد بود.

داستان از بنری شروع شد که در بازدید فرمانداری از کارخانه هل، دیده می‌شد و خبر از اجباری بودن نماز می‌داد. خلیل نظری، رئیس این کارخانه برای حاضر نشدن در نماز جماعت، جریمه‌ای ۱۲۰ هزار تومانی در نظر گرفته بود و در توجیه این اقدام گفت: «اصلا برای اقامه نماز کارخانه زدم، نه پول.» اندک زمانی پس از این، تصاویری از آگهی استخدام این کارخانه منتشر شد که در آن آمده بود: «چسب هل ۶۰۰ نفر خانم مجرد استخدام می‌کند. براساس آموزه‌های دینی، استخدام خانم متاهل ممنوع است.» بررسی در میان سایر قوانین کارخانه نیز نشان می‌دهد دخترها در صورت ازدواج، باید کارخانه را ترک کنند. در بند ۲۹ آن آمده است: «افراد متاهل مونث به دو صورت می‌توانند کار خود را در کارخانه ادامه دهند: ۱- فعالیت آنها در زمینه بخش مدیریتی باشد؛ ۲- حقوق آنها بیشتر از حقوق و مستمری همسرشان باشد.» در بند ۸۶م نیز تاکید شده است: «کسانی که خانم‌هایشان بعد از ازدواج کار می‌کنند، مصداق بی‌غیرتی بوده و برداشتن آنها برای کارخانه ممنوع است.» ماجرا تنها به نماز خواندن و ضوابط خاص برای خانم‌ها محدود نمی‌شود و در بند ۷۳ اساس‌نامه این کارخانه نیز آمده است: «در هنگام ورزش حتما سر کارکنان باید پایین بوده و یا به کسی که مسئول ورزش است، می‌توانند فقط نگاه کنند و همچنین صحبت کردن در حین ورزش ممنوع است.» خلیل نظری، طبع اقتصادی بالایی هم دارد و در بند ۷۲ آورده است: «گرفتن تخفیف برای محصولاتی که برای کارخانه خریداری می‌شود، توسط خریداران کارخانه اجباری است.»

داستان از بنری شروع شد که در بازدید فرمانداری از کارخانه هل، دیده می شد و خبر از اجباری بودن نماز می داد. خلیل نظری، رئیس این کارخانه برای حاضر نشدن در نماز جماعت، جریمه ای ۱۲۰ هزار تومانی در نظر گرفته بود و در توجیه این اقدام گفت:«اصلا برای اقامه نماز کارخانه زدم، نه پول.»

جنجال‌های چسب هل، در هنگام کوران بررسی وزرای دولت دوازدهم و جلسات رأی اعتماد توسط مجلس، به پا شد. در این مدت خلیل نظری تنها گفت‌وگویی با مجله آفتاب اقتصادی انجام داد که آن نیز ویژگی‌های خاص این مدیر کارخانه را آشکار می‌کرد. کارخانه هل، چسب‌هایی با مصرف صنعتی تولید می‌کند و نظری درباره فعالیت‌هایشان با تاکید بر کارآفرینی گفته بود: «ما در حال حاضر برای صد نفر کارآفرینی انجام داده‌ایم و ان‌شاءالله کارخانه بزرگ‌تر هم می‌شود و برای استخدام ۶۰۰ نفر آگهی داده‌ایم. ما تملک املاک را تمام کرده‌ایم و بحث روی ۱۵۰۰ هکتار است. ما مطمئن هستیم بزرگ‌ترین کارخانه ایران می‌شویم و به احتمال زیاد بزرگ‌ترین کارخانه دنیا هم خواهیم بود، چون طول مکان کارخانه سه کیلومتر خواهد بود. هدف بنده هم برای رضای خدا است و کارآفرینی است، چون ما سه وعده بیشتر غذا نمی‌خوریم. اصلا اگر برای این کارگرها نبود به خارج می‌رفتیم. محصول ما در کل فروشگاه‌های رنگ و لوازم یدکی داخل کشور موجود است و در خارج کشور در ترکیه موجود است و محصول ما به ۸۰ کشور جهان صادر می‌شود و در حال جهانی شدن است.» او در جریان این گفت‌وگو اعتقاد داشت که «نیروی کار مثل سیب است، یکی بگندد، بقیه هم می‌گندند» و در جالب‌ترین قسمت افشا کرده بود که حتی لیسانس رسمی هم ندارد: «کارشناسی را کامل تمام نکرده‌ام. چون کار می‌کردیم، نتوانستم تمام واحدها را پاس کنم. مدرک بنده هم بیشتر افتخاری است. چون دوستان آمدند، کارخانه را دیدند و خوششان آمده بود و مدرک افتخاری اعطا کردند. من در مورد مدیریت، بیشتر از کتاب‌ها شروع کردم، مثلا "تولید چابک تویوتای ژاپن" و "اصول اساسی علم اقتصاد" و چون هدف خیر بوده است، هر علمی که لازم باشد، خدا می‌رساند. چون من بارها قرآن را خوانده‌ام و خیالم راحت است و این جریانات هم که پیش آمده بود، روز جمعه بود و خیالم راحت بود.»

در ایران چقدر کار صنعتی انجام می‌شود؟

بیش از یک میلیون و ۸۷ هزار نفر از شاغلان کشور در کارگاه‌های صنعتی با بیش از ۵۰ نفر کارکن مشغول کار هستند.

بر اساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران، ۸۴,۱ درصد از کل کارکنان کشور، در بخش خصوصی کار می‌کنند. ۸۵,۴ درصد از مردان و ۷۸,۴ درصد از زنان شاغل در این بخش مشغول به کارند. ۸۰,۲ درصد از شاغلان نقاط شهری و ۹۴ درصد از روستایی‌ها، در این بخش کار می‌کنند. ۴۹,۸ درصد از افراد نیز شاغل در بخش خدماتی و ۳۱,۵ درصد، فعال در بخش صنعت هستند. آمارهای رسمی دیگر هم نشان می‌دهد که در ایران، ۱۵۲ هزار کارخانه وجود دارد و ۳۶ هزار مدیر خصوصی، فعالیت می‌کنند. آنها روی‌هم‌رفته، سالیانه ۱۱ هزار میلیارد تومان حقوق می‌دهند. مرکز آمار ایران نیز نتایج آمارگیری از کارگاه‌های صنعتی ۵۰ نفر کارکن و بیشتر را به تازگی منتشر کرده است که البته مربوط به سال ۹۳ می‌شود. بر این اساس، ۴ هزار و ۶۸۰ کارگاه صنعتی با بیش از ۵۰ نفر کارکن در کشور فعال هستند که ۱۸,۱۸ درصد از آنها در حوزه «صنایع تولید مواد غذایی و آشامیدنی»، ۱۲,۷ درصد در «صنایع تولید محصولات کانی غیرفلزی» و ۹,۲ درصد در «صنایع تولید مواد و محصولات شیمیایی» فعال هستند و بقیه کارگاه‌ها نیز در سایر فعالیت‌های صنعتی اشتغال داشته‌اند. همچنین ۱۸ درصد از آنها در استان تهران، ۱۱,۳ درصد در اصفهان و ۷ درصد در مشهد فعال‌اند و باقی نیز در سایر شهرها پراکنده‌اند. همچنین بیش از یک میلیون و ۸۷ هزار نفر از شاغلان کشور، در این کارگاه‌های صنعتی مشغول به کار هستند.

جست‌وجوهای «آینده‌نگر» نشان می‌دهد برخی از کارگاه‌ها و کارخانه‌ها، شرایط مساعدی برای کارکنانشان ایجاد نکرده‌اند و در مقابل، برخی دیگر نیز با عاطفه بالا نسبت به محیط کار، فعالیت می‌کنند. محمد، روزنامه‌نگاری که حدود ۱۵ سال است در حوزه اجتماعی فعالیت می‌کند و از کارخانه‌های زیادی گزارش تهیه کرده است، به «آینده نگر» می‌گوید: «به نظرم مورد چسب هل واقعا یک استثناست. من موردهای خاصی در کارخانه‌ها ندیدم که شرایط را برای کارکنانشان این‌قدر سخت کنند. البته چند مورد معدود مدیرانی را می‌شناسم که کار کردن در مجموعه آنها برای کارکنان اصلا خوشایند نیست و ضوابط خاصی دارند، اما باز هم تعداد آنها کم است و نمی‌توان کل کارخانه‌داری بخش خصوصی را به یک چوب راند.» او بر اساس مشاهداتش، می‌گوید در مورد کارگران، بیشتر باید به وضعیت معادن توجه کرد: «می‌دانم که کارگران معدن واقعا وضعیت بدی دارند، از کمترین حقوق برخوردار نیستند. نمونه‌اش را مثلا در مورد کارگران معدن آق‌دره دیدیم. بعد از اینکه بر اثر حادثه‌ای معدنچیان جانشان را از دست دادند، تازه مطرح شد که اینها برایشان بیمه آرایشگری رد می‌شد در حالی که باید بیمه مشاغل سخت و زیان‌آور دریافت می‌کردند.» او درباره شرایط نابسامان کار در حوزه‌های دیگر نیز می‌گوید: «در بعضی کارگاه‌های پوشاک تهران، شب‌ها در را قفل می‌کنند و کارگران که بیشتر آنها زن هستند، بدون اینکه حق بیرون آمدن داشته باشند، مجبورند که تا صبح کار کنند. بارها شده است که این کارگاه‌ها آتش گرفته‌اند و زنان در آن مانده‌اند.»

۱۱

هزار میلیارد تومان

بخش خصوصی سال گذشته به کارکنانش حقوق داده است

کارفرما چقدر می‌تواند در مسائل ایدئولوژیک دخالت کند؟



محسن ایزدخواه

پژوهشگر کار و تامین اجتماعی

کارفرما نمی‌تواند بیش از آنچه در اسناد بالادستی تاکید شده، به مسائل اعتقادی و ایدئولوژیک کارگران ورود کند. در خصوص مسئله‌ای مثل نماز خواندن همان‌طور که دیدیم از سوی نهادهای مسئول هم واکنش‌های منفی نشان داده شد. اما در برخی از اساس‌نامه‌ها نیز تاکید شده است که نیروی کار نباید فعالیت‌های سیاسی داشته باشد. در این مورد باید برای آنکه بدانیم حق را به کارفرما یا کارگر بدهیم، مسئله فعالیت صنفی را از سیاسی جدا کنیم. وقتی صحبت از فعالیت‌های صنفی می‌کنیم، معنایش فعالیت‌های صنفی در چارچوب منافع صنفی جامعه کارگری است. بنابراین اینکه کارفرمایی می‌گوید در محیط کار نباید افراد فعالیت‌های سیاسی داشته باشند، صحیح است. اما روح تشکل‌های صنفی هم حمایت از خواسته‌های صنفی است. در محیط کار نمی‌توان جنگ حزبی راه انداخت. محیط کار، محیط فعالیت در چارچوب تولید و اهداف یک کارخانه است. اما به طور طبیعی نیروی کار در خارج از کارخانه می‌تواند با توجه به تمایلات سیاسی خود، عضو حزب‌ها باشد. اما وقتی صحبت از تشکل‌های سندیکایی و حرفه‌ای می‌کنیم، فقط در چارچوب فعالیت‌های صنفی و دفاع از خودشان مجاز هستند. بنابراین اگر جامعه کارفرمایی ما نیروی کار را در محیط کار از فعالیت‌های سیاسی بازمی‌دارد، صحیح است.

در خصوص نظارت به کارفرماهایی هم که برخلاف این رفتار می‌کنند، باید دو بحث سازمان تامین اجتماعی و وزارت کار را از هم جدا کنیم. سازمان تامین اجتماعی در رابطه با نیروی کار فقط از باب اجباری کردن بیمه می‌تواند وارد شود ولی در وزارت کار باید شورای کارگاه شکل بگیرد که بر اساس آن، آیین‌نامه انضباطی کارگاه‌های مختلف را تایید کند و این آیین‌نامه به تایید جامعه کارگری هم برسد. آیین‌نامه‌ای که البته نمی‌تواند برخلاف قوانین بالادستی باشد.

بخش خصوصی اصیل چطور می‌اندیشد؟

علی خسروشاهی، مانند بقیه کارگران سینی غذا را برمی‌داشت و به صف کارگران منتظر دریافت غذا می‌ایستاد و برنمی‌تافت اگر کسی می‌خواست این قاعده را به نفع او به هم بزند.

در سال‌های دهه ۵۰، اصغر قندچی رئیس ایران‌کاوه، بزرگ‌ترین کامیون‌ساز ایران که داستان زندگی‌اش از مصادره اموال تا کمک به جبهه‌ها پرپیچ و خم بوده است، در جشن ۱۰ سالگی شرکتش ۲ هزار کارگر و خانواده‌هایشان را به جشنی بزرگ دعوت کرد که روایت می‌شود هیچ کارخانه‌ای چنین نکرده بود. حالا ۴ دهه بعد کارمندان بزرگ‌ترین شرکت ساختمانی ایران ۸ ماه پس از آنکه هیچ حقوقی دریافت نکرده‌اند، همچنان با شوق در محل کارشان حاضرند و معتقدند که بحران شرکت، بحران آنهاست. حسن فروزان فرد، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران و مدیر صنایع غذایی کامبیز نیز در اوج جنجال چسب هل به هفته‌نامه صدا گفته بود: «برای بحث کارخانه‌داری بخش خصوصی، باید نگاهی تاریخی داشته باشیم. به کارخانه‌داری در دهه ۴۰ در ایران نگاه کنید. آن زمان شروع فعالیت‌های حرفه‌ای و صنعتی شدن بود. اغلب برندهایی که حالا می‌شناسید، در دهه ۴۰ پایه‌گذاری شده‌اند. اگر زمینه شکل‌گیری یک فعالیت تولیدی مناسب و حرفه‌ای باشد و در بستر مساعدی از کسب و کار رشد کند، در آن حالت رفتار بخش خصوصی در به‌کارگیری نیروی انسانی و تعاملات آن بسیار متفاوت خواهد بود. به دهه ۴۰ نگاه کنید، به آگهی‌هایی که برای استخدام نیرو در اواخر دهه ۴۰ و اوایل ۵۰ در فضای کسب و کار ایران وجود دارد. ببینید که بخش خصوصی فعال در آن زمان، حاضر است چه خدمات و ویژگی‌هایی را برای کارکنان خود داشته باشد؛ ویژگی‌های مساعد برای رفت و آمد، غذا، دریافت امکانات رفاهی



۴ بار کارخانه مینو در میانه دهه ۵۰ حقوق کارکنانش را افزایش داد
از چپ علی خسروشاهی و حسن خسروشاهی

مناسب و زمینه‌های خیلی خوب برای آموزش. وقتی اندازه کسب و کار مناسب و فضای کسب و کار رو به توسعه و بهبود باشد، رفتار حرفه‌ای بخش خصوصی هم بهتر است. اما در شرایطی که وضعیت کسب و کار نامناسب باشد و گرفتاری‌های فراوان برای راه‌اندازی، پیشرفت و فعالیت‌های تولیدی وجود داشته باشد، صاحبان بنگاه امکان تعاملات مناسب را از دست می‌دهند.» یکی از مهم‌ترین صنعت‌گران دهه ۵۰، علی خسروشاهی بوده است. او مالک کارخانه مینو بود؛ اگرچه در فرجام کار با التهابات دوران انقلاب پس از گذر از موج اول مصادره‌ها توسط کارگران به گروگان گرفته شد، اما اسناد تاریخی روایتی جالب را از رابطه او با کارگران و کارمندان نشان می‌دهد. علی‌اصغر سعیدی، در کتاب «موقعیت صاحبان صنایع در ایران عصر پهلوی» می‌نویسد: «برای یک تولیدکننده و صنعتگر مدرن رابطه با کارگران اهمیت خاصی دارد. یکی

در جهان میان «آشوب کارمندان» چه می‌گذرد؟

«آلبر کامو در کتاب "افسانه سیزیف" اعلام کرده که خودکشی تنها مشکل فلسفی جدی بشر است. در فرانسه این مسئله یک مشکل مدیریتی جدی هم هست. موج خودکشی‌های موفق و ناموفق در شرکت مخابراتی فرانس تلکام که بسیاری از آنها آشکارا به دلیل مشکلات کاری انجام شده، جرقه یک مناقشه ملی را درباره زندگی در شرکت‌های مدرن روشن کرده است. یک مرد خود را وسط یک جلسه کاری چاقو می‌زند (او زنده می‌ماند). یک زن بعد از فرستادن این ایمیل خداحافظی برای پدرش، از پنجره دفتر کارش در طبقه چهارم پایین می‌پرد: "تصمیم گرفته‌ام امشب خودم را بکشم... نمی‌توانم این سازمان‌دهی مجدد را تحمل کنم." از اوایل سال ۲۰۰۸ تا اواخر ۲۰۰۹، روی‌هم‌رفته ۲۴ کارمند دست به خودکشی زدند. مشابه این داستان وحشتناک در سایر ارکان مهم صنعت فرانسه شامل رنو، پژو و EDF هم تکرار شده است. این رفتار مالیخولیایی گاهی به رویدادهای محلی و شرکتی برمی‌گردد. فرانس تلکام در حال گذار از انحصار دولتی به چندملیتی شدن است. این شرکت در سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۹ حدود ۲۲هزار نیروی خود را تعدیل کرد، اما دوسوم کارمندان باقی‌مانده از امنیت شغلی مشابه مشاغل خدماتی دولتی بهره‌مند شدند. این وضعیت فرانس تلکام را وادار کرد که یک استراتژی خطرناک را دنبال کند: آموزش گردهای جدید به کارمندان دولتی قدیمی و به طور هم‌زمان، انجام استخدام‌های جدید با قراردادهای کوتاه‌مدت. این مشکل فقط به فرانسه محدود نمی‌شود.» در کتاب «آشوب بزرگ» که از سوی اتاق تهران ترجمه و منتشر شده است، چنین درباره بحران‌های محیط کار در جهان کاملا صنعتی غرب نوشته شده است. بر این



کارگران چینی (اپل) که نارضایتی در چهره‌های اول صبحشان پیداست

۱.۸
میلیون نفر
در کارگاه‌های صنعتی با بیش از ۵۰ نفر کارکن فعال هستند

۱۲۰
هزار تومان
جریمه حاضر نشدن در نماز جماعت اجباری برای کارکنان یک کارخانه خصوصی

۸۴.۱
درصد
از کل کارکنان ایران در بخش خصوصی کار می‌کنند

از مراحل انضباط کاری با هدف کسب سود نیز تنظیم رابطه با کارگران است. به جز یک روایت انتقادی در مورد علی خسروشاهی، تقریبا اکثر افراد بر این باور بودند که او همواره به مسائل کارخانه توجه می‌کرده است. در حالی که او می‌توانست مانند بسیاری از صاحبان صنایع با کارگران رفتار کند، اما تجمل غذا خوردن در رستوران ویژه کارکنان را بر اساس همان اصول اخلاقی کنار گذاشته بود و همواره در رستوران کارگران غذا می‌خورد. او مانند بقیه کارگران سینی غذا را برمی‌داشت و به صف کارگران منتظر دریافت غذا می‌ایستاد و برنمی‌تافت اگر کسی می‌خواست این قاعده را به نفع او به هم بزند. حضورش در میان کارگران تقریبا عادی شده بود.»

بررسی سیاست پرداخت دستمزد او نیز نشان می‌دهد که او سیستم منحصر به خودش را تعریف کرده بود. در خصوص مدیران متخصص با توجه به شایستگی‌ها دستمزدهای متفاوتی پرداخت می‌کرد اما برای هزینه نهایی تولید به تنظیم دستمزدها اهمیت می‌داد. اگر شرایط بازار رقابتی بود، دستمزدها را طوری تعدیل می‌کرد که مانع از خروج نیروی کار و پیوستن او به واحدهای دیگر شود. در میانه‌های دهه ۵۰ که بازار رقابتی بر سر نیروی کار سایه افکنده بود، در طی یک سال چهار بار دستمزدها را افزایش داد چون باید نیرویی را که برای تربیتش زحمت کشیده بود، حفظ می‌کرد. اما شاید جالب‌ترین روایت، مربوط به محرم خندابی باشد که در کارخانه مینو فعالیت می‌کرد و در مصاحبه با علی‌اصغر سعیدی گفته بود: «هیچ‌گاه حرف زشتی از او نشنیدیم. ایشان مثل یک پدر خوب باابهت بود. من نمی‌خواهم قهرمان‌سازی کنم، اما واقعا قهرمان بود... روزی به اتاقش رفتم. دیدم دارد آب جوش می‌خورد، ماه رمضان بود. معذرت‌خواهی کرد و گفت من مریض هستم. آن موقع من یک کارگر بودم، اما او به من توضیح کارش را با پوزش می‌داد.»

«من دیده ام که کارگران از بین می روند و مانند پنکیک روی زمین پخش می شوند.» او یکی از کارگرانی بود که گفته بودند همکارانشان سقوط کرده یا با آمبولانس برده شده اند.



افشاگری علیه یک کارفرما

مطالعه موردی وضعیت کاری که در یک غول بزرگ صنعتی می‌گذرد

ترجمه: راضیه علیپور

خبرنگار

منبع گاردین

چرا باید خواند: درون غول‌های صنعتی و تکنولوژی ماجراهای عجیب و غریبی جریان دارد. گاردین در گزارش‌های مختلفی خبرنگارانش را به مرکز فرماندهی این غول‌ها می‌فرستد تا خبر از دنیای پنهان بدهند. این گزارش را بخوانید تا با آنچه بر نیروی کار تسلا می‌گذرد، آشنا شوید

ایلان ماسک، مدیرعامل شرکت تسلا می‌گوید: «ما تنها سرمایه‌داران حریصی نیستیم که در امنیت کارگران مضایقه می‌کنند.» او همچنین ارزش کارخانه‌اش را ۵۰ میلیارد دلار اعلام می‌کند.

وقتی تسلا یک کارخانه خودروسازی در فریمانت کالیفرنیا خریداری کرد، ایلان ماسک کارخانه قدیمی را به شکلی قابل قبول و «کارخانه آینده» تبدیل کرد، جایی که ربات‌های غول‌پیکر به نام X-Men شکل گرفتند.

رغبت برای ماشین‌های الکتریکی ماسک و تعهد او برای از بین بردن صنایع خودروسازی وابسته به کربن، تسلا را ارزشمندتر از فورد و حتی جنرال موتورز کرد، اما برخی کارگران انسانی که کارشان را با همتایان رباتیک خود به اشتراک می‌گذارند، از فشارهای ناگواری که در کارخانه به آنها وارد می‌شود، شکایت دارند - فشارهایی که به اهداف خودخواهانه ماسک مربوط می‌شود.

طبق گزارش‌های مربوط به حادثه توسط گاردین، از سال ۲۰۱۴ بیش از ۱۰۰ بار درخواست آمبولانس برای کارگران در معرض غش کردن، سرگیجه، تشنج، تنفس غیرطبیعی و درد قفسه سینه شده است، صدها آمبولانس دیگر نیز برای جراحت و دیگر مسائل پزشکی درخواست شده است.

مدیر اجرایی تسلا در یک مصاحبه تلفنی درباره شرایط کارخانه که حدود ۱۰ هزار کارگر در آنجا استخدام هستند، تصدیق کرده است که کارگرانش لحظات سختی داشته‌اند، ساعات طولانی کار کرده‌اند و کارهای سختی انجام داده‌اند؛ با این حال او معتقد است که عمیقا درباره سلامت و تندرستی کارگران مراقبت کرده است. شرکت او نیز مدعی است که سابقه ایمنی کارخانه در سال گذشته به طرز قابل توجهی بهبود یافته است.

اساس، اداره آمار نیروی کار امریکا گزارش کرده که در سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۸ خودکشی‌های مرتبط با مشکلات شغلی ۲۸ درصد افزایش پیدا کرده؛ هرچند همچنان از خودکشی‌های شغلی اروپا کمتر است. گذشته از این، خودکشی فقط بخش کوچکی از نارضایتی‌های شغلی را دربر می‌گیرد. مطالعه‌ای که توسط مرکز سیاست‌گذاری زندگی شغلی که یک شرکت مشاور امریکایی است انجام شده، نشان می‌دهد که بین ژوئن ۲۰۰۷ تا دسامبر ۲۰۰۸ نسبت کارمندانی که به کارفرمایان خود وفادار بوده‌اند، از ۹۵ درصد به ۳۹ درصد سقوط کرده است. میزان اعتماد به کارفرمایان هم از ۷۹ درصد به ۲۲ درصد رسیده است.

کتاب «آشوب بزرگ» در بخشی زنگ خطر را به صدا درمی‌آورد که از مهم‌ترین علت این اتفاقات می‌نویسد که می‌تواند برای هر کارآفرینی راه‌گشا باشد: «روشن‌ترین دلیل برای افزایش نارضایتی، رکود است؛ وضعیتی که مشاغل را به شکل تکان‌دهنده‌ای نابود می‌کند و حس اضطراب را در میان نیروهای کار گسترش می‌دهد. اما رکود مشکلات بلندمدت‌تری را هم پدیدار کرده است. نارضایتی شغلی به‌خصوص در خودروسازی‌ها رواج دارد که در همه دنیا از پیشی گرفتن عرضه بر تقاضا رنج می‌برند؛ همچنین شرکت‌های مخابراتی که درگیر یک انقلاب تکنولوژیکی هستند.»

ماسک همچنین گفته است که تسلا نباید با خودروسازان بزرگ امریکا مقایسه شود که سرمایه‌گذاری بازار آن اکنون بیش از ۵۰ میلیارد دلار به صورت غیرقانونی است. ماسک می‌گوید که شرکت آنها یک شرکت ثروتمند است. او توضیح می‌دهد: «این شرایطی نیست که در آن، به عنوان مثال ما فقط سرمایه‌داران حریصی باشیم که تصمیم گرفتیم به منظور کسب سود و سهام بیشتر، از ایمنی صرف‌نظر کنیم.»

۱۵ کارگر فعلی و سابق کارخانه درباره ساعات طولانی کار کردن تحت فشار و گاه با درد و آسیب، تنها برای تامین اهداف بلندپروازانه مدیرعامل شرکت با گاردین صحبت کرده‌اند.

جاناتان گالسکو، یک تکنیسین تولید در تسلا گفته است: «من دیده‌ام که کارگران از بین می‌روند و مانند پنکیک روی زمین پخش می‌شوند.» او یکی از کارگرانی بود که گفته بودند همکارانشان سقوط کرده یا با آمبولانس برده شده‌اند. مایکی کاتورا، یکی از کارگران در خط بسته‌بندی باتری می‌گوید: «ما یک خط‌مشی داشتیم و آن اینکه فقط کار خود را ادامه می‌دادیم، کار را ادامه می‌دادیم، کار را ادامه می‌دادیم، و چیز بعدی که باید بدانید این است که - او روی زمین سقوط کرد.» خوزه موران که یکی از کارگران تسلا بود، در ماه فوریه یک وبلاگ شخصی منتشر کرد و در آن اتهامات مفصلی درباره اضافه‌کاری، نرخ بالای آسیب و دستمزد کم در کارخانه آورد.

مایکل سانچز دو رویا داشت: هنرمند و تکنیسین خدمات خودرو باشد. او گفت که پنج سال پیش وقتی برای کار در تسلا استخدام شد - شرکتی که معتقد بود «بخشی از آینده» است- به وجد آمده بود.

تسلا گفته بود که آسیب دیدن کارمندان زمان نصب یک چرخ اتفاق افتاده است، این در حالی است که سانچز گفت این کار ناشی از سال‌ها کار کردن در خط مونتاژ تسلا بوده است.

به نظر می‌رسد فعالیت‌های تولید تسلا در طول نخستین سال‌های عملیاتش بسیار خطرناک بوده است. شرکت، نرخ حوادث قابل ضبط و میزان رسمی ضایعات و بیماری‌هایی را که در محل کار گزارش شده است، رد نمی‌کند.

این شرکت اطلاعات جدیدی منتشر کرد که نشان می‌دهد سابقه‌اش در ایمنی در اواخر سال ۲۰۱۶ کمی بالاتر از میانگین ایمنی در صنعت بوده است، مثلا در چند ماه اول سال ۲۰۱۷ عملکردی ۳۲ درصد بهتر از میانگین داشته است. شرکت گفته است که تصمیمش برای اضافه کردن شیفت سوم، معرفی یک تیم اختصاصی از کارشناسان و بهبود تیم ایمنی کارخانه، به دلیل کاهش قابل ملاحظه‌ای از حوادث سال گذشته است.

ماسک مدعی است که ایمنی در این شرکت اهمیت دارد. «فکر می‌کنم بسیار غلط است اگر کسی ادعا کند که من به ایمنی اهمیت نمی‌دهم.» او همچنین گفته است که میز کارش در بدترین مکان کارخانه قرار دارد.

مدیرعامل این شرکت می‌گوید اوایل سال ۲۰۱۶ کف کارخانه در یک کیسه خواب خوابیده بود و آن را به عنوان دردناک‌ترین کاری که ممکن است انجام دهد، توصیف می‌کند. ماسک می‌گوید: «من می‌دانستم کارگران اوقات سختی را سپری می‌کردند، ساعات طولانی کار می‌کردند و کار سختی داشتند. من می‌خواستم سخت‌تر از آنها کار کنم و ساعات بیشتری را در آن مکان سپری کنم. این دقیقا همان چیزی است که فکر می‌کنم یک مدیر باید انجام دهد.»

او اضافه می‌کند: «ما این کار را انجام می‌دهیم چرا که به آینده انرژی پایدار معتقدیم و تلاش می‌کنیم ظهور حمل و نقل پاک و تولید انرژی پاک را تسریع کنیم.»

کارگران تسلا که با گاردین صحبت کرده بودند، برای ماموریت شرکت حس افتخار و غرور داشتند. اورتیز مشتاقانه می‌گوید که «ما دنیا را تغییر می‌دهیم.» اما این افتخار تاثیری روی آنچه که اورتیز به عنوان حال غالب «ناامیدی دسته‌جمعی» در مورد شرایط کاری توصیف کرده بود، نداشت. او اخیرا نیروی دست راست خود را از دست داده و حسش را با ترس، چنین توصیف می‌کند: «من می‌خواهم وقتی بازنشسته شدم از بازوهایم استفاده کنم.»

دیگر کارگران نیز آسیب‌های استرس تکراری را که به ساعات طولانی کار مرتبط بود، توصیف کردند. کارگران گفته‌اند پیش از آنکه شرکت در ماه اکتبر سال ۲۰۱۶ میانگین زمان یک روز کاری را کاهش دهد، آنها شش روز در هفته و روزی ۱۲ ساعت کار می‌کرده‌اند. تسلا گفت این تغییر یک موفقیت بوده و موجب کاهش ۵۰ درصدی در ساعت‌های اضافه‌کاری شده است.

سانچز و دیگر کارگران معتقدند که صدمات و آسیب‌ها به این دلیل اتفاق افتاده که شرکت ایمنی کارگران را جدی نگرفته است. به گفته سانچز، وقتی کارگران درباره دردهایشان به مدیران می‌گفتند، آنها پاسخ می‌دادند: «همه ما صدمه دیده‌ایم، شما نمی‌توانید مرد باشید؟»

با این حال، برخی کارگران تسلا معتقدند که رسیدگی و درمان کارگران آسیب‌دیده توسط شرکت، آنها را از گزارش کردن آسیب‌هایشان دلسرد می‌کند.

تسلا گفته است که قصد دارد استانداردهای ایمنی خود را بهبود بخشد. سخن‌گوی شرکت می‌گوید: «در حالی که برخی از تلفات اجتناب‌ناپذیر هستند، هدف ما در تسلا نزدیک شدن به صدمات صفر و تبدیل شدن به ایمن‌ترین کارخانه صنعتی خودرو در سراسر جهان است.»

شرکت تسلا موفق شده است که هر سه ماه، میزان تولید خود را افزایش دهد؛ به طوری که در سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۷ کارخانه بیش از ۲۵ هزار اتومبیل تولید کرد. هدف ماسک این است که این نرخ را در سال ۲۰۱۸ به پنج برابر افزایش دهد. تسلا مدعی است که روش‌های جدید تولید و تولید بیشتر نباید دست‌کم گرفته شود، اما هیچ‌چیز مهم‌تر از حفاظت از سلامتی و ایمنی کارگران کارخانه نیست.

کارگران تسلا که با گاردین صحبت کرده بودند، برای ماموریت شرکت حس افتخار و غرور داشتند. اورتیز مشتاقانه می‌گوید که «ما دنیا را تغییر می‌دهیم.»

۱۰۰

بار درخواست آمبولانس طی یک سال در تسلا موتور

ماسک می‌گوید: «من می‌دانستم کارگران اوقات سختی را سپری می‌کردند، ساعات طولانی کار می‌کردند و کار سختی داشتند. من می‌خواستم سخت‌تر از آنها کار کنم و ساعات بیشتری را در آن مکان سپری کنم. این دقیقا همان چیزی است که فکر می‌کنم یک مدیر باید انجام دهد.»



«آینده‌نگر» کارنامه تجارت ایران با کشورهای همسایه و منطقه را بررسی می‌کند

سکوت در بازار

استراتژی ورود به بازار همسایگان و منطقه برای ایرانی‌ها به یکی از سیاست‌های مهم تجاری به خصوص پس از لغو تحریم‌ها بدل شده است. اما تجار در هریک از بازارها مشکلاتی دارند که موجب انفعال آنها شده است. مشکلاتی که بخش اعظم آن به عدم برقراری روابط بانکی با کشورهای هدف برمی‌گردد و بخشی هم ناشی از اختلافات سیاسی است. البته بازار برخی از کشورها هم برای ایران بکر است و نیاز است سیاست‌های ورود به آنها تدوین شود. برای توسعه روابط تجاری باید اقداماتی در دستور کار قرار بگیرد که به اعتقاد برخی از صاحب‌نظران، دخالت دولتمردان می‌تواند تا حد زیادی این مشکلات را برطرف کند.



انفعال تجاری

ایران در بازارهای همسایه چه مشکلاتی دارد؟

بمانجان ندیمی
دبیر بخش روایت

ما از همسایگان خود غافل شده‌ایم؟ این سؤال می‌تواند هر تاجر ایرانی را به این فکر وادارد که آیا توانسته در بازارهایی همچون ترکیه، پاکستان، عراق و... حضور خوبی داشته باشد؟ پاسخ به این سؤال هم سخت است و هم آسان. از سویی وقتی به آمارهای تجارت با برخی از کشورهای همسایه و هم‌منطقه ایران نگاه می‌کنیم، گاهی امیدوار می‌شویم که توانسته‌ایم جایگاه خوبی در این بازارها به دست آوریم. اما وقتی به سهم ایران در بازار این کشورها نگاه می‌کنیم، برایمان چندان امیدوارکننده نیست. چرا که رقبای ایران چنان در بازارهای کشورهای همسایه و منطقه جولان می‌دهند که سهم چندانی نصیب ایران نمی‌شود. اما مقصر چنین مسئله‌ای کیست؟ آیا تحریم‌های ایران چنین فرصتی را به رقبا داده یا کم‌کاری از تاجران است؟ آیا سیاست‌های تجاری ما مشکل دارد یا مقصر ناکامی ما روابط سیاسی با این کشورهاست؟

پاسخ به این سؤالات در هر بازار، متفاوت است. شاید در نگاه کلی بتوانیم روابط بانکی را یگانه مقصر منفعل بودن در تمام بازارها بدانیم. اما علت عدم موفقیت ایران در هر کشور به‌جز مشکلاتی که در روابط بانکی وجود دارد، تعریفی خاص دارد. برخی از کشورها مانند امارات هرچند در دوره تحریم‌ها هم روابط تجاری خود را با ایران حفظ کردند اما امروز روابط نامناسب سیاسی موجب شده تا در این کشور، سخت‌گیری‌هایی برای ایرانی‌ها اعمال شود. این در حالی است که هرچند مشکلات به‌وجودآمده روند تجارت با این کشور را برای تجار ایرانی کند کرده است، اما همچنان امارات یکی از اصلی‌ترین شرکای ایران محسوب می‌شود. حال آنکه تجار ایرانی در کشورهایی مانند پاکستان و عراق که روابط سیاسی خوبی با ایران دارند هم نتوانسته‌اند مطابق انتظار ظاهر شوند. دلایل آن هم متفاوت است. به عنوان مثال در عراق سیستم تجارت با ایران همواره بر پایه روش‌های سنتی برقرار است. همچنین برندهای معتبر ایرانی تمایلی به حضور در بازار این کشور ندارند. در حالی که پتانسیل‌های زیادی در این بازار برای تجار ایرانی نهفته است که فقط به سیاست‌گذاری‌های درست نیازمند است. اما در کشوری مانند پاکستان کارنامه تجارت ایران بد است. البته مقصر این رابطه نامناسب، تنها ایرانی‌ها نیستند. پاکستانی‌ها هم در روابط بانکی بسیار بد عمل کرده‌اند.

> ورود کالاهای ایرانی در بازاری که ورود بسیاری از کالاهای باکیفیت از سایر کشورها بدون تعرفه انجام می‌شود، مسلما سخت و غیررقابتی است. چرا که ایران هنوز پشت درهای سازمان تجارت جهانی است و نتوانسته تمام کشورهای عضو را متقاعد به عضویت خود در این سازمان کند

در عین حال بخش دیگری از کشورهای منطقه هستند که تاکنون برای ایرانی‌ها زیاد شناخته نشده‌اند. اما می‌توانند مسیر خوبی را پیش روی تجارت کشور قرار دهند. ورود به بازارهایی مانند عمان و گرجستان از این دست است. این بازارها توانسته‌اند مامنی برای ورود تجار خارجی فراهم کنند که ایرانی‌ها هم می‌توانند در این بازار وارد شوند و قابلیت‌های خود را نشان دهند. هرچند در کشوری مانند گرجستان، رقبای سرسختی برای ایران وجود دارد، اما هنوز بازارهایی در این کشورها هستند که ایران می‌تواند به آنها ورود کند. بازارهایی هم مانند عمان هستند که آغوششان برای ورود خارجی‌ها باز است. کشورهایی که اصلاحات اقتصادی را با موفقیت پشت سر گذاشته‌اند و حالا مشغول جذب سرمایه هستند. هر تاجری برای موفقیت در یک بازار نیاز است که رفتارهای مناسب با آن بازار را بداند. این رفتار می‌تواند شناسایی نیاز آن بازار باشد یا حتی می‌تواند نوع رابطه با تجار کشور مقابل باشد. اینکه تا چه اندازه ایرانی‌ها توانسته‌اند در بازارها رفتار درستی داشته باشند، مسئله‌ای است که به کار کارشناسی نیاز دارد. البته تا حدی آمارها و ارقام می‌توانند شهادت دهند که چگونه در این بازارها ظاهر شده‌ایم.

گروهی دیگر از کشورها هم هستند که در بازار ایران نقش موثری دارند، اما ایرانی‌ها نتوانسته‌اند سهم خوبی از این بازارها کسب کنند. در نتیجه برای ورود از شیوه‌های دیگر استفاده کرده‌اند. شیوه‌هایی مانند انعقاد تعرفه‌های ترجیحی یا پیمان‌های منطقه‌ای. مسلما این روش‌ها می‌تواند بخشی از بازاری مانند ترکیه را از آن ما کند؛ اما باز هم یک جای کار می‌لنگد. ایران در کشورهایی که عضو سازمان تجارت جهانی هستند، همیشه با یک دیوار بزرگ به نام تعرفه مواجه است. ورود کالاهای ایرانی در بازاری که ورود بسیاری از کالاهای باکیفیت از سایر کشورها بدون تعرفه انجام می‌شود، مسلما سخت و غیررقابتی است. چرا که ایران هنوز پشت درهای سازمان تجارت جهانی است و نتوانسته تمام کشورهای عضو را متقاعد به عضویت خود در این سازمان کند. البته چالش‌های الحاق ایران به WTO فراتر از اینهاست. بخشی از آن به منفعل بودن ایران برای فراهم کردن پیش‌نیازهای ورود به این سازمان برمی‌گردد و بخشی دیگر به سنگ‌اندازی‌های کشورهایی که با ایران تنش‌های سیاسی دارند. اما آنچه مشخص است، ضرورت الحاق به سازمان تجارت جهانی است. علاوه بر آنچه گفته شد، این روزها تجار برای حضور موثر در هر بازاری نیازمند برقراری روابط بانکی هستند. هرچند پس از برجام روابط ایران با دنیا رو به بهبود رفته اما تعاملات بانکی هنوز بزرگ‌ترین چالش تجارت با کشورهای خارجی است. صمیمی‌ترین و نزدیک‌ترین کشورها هنوز در این مسئله محتاط عمل می‌کنند. بسیاری از فعالان اقتصادی معتقدند این مسئله نیازمند دیپلماسی قوی سیاسی است. بنابراین برای آنکه برگ برنده را در بازارها از آن خود کنیم برقراری روابط بانکی از ضروری‌ترین اقدامات است. البته تجارت با همسایگان و کشورهای منطقه از مهم‌ترین سیاست‌های کشور است که آن هم نیازمند عزمی سیاسی و اقتصادی است. شرایط پس از تحریم‌ها برای ورود مهیا است و تنها باید سنگ‌ها را از پیش پا برداشت.

نکته‌هایی که باید بدانید

- گروهی از کشورها در بازار ایران نقش موثری دارند، اما ایرانی‌ها نتوانسته‌اند سهم خوبی از این بازارها کسب کنند.
- هر تاجری برای موفقیت در یک بازار نیاز است که رفتارهای مناسب با آن بازار را بداند.
- ایران در کشورهایی که عضو سازمان تجارت جهانی هستند، همیشه با یک دیوار بزرگ به نام تعرفه مواجه است.
- برخی از کشورهای منطقه تاکنون برای ایرانی‌ها زیاد شناخته نشده‌اند، اما می‌توانند مسیر خوبی را پیش روی تجارت کشور قرار دهند.
- روابط بانکی یگانه مقصر منفعل بودن در تمام بازارها است.

پیمان‌های منطقه‌ای می‌تواند در تجارت بین دو کشور تاثیر خوبی داشته باشد. پیمان منطقه‌ای حوزه قفقاز یکی از پیمان‌هایی است که گرجستان نیز در آن حضور دارد. اما به دلیل به‌روز بودن بحث کریدورهای اقتصادی می‌توانیم توصیه کنیم دولت‌ها از یک بازی برد - برد اقتصادی برای طرفین حمایت کنند.

تجارت برد- برد در منطقه

در ورود به بازار گرجستان تعلل کردیم

گرجستان یکی از کشورهایی است که می‌تواند برای ایران شریک تجاری مناسبی باشد. اما برای حضور ایران در بازارهای منطقه به ویژه گرجستان، چالش‌های اقتصادی مانند تعامل بین بانک‌ها وجود دارد. هنوز ارتباط بانکی بین دو کشور ایران و گرجستان شکل نگرفته و مقامات ایرانی در حال پیگیری این موضوع هستند. همچنین در حال حاضر امکان ارتباط بانکی از طریق حواله وجود ندارد. این در حالی است که سفیر گرجستان در ایران تلویحا اعلام کرد که تضمین سرمایه‌گذاری در این کشور وجود دارد. اما باید در نظر بگیریم که هنوز این بازار برای ما ناشناخته است. بازار اولیه و بکر کشورها می‌تواند فرصت خوبی برای سرمایه‌گذار باشد، اما باید تضمین سرمایه‌گذار خارجی شکل بگیرد. گرجستان اطلاعاتی در این مورد ارائه کرده اما نمی‌توان به قطعیت گفت که برای افراد ضمانت اجرایی داشته باشد.

لغو روادید بین ایران و گرجستان که مدتی است محقق شده، به رفت و آمد تجار و توریست‌ها و همچنین افزایش تجارت خارجی کمک می‌کند اما از طرفی الحاق گرجستان به عنوان عضو ناظر اتحادیه اروپا در سازمان تجارت جهانی، باعث محدودیت تجارت و موارد مبتلابه آن می‌شود.

یکی دیگر از مواردی که به عنوان مزیت تجاری کشور گرجستان می‌توان به آن اشاره کرد این است که اگر کالایی به گرجستان صادر شود، می‌توان گواهی مبدأ اولیه برای آن کالا دریافت کرد. اگر بخواهیم کالای ایرانی به اروپا صادر کنیم، مالیات مطرح می‌شود و درصورتی که گواهی مبدأ اولیه در گرجستان صادر شود، با توجه به یکسان‌سازی‌ای که صورت گرفته، حدود ۱۰ الی ۱۵ درصد از هزینه کالا کاهش می‌یابد. بنابراین این خود تشویقی برای تاجر ایرانی است که کالای خود را از گرجستان به اروپا صادر کند. درواقع در این فرآیند صادرات مجدد انجام می‌شود و کشوری اروپایی به عنوان مبدأ کالا تعریف می‌شود.

در گذشته بحث واگذاری زمین‌های کشاورزی گرجستان مطرح بود که مجلس این کشور آن را ممنوع کرد و دیگر در این کشور زمین کشاورزی واگذار نمی‌شود.

مبحث دیگری که می‌توان به عنوان مزیت اقتصادی کشور گرجستان مطرح کرد، کریدور شمال - جنوب است. یکی از مسیرهای این کریدور، کشور گرجستان است که می‌تواند فرصت جدیدی را در مناسبات اقتصادی دو کشور ایجاد کند. در این راستا ۱۷ و ۱۸ مهرماه کمیسیون مشترک ایران و گرجستان برگزار می‌شود. حضور گسترده تجار ایرانی در نشست‌های دوجانبه با کشور گرجستان نشان از استقبال بخش خصوصی از این بازار دارد و از سوی دیگر، پاسخ‌گویی دولت گرجستان به سؤالات و مباحث مطرح‌شده در این نشست‌ها نشان می‌دهد دولت نسبت به مطالبات افرادی که در مجموعه کار می‌کنند یا می‌خواهند کار کنند احساس تعهد می‌کند.

از طرفی تاجر باید بداند چه محصولاتی را به کشور مقصد صادر می‌کند و بازار چه محصولاتی در آنجا بهتر است. بهترین مرجع برای شناسایی کالاهایی که بازار تجاری خوبی در گرجستان دارد، سازمان توسعه تجارت و سایت سفارت است. در سایت سفارت در قسمت وابسته بازرگانی، میزان و نوع اقلام مجاز و مورد نیاز تعریف شده که همه اینها به تاجر کمک می‌کند تا کالای خود را انتخاب کند.

به طور قطع پیمان‌های منطقه‌ای می‌تواند در تجارت بین دو کشور تاثیر خوبی داشته باشد. پیمان منطقه‌ای حوزه قفقاز یکی از پیمان‌هایی است که گرجستان نیز در آن حضور دارد. اما به دلیل به‌روز بودن بحث کریدورهای اقتصادی می‌توانیم توصیه کنیم دولت‌ها از یک بازی برد - برد اقتصادی برای طرفین حمایت کنند.

در حال حاضر صاحب‌نظران می‌گویند بازار گرجستان برای ایران فضای مناسبی دارد. اما بازار بکری نیست و در گذشته کشورهایی به این حوزه ورود کرده‌اند. ترکیه یکی از رقبای تجاری ما در گرجستان است و امارات بنادر این کشور را به صورت قرارداد ۹۹ ساله اجاره کرده است. اینها فرصت‌های اولیه‌ای است که ما می‌توانستیم در آن پیش‌قراول باشیم. در بحث مسکن هم همین شرایط وجود دارد و کشورهای دیگر پیش از ما به آن ورود کرده‌اند.

بحث گردشگری در این کشور مهم است و جمعیت تک‌رقمی میلیونی دارد که از این رو ایران بازار خوبی را از دست داده است. اما هنوز در برخی از موارد می‌توان ورود کرد و مزیت‌هایی به دست آورد.

با توجه به اینکه گرجستان در حال پیوستن به اتحادیه اروپاست، بسیاری از سرمایه‌گذاران برای اقامت به این کشور سفر کرده‌اند تا پاسپورتی برای سفر راحت و بدون دردسر به اتحادیه اروپا تهیه کنند و از این فرصت به خوبی استفاده کرده‌اند. در نتیجه ایرانی‌ها نیز می‌توانند با تکیه بر پتانسیل‌های این بازار و شرایطی که بین دو کشور جاری است، برای ورود به این بازار حرکت کنند.



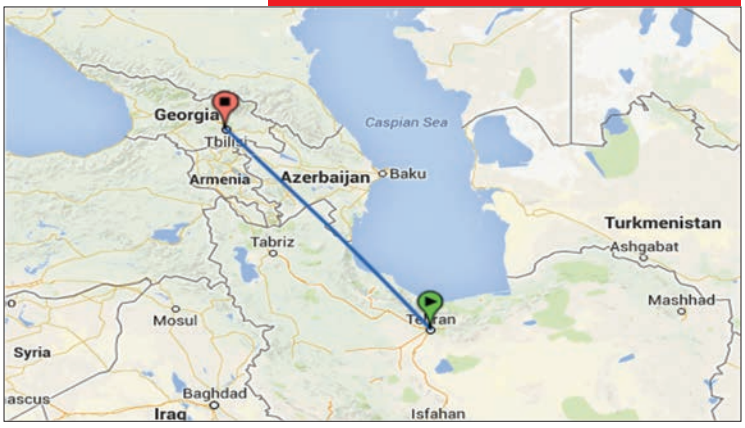
سیده فاطمه مقیمی

رئیس اتاق مشترک ایران و گرجستان

هنوز بازار گرجستان برای ما ناشناخته است. بازار اولیه و بکر کشورها می‌تواند فرصت خوبی برای سرمایه‌گذار باشد، اما باید تضمین سرمایه‌گذار خارجی شکل بگیرد



گرجستان
جمعیت: ۱۰/۳۱ میلیون نفر
تولید ملی: ۹۸۹۱ دلار
تورم: ۰/۶ـ
صادرات: ۳/۳۰۵ میلیارد دلار
واردات: ۶/۶۲۸ میلیارد دلار
روابط تجاری با ایران: جزو ۵ شریک اول ایران در صادرات و واردات نیست



یار غار ایران

امارات، مرکز خدمات منطقه است



محمد لاهوتی
رئیس کنفدراسیون صادرات

بازار امارات متحده عربی خصوصا دوبی یکی از بازارهای مهم تجارت خارجی ایران در ۳ دهه گذشته بوده است. چه در زمان جنگ و چه بعد از آن، ایران رابطه بسیار نزدیکی با امارات متحده عربی داشته‌است؛ به خصوص اینکه ایرانی‌تبارهای بسیاری، از سال‌های دور اتباع این کشور هستند و عده بسیار زیادی نیز از زمان جنگ و تحریم، دفاتری در این کشور دایر کردند؛ در واقع اماراتی‌ها امروز یکی از شرکای مهم و تاثیرگذار در اقتصاد ایران به شمار می‌آیند.

زمانی که ایران درگیر تحریم‌های اقتصادی بود و با بیشتر از ۴ یا ۵ کشور امکان تجارت نداشت، امارات یکی از مهم‌ترین و شـاید دومین بازار صادرات و واردات ایران بود. امارات متحده عربی معمولا معروف به کشـور «ری‌اکسپورت» است. این کشور به دلیل سرمایه‌گذاری بسیار زیاد در زیرساخت‌ها، ارائه خدمات با استانداردهای بین‌المللی، پهلوگیری زیاد کشتی‌های بسیار بزرگ در بنادر مجهز، ایجاد بزرگ‌ترین فرودگاه منطقه، دارا بودن یکی از به‌روزترین ایرلاین‌های جهان و تردد میلیون‌ها مسافر چه به عنوان توریست و چه ترانزیت، در منطقه خاورمیانه مهم‌ترین «مرکز خدمات» شناخته می‌شود؛ ایران هم به عنوان بزرگ‌ترین همسایه امارات پس از عربستان توانسته از این ظرفیت استفاده کند.

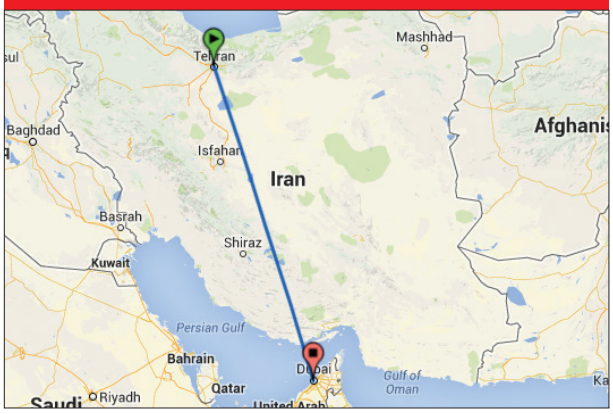
داد و ستد ایران با امارات در بهترین شرایط تجارت خارجی در سال‌های تحریم در سال حدود ۳۰ میلیارد بوده‌است؛ اما پس از توافق هسته‌ای، به دلیل حذف بعضی از واسطه‌ها از تجارت کشور رو به کاهش گذاشته است. همچنین اتفاقات سیاسی‌ای که در منطقه افتاد و از سوی دیگر اتحاد عربستان با امارات باعث شد که مسائل سیاسی منطقه بر ارتباطات ایران و امارات حاکم شود و روابط دو کشور علی‌رغم حجم تجارت نسبتا بالا از نظر سیاسی به سطح کاردار نزول پیدا کند. متاسفانه پس از این اتفاقات سیاسـی بود که سخت‌گیری‌هایی در کشور امارات در ورود و خروج کالاهای ایرانی برای ایرانیان مقیم امارات به وجود آمد. متاسفانه با وجود برداشته‌شدن تحریم‌ها، بانک‌های اماراتی کماکان مثل زمان تحریم و شـاید هم سخت‌گیرانه‌تر از زمان تحریم با ایرانیانی که با این کشور تجارت می‌کردند، برخورد و شرایط را سخت‌تر کردند. با وجود این، پتانسیل‌های صادراتی و وارداتی بین ایران و امارات وجود دارد که که می‌تواند روابط دو کشور را افزایش دهد؛ چراکه امارات یک کشور ترانزیت است و کالاها از آنجا وارد و خارج می‌شود و از طریق خدمات‌رسانی‌ای که انجام می‌دهد برای کشورش ارزآور است. از این رو امارات به عنوان یک کشور واسط می‌تواند در تجارت خارجی ایران نقش موثری داشته‌باشد.

البته موانعی که بین ایران و امارات وجود دارد، بیشتر سیاسی است. با وجود اینکه روابط سیاسی این دو کشور در دو سال گذشته به پایین‌ترین سطح رسیده، باز هم تجارت بین دو کشور ادامه داشته‌است. و تقریبا هیچ‌یک از دو کشور نخواسته‌اند به قطع رابطه نزدیک شوند و کماکان روابط را حفظ کرده‌اند، به طوری که براساس آمارهای ۵ ماهه سال ۹۶ همچنان امارات کشور سوم صادراتی و دوم وارداتی ایران است. این موضوع نشان می‌دهد که هیچ‌یک از دو طرف تمایلی به تاثیرگذاری مسـائل سیاسی در موضوع‌های اقتصادی ندارند. به هرحال با توجه به حجم تجارتی که امارات با دنیا دارد و به نوعی هاب منطقه است، در صورت قطع رابطه با ایران، تاثیر زیادی در اقتصاد امارات ایجاد نخواهد شد. ولی به دلیل همسایگی و اهمیت ایران و سرمایه‌گذاری مشترک بین دو کشور، این موضوع مهمی اسـت و به نظر می‌رسد که علاقه‌مند به قطع رابطه اقتصادی نیستند. فعالان اقتصادی ایران هم به دلایل سنتی و اینکه از گذشته با امارات چه به عنوان مقیم، چه سرمایه‌گذار و چه گردشگر به این کشور سفر می‌کردند و از این طریق واردات و صادرات کشور را انجام می‌دادند، کماکان علاقه‌مند به حضور و حفظ این بازار هستند؛ بنابراین این موضوع برای ایران حایز اهمیت است که بتواند کالاهای صادراتی را در بازار امارات به فروش برساند و یکی از بازارهای اصلی باشد، به خصوص کالاهایی مانند میوه و ترەبار، مواد غذایی و لبنیات که در حال حاضر هم در امارات جایگاه نسبتا خوبی دارد؛ ولی قابلیت افزایش و تنوع عرضه کالا به این بازار وجود دارد، حال آنکه باید هم در موضوع‌های سیاسی و هم روابط بانکی تا حدودی شرایط بهتر شود.

باید شـرایط به قبل از شرایط تحریم‌ها بازگردد. امروز بانک‌های اماراتی حاضر نیستند روابط کارگزاری با بانک‌های ایرانی‌ها برقرار کنند، بنابراین استفاده از گشایش اعتبار نمی‌کنند یا حواله انجام نمی‌دهند. متاسفانه بانک‌های ایرانی‌ای هم که در بازار امارات بعد از برداشته شدن تحریم‌ها مجـدد فعالیت خود را آغاز کردند عملا اجازه فعالیت، نقل و انتقال و مراوده با بانک‌های بزرگ را ندارند؛ بنابراین روابط بانکی از مهم‌ترین مسائلی است که مانع از افزایش روابط ایران و امارات شده، با همه اینها روابط سیاسـی بیشتر از مسائل اقتصادی بر تجارت دو کشور سایه انداخته‌است. اگر مسائل سیاسی در آینده نزدیک برطرف شود، با توجه به برداشته شدن تحریم‌های پس از توافقات هسته‌ای، و شروع فعالیت بانک‌های اماراتی همچون قبل از تحریم‌ها حتما می‌توان حجم تجارت را افزایش داد؛ ولی متاسفانه امروز به دلیل مسائل سیاسی منطقه‌ای، دولت‌های عربی به جز قطر تمایل چندانی به عادی‌سازی روابط ندارند. اگرچه بانک مرکزی تلاش کرده‌است در شرایط پسابرجام با تمام دنیا روابط برقرار کند، ولی موضوع بانک‌ها تنها به کشور امارات برنمی‌گردد؛ کشورهای اروپایی هم در سطح بانک‌های کوچک با ایران در ارتباط هستند. این شرایط تقریبا برای تمام بانک‌ها وجود دارد؛ اما بانک‌های کشورهای عربی به دلیل مسائل سیاسی‌ای که اشاره شد، سخت‌گیری بیشتری دارند و آمادگی آنها برای افزایش ارتباطات کمتر است.

اگر روابط سیاسـی به صورت عادی بازگردد، بازار امارات یکی از شرکای مهم تجاری ایران در صادرات و واردات و همچنین خدمات است. ضمن اینکه ایرانیان مقیم امارات، یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های شهروندان خارجی امارات خصوصا دوبی را تشکیل می‌دهند و این رابطه تاریخی و سنتی است که در صورت عادی شدن روابط سیاسی، موجب توسعه رابطه دو طرف خواهد شد.

امارات
جمعیت: ۹/۲۷ میلیون نفر
تولید ملی: ۴۰۱۶۲ دلار
تورم: ۱/۴ درصد
صادرات: ۳۲۴میلیارد
واردات: ۲۷۴میلیارد
روابط تجاری با ایران: جزو ۵ شریک تجاری ایران در واردات و صادرات



مهم‌ترین رقیب ایران در عمان، هندی‌ها هستند. هندی‌ها در بخش سرمایه‌گذاری، مواد معدنی و بخش ساختمانی بسیار فعال هستند. در حال حاضر عمان جزو ۱۰ شریک اول تجاری ایران نیست و شاید در رده‌های ۱۵ یا ۱۶ قرار بگیرد و این نشان از غافل بودن سیاست‌گذاران و تجار از بازار این کشور دارد.

رفتار متفاوت با بازار عمان

کشوری که تاجر نیست



عدنان موسی‌پور
رئیس کمیسیون صادرات
اتاق ایران

برای بررسی بازار تجاری عمان، باید نگاهی اجمالی به کشورهای حوزه خلیج فارس داشته باشیم. این کشورها به سه دسته تقسیم می‌شوند. نگارنده عربستان و بحرین را در یک دسته قرار می‌دهد که ایران به دلیل چالش‌های سیاسی فی‌مابین، هیچ ارتباط اقتصادی با آنها برقرار نمی‌کند. امارات در دسته‌ای دیگر قرار می‌گیرد و یک شریک قدیمی است که با وجود چالش‌هایی که با آن وجود داشته، هنوز بازارش حفظ شده است. در دسته دیگر کشورهای عمان، قطر و کویت قرار گرفته‌اند که در شرایط کنونی از نظر سیاسی، اقتصادی و اجتماعی، ارتباط آنها با ایران توجیه دارد. این کشورها علی‌رغم فشارهایی که از سمت جامعه بین‌الملل برای قطع ارتباط با ایران تحمل می‌کنند، رابطه خود را حفظ کردند. از بین آنها، عمان به دلیل ریشه تاریخی‌ای که با ایران دارد، برای ایجاد و گسترش ارتباط اقتصادی مناسب‌تر است.

رفتار و دیپلماسی سیاسی و اقتصادی بین دو کشور ایران و عمان همیشه مثبت بوده و هیچ‌گاه تحت فشارها شکننده ظاهر نشده است. جنس کارکرد اقتصادی با کشور عمان با کارکرد کشوری مانند امارات متفاوت است. با کشور امارات تنها می‌توان یک رابطه تجاری برقرار کرد. اما در ارتباط با عمان می‌توان گفت احتمال موفقیت در تجارت پایین است، به شرطی که شما حضور فیزیکی و سرمایه‌گذاری مستقیم در آن کشور داشته باشید. عمانی‌ها تجار خوبی نیستند، اما فضای کسب و کار کشورشان مساعد است و ایرانی‌ها را هم می‌پذیرند. برخلاف برخی کشورها، تجار ایرانی هیچ مشکلی برای اخذ ویزا، ثبت شرکت و... در عمان نخواهند داشت و زمینه همکاری فراهم شده است.

اگر بخواهیم با عمان کار کنیم، باید بدانیم جنس ارتباط با آن، با سایر کشورهای عربی متفاوت است. بهتر است تجار ایرانی وارد مناطق آزاد آن کشور شوند. حتما لازم است که شریک عمانی قوی را درگیر کار کنند. نمی‌توان با کشور عمان از راه دور کار کرد. یک تاجر ایرانی حتما باید شرکتی در این کشور ثبت کند و شریک عمانی معتبر پیدا کند.

نباید فکر کنیم همیشه صادرات کالا یا محصولات کشاورزی در اولویت است. در چند بخش می‌توان فعالیت خوبی در کشور عمان داشت. در کشوری مانند قطر، اولویت ایران صادرات محصولات کشاورزی و ساختمانی است. اما اولین دسته فعالیت‌هایی که در عمان با استقبال خوبی مواجه شده و درآمد خوبی نصیب تاجر ایرانی می‌کند، خدمات فنی، مهندسی است. پیمانکاران می‌توانند در عمان پروژه تعریف کنند و مواد لازم برای آن پروژه‌ها را از ایران ببرند که خود به معنی صادرات به واسطه خدمات فنی و مهندسی است.

به اعتقاد نگارنده در مقایسه با کیفیت خوب رابطه سیاسی‌ای که با عمان داریم، رابطه اقتصادی با آن کشور خوب نیست و نسبت به شرایط مطلوب سیاسی بسیار عقب است. اگر بخواهیم واقع‌بینانه ببینیم، در این موضوع کمتر می‌توان تقصیر را به گردن مسائل بین‌المللی انداخت. بیشتر، عدم توجه بازرگانان کشور و یا تنبلی جامعه اقتصادی ایران برای استفاده از این فرصتی که در عمان وجود دارد، منجر شده تا ایران از جایگاهی که باید در این کشور داشته باشد، عقب بماند. این فرصت نزدیک به یک دهه است که در این کشور فراهم شده، اما ایران نتوانسته به نحو مطلوبی از آن بهره‌مند شود. البته تجار ایرانیِ موفقی در عمان داریم که شاید کمتر موفقیت آنها رسانه ای شده است.

غیر از خدمات فنی، مهندسی، می‌توانیم در بخش محصولات کشاورزی و کشتی‌رانی با عمان رابطه اقتصادی داشته باشیم. کشور عمان در بخش معدنی تنها کشور بااستعداد حوزه خلیج فارس است. ولی ایران هیچ فعالیتی در این بخش نداشته است. تجربیات معدنی ایران را می‌توان به این کشور منتقل کرد و به این واسطه از طریق کشور عمان به کشورهای افریقایی، دسترسی پیدا کرد.

علاوه بر خدمات، می‌توان به عمان کالا صادر کرد. به نظر می‌رسد بیشترین نیاز این کشور به مواد معدنی است. این کشور معدن دارد، اما هیچ سرمایه‌گذاری‌ای در این حوزه انجام نداده و خیلی در این بخش فعالیت نکرده است. می‌توان مصالح ساختمانی را از جمله کالاهای مورد نیاز عنوان کرد. محصولات کشاورزی نیز بسیار خواستار دارد اما رقبای سختی در این زمینه در کشور عمان داریم.

خوشبختانه چند بانک معتبر عمانی کاملا فعال شدند و رابطه بانکی نسبت به گذشته خیلی بهتر شده است. این رابطه کامل برقرار نشده، اما از گذشته خیلی بهتر است. اگر مانعی در مسائل بانکی بین کشورهای دیگر با ایران هست، این مشکل بین ایران و عمان وجود ندارد. می‌توان گفت مسائل بانکی مانعی برای ارتباط اقتصادی بین دو کشور نیست. خوشبختانه فعال‌ترین اتاق مشترک در بین ایران و کشورهای عربی، بین ایران و عمان است و رفت و آمد هیئت‌های تجاری عمانی به کشور و شهرهای جنوبی به صورت هفتگی است.

عمان بیشتر یک کشور سرمایه‌پذیر است تا سرمایه‌گذار؛ می‌توانیم با سرمایه‌گذاری در این کشور دسترسی خود به کشورهای افریقایی را بیشتر کنیم. حتی دسترسی به کشوری مانند یمن که جنگ‌زده است از طریق عمان راحت‌تر است. مهم‌ترین رقیب ایران در کشور عمان، هندی‌ها هستند. هندی‌ها در بخش سرمایه‌گذاری، مواد معدنی و بخش ساختمانی بسیار فعال هستند. در کشورهای دیگر مانند قطر رقیب اصلی ما ترکیه است. در حال حاضر ایران جزو ۱۰ شریک اول تجاری عمان نیست و شاید در رده‌های ۱۵ یا ۱۶ قرار بگیرد و این نشان از غافل بودن سیاست‌گذاران و تجار از بازار این کشور دارد.



عمان
جمعیت: ۴/۴۲۵ میلیون نفر
تولید ملی: ۴۳۸۰۰ دلار
تورم: ۱ درصد
صادرات: ۴۸/۴میلیارد دلار
واردات: ۲۳/۴میلیارد دلار
روابط تجاری با ایران: جزو ۵ شریک اول ایران در صادرات و واردات نیست



استراتژی نفوذ

ایرانی‌ها از بازار ترکیه شناخت کافی ندارند



رضا کامی
رئیس شورای مشترک ایران و ترکیه

بر اســاس آخرین آماری که در ۶ ماهه ابتدای ســال ۲۰۱۷ ارائه شد، صادرات ایران به ترکیه نسبت به مدت مشابه در ســال ۲۰۱۶ افزایش نشان داده و برعکس، آمار واردات از ترکیه کاهش داشته است. درحقیقت در سال ۲۰۱۷ نسبت به سال قبل صادرات ایران افزایش دارد. طی سالیان مختلف همیشه تراز تجاری ایران با ترکیه مثبت بوده و تنها در سال ۲۰۱۶ ترکیه با رقم بسیار کم نسبت به ایران تراز تجارت مثبت داشت که دلیل آن صادرات طلا به ایران بود. تبادل اقتصادی ما و ترکیه همیشه به نفع ایران بوده است.

متاسفانه در طول ســالیان گذشته نتوانستیم از پتانســیل بازار ترکیه چنان‌که باید و شــاید، به ویژه در صادرات غیرنفتی بهره ببریم. در حال حاضر، عمده صادرات ایران به ترکیه، پتروشــیمی، انرژی، بخشی از آهن‌آلات مانند روی، آلومینیوم، مس، اتیلن، پروپیلن و همچنین محصولات کشاورزی است. سال گذشته از نظر واردات در کشور ترکیه، ایران در بحث خرما مقام دوم را داشته است. خرما یکی از کالاهای مورد نیاز ترکیه است که در این کشور تولید نمی‌شود. در محصولات کشاورزی و شیمیایی هم صادرات ایران به ترکیه صورت می‌گیرد. اما عمده اقلامی که ایران در حال حاضر به ترکیه صادر می‌کند و جزو واردات عمده ترکیه تلقی می‌شود، مواردی است که پیش‌تر به آن اشاره شد.

بیشتر صادرات ترکیه به ایران که در آمارها ذکر می‌شود، طلا، جواهرات، انواع موتور و لوازم یدکی، چوب ام‌دی‌اف، توتون، نخ، پوشاک بچه، منسوجات بافته و نبافته، تجهیزات الکترونیکی و چسب و کارتن است. در دو یا سه سال گذشته لوازم خط‌آهن، واگن و یک سری لوازم خانگی از جمله یخچال هم جزو آمار بوده است.

صادرات ایران به ترکیه در ۶ ماهه ۲۰۱۷ افزایش نشــان می‌دهد که درصدی از آن به تعرفه ترجیحی و پیمان‌های منطقه‌ای بازمی‌گردد. به طور نمونه صادرات محصول خرما از ایران به ترکیه در ســال‌های گذشته در آمارها نبود. اما امسال خرمای ایران از نظر واردات به ترکیه در ردیف دوم واردات قرار گرفت و اینها تاثیر تعرفه ترجیحی است. مدتی است که پوشاک در آمار صادرات ترکیه به ایران جایگاهی نداشته است.

باید در عرصه‌های مختلف، نیازهای ترکیه و هدف‌گذاری کالاهای ایران در تجارت با ترکیه بازنگری و بررسی مجدد علمی شود. متاسفانه با وجود حجم بالای تجارت ایران با ترکیه، شناخت خوبی از اقتصاد و بازار و نیازهای ترکیه نداریم و این در گفت‌وگوهای تجاری خود را نشان می‌دهد. ما باید از طریق برگزاری نمایشگاه‌ها، جلسات اقتصادی و بررسی بازار ترکیه بتوانیم جایگاه خود را در این کشور پیدا کنیم.

ترکیه با توجه به استراتژی اقتصادی سال ۲۰۲۳ خود، تاسیس مراکز تجاری را در کشورهای هدف تعریف کرده است. چند ماه پیش مرکز تجاری ترکیه در تهران گشایش یافت و این در راستای هدف‌گذاری برای سال ۲۰۲۳ است. ما هم باید کشورهای هدف خود را شناســایی و چنین اهدافی را پیگیری کنیم. ایجاد مراکز تجاری در کشورهای هدف یکی از ضروریات روز کشورهای مختلف است.

اینها کارهایی است که از طرف ایران به ویژه بخش خصوصی باید انجام شود. منتها بخش خصوصی باید مورد حمایت تشکیلات مختلف دولتی قرار گیرد. ترکیه در برگزاری و شــرکت در نمایشگاه‌های مختلف بخش خصوصی خود را حمایت می‌کند و بخش اعظمی از هزینه‌های شرکت در نمایشگاه‌ها و ایجاد دفاتر تجاری برای مدت‌های معین را متقبل می‌شود. نه‌تنها در ترکیه بلکه برای صادرات به سایر کشورهای همسایه هم باید در فکر این مراکز باشیم.

نمی‌توان گفت ایران در ترکیه چالش خاصی دارد. اتفاقا بخشی از کالاها توسط بخش خصوصی به ترکیه صادر می‌شود. بخش اعظم صادرات ایران به ترکیه به انرژی اختصاص دارد که توسط بخش دولتی است. امروزه براساس تاثیرپذیری کالا باید بازنگری صورت گیرد و بخش اعظمی از کالاها در لیست تعرفه ترجیحی جای داده شود.

تقاضا در ترکیه بسیار زیاد است و اگر بتوانیم کارشناسی به این بازار ورود کنیم، بسیار موفق خواهیم بود. باید سعی کنیم تعرفه ترجیحی را بیشتر کنیم. کالاهای صنعتی و حتی بخشی از مواد را می‌توانیم در لیست تعرفه ترجیحی داشته باشیم.

اخیرا بررسی‌هایی در این زمینه صورت گرفته و بخشی از مطالبات تجار ارسال شده است که امیدواریم در مذاکرات دوجانبه اعمال شود. قرار بر این است که در بازنگری، ۶۰ تعرفه جدید از هر طرف اضافه شود.

به نظر می‌رســد اگر برای پتانسیل‌های واقعی برنامه‌ریزی کنیم، می‌توانیم جایگاه خود را در بازار ترکیه پیدا کنیم. البته مورد دیگری که برای ایران مطرح اســت بحث تعرفه است. به‌جز در بحث تعرفه ترجیحی، در موارد دیگر با دیوار تعرفه‌ای ترکیه مواجه هســتیم. به هر حال چون عضو تجارت جهانی نیســتیم، نمی‌توانیم در بازار ترکیه با کشورهای دیگر رقابت کنیم. تعرفه ترجیحی می‌تواند بخشی از این نقصان را برای رقابت کالاها بهبود دهد.

البته تجار ایرانی برای ورود به بازار ترکیه علاقه‌مند هستند؛ در نتیجه می‌توانند در این کشور عملکرد خوبی داشته باشند. البته به شرطی که بتوانند شناسایی دقیقی از این بازار هم‌جوار صورت دهند.

ترکیه
جمعیت: ۷۹/۵۱ میلیون نفر
تولید ملی: ۲۵۷۷۷ دلار
تورم: ۹/۷۹درصد
صادرات: ۱۵۰/۱میلیارد دلار
واردات: ۱۹۷/۸میلیارد دلار
روابط تجاری با ایران: جزو ۵ شریک اصلی تجاری



بازار پاکستان برای ایران در بحث خدمات فنی و مهندسی بازار مهمی است. ایران برای ایجاد نیروگاه در پاکستان ظرفیت‌های بسیار خوبی دارد که می‌توان از این فرصت‌ها نهایت بهره‌برداری را داشت؛ اما تا زمانی که روابط بانکی مجددا برقرار و ضمانت‌نامه‌های بانکی صادر نشود، به طور قطع استفاده از این ظرفیت‌ها و امکانات، شدنی نیست.

پاکستانی‌ها کم‌لطف‌اند

ظرفیت بالای همسایه شرقی بلااستفاده است



سعید شادکام

عضو اتاق بازرگانی ایران

در چهار دهه گذشـــته، ارتباط قوی‌تر و مستحکم‌تر با همسایگان و کشورهای مســـلمان منطقه در دستور کار جمهوری اســـلامی ایران قرار گرفـــت. با توجه به همسایگی پاکستان با ایران و همچنین با توجه به اینکه پاکستان یک کشور مسلمان است، این کشور به یکی از بازارهای مهم در عرصه اقتصاد، همچنین به یکی از کشورهای مهم در عرصه سیاست خارجی در همسایگی کشور تبدیل شده است. بنابراین به نظر می‌رسد با این شرایط و با توجه به اهمیت موضوع، باید روابط اقتصادی ایران با پاکســـتان در شرایط مناسب باشد و بازار ۲۰۰ میلیونی آن کشـــور برای ایران فراهم باشد، اما آمارها چنین چیزی را نشان نمی‌دهد. با اِعمال تحریم‌های متعدد در مجامع بین‌المللی علیه ایران، روابط تجاری و بانکی کشور با بســـیاری از کشورها کاملا قطع شد و این موضوع ضربه شدیدی به اقتصاد وارد آورد. با امضای توافق‌نامه برجام و آغاز روابط اقتصادی و دیپلماتیک، بسیاری از کشورها به برقراری روابط تجاری با ایران پرداختند. در شرایط تحریم روابط اقتصادی ایران با پاکستانی‌ها در سخت‌ترین شرایط قرار گرفت. پاکستان یکی از کشورهایی بود که می‌توان گفت تقریبا تمام روابط بانکی آن با ایران قطع شد. هرچند این کشور واردات را از ایران ممنوع نکرد، اما روابط دو کشور به شدت محدود شد و در نتیجه سطح تجارت خارجی ایران و پاکستان، نسبت به ظرفیت‌هایی که در این کشور وجود دارد و با توجه به ارتباطات خوبی که بین دو کشور برقرار است، در پایین‌ترین حالت خود قرار گرفت.

آمارهـــای ۴ ماهه اول ســـال ۹۶ حاکی از تجارت ۴۱۱ میلیـــون دلاری بین ایران و پاکســـتان اســـت. بیش از ۲۳۰ میلیون دلار صادرات از ایران به کشور پاکستان و ۱۸۱ میلیون دلار واردات از این کشـــور به ایران صورت گرفته اســـت و تراز تجاریِ حدود ۵۰ میلیون دلار را به نفع ایران رقم زده است. به اعتقاد نگارنده با توجه به شرایط این‌دو کشور و سیاست‌های تجاری ایران، عدد کمتر از نیم میلیارد دلار تجارت بین پاکستان و ایران به هیچ عنوان قابل قبول نیست.

به نظر می‌رسد باید هدف‌گذاری‌های مشخصی برای افزایش تجارت خارجی بین دو کشور، توســـط وزارت امور خارجه ایران و همراهی و پیگیری وزارت امور خارجه کشور پاکستان، در جهت ارتقای تجارت و افزایش سهم صادرات و واردات صورت گیرد.

با نگاه به آمارها درمی‌یابیم که واردات ایران از پاکستان بیشتر شامل برنج، کنجد و گاو گوشتی مولد است و صادرات به این کشور بیشتر به محصولات قیر، روغن‌های سبک و کاشی و سرامیک اختصاص دارد. کشور ایران ظرفیت‌های زیادی برای افزایش تجارت با پاکستان دارد که آمارها نشان می‌دهد به نوعی از این موضوع غفلت شده است. یکی از بندهای مهم اقتصاد مقاومتی تنوع بازار با افزایش صادرات است. پس اگر به دنبال اجرایی شدن اقتصاد مقاومتی هستیم و به تنوع بازار به صورت گسترده می‌اندیشیم، باید از بازار کشورهای پیرامونی و همسایه شروع کنیم.

در این شرایط به نظر می‌رسد این میزان از تجارت خارجی با پاکستان به هیچ عنوان قابل قبول نیست و این امر نشان‌دهنده کم‌کاری ایران برای افزایش تجارت با این کشور بوده است. بعد از توافق هسته‌ای، کشورهای بزرگ اروپایی تحریم‌های ایران را لغو کردند و روابط بانکی آنها حداقل در حد بانک‌های خرد و کوچک برقرار شد و کارگزاری‌های آنها در کشور با همکاری بانک‌های خصوصی شکل گرفت. کشورهایی مانند ترکیه، فرانسه، آلمان و ایتالیا فعالیت‌های اقتصادی خود را در ایران آغاز کردند، با وجود این، پاکستان جزو کشـــورهایی است که به هیچ عنوان حاضر نشد روابط بانکی و کارگزاری خود را با ایران از سر بگیرد.

بعـــد از توافق برجام، رئیس بانک مرکزی ایـــران دو بار و رئیس‌جمهور یک بار برای برقراری مبادلات تجاری دوباره، به این کشور سفر کرده‌اند و توافقاتی نیز صورت گرفت؛ اما باز هم این توافقات اجرایی نشد و همچنان صادرات به این کشور از طریق کشورهای ثالث انجام می‌گیرد که این کم‌لطفیِ پاکستانی‌ها را نشان می‌دهد. قطعا با تعامل سازنده و گفت‌وگو می‌توان این مشکلات را برطرف کرد، اما تا به امروز به دلایل متعدد و شاید هم به دلیل غفلت مسئولان، این اتفاق نیفتاده است.

بازار پاکســـتان برای ایران در بحث خدمات فنی و مهندسی بازار مهمی است. ایران برای ایجاد نیروگاه در پاکستان ظرفیت‌های بسیار خوبی دارد که می‌توان از این فرصت‌ها نهایت بهره‌برداری را داشت؛ اما تا زمانی که روابط بانکی مجددا برقرار و ضمانت‌نامه‌های بانکی صادر نشود، به طور قطع استفاده از این ظرفیت‌ها و امکانات، شدنی نیست. به اعتقاد نگارنده باید هرچه سریع‌تر کارگزاری‌های بانکی دو کشور شکل بگیرد.

در آخرین جلسه کارگروه شورای عالی صادرات در سازمان توسعه و تجارت، مسئولان بانک مرکزی اعلام کردند که در شرف تاسیس و راه‌اندازی کارگزاری با همکاری پاکستان هستند، اما کماکان شرایط به همان صورت است.

به نظر می‌رسد تا زمانی که روابط بانکیِ مستقل و مشخصی شکل نگیرد، امکان افزایش صادرات وجود نخواهد داشت. سخت‌گیری‌هایی که امروز پاکستان درباره اسناد کالاهای ایرانی اعمال می‌کند، بدترین و سخت‌ترین مسئله در روابط تجاری این‌دو کشور است که باید برطرف شود تا به سمت افزایش سهم تجارت خارجی ایران با کشور دوست و همسایه پاکستان حرکت کنیم.



پاکستان

جمعیت: ۱۹۹ میلیون نفر

تولید ملی: ۱۴۷۰ دلار

تورم: ۳/۷درصد

صادرات: ۳۰میلیارد دلار

واردات: ۵۰/۱۲۳میلیارد دلار

روابط تجاری با ایران: جزو ۵ شریک اول ایران در صادرات و واردات نیست



غفلت از همسایه غربی

برای حضور در بازار عراق برنامه منسجم نداریم



سیدحمید حسینی
دبیر کل اتاق مشترک ایران و عراق

عراق می‌تواند بزرگ‌ترین و مهم‌ترین شریک منطقه‌ای و بهترین شریک تجاری ایران در آینده باشد. از این رو بازار عراق از اهمیت خاصی برای ایران برخوردار است. از طرفی کشـــور عراق نیز به ایـــن رابطه نیاز دارد؛ زیرا این کشور در جنگ‌های ۲۰ سال گذشته آسیب زیادی دیده و تمام زیرساخت‌های صنعتی آن نابود شده است. از ســـوی دیگر به دلیل وجود منابع سرشار نفت و گاز، بالقوه کشـــور ثروتمندی است. همچنین به دلیل دارا بودن منابع مالی و مرزهای ۱۴۰۰ کیلومتری با ایران، برای کشور ما مزیت نسبی و رقابتی وجود دارد. بنابراین تجارت دو طرف هم مورد نیاز و هم به سود هردو کشور است. از دیرباز همیشه تمدن عربی و عثمانی با تمدن ایرانی گره خورده و با هم آمیخته شده و نفوذ مشترک در این خطه داشته‌اند. همچنین نزدیکی فرهنگی، شیعه بودن دو ملت، وجود مراجع ایرانی در عراق و روابط نسبی و سببی بسیاری از مردمان استان‌های مرزنشین دلایلی است که ایران می‌تواند در این بازار حضور داشته باشد. ضمن اینکه در شرایط خاصی که عراق از سوی دنیا تحریم شده بود، ارتباط ایران و عراق شکل گرفت و این کشور مجبور شد مرزهایش را به سوی ایران بگشاید و نوع خاصی از روابط بین دو کشور به وجود آمد. اما این رابطه طبق اصول تجاری بنگاه‌داری بانکی شکل نگرفت. به این معنی که مرزنشین‌ها، پیله‌وران و تجار ایرانی کالاها را به مرز می‌بردند و با عراقی‌ها یا مبادله کالا به کالا می‌کردند، یا با ماشین و تجهیزات یا با پول داد و ستد می‌کردند. بنابراین نتوانستیم روابطمان را براساس اصول تجاری شناخته‌شده دنیا و بر مبنای اصول بانکی بنا کنیم. در حال حاضر از آنجایی که این روش مبادله تبدیل به سنت شده و بازیگران این عرصه زیاد شده‌اند، نمی‌توانیم آن را تغییر دهیم. البته نمی‌توان گفت که در این بازار ناموفق عمل کرده‌ایم. ۱۵ درصد صادرات کشور به عراق انجام می‌شود و در مجموع دومین مقصد صادراتی ما، عراق است. در پنج ماه گذشته بیش از ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار کالا به این کشور صادر شده است. ایران محصولات نفتی و یا پتروشیمی به عراق صادر نکرده، اما کالاهای صادراتی محصولاتی بوده است که بعید به نظر می‌رسد بتواند به سایر کشورها صادر کند. بنابراین مشخص است که ایرانی‌ها توانسته‌اند از مزیت نسبی روابط با عراق استفاده کنند. زمانی که به تراز تجاری عراق در مقایسه با چین و امارات نگاه کنیم، خواهیم دید که اگر ایران ۲ میلیارد دلار کالا به این دو کشور صادر کرده، به عنوان مثال ۴ میلیارد دلار در ازای آن کالا وارد کشور شده و تراز تجاری ایران در تجارت با آنها منفی است. درحالی که تراز تجاری ایران با عراق به طور قابل توجهی مثبت است.

به نظر می‌رسد با وجود اینکه این روابط تجاری، در ایجاد اشتغال و کسب درآمدهای ارزی برای کشـــور مهم است، اما تجارت موضوعی نیست که در اولویت مسئولان کشور باشـــد. ما در این روابط دچار سه چالش هستیم. مسئولان سیاسی کشور نتوانسته‌اند با روابط سیاســـی، فرهنگی و امنیتی بین دو کشور، در جهت رفع مشکلات، کاری انجام دهند. مدتی اســـت اجلاس‌های سالیانه برگزار نشده، در حالی که بسیاری از مشکلات فی‌مابین می‌تواند در این اجلاس‌ها حل شـــود. بسیاری از توافقات و پروتکل‌ها میان دو دولت، گمرک و سازمان استاندارد عراق و ایران نوشته شده، اما اجرایی نشده است. سیستم مدیریتی و اداری کشور نتوانسته سهمی را که باید از بازار عراق داشته باشد نقد کند.

از ســـوی دیگر ۶ یا ۷ ارگان در کشـــور درگیر روابط تجاری هســـتند که بعضا عدم هماهنگی بین آنها وجود دارد. ســـتاد توسعه روابط اقتصادی با عراق، ستاد ویژه وزارت خارجه، انجمن دوســـتی ایران و عراق، اتاق مشترک، سازمان توسعه، رایزنی و سفارت ارگان‌های مرتبط هستند. اتاق‌ها به صورت مستقل اقدام می‌کنند. استانداری‌ها برنامه‌های مختلفی اجرا می‌کنند. بدون هماهنگی با یکدیگر مجوزهای نمایشـــگاهی صادر و اجرا می‌شـــود. در مجموع شاهد انسجامی که باید برای سیاست‌گذاری حضور در بازار عراق وجود داشته باشد، نیستیم. از طرف دیگر شـــرکت‌ها و برندهای بزرگ کشور وارد بازار عراق نشده‌اند. حتی امکان حضور این کالاها در آن بازار وجود دارد، اما خود این شرکت‌ها حضور فیزیکی و حضور تبلیغاتی در بازار عراق ندارند و کالایشان را در مرز به تاجران عراقی می‌فروشند و خبر ندارند که میزان رضایت مصرف‌کنندگان چه اندازه است. در حالی که دانستن این مهم باعث می‌شود حضور بهتری در بازار داشته باشند. حضور نداشتن شرکت‌ها و برندهای بزرگ ایران در این بازار باعث شـــده نتوانیم سهم بیشتری از این بازار داشته باشیم. در خدمات درمانی نیز ایران برای عراق اولویت دارد. یک بیمار عراقی اگر بخواهد برای درمان به هر کشـــوری برود هزینه‌های رفت و آمدش در مقایســـه با ایران چندین برابر است و از آنجایی که ایران از نظر نظام پزشکی در دنیا معتبر و شناخته‌شده است و سیستم‌های پیشرفته و به‌روز پزشکی در دنیا را داراست، یقینا در زمینه مداوای بیماران و همچنین صادرات دارو، مزیت رقابتی داریم. در مصالح ساختمانی و مواد غذایی به خصوص میوه و ترهبار و لبنیات به دلیل نزدیکی با عراق به نسبت تمام کشورهای دیگر از مزیت برخوردار هستیم. عراق از نظر بنادر دچار محدودیت است و تنها بندر بصره را دارد و از طرف دیگر با ترکیه، عربستان و اردن مرز مشترک دارد که هنوز گمرک در آن‌ها راه‌اندازی نشده است. اما ایران چند گمرک در مرز با عراق ایجاد کرده است. این موارد نیز مزیت‌هایی برای ایران ایجاد کرده است که نیاز به برنامه‌ریزی جدی و نگاه بلندمدت دارد تا بتواند حضور موثر در این بازار را تقویت کند.

عراق
جمعیت: ۳۷/۲ میلیون نفر
تولید ملی: ۷۱۰۰ دلار
تورم: ۲ درصد
صادرات: ۸۳/۹۸ میلیارد دلار
واردات: ۴۵/۲ میلیارد دلار
روابط تجاری با ایران: جزو ۵ مقصد صادراتی ایران



رشد قارچ‌گونه دانش‌بنیان‌ها

قابل احتراق یا قابل اتکا؟

دو سال گذشـــته، برای کسب‌وکارها سخت گذشـــت. رکود اقتصادی بنگاه‌های چندساله را زمین‌گیر کرد و چاله‌های مسیر برای آنها تبدیل به چاه شد. در همین جاده سنگلاخ اما کسب‌وکارهایی جوانه زدند که تعداد آنها در یک سال دو برابر شد. شرکت‌های دانش‌بنیان با اتکا به فناوری جان گرفتند. رشد سریع این شرکت‌ها چقدر برای فضای کسب‌وکار خوب است؟ مشکلات اصلی آنها چیست؟ دولت چطور از این شرکت‌ها حمایت می‌کند و درنهایت، آینده چگونه برای این شرکت‌ها رقم می‌خورد؟ این رشد قارچ‌گونه به سرانجام خوبی می‌رسد؟



بیم و امید

شرکت‌های دانش‌بنیان چگونه جان گرفتند؟

مهران علی‌یاری
خبرنگار

چرا باید خواند:
شرکت‌های دانش‌بنیان در یک سال دو برابر شدند. تسهیلاتی که صندوق نوآوری و شکوفایی برای حمایت از شرکت‌ها تصویب کرده هم در همین مدت دو برابر شده است. به نظر می‌رسد که اوضاع برای دانش‌بنیان‌ها بد نیست.

اگر روند افزایش تعداد شرکت‌ها و تسهیلات دولتی پرداختی به آنها را بر اساس آنچه در دو سال گذشته اتفاق افتاده محاسبه کنیم به این نتیجه می‌رسیم که در سال آینده بیش از ۵ هزار شرکت دانش‌بنیان در ایران فعالیت می‌کنند و تسهیلات دولتی مصوب به بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید

«برای توصیف شرکت، کسب‌وکار و هرچه که بر اساس استفاده از اطلاعات و ایده شکل گرفته استفاده می‌شود». این تعریف صفت دانش‌بنیان در دانش‌نامه کمبریج است. اصطلاحی که این روزها در کمتر کشوری خبری از آن نیست. کسب‌وکارهای دانش‌بنیان با ارزش‌یافتن اطلاعات در قرن جدید پا گرفتند. شرکت‌های دانش‌بنیان حکم آجرهای ساختمان بزرگ اقتصاد دانش‌بنیان را دارند. اقتصادی که با سرعت نور از گذشته فاصله می‌گیرد و چشم به آینده دوخته است. اگر به این سؤال پاسخ دهیم که شرکت‌های دانش‌بنیان دقیقاً چه‌چیزی تولید می‌کنند به تعریف بهتری از اصل دانش‌بنیان بودن آنها می‌رسیم.

هوشمندی اصلی‌ترین ویژگی محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان است. هاروارد بیزنس ریویو برای معرفی بهتر شرکت‌های دانش‌بنیان در گزارشی به توصیف محصولات آنها پرداخته است. تایری که راننده را از میزان فشار هوا آگاه می‌کند، پوشاکی که در مواجهه با سرما و گرمای هوا واکنش نشان می‌دهد، پوشکی که با خیس شدن تغییر رنگ می‌دهد و راکت تنیسی که با ضربه به توپ می‌درخشد از نمونه‌های اولیه محصولات هوشمند هستند. این محصولات در یک نکته مشترک‌اند و آن هم دریافت اطلاعات، فیلتر آن، تفسیر آن و به کار گرفتن آن در خدمت کاربر است. مشتریان محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان به‌طور مداوم مشغول یادگیری‌اند. محصولات هوشمند یادگیری مداوم را اجباری می‌کنند و البته به این فرآیند کمک می‌کنند. فرآیند آموزش چیزی است که مشتریان محصولات هوشمند با به کار گرفتن این محصولات به آن پیوند می‌خورند. شرکت‌های دانش‌بنیان به مشتریان به‌عنوان آموزنده و به خودشان به‌عنوان آموزگار نگاه می‌کنند. این تغییر رویکرد باعث شده شرکت‌ها تجربه آموزش را ارتقا بدهند و مشتریان از این تجربه‌ها سود بیشتری ببرند. شرکت‌های دانش‌بنیان بر اساس فرآوری اطلاعات برای بهتر شدن کسب‌وکار مردم کار می‌کنند. آنها می‌دانند چطور می‌توانند از دانش برای بهتر شدن کسب‌وکارها استفاده کنند.

آماری از وضعیت شرکت‌های دانش‌بنیان

تعداد	وضعیت
۱۵۶۸۷	ایجاد نام کاربری اولیه
۸۲۵۶	تکمیل مستندات و ثبت‌نام نهایی
۳۸۸۳	شرکت‌های تاییدنشده
۲۹۷۵	شرکت‌های تاییدشده
۱۳۹۸	در مرحله ارزیابی



صندوق نوآوری و شکوفایی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان با سرمایه‌ای قابل توجه در دوره تصدی‌گری دولت یازدهم شکل گرفت. این صندوق بعد از ارزیابی ایده و شرایط شرکت‌ها به دانش‌بنیان‌ها تسهیلات می‌دهد. صندوق نوآوری و شکوفایی یک صندوق‌سرمایه‌گذاری جسورانه است، صندوقی که فعالان دانش بنیان امیدوارند در آینده‌ای نزدیک مشابه آن در کشور بیشتر شود. این تصویر رییس دولت یازدهم را در بازدید از اولین خودروی برقی ایرانی نشان می‌دهد که محصول فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان است.

کسب‌وکارهای دانش‌بنیان چند ویژگی دارند که آنها را از کسب‌وکارهای سنتی متمایز می‌کند. اول، هرچه شما از محصولات دانش‌بنیان بیشتر استفاده کنید، آنها بهتر می‌شوند. دوم، هرچه بیشتر از محصولات دانش‌بنیان استفاده کنید، شما هم بهتر می‌شوید. سوم، محصولات و خدمات دانش‌بنیان برای تغییر شرایط شکل گرفته‌اند. می‌توانید این محصولات را بر اساس شرایط خودتان هم سفارش دهید. آنها می‌توانند به شکل نیازهای شما دربیایند و با تغییر نیازهای شما تغییر کنند. چهارم، به دلیل رقابت تنگاتنگ در فضای کار شرکت‌های دانش‌بنیان و فناورانه، عمر محصولات و خدمات این شرکت‌ها کوتاه‌مدت است. محصولات دانش‌بنیان مشتریان را برای عمل در زمان واقعی توانمند می‌کنند. اطلاعات زمانی به کار می‌آید که فوری به دست برسد. برای مثال گزارش‌های یک اپلیکیشن بر اساس آخرین گزارش‌های عبور و مرور در شهر تغییر می‌کند و این مسئله برای تصمیم‌گیری و تعیین مسیر به کمک رانندگان خواهد آمد.

شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران سابقه زیادی ندارند هرچند در

رشد سریع استفاده از فناوری در ایران و لزوم شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان بالاخره دولتمردان را به این فکر انداخت که باید کاری کرد. لایحه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در دی‌ماه سال ۸۶ تدوین شد و در تیرماه سال ۸۷ به هیئت وزیران رسید. این لایحه پس از طرح و بررسی در مجلس شورای اسلامی سرانجام در اردیبهشت‌ماه سال ۸۹ به تصویب رسید.

آمار شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه فناوری	
موضوع	تعداد
فناوری زیستی	۲۵۰
فناوری نانو	۸۱
اپتیک و فوتونیک	۶۰
مواد پیشرفته (پلیمرها،سرامیک، فلزات، کامپوزیت و...)	۱۸۸
سخت‌افزار رایانه‌ای، برق قدرت، الکترونیک، کنترل و مخابرات	۳۹۲
فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم‌افزارهای رایانه‌ای	۵۸۰
تجهیزات پیشرفته ساخت، تولید و آزمایشگاهی	۳۱۱
داروهای پیشرفته	۱۷۰
وسایل، ملزومات و تجهیزات پزشکی	۱۳۵
هوافضا	۱۶۳
انرژی‌های نو	۶۶
تجهیزات و مواد پیشرفته گاز، نفت و پتروشیمی	۱۸۳
محصولات پیشرفته و سایر حوزه‌ها	۳۹۶
خدمات تجاری‌سازی	۲۵
مجموع	۳۰۰۰

همین مدت محدود هم این شرکت‌ها به رشد قابل توجهی رسیدند. بر اساس آماری که معاونت علمی و فناوری دفتر ریاست‌جمهوری منتشر کرده ۵۵ شرکت دانش‌بنیان در ایران در سال ۹۲ فعالیت می‌کردند. تنها یک سال بعد تعداد این شرکت‌ها از مرز هزار مورد عبور کرد و به یک هزار و ۴۸۴ شرکت فعال دانش‌بنیان رسید. این سیر صعودی در سال ۹۴ هم ادامه یافت. در این سال تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان دو برابر شد و به ۲ هزار و ۳۲۰ شرکت رسید. تا اسفندماه سال ۹۵، ۲ هزار و ۹۷۵ شرکت دانش‌بنیان مورد تایید قرار گرفته است. آمارهای موجود نشان می‌دهد که در شرکت‌های دانش‌بنیان مورد تایید برای ۸۶ هزار نفر اشتغال ایجاد شده و میزان فروش این شرکت‌ها اعم از دانش‌بنیان نوپا، تولیدی و صنعتی دارای فعالیت دانش‌بنیان در سال مالی گذشته بیش از ۱۷ هزار میلیارد تومان بوده است. این روند رشد تعجبی هم ندارد.

کافی است نگاهی به آمار رشد استفاده از فناوری بیندازید تا ببینید زمینه حضور مؤثر شرکت‌های دانش‌بنیان در فضای کسب‌وکار ایران تا چه اندازه فراهم است. اینترنت و رسانه‌های اجتماعی یک بخش اثرگذار از شکل‌گیری اقتصادهای دانش‌بنیان است. بر اساس آخرین آمار وزارت ارتباطات در سال ۹۵، نفوذ موبایل در ایران به ۹۷٫۵ درصد رسیده است. ۲۲ میلیون نفر از مردم ایران از اینترنت موبایل و ۹ میلیون نفر از اینترنت ای‌دی‌اس‌ال استفاده می‌کنند. بر اساس گزارش اتحادیه جهانی مخابرات، ایران از نظر درصد خانوارهایی که در سال ۲۰۱۵ به اینترنت دسترسی داشته‌اند و در ۱۳۸ کشور توسعه‌یافته زندگی می‌کنند، رتبه ۳۹ را کسب کرده است. بر اساس این گزارش ۵۲٫۱۸ درصد از ایرانی‌ها به اینترنت دسترسی دارند. رتبه ایران از نظر ضریب نفوذ اینترنت در سال ۲۰۱۵، ۱۰۳ بوده است و ۴۴ درصد مردم ایران کاربر اینترنت‌هستند.

رشد سریع استفاده از فناوری در ایران و لزوم شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان بالاخره دولتمردان را به این فکر انداخت که باید کاری کرد. لایحه حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در دی‌ماه سال ۸۶ تدوین شد و در تیرماه سال ۸۷ به هیئت وزیران رسید. این لایحه پس از طرح و بررسی در مجلس شورای اسلامی سرانجام در اردیبهشت‌ماه سال ۸۹ به تصویب رسید.

تصویب این لایحه که با عنوان قانون حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و تجاری‌سازی نوآوری‌ها و اختراعات شناخته می‌شود سرآغاز شکل‌گیری صندوقی به اسم صندوق نوآوری و شکوفایی برای پرداخت تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان بود. سرمایه اولیه این صندوق که در سال ۹۲ شکل گرفت ۳ هزار میلیارد تومان بود. در این سال تنها ۵۵ شرکت به‌عنوان شرکت دانش‌بنیان شناخته می‌شدند اما یک سال بعد، بیشتر از ۷۰۰ درخواست از سوی شرکت‌ها برای ارزیابی به صندوق نوآوری و شکوفایی رسید و صندوق تصویب کرد که برای حمایت از این طرح‌ها ۱۰۰ میلیارد تومان تسهیلات در نظر بگیرد، مبلغی که در سال ۹۴ به ۲۲۰ میلیارد تومان رسید یعنی به‌طور تقریبی در عرض یک سال دو برابر شد.

اگر روند افزایش تعداد شرکت‌ها و تسهیلات دولتی پرداختی به آنها را بر اساس آنچه در دو سال گذشته اتفاق افتاده محاسبه کنیم به این نتیجه می‌رسیم که در سال آینده بیش از ۵ هزار شرکت دانش‌بنیان در ایران فعالیت می‌کنند و تسهیلات دولتی مصوب به بیش از ۵۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید. البته تسهیلات تنها یک بخش از حمایت‌های دولتی از شرکت‌های دانش‌بنیان است، شرکت‌هایی که بازپرداخت وام آنها با توجه به زمان بازدهی طرح محل سؤال است. حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان در چهار دسته انجام می‌شود. حمایت‌های ذیل قانون، حمایت با همکاری سایر دستگاه‌ها، برنامه جامع توسعه کسب‌وکار و حمایت از صادرات و تبادل فناوری و البته ارزیابی‌های صندوق نوآوری و شکوفایی و معاونت علمی و فناوری دفتر ریاست‌جمهوری چند خانی است که شرکت‌های دانش‌بنیان برای دریافت تسهیلات باید از آن بگذرند.

تعداد شرکت‌ها بر اساس نوع تایید		
شرکت‌ها	تعداد	درصد
تولیدکننده خدمات و کالای دانش‌بنیان	۸۶۵	۲۹ درصد
دانش‌بنیان صنعتی	۴۰۰	۱۳ درصد
دانش‌بنیان نوپا	۱۷۳۵	۵۸ درصد

درآمد و تعداد شاغلان در شرکت‌های دانش‌بنیان		
سال	درآمد	افراد شاغل
۹۲	۲ هزار میلیارد ریال	۲ هزار و ۱۴۵ نفر
۹۳	۳۰ هزار میلیارد ریال	۲۹ هزار و ۵۰۳ نفر
۹۴	۱۲۸ هزار میلیارد ریال	۶۰ هزار و ۶۱ نفر
۹۵	۱۷۵ هزار میلیارد ریال	۸۶ هزار و ۲۵۵ نفر

شرکت‌های دانش‌بنیان در ایران سابقه زیادی ندارند هرچند در همین مدت محدود هم این شرکت‌ها به رشد قابل توجهی رسیدند. بر اساس آماری که معاونت علمی و فناوری دفتر ریاست‌جمهوری منتشر کرده ۵۵ شرکت دانش‌بنیان در ایران در سال ۹۲ فعالیت می‌کردند

۵۵

تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان در سال ۹۲

۳۰۰۰

تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان در سال ۹۵

نگاه دولتی به شرکت‌های دانش‌بنیان کمک نمی‌کند

بازارسازی، اصلی‌ترین چالش دانش‌بنیان‌ها

زینب کوهیار
دبیر بخش نگاه

شتاب توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان هم امیدوارکننده و هم ترسناک است. از سویی این شرکت‌ها مرهمی برای بیماری بیکاری است که در کمین فارغ‌التحصیلان دانشگاهی نشسته و از سوی دیگر چالش‌های ریزودرشتی پیش پای دانش‌بنیان‌ها برای غلبه بر اقتصاد همیشه‌سنتی ایران وجود دارد. کسب‌وکارهای کوچک مبتنی بر فناوری با چه چالشی روبه‌رو می‌شوند؟ توسعه این شرکت‌ها در چه مسیری حرکت می‌کند؟ آیا قرار است تسهیلات‌دهی به این شرکت‌ها از آنها بحرانی برای اقتصاد ایران بسازد؟ ایده‌های دانش‌بنیان چه زمانی به نتیجه می‌رسند و بهتر نیست دولت به آنها تسهیلات بلاعوض پرداخت کند؟ آینده‌نگر در این‌باره با اسماعیل قادری، قائم‌مقام معاون سیاست‌گذاری و ارزیابی راهبردی و مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی فناوری گفت‌وگو کرده است. قادری در این گفت‌وگو با تأکید بر نقش مؤثر این شرکت‌ها در کاهش نرخ بیکاری از اهمیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه می‌گوید و مهم‌ترین مسئله یا چالش پیش روی شرکت‌های دانش‌بنیان را بازار محصولات آنها می‌داند. بازاری که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در تلاش است با تحریک طرف تقاضا به آن رونق بدهد و دستگاه‌های اجرایی بزرگ دولتی و عمومی را به‌عنوان مهم‌ترین مصرف‌کنندگان محصولات دانش‌بنیان وارد این بازی کرده است.

۳۰
هزار میلیارد تومان
گردش مالی شرکت‌های دانش‌بنیان

■ **در دو سال اخیر شرکت‌های دانش‌بنیان به رشد قابل‌توجهی رسیدند. آماری که توسط دستگاه‌های دولتی اعلام‌شده جالب است. تعداد شرکت‌ها در سال ۹۲، ۵۵ مورد بود اما ظرف سه سال این شرکت‌ها به مرز ۳ هزار مورد نزدیک شدند. این رشد سریع درعین‌حال با چالش‌هایی همراه بوده‌است. فکر می‌کنید اصلی‌ترین مسئله این شرکت‌ها چیست؟**

همان‌طور که اشاره کردید شرکت‌های دانش‌بنیان در سال‌های اخیر از نظر کمی و کیفی به رشد قابل‌ملاحظه‌ای رسیدند. تا پایان تیرماه سال ۹۶ تعداد شرکت‌های احراز صلاحیت‌شده در کارگروه ارزیابی و تایید صلاحیت شرکت‌های دانش‌بنیان به ۳ هزار و ۳۰۰ شرکت رسیده است. این یعنی بیش از ۳ هزار شرکت فعال در گردونه کار دانش‌بنیان فعالیت می‌کنند. پیش از اینکه به اصلی‌ترین چالش این شرکت‌ها در پاسخ به سؤال شما اشاره کنم اجازه دهید به آمار دیگری درباره شرکت‌های دانش‌بنیان بپردازیم. گردش مالی این شرکت‌ها بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان است و نزدیک به ۱۰۰ فرصت شغلی پایدار در کشور به‌واسطه فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان ایجاد شده است. این آمار نشان می‌دهد که ظرفیت علمی کشور برای توسعه کسب‌وکارهای مبتنی بر نوآوری تا چه اندازه قابل‌توجه است. اما این ظرفیت به مرحله اجرا نمی‌رسد مگر با تغییر پارادایم و رویکرد در اقتصاد.

ما یک سند اقتصاد مقاومتی داریم و اهداف این سند محقق نمی‌شود مگر اینکه از اقتصاد سنتی و تک‌محصولی به اقتصاد مبتنی بر علم، نوآوری و فناوری روی‌آوریم. از سوی دیگر در سال‌های اخیر با عرضه پرشتاب علمی در کشور یا Push Science مواجه شدیم که اگر برای طرف تقاضای آن کاری نکنیم و آن را تحریک نکنیم با سرخوردگی روبه‌رو می‌شویم و در آینده‌ای نزدیک طیف وسیعی از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی کشور در زمره بیکاران محاسبه می‌شوند. به همین دلیل پلت‌فرم حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان به‌عنوان یک راهکار اساسی برای جلوگیری از بروز و تشدید این مشکلات و البته تحقق سند سیاستی اقتصاد مقاومتی مدنظر قرار گرفته است.

و اما چالش اصلی پیش روی این شرکت‌ها به‌طرف تقاضا بازمی‌گردد یعنی بازار. اگر نگاه جامعی به بازار محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان نداشته باشیم، دیر یا زود این شرکت‌ها دچار معضل و از گردونه رقابت خارج می‌شوند. در درجه اول مسئله بازارسازی برای ما اهمیت دارد.

■ **برای حل این چالش چه راهکارهایی را دنبال می‌کنید؟**

تلاش می‌کنیم با در پیش گرفتن سیاست‌های لازم برای تحریک تقاضا مهم‌ترین چالش را حل کنیم و در این زمینه ابزارهای سیاستی مختلف مدنظر ماست. در گام دوم، استفاده از ظرفیت این شرکت‌ها توسط بنگاه‌های بزرگ مطرح است. شرکت‌های دانش‌بنیان به‌طورمعمول کسب‌وکارهایی کوچک هستند. زمانی این کسب‌وکارها می‌توانند موفق باشند که در خدمت بنگاه‌های بزرگ کشور قرار بگیرند. یعنی اقتصاد کشور باید از این ظرفیت‌ها استفاده کند تا تولید شرکت‌های دانش‌بنیان به اقتصاد مقیاس نزدیک شود. تلاش کردیم برای بزرگ کردن بازار محصولات این شرکت‌ها، استفاده دستگاه‌های اجرایی بزرگ کشور، دولت و دیگر نهادهای اجرایی به‌عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده محصولات این شرکت‌ها، راه را برای اجرایی کردن قانون رفع موانع تولید هموار کنیم. دستگاه‌هایی بزرگی مثل بنیاد مستضعفان، ستاد اجرایی فرمان امام(ره) و دیگر دستگاه‌های بزرگ اقتصادی کشور نقش مؤثری در بازارسازی و استفاده از ظرفیت این شرکت‌ها ایفا می‌کنند. در ادامه مسئله «شِیر مارکت» یا توزیع بازار را پیش‌بینی می‌کنیم و تلاش می‌کنیم سهم این شرکت‌ها را در بازارهای ملی و بین‌المللی افزایش دهیم تا هماهنگ با شتاب رشد این شرکت‌ها، دوام و پایداری فعالیت آنها را تضمین کرده باشیم.

نکته‌هایی که باید بدانید

- تا پایان تیرماه سال ۹۶ تعداد شرکت‌های احراز صلاحیت‌شده در کارگروه ارزیابی و تایید صلاحیت شرکت‌های دانش‌بنیان به ۳ هزار و ۳۰۰ شرکت رسیده است.
- تلاش می‌کنیم با در پیش گرفتن سیاست‌های لازم برای تحریک تقاضا مهم‌ترین چالش را حل کنیم.
- در دولت دوازدهم به مسئله توسعه اکوسیستم و زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور بیش از گذشته توجه می‌کنیم.
- نگاه دولتی هرگز به این شرکت‌ها کمک نمی‌کند.
- دستگاه‌های بزرگی مثل بنیاد مستضعفان، ستاد اجرایی فرمان امام(ره) و دیگر دستگاه‌های بزرگ اقتصادی کشور نقش مؤثری در بازارسازی و استفاده از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان ایفا می‌کنند.
- مدلی که امروز در ایران برای حمایت از کسب‌وکارهای دانش‌بنیان پیاده می‌شود، با مدل‌های روز دنیا تفاوت چندانی ندارد.
- اگر نگاه جامعی به بازار محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان نداشته باشیم، دیر یا زود این شرکت‌ها دچار معضل و از گردونه رقابت خارج می‌شوند.

ما یک سند اقتصاد مقاومتی داریم و اهداف این سند محقق نمی‌شود مگر اینکه از اقتصاد سنتی تک‌محصولی به اقتصاد مبتنی بر علم، نوآوری و فناوری روی بیاوریم. از سوی دیگر در سال‌های اخیر با عرضه پرشتاب علمی در کشور یا Push Science مواجه شدیم که اگر برای طرف تقاضای آن کاری نکنیم و آن را تحریک نکنیم با سرخوردگی روبه‌رو می‌شویم.

■ **تسهیلات بانکی یکی از انواع حمایت‌های دولتی از شرکت‌های دانش‌بنیان است. تفاوت ماهوی کسب‌وکار این شرکت‌ها با مدل‌های سنتی که پیش‌ازاین در اقتصاد کشور رایج بوده تا چه اندازه بر این مسئله تأثیرگذار است؟ به‌هرحال هر وامی موعد بازپرداختی دارد. با توجه به ایده محور بودن کار و اینکه مشخص نیست هر ایده‌ای در کسب‌وکار دانش‌بنیان چه زمانی به بازدهی برسد فکر می‌کنید چطور باید مسائل مربوط به تسهیلات این شرکت‌ها را مدیریت کرد؟ آیا باید تسهیلات بلاعوض در نظر گرفت؟**

به نظر من حمایت‌های دولتی از شرکت‌های دانش‌بنیان در مرحله ایده باید صرفاً در سطح کمک‌های بلاعوض کوچک انجام شود، یعنی تا زمانی که کسب‌وکار راه بیفتد. اگر این شرکت‌ها می‌خواهند به بازارهای بزرگ‌تر دست پیدا کنند و موفقیت‌آمیز عمل کنند باید به دنبال صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و خطرپذیر باشند یعنی به دنبال هلدینگ‌های بزرگ کشور برای جذب سرمایه.

نگاه دولتی هرگز به این شرکت‌ها کمک نمی‌کند. زمانی که استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان دوران جنینی را طی می‌کنند، موفقیت تضمین می‌شود و اگر در کنار صندوق‌های سرمایه‌گذاری بزرگ و بنگاه‌های اقتصادی بزرگ قرار بگیرند، طبیعی است که می‌توانند ضریب موفقیت را با آزمون‌وخطای کمتری افزایش بدهند. ما در معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری همین رویکرد را دنبال می‌کنیم

■ **به‌هرحال با حمایت شما این شرکت‌ها مرحله جنینی را رد می‌کنند. پس از آن برای گسترش کار آنها برنامه‌ای دارید؟**

طبیعی است برای توسعه بازار شرکت‌های دانش‌بنیان باید دستگاه‌های بزرگ و VCها را در کنار آنها قرار دهیم تا موفقیت آنها را تضمین کند. در ضمن صندوق نوآوری و شکوفایی هم به‌عنوان یک صندوق سرمایه‌گذاری جسورانه شکل گرفته که سرمایه مناسبی دارد و تسهیلات را سهل‌الوصول و ارزان به شرکت‌ها پرداخت می‌کند. من با کمک‌های بلاعوض بزرگ به شرکت‌های دانش‌بنیان مخالفم. به نظر من اگر کاری در مرحله اول بازارسازی خوبی نداشته باشد و گروه خوبی را کنار هم جمع نکند، تضمین‌های لازم را برای موفقیت ایجاد نکرده و اگر کار هم کند به شکست می‌انجامد و در مقطعی جز هزینه چیز دیگری نخواهد داشت.

نکته دیگر اینکه خود کسب‌وکارهای دانش‌بنیان سرمایه‌آفرین است و اقتصاد را دچار تحول می‌کند. ما در گام‌های اولیه باید تنها نقش بسترساز را ایفا کنیم، تسهیل کنیم و امکانات اولیه را در اختیار شرکت‌ها قرار دهیم.

■ **از منظر حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان تا چه اندازه با کشورهای توسعه‌یافته دنیا هماهنگ عمل می‌کنیم؟**

مدلی که امروز در ایران برای حمایت از کسب‌وکارهای دانش‌بنیان پیاده می‌شود، با مدل‌های روز دنیا تفاوت چندانی ندارد. به نظر من از این نظر کم و کاستی نداریم اما نقصی که داریم در موضوع بازارسازی و اطمینان دادن به شرکت‌هاست. ما جامعه‌ای نداریم که از دل آن کسب‌وکارهای نو بیرون بیاید و موفق شود.

از نظر زیرساخت‌ها و حمایت‌هایی که ذیل قانون برای شرکت‌های دانش‌بنیان تعریف می‌شود به مدل کشورهای پیشرفته جهان نزدیک هستیم اما به دلیل غلبه اقتصاد سنتی و اینکه فرهنگ نوآوری در کشور نهادینه نشده بعضا در اجرای قوانین تازه و استفاده از بازار دچار مشکل هستیم. فکر می‌کنم مسئله فرهنگ‌سازی در اینجا باید به کمک اقتصاد



بیاید. طرح مسائل مربوط به شرکت‌های دانش‌بنیان در انواع و اقسام رسانه‌ها از جمله رسانه ملی، نشریاتی مثل نشریه شما و شبکه‌های اجتماعی در فضای مجازی می‌تواند به تسری فرهنگ نوآوری کمک کند، به آن عمق بدهد و به موفقیت شرکت‌ها بینجامد. به نظر من باید از این ابزارها به بهترین و بیشترین شکل برای توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان اتکا کرد.

■ **فکر می‌کنید سیاست دولت دوازدهم به‌عنوان دولت جدید، در مورد شرکت‌های دانش‌بنیان تغییر کند؟ آیا برنامه جدیدی در این زمینه در دولت مطرح شده است؟**

حداقل کاری که در زمینه کاری خودمان در معاونت علمی و فناوری دفتر ریاست‌جمهوری انجام می‌دهیم این است که در دولت دوازدهم به مسئله توسعه اکوسیستم و زیست‌بوم فناوری و نوآوری در کشور بیش از گذشته توجه کنیم. باید مسیر را برای توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان تسهیل کرد و موانع را برداشت. در این زمینه نیاز به هماهنگی بیشتر بخش‌های مختلف اقتصاد کشور داریم. بخش‌های بین‌دستگاهی می‌تواند به توسعه زیست‌بوم فناوری در کشور کمک کند. ■

۱۰۰ هزار فرصت‌شغلی پایدار در شرکت‌های دانش‌بنیان

اگر این شرکت‌ها می‌خواهند به بازارهای بزرگ‌تر دست پیدا کنند و موفقیت‌آمیز عمل کنند باید به دنبال صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و خطرپذیر باشند یعنی به دنبال هلدینگ‌های بزرگ کشور برای جذب سرمایه



۳ خواست اصلی شرکت‌های دانش‌بنیان:

نقدینگی، قوانین شفاف و معافیت سربازان خلاق



سعید صادقی

مدیر اجرایی شرکت دانش‌بنیان

مؤسسان شرکت‌های دانش‌بنیان فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌های برتر کشور هستند. امکان مهاجرت، تحصیل در دانشگاه‌های برتر جهان و رسیدن به موقعیت‌های شغلی خوب در بزرگ‌ترین شرکت‌های علمی و فناوری دنیا مثل اپل، گوگل و... برای این افراد فراهم است اما دغدغه آنها مانع مهاجرت و بی‌اعتنایی آنها به کشور شده است. این مسئله برای مسئولان دولتی و افرادی که به هر نحو به فضای کسب‌وکار شرکت‌های دانش‌بنیان ربط پیدا می‌کنند روشن است. بنابراین انتظار حمایت از افرادی که قصد راه‌اندازی شرکت‌های دانش‌بنیان را دارند یا شرکت را راه‌اندازی کرده‌اند و کار می‌کنند پررنگ‌تر است. ما در ایران کار می‌کنیم و انتظار حمایت داریم. جنس حمایت‌ها متفاوت است. مسئولان می‌توانند در برگزاری همایش‌ها از ما دعوت کنند تا مشکلات را بیان کنیم و با هم‌اندیشی به بهترین راه‌حل برسیم، یا در زمینه مالی از شرکت‌ها حمایت کنند. نقدینگی یکی از مسائل اصلی شرکت‌های دانش‌بنیان است. دولت می‌تواند زمینه دریافت تسهیلات مناسب را برای شرکت‌های دانش‌بنیان فراهم کند. حمایتی که می‌تواند به ما کمک کند تا با انگیزه بیشتر با همین فرمان و سرعت پیش برویم. نکته دیگر در مورد تسهیلات مالی و کمک‌های مربوط به نقدینگی، موعد بازپرداخت است. کسب‌وکارهای فناوری و آی‌تی از نظر زمان بازدهی متفاوت از دیگر کسب‌وکارهاست. اینکه چه زمانی یک ایده به نتیجه برسد بستگی به شکل کسب‌وکار دارد. نقطه بهینه‌ای که یک کسب‌وکار بازدهی دارد بسته به ایده متفاوت است. عاقلانه نیست که به‌طور قانونی مدت‌زمان کمی را برای بازپرداخت تسهیلات مالی یک شرکت دانش‌بنیان در نظر بگیرند. اینکه مؤسسان همیشه به‌جای تمرکز بر کسب‌وکارهای ایده‌محور نگرانی بازپرداخت تسهیلات را داشته باشند مطلوب نیست. از سوی دیگر در نظر گرفتن مدت‌زمانی طولانی برای بازپرداخت تسهیلات به بانک‌ها هم مناسب نیست چراکه ممکن است این مسئله دغدغه تمرکز بیشتر بر کسب‌وکار را کمرنگ کند. به نظر من به ازای هر کسب‌وکار باید مدت‌زمان خاصی را در نظر گرفت اما این امکان برای نهادهای دولتی فراهم نیست. شاید مدت‌زمان دو سال در شرایط فعلی برای شرکت‌های دانش‌بنیان مناسب باشد اما باز هم باید به شرایط هر شرکت نگاه کرد.

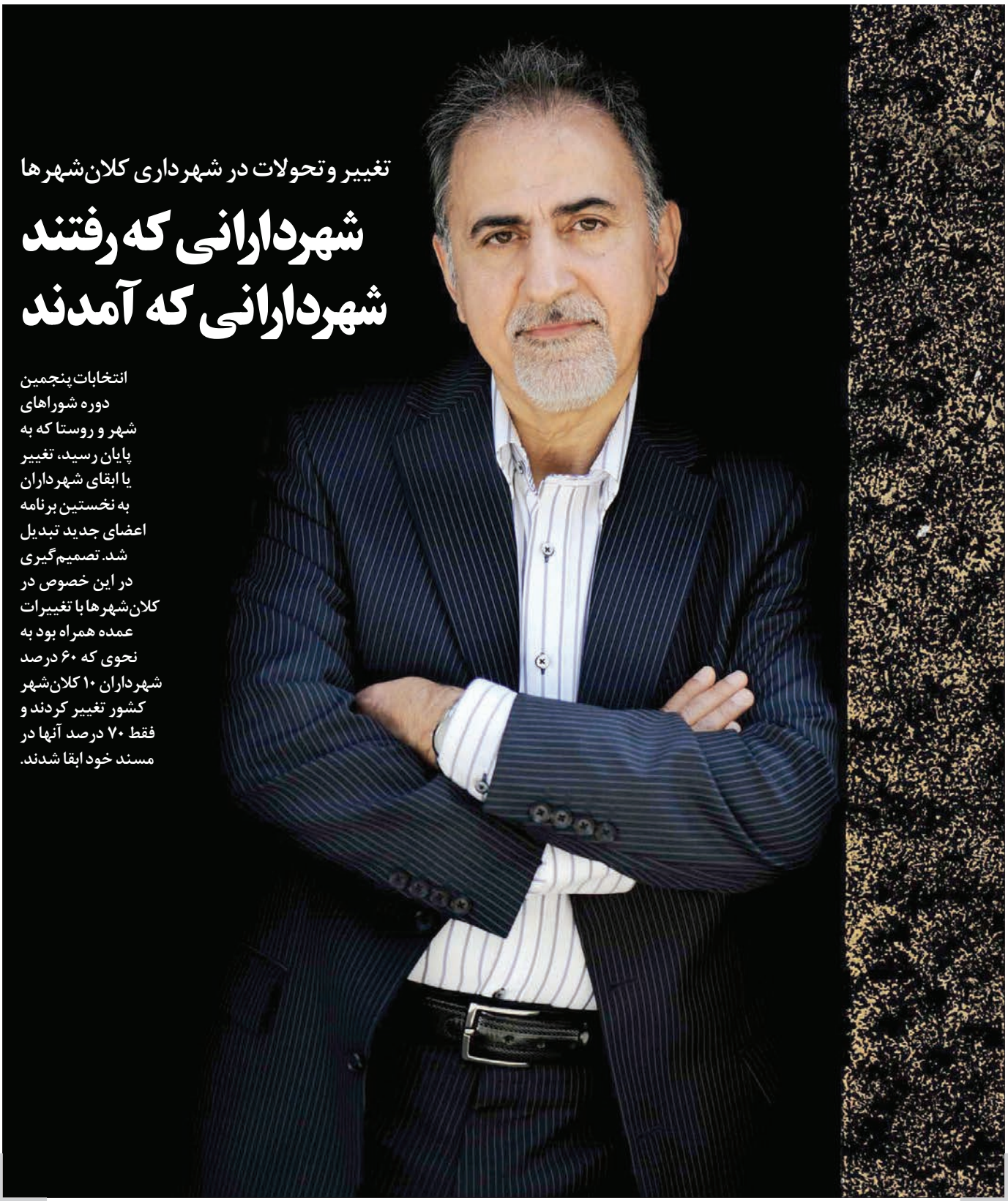
نباید از نظر دور داشت که سرعت رشد شرکت‌های خصوصی از ارگان‌های دولتی بالاتر است. این انتظار وجود ندارد که دولت زمینه همکاری ما با برخی مراکز را فراهم کند. فعالیت دولت در این زمینه کارایی ندارد. در بخش خصوصی آدم‌ها یکدیگر را سریع‌تر پیدا می‌کنند. فرض کنید که دولت بخواهد یک شرکت دانش‌بنیان خصوصی را به شرکت دیگری وصل کند. در دولت این مسئله یک فرآیند سازمانی است و با سرعتی پیش می‌رود که هیچ تطابقی با سرعت ما ندارد. ممکن است یک نهاد دولتی ظرف شش ماه یک ارتباط را برقرار کند اما شرکت‌های بخش خصوصی در دو ماه به آن نقطه برسند. اینکه از دولت بخواهیم چنین مسائلی را برای شرکت‌های دانش‌بنیان حل کند انتظار کارآمدی نیست اما درهرصورت دولت باید به روش‌های مختلف برای استفاده از ظرفیت‌های موجود در کشور با اِعمال حمایت‌هایی نشان دهد که حامی کارآفرینی است. یک بخش مهم در این زمینه تسهیل مسائل قانونی است. شرکت‌های نوپا به‌ویژه در حوزه آی‌تی مشکلاتی از نظر قوانین مربوط به مالیات و بیمه دارند. در حال حاضر با بیمه مشغول مذاکره هستیم اما مسئله اصلی ما در این زمینه قوانین غیرشفاف و استنباط‌های نادرست از فضای کسب‌وکار ماست. پیچیدگی قوانین بیمه‌ای در برخورد با شرکت‌های دانش‌بنیان مشکلاتی را ایجاد کرده است. قوانین مربوط به مالکیت در مورد فضای کار ما از نظر سازمان بیمه روشن نیست و همین مسئله باعث شده در پرداخت عوارض بیمه‌ای با مشکلاتی روبه‌رو شویم. خوشبختانه قوانین مربوط به مالیات در مورد شرکت‌های دانش‌بنیان شفاف‌تر است. شرکت دانش‌بنیان در سال اول فعالیت از مالیات معاف است اما از سال‌های بعد باید به دولت مالیات بپردازد. بهتر است دولت به‌عنوان مدعی حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان معافیت‌های بیشتری از نظر مالیاتی و امکان دریافت تسهیلات برای شرکت‌ها در نظر بگیرد. تقویت ارتباط صنعت و دانشگاه، فضای کسب‌وکار و دانشجویان با حرف شدنی نیست و تا زمانی که قوانینی شفاف و امکاناتی مفید برای شرکت‌ها در نظر نگیریم، این ارتباط شکل نمی‌گیرد.

نکته دیگر مسئله خدمت سربازی است. مسئله سربازی به‌شدت به فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان ضربه می‌زند. افرادی که مؤسس یا فعال در این شرکت‌ها هستند به‌طورمعمول جوان‌اند و دغدغه خروج دوساله آنها از فعالیت شرکت‌ها آزاردهنده است. شرکت‌های دانش‌بنیان در فضایی کار می‌کنند که هرروز تغییر می‌کند. سرعت تحول در فناوری بسیار بالاست و خروج و بی‌ارتباطی در هر مدت‌زمانی با فضای کسب‌وکار افراد را از این تحولات عقب نگاه می‌دارد. افرادی کلیدی در کسب‌وکارهای دانش‌بنیان زمانی که کار را به سوددهی می‌رسانند و طرح‌ها نتیجه می‌دهد و به مرحله کارآفرینی می‌رسند باید کار را رها کنند و به سربازی بروند. بنابراین موفقیت‌های کسب‌شده در این مدت با خروج یک مهره کلیدی از شرکت با چالش روبه‌رو می‌شود. راه‌اندازی صندوق نوآوری شکوفایی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان حرکت مثبتی بود که در دوره جدید معاونت علمی و فناوری در دفتر ریاست‌جمهوری انجام شد. این اقدام باعث شد جوی مثبت در دانشگاه‌های برتر کشور در این زمینه شکل بگیرد. تقویت روحیه استارت‌آپی در دانشگاه‌ها به شکل‌گیری کسب‌وکارهای نوپا دامن زد. این اقدام باعث شد ما در دانشگاه نمانیم و فقط به درس و امتحان و کلاس اکتفا نکنیم. ایجاد فضای حمایتی جرئت را در دل هرکس که فکر می‌کند می‌تواند با ارائه ایده‌ای بهداشت، درمان، تبلیغات و دیگر فرآیندهای عمومی را در جامعه تسهیل کند، بیدار می‌کند.

> ما در ایران کار می‌کنیم و انتظار حمایت داریم. جنس حمایت‌ها متفاوت است. مسئولان می‌توانند در برگزاری همایش‌ها از ما دعوت کنند تا مشکلات را بیان کنیم و با هم‌اندیشی به بهترین راه‌حل برسیم؛ یا در زمینه مالی از شرکت‌ها حمایت کنند

نکته‌هایی که باید بدانید

- **راه‌اندازی صندوق نوآوری شکوفایی برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان حرکت مثبتی بود که در دوره جدید معاونت علمی و فناوری در دفتر ریاست‌جمهوری انجام شد.**
- **مسئله خدمت سربازی به‌شدت به فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان ضربه می‌زند.**
- **اینکه مؤسسان شرکت‌های دانش‌بنیان همیشه به‌جای تمرکز بر کسب‌وکارهای ایده‌محور نگرانی بازپرداخت تسهیلات را داشته باشند مطلوب نیست.**
- **شرکت‌های نوپا به‌ویژه در حوزه آی‌تی مشکلاتی از نظر قوانین مربوط به مالیات و بیمه دارند.**
- **نقطه بهینه‌ای که یک کسب‌وکار بازدهی دارد بسته به ایده متفاوت است. عاقلانه نیست که به‌طور قانونی مدت‌زمان کمی را برای بازپرداخت تسهیلات مالی یک شرکت دانش‌بنیان در نظر بگیرند.**



تغییر و تحولات در شهرداری کلان‌شهرها

شهردارانی که رفتند شهردارانی که آمدند

انتخابات پنجمین دوره شوراهای شهر و روستا که به پایان رسید، تغییر یا ابقای شهرداران به نخستین برنامه اعضای جدید تبدیل شد. تصمیم‌گیری در این خصوص در کلان‌شهرها با تغییرات عمده همراه بود به نحوی که ۶۰ درصد شهرداران ۱۰ کلان‌شهر کشور تغییر کردند و فقط ۷۰ درصد آنها در مسند خود ابقا شدند.

عکس: رضا معطریان

تغییر ۷۰ درصد شهردارهای کلان‌شهرها

پس از انتخابات پنجمین دوره شوراهای شهر و روستا رخ داد

یزدان مرادی
دبیر بخش شهر

چرا باید خواند:
انتخاب شهردار در کلان‌شهرها به دلیل تمرکز جمعیت، امکانات و دارایی‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است. فکر می‌کنید چند درصد از شهردارها پس از انتخابات اخیر شورای شهر تغییر کرده‌اند؟

بیست و نهم اردیبهشت امسال، دوازدهمین دوره انتخابات ریاست جمهوری هم‌زمان با پنجمین دوره انتخابات شوراهای اسلامی شهر و روستا در سراسر کشور برگزار شد. حسن روحانی با پیروزی بر رقبایش برای چهار سال دیگر ســـکان‌دار دولت شد و اعضای جدید شوراهای شهر و روستا نیز با رأی مردم راهی ساختمان تصمیم‌گیری شهرشان شدند. در این بین انتخابات شورای شهر تهران از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار بود چرا که شهردار جدید با توجه به تفکر حاکم بر آن انتخاب می‌شد. در پایان انتخابات، لیست امید به طور کامل مورد قبول مردم تهران قرار گرفت و محســـن هاشمی بر صندلی ریاست شورا نشست. حالا دیگر انتخاب شـــهردار جدید از زمزمه خارج شد و همه با صدای بلند از آن به عنوان اولویت اول شورای پنجم یاد می‌کردند. محمدباقر قالیباف، شهردار وقت تهران که در انتخابات ریاست‌جمهوری شرکت و به نفع نامزد رقیب حسن روحانی کناره‌گیری کرده بود حالا می‌دانست که باید اتیکت «۱۲ ســـال ریاست بر شهرداری تهران» را از پیراهنش بکند و راه را برای شهرداری تازه‌نفس باز کند. سرانجام پس از سه ماه، اعضای شورای شهر، شهردار جدید را انتخاب و محمدعلی نجفی، وزیر آموزش و پرورش دولت اصلاحات را راهی ساختمان بهشت کردند. البته این فقط تهران نبود که با تغییر و تحول در سکان‌داری شهرداری روبه‌رو شـــد. تعدادی دیگر از کلان‌شهرها که به دلیل تمرکز بالای جمعیت، امکانات و دارایی‌ها، نیازمند مدیریت علمی هستند نیز دستخوش تغییر و تحول شدند. از بین ۱۰ کلان‌شهر تهران، مشهد، اصفهان، کرج، شیراز، تبریز، اهواز، قم، کرمانشاه و ارومیه، هفت کلان‌شهر شهردار و سرپرست جدید به خود دیدند و مابقی در سمت خود ابقا شدند. در اینجا نگاهی گذرا به این گذار داریم با این تاکید که در هیچ‌کدام از آنها، زنان سهمی ندارند.

۱ تهران

پایتخت/ جمعیت: ۸ میلیون و ۷۳۷ هزار و ۵۱۰ نفر/ شهردار جدید

«به شـــهروندان تهرانی تعهد می‌دهم تمام توان و قدرتم را برای ایجاد شـــرایط مطلوب‌تر برای زیست شهری آنها به کار ببرم. سعی می‌کنم از تمام امکانات در شـــهرداری و خارج از آن استفاده کنم تا دو درخواست اصلی شـــهروندان محقق شود: یکی ایجاد آرامش که جنبه معنوی و روانی شهروندان در زندگی شهری را شامل می‌شود و دوم آسایش که جنبه‌های فیزیکی و مادی آنها را دربر می‌گیرد. تمام تلاشم را به کار خواهم گرفت تا نزد شهروندان تهرانی روسفید باشم و شرایطی را فراهم کنم که زندگی شهروندی آنها چهار سال دیگر به مراتب بهتر از امروز باشـــد.» این نخستین واکنش محمدعلی نجفی پس از انتخاب شدن به عنوان شـــهردار تهران بود. انتخاب او، پایان ریاست ۱۲ ساله محمدباقر قالیباف بر ساختمان بهشت بود؛ مدت‌زمانی که برخی رسانه‌ها با تاکید ویژه بر آن، روی کار آمدن تفکری جدید در مدیریت شهری تهران را پراهمیت خواندند. شهردار جدید تهران، متولد ۱۳۳۰ در تهران اســـت. او در موسسه تکنولوژی ماساچوست دوره کاشناسی ارشد را طی کرد اما برای فعالیت و پشتیبانی از انقلاب اسلامی، دوره دکتری خود را ناتمام گذاشت و به کشور بازگشت. در کارنامه محمدعلی نجفی سه دوره وزارت در وزارت‌خانه‌های آموزش و پرورش (۲ دوره) و آموزش عالی (یک دوره) به چشـــم می‌خورد. او مرداد ۹۲ از طـــرف دولت یازدهم برای تصدی وزارت‌خانه آموزش و پرورش به مجلس شورای اسلامی معرفی اما با عدم رأی اعتماد روبه‌رو شد. ریاست یک‌ساله سازمان میراث فرهنگی و گردشگری و فعالیت به عنوان مشاور رئیس‌جمهور و دبیر ستاد هماهنگی اقتصادی کشور نیـــز در کارنامه او وجود دارد. نجفی پس از انتخاب شـــدن به عنوان شهردار تهران، در جواب تبریک رئیس‌جمهور روحانی نوشت: «امید آن دارم رابطه دولت و شهرداری به ارتباطی کاملا حسنه تبدیل و در پرتو آن تهران به عنوان ام‌القرای جهان اسلام، آبادتر و توسعه‌یافته‌تر و به شهری برای زندگی مطلوب شهروندان تبدیل شود.»

۲ مشهد

جمعیت: ۳ میلیون و ۳۷۲ هزار و ۶۶۰ نفر / شهردار جدید

مشهد، مرکز استان خراسان رضوی، دومین کلان‌شهر ایران است. موقعیت مذهبی- سیاحتی ویژه این شهر از یک سو و تمرکز جمعیت و امکانات از ســـوی دیگر آن را به یکی از شهرهای مهم کشور بدل کرده است. منتخبان پنجمین دوره شـــورای اسلامی مشهد، اواخر مرداد امسال قاسم تقی‌زاده خامسی را به عنوان شهردار جدید انتخاب کردند. او در زمان رأی‌گیری گفت: «فعالیت در شهرداری باید مطابق قانون باشـــد. باید از زنان و نیروهای جوان بر اساس شایسته‌سالاری در بدنه شهرداری استفاده شود. شهرداری محل کار سیاسی نیست. تمام فرآیندهای تصمیم‌سازی در شهرداری باید به مردم اطلاع‌رسانی شـــود.» شـــهردار جدید، متولد ۱۳۳۶ در مشهد اســـت. او مدرک کارشناســـی عمران را از نیویورک امریکا و کارشناسی ارشد همین رشته را از دانشگاه امیرکبیر تهران اخذ کرده است. طی سال‌های ۶۶ تا ۷۱ معاون فنی و عمران اســـتان‌داری خراسان بزرگ بود. خامسی همچنین در دوره فعالیت غلامحســـین کرباسچی به عنوان شهردار تهران در حوزه معاونت خدمات شـــهری، معاونـــت فنی و عمران و معاونت شهرسازی فعالیت کرده است.

۳ اصفهان

جمعیت: ۲ میلیون و ۲۴۳ هزار و ۲۴۹ نفر / شهردار جدید

نصف جهان نیز پس از انتخابات، شـــاهد تغییر شهردار خود بود. در جلسه انتخاب ســـکان‌دار جدید، شهردار سابق نیز حضور داشت اما در دقیقه نود انصراف داد و ســـرانجام قدرت‌الله نوروزی بر مسند شهرداری نشست. او متولد ۱۳۴۳، عضو هیئت علمی و مدیر گروه حقوق دانشگاه اصفهان است. در دوره اصلاحات فرماندار اصفهان بود اما با روی کارآمدن محمود احمدی‌نژاد برکنار شـــد. نوروزی همچنیـــن در انتخابات اخیر شورای شهر، ریاست ســـتاد انتخاباتی اصلاح‌طلبان اصفهان را برعهده

«تبریز شهردار ندارد»؛ این خلاصه خروجی همه ۲۰ جلسه‌ای است که اعضای منتخب شورای پنجم این کلان‌شهر داشته‌اند. آنها ۲۷ شاخص برای شهردار در نظر گرفته‌اند اما آنها را در فرد خاصی ندیده‌اند



انتخاب محمدعلی نجفی، پایان ریاست ۱۲ساله محمدباقر قالیباف بر ساختمان بهشت تهران بود؛ مدت‌زمانی که برخی رسانه‌ها با تاکید ویژه بر آن، روی کار آمدن تفکری جدید در مدیریت شهری تهران را پراهمیت خواندند.

داشـــت. تبدیل اصفهان به قطب گردشگری ملی و بین‌المللی، ارتقای وضعیت اقتصادی و تامین اشـــتغال، تحقق ســـهم ۳۰درصدی زنان و جوانان در مدیریت شهری و راه‌اندازی شورایاری‌ها بخشی از برنامه‌های اعلامی اوست.

۴ کرج

جمعیت: یک میلیون و ۹۷۳ هزار و ۴۷۰ نفر / شهردار جدید

پس از انتخابات شـــوراها، کرج نیز صاحب شـــهردار جدیدی به نام اصغر نصیری شـــد. او پیش از این به عنوان شهردار چند منطقه شهرداری تهران فعالیت کرده که طولانی‌ترین آن به مدت ۲۲ سال در منطقه ۸ بوده است. او در جلسه انتخاب شهردار کرج در رقابت با سه کاندیدای دیگر با کسب ۸ رأی انتخاب شد.

۵ شیراز

جمعیت: یک میلیون و ۸۶۹ هزار و یک نفر / شهردار جدید

شهردار جدید شیراز، یکی از اصلاح‌طلبان شناخته‌شده این شهر است. عبدالحمید معافیان پیش از این مسئولیت‌هایی مانند معاون وزیر آموزش و پرورش، مشاور رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور و معاونت اجتماعی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور را در کارنامه دارد. او در انتخابات ریاست‌جمهوری دوازدهم، مسئول ستاد انتخاباتی حســـن روحانی بود. معافیان بـــا تاکید بر اجرای ایده «شـــهرداری شیشـــه‌ای» گفت: «شفافیت در روابط مدیریت شهری با مردم، عقد قراردادهای عمرانی و مشـــارکتی، دسترسی همگانی به اطلاعات و تدوین چهارچوب مناســـب برای از بین بردن توافق‌های غیرشفاف و شائبه‌برانگیز از محورهای شهرداری شیشه‌ای است. جابه‌جایی مشاغل آلاینده و مزاحم، ایمن‌سازی شهری، تحول در ساختار مدیریت و منابع انسانی، و سامان‌دهی مهاجران در برنامه وجود دارد.»

۶ تبریز

جمعیت: یک میلیون و ۷۷۳ هزار و ۳۳۹ نفر / بدون شهردار

«تبریز شـــهردار ندارد»؛ این خلاصه خروجی همه ۲۰ جلسه‌ای است که اعضای منتخب شورای پنجم این کلان‌شهر داشته‌اند. آنها ۲۷ شـــاخص برای شهردار در نظر گرفته‌اند اما آنها را در فرد خاصی ندیده‌اند. شهردار سابق نیز به دلیل آنچه عدم اجماع آرا در اعضای شورا اعلام کرده است، انصراف داده تا نخستین جلسه رسمی به عدم ابقای شهردار سابق و انتخاب سرپرست برای شهرداری منجر شود. برخی از اعضا معتقدند باید بر اساس معیارهای مشخص‌شده شهردار تبریز انتخاب شـــود چون این موضوع به منزله‌ی انتخاب ۱۰۰ مدیر دیگر است. برخی دیگر اما می‌گویند در مدت سرپرستی، مجموعه در حالت انفعال به سر می‌بَرد و این موضوع می‌تواند در مجموعه شهرداری با ۱۱ هزار نیرو مشکل‌ساز شود. با این‌همه، محمدحسین اسحاقی، با کسب ۱۱ رأی به‌عنوان سرپرســـت شهرداری تبریز انتخاب شده و فعالیت خود را آغاز کرده است.

۷ اهواز

جمعیت: یک میلیون و ۳۰۲ هزار نفر / شهردار جدید

اهواز، پیش از هرچیز ریزگردها و مشـــکلات فـــراوان مردم این شـــهر را به ذهن می‌آورد. این شهر نیز شـــهردار جدیدی برای خود انتخاب کرده اســـت. منصور کتانباف که پیش از این در سال ۹۰ به مدت دو سال شهردار اهواز بود در جلسه اخیر شورای شهر به عنوان شهردار جدید انتخاب شد و گفت: «شهرداری باید تبدیل به یک نهاد اجتماعی-فرهنگی شود. این اتفاق در خیلی از شهرها رخ داده است و امیدواریم در شهرداری اهواز در مسیر بهبود حرکت کنیم.» ریاست او بر شهرداری اهواز در سال ۹۰ یک تفاوت عمده داشت و آن اینکه در آن مدت، اهواز شورا نداشت.

روند انتخاب شهردار در ۱۰ کلان‌شهر کشور

شهر	جمعیت	وضعیت شهردار		
		جدید	ابقا	سرپرست
تهران	۸ میلیون و ۷۳۷ هزار و ۵۱۰	*		
مشهد	۳ میلیون و ۳۷۲ هزار و ۶۶۰	*		
اصفهان	۲ میلیون و ۲۴۳ هزار و ۲۴۹	*		
کرج	یک میلیون و ۹۷۳ هزار و ۴۷۰	*		
شیراز	یک میلیون و ۸۶۹ هزار و یک	*		
تبریز	یک میلیون و ۷۷۳ هزار و ۳۳۹			*
اهواز	یک میلیون و ۳۰۲ هزار	*		
قم	یک میلیون و ۲۹۲ هزار		*	
کرمانشاه	یک میلیون و ۷۷ هزار و ۲۸۰		*	
ارومیه	یک میلیون و ۴۰ هزار و ۵۶۵		*	

۸ قم

جمعیت: یک میلیون و ۲۹۲ هزار نفر / ابقا شد

اعضای شورای شهر قم، مرتضی سقاییان‌نژاد را در سمت شهردار ابقا کردند. به گفته رئیس شورای شهر قم، در بررسی‌ها برای تصدیگری پست شهرداری گزینه‌های دیگری هم مطرح بودند اما اعضای شورا به سراغ آنها نرفتند و سقاییان‌نژاد بدون رقیب شهردار قم ماند تا ریاست دوساله‌اش ادامه‌دار باشد.

کرمانشاه در انتخاب شهردار، یک زمین‌لرزه را پشت سر گذاشت. اواخر اسفند ۹۴، شهردار وقت کرمانشاه به دلیل آنچه مدیریت ناکارآمد اعلام شد از طرف اعضای شورای شهر استیضاح شد

۹ کرمانشاه

جمعیت: یک میلیون و ۷۷ هزار و ۲۸۰ نفر / ابقا شد

کرمانشاه در انتخاب شهردار، یک زمین‌لرزه را پشت سر گذاشت. اواخر اسفند ۹۴، عبدالرضا شعبانی، شهردار وقت کرمانشاه به دلیل آنچه مدیریت ناکارآمد اعلام شد از طرف اعضای شورای شهر استیضاح شد. یک ماه بعد، آرش رضایی به عنوان شهردار جدید انتخاب شد و بر مسند ریاست نشست. از آن زمان تاکنون، رضایی سکان‌دار شهرداری کرمانشاه است.

۱۰ ارومیه

جمعیت: یک میلیون و ۴۰ هزار و ۵۶۵ نفر / ابقا شد

شهرداری ارومیه، پرجمعیت‌ترین شهر آذربایجان غربی نیز بدون تغییر در مدیریت باقی ماند. اعضای شـــورای شهر جدید در جلسه رســـمی خود به ابقای محمد حضرت‌پور رأی دادند تا ریاست او در شـــهرداری همچنان ادامه داشته باشد. دلیل آنها، رضایت از عملکرد شهردار اعلام شده است.

قتل؛ افزایش یا کاهش؟

جرایم خشن ریشه در تضعیف سرمایه‌های اجتماعی دارد



چرا باید خواند:
قتل‌ها در میان جرایم خشن جای می‌گیرند. آیا در سال‌های اخیر افزایش داشته‌اند یا با کاهش همراه بوده‌اند؟ پلیس از کاهش جرایم جنایی خبر می‌دهد اما برخی قضات دادگاه‌های کیفری می‌گویند این جرایم سیر صعودی دارند.

بر اساس آخرین آمار پزشکی قانونی کشور در چهار ماه نخست امسال حدود ۲۰۱ هزار نفر به دلیل نزاع به پزشکی قانونی مراجعه کرده‌اند و در ۷۰ درصد موارد از سلاح سرد استفاده شده است

ماجرا از قتل دختری هفت‌ســاله در پارس‌آباد و مرگ دل‌خراش نوزادی هفت‌ماهه در تهران آغاز شــد. پیش از آن پرونده‌های قتل با حساسیت کمتری از جانب رسانه‌ها، روال عادی خود را طی می‌کرد؛ پس از تشکیل در دادسرا و صدور کیفرخواست در اختیار دادگاه قرار می‌گرفت و سرنوشت متهمان با طناب دار یا رضایت اولیای دم رقم می‌خورد. بعد از این دو حادثه اما مدتی هرچند کوتاه، نگاه‌ها به چرایی وقوع جرایم خشــن در کشور دوخته شد و رسانه‌ها به بررسی علت وقــوع این جرایم از منظر اجتماعی و روان‌شناســی پرداختند. آتنا، دختری هفت‌ساله بود که توسط مردی ۴۲ساله در پارس‌آباد اردبیل مورد تعرض قرار گرفت و کشته شد. جسد او شانزده روز پس از حادثه در بشــکه‌ای آبی‌رنگ در پارکینگ خانه قاتل پیدا شد. او در دادگاه به دو بار اعدام محکوم شــده است. بنیتا نیز دختری هفت‌ماهه بود که همراه خودروی پدرش ربوده شد. سارق مردی ۲۸ساله است که خودرو و بنیتا را در یکی از خیابان‌های مامازند پاکدشــت رها کرد و باعث شد این کودک به دلیل شدت گرما جان خود را از دست بدهد. دادسرا، اتهام این سارق را قتل عمد دانسته و وقت رسیدگی در دادگاه نیز تعیین شده است.

جرایم خشن رشد داشته است

به گفته برخی از قضات دادگاه کیفری استان تهران، جرایم خشن مانند قتل و تجاوز همانند سایر جرایم در سال‌های اخیر سیر صعودی داشته و بر شدت خشونت آنها افزوده شده است. اگر در گذشته یک قاتل پس از ارتکاب جرم، خود را تســلیم پلیس می‌کرد یا بدون وارد کردن آسیب به جسد، متواری می‌شد، اکنون اما پرونده‌های متعددی در دادگاه وجود دارد که متهم آن برای پاک کردن سرنخ‌ها، جسد را مثله می‌کند یا به آتش می‌کشد. میزان خشونت افراد نیز به انگیزه و نوع جرایم بستگی دارد. جرایم ناموسی معمولا با خشونت بالایی همراه است و جنایت بر میت در آنها دیده می‌شود. همسرکشی با انگیزه‌های اخلاقی نیز در صدر این قبیل پرونده‌ها است.

قاضی حسین اصغرزاده، رئیس شعبه هشتم دادگاه کیفری استان تهران، آمار قتل‌های خانوادگــی را رو به افزایش می‌داند و می‌گوید: «ایــن جرم نیز مانند جرایم دیگر رو به افزایش اســت و پرونده‌های فراوانی با این موضوع برای بررسی و تصمیم‌گیری در دست نهادهای قضایی است.» جرایم خشن در کودکان و نوجوانان نیز آمار صعودی دارد. به گفته قاضی متین راسخ، رئیس شعبه یازدهم دادگاه کیفری اســتان تهران هرچند آمار قاطعی در ایــن زمینه وجود ندارد اما «با

۲۹ امین روز خرداد امسال، نام «آتنا» با کودک‌آزاری و قتل گره خورد. دختر هفت‌ساله اهل پارس‌آباد اردبیل، لحظه‌ای از کنار بساط دست‌فروشی پدرش جدا شد اما در دام رنگرز محله افتاد. اسماعیل رنگرز، آتنا را به داخل کارگاهش کشاند و برای عملی کردن تعرض، او را به قتل رســاند. پدر و مادر کودک شکایت کردند و پلیس پس از بررسی دوربین‌های مداربســته مغازه‌ها، ردپای اسماعیل را در حادثه به دست آورد. او دســتگیر شد اما شانزده روز مهر سکوت بر لب زد و خــود را بی‌گناه جلوه داد تا اینکه با یک تماس اشــتباه، لو رفت. متهم از بازداشتگاه به خانه زنگ زد و از همسرش خواســت به پارکینگ خانه‌شان برود و یک بشکه آبی‌رنگ حاوی مواد مخدر را جابه‌جا کند. زن جوان به ماجرا شــک کرد و برادر شوهرش را در جریان گذاشت. آنها پارکینگ را زیر و رو کردند و بشــکه را یافتند اما داخل آن مواد مخدر نبود؛ اسماعیل جسد آتنا را داخل آن گذاشته بود. سرنوشت آتنا، اعتراض شدید اهالی پارس‌آباد را به همراه داشت. آنها خانه متهم را آتش زدند و با شعارهای خود خواستار اعدامش شدند. طولی نکشــید فضای مجازی نیز از عکس‌های آتنا پر شــد و مباحث کودک‌آزاری را بار دیگر بر ســر زبان‌ها انداخت. متهم، مردی ۴۲ساله است که با وجود اعتراف در بازجویی‌ها، در جلسه دادگاه گفت هیچ تعرضی انجام نداده و احتمالا آتنا به دلیل افتادن از پله‌های رنگرزی جان باخته اســت. این اظهارات مورد قبول قضات واقع نشد و متهم به قصاص و اعدام محکوم شد.

به گفته برخی از قضات دادگاه کیفری استان تهران، جرایم خشن مانند قتل و تجاوز همانند سایر جرایم در سال‌های اخیر سیر صعودی داشته و بر شدت خشونت آنها هم افزوده شده است.

حســـن، دختر هفت‌ماهه‌اش را در صندلی عقب ماشـــین گذاشت و برای بستن در پارکینگ، پیاده شد. فقط چند ثانیه طول کشـــید اما همان زمان اندک کافی بود تا سارق، وسوسه شود و پشت فرمان ماشین بنشیند. او پایش را روی گاز گذاشت و حرکت کرد. حســـن خود را روی کاپوت انداخت و با مشت چند ضربه به شیشه زد اما سارق به حرکت مارپیچ خود ادامه داد. حسن فریاد می‌کشید «نگه دار... بچه‌ام تو ماشینه... بچه‌ام تو ماشینه...» اما سارق از حرکت نایستاد و سرعت بالای ماشین، پدر را روی زمین پرتاب کرد. ســـارق، یک ســـاعت و نیم بعد، خودرو و بنیتای هفت‌ماهـــه را در یکی از خیابان‌های پرتردد مامازند پاکدشت رها کرد و به خانه یکی از دوستانش رفت. پس از مصرف شیشـــه خوابید و صبح به خانه خودش بازگشت اما سه روز بعد دستگیر شد. در بازجویی‌های ابتدایی منکر سرقت بود اما ســـرانجام جای ماشین را لو داد. حالا شش روز از ماجرا گذشـــته و امکان زنده بودن بنیتا به صفر رسیده بود. ماموران به سرعت به محل پارک ماشین اعزام شـــدند و درِ خودرو را باز کردند؛ بنیتا به دلیل شدت گرما، تشنگی و گرسنگی جان باختـــه بود. این حادثه فقط چند روز پس از قتل آتنا رخ داد و بازتاب گسترده‌ای در فضای مجازی داشت. سؤال پرتکرار این بود: «چرا سارق با وجود اطلاع از وجود کودک در ماشین، او را رها کرد؟» متهم، مردی ۲۷ساله و از مجرمان سابقه‌دار است. او از ۱۵سالگی شیشه می‌کشد و روز حادثه نیز همراه یکی از دوستانش برای خرید مواد به مشیریه تهران رفته بود که دست به سرقت ماشین حامل بنیتا زد. او در بازجویی‌ها مدعی شده «من ماشین را کنار یک ابزارفروشی رها کردم. آنجا یک استخر و چند مغازه میوه و تره‌بار هست. فکر نمی‌کردم کسی ماشین را پیدا نکند.» کیفرخواست این پرونده با اتهام قتل عمد صادر شده و جلسه رسیدگی به زودی در دادگاه کیفری استان تهران برگزار خواهد شد. پدر و مادر بنیتا پیش از این خواستار اعدام متهم در ملأ عام شده‌اند.

حسابی چشمی و نه عدد و رقمی می‌توان گفت احتمالا جرایم خشنِ مربوط به کودکان و نوجوانان در ســـال‌های اخیر رشد داشته است.» جرایمی که گاه خشـــونت بالایی دارد، مانند تجاوز، قتل و سوزاندن جســـد ستایش، دختر شش‌ساله افغان با اسید که توسط پسری ۱۶ ساله در پاکدشت انجام شد. او در دادگاه به دو بار اعدام محکوم شده است و در کانون اصلاح و تربیت نگهداری می‌شود.

دسته دیگر قتل‌ها نیز در نزاع‌های آنی رخ می‌دهد. براساس آخرین آمار پزشکی قانونی در چهار ماه نخست امسال حدود ۲۰۱ هزار نفر به دلیل نزاع به پزشکی قانونی مراجعه کرده‌اند و در ۷۰ درصد آنها از سلاح سرد استفاده شده است. انگیزه بیشتر این متهمان در مسائل پیش‌پاافتاده‌ای چون «چشم‌درچشم شدن» خلاصه می‌شود هرچند برخی دیگر نیز اختلافات شخصی را با ضربه‌های چاقو درآمیخته‌اند. حشمت‌الله توکلی، قاضی شعبه هشـــتم دادگاه کیفری یک استان تهران راهکار کاهش استفاده از سلاح سرد در جرایم خشن را از میان برداشـــتن موانع اشتغال، مســـکن و ازدواج جوانان و بالا بردن نشاط اجتماعی می‌داند و می‌گوید: «فرد زمانی از چاقو استفاده می‌کند که کنترل روحی و روانی خود را از دست داده باشد. این ناتوانی در کنترل خشم در نزاع‌ها بیشتر دیده می‌شود. با کاهش آسیب‌های اجتماعی مانند بیکاری، اعتیاد و فقر می‌توان به کاهش درگیری‌ها با سلاح سرد امیدوار بود.»

پلیس: آمار جنایت کاهش داشته است

آمار مدونی از تعداد قتل‌ها در کشور وجود ندارد اما پلیس هرساله به شـــکل محدودی از کاهش جنایت شامل قتل، سرقت مسلحانه، آدم‌ربایی و... خبر می‌دهد. چندی پیش رئیس پلیس آگاهی ناجا بر کاهش جرایم تجاوز و قتل در کشور تاکید کرده و گفته بود: «امروزه با توجه به پرونده‌هایی که در مورد قتـــل در خانواده‌ها رخ می‌دهد، درخواســـت ما از متولیان فرهنگ، ورود به ماجراست. فضای مجازی تاثیر زیادی در جرایم دارد و ما در بسیاری از پرونده‌ها رد ارتباطات و دوستی‌هایی را که در فضای مجازی شکل گرفته و مدتی بعد منجر به قتل و تجاوز شده است مشاهده می‌کنیم.» معاون مبارزه با جرایم جنایی پلیس نیز گفته است: «وقوع جرایم جنایی در سال ۹۵ نسبت به مدت مشابه سال قبل، بیش از ۵ درصد کاهش داشته است. در سال ۹۵ بیشتر سرقت‌های مسلحانه به شکل "باندی" انجام شده و وقوع آن نیز ۵,۷ درصد کم شده است.»

جلوگیری از بروز احساس عدم امنیت

به گفته جامعه‌شناسان و کارشناســـان ارتباطات، انتشار اخبار جرایم خشن باید به گونه‌ای باشد که موجب ایجاد و افزایش احساس عدم امنیت در جامعه نشـــود. فریده غیرت، حقـــوق‌دان می‌گوید: «رســـیدگی سریع به حادثه‌های هولناک در دستگاه قضایی از یک سو و فرهنگ‌سازی مداوم از سوی نهادهای مهم تربیتی و آموزشی مانند خانواده، مدارس، دانشگاه‌ها و رســـانه‌ها می‌تواند در افزایش امنیت و حس امنیت عمومی در جامعه تاثیرگذار باشد. ما باید برای جلوگیری از وقوع حادثه‌های خشـــن، تمرکز بیشتری روی مسائل تربیتی در خانواده‌ها و نوع نگهداری و محافظت از کودکان داشـــته باشـــیم. این مسئله، یک فرهنگ‌سازی وســـیع با حضور نهادهای مختلف‌می‌طلبد.»

منصور مقاره عابد، رئیس ســـابق کانون اصـــلاح و تربیت تهران نیز ریشه جرایم خشن را در تضعیف سرمایه‌های اجتماعی می‌داند و با تاکید بر نشـــاط اجتماعی- درونی می‌گوید: «هرچه سرمایه‌های اجتماعی بیشتر باشد، بهتر می‌توان ضعف‌ها را مرمت کرد. مرکزیت عدالت ترمیمی همین سرمایه‌های اجتماعی هستند که در صورت محقر بودن آنها از هردو نظر کمی و کیفی، جامعه نمی‌تواند خودش را ترمیم کند و افراد همیشه در مقام مقایسه می‌مانند، می‌خواهند زودتر به نتیجه برسند، افکار زودگذر به ذهنشان می‌رسد و نخستین فکر را اجرایی خواهند کرد و خویشتن‌دار نخواهند بود. این موارد همگی سرمایه اجتماعی است که هرچقدر در آنها کاستی داشته باشیم باید در روند ترمیم هم شـــک کنیم. سرمایه‌های اجتماعی، سرمایه‌های پنهانی هستند که مثل تار و پود، جامعه را شکل می‌دهند.»

رسیدگی سریع به حادثه‌های هولناک در دستگاه قضایی از یک سو و فرهنگ‌سازی مداوم از سوی نهادهای مهم تربیتی و آموزشی مانند خانواده، مدارس، دانشگاه‌ها و رسانه‌ها می‌تواند در افزایش امنیت و حس امنیت عمومی در جامعه تاثیرگذار باشد

در شعبه‌های تأمین اجتماعی چه می‌گذرد؟

گزارش میدانی آینده‌نگر از شعبه‌های تأمین اجتماعی

چرا باید خواند:
بیش از ۴۰ میلیون نفر تحت پوشش سازمان تأمین اجتماعی هستند. خدماتی که به این افراد ارائه می‌شود چیست؟

مرد سال‌خورده دستی بر موهای جوگندمی‌اش می‌کشد و وارد ســـاختمان می‌شود. انگار که با همه‌جا آشنا باشد، نگاهی گذرا به دور و برش می‌اندازد، پله‌های همکف را بالا می‌آید و یکراست خودش را به اتاق انتهای سالن می‌رساند. یک دفترچه بیمه و چند کاغذ در دســـت دارد. کمی قوز دارد و لباس سفید راه‌راه پوشیده. در اتاق، زنی میانه‌سال روی صندلی، پشت میزی کوچک و قهوه‌ای‌رنگ نشسته. یک کامپیوتر و دو تلفن روی میز است که هر چند دقیقه یک بار زنگ می‌خورند. رحیم به زن می‌گوید: «پسرم چند روز پیش موقع کار از بالای ساختمان پایین افتاد و دست و پایش شکست. الان خانه‌نشین شده. برای کارهای بیمه‌اش چند بار آمدم، فکر کنم پرونده‌ام تکمیل شده باشد. کجا باید بروم؟» زن، از صبح به ده‌ها نفر جواب داده. کدی را که رحیم می‌گوید در کامپیوتر می‌زند و اطلاعات او را زیر لب می‌خواند: «بله، پرونده‌ات تکمیل شده. باید بروی طبقه دوم، بخش...»

رحیم از اتاق بیرون می‌زند. زنی جوان همراه پسرش از کنارش می‌گذرد. کودک با تبلت بازی می‌کند. مادرش با تردید، انگار که از قبل جواب را در ذهنش مرور کرده باشد، می‌پرسد: «من کارمند آموزش و پرورش هستم و ۹ سال سابقه کار دارم. می‌خواستم بدانم اگر خودم را بازخرید کنم، بیمه به من تعلق می‌گیرد؟» زن، روی صندلی کمی عقب می‌رود و توضیح می‌دهد. نگاهش به مردی است که در آستانه در ایستاده. سفید پوشیده و یک پوشه قرمز در دست دارد. آن‌قدر که طبقات را بالا و پایین کرده، نفس ندارد. راهنمایی‌اش می‌کند: «پرونده شما تکمیل شده و باید بروید اداره کار. آدرسش را بلدید؟...»

اینجا یکی از شعبه‌های سازمان تأمین اجتماعی تهران است. روزانه ده‌ها نفر برای پیگیری کارهای مربوط به بیمه بازنشســـتگی، حوادث کار، ازکارافتادگی و... وارد اینجا می‌شوند و کارهای مالی مربوط به آن را پیگیری می‌کنند. ســـازمان تأمین اجتماعی یک ســـازمان بیمه‌گر اجتماعی است که مأموریت اصلی آن پوشش کارگران مزد و حقوق‌بگیر (به صورت اجباری) و صاحبان حرف و مشاغل آزاد (به صورت اختیاری) است. جمعیت تحت پوشش این ســـازمان، شامل حدود ۱۳میلیون نفر بیمه‌شـــده و بیش از ۲ میلیون و ۹۰۰ هزار نفر مستمری‌بگیر است که با درنظر گرفتن افراد خانواده بیمه‌شدگان، جمعیت تحت پوشش این سازمان برای خدمات درمانی به بیش از ۴۰ میلیون نفر می‌رسد. براساس قانون، سازمان تأمین اجتماعی یک سازمان عمومی غیردولتی است که بخش عمده منابع مالی آن از محل حق بیمه‌ها (با مشارکت بیمه‌شده و کارفرما) تأمین می‌شود و متکی به منابع دولتی نیست. به همین دلیل، دارایی‌ها و سرمایه‌های آن متعلق به اقشار تحت پوشش در نسل‌های متوالی است و قابل ادغام با هیچ‌یک از سازمان‌ها و مؤسسات دولتی یا غیردولتی نیست. تکیه‌گاه اصلی این سازمان مشارکت سه‌جانبه کارفرمایان، بیمه‌شدگان و دولت در عرصه‌های مختلف سیاست‌گذاری، تصمیم‌گیری‌های کلان و تأمین منابع مالی است.

اصول و مبانی بیمه‌گری این ســـازمان به نحوی تنظیم شده که بین اهداف اصلی آن با اهداف کلان نظام اقتصادی کشور همســـویی کامل وجود داشته باشد. از یک سو رونق فعالیت‌های تولیدی و صنعتی موجب افزایش جمعیت تحت پوشش بیمه و تقویت منابع مالی این سازمان می‌شود و از سوی دیگر پوشش بیمه‌ای کارگران به افزایش اطمینان خاطر، ایجاد امنیت روحی و سلامت جسمی و در نهایت ارتقای بهره‌وری نیروی کار منجر می‌شود. همچنین همه عواملی که فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی را تحت تأثیر قرار دهد بر منابع و مصارف سازمان تأمین اجتماعی نیز اثرگذار است. از جمله این عوامل می‌توان به بحران بیکاری، افزایش نرخ سالمندی، بی‌ثباتی در فعالیت‌های اقتصادی، افزایش حوادث و سوانح در کشور و رشد روزافزون هزینه‌های درمان اشاره کرد.

تعهدات این سازمان برابر استانداردهای تعیین‌شده به وسیله سازمان بین‌المللی کار و ســـازمان بین‌المللی تأمین اجتماعی تنظیم شـــده و به گفته مسئولان، بالاترین حد این استانداردها را دربر می‌گیرد. چگونگی تحقق این تعهدات و ارائه خدمات به وسیله این سازمان را قانون معین کرده اســـت. مهم‌ترین تعهدات و خدمات سازمان تأمین اجتماعی برمبنای قانون تأمین اجتماعی و مقررات مربوط به آن، حمایت در برابر حوادث، بیماری‌ها و بارداری، مستمری بازنشستگی، مستمری ازکارافتادگی، مستمری بازماندگان، مقرری بیمه بیکاری، غرامت دستمزد ایام بیماری، پرداخت هزینه وسایل کمک‌پزشکی و کمک‌هزینه ازدواج است.

ســـعید، بازنشسته آموزش و پرورش است. از طریق تلویزیون درباره دادن وام چیزهایی شنیده. به زن می‌گوید: «همسرم چند ماه پیش بازنشسته شده. می‌تواند از اینجا وام بگیرد؟» زن لبخند می‌زند: «همه‌جا، در تلویزیون و بقیه رســـانه‌ها درباره وام حرف‌هایی زده شده اما شـــرایط خاصی دارد. روزانه چند نفر برای این موضوع مراجعه می‌کنند. دادن وام را در زیرنویس‌های تلویزیون دیده‌اند و...»

بیش از ۴۰ میلیون نفر تحت پوشش خدمات بیمه تأمین اجتماعی قرار دارند. مدیرکل دفتر بازرسی سازمان تأمین اجتماعی می‌گوید: «سازمان تأمین اجتماعی در جایگاهی قرار دارد که بسیاری از کشورهای منطقه تمایل به همکاری و تعامل با آن دارند. این سازمان در شرایط سخت اقتصادی کشور باید ماهانه ۴۴ هزار میلیارد ریال وصولی داشته باشد تا بتواند به تعهدات خود عمل کند. این در حالی است که این رقم در اسفند ۹۴، بیش از ۶۰ هزار میلیارد ریال بود.»

یوسفی، امنیت اقتصادی، اجتماعی و سیاسی را سه محور مهم می‌داند و می‌گوید: «بیش از ۴۰ میلیون نفر از جمعیت ایران، تحت پوشش خدمات بیمه تأمین اجتماعی قرار دارند و امنیت اقتصادی، اجتماعی آنها مستقیما به عملکرد سازمان مربوط است. سازمان تأمین اجتماعی ۲ میلیون و ۹۰۰ هزار مستمری‌بگیر شامل بازنشستگان، ازکارافتادگان و بازماندگان دارد که با افراد تحت تکفل آنها تعدادشان به حدود ۵ میلیون نفر می‌رسد. این سازمان در بخش فرهنگی، سطح آموزش عالی و آموزش و پرورش، برنامه‌های مدونی دارد و یک سازمان درآمد هزینه‌ای است. اگر سیستم نظارتی در سازمان قوی باشد و خودکنترلی مستولی شود نقش سیستم‌های نظارتی کمرنگ می‌شود و می‌توانیم مسائل را برطرف کنیم.»



مهم‌ترین تعهدات و خدمات سازمان تأمین اجتماعی برمبنای قانون تأمین اجتماعی و مقررات مربوط به آن، حمایت در برابر حوادث، بیماری‌ها و بارداری، مستمری بازنشستگی، مستمری ازکارافتادگی، مستمری بازماندگان، مقرری بیمه بیکاری، غرامت دستمزد ایام بیماری، پرداخت هزینه وسایل کمک‌پزشکی و کمک‌هزینه ازدواج است

[این صفحه‌ها به مرور فعالیت‌های تشکل‌های کشور می‌پردازد.]



صنعت ارزآور و رقابت‌پذیر آسانسور

ایران در تعداد نصب سالانه آسانسور رتبه چهارم جهانی را داراست

ساعد یزدانجو
خبرنگار

صنعت آسانسور در ایران دارای گردش مالی ۴ تا ۵ هزار میلیارد تومانی در سال است که در صورت حمایت و شکوفایی، می‌تواند به سه تا چهار برابر این میزان نیز دست پیدا کند. محمدرضا زهره‌وندی، رئیس هیئت‌مدیره سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته، می‌گوید که ایران از نظر فنی و مهندسی کشور برتر منطقه است و از نظر تولید و توان صادراتی نیز پس از ترکیه، رتبه دوم را به خود اختصاص داده است. با این حال، صنعت آسانسور پس از متوقف شدن پروژه‌های مسکن مهر، با رکودی نسبی مواجه شده است. اما همچنان امیدها به این صنعت از سوی متولیان آن به خوبی به چشم می‌خورد. از نظر تعداد نصب آسانسور، حدود ۸۰ درصد مشتریان صنعت آسانسور در ایران بخش خصوصی هستند و ۲۰ درصد بقیه مشتریان آن را بخش دولتی تشکیل می‌دهد.

ریشه‌های صنعت آسانسور در ایران

صنعت آسانسور در ایران سابقه‌ای بالای ۷۰ سال دارد. هم‌زمان با پیدایش نفت و راه‌اندازی اولین پالایشگاه‌ها در ایران، آسانسور نیز وارد ایران شد. اولین آسانسورها در پالایشگاه آبادان نصب شد که تقریبا همه آن چوبی بود و فناوری‌اش با آسانسورهای فعلی تفاوت داشت. به تدریج، از دهه ۳۰ که ساختمان‌های بلندمرتبه در ایران ساخته شد، اولین شرکت آسانسور در ایران شرکت «شیندلر» بود که نمایندگی آن را شرکت «دیبا» بر عهده داشت. اولین نصاب‌های آسانسور خارجی‌ها بودند چون آسانسور به صورت بسته‌ای به ایران وارد می‌شد و خود تکنیسین‌های خارجی آنها را نصب می‌کردند. پیش از انقلاب صنعت آسانسور منحصرا یک صنعت وارداتی بود. اما در کنار این افراد، مهندسان و کارشناسان ایران با کار آشنایی پیدا کردند. پس از انقلاب، صنعت ساختمان و صنعت آسانسور مثل دیگر صنایع وارد رکود شد اما به تدریج، از اواسط دهه ۶۰ این رکود کاهش یافت و صنعت آسانسور احیا شد. در آن زمان، شرکت آسانسور «گیلان» به دلیل بدهی به بانک صنعت و معدن به مصادره این بانک درآمده بود و به تدریج کار خود را شروع کرد. صنعت آسانسور پس از انقلاب از سال‌های ۶۲ و ۶۳، هم‌زمان با آغاز فعالیت تعاونی‌های مسکن، دوباره کار خود را شروع کرد و بیشتر نیز در تهران متمرکز بود. در سال ۶۴ تا ۶۷ تیراژ آسانسور بین ۱۲۰۰ تا ۱۴۰۰ آسانسور در سال بود. اما به تدریج آسانسور از یک پدیده لوکس به یک صنعت مورد نیاز روز جامعه تبدیل شد. پس از انقلاب، به دلیل خروج شرکت‌های خارجی حوزه آسانسور از ایران، بسیاری از تولیدکنندگان و کارشناسان داخلی کار را به دست گرفتند و در بخش تولید و نصب و خدمات پس از فروش وارد این صنعت شدند. آغاز دهه ۷۰ و نیاز به بازسازی پس از جنگ، باعث شد که صنعت آسانسور در تهران و شهرهای بزرگ رونق بگیرد و ضریب نفوذ آن بسیار بالا برود.

۴۵
هزار دستگاه
نصب سالانه
آسانسور در ایران

۱۵۰۰
دستگاه
نصب سالانه
پله‌برقی در ایران

۸۰
درصد
مشتریان صنعت
آسانسور در بخش
خصوصی

سندیکا کِی کار خود را آغاز کرد؟

در دهه ۷۰، شرکت‌های فعال در حوزه آسانسور گسترش زیادی یافتند و راه‌اندازی آسانسور در ایران افزایش پیدا کرد. بنابراین صنعت آسانسور نیاز به داشتن یک تشکل را حس کرد. دست‌اندرکاران یک صنعت با داشتن تشکل می‌توانستند از کسانی که وقت بیشتری داشتند و با مفاهیم کارهای گروهی آشنایی بیشتری داشتند استفاده کنند تا فعالیت برای همه را انجام دهند و با هم به سمت جلو حرکت کنند. بنابراین در سال ۷۷، «سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته» تاسیس شد و از جمله اولین تشکل‌هایی بود که پس از انقلاب در اتاق بازرگانی ایران راه‌اندازی شد. اولین مجمع موسسان این تشکل با حدود ۶۰ تا ۷۰ عضو تاسیس شد اما امروز این تشکل در ۱۳ استان شعبه دارد که ۱۱ شعبه آن فعال هستند. این تشکل در حال حاضر، بیش از ۱۴۰۰ عضو دارد و این اعضا، بین ۵۰ تا ۶۰ هزار کارمند، نصاب، تکنیسین و اعضایی دارند که به طور مستقیم در صنعت آسانسور و پله‌برقی فعال هستند. در سال‌های اوج صنعت آسانسور که سال‌های رونق مسکن مهر بود، یعنی در بین سال ۸۸ تا ۹۳، حدود ۲۵۰ تا ۳۰۰ هزار نفر در این صنعت به طور مستقیم و غیرمستقیم شاغل بودند. پس از مدتی که از شروع به کار سندیکا گذشت، اعضای تشکل صنعت آسانسور به این نتیجه رسیدند که کارشان تخصصی است و به طور حتم در زمینه ایمنی و استاندارد این صنعت تلاش شود و برای آن سرفصل‌های استاندارد به وجود بیاید.

از سال ۷۹ سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته، همکاری مستقیم با وزارت صنعت و معدن و سازمان استاندارد را شروع کرد تا استانداردهای صنعت آسانسور تدوین و استانداردهای موجود دنیا نیز برای بومی‌سازی بازنویسی شود. بنابراین اولین استانداردها برای آسانسور در ایران از اواخر دهه ۷۰ و اوایل دهه ۸۰ اجباری شد. پس از این مرحله، نیاز به آموزش احساس شد و بنابراین تشکل صنعت آسانسور در اواسط دهه ۸۰ شروع به راه‌اندازی دبیرستان‌های فنی‌وحرفه‌ای آسانسور و رشته‌های دانشگاهی آسانسور کرد. اکنون این فعالیت بسیار گسترده شده و مراکز آموزش عالی در زمینه آسانسور یا رشته آسانسور در دانشگاه‌های استان‌های مختلف کشور به‌خوبی شناخته‌شده است. برای مثال، در دانشگاه دماوند، در دانشگاه علمی- کاربردی کوشا در تهران و مراکز آموزش عالی در مراکز برخی از استان‌ها همچون مشهد، اصفهان و اهواز فعال است. از سال ۸۱ تقریبا تمام آسانسورهای ساختمان‌های بخش خصوصی در تهران اجبار داشتند که استاندارد بگیرند تا بتوانند پایان‌کار بگیرند. از سال ۸۴ نیز این استاندارد در کل ایران اجباری شد. رئیس هیئت مدیره کنونی سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته، محمدرضا زهره‌وندی است و رحیم ادریسی و ایرج نیازی نواب رئیس هیئت مدیره این تشکل هستند. دیگر اعضای هیئت مدیره این سندیکا نیز تورج شفائی، کیان عباسی، علیرضا یوسفی، انوشیروان شکاری، شهرام مردمی متعلق، محمود عرب‌زاده، نادر الهی و حمیدرضا ناهیدی‌هستند.

مشکلات خاص صنعت آسانسور

صنعت آسانسور ایران همچون دیگر صنایع تولیدی کشور دارای مشکلات زیادی با حوزه‌های مالی و بانکی و اعتباری و بیمه‌ای است. حمایت‌های بانکی در ایران از صنعت آسانسور مناسب نیست و به تبع آن، گارانتی بانک مناسبی نیز در ایران ارائه نمی‌شود. وام‌های بانکی که می‌توانند برای صنعت آسانسور و پله‌برقی ایران مناسب باشند، وام‌های کم‌بهره‌ای هستند که دارای فرصت تنفس مناسبی باشند، اما این وام‌ها معمولا به بخش خصوصی ارائه نمی‌شود. بنابراین کمبود وام‌های کم‌بهره با فرصت تنفس مناسب از جمله مهم‌ترین موانع صنعت آسانسور در ایران است.

مانع مهم دیگر این صنعت، نرخ تورم است. در سال‌های اخیر نرخ

رئیس هیئت‌مدیره سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته:

صنعت آسانسور ایران از نظر فنی رتبه اول منطقه را دارد

محمدرضا زهره‌وندی، رئیس هیئت‌مدیره سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته، می‌گوید از سال ۶۴ که جوانی ۱۹ ساله بوده، وارد صنعت آسانسور شد و به استخدام شرکت آسانسور «گیلان» درآمده بود. با او درباره مسائل صنعت آسانسور گفت‌وگو کرده‌ایم.

■ **ضریب نفوذ آسانسور در ایران در چه وضعیتی قرار دارد؟ آیا می‌توان گفت که یک صنعت همه‌گیر است؟**

بله، ضریب نفوذ آسانسور در ایران بسیار بالا و گسترده است. شما حتی در روستاهایی با هفت، هشت هزار نفر سکنه هم می‌بینید که چنده آسانسور نصب شده است. این امر البته مسئولیت ما را به عنوان تشکل صنعت آسانسور بیشتر می‌کند. ما یک تشکل خصوصی هستیم که همیشه دنبال این هستیم که در تولیداتمان استانداردهای جدید و مباحث ایمنی رعایت شود. ولی می‌دانید که یک دست صدا ندارد و ما به عنوان یک بخش خصوصی نمی‌توانیم خیلی از مسائل را لازم‌الاجرا و اجباری بکنیم. در این زمینه، نیاز به کمک وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان‌های صنعت و معدن استان‌ها داریم. برای نهادینه کردن یک پدیده و فرهنگ‌سازی برای آن، نیاز به زمان، دستورها و مقررات لازم و مدیران پیگیر است.

■ **چه سازمان‌هایی با شما بیشتر همکاری داشته‌اند؟**

سازمان ملی استاندارد و سازمان‌های استاندارد استان‌ها، به‌خصوص سازمان استاندارد تهران، با ما همکاری خیلی خوبی داشته‌اند. باید توجه داشت که آسانسورهایی که از سال ۸۰ به این سو نصب شده، نیاز به استانداردهای ادواری نیز دارد. این سازوکار استاندارد ادواری نیاز به نیروی انسانی زیادی دارد که بازدیدهای ادواری را انجام دهند. همچنین مدیران ساختمان‌ها و مدیران مراکز عمومی، مثل دانشگاه‌ها، ادارات، بیمارستان‌ها و نهادهای نظامی و انتظامی در این زمینه باید به ما کمک کنند. بنابراین ما چند سالی است که زنگ خطر را به صدا درآورده‌ایم و گفته‌ایم که آسانسور یک وسیله نقلیه عمودی است و ما همان‌طور که به دنبال ایمنی ماشین‌هایمان هستیم، باید در پی ایمنی آسانسورهایمان هم باشیم. عمر ایمنی بسیاری از آسانسورهای ما به سر آمده و حتما باید به فکر آنها باشیم.

■ **سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی ایران و خدمات وابسته در زمینه**

گردش مالی صنعت آسانسور در حدود ٤ تا ٥ هزار میلیارد تومان در سال است و این صنعت با توجه به شرایط کنونی کشور تا حدود ۱۵ تا ۲۰ هزار میلیارد تومان قابلیت افزایش دارد. کشورهای آسیای میانه و کشورهایی مثل عراق و افغانستان، روی هم در حدود ٦۰۰ میلیون نفر جمعیت دارند که می‌توانند برای صنعت آسانسور ایران بازار بسیار جذابی باشند.

تورم مهار شـــده است که بیشـــتر به دلیل سیاست انقباضی و کاهش گردش مالی بازار اســـت. اما برای رشـــد در صنعت آسانسور، سیاست انقباضی باید جای خود را به سیاســـت انبساطی بدهد که تا حدی نیز موجب خواهد شد تورم افزایش پیدا کند، اما سیاست‌ها باید طوری باشد که این تورم مهار شود.

همچنین اولین نیاز صنعت آسانسور برای حوادث و مسئولیت‌های مدنی بوده اســـت. در حال حاضر، در صنعت آسانســـور بیمه به خوبی رشد کرده و معمولا شـــرکت‌های فعال در حوزه آسانسور بدون بیمه کاری را انجام نمی‌دهند. همچنین هر آسانسوری که استاندارد می‌شود باید تا یک ســـال بیمه داشته باشد. اگر شرکت‌های مجوزدار نیز بیمه مســـئولیت مدنی نداشته باشـــند، نمی‌توانند عضویت خود را تمدید کنند. اما مسئله اینجا است که در صنعت آسانسور، از طریق بانک‌ها یا صندوق‌ها، سرمایه‌های کلانی به صنعت آسانسور تزریق شود چون این صنعت تا به حال خودکفا بوده و نهایت تلاش خود را انجام داده اســـت که بتواند به بهترین نحو فعالیت خود را انجام دهد، اما برای رشد بیشتر، نیاز به تزریق نقدینگی و اعتبار از سوی بانک‌ها و صندوق‌های اعتباری احساس می‌شود.

تامین اجتماعی حوزه دیگری است که برای صنعت آسانسور ایران مشـــکلاتی را ایجاد کرده اســـت. طبق قانون دفاتر بیمه‌ای شرکت‌ها نمی‌تواند محدوده زمانی پیش از یک سال قبل را مورد بررسی و بازرسی قرار دهد اما بســـیاری از موارد دیده می‌شود که تامین اجتماعی دفاتر ســـال‌ها قبل را از شرکت‌ها مطالبه می‌کند. خود تامین اجتماعی نیز تســـهیلات برای بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده قایل نمی‌شود. در صنعت آسانســـور، برخی از شـــرکت‌های تولیدکننده قطعات هستند و برخی دیگر از شـــرکت‌ها خود آسانسور را تولید می‌کنند. اما تامین اجتماعی وقتی که می‌خواهـــد از تولیدکننده‌ها حمایت کند، تنها از شرکت‌های تولیدکننده قطعات حمایت می‌کند. همچنین این سازمان لازم است که برخی از معافیت‌ها را برای تولیدکنندگان صنعت آسانسور قایل شود که اکنون این اتفاق نمی‌افتد.

مشکلات مالیاتی از جمله دیگر مسائل و موانع صنعت آسانسور در ایران اســـت. سازندگان آسانسور انتظار دارند که برای اخذ مالیات یک وحدت رویه وجود داشته باشد.

یک مشکل دیگر که صنعت آسانسور تا چند ماه پیش با آن درگیر بود و اکنون حل شده، تاسیس اتحادیه تخصصی صنعت آسانسور ایران بود. شـــرکت‌های تولیدکننده آسانسور در ایران، پروانه فنی و مونتاژ از وزارت صنعت و معدن و سازمان‌های استانی می‌گیرند و صنعت آسانسور علاوه بر ســـندیکا، نیازمند یک اتحادیه کشـــوری بود تا بتواند نظارت خیلی بیشتری بر اجرای آسانسور داشـــته باشد. این اتفاق در آخرین روزهـــای دولت یازدهم رخ داد و این اتحادیه در آســـتانه عضوگیری و تشکیل است. تعداد شرکت‌های غیرمجازی که در ایران کار می‌کنند، دو تا سه برابر تعداد شرکت‌های مجاز است. بنابراین نظارت بیشتر روی صنعت آسانسور، می‌تواند خطرات در این حوزه را کمتر کند. سندیکای صنایع آسانسور و پله‌برقی تلاش کرده است با فرهنگ‌سازی به مالکان و سازندگان و مردم آموزش دهد که اگر با شرکت‌های مجاز تولیدکننده آسانســـور کار کنند، خیلی راحت‌تر می‌توانند کار خود را پیش ببرند و در صورت اتفاق غیرمترقبه احتمالی، قابل طرح در ســـندیکا و شورای حل اختلاف است. همچنین اتحادیه شرکت‌های تولیدکننده آسانسور می‌توانند با شرکت‌های غیرمجاز یا متخلفان احتمالی برخورد کنند.

صنعت پله‌برقی، عمدتا وارداتی

ســـندیکای صنایع آسانســـور و پله‌برقی ایران و خدمات وابســـته، همان‌طور که از نامش پیداست، علاوه بر اینکه نماینده صنعت آسانسور است، نمایندگی صنعت پله‌برقی را هم بر عهده دارد. ورود پله‌برقی به ایران همزمان با رواج فروشگاه‌ها و مجتمع‌های تجاری در کشور بود که

۵
هزار میلیارد تومان
گردش مالی صنعت آسانسور ایران

۴
رتبه جهانی ایران در زمینه تعداد نصب آسانسور

آموزش و هشدارهای ایمنی چه اقداماتی کرده است؟

امور سندیکا از حق عضویت اعضایش می‌گذرد با این حال، در دو، سه سال اخیر، ما سه همایش و سمینار ایمنی برگزار کرده‌ایم. سال گذشته هزینه برگزاری سمینارها و بازآمـــوزی اعضای ما حدود ۲۰۰ میلیون تومان بوده کـــه البته ما نام آن را هزینه نمی‌گذاریم و این آموزش‌ها برای ما نوعی سرمایه‌گذاری است. در سال ۹۵ حدود ۵۰۰ میلیون تومان برای تکنولوژی‌های نوین، بازآموزی، سمینارهای آموزشی و بحث‌های مربوط به صنعت آسانسور و استفاده‌کنندگان آنها، هزینه یا سرمایه‌گذاری شده است.

■ **گردش مالی صنعت آسانسور چقدر است و به چه میزانی می‌تواند در اقتصاد ایران نقش بازی کند؟**

گردش مالی صنعت آسانســـور در حدود ۴ تا ۵ هزار میلیارد تومان در سال است و این صنعت با توجه به شـــرایط کنونی کشور تا حدود ۱۵ تا ۲۰ هزار میلیارد تومان قابلیت افزایش دارد. کشورهای آسیای میانه و کشورهایی مثل عراق و افغانستان، روی هم در حدود ۶۰۰ میلیون نفر جمعیت دارند که می‌توانند برای صنعت آسانسور ایران بازار بسیار جذابی باشند. این صنعت همچنین توان این را دارد که سرمایه‌گذاری‌های خارجی زیادی را نیز به عنوان تنها راه برون‌رفت از وضعیت اقتصادی این کشور جذب کند. وقتی سرمایه‌گذاری خارجی اتفاق بیفتد، خود شرکت‌های خارجیِ شریک ما، راه صادرات را هم هموار خواهند کرد.

■ **چند درصد صنعت آسانسور ایران خصوصی و چه سهمی از آن دولتی است؟**

این صنعت تماما خصوصی است و هیچ شرکت دولتی‌ای در آن حضور ندارد.

■ **ایران از نظر فنی در صنعت آسانسور چه جایگاهی دارد؟**

کشور ما در منطقه، در صنعت آسانسور پیشرو است. حتی از نظر فنی و مهندسی ما از ترکیه هم جلوتر هستیم. البته ترکیه از نظر تولید از ما جلوتر است و توان صادراتی‌اش از ایران بالاتر است. کشور ما این قابلیت را دارد که با وضع قوانین مورد نیاز برای صنعت آسانسور و نیز حمایت‌های کافی، صادرات خود را در کشورهای منطقه افزایش دهد.

■ **آیا این صنعت توانسته تولید آسانسورهای تخصصی مثل ضد حریق یا ضد انفجار را نیز انجام دهد؟**

برای توســـعه یک صنعت، باید توسعه را در سطح شروع کرد و بعد در ارتفاع قرار گرفت. ما می‌خواهیم تولید را گســـترش دهیم. اگر حالا به سراغ تولید خاص برویم، تنها با مشتریان خاص سروکار خواهیم داشت که نمی‌تواند در گسترش این صنعت در حال حاضر به ما کمک کند. همچنین تولید خاص، نیاز به بازار صادراتی خاص هم دارد. بنابراین الان ما در پی این هستیم که سطح و پایه خود را گسترش بدهیم و بعد دنبال تولید خاص برویم. چون در وضعیت فعلی شاید تولید خاص برای ما رقابت‌پذیر و به‌صرفه نباشد. با این حال، همین حالا هم در زمینه آسانسورهای هیدرولیک، صنعت آسانسور ایران حرفی برای گفتن دارد.

انواع بیمه‌های مرتبط با صنعت آسانسور	
نوع بیمه	شرح
بیمه مسئولیت مدنی مالکان	شامل مالکان (تولیدکنندگان، نصابان...) آسانسور در قبال استفاده‌کنندگان می‌شود
بیمه مسئولیت مدنی کارفرما	شامل بیمه مسئولیت کارفرمایان شرکت‌های سازنده و نصب‌کننده در قبال حوادث حین کار کارکنان آنها می‌شود
بیمه تمام خطر نصب	این بیمه‌نامه که معمولا مورد درخواست شرکت‌های نصب‌کننده آسانسور است، آسانسورهایی را تحت پوشش قرار می‌دهد که ارزش بسیار بالایی دارند و مدت‌زمان عملیات نصب آنها نسبتا طولانی است و در صورت وقوع خطر، حجم گسترده‌ای از کالا، سرمایه و نیروی انسانی تلف می‌شود.
بیمه آتش‌سوزی	آسانسورها به‌خصوص در ساختمان‌های بزرگ، بخشی از ارزش افزوده ساختمان به حساب می‌آیند و مثل دیگر دارایی‌های ثابت بیمه آتش‌سوزی و خطرات تبعی آن (سیل، زلزله، طوفان و...) می‌شوند.

شرکت‌های تولیدکننده آسانسور در ایران، پروانه فنی و مونتاژ از وزارت صنعت و معدن و سازمان‌های استانی می‌گیرند. صنعت آسانسور علاوه بر سندیکا، نیازمند یک اتحادیه کشوری بود تا بتواند نظارت خیلی بیشتری بر اجرای آسانسور داشته باشد. این اتفاق در آخرین روزهای دولت یازدهم افتاد و این اتحادیه در آستانه عضوگیری و تشکیل است

در اواخر دهه ۴۰ و اوایل دهه ۵۰ رخ داد. فروشگاه‌هایی مثل «کورش» یا پاساژ «کمپانی» اولین پله‌برقی‌های کشور را نصب و راه‌اندازی کردند. پله‌برقی در مجتمع‌های تجاری کنونی، در مترو یا فرودگاه‌ها بسیار دیده می‌شود. مسائل و مباحث مربوط به پله‌برقی و آسانسور نیز با هم تفاوت زیادی دارند. در یک ساعت می‌توان با پله‌برقی چندهزار نفر را جابه‌جا کرد، در صورتی که با آسانسور تنها می‌توان چندصد نفر را حرکت داد. همچنین میزان ایمنی پله‌برقی از آسانسور بسیار کمتر است.

پله‌برقی قبل از انقلاب تماما یک صنعت وارداتی بود و در اولین سال‌های پس از انقلاب، هیچ شرکتی که در زمینه پله برقی کار کند وجود نداشت. شرکت آسانسور «گیلان» در دهه ۶۰ قراردادی را با مترو تهران بست تا کارخانه‌ای را از یوگسلاوی سابق به ایران بیاورد و راه‌اندازی کند اما تعداد پله برقی بسیار کمی در آن کارخانه تولید شد و بعدتر هم کارخانه تعطیل شد. اولین پله‌برقی‌های بعد از انقلاب، از اوایل دهه ۸۰ وارد کشور شد. تا آن زمان مجتمع‌های تجاری بدون پله‌برقی ساخته می‌شدند اما به تدریج از سال‌های ۸۱ و ۸۲، اولین پله‌برقی‌های جدید در ایران نصب شد. با گسترش متروی تهران نیز این روند سرعت بسیار بیشتری به خود گرفت. با این حال، باید گفت که در ایران تنها یک شرکت تولیدکننده پله‌برقی وجود دارد و یک شرکت دیگر نیز مجوز تولید گرفته است که طبیعی است این شرکت‌ها پاسخ‌گوی کل نیاز کشور نباشند. عمده پله‌برقی‌ها در ایران وارداتی است. آمار نصب آسانسور و پله‌برقی در ایران می‌تواند نشان‌دهنده تفاوت این‌دو صنعت باشد. در سال‌های اخیر سالانه در حدود ۴۵ هزار دستگاه آسانسور در ایران نصب شده اما تنها کمی بیش از ۱۵۰۰ دستگاه پله‌برقی در کشور راه‌اندازی شده است.



وضعیت جهانی صنعت آسانسور ایران

صنعت آسانسور در ایران به جایی رسیده است که در حال حاضر، در ساخت آسانسورهای تا ۸ طبقه که با سرعت یک متر بر ثانیه حرکت می‌کنند، بیش از ۹۰ درصد خودکفایی دارد. صنعت آسانسور ایران در زمینه تولید موتور یک متر بر ثانیه، ۶۰ تا ۷۰ درصد خودکفا است. در زمینه در آسانسور تا ۸۰ درصد خودکفایی وجود دارد و در زمینه تابلو فرمان تا ۸ طبقه خودکفایی وجود دارد. بنابراین در قسمت‌های فنی و پیچیده صنعت آسانسور مثل موتور، کابین و درهای کابین، توان ساخت کامل در داخل کشور وجود دارد. با این حال، هرچند که در زمینه آسانسورهای ۸ طبقه به بالا که با سرعت‌های ۲ تا ۱۰ متر بر ثانیه حرکت می‌کنند، به فناوری نوین نیاز است، ایران تنها در حدود ۲۰ درصد قطعات چنین آسانسورهایی را وارد می‌کند و بقیه آن در داخل کشور امکان ساخت دارند.

در سال ۹۳ ایران با نصب ۷۵ هزار دستگاه آسانسور جدید، رتبه سوم را در بین کشورهای جهان به دست آورد و بعد از کشورهای پرجمعیت چین و امریکا قرار گرفت. در سال ۹۴، به دلیل کاهش پروانه‌های جدید ساختمانی و رکود مسکن مهر، آمار نصب آسانسورهای جدید به ۴۵ هزار دستگاه کاهش یافت. با وجود این، ایران بعد از چین، امریکا و هند، در رتبه چهارم ایستاد.

در سال‌های اخیر، ایران صادرات تابلو فرمان و درهای اتوماتیک آسانسور را شروع کرده و به صادرات خوبی نیز دست پیدا کرده است. با این حال، صنعت آسانسور نیاز به ساختار و پنجره‌ای دارد تا خیلی راحت‌تر بتواند صادرات کلان را انجام دهد. ایران حتی در سال‌های اخیر صادرات قطعات کوچک آسانسور به چین را انجام داده است. کشورهایی همچون عراق، افغانستان و کشورهای آسیای میانه بازار خوبی برای صادرات آسانسور تولیدشده در ایران به شمار می‌روند.

[آینده‌نگر درهر شماره اقدام به گزارش‌نویسی توصیفی از کارخانه‌های صنعتی بخش خصوصی می‌کند. این روش در بسیاری از ماهنامه‌های اقتصادی معتبر جهانی مرسوم است.]



عکس‌ها: رضا معطریان

یک روز در دنیای هزار رنگ و بوی کارخانه کامبیز

در سرزمین عجایب

ولی خلیلی
دبیر بخش کارخانه

در هر سالن، هر بشکه و هر شیشه‌ای را که باز می‌کنید با دنیای متفاوتی از رنگ‌ها، بوها و مزه‌ها طرف می‌شوید؛ از قرمز کمرنگ تا سبز پررنگ، از شیرین و شور تا ترش و از بوی تند و تیز تا بوی سرد و آرام؛ شما با جعبه‌ای از رنگ‌های طبیعی، طعم‌های متفاوت و حس‌ها طرف هستید؛ با دنیایی از میوه‌ها و محصولات کشاورزی که از سر باغ و مزرعه بار می‌شوند و با کیلومترها طی مسیر به کارخانه می‌رسند تا تبدیل به انواع فرآورده‌های غذایی شوند؛ رب، مربا، ترشی، شربت و... در این کارخانه حرف اصلی را کشک‌های سفید، گوجه‌های قرمز، سیرهای تند، فلفل‌های سبز، انارهای سرخ، آلبالوهای قرمز، گل‌کلم‌های خوش‌مزه، توت‌فرنگی‌های تازه و ده‌ها محصول باغی و کشاورزی دیگر می‌زنند.

کمی آن سوتر از تهران و با پشت سر گذاشتن باغ‌های میوه شهریار و ملارد و البته گذشتن از دالان سبزرنگی از چنارهای قدکشیده به منطقه صفادشت می‌رسید؛ جایی که یکی از کارخانه‌های اصلی صنایع غذایی تبدیلی کشاورزی کشور یعنی «کامبیز» در آن جای گرفته است.

کارخانه کامبیز را محمد فروزان فرد (۱۳۱۶) و محمد پیروز حمیدی (۱۳۱۸) در سال ۱۳۴۶ به صورت رسمی با ثبت برند «کامبیز» راه‌اندازی کردند و در واقع این مجموعه خردادماه امسال پنجاهمین سال تاسیس خود را جشن گرفت و به برندی با نیم قرن فعالیت مستمر تبدیل شد. کارخانه‌ای که کار خود را از یک کارگاه کوچک با تولید کشک بسته‌بندی‌شده و با ۶ نفر شروع کرد و حالا به مجموعه‌ای با ۴۰ هزار متر مربع زیربنا، ۲۰ هزار متر مربع فضای صنعتی و ۱۰۰ نفر کارگر توسعه پیدا کرده است.

محمد فرزان فرد و محمد پیروز حمیدی دو کارآفرینی هستند که از نوجوانی کار در فضاهای صنعتی و بازار را شروع کردند و هرکدام پیش از راه‌اندازی کارخانه کامبیز تجربه‌های متفاوتی در حوزه کار بازار، تولید، صنعت، فروش، توزیع و بسته‌بندی داشتند و البته از اوایل دهه ۴۰ با یکدیگر آشنا شدند و از سال ۱۳۴۳ همکاری‌شان را شروع کردند تا اینکه در نهایت با ثبت برند «کامبیز» و «افشین» و راه‌اندازی کارگاهی برای تولید کشک شیشه‌ای و پاستوریزه در نیمه دوم دهه ۴۰ کارشان را رسما شروع کردند. حسن فروزان فرد مدیر کارخانه و رئیس هیئت‌مدیره کارخانه کامبیز می‌گوید: «پدر و آقای حمیدی پدر همسرم در اوایل دهه چهل به صورت مجزا هرکدام در کار بسته‌بندی کالاهای مختلف و فروش و توزیع این کالاها در کنار توزیع کالاهای دیگر واحدهای تولیدی بودند. مثلا در آن دوران آقای حمیدی بیشتر ادویه و خشکبار بسته‌بندی و توزیع می‌کرد و پدرم هم در کنار توزیع محصولات کارخانه‌هایی مانند شاداب (مواد غذایی به خصوص آبلیمو)، بسته‌بندی و توزیع پودر لباس‌شویی و شوینده‌ها را انجام می‌داد، او پودرها را به صورت فله‌ای می‌خرید و در قوطی بسته‌بندی می‌کرد و با مارک نورمن (شخصیت اصلی فیلم «شیشه‌شور» که آن زمان در سینما پخش شده بود) می‌فروخت. در ابتدا هم کار به این شکل بوده که معمولا یک هفته تولید می‌کردند و هفته بعد هم برای توزیع با ماشین خودشان (پدرم آن زمان یک فولکس داشت) به شهرهای مختلف می‌رفتند، تا اینکه هردو به این فکر می‌افتند که کاری را با هم شروع کنند و محصولات غذایی را بسته‌بندی و توزیع کنند. آنها با توجه به کار در بازار با بسیاری از بازارها رابطه داشتند و از طرف دیگر نظام توزیع و فروش را هم در آن زمان به خوبی می‌شناختند و چون خودشان توزیع‌کننده بودند مستقیم با مشتری‌ها ارتباط داشتند و همه اینها فرصت ویژه‌ای را برای شروع کار برایشان به وجود آورده بود و این شد که پدرم که پیش از این دو سال مغازه بزرگ لبنیاتی در خیابان مهدی‌خانی داشت به آقای حمیدی پیشنهاد داد تا کشک شیشه‌ای و پاستوریزه تولید کنند، کالایی که در واقع ابتکار ویژه‌ای محسوب می‌شود و برای اولین بار در کشور و با برند کامبیز تولید شد. اتفاقی که به تعریف امروزی‌ها یک کار جسورانه استارت‌آپی است زیرا در موضوعی ورود کردند که پیش از این هیچ کاری در آن صورت نگرفته بود و کاملا خلاقانه محسوب می‌شد. پدرم تعریف می‌کند وقتی به فکر اجرای این ایده و کلا بسته‌بندی مواد غذایی رسیدند خیلی از بازاری‌ها



شهریور در کارخانه کامبیز و کارخانه‌های صنایع غذایی تبدیلی کشاورزی فصل تولید رب گوجه فرنگی است؛ گوجه‌هایی که از شهرهای دور و نزدیک با کامیون‌ها به کارخانه می‌رسند تا بعد از شست و شو برای تولید رب آماده شوند.



کارگران در خط تولید رب گوجه‌های نرسیده، خراب و نامرغوب را جدا می‌کنند و اجازه نمی‌دهند که برای پخت وارد دستگاه شوند.

آنها را مسخره می کردند و می گفتند اصلا مشتری نخواهند داشت.»

محمد فروزان فرد و محمد پیروز حمیدی برای اجرایی کردن ایده‌شان، تولید کشک پاستوریزه و بسته‌بندی‌شده کارگاهی را در یافت‌آباد تهران راه‌اندازی کردند؛ آنها کشک را از مناطق مختلف خریداری می کردند، خرد و آســیاب می کردند و در نهایت کشک غلیظ را تولید و در شیشه‌های نوشابه‌ای‌شکل بسته‌بندی می کردند. در زمان شروع کار این کارخانه در نیمه دوم دهه ۱۳۴۰ یکی از مهم‌ترین چالش‌های بسته‌بندی نبودِ ظروف شیشه‌ای، کارتن و مقوا، قوطی و... بود. در آن سال‌ها هنوز در ایران کارخانه‌های تولید کارتن و شیشه راه‌اندازی نشده بود و کارخانه‌هایی هم که کم‌کم در حال شکل گرفتن بودند مانند کارخانه شیشه و گاز (تولیدکننده شیشه نوشابه) برای کارخانه‌های وابسته به خود این تولیدات را انجام می‌دادند و معمولا با مازاد تولید روبه‌رو نبودند. در این سال‌ها معمــولا افرادی مانند محمد فروزان فرد و محمد پیــروز حمیدی محصولات تولیدی خود را در شیشه‌هایی می‌ریختند که از سطح شهرها جمع می کردند و بعد از شست‌وشوی مجدد از آنها بهره می‌بردند. «اول برای بسته‌بندی کشک از شیشه‌های نوشابه استفاده می کردند اما چون کشک روان نیست و به سختی خارج می‌شود، مدتی که گذشت و با راه‌اندازی کارخانه شیر پاستوریزه به سمت استفاده از شیشه‌های شیر رفتند که دهانه گشادتری از شیشه نوشابه داشتند. تا اینکه بعد از چند سال و در اوایل دهه ۵۰ کارخانه‌های شیشه‌سازی در کشور توسعه پیدا کرد و تنوع تولید شیشه‌ها بالا رفت و ساخت شیشه‌هایی با دهانه گشاد شروع شد.»

کشک قدیمی‌ترین و به نوعی می‌توان گفت اصلی‌ترین محصول کارخانه «کامبیز» محسوب می‌شود، محصولی که حسن فروزان فرد با خنده می گوید: «۵۰ سال است نان خانواده ما از آن تامین می‌شود.» کالایی که معدود کارخانه صنایع غذایی کشور به سمت تولید آن رفته‌اند و هنوز کارخانه کامبیز حرف اول را در تولید آن در کشور می‌زند. به گفته یکی از مسئولان کارخانه سالانه بیش از ۳ میلیون شیشه کشک در این مجموعه تولید می‌شود که بسته به بازار و تقاضا می‌تواند افزایش هم داشته باشد. در انتهای حیاط کارخانه زیر یک سوله سرپوشیده کیسه‌های بزرگی روی هم انباشته شده و ارتفاع گرفته‌اند که همگی پر از گلوله‌های سفیدرنگ کشک هستند؛ گلوله‌هایی که باید از آنها به عنوان یکی از اصلی‌ترین راه‌های کسب درآمد عشایر کشور یاد کرد، زیرا تنها محصولی است که عشایر با تولید آن بدون اینکه بحث خرابی و فاسد شدن در کوتاه‌مدت داشته باشد می‌توانند به کسب درآمد فکر کنند. کیسه‌های کشک بعد از ورود به کارخانه به سوله‌ای برده می‌شوند که در میانه‌های کارخانه جای گرفته و در آن دستگاهی مخصوص برای ساییدن کشک‌ها وجود دارد؛ ابزارهایی که کاملا ابداعی و با سفارش مسئولان کارخانه کامبیز ساخته شده است. بعد از این مرحله کشک‌های ساییده‌شده به خط اصلی برده می‌شوند تا با آب مخلوط شوند و در نهایت بعد از طی فرآیندهای خاص پاستوریزه شوند و داخل انواع شیشه‌های شفاف جا خوش کنند.

از توسعه کار تا راه‌اندازی کارخانه جدید

با توسعه شهرنشینی در دهه ۵۰ شمسی در ایران، راه افتادن فروشگاه‌های جدید و بزرگ، ورود نمونه‌های کالاها و مواد غذایی خارجی، بهتر شدن وضعیت راه‌ها و حمل و نقل عمومی و تاسیس شعب مختلف بانک در سراسر کشور که امکان جابه‌جایی پول را مهیا می کرد کم‌کم الگوهای رفتاری و خرید مردم هم تغییر کرد و اســتقبال از انواع محصولات آماده غذایی بیشتر شد، تحولاتی که

مدیر کارخانه کامبیز اعلام کرد:

۴ چالش و ۳ مزیت اصلی صنایع غذایی تبدیلی کشاورزی در ایران

کشور ایران با توجه به داشتن وسعت زیاد، زمین‌های کشاورزی و باغی حاصل‌خیز و تنوع آب و هوایی می‌تواند مزیت‌های فراوانی در صنایع غذایی تبدیلی کشاورزی داشته باشد؛ صنعتی که می‌تواند در صورت سرمایه‌گذاری و برداشتن موانع اصلی از پیش پای آن علاوه بر اشتغال نقش مهمی در توسعه و رشد اقتصادی کشور بازی کند؛ در اینجا به ۴ چالش اصلی پیش روی این صنعت و ۳ ظرفیت مهم آن می پردازیم:

چالش

۱ اولین مشــکل اصلی در صنایع غذایی تبدیلی کشــاورزی ایران موضوع سایز نامناســب تولید و کشاورزی ایران است که باعث شده واحدها با بحران قیمت تمام‌شده روبه‌رو شوند و نتوانند محصولاتی رقابتی تولید کنند و به بازارهای بین‌الملل و صادراتی وارد شوند. توجه داشته باشید که بیشتر واحدهای صنعت غذایی مجموعه‌های کوچک و متوسط هستند و سرمایه‌گذاران کمی در این حوزه حضور دارند.

۲ به هم خوردن ارتباطات بین‌المللی در دولت نهم و دهم که بعد از سال‌ها از نیمه دوم دهه ۷۰ و شــروع کار دولت اصلاحات جان گرفته بود و همچنین موضع‌گیری‌های نسنجیده و بدون آینده‌نگری برخی از مسئولان سبب شده است که ما نتوانیم هیچ‌گاه برای تولید برنامه‌ریزی طولانی‌مدت داشته باشیم؛ با وجود اینکه ایران به دلیل مزیت‌های کشاورزی و باغی و تنوع آب و هوایی تولیدکننده مواد غذایی باکیفیت در فصول مختلف سال است.

۳ نبود دانش مدیریت روز صنعتی چالش دیگری اســت که صنایع مختلف از جمله صنعت تولید مواد غذایی با آن درگیر است. مدیریت بیشتر کارخانه‌ها مالک- مدیری است و شاهدیم که مالکان کمتر برای اداره حرفه‌ای بنگاه‌های خود به

یکی از مهم‌ترین اصول مدیریت کارخانه‌هایی صنعتی با طول عمر چند دهه همانند کامبیز که حالا نیم قرن از شروع کار آن می‌گذرد، واگذاری کار به مرور زمان به نسل دوم و نسل‌های بعدی خانواده است، اتفاقی که در صورت تحقق اصولی می‌تواند کارخانه صنعتی را به مجموعه‌ای پویا تبدیل کند و جلوی تعطیلی آن را بگیرد.



بخشی از رب تولید شده داخل بشکه‌های بزرگ نگهداری می‌شوند تا به واحدهای صنعتی تولید مواد غذایی فروخته شوند.



گوجه‌ها بعد از پخت اولیه، خرد شدن، جدا شدن هسته و پوسته وارد دستگاه خاصی می‌شوند تا در فضای خلاء و با استفاده از فشار آب خود را از دست بدهند و به رب تبدیل شوند؛ مایعی سفت و سرخ رنگ که بعد داخل شیشه‌ها ریخته و بسته‌بندی می‌شود.

باعث توسعه کار کارگاه‌های سنتی- صنعتی مانند کامبیز و افزایش تنوع محصولات آنها شد. مثلا در این سال‌ها به مجموعه کامبیز ماشین‌آلات دست‌دوم خارجی و دستگاه‌هایی که نسبت به نیاز به کارگاه‌های داخلی سفارش تولیدشان را دادند اضافه شد و تولید انواع مرباها، شربت‌های سنتی، ترشی‌ها و آب‌غوره، آب‌لیمو و... هم در این مجموعه پا گرفت و تعداد کارگران نیز چند برابر ابتدای کار شد تا جایی که در سال ۱۳۵۷ حدود ۳۰ نفر در مجموعه کامبیز کار می‌کردند که بیشترشان آن زمان زن بودند. اما با پیروزی انقلاب و با فاصله کمی از آن شروع جنگ تحمیلی سرعت رشد و توسعه در بیشتر کارخانه‌های کشور از جمله مجموعه‌های صنایع غذایی مانند کامبیز به دلیل مشکلات کشور کند شد تا اینکه با اتمام جنگ امیدی دوباره در کارآفرینان شکل گرفت.

حسن فروزان فرد مدیر کارخانه کامبیز تجربه این سال‌ها در مجموعه خودشان را این‌گونه تعریف می‌کند: «سال ۱۳۶۸ یعنی یک سال بعد از جنگ تا حدودی دوباره محیط کسب و کار در کشور فراهم شده بود و امیدواری زیادی در بین کارآفرینان و فعالان اقتصادی شکل گرفته بود و همین موضوع هم باعث شد که شاهد راه‌اندازی کارخانه‌های جدید صنعتی و توسعه کار شرکت‌های قدیمی‌تر باشیم؛ مثلا در مجموعه کامبیز در سال ۱۳۶۸ پدرم و شریکشان آقای حمیدی ریسک بسیار بزرگی کردند و زمین همین کارخانه جدید را به قیمت ۳۰ میلیون تومان آن زمان بدون داشتن سرمایه و تنها با اعتبار خریداری کردند و تقریبا به همین اندازه هم در آن سرمایه‌گذاری کردند تا در سال ۱۳۷۰، ۱۳۷۱ عملا کارخانه ما به این نقطه جدید منتقل شد و کار توسعه اساسی پیدا کرد.»

مجموعه صنعتی کامبیز حالا ۸ خط تولید و چندین سوله برای انبارداری دارد و از یک تصفیه‌خانه نیز بهره می‌برد؛ شما در این مجموعه به هر فضایی که وارد می‌شوید کارگرانی را می‌بینید که مشغول تولید محصولات غذایی خاصی هستند، البته به صورت کلی تولید محصولات غذایی فصلی است و نسبت به شرایط زمانی کارگران و خطوط کارخانه درگیر تولید محصولات خاصی می‌شوند؛ برای مثال بهار فصل تولید انواع شربت‌هاست، تابستان مرباها و پاییز و زمستان ترشی‌جات. برای همین در هر سوله کارخانه که پا می‌گذارید می‌بینید که کارگران مشغول آماده‌سازی محصولی خاص هستند تا به نسبت زمان تولید آن را شروع کنند.

این روزها در کارخانه کامبیز زمان تولید رب گوجه‌فرنگی است، اتفاقی که از همان ورودیِ کارخانه با تماشای کامیون‌های بزرگ گوجه‌فرنگی به خوبی متوجه آن می‌شوید. ماشین‌هایی که از شهرهای مختلف گوجه‌ها را بار زده‌اند و بعد از عبور از روی باسکول و وزن‌کشی، به سمت سوله‌ای می‌روند که خط تولید رب از آنجا شروع می‌شود. گوجه‌های سرخ ریز و درشت با خم کردن جعبه‌ها به دست کارگران به داخل حوضچه آب می‌غلتند و بعد از شست‌وشوی اولیه از زیر دوش‌های کوچکی عبور می‌کنند تا رسما وارد غلتک خط تولید شوند. در ابتدای خط چند کارگر گوجه‌های خراب و نامرغوب را جدا می‌کنند و بعد از آن گوجه‌ها وارد دستگاهی می‌شوند تا پخت اولیه بگیرند و پس از آن خرد شوند و از صافی‌هایی خاص عبور کنند تا پوست و هسته‌هایشان جدا شود و در نهایت داخل مخازن خاص تغلیظ می‌شوند تا با فشار بالای خلأ گوجه آبش را از دست بدهد و به رب تبدیل شود. با تولید رب حالا نوبت این است که کارگران شیشه‌های خالی شفاف را روی خط بسته‌بندی قرار دهند و دستگاهی خاص آنها را پر کند و در نهایت هم درِ شیشه‌ها بسته شود. اما نکته مهم و متفاوت در کارخانه کامبیز این است که بعد از این مرحله همچون مجموعه‌های صنایع متخصصان رجوع می‌کنند و حتی از مشاوره‌های مدیریتی استفاده نمی‌کنند و به نوعی به روش سنتی در مدیریت پایبند هستند و این موضوع زمینه توسعه را محدود کرده است و حتی به شکل‌گیری رقابت‌های ناسالم منجر شده است.

۴ آماده نبودن محیط کسب و کار و پراکندگی بسیار زیاد و تعدد بالای کارخانه‌ها و کارگاه‌های تولید محصولات صنایع غذایی (بیش از ۳ هزار واحد تولیدی کوچک و متوسط با کمتر از ۱۰۰ نفر کارگر در حوزه صنایع غذایی تبدیلی) باعث شده است که قیمت تمام‌شده محصول افزایش پیدا کند و شاهد رقابت واقعی (در تولید و فروش) در این عرصه نباشیم.

مزیت‌ها

۱ با وجود همه محدودیت‌هایی که ایران در زمینه آب و زمین دارد، همچنان کشور در تولید محصولات باغی جزو چند کشور اصلی جهان محسوب می‌شود که محصولاتی باکیفیت تولید می‌کند زیرا در کشور ما همچنان کمتر از محصولات تراریخته، ژنتیکی و... استفاده می‌شود.

۲ در منطقه‌ای که قرار داریم و در کشورهای همسایه و اطراف ایران به جز ترکیه، عمدتا محصولات کشاورزی و غذایی به صورت گسترده تولید نمی‌شود، کشورهایی مانند عراق، افغانستان، کشورهای آسیای میانه و جنوب خلیج فارس که می‌توانند بازار بسیار بزرگی برای محصولات صنایع غذایی تبدیلی ایران باشند؛ بازارهای منطقه‌ای که باید با دیپلماسی قوی اقتصادی حضورمان را در آنها قوی کنیم.

۳ حتی بازارهای داخلی ایران هم ظرفیت بزرگی دارند که هنوز کشف نشده‌اند و می‌توانند زمینه‌های افزایش تولید را فراهم کنند. ما در بازار داخلی ایران زمینه‌هایی را برای «ام اند ای» داریم یا همان مفهوم ادغام و خریداری که می‌تواند برندهای بزرگ و حرفه‌ای در صنعت غذایی ایجاد کند تا به جز بازار داخل روی تولدات صادرات‌محور هم برنامه‌ریزی داشته باشند. اگر امکانات و واحدهایی که به صورت پراکنده هستند با یک قالب درست ترکیب شوند ما شاهد شکل‌گیری واحدهای بزرگ با تکنولوژی‌های نو خواهیم بود که می‌توانند حرفی برای گفتن داشته باشند.

کارخانه کامبیز کار خود را از یک کارگاه کوچک با تولید کشک بسته‌بندی‌شده و با ٦ نفر شروع کرد و حالا به مجموعه‌ای با ٤٠ هزار متر مربع زیربنا، ٢٠ هزار متر مربع فضای صنعتی و ١٠٠ نفر کارگر تبدیل شده است.



کارگران مشغول بار زدن محصولات تولیدی نهایی برای توزیع در فروشگاه‌های سراسر کشور هستند.

غذایی تبدیلی دیگر شیشـــه‌ها لیبل و مارک نمی‌خورند تا در جعبه‌ها جای گیرند و راهی انبار و بازار شوند بلکه شیشه‌های محصولات بدون خوردن لیبل‌ها و بسته‌بندی نهایی در جعبه‌ها چیده می‌شوند تا دوره ١٥روزه تنفسی را در کارخانه باقی بمانند که در این مجموعه به آنها «محصولات نیمه‌ساخته» می‌گویند. محصولاتی که وقتی وارد بخش بسته‌بندی می‌شوید بهتر مفهوم آن را درک می‌کنید. در گوشه‌گوشه این بخش و در کنار چند خط مخصوص بسته‌بندی و لیبل زدن، کارگرانی می‌بینید که در حال چک کردن شیشه‌های «محصولات نیمه‌ساخته» بعد از ١٥ روز هستند تا بعد از بررسی نهایی آنها را به سمت خط بسته‌بندی و لیبل زدن و در نهایت انبار برای ارسال به بازار بفرستند. مثلا در گوشه شمال سوله بسته‌بندی، ٥ کارگر دور چندین جعبه خیارشور نیمه‌ساخته نشسته‌اند و با دقت، شیشه‌ها را یکی‌یکی برمی‌دارند و دور دستشان می‌چرخانند و با دقت داخل آنها را بررسی می‌کنند تا مشکلی نداشته باشند و اگر موردی بود روی در شیشه‌ها با ماژیک علت را می‌نویسند و جلوی لیبل خوردن و خروج آنها را از کارخانه می‌گیرند. مثلا روی در چند شیشه خارج‌شده از بسته‌بندی نهایی خیارشور نوشته شده: «خوردگی هست، گل دارد و...» ولی اصلا چرا این کار در کارخانه کامبیز انجام می‌شود؟ اقدامی که تولید را در این مجموعه کند می‌کند. حسن فروزان فرد مدیر کارخانه در پاســـخ به این سؤال می‌گوید: «در مجموعه کامبیز از هرچیزی برای ما مهم‌تر کیفیت محصولات است، اینکه هیچ برگشتی نداشته باشیم و مشتریانمان کاملا راضی باشند؛ اگرچه که هزینه تولید با استفاده از این روش چک کردن بیشتر می‌شود ولی از زمان گذشته برای بنیان‌گذاران این مجموعه از هرچیزی مهم‌تر حفظ کیفیت محصول بوده است. برای همین ما محصولی را از کارخانه به سمت فروشگاه می‌فرستیم که روی آن اطمینان کامل داشته باشیم، موضوعی که باعث می‌شود هیچ مشتری‌ای از محصول ما شکایت نکند و مثلا نگوید که رنگ رب ما برگشته است یا...»

امـــا به جز این، یکـــی دیگر از ویژگی‌های مهم محصولات صنایع غذایـــی کامبیز که آن را با نمونه‌های دیگرش متفاوت می‌کند در مرحله تولید اتفاق می‌افتد؛ تولید محصولات غذایی در این مجموعه با وجود استفاده از تکنولوژی‌های روز هنوز تا حدودی سنتی است. برای لمس این موضوع فقط کافی اســـت وارد انبار نگهداری ترشـــی‌های سیر شوید تا با بشـــکه‌های بزرگ ١٦٠ و ٢٠٠ کیلوگرمی روبه‌رو شـــوید که تاریخ‌های تولید آنها ماه‌ها پیش است و حالا در دوره سه‌ساله انتظار برای آماده‌ســـازی اولیه به سر می‌برند تا پس از رسیدن وارد شیشه‌ها شوند و با سرکه پوشانده و راهی انبار و فروشگاه‌ها شوند.



حسن فروزان فرد مدیرکارخانه در کنار شیشه‌های کشک‌های پاستوریزه ایستاده است. کشک پاستوریزه قدیمی‌ترین محصول کارخانه کامبیز است و برای اولین بار از سوی بنیانگذاران این شرکت در کشور تولید شده است.

مدیر کارخانه درباره استفاده از روش‌های سنتی در کنار استفاده از تکنولوژی در این مجموعه می‌گوید: «هنوز هم مکانیسم ما خانگی است و این یکی از ویژگی‌های کارخانه ما و محصولاتمان است که اصول سنتی را در کنار توسعه و استفاده از تجهیزات مدرن و تکنولوژی حفظ کرده‌ایم. مثلا اگر بخواهیم مربای آلبالو درست کنیم با همان روشی که در خانه انجام می‌شود کار را پیش می‌بریم یعنی بعد از اینکه هسته‌ها را با دستگاه گرفتیم، آلبالوها را در شکر می‌خوابانیم تا پیش از پخت، شربت آن جدا شود و بعد در هنگام پخت و درست کردن مربا فقط گوشت باقی‌مانده باشد؛ در صورتی که در کارخانه‌های صنعتی دیگر بعد از جدا کردن هسته‌ها، آلبالو را با فرآیند صنعتی می‌پزند و بعد مایع و شـــربت را از صافی رد می‌کنند و مربا از شـــربت جدا می‌شود. این اتفاق در مجموعه ما نه‌فقط برای مربای آلبالو، که برای تولید همه محصولات دیگرمان هم هرکدام به روش خودش رعایت می‌شود زیرا معتقدیم کیفیت و مزه محصولات از هرچیزی مهم‌تر است، اگرچه که هزینه‌ها حتما افزایش پیدا می‌کند.»

نسل جدید وارد می‌شوند

یکی از مهم‌ترین اصول مدیریت کارخانه‌هایی صنعتی با طول عمر چند دهه همانند کامبیز که حالا نیم قرن از شروع کار آن می گذرد، واگذاری کار به مرور زمان به نسل دوم و نسل‌های بعدی خانواده اســـت، اتفاقی که در صورت تحقق اصولی می‌تواند کارخانه صنعتی را به مجموعه‌ای پویا تبدیل کند و جلوی تعطیلی آن را بگیرد. در کارخانه کامبیز حالا ما با نسل دوم اعضای خانواده‌های فروزان فرد و محمد پیروز حمیدی روبه‌رو هستیم که کار اصلی را در کنار پدرانشان برعهده گرفته‌اند و اتفاقا حضورشان در کارخانه باعث استفاده از اصول مدیریتی روز در کنار تجربه و سابقه چند دهه کار شـــده است. حس فروزان فرد که از ١٩سالگی و همزمان با شروع تحصیل در رشته اقتصاد به صورت جدی وارد کار در کارخانه کامبیز (دفتر کارخانه) شده و حالا چند سالی است که مدیریت کارخانه را بر عهده دارد و رئیس هیئت مدیره نیز هســـت، می‌گوید: «روش مدیریت در مجموعه ما براساس مدیریت سنتی با محوریت مالک مدیر پا گرفته است، مدلی که طی سال‌های بسیار با تقسیم کارهای اصولی بین پدرم و شریکشان آقای حمیدی به خوبی جواب داد و کارخانه توسعه پیدا کرد. از سال ١٣٧٣ که رفت و آمد من به دفتر کارخانه شروع شد و از سال ١٣٧٥ شکل جدی بـــه خود گرفت، ابتدا من دنبال به‌روز کردن ابزارها در مجموعه بودم و این‌گونه بود که سیســـتم کامپیوتر را به کامبیز اضافه کردیم، از روش‌های نوین انبارداری و نرم‌افزارهای به‌روز حسابداری بهره بردیم و تحولات مهمی را در لیبل‌ها و بارکدهای جدید برای فروش محصولات در فروشـــگاه‌های زنجیره‌ای که تازه داشت سر و شکل می‌گرفت، استفاده کردیم و حتی توانستیم به کمک برادرم که سیستم کنترل کیفیت را در کارخانه شکل داد برای کشک تولیدی کارخانه استاندارد ایزو ٩٠٠١ دریافت کنیم. همچنین بعد از این اقدامات که باعث مدرن شدن نظامات ادرای و وضعیت تعاملات با مشـــتری شد به فکر تحولات در کارخانه افتادیم که مهم‌ترین آنها استفاده از نیروهای جوان و تحصیل کـــرده، برنامه‌ریزی‌هایی برای تولید و بالا بردن بهره‌وری، اصلاح ظرفیت‌ها به‌خصوص در فصل‌های تولیدی خاص، به‌کارگیری و پیاده‌سازی مفهوم مدیریت اقتصادی تولید و مدیریت کیفیت در مجموعه بود که به افزایش تولید و پویایی کار کمک‌های بسیاری کرد و باعث شد تا بتوانیم برای محصولاتمان و مجموعه استانداردهای مختلفی را دریافت کنیم.»

با گذشت ٥٠ سال فعالیت مستمر در مجموعه صنعتی کامبیز حالا کارگران این مجموعه در دو شیفت روزانه و شبانه مشغول تولید و بسته‌بندی بیش از ٥٠ نوع کالا (با در نظر گرفتن تنوع بسته‌بندی) هستند و به صورت میانگین سالانه چند میلیون شیشه (٣ تا ٩ میلیون، بسته به سال و شرایط اقتصادی کشور و رکود) محصول روانه بازار داخل و خارج می‌کنند. مدیر کارخانه می‌گوید: «اگر محیط کســـب و کار در کشور فراهم شود و از رکود اقتصادی کنونی خارج شویم کارخانه ما این ظرفیت را دارد که تا ١٠ میلیون شیشه در سال انواع محصولات را تنها در یک شیفت تولید کند و حتی شیفت‌های بیشتری را هم برای تولید محصولات بیشتر اضافه کنیم و از کارگران جدید بهره ببریم.»

ایران‌زمین

[این صفحه‌ها در هر شماره به مرور وضعیت اقتصادی استان‌های کشور می‌پردازد.]



نگاهی به وضعیت اقتصادی، پتانسیل‌ها و چالش‌های استان لرستان

استانی به سختی سنگ مرمر

ولی خلیلی
دبیر بخش ایران‌زمین

راننده اسنپ هنوز چند دنده عوض نکرده و چند جمله با لهجه شیرینش حرف نزده که معلوم می‌شود لر است و اهل خرم‌آباد. حمید ۲۴ ساله لیسانسیه عمران است و حالا دو ماهی است که برای کار به تهران آمده. او می‌گوید: «یکی از دوستانم که برای کار به تهران آمده بود، چند ماه پیش زنگ زد و گفت بیکار هستی، اینجا یک سرویس تاکسی راه افتاده که اسمش اسنپ است و راننده می گیرد، اگر صبح تا شب کار کنی روزی ۲۰۰ تا ۲۵۰ تومان درآمد داری؛ و این‌جوری شد که من هم راه افتادم و آمدم تهران دنبال یک لقمه نان.» او که یک پراید سفیدرنگ دارد و در همان هم به گفته خود «شب را به صبح می‌رساند»، می گوید: «این ماشین الان هم محل کارم است و هم خانه و زندگی‌ام. شب‌ها معمولا برای چند ساعت استراحت جلوی ترمینال آزادی پارک می کنم و روی صندلی می‌خوابم. اینجا هزینه اجاره خیلی بالاست و محیط اقامتگاه‌های خودگردان هم که تخت اجاره می‌دهند خیلی بد است، برای همین ترجیح دادم توی ماشین بخوابم که بتوانم پول بیشتری هم پس‌انداز کنم به امید اینکه بتوانم با شراکت برادرم یک حوضچه پرورش ماهی بزنم و به شهرمان برگردم.» او که به گفته خود ماهی ۲ میلیون تومان درآمد دارد می گوید: «در خرم‌آباد کار اصلا نیست، حتی همین رانندگی هم پیدا نمی‌شود که اگر می‌شد من حاضر بودم ماهی ۵۰۰ تومان درآمد داشته باشم اما پیش خانواده‌ام باشم و نه استرس بکشم و نه مثل آواره‌ها توی ماشین بخوابم. ولی

عکس: مرضیه حیدری‌زاده

خب چاره‌ای نیست...»

حمید تنها یکی از چندین هزار جوان بیکار استان لرستان است که به امید پیدا کردن کار و درآمد راهی شهرهای دیگر شده و مهاجرت کرده‌اند؛ براساس آخرین آمار سرشماری نفوس و مسکن که در سال ۱۳۹۵ انجام شـده است نرخ بیکاری در استان لرستان ۱۳,۱ درصد بوده و این استان از نظر جمعیت بیکار در جایگاه یازدهم کشور قرار دارد؛ عددی که نسبت به سرشماری نفوس و مسکن در سال ۱۳۹۰ تغییرات چشم‌گیری پیدا کرده و کاهش یافته زیرا در آن سال استان لرسـتان با نرخ بیکاری ۲۰ درصد در رتبه اول کشور قرار داشت؛ اما با همه اینها و باوجود اقدامات صورت‌گرفته در چند سـال گذشـته همچنان نرخ بیکاری در استان لرستان بالاست. در روزهای ابتدایی شـهریور علی هادی چگنی، رئیس سـازمان برنامه و بودجه استان لرستان آمار جمعیت بیکاران استان را ۷۰ هزار نفر اعلام کرد و گفت: «شهرستان‌های کوهدشت، رومشگان و دلفان بیشترین نرخ بیکاری و شهرستان‌های ازنا و پلدختر کمترین نرخ بیکاری را در سطح استان دارند و نوسان نرخ بیکاری در لرستان از ۷,۸ تا ۱۶,۵ درصد است.»

براسـاس گزارش مسئولان دولتی نرخ مشارکت اقتصادی استان لرسـتان ۳۷,۹ درصد، تراز تجاری این اسـتان ۶۵ میلیارد تومان و متوسط درآمد سرانه نسبت به کشور ۶۰ درصد است. همچنین سرانه سپرده‌گذاری در استان لرستان ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، حجم سپرده‌گذاری ۸ هزار میلیارد تومان و نسبت سرانه سپرده‌گذاری استان نسبت به کشور ۴۵ درصد است، اعداد و آماری که همگی در سال‌های گذشته رشد داشته است ولی همچنان همخوانی چندانی با پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های اقتصادی ویژه این استان با بیش از یک میلیون ۸۰۰ هزار نفر جمعیت ندارد.

خاکـی، نایب‌رئیـس اتاق خرم‌آبـاد از ظرفیت‌هـای صنعتی، گردشگری، کشاورزی و معدنی استان لرستان به عنوان پتانسیل‌های ویژه آن نام می‌برد و می‌گوید: «متاسفانه با وجود همه این پتانسیل‌ها استان لرستان هم‌اکنون استانی توسعه‌یافته محسوب نمی‌شود و باید آن را استانی کمتر توسعه‌یافته یا درحال توسعه محسوب کنیم. اگرچه که امیدواریم با حفظ ثبات اقتصادی کنونی، بهبود محیط کسـب و کار، خروج از رکود و رفع موانع تولید شـاهد رشد اقتصادی استان و پیشرفت و توسعه آن در سال‌های آینده باشیم.»

در لرستان تنها یک پتروشیمی بسیار کوچک در شهر خرم‌آباد وجود دارد و یکی از چالش‌های اقتصادی استان لرستان به اعتقاد کارشناسان نبود صنایع مادر در سطح این استان است



از نبود زیرساخت‌ها تا تعطیلی واحدهای اقتصادی

درحال حاضر بخشی از مشکلات اقتصادی کشور همچون معضل نظام بانکی، کاستی‌های سیسـتم مالیات و تامین اجتماعی، رکود، بیکاری و... در کل کشور وجود دارد اما چالش‌های اقتصادی نیز هست که مختص هر استان کشور مانند لرستان می شود. خاکی با اشاره به اینکه در کشور همیشه به صورت جزیره‌ای عمل شده است، یکی از مشکلات اصلی اقتصادی در استان لرستان را زیرساخت‌های آزادراه و راه ریلـی می‌داند و می‌گوید: «نبود زیرسـاخت‌های لازم در حوزه آزادراه‌ها و راه‌های ریلی که اسـتان لرسـتان را به مراکز مهم کشور و بازارهای هدف و مرزهای صادراتی متصل کند یکی از مشـکلات اصلی در استان ما محسوب می‌شود. اگرچه که از استان ما آزادراه‌هایی هم‌اکنون عبور می‌کند ولی متاسفانه اینها کامل نیستند و یک شبکه متصل به هم را به وجود نیاورده‌اند بلکه به صورت نقطه‌ای هسـتند و به سـمت مرزها و خروجی کشـور امتداد ندارند. از طرف دیگر از داخل استان ما راه ریلی هم عبور می‌کند ولی تنها از بخشی از مسیر کوهستانی استان می‌گذرد. البته با پیگیری دولت یازدهم اقداماتی در این زمینه انجام شده است که امیدواریم اجرایی شود مانند راه‌اندازی راه‌آهن اصفهان- درود- خرم آباد به سمت اندیمشک که می‌تواند از نظر اقتصادی و صادراتی گام مهمی در استان باشد.»

هم‌اکنون در استان لرستان تنها یک پتروشیمی بسیار کوچک در شـهر خرم‌آباد وجود دارد. یکی دیگر از چالش‌های اقتصادی استان لرسـتان به اعتقاد کارشناسان نبود صنایع مادر در سطح این استان است، صنایعی مانند پتروشیمی، فولاد، ذوب‌آهن، آلومینیوم و... که صنایعی سرمایه‌بر محسوب می‌شـوند و در حاشیه خود می‌توانند صنایع پایین‌دستی بسیاری را شکل دهند و به رونق اشتغال و تولید منجر شوند و از طرفی هم مواد اولیه بسیاری برای واحدهای کوچک و متوسط تامین کنند. هم‌اکنون مهم‌ترین واحدهای صنعتی استان لرسـتان مربوط به شرکت‌های داروسازی می‌شـود؛ کارخانه‌هایی مانند اکسیر و رازک که داروهای انسانی و دامی تولید می‌کنند و به کشورهای مختلف نیز صادرات دارند. علاوه بر اینها در استان لرستان «امکان‌سنجی دقیق و کارشناسـی روی فرصت‌های سرمایه‌گذاری صورت نگرفته و اولویت‌بندی‌ها مشـخص» نیسـت. یکی از فعالان بخش خصوصی اسـتان دراین‌باره می‌گوید: «پتانسـیل‌های بسیار خوبی در استان وجود دارد که با برداشته شدن موانع سرمایه‌گذاری و ارائه مشوق‌ها این فرصت‌ها از حالت بالقوه می‌توانند بالفعل شوند، درسـت اسـت که از نظر قانونی نمی‌توان نرخ مالیات را کاهش داد یا در سـود تسهیلات تغییر ایجاد کرد ولی دولت و مسئولان دولتی استان می‌توانند با اعمال معافیت‌هایی در داخل استان سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را جذب کنند.» اما این روزها موانع عمومی و نبود محیط مناسب کسب و کار در کشور و چالش‌های خاص اقتصادی در استان لرستان مشکلات بسیاری برای واحدهای اقتصادی و صنعتی اسـتان به وجود آورده است که مهم‌ترین نشـانه آن را می‌توان در تعطیلی واحدهای صنعتی دنبال کرد. خاکی در مورد وضعیت فعالیت بنگاه‌های صنعتی استان لرستان می‌گوید: «وضعیت فعالیت و تعطیلی واحدهای صنعتی و شهرک‌های صنعتی استان لرستان تقریبا مانند بقیه نقاط کشور است، هم‌اکنون به صورت کلی ۵۰ درصد واحدهای صنعتی مستقر در شهرک‌های صنعتی سطح استان متاسفانه تعطیل شده‌اند و از بین واحدهای فعال هم ۶۰ تا ۷۰ درصدشان با ظرفیت ۳۰ تا ۶۰ درصد مشغول کار هستند؛ البته این تعطیلی‌ها مربوط به یکی،

در شهرک‌های صنعتی استان حدود ۱۶۰۰ واحد صنعتی کوچک و متوسط وجود دارد که طبق آمار دولت ۱۰۰۰ واحد آن تعطیل شده بود که با ارائه تسهیلات از بین آنها، ۳۰۰ تا ۴۰۰ واحد به چرخه تولید بازگشته‌اند و هم‌اکنون ۶۰۰ تا ۷۰۰ واحد دیگر تعطیل هستند.

دو سال گذشته نیست بلکه از دولت دهم شروع شده است و اتفاقا در دولت یازدهم با پرداخت تسهیلات، بخشی از واحدهای تعطیل‌شده دوباره فعال شده‌اند. در شهرک‌های صنعتی استان حدود ۱۶۰۰ واحد صنعتی کوچک و متوسط وجود دارد که طبق آمار دولت ۱۰۰۰ واحد آنها تعطیل شـــده بود که با ارائه تسهیلات از بین آنها ۳۰۰ تا ۴۰۰ واحد به چرخه تولید بازگشته‌اند و هم‌اکنون ۶۰۰ تا ۷۰۰ واحد دیگر تعطیل‌هستند.»

چه باید کرد؟

به اعتقاد کارشناســـان و فعالان اقتصادی استان لرستان، دولت می‌تواند در مرحله اول و با توجه به نرخ بالای بیکاری در سطح استان با ارائه تســـهیلات و تامین نقدینگی و سرمایه در گردش، واحدهای تعطیل‌شـــده و واحدهایی را که بـــا ظرفیت پایین فعالیت می‌کنند به چرخه تولید بازگرداند. البتـــه در این میان نکته مهم بعد از ارائه تسهیلات برای تامین نقدینگی دادن دوره‌های تنفس بلندمدت برای بازپرداخت تسهیلات است. یکی از فعالان اقتصادی استان لرستان در این‌باره می‌گوید: «برای بسیاری از واحدهایی که هم‌اکنون با عدم توان در بازپرداخت بدهی‌های معوقه‌شان روبه‌رو هستند، گرفتن تسهیلات جدیـــد برای راه‌اندازی واحد، همان حکایتِ از چاله درآمدن و به چاه افتادن است زیرا آنها توان بازپرداخت ندارند و از طرفی هم دوره وصول مطالبات در بازار اقتصادی کشور از یکی، دو ماه به بیش از یک سال رســـیده است؛ بنابراین اگر واحدهای تولید تسهیلات جدید دریافت کنند عملا نمی‌توانند در زمان مقرر اقســـاط آن را بازپرداخت کنند و عملا به میزان بدهی‌ها و معوقه‌هایشان افزوده می‌شود مگر اینکه دولت در اقدامی اساسی تامین نقدینگی از راه پرداخت تسهیلات را با نرخ بهره‌های پایین و دوره تنفس در نظر بگیرد که واحدها بتوانند به چرخه تولید بازگردند و توان بازپرداخت اقســـاط و معوقاتشان را پیدا کنند. همچنین لازم است افزایش بهره‌وری در کشور مورد توجه ویژه قرار گیرد. این یک مشـــکل اساســـی است که قیمت تمام‌شده تولید در کشـــور ما بالاســـت و این اتفاق توان رقابت را از محصولات ایرانی در بازارهای صادراتی گرفته است.»اســـتان لرســـتان به دلیل شرایط آب و هوایی مناســـب، زمین‌های حاصل‌خیز، ذخایر معدنی غنی، موقعیت جغرافیایی و نیروی جوان تحصیل‌کرده و جویای کار می‌تواند از نظر کشـــاورزی، صنعتی و گردشگری به قطبی ملی در کشور تبدیل شود. برای مثال در حوزه کشاورزی به گفته نایب‌رئیس اتاق خرم‌آباد ۸۰۰ هزار هکتار زمین کشاورزی در سطح استان وجود دارد که تنها یک‌چهارم آنها کشـــت آبی است و مابقی دیم محسوب می‌شود. همچنین حجم روان‌آب‌ها در این استان حدود ۱۱ میلیارد متر مکعب است که باتوجه به اینکه بسیاری از استان‌ها با بحران آب روبه‌رو هستند، لرستان در این زمینه مشکلی ندارد. علاوه بر کشاورزی یکی از ظرفیت‌های ویژه لرستان گردشگری است. این استان به دلیل داشتن دشت‌های وسیع، مناطق کوهستانی، جنگلی و آبشارها مرکز ژئوتوریسم کشور شناخته می‌شـــود و می‌تواند به قطب گردشگری تبدیل شـــود، اگرچه که هم‌اکنون زیرســـاخت‌های مناسب در این زمینـــه مانند هتل‌ها و اقامتگاه‌ها وجود ندارد. البته در این زمینه در دولت یازدهم فعالیت‌هایی آغاز شده که مهم‌ترین آنها توسعه فرودگاه شهر خرم‌آباد و شروع به ساخت چندین هتل و اقامتگاه در سطح این استان اســـت. از دیگر موقعیت‌های ویژه اقتصادی در استان لرستان باید به وجود معادن غنی سنگ‌های ساختمانی اشاره کرد. براساس آمارهای رسمی ۲۷ درصد ذخایر سنگ‌های ساختمانی ایران و حدود ۳ درصد از استخراج این نوع سنگ‌ها در دنیا، در استان لرستان صورت می‌گیـــرد. اتفاقی که باعث راه‌اندازی ۱۰۰ واحد معدنی و ۵۰۰ واحد ســـنگ‌بری در سطح این استان شده اســـت و حدود ۸ هزار نفر در بخـــش فرآوری و ۲ هزار نفر در بخش معدن (جمعا ۱۰ هزار نفر) در این حوزه اشتغال دارند که البته باتوجه به مشکلات اقتصادی، رکود و... این واحدها با تعطیلی و تعدیل نیروی فراوانی در سال‌های گذشته روبه‌رو شده‌اند تا جایی که از ۵۰۰ واحد سنگ‌بری، ۱۵۰ تا ۱۶۰ واحد تعطیل شده‌اند و ۵۰ درصد واحدها هم با ظرفیت ۲۵ تا ۵۰ درصدی مشغول به کار هستند. خداداد غیاثوند، دبیر انجمن سنگ کشور که خود از فعالان اقتصادی و بخش خصوصی اســـتان لرستان محسوب می‌شود، دراین‌باره می‌گوید: «ایران بعد از چین دومین تولیدکننده و هم‌زمان دومین مصرف‌کننده سنگ‌های ساختمانی در جهان است و همین موضوع متاسفانه باعث شده که سیاست‌گذاری‌ها در این حوزه با توجه به بازار داخل صورت گیرد و نه نگاه صادرات‌محور و حالا که ساخت و ســـاز در کشور کاهش شدید پیدا کرده است عملا با مازاد تولید روبه‌رو هستیم.»او با اشاره به اینکه ظرفیت تولیدی سنگ‌های ساختمانی در کشور و استان لرستان چندین برابر مصرف داخل است، می‌گوید: «برای رونق بخشیدن به این معادن و واحدهای سنگ‌بری چاره‌ای جز توسعه نگاه صادراتی نداریم و در این زمینه هم اولین اقدام راه‌اندازی پایانه‌های صادرات سنگ در استان‌هایی مانند لرستان است که استعداد بالایی در این زمینه دارند. پایانه‌هایی که زیرساخت‌های زیربنایی محسوب می‌شوند و نیاز به بودجه‌ریزی دولتی دارند و اتفاقا در دولت‌های نهم و دهم دو مصوبه درباره ســـاخت دو پایانه صادرات سنگ در استان لرستان به تصویب رسیده است و زمین‌های اولیه آنها نیز خریداری شـــده و اقدامات اولیه صورت گرفته ولی به دلیل نبود اعتبارات مناسب (حداقل ۷۰ میلیارد تومان) ساخت پایانه صادراتی سنگ که می‌تواند به قطب خرید و فروش سنگ‌های ساختمانی در کشور تبدیل شود، متوقف و بلاتکلیف مانده است.»

او در ادامـــه به تجربه چین در راه‌اندازی پایانه‌های بزرگ صادرات سنگ‌های ساختمانی به عنوان یک نسخه شفابخش اشاره می‌کند و می‌گوید: «اگر همین حالا دولت بتواند سرمایه جدید و نقدینگی به واحدهای تعطیل تزریق کند و البته مشـــکل فروش را هم با خاتمه دادن به رکود ســـنگین کنونی حل کند، با حدود ۵ تا ۶ هزار فرصت شغلی جدید روبه‌رو می‌شویم.»

علاوه بر اینها غیاثوند بر راه‌اندازی واحدهای مصنوعات سنگی و تولید مبلمان شهری از ضایعات معادن سنگ تاکید می‌کند و ضمن اینکه خبر از افتتاح یکی از این واحدها در ســـطح استان لرستان در آینده نزدیک می‌دهد، می‌گوید: «بیش از ۴۰ درصد استخراج معادن به صورت ضایعات اســـت که مشکلات بســـیاری را هم برای محیط زیست و زمین‌های کشاورزی در مجاورت زمین‌های کشاورزی ایجاد می‌کنـــد ولی ما با توجه به مصوبه‌ای کـــه در این زمینه اخذ کردیم به دنبال راه‌اندازی واحدهای تولید مصنوعات سنگی و مبلمان‌های شهری در نزدیکی معادن و استفاده از حجم ضایعات هستیم، اتفاقی که می‌تواند به افزایش بهره‌وری، کاهش مشکلات زیست‌محیطی و ایجاد فرصت‌های جدید اشتغال منجر شود.»

براساس آمارهای رسمی سال گذشته ۱۵ میلیون متر مربع سنگ ساختمانی در استان لرستان تولید شده که تنها ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار متر مربع آن صادر شده است.

براساس گزارش مسئولان دولتی نرخ مشارکت اقتصادی استان لرستان ۳۷٫۹ درصد، تراز تجاری این استان ۶۵ میلیارد تومان و متوسط درآمد سرانه نسبت به کشور ۶۰ درصد است

پارادوکس میان داشته‌های امروز و ثروت‌های طبیعی

لرستان در مسیر آینده



حسین سلاح ورزی

رئیس اتاق بازرگانی خرم‌آباد

از جمله آرزوهای دیرین آدمی، که شاید همزاد او باشد، همواره این بوده که می‌خواهد سرشت و سرنوشت خود را در آینه داشته‌هایش ببیند، تا اگر آینده با خواسته‌ها و آرزوهایش سازگار نبود، آن را دگرگون کند. آدمی همواره به دلیل عدم آگاهی از آینده، در بیم و ترس به سر می‌برد و راه را برای بهتر شدن روزهای پیش رو هموار می‌کند. در طول تاریخ و در برهه‌هایی، آن گروه از آدمیان که تواناتر بوده و می‌توانسته‌اند دیگر کسان را تحت اختیار و استخدام خود داشته باشند، از یک گروه افراد با نام پیشگو و ستاره‌شناس استفاده می‌کرده‌اند تا نشانه‌هایی از آنچه قرار است رخ دهد برایشان بازگو کنند. البته آنها علاوه بر پیشگویی، موظف بوده‌اند که سرنوشت و آینده رقبا را نیز با گمانه‌زنی در سبد افشاگری بریزند و اهداف آنها را بازشناسایی کنند.

روش‌های گوناگون برای گمانه‌زنی درباره آینده اما به مرور از حالت فردی و ذهنی خارج شد و قاعده و نظم تازه‌ای پیدا کرد. در دنیای امروز این آرزوی بشری دارای روش کارشناسانه و علمی شده و با توجه به شتاب و ژرفای فناوری داده‌ها به رشته‌ای دانشگاهی تبدیل شده است. در این رشته مدرن نیز پیشتازی با دانشگاه‌های غربی است و جوامعی مثل ایران در شرایط نوآموزی قرار دارند. به دلیل اینکه این رشته دانشگاهی می‌تواند در اندازه‌ای به آرزوی انسان‌ها در دانستن آینده کمک کند، در کانون توجه قرار دارد. فایده آینده‌پژوهی این است که آدمی و گروه‌های انسانی در اندازه ملی و منطقه‌ای می‌توانند امیدها و نگرانی‌های خود را بازشناسایی کنند و با اجتناب از کارهای آسیب‌ساز و روی آوردن به رفتارهای امیدآفرین از بیم و هراس بکاهند و به امید و خوشبختی بیفزایند. ایرانیان نیز در این راه گام برمی‌دارند و با استفاده از روش‌ها و دانش اندوخته‌شده خویش به گمانه‌زنی کارشناسانه در ابعاد ملی و منطقه‌ای می‌پردازند. دیدن آینده منطقه‌ای که در جغرافیای ایران «لرستان» نام گرفته است و در حدود ۲۸,۲۹۴ کیلومتر مربع وسعت دارد و از شمال با استان‌های مرکزی و همدان و از جنوب با خوزستان و از غرب با کرمانشاه و ایلام و از شرق با اصفهان هم‌مرز است، در همین چارچوب جذاب و قابل اعتناست. نوشته حاضر بیش از آنکه بخواهد به طور مشروح درباره ابعاد گوناگون آینده این استان در سیاست، اقتصاد و امور فرهنگی و اجتماعی داوری کند -که کاری بس دشوار است- بر ضرورت استفاده از دانش آینده‌پژوهی در این منطقه از ایران عزیز متمرکز خواهد شد. نخبگان، دانشمندان، علاقه‌مندان به توسعه منطقه‌ای و همه لرستانی‌های ارجمند، سخت‌کوش و امیدوار به رشد و توسعه این قطعه از خاک ایران باید در تدارک به‌کارگیری دانش و روش آینده‌نگری باشند تا سیمایی از آینده لرستان که واقعی و دور از خوش‌بینی و بدبینی افراطی است، نزد اهالی دوست‌داشتنی این استان آشکار شود.

واقعیت این است که میان داشته‌های امروز و نقدشده شهروندان این منطقه از ایران با ثروت‌های طبیعی و منابع درآمدزای استان پارادوکس جالبی وجود دارد و می‌توان و باید این‌دو مقوله را به هم نزدیک کرد. باید راه دراز و پرفراز و فرودی را برای این نزدیکی پیمود، که البته کار ساده‌ای نیست. برای روشن شدن این پارادوکس می‌توان به پتانسیل‌های گردشگری این استان (۱۵۰۰ اثر تاریخی و طبیعی ثبت‌شده) و آمار گردشگرانی که از این‌همه جاذبه بازدید می‌کنند، اشاره کرد. قلعه‌های باستانی، پل‌های متعدد تاریخی، غارهای زیبا، باستانی و طبیعی، رودخانه‌های دائمی، سراب‌ها و آبشارها، دریاچه‌های کوهستانی، تالاب‌های زیبا و تپه‌های کهن و کوه‌های سر به فلک کشیده و آب و هوای چهارفصل لرستان، مزیت‌های گردشگری منحصر به فردی هستند که باید از آنها برای جذب گردشگر ایرانی و جهانی استفاده شود.

در مورد منابع فراوان آب و زمین‌های حاصل‌خیز و البته استفاده اندک از این منابع هم همان پارادوکس وجود دارد که با توجه به شرایطی که به صورت سراسری با آن مواجه هستیم این مزیت‌ها می‌توانند امید آینده ایرانیان برای توسعه تولید کشاورزی به حساب آیند. معادن غنی موجود در این استان که برآوردها نشان می‌دهد حدود ۴ میلیارد تن موجودی ذخایر آنهاست و استخراج ۲ میلیون تن سنگ خام در سال که ۳ درصد سنگ‌های تزیینی جهان و ۲۲ درصد معادن سنگ کشور را شامل می‌شود، از داشته‌ها و ثروت‌های این استان به حساب می‌آید. اما و با ناراحتی باید یادآور شوم که به دلایل گوناگون استان لرستان هنوز با آنچه باید باشد، فاصله شگرفی دارد و این یک احساس دوگانه برای ساکنان و دوستداران آن در سطح استانی و ملی پدیدار ساخته است. یک حس ناامیدی از اینکه اگر تاکنون نتوانسته‌ایم از مزیت‌های لرستان به شکل مطلوب استفاده کنیم، در آینده نیز نخواهیم توانست دستاورد قابل‌توجهی داشته باشیم.آینده این قطعه توانای ایران دوست‌داشتنی و امیدوارکننده است اما باید هموار شدن راه برای بهره‌برداری از توانایی‌های پیدا و پنهان لرستان در کانون توجه اکید قرار گیرد. واقعیت این است که اگر ساکنان سخت‌کوش لرستان بخواهند و دست در دست یکدیگر دهند، با کاستن از تعارض منافع کوچک و کوتاه‌مدت و درک منافع بزرگ، می‌توانند به سوی آینده‌ای شاد و خوشبخت گام بردارند؛ چراکه تاریخ و طبیعت، این امکان را به آنها هدیه داده است. باید باور کرد در چارچوب ایران بزرگ و خوشبخت و ثروتمند می‌توان استان بابرکت و مداراجوی لرستان را به پله‌های بالاتر رساند. این چیزی است که باید باور مردم خوب این منطقه باشد و البته اعتراف می‌کنم کار آسانی نیست.

اگر بخواهم آینده‌ای برای لرستان ارجمند و سیمایی از سرشت و سرنوشت این خطه ناب ایران و شهروندان دوست‌داشتنی آن ترسیم کنم، بدون تردید آینده‌ای است که خوشبختی و رفاه بالاتر خواهد بود. همه آمار و اطلاعات از ثروت انسانی، تاریخی و طبیعی لرستان و آینده‌پژوهی کارشناسانه و با روش‌های علمی و مدارا و میل به پیشرفت، نشان می‌دهد آینده‌ای زیبا پیش روی ساکنان این منطقه تاریخی با تمدن چندین‌هزارساله است.

معادن غنی موجود در استان لرستان که برآوردها نشان می‌دهد حدود ۴ میلیارد تن موجودی ذخایر آنهاست و استخراج ۲ میلیون تن سنگ خام در سال که ۳ درصد سنگ‌های تزیینی جهان و ۲۲ درصد معادن سنگ کشور را شامل می‌شود، از داشته‌ها و ثروت‌های این استان به حساب می‌آید

همسایه‌ها

[این صفحه‌ها به مرور وضعیت اقتصادی کشورهای همسایه و فرصت‌های ایران برای سرمایه‌گذاری در آنها می‌پردازد.]



ارمنستان را بشناسیم

توسعه پایین، پتانسیل بالا

ارمنستان چطور از میراث اقتصاد شوروی گذر می‌کند

کاوه شجاعی
خبرنگار

۱ ارمنستان

ارمنستان یکی از همسایگان ایران است که به عنوان مقصد سفرهای توریستی و کنسولی به خصوص به پایتختش ایروان مورد توجه قرار دارد. این کشور ۳ میلیون نفر جمعیت دارد اما از آنجا که مساحت کوچکی دارد، از لحاظ تراکم جمعیت رتبه دوم را در بین جمهوری‌های سابق شوروی به‌خود اختصاص می‌دهد. ارمنستان در غرب آسیا بین ترکیه و آذربایجان و نیز بین دریای سیاه و دریای خزر قرار گرفته است و از این لحاظ بخشی از خاورمیانه محسوب می‌شود ولی خود را از لحاظ ژئوپلیتیکی بخشی از اروپا می‌داند.

در حال حاضر سرژ سرکیسیان از حزب جمهوری‌خواه راست میانه در ارمنستان بر سر قدرت است. او در سال ۲۰۱۳ در انتخابات به پیروزی رسید و پنج سال در پست خود می‌ماند. البته ارمنستان در حال گذار به نظام انتخاب رئیس‌جمهور توسط پارلمان نیز هست.

ردپای سیاست

ارمنستان طی قرون متوالی حکمرانان زیادی را به خود دیده و امپراتوری‌های مختلفی از جمله روم، بیزانس، ایران، عثمانی و حتی اعراب بر این سرزمین حکومت کرده‌اند.

نام ارمنستان با دو مناقشه گره خورده که در هردو مورد، طرف مقابل ترک‌ها بوده‌اند. در مورد اول که تا امروز هم مجادلات و موضع‌گیری‌های تندی را در هردو طرف به دنبال می‌آورد، حدود یک میلیون ارمنی جان خود را از دست دادند. ماجرا در جریان جنگ جهانی اول رخ داد و در جریان آن، دولت عثمانی عده زیادی از جمعیت ارمنی را در مناطق غربی ارمنستان امروزی تحت فشار سیاسی گذاشت و سپس آنها را وادار به ترک محل زندگی کرد. در جریان این مهاجرت‌های اجباری، عده زیادی جان خود را از دست دادند و این مسئله تا امروز هم روی مناسبات ارمنستان و ترکیه سایه سنگینی افکنده است. ارمنستان این اقدام ترک‌ها را تعمدی و نسل‌کشی می‌داند اما ترکیه آن را نپذیرفته و هرازگاهی این مسئله به موضع‌گیری‌هایی در عرصه بین‌المللی می‌انجامد.

مورد دیگر هم مناقشه ناگورنو قره‌باغ است. اکثریت جمعیت ناگورنو قره‌باغ ارمنی است اما

در دهه ۱۹۲۰ میلادی، این منطقه به آذربایجان که در آن زمان جزو اتحاد جماهیر شوروی بود واگذار شـد. در سال ۱۹۸۸ و اواخر عمر اتحاد جماهیر شوروی، ارمنستان و آذربایجان وارد مناقشه عظیمی بر سر این منطقه شـدند. در سال ۱۹۹۱ که ارمنستان و آذربایجان هریک استقلال خود را از اتحاد شوروی به دست آوردند، مناقشه سنگین‌تر شد و سه سال بعدش نیروهای ارمنی ساکن منطقه، کنترل بخش‌هایی از خاک آذربایجان از جمله ناگورنو قره‌باغ را به دسـت گرفتند. از آن پس جمهوری آذربایجان به نشانه اعتراض مرز خود را با ارمنستان بست.

از آنجا که طی سـالیان متوالی، طرفین نتوانسته‌اند در حل این مناقشه کاری از پیش ببرند، اقتصاد هردو کشـور از این بابت ضربه خورده است. این مسئله سیاسی به شدت با اقتصاد پیوند خورده است زیرا بعدا ترکیه نیز به طرفداری از جمهوری آذربایجان مرز خود را با ارمنسـتان بست و این مسئله به رشد اقتصادی ارمنستان لطمه سختی زده است. در سال ۲۰۰۹ مقامات ارشد ارمنستان سعی کردند ترکیه را که اقتصاد بزرگی دارد، به گشودن مرز با ارمنستان متقاعد کنند اما ترکیه هنوز پروتکل‌های عادی‌سازی روابط بین دو کشور را تصویب نکرده است. این در حالی است که راه جاده‌ای از ارمنستان به ایران و گرجستان- دو همسایه و شریک تجاری دیگر این کشور- مناسب و قابل اطمینان است و تجارت از طریق آنها جریان دارد.

ارمنستان و اتحاد شوروی

در زمانی که ارمنستان جزو اتحاد جماهیر شوروی بود، بخش صنعتی مدرن و قدرتمندی در این کشـور به وجود آمده بود که در حوزه‌هایی مثل تولید ابزار و ماشین‌آلات، نساجی، تولید مواد شیمیایی و لاستیک مصنوعی فعالیت می‌کرد و آنها را به جمهوری‌های دیگر اتحاد شوروی صادر می‌کرد. همچنین کشاورزی منبع تنها ۱۰ درصد از مشاغل در این کشور بود. ارمنستان در مقابل به واردات انرژی و مواد خام از این جمهوری‌ها وابسته بود. اما در دهه‌های اخیر و پس از فروپاشـی اتحاد شـوروی و کسب استقلال توسط جمهوری‌های سابق آن، ارمنستان بیشتر به کشاورزی سوق پیدا کرده و از آن فعالیت‌های عظیم صنعتی دوران اتحاد شوروی خبری نیست. در حال حاضر نرخ رشد تولید صنعتی در ارمنستان ۴.۲ درصد است و صنایع امروزی ارمنستان از این قرارند: کار روی الماس، ابزارهای برش، موتورهای برقی، لباس بافتنی، کفش، پارچه ابریشم، جواهرات و غیره. همچنین ارمنستان منابع طبیعی محدودی دارد که شامل طلا، مس، روی، سرب و هیدروکسید آلومینیوم می‌شود.

گذشته و حال اقتصاد ارمنستان

ارمنستان مثل سایر جمهوری‌های شـوروی سابق، میراث «اقتصاد برنامه‌ریزی‌شده از مرکز» و الگوهای تجاری قدیم دوران شـوروی را در خود نهان دارد. اما سرمایه‌گذاری‌های عظیمی که در آن زمان از مرکز انجام می‌گرفت و به خصوص صنایع ارمنسـتان را تحت پوشش می‌گرفت، حالا دیگر وجود ندارد و خلأ آنها هنوز احساس می‌شود.

از سوی دیگر، فشار بسته‌ماندن مرزهای ترکیه و آذربایجان روی اقتصاد ارمنستان شدید بوده اسـت. درواقع ارمنستان تنها دو مرز تجاری باز با ایران و گرجستان دارد و مرزهایش با آذربایجان و ترکیه از سال‌های ۱۹۹۱ و ۱۹۹۳ تاکنون بسته باقی مانده است. این انزوای جغرافیایی، محدود بودن صادرات ارمنسـتان و نیز شـکل‌گیری انحصارهای گسترده در بخش‌های بزرگی از کسـب و کارها باعث شـده ارمنستان نسبت به تحولات قیمت مواد خام در بازارهای جهانی آسـیب‌پذیر باشد و به خصوص تاثیر این تحولات روی روسیه هم به شدت به ارمنستان منتقل می‌شود. ارمنستان به حمایت تجاری روسیه وابسته است و در عین حال، بسـیاری از زیرساخت‌های مهم ارمنستان به خصوص در بخش انرژی یا در مالکیت روسیه است یا توسط روس‌ها اداره می‌شود. همچنین درآمد ارمنی‌هایی که به عنوان نیروی کار در روسیه مشغول‌اند نزدیک به ۷ تا ۸ درصد از تولید ناخالص داخلی ارمنستان را تشکیل می‌دهد.

در سـال ۲۰۱۵ ارمنسـتان در کنار روسـیه، بلاروس و قزاقستان به عضویت اتحادیه اقتصادی اوراسیا درآمد اما به گسترش مناسبات اقتصادی با اتحادیه اروپا نیز تمایل نشان داده است و در سال جاری میلادی ارمنستان توافق‌نامه گسترش همکاری با اتحادیه اروپا را به امضا رساند.

همچنین ارمنسـتان در ژانویه سال ۲۰۰۳ عضو سازمان تجارت جهانی شد. دولت این کشور در این راستا اصلاحاتی در عرصه مدیریت مالیات‌ها و گمرک انجام داده اما تدابیری که برای مقابله با فساد در این کشور انجام شده کافی نبوده و به نظر می‌رسد که این کشور برای رشد اقتصادی بیشتر و بهبود فضای رقابت و ایجاد فرصت‌های شغلی نیاز به اصلاحات اقتصادی گسترده‌تری دارد. در عین حال، دولت ارمنستان به وام‌های بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و بانک توسعه آسیایی و نیز روسیه وابسته است.

در حال حاضر ارزش مجموع صادرات و واردات ارمنستان به ۷۱ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشـور می‌رسد. نرخ بیکاری در این کشور ۳۶ درصد است و برخی حوزه‌ها در اقتصاد آن همچنان توسعه‌نیافته‌اند. نرخ مالیات بر درآمد در ارمنستان حداکثر ۲۶ درصد است و نرخ مالیات شرکتی نیز حداکثر به ۲۰ درصد می‌رسد. در حال حاضر دولت ارمنستان دیگر سهامی در بانک‌ها ندارد اما بخش بانک‌داری که ۹۰ درصد از کل دارایی‌های بخش مالی را تشکیل می‌دهد هنوز برای دست‌یابی به اعتبار درازمدت و کافی با چالش‌هایی مواجه است.

۲ در آستانه تغییر

پیش‌بینی‌های بانک جهانی برای ارمنستان (آوریل ۲۰۱۷)

به گزارش بانک جهانی، گذار ارمنستان از نظام شبه‌ریاست‌جمهوری به جمهوری پارلمانی در حال تکمیل است. انتخابات پارلمانی که در ماه آوریل سال جاری برگزار شد، بر مبنای قانون اساسـی اصلاح‌شـده و قانون انتخاباتی جدید صورت گرفت و از بهار سـال آینده، رئیس‌جمهور توسط پارلمان انتخاب خواهد شد.

فضای ملی و منطقه‌ای ارمنستان نشان می‌دهد این کشور در نقطه تغییر قرار گرفته است. از سال ۲۰۰۰ تاکنون، رشد اقتصاد این کشور کند شده است و به همین نسبت، روند کاهش فقر هم مشکل پیدا کرده است. یکی از مهم‌ترین علل این وضع، کند شدن اقتصاد کشورهایی مثل روسیه است که شرکای تجاری اصلی ارمنستان هستند.

با وجود این، بهتر شـدن وضعیت قیمت نفت و افزایش مصرف داخلی ممکن است به تدریج باعث احیای رشـد در برخی بخش‌ها مثل بخش خدمات و خرده‌فروشـی تجاری شود. در همین حال، اگر ارمنستان دنبال افزایش تجارت با دنیای خارج باشد باید تغییرات ساختاری بیشتری را هم به جان بخرد.

۳ فرصت‌های سرمایه‌گذاری

آی‌تی و آینده ارمنستان

ارمنستان که از نرخ بیکاری دورقمی صدمه می‌بیند و تقریبا یک‌سوم از جمعیتش زیر خط فقر زندگی می‌کنند، بخش آی‌تی خود را تقویت کرده و امیدوار است که این بخش، کلید آینده اقتصاد این کشور باشد و تجارت مجازی نیز بر اساس آن گسترش یابد.

رشـد کلی اقتصاد ارمنستان در سال ۲۰۱۵ سـه درصد بود اما بخش آی‌تی در این کشـور بهتر عمل کرده و از سـال ۲۰۰۸ به طور متوسط سالانه ۲۲ درصد رشد داشته اسـت. بخش آی‌تی در ارمنستان حالا برای ۲۵ هزار نفر شغل ایجاد کرده و این روند رو به افزایش نیز هست.

این مسئله در کشوری که غیر از برخی ذخایر معدنی، منبع ثروت بزرگ دیگری ندارد و به کشاورزی متکی است، اهمیت زیادی دارد. ارمنستان تا قبل از فروپاشی اتحاد شوروی و پیش از ظهور گسـترده اینترنت، یکی از مراکز کامپیوتری اصلی آن بود و حالا امیدوار است که نقش سابق خود را تا حدی احیا کند. تا پیش از سال ۱۹۹۰، ارمنستان یک‌سوم از کل وسایل الکترونیک نظامی اتحاد جماهیر شوروی را طراحی و تولید می‌کرد و نزدیک به ۱۰۰ هزار نفر در این بخش کار می‌کردند. فروپاشی شوروی هم این بخش را نابود کرد و هم کمک‌هزینه‌ای را که برای آموزش ریاضیات و علوم در این کشور ارائه می‌شد قطع کرد. کشورهایی مانند هند و تایوان در این راه پیش رفتند و نیروی کار زیادی را در بخش آی‌تی ارائه دادند اما ارمنستان از قافله عقب ماند.

در حال حاضر ارزش مجموع صادرات و واردات ارمنستان به ۷۱ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور می‌رسد. نرخ بیکاری در این کشور ۳۶ درصد است و برخی حوزه‌ها در اقتصاد آن همچنان توسعه‌نیافته‌اند. نرخ مالیات بر درآمد در ارمنستان حداکثر ۲۶ درصد است و نرخ مالیات شرکتی نیز حداکثر به ۲۰ درصد می‌رسد.

حالا رشد این بخش در حالی صورت می‌گیرد که ارمنی‌های خارج‌نشین - به خصوص در امریکا و اروپا- به موطن خود به عنوان راه تامین نیروی کار ارزان توجه نشان می‌دهند و کار شرکت‌های خود را از این طریق به آنها برون‌سپاری می‌کنند. یک کارشناس کامپیوتر در ارمنستان می‌تواند درآمد ماهانه‌ای برابر با ۱۵۰۰ دلار داشته باشد که پنج برابر دستمزد متوسط در ارمنستان است اما در مقایسه با یک کارشناس کامپیوتر در امریکا که ۴۳۰۰ دلار درآمد ماهانه دارد، کاملا کمتر است.

ارمنی‌های خارج‌نشین اولین سرمایه‌گذاران در این کشور در دوران استقلال آن از شوروی بودند و هنوز هم سهم زیادی در آن دارند. این سرمایه‌گذاران ارمنی خارج‌نشین، علت اصلی حضور برندهای بین‌المللی مثل ماریوت، اچ‌اس‌بی‌سی و سینوپسیس در ارمنستان هستند. آنها همچنین در بخش ساخت و ساز در داخل ارمنستان حضور گسترده‌ای دارند. البته بحران‌های مالی بین‌المللی روی سرمایه‌گذاری آنها در ارمنستان تاثیر منفی می‌گذارد اما به صورت کلی، ارمنی‌های خارج‌نشین می‌توانند راه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را در ارمنستان هموار کنند.

۴ مزایای تجارت با ارمنستان

وزارت توسعه و سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی جمهوری ارمنستان اخیرا با چاپ کتابچه‌ای توضیح داده که چرا سرمایه‌گذاری در این کشور به نفع خارجی‌هاست. این وزارتخانه مسئول سیاست‌گذاری‌های مربوط به سرمایه‌گذاری‌های خارجی و بهبود محیط تجاری ارمنستان است.

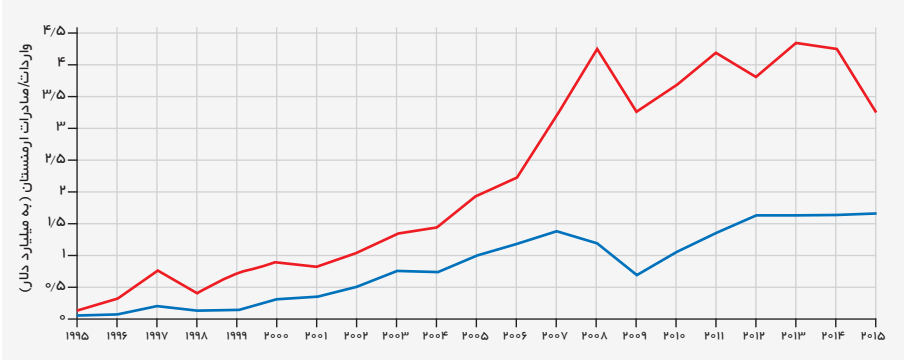
طبق «قانون سرمایه‌گذاری خارجی» ارمنستان با سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی باید یکسان برخورد شود، دولت فقط در موارد محدود می‌تواند دارایی‌های سرمایه‌گذاران خارجی را مصادره کند و در این صورت باید به سرمایه‌گذار خسارت کامل پرداخت کند. در صورت ملی‌شدن یک صنعت خاص هم دولت باید به سرمایه‌گذار خارجی خسارت کامل پرداخت کند. ارمنستان در کل رویکردی لیبرال نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی دارد و از سیاست درهای باز حمایت می‌کند. خارجی‌ها می‌توانند تقریبا در تمام حوزه‌های مورد علاقه‌شان در ارمنستان دست به سرمایه‌گذاری بزنند و تنها در بخش‌های امنیتی و نظامی ممکن است محدودیت‌هایی وجود داشته باشد. به طور کل برای سرمایه‌گذاری در ارمنستان نیازی به تایید اولیه دولت ندارید و فقط در حوزه‌هایی حساس مثل تاسیس بانک یا موسسات سرمایه‌گذاری باید تاییدیه بگیرید. ثبت موسسه تجاری در ارمنستان در صورتی که مدارک کامل باشد در کمتر از دو روز کاری انجام می‌شود.

دولت ارمنستان برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی مشوق‌های متفاوتی را ارائه کرده است:

- خارجی‌ها اجازه دارند ۱۰۰ درصد مالکیت شرکتشان را در ارمنستان در اختیار داشته باشند
- شرکت‌هایی که در ارمنستان ثبت می‌شوند اجازه خرید زمین دارند. اگرچه اشخاص خارجی نمی‌توانند مالک زمین در ارمنستان شوند، می‌توانند قراردادهای اجاره طولانی‌مدت ببندند
- تعویق سه‌ساله پرداخت مالیات بر ارزش افزوده روی واردات تجهیزات و کالاهای مربوط به پروژه‌های سرمایه‌گذاری
- تبدیل بدون کارمزد ارزهای خارجی
- در صورتی که قوانین اقتصادی مربوط به سرمایه‌گذاری تغییر کند سرمایه‌گذاران خارجی این قدرت را خواهند داشت که برای یک دوره پنج‌ساله بین قانون جدید و قدیم یکی را انتخاب کنند.
- وجود مناطق آزاد اقتصادی بدون مالیات بر ملک، مالیات بر ارزش افزوده، مالیات بر سود و تعرفه‌های گمرکی
- معافیت مالیات بر سود صادرکنندگان بزرگ (کالاها و خدمات بیشتر از ۸۴ میلیون دلار) به جز حوزه‌های معدن، جواهرات، فلزات و سنگ‌های قیمتی
- هیچ محدودیت و تعرفه گمرکی روی صادرات وجود ندارد.
- سابقه سرمایه‌گذاران خارجی بررسی نمی‌شود و برای سرمایه‌گذاری در ارمنستان نیاز به اخذ اجازه‌نامه نیست.
- هیچ محدودیتی روی استخدام کارکنان وجود ندارد.
- هیچ محدودیت جغرافیایی‌ای برای سرمایه‌گذاری وجود ندارد.
- معافیت‌های مالیاتی بیشتر در سرمایه‌گذاری در مناطق نزدیک مرز.

۵ وضعیت تراز تجاری ارمنستان

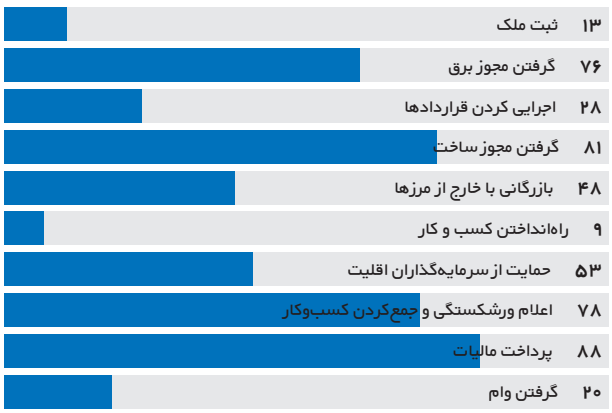
ارمنستان در سال ۲۰۱۵ حدود ۱.۶۱ میلیارد دلار تراز تجاری منفی داشت یعنی وارداتش بیشتر از صادرات بود. این رقم در سال ۱۹۹۵ حدود ۹۹ میلیون دلار بود. در این نمودار واردات به رنگ قرمز و صادرات آبی نشان داده شده است.



۶ آیا تجارت با ارمنستان دشوار است؟

طبق گزارش بانک جهانی، انجام کسب‌وکار و بازرگانی در ارمنستان برای خارجی‌ها آسان است. طبق تازه‌ترین برآورد این موسسه، ارمنستان در میان ۱۹۰ کشور جهان رتبه ۳۸ را به لحاظ آسانی انجام کسب و کار دارد که نسبت به رتبه ۴۳ سال ۲۰۱۶ بهبود به حساب می‌آید. (رتبه ایران در این لیست ۱۲۰ است.)

رتبه ارمنستان به لحاظ آسانی کسب و کار و بازرگانی در میان ۱۳۰ کشور جهان



۷ به ارمنستان چه صادر کنیم؟ چه از آن وارد کنیم؟

از سیگار و طلا، تا گندم و الماس

آمار مربوط به صادرات و واردات ارمنستان در سال ۲۰۱۶ هنوز کامل نیست. اما می‌توان گفت که صادرات ارمنستان در سال گذشته بالغ بر ۱.۶۷ میلیارد دلار بود و شامل سیگار، محصولات معدنی، الماس، طلا، فلزات غیرآهنی، مس و چدن خام می‌شد. سهم این صادرات به روسیه ۱۵.۲ درصد، به چین ۱۱.۱ درصد، به آلمان ۹.۸ درصد، به گرجستان ۷.۸ درصد، به کانادا ۷.۶ درصد، به بلغارستان ۵.۳ درصد و به ایران نیز ۵.۳ درصد بوده است. همچنین واردات ارمنستان ۲.۶۳ میلیارد بوده و شامل گاز طبیعی، نفت، محصولات دخانی، مواد غذایی و دارویی و خودرو می‌شده است. سهم این واردات از روسیه ۲۹.۱ درصد، از چین ۹.۷ درصد، از آلمان ۶.۲ درصد، از ایران ۶.۱ درصد، از ایتالیا ۴.۶ درصد و از ترکیه ۴.۲ درصد بوده است. آخرین آمار جامع درباره صادرات و واردات ارمنستان و شرکای تجاری‌اش مربوط به سال ۲۰۱۵ است که جدول‌های مربوط به آن را می‌بینید. در طول پنج سال گذشته صادرات ارمنستان به طور میانگین ۸.۷ درصد رشد داشته از ۱,۳۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ به ۱,۶۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ رسیده است. ارمنستان به لحاظ ارزش صادراتش در سال ۲۰۱۵ در رتبه ۱۳۳ دنیا قرار داشت.

مهم‌ترین صادرات ارمنستان (به ترتیب ارزش به دلار)		
۱	سنگ مس	۳۲۶ میلیون دلار (۲۰ درصد کل صادرات)
۲	طلا	۱۹۷ میلیون دلار (۱۲ درصد)
۳	تنباکوی پیچیده‌شده	۱۷۰ میلیون دلار (۱۰ درصد)
۴	کاغذ آلومینیوم	۱۰۱ میلیون دلار ۹,۱ درصد)
۵	الماس	۷۸.۳ میلیون دلار (۴.۷ درصد)
۶	برق	۷۷.۵ میلیون دلار (۴.۷ درصد)
۷	مس خام	۶۵.۵ میلیون دلار (۴ درصد)
۸	آلیاژ آهن‌دار	۶۴.۵ میلیون دلار (۳,۹ درصد)
۹	کت زنانه غیربافتنی	۳۸,۸ میلیون دلار (۲.۳ درصد)
۱۰	سنگ فلزات قیمتی	۳۳ میلیون دلار (۲ درصد)
۱۱	کت مردانه غیربافتنی	۲۶,۲ میلیون دلار ۱,۶ درصد)
۱۲	پنیر	۲۱,۹ میلیون دلار (۱,۳ درصد)
۱۳	جواهرات	۱۸,۲ میلیون دلار (۱.۱ درصد)

مهم‌ترین واردات ارمنستان (به ترتیب ارزش به دلار)		
۱	گاز مایع	۳۸۹ میلیون دلار (۱۲ درصد کل واردات)
۲	نفت پالایش‌شده	۱۸۵ میلیون دلار (۵.۷ درصد)
۳	خودرو	۱۱۸ میلیون دلار (۹,۳ درصد)
۴	داروی بسته‌بندی	۹۳,۷ میلیون دلار (۲.۹ درصد)
۵	الماس	۹۰,۱ میلیون دلار (۲.۸ درصد)
۶	گندم	۵۶ میلیون دلار (۱.۷ درصد)
۷	آلومینیوم خام	۵۴,۵ میلیون دلار (۱.۷ درصد)
۸	شکلات	۳۵,۴ میلیون دلار (۱.۱ درصد)
۹	گوشت مرغ	۳۱,۱ میلیون دلار (۰,۹۵ درصد)
۱۰	شکر خام	۲۹,۶ میلیون دلار (۰,۹۱ درصد)
۱۱	تجهیزات پزشکی	۲۹ میلیون دلار (۰,۸۹ درصد)
۱۲	تایر خودرو	۲۵,۹ میلیون دلار (۰,۷۹ درصد)

سریع‌ترین رشد در میان صادرات ارمنستان (بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۶)		
۱	سبزیجات	۵۵۸۹ درصد رشد
۲	تنباکو	۲۳۵۴ درصد رشد
۳	پوشاک غیربافتنی	۱۲۷۸ درصد رشد
۴	سوخت‌های معدنی	۹۴۷ درصد رشد

۸ شرکای تجاری ارمنستان

(به ترتیب ارزش صادرات/ واردات به دلار)

واردات		
۱	روسیه	۲۳۰ میلیون دلار (۱۴ درصد کل صادرات ارمنستان)
۲	کانادا	۲۱۲ میلیون دلار (۱۳ درصد)
۳	چین	۱۷۲ میلیون دلار (۱۰ درصد)
۴	آلمان	۱۴۶ میلیون دلار (۸.۸ درصد)
۵	عراق	۱۳۱ میلیون دلار (۷,۹ درصد)
۶	گرجستان	۱۲۸ میلیون دلار (۷.۷ درصد)
۷	ایران	۷۷,۹ میلیون دلار (۴.۷ درصد)
۸	بلغارستان	۶۶,۴ میلیون دلار (۴ درصد)
۹	بلژیک/لوکزامبورگ	۶۳ میلیون دلار (۳,۸ درصد)
۱۰	امریکا	۵۸,۲ میلیون دلار (۳,۵ درصد)

صادرات		
۱	روسیه	۹۱۶ میلیون دلار (۲۸ درصد کل واردات ارمنستان)
۲	چین	۳۰۷ میلیون دلار (۹,۴ درصد)
۳	ایران	۱۸۶ میلیون دلار (۵.۷ درصد)
۴	آلمان	۱۸۴ میلیون دلار (۵.۶ درصد)
۵	گرجستان	۱۵۱ میلیون دلار (۴.۶ درصد)
۶	ایتالیا	۱۴۷ میلیون دلار (۴.۵ درصد)
۷	ترکیه	۱۳۴ میلیون دلار (۴,۱ درصد)
۸	اوکراین	۱۱۷ میلیون دلار (۳,۶ درصد)
۹	امریکا	۱۰۸ میلیون دلار (۳.۳ درصد)
۱۰	فرانسه	۶۵ میلیون دلار (۲ درصد)





مدیریت زنانه در دنیای مردانه

درس‌هایی که باید از یک مدل بنگاه‌داری بزرگ بیاموزید

زهرا چوپانکاره
دبیر بخش کارآفرین خارجی

سال ۲۰۱۳ هم برای جنرال موتورز سال مهمی بود و هم برای مری بارا. در این سال بود که شرکت اعلام کرد مری بارا به عنوان مدیرعامل جنرال موتورز انتخاب خواهد شد. اهمیت این اتفاق برای شرکت چه بود؟ برای نخستین بار در تاریخ، یک زن توانست نام خودش را به عنوان مدیر یکی از بزرگ‌ترین کمپانی‌های اتومبیل‌سازی جهان به ثبت برساند. مری بارای ۵۵ ساله که تمامی عمر کاری‌اش را در این شرکت گذرانده حالا چهار سال است که در بلندترین جایگاه جنرال موتورز نشسته، نامش در فهرست قدرتمندترین زنان جهان نشریه فوربز ثبت شده و ثابت کرده است که یکی از توانمندترین مدیران تاریخ این شرکت است. «مری بارا چگونه از شغل بازرسی وضعیت گلگیرهای اتومبیل به جایگاه اولین مدیرعامل جنرال موتورز رسید؟» این عنوان مطلبی است که نشریه امریکایی بیزینس اینسایدر در خصوص او منتشر کرده است. این مطلب ترجمه بخش‌هایی از این مقاله است.

اطلاعیه جنرال موتورز (جی‌ام) در خصوص معرفی مری بارا به عنوان مدیرعامل این شرکت، برای صنعتی که از گذشته تاکنون در تسلط مردان بوده است، گامی بلند و رو به جلو بود. رسیدن به این سمت نتیجه ۳۳ سال کار مستمر در جی‌ام بود، کاری که از بازرسی گلگیر ماشین شروع شد و به اولین مدیر زن تاریخ شرکت انجامید.

بارا از هر نظر ریشه در شرکت جی‌ام دارد. پدرش حدود ۴۰ سال قطعه‌ساز کارگاه پونتیاک از زیرمجوعه‌های ام‌جی بود. اولین ماشین مری شورلت ساخت ام‌جی بود و اولین شغلش را هم در ۱۸ سالگی در همین شرکت به دست آورد تا کمک‌خرجی برای پرداخت هزینه‌های کالج باشد. او نیمی از سال را به عنوان بازرس گلگیر و کاپوت اتومبیل‌های این شرکت که در پونتیاک ساخته می‌شد، می‌گذراند.

بارا پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه کترینگ با مدرک مهندسی الکترونیک به جی‌ام پیوست و کارش را به عنوان مهندس ارشد در پونتیاک آغاز کرد. او خیلی زود توانست مهارت‌های خود را در حوزه مدیریت به اثبات برساند و برای همین از سوی شرکت برای ادامه تحصیل به دانشکده کسب‌وکار استنفورد فرستاده شد. بلافاصله پس از کسب مدرک ام‌بی‌ای کارش را به عنوان مدیر در بخش طراحی تولید ام‌جی آغاز کرد. پس از آن خیلی سریع تواست مدارج ترقی را در شرکت طی کند. مری در دهه ۹۰ به عنوان دستیار اجرایی مدیرعامل مشغول به کار شد و در طول فعالیتش خوش درخشید؛

بخش بحران‌زده ارتباطات شـــرکت را سامان داد، شعبه پرهرج و مرج دیترویت شرکت را روبه‌راه کرد و همچنین بخش منابع انسانی شرکت را با جمع‌آوری داده‌ها به بهره‌وری رســـاند. همه این نقاط درخشان در کارنامه او سبب شد تا به عضویت کمیته اجرایی جنرال موتورز درآید.

در آن زمان مری توانســـت خودش را از سیاســـت‌بازی‌های داخلی شـــرکت که تبدیل به نوعی فرهنگ در جی‌ام شده بود، دور نگه دارد. در عوض حرفه او در شرکت متمرکز بود بر بهره‌وری، چابکی، کیفیت بهتر و همه آن خلأهایی که سبب شده بود این شرکت از رقبای خود عقب بماند. اما در این مســـیر اختلالات زیادی هم وجود داشت. او در مصاحبه‌ای با شـــریه فوربز گفت: «گمان کنم شـــش ماه از عمرم به جلساتی فرستاده شدم که در آنها در مورد پروتکل‌های ارتباطاتی شرکت بحث می‌شد. مشکل این بود که مهندسان حاضر در جلسه می‌توانستند در مورد این بحث‌ها به جمع‌بندی و تصمیم برسند اما برای چنین کاری آموزش ندیده بودند. در واقع اگر چشم‌بســـته هم یکی از موارد مطرح‌شده را انتخاب می‌کردیم چندان توفیری نداشت.»

بخشـــی از هرج و مرج این شـــرکت به بخش تولید برمی‌گشت. مری در همان آغاز کارش در کارخانه پونتیاک متوجه شـــده بود که نقص پشـــت نقص است که در بخش گلگیرها و کاپوت‌ها به چشـــم می‌خورد. او به عنوان رئیس مدیر منابع انســـانی شرکت توانست سازمان‌دهی ناکارآمد داخلی و فرآیند ضعیف تولید را مهار کند. به علاوه ساختار پیچیده مدیریتی را که سبب شده بود تا طراحی هر مدل ماشین سه نفر مسئول داشته باشد اصلاح کرد.

ســـال ۲۰۱۱ او در معرض بزرگ‌ترین آزمون حرفه‌ای‌اش قرار گرفت. مری به عنوان معاون ارشـــد رئیس در بخش توســـعه محصولات بین‌المللی منصوب شـــد و وظیفه تصمیم‌گیری در خصوص ظاهر، راحتی ماشین‌ها و مهندسی مهم‌ترین محصولات جی‌ام را بر عهده گرفت. همه اینها در حالی به او محول شد که تجربه اندکی در خصوص طراحی و تولید اتومبیل داشت. اما تجربه‌اش در حوزه کار در کارخانه و توجه به کیفیت، به کارش آمدند و نتیجه افزایش قابل توجه کیفیت در اتومبیل‌های تولیدی جی‌ام بود. بارا انتخابی تاریخی برای به دست گرفتن مدیریت جنرال موتورز بود، یک انتخاب عالی. جامه ریاست این شرکت به قامت او دوخته شده است.

مدیرعامل بحران

مری بارا نخستین زنی بود که توانست سقف شیشه‌ای تبعیض جنسیتی را در یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خودروسازی دنیا بشکند و پس از سال‌ها کار در جایگاه شایسته‌اش بنشیند. اما نشستن بر این صندلی آغاز راه تازه‌ای بود پر از بحران و کشمکش. نشریه تایم یک سال پس از انتخاب او به مدیرعاملی شرکت به سراغش رفت تا ببیند در این مدت چه بر او گذشته. در طول یک سال اول مدیریت او، فراخوان بزرگی برای پس فرستادن برخی از محصولا جنرال موتورز صادر و اصلاحات در شـــرکت جام با بیش از ۲۱۹ هزار کارمند آغاز شـــد. ماجرای فراخوان پس فرستادن اتومبیل‌ها در اولین سال مدیریت او جنجال رسانه‌ای بزرگی به پا کرد. در این فراخوان ۲۹ میلیون خودرو عودت داده شدند و مشخص شد که به دلیل نقص در سیستم احتراق محصولات جی‌ام، ۲۱ مورد سانحه منجر به مرگ رخ داده است. در سال ۲۰۱۴ که بارا در فهرست قدرتمندترین زنان جهان نشریه فوربز در رتبه دوم ایستاده بود به خاطر این اتفاق دو بار به کنگره امریکا احضار شد تا بابت نقص منجر به فوت در خودروهای جی‌ام توضیح بدهد، اتفاقی که از یک دهه قبل آغاز شده بود و در زمان مدیرعاملی بارا دامن‌گیر او شد. بخش‌هایی از مطلب مجله تایم در مورد او را می‌خوانید.

حدود دو هفته از معرفی بارا به عنوان مدیرعامل جنرال موتورز گذشته بود که مسئول بخش توسعه محصول جی‌ام با او تماس گرفت و به او گوشزد کرد که شرکت باید زودتر به مسئله جمع‌آوری خودروهایی که مشکل نقص سیستم احتراق دارند رسیدگی کند. بارا به خبرنگار تایم گفت: «پس از این مکالمه واقعا دیگر نمی‌توانم چیزی را به یاد بیاورم چون



در یک بازه زمانی ۳۰ روزه همه چیز آن‌قدر ســـریع اتفاق افتاد که تقریبا روزها محو شدند، تمام وقت ما صرف رسیدگی به این موضوع شد و اینکه چه باید بکنیم.

او می‌گوید که یکی از غم‌انگیزترین روزهای حرفه‌ای‌اش همان روزی بود که پس از خواندن یک گزارش ۳۲۵ صفحه‌ای یک وکیل دادگستری که وظیفه تحقیقات داخلی در خصوص این پرونده را بر عهده داشت، متوجه شد که شرکت از سال ۲۰۰۱ از نقص عملکرد سیستم احتراق اتومبیل‌ها خبر داشته است اما سال‌های سال بدون اقدام برای رسیدن به یک راه‌حل گذشته‌اند. بارا در این مورد به تایم گفته است: «این موضوع مثل سیلی به صورتم خورد.»

نویسنده مطلب مجله تایم مشـــکل نقص در سیستم احتراق خودروهای جام را عارضه فرهنگ حاکم بر این شرکت تعبیر کرده است: «در نوع نگرش قبلی حاکم بر این شرکت، بحران سیستم احتراق نتیجه یک گام اشتباه در طول فرآیند تولید بود: مهندس مسئول سیستم‌های احتراق، قطعه مشکل‌دار را دوباره طراحی کرد اما شماره قطعه را تغییر نداد و برای همین امکان شناسایی قطعه ناقص توسط بخش‌های دیگر شرکت از میان رفت. شماره‌گذاری اشتباه ناقص بیشتر از هر چیز به دلیل حفظ رضایت مشتری انجام گرفت تا توجه به مسئله ایمنی و همین مسئله نشان می‌دهد که فرهنگ حاکم بر این شرکت بیشتر متکی بر مخفی نگه داشتن اطلاعات بود تا اطلاع‌رسانی. هر کارمندی در هر بخشی می‌ترسید که در مورد خبرهای بد با بالادستی خود صحبت کند. یکی از عمده چالش‌های بارا در این مدت تلاش برای تغییر فرهنگ پیشین این شرکت بوده است.

معاون ســـابق شرکت جی‌ام که به هنگام انتخاب مدیرعامل جدید، حامی رقیب بارا بود با وجود مخالفت‌هایی که با او دارد معتقد است که یکی از نقاط قوت او این است که بیشتر دید مهندسی دارد تا دید مالی: «او همیشه طرفدار آن بخشی از شرکت است که واقعا خودرو تولید می‌کند. این نشانه خوبی است چون دیدگاه مهندسان بیشتر ثبات دارد و پایش روی زمین است؛ آنهایی که بیشتر از دید مالی به مسائل شرکت نگاه می‌کنند معمولا در عرش سیر می‌کنند و هرکاری را مجاز می‌دانند.»

در دنیای فانتزی

جنرال موتورز یکی از صاحب‌نام‌ترین و قدرتمندترین شرکت‌های حوزه خودروسازی است و والت دیزنی یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌ها حوزه سرگرمی. حالا مری بارا نقش مهمی در هردو شرکت ایفا می‌کند. ماه گذشته بارا به جمع هیئت مدیره والت دیزنی پیوست. رابرت ایگر، مدیرعامل دیزنی گفته است: «مری گذشته از اینکه مدیر قابل ستایش یکی از بزرگ‌ترین کمپانی‌های امریکا است، به عنوان پیام‌آور تغییر شناخته می‌شود. توانایی او در انطباق با چشم‌اندازی حول محور تکنولوژی و مخاطب سبب می‌شود که او برای عضویت در هیئت مدیره دیزنی کاملا مناسب باشد. بارا پیش از این به عنوان عضو هیئت مدیره دانشگاه استنفورد هم فعالیت کرده بود.



اطلاعیه جنرال موتورز (جی‌ام) در خصوص معرفی مری بارا به عنوان مدیرعامل این شرکت، برای صنعتی که از گذشته تاکنون در تسلط مردان بوده است، گامی بلند و رو به جلو بود. رسیدن به این سمت نتیجه ۳۳ سال کار مستمر در جی‌ام بود، کاری که از بازرسی گلگیر ماشین شروع شد و به اولین مدیر زن تاریخ شرکت انجامید



مثل هر نیروی مخرب دیگری، تغییرات اقلیمی هم برای شرکت‌هایی که آمادگی نوآوری دارند، موقعیت‌هایی را خلق کرده است. به عنوان مثال موسسه مالی بین‌المللی (IFC) به این نتیجه رسید که اروپای شرقی، آسیای مرکزی، خاورمیانه و افریقای شمالی می‌توانند تا سال ۲۰۳۰ در حوزه‌های مربوط به تغییرات اقلیمی تا عدد یک تریلیون دلار سرمایه‌گذاری کنند.

تلاش برای حفظ محیط زیست به زبان بانک جهانی

تغییرات آب‌وهوایی، خطر و فرصتی برای بخش خصوصی

قبل‌تر، هشـــدارهایی که در خصوص وضعیت محیط‌زیست و تغییرات آب‌وهوا داده می‌شد در دایره دوستداران محیط زیســـت و متخصصان این حوزه محدود می‌شد و هرازگاهی در گوشه و کنار از میان اخبار رســـانه‌ها سر درمی‌آورد. حالا چند سالی است که بحث تغییرات آب و هوایی جای خودش را در میان خبرهای روز و تصمیمات رهبران جهان باز کرده است؛ دیگر جای کتمان نیست، از کنار هشدارها نمی‌توان گذشت. بان کی مون، دبیرکل سازمان ملل متحد پس از اجلاس سال ۲۰۱۵ در خصوص تغییرات اقلیمی در پیامی نوشت: «توافق معنادار اقلیمی در پاریس، امروز و فردای بهتری ایجاد و به خاتمه فقر کمک می‌کند. هوایمان را پاک و از اقیانوس‌هایمان حفاظت کنیم. سلامت عمومی را بهبود بخشیم. مشاغل جدید ایجاد کنیم و ابتکارات سبز ارائه دهیم. این توافق پیشرفت به سوی آرمان‌های توسعه پایدار را سرعت می‌بخشد. به این دلیل این‌جانب عمیقا به تغییرات اقلیمی اهمیت می‌دهم. پیام این‌جانب به رهبران جهان روشن است: موفقیت در پاریس به شـــما بستگی دارد. حال زمان برای حس مشترک، مصالحه، و اجماع فرارسیده است. زمان آن است تا فراتر از افق‌های ملی بنگریم و به منافع مشترک اولویت دهیم. مردم جهان و نسل‌های آتی روی نگرش و شجاعت شما برای استفاده از این لحظه تاریخی حساب می‌کنند.» اما آنچه از زبان او و بســـیاری از دوستداران محیط زیست و دل‌نگران‌های آینده بشریت نقل می‌شود بیشتر برای کسانی موثر است که از پیش دغدغه تغییرات اقلیمی و حفاظت از کره زمین را دارند. برای قانع کردن کسانی که اتفاقا نقشی تعیین‌کننده در تغییرات اقلیمی و گرمایش زمین دارند باید از طریق دیگری وارد شد. برای صنعتگران، سرمایه‌داران و صاحبان شرکت‌های بزرگ و کوچک باید این بحث را از دید اقتصادی و کسب‌وکار باز کرد. شاید برای همین بود که بانک جهانی هم وارد عمل شد و در خصوص این موضوع با زبانی دیگر حرف زد. بانک جهانی در گزارشی به بررسی نقش بخش خصوصی در مواجهه با تغییرات اقلیمی پرداخته است و به فرصت‌هایی اشاره کرده که در این حوزه وجود دارد. این مطلب ترجمه بخش‌هایی از این گزارش است.

سال ۲۰۱۵ رهبران سیاسی جهان در جلسه کنوانسیون تغییرات اقلیمی که در پاریس برگزار شـــد گرد هم آمدند و برای جلوگیری از رشـــد گرمایش جهانی یک نکته مسلم مورد توجه قرار گرفـــت: بخش خصوصی با نفوذ مالی و میلی که به ورود در حوزه نوآوری دارد باید نقش اصلی را برای رســـیدن به یک آینده سبز بازی کند. حضور بخش خصوصی در بیست و یکمین کنفرانس تغییر اقلیم سازمان ملل بیش از هر زمان دیگری محسوس بود. مدیران اجرایی از حوزه‌های صنعتی مانند سیمان گرفته تا حوزه تکنولوژی قدم پیش گذاشتند تا در مورد اقداماتشان در حوزه کاهش تولید کربن و اســـتفاده بیشتر از انرژی‌های تجدیدپذیر صحبت کنند. موسسات مالی بین‌المللی متعهد شدند که در طول ۱۵ سال آینده صدها میلیارد دلار بر روی انرژی پاک و بهره‌وری انرژی سرمایه‌گذاری کنند.

اما نتیجه توافقات این کنفرانس هرچه که باشد باید در نظر داشت که مبارزه با تغییرات اقلیمی ارزان نخواهد بود. کشـــورهای در حال توســـعه ظرف چهل سال آینده رقمی معادل سالانه ۱۰۰ میلیـــارد دلار برای مقابله با تاثیرات تغییرات آب و هوایی نیاز دارند. این بار ســـنگین را دولت‌ها نمی‌توانند به تنهایی از زمین بردارند و مسلما نیازمند مشارکت و یاری بخش خصوصی خواهند بود.

اما چرا کسب‌وکارهایی که مسئولیت عمده‌شان در قبال سهام‌داران است باید به موضوع تغییرات آب و هوایی اهمیت بدهد؟ پاسخ ساده است. نتیجه مطالعات هر روز بیشتر و بیشتر به این موضوع می‌رسند که تغییرات اقلیمی بر روی سود شرکت‌ها در سراسر جهان تاثیر خواهند گذاشت. اگر دمای جهانی هوا تا سال ۲۱۰۰ چهار درجه افزایش پیدا کند (یعنی روندی که هم‌اکنون آغاز شده است) ممکن است منجر به خشکسالی، سیل و طوفان‌های سهمگین و در نتیجه زمینه‌ساز آشوب اقتصادی شود و کسب‌وکارهای کوچک و هلدینگ‌های بزرگ بین‌المللی را به یک اندازه زیر و زبر کند. سرمایه‌گذاران هم در برابر این آشوب در امان نخواهند ماند. نتیجه مطالعه‌ای که در دانشگاه کمبریج انجام شد نشان می‌دهد که بر اثر عوارض و ترس ناشی از تغییرات اقلیمی، ارزش جهانی سهام می‌تواند تا ۴۵ درصد کاهش پیدا کند. برخی از شرکت‌ها تا همین جای کار هم اثرات این تغییرات را احساس کرده‌اند مانند شرکت یونیلور (شرکت چندملیتی تولیدکننده محصولات غذایی، آشـــامیدنی و بهداشتی) که در سال ۲۰۱۴ به رقم ۵۲ میلیارد دلار فروش رسیده بود و یک سال بعد مدیر شرکت اعلام کرد که فجایع طبیعی حاصل از تغییرات اقلیمی حدود ۳۳۰ میلیون دلار به یونیلور خسارت زده است. احتمالا توضیح کلیت ماجرا از زبان مدیر اجرایی شرکت آوری دنیسون ارتباط تغییرات اقلیمی و تجارت را روشن‌تر می‌کند: «تغییرات آب و هوا زنجیره مواد اولیه ما را دچار خلل می‌کند، بر روی کسب‌وکار مشتری‌های ما و همچنین جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم اثر می‌گذارد، شرکت در مبارزه با تغییرات اقلیمی یک استراتژی هوشمندانه است.»

فرصت‌ها را کجا می‌توان یافت؟

لازم نیست از غول‌های حوزه تکنولوژی باشید تا فناوری‌های سازگار با محیط زیست را در نظر بگیرید. یک نمونه‌اش شرکت عرب پرینتیگ پرس است که ۱۳۰ کارمند دارد و یکی از نخستین شـــرکت‌های کوچکی است که دارد تبدیل به شرکت ســـبز می‌شود. این کمپانی واقع در بیروت چند سال پیش پنل‌های خورشیدی را در دفتر مرکزی خود نصب کرد و وابستگی‌اش را به نفت گران‌قیمت کاهش داد.

مثل هر نیروی مخرب دیگری، تغییرات اقلیمی هم برای شرکت‌هایی که آمادگی نوآوری دارند، موقعیت‌هایی را خلق کرده است. به عنوان مثال موسسه مالی بین‌المللی (IFC) به این نتیجه رسید که اروپای شرقی، آسیای مرکزی، خاورمیانه و افریقای شمالی می‌توانند تا سال ۲۰۳۰ در حوزه‌های مربوط به تغییرات اقلیمی تا عدد یک تریلیون دلار سرمایه‌گذاری کنند.

به صورت جهانی در حال حاضر یکی از حوزه‌های آماده برای رشد، حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر است. کشورهای مختلف از هندوراس گرفته تا هند، اهداف بلندپروازانه‌ای را برای استفاده از انرژی باد، خورشید و برق تعیین کرده‌اند و برای رسیدن به آنها به کمک بخش خصوصی نیاز دارند. عطش جهانی برای انرژی پاک تا چه اندازه است؟ حتی عربستان، دارنده یکی از بزرگ‌ترین منابع نفتی جهان هم به دنبال این اســـت که بخش عمده‌ای از برق خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر و انرژی هسته‌ای تامین کند.

انرژی‌های تجدیدپذیر تنها بخش در حال رشـــد مربوط به تغییرات اقلیمی نیست. شرکت‌ها می‌توانند به حوزه ســـاخت و ســـاز سازگار با محیط زیســـت و آماده کردن شهرها برای تغییرات آب‌وهوایی نیز وارد شوند. تا سال ۲۰۳۰ بیش از ۶ میلیارد نفر ساکن مناطق شهری می‌شوند که به خدمات‌رسانی در حوزه زیرساخت‌ها مانند آب و بهداشت نیاز خواهند داشت. انتظار می‌رود که تا سال ۲۰۳۰، ۴۰۰ میلیون خانه ساخته شود، فرصتی بالقوه برای شرکت‌های ساختمانی که می‌توانند فناوری‌های سبز را در ساخت‌وسازهایشان وارد کنند.

در حوزه راهکارهای مالی هم فرصت‌های بســـیاری وجود دارد. حوزه وسیعی که هم از طریق واگذاری اوراق قرضه دولتی و موسسات بین‌المللی می‌تواند پوشش داده شود و هم از طریق اعطای وام‌های خرد به کارآفرینان. تا ســـال ۲۰۳۰ دریافت‌کنندگان این وام‌ها باید دست‌کم سالانه ۷۰۰ میلیارد دلار در حوزه زیرساخت، انرژی پاک، بهره‌وری انرژی و ساخت‌وساز سبز سرمایه‌گذاری کنند. یکی از وام‌دهندگانی که در این حوزه فعالیت دارد در افریقای جنوبی است. بانک ساسفین صندوقی برای ارائه وام بیشتر به پروژه‌هایی تاسیس کرده است که به کسب‌وکارهای کوچک در این کشور کمک می‌کنند تا سازوکارهای بهره‌وری انرژی را بیشتر به کار گیرند. کنفرانس تغییرات اقلیمی پاریس موضوع تغییرات آب‌وهوایی را تبدیل به یک دغدغه کرد. حالا مشخص است که این بحران تهدیدی بنیادین برای توسعه اقتصادی است و اگر به حال خود رها شود ممکن است تا سال ۲۰۳۰ حدود ۱۰۰ میلیون نفر را به دام فقر بیندازد. این اتفاق همه دستاوردهای چشم‌گیر ۱۵ سال گذشته جهان را در راه مبارزه با فقر بی‌اثر می‌کند.

۶ درس از بنگاه‌داری به سبک گوگل

گوگل به این قوانین عمل کرد و موفق شد

لری پیج و سرگی برین همیشه به عنوان نام‌های موفق حوزه کارآفرینی شناخته می‌شوند. جوانانی که توانستند خودشان را در فهرست میلیاردرهای جهان بنشانند و کمتر کسی است که نام شرکتشان، گوگل را نشنیده باشد و در جریان زندگی روزمره‌اش از آن استفاده نکند. اما چه‌چیز سبب شد که کسب و کار این دو جوان به اینجا برسد؟ این دو نفر از سال ۱۹۹۹ که کارشان را شروع کردند چه استراتژی و مدلی را برای مدیریت گوگل تعریف کردند؟ سایت خبری CNBC امریکا اخیرا در مقاله‌ای به همین موضوع پرداخته است که ترجمه آن را می‌خوانید. برای کارآفرینانی که قصد دارند دست‌به‌کار راه‌اندازی استارت‌آپ شوند، هیچ راهنمایی بهتر از بنیان‌گذاران الفبای کار استارت‌آپ نیست؛ موسسان گوگل یعنی لری پیج و سرگی برین. زمانی که دو فارغ‌التحصیل دانشگاه استنفورد بر روی موتور جست‌وجوگر گوگل کار می‌کردند، می‌دانستند که دارند یک شرکت عظیم اینترنتی را راه می‌اندازند. شرکتی که بعدها نزدیک به ۶۰۰ میلیارد دلار ارزش یافت. آنها آموختند که ایده بزرگ خود را تغییر دهند و آن را وسعت ببخشند. آموختند که چگونه بدون از دست دادن کنترل اوضاع هر جایی که لازم است کمک مدیریتی بگیرند تا ریسک‌های کار را بسنجند و تبدیل به یک شرکت کارآفرین بالغ شوند. موسسان شرکت گوگل بی‌نقص نیستند. اخیرا جنجالی بر سر عدم توانایی این موتور جست‌وجوگر به پا شد مبنی بر اینکه توانایی شناسایی محتوای نامناسبی را که گاه بر روی یوتیوب منتشر می‌شود ندارد. همین نکته نشان می‌دهد که بنیان‌گذاران گوگل همچنان در حال آموختن هستند. این شرکت همچنین با شکایاتی از سوی وزارت کار روبه‌رو و متهم شده است که در پرداخت حقوق کارکنانش، نابرابری جنسیتی وجود دارد. اما این‌دو میلیاردر به نسلی از کسانی که می‌خواهند مانند آنها باشند نشان داده‌اند که چگونه می‌توانند به موفقیت برسند و چرا سالانه میلیون‌ها نفر متقاضی استخدام در این شرکت می‌شوند.



در سال ۲۰۰۱ برین و پیج، اریک اشمیت (مدیر بخش تکنولوژی شرکت سان مایکروسیستم) را استخدام کردند، این سه نفر همراه هم شرکت را اداره می‌کردند، معاونان اغلب به اشمیت گزارش می‌دادند، پیج بر توسعه محصول و بخش مهندسی متمرکز بود و برین امور مربوط به معاملات و قراردادها را سامان می‌داد

با یک ایده بزرگ کار را شروع کنید، مهم نیست اگر ایده‌های مشابه آن وجود داشته باشد

همان زمانی که برین و پیج در سال ۱۹۹۵ شراکت و کار با هم را شروع کردند، چند موتور جست‌وجوگر اینترنتی وجود داشت، فقط هیچ‌کدام به اندازه کافی خوب نبودند. بنیان‌گذاران گوگل دو ایده بزرگ داشتند. اول اینکه جست‌وجوی اینترنتی بر اساس سیستم رتبه‌بندی باشد، مانند سیستمی که دانشگاه‌ها برای اولویت‌بندی کیفیت نشریات علمی داشتند. دوم اینکه نتایج جست‌وجو باید بر اساس مرتبط بودن کلمات جست‌وجوشده و تا حد امکان خالص باشد، نتایجی که تحت تاثیر نیاز کسب‌وکار آنها به درآمد و فروش محصول نباشد. هردو نفر معتقد بودند که سیستم رتبه‌بندی خالص‌تر، کارایی بیشتری دارد و باعث جلب اعتماد مشتریان و استفاده بیشتر آنها از گوگل می‌شود. برین و پیج در سال ۲۰۰۴ در نامه‌ای خطاب به سهامداران آینده شرکت نوشتند: «ما باور داریم که یک جامعه سالم باید دسترسی گسترده، رایگان و آزاد به اطلاعات با کیفیت بالا داشته باشد.»

وقتی که چاره‌ای نیست، آمادگی مصالحه داشته باشید؛ این کوتاه آمدن شامل بزرگ‌ترین اهداف شما هم می‌شود

موسسان گوگل از اطلاعات آزاد و با کیفیت بالا به عنوان بخشی از مسئولیت شرکت در قبال دنیا یاد کردند. اما تا سال ۲۰۰۰ مشخص شد که رتبه‌بندی خالص قرار نیست درآمدی را با خود به همراه بیاورد که گوگل را تبدیل به شرکتی بزرگ و سودآور کند. بنابراین تکلیف این بود که برای به دست آوردن درآمد حاصل از تبلیغات، بدون دستکاری در نتایج جست‌وجو راهی پیدا شود. این موضوع سرانجام منجر شد به راه‌اندازی بخش رده‌بندی پولی نتایج جست‌وجو که همراه با سایر نتایج گوگل بر صفحه ظاهر می‌شد. ایده‌ای که باعث تحولی در بازاریابی شد چون این رده‌بندی پولی هم مرتبط به موضوع جست‌وجو بود و هم بابت آن پول پرداخت شده بود. این موضوع به گوگل این امکان را داد که نتایج خالص جست‌وجو را از آگهی- نتیجه‌ها جدا نگه دارد. البته کمی بعد این راه‌حل پای گوگل را به یک دعوای حقوقی کشاند. این ادعا علیه شرکت مطرح شد که ایده دریافت پول به ازای هر کلیک را از یک استارت‌آپ به نام GoTo دزدیده است. این دعوای حقوقی پیش از رسیدن به دادگاه حل شد و این استارت‌آپ هم توسط یاهو که زمانی رقیب گوگل به شمار می‌رفت، خریداری شد.

در زمان نیاز آماده کمک گرفتن از «بزرگ‌ترها» باشید

در سال ۲۰۰۱ برین و پیج، اریک اشمیت (مدیر بخش تکنولوژی شرکت سان مایکروسیستم) را استخدام کردند، برین در مصاحبه‌ای با شبکه سی‌بی‌اس دلیل استخدام او را «نظارت یک بزرگ‌تر بر کار» عنوان کرد. سال ۲۰۰۴ که ساختار شرکت رشد کرده و تقویت شده بود، سهام گوگل در بورس عرضه شد. این سه نفر همراه هم شرکت را اداره می‌کردند، معاونان اغلب به اشمیت گزارش می‌دادند، پیج بر توسعه محصول و بخش مهندسی متمرکز بود و برین امور مربوط به معاملات و قراردادها را سامان می‌داد. مدیر سابق تکنولوژی شرکت سان مایکروسیستم، به دو کارآفرین جوان کمک کرد و در نهایت جای خود را به عنوان مدیرعامل شرکت به لری پیج داد.

معنای فرهنگ فراتر از غذای رایگان است

مدیر ارشد منابع انسانی در گوگل، مدیر ارشد بخش فرهنگی هم هست. فرد مسئول این بخش وظیفه دارد گوگل را در مسیر راست نگه دارد و اطمینان حاصل کند که سرمشق «هیولا نشویم» را رعایت می‌کند، شعاری که از اولین قوانین این شرکت بود. مدیران سابق گوگل این شرکت را بابت همه‌چیز ستایش می‌کنند؛ از مترقی بودن شرکت در حوزه کشف و ارتقای شغلی مدیران زن گرفته تا برنامه‌ها



مدیر ارشد منابع انسانی در گوگل، مدیر ارشد بخش فرهنگی هم هست. فرد مسئول این بخش وظیفه دارد گوگل را در مسیر راست نگه دارد و اطمینان حاصل کند که سرمشق «هیولا نشویم» را رعایت می‌کند، شعاری که از اولین قوانین این شرکت بود.

و سخنرانی‌هایی که به صورت مستمر در دفتر مرکزی گوگل برقرار بودند. و البته بابت غذا و ماساژ رایگان کارمندان. وقتی این فرهنگ کار را در کنار منابع لایتناهی شرکت گوگل می‌گذاریم جای تعجبی ندارد که این شرکت سالانه ۲٫۵ میلیون رزومه از سوی متقاضیان کار دریافت می‌کند.

قمار کاری، حتی شرط‌بندی‌های عجیب بر روی یک ایده؛ این ممکن است اساس تجارت در آینده باشد

وقتی که در سال ۲۰۰۴ شرکت گوگل وارد بورس شد، برین و پیج گفتند کاری که شروع کرده‌اند قرار نیست بر طبق عرف و رسوم همیشگی تجارت پیش برود اما آنها حاضرند سود کوتاه‌مدت را فدای نتایج بلند مدت کنند. گاهی نوع معاملاتی که این‌دو انجام می‌دادند در زمان خودش بسیار مورد انتقاد قرار می‌گرفت. یکی از نمونه‌های این معاملات خرید یوتیوب بود، خریدی که در سال ۲۰۰۶ صورت گرفت و سال‌ها طول کشید تا بتواند آن ۱٫۶ میلیارد دلاری را که بابت این سایت پرداخت شده بود جبران کند اما حالا یوتیوب ۱۰ میلیارد دلار برای گوگل سود به دست آورده و اضافه بر آن سالانه یک میلیارد دلار درآمد دارد و تبدیل به قلب سرویس تازه گوگل یعنی سرویس پخش تلویزیونی این شرکت شده است.

گاهی این قمار به شکل ایده‌های بزرگی است که در کسب‌وکارهای کوچک کلید زده می‌شوند و سالیان سال طول می‌کشد تا به سوددهی برسند. گاهی محصولاتی که تولید می‌شوند ممکن است به آنچه از آنها انتظار می‌رفته است نرسند و حتی شکست پروژه تلقی شوند اما سرانجام به ارزش و جایگاه واقعی خود دست پیدا می‌کنند. در گوگل این اتفاقی بود که در مورد تولید عینک گوگل افتاد که حالا در حوزه پزشکی و صنعتی بسیار محبوب است. با وجود اینکه این ریسک‌ها به صورت دوره‌ای به ارزش سهام گوگل لطمه زده‌اند، برین و پیج در راهی که در پیش گرفته‌اند ثابت‌قدم هستند، آنها به تولید ثروت شرکت به صورت درازمدت اهمیت می‌دهند. آنها به هنگام عرضه اولیه عمومی سهام شرکت نوشتند: «به عقیده ما، فشار بیرونی در بسیاری از مواقع سبب می‌شود که شرکت‌ها، موقعیت‌های بلندمدتشان را فدای این کنند که گزارش‌های سه‌ماهه عملکردی قابل قبولی ارائه کنند. به قول وارن بافت (میلیاردر سرشناس امریکایی و مالک هلدینگ برکشایر هاتاوی) ما نتایج عملکرد سه‌ماهه و سالیانه شرکت را «در زرورق نمی‌پیچیم». اگر ارقامی که به دفتر مرکزی می‌رسند دلچسب نباشند، وقتی به دست شما هم برسند به همان شکل خواهند بود. اگر فرصت‌ها ممکن است به قیمت فدا کردن نتایج کوتاه‌مدت به دست آیند، بدون شک این کار را در راستای منفعت بلندمدت سهام‌دارانمان خواهیم کرد و از آن موقعیت‌ها استفاده می‌کنیم.»

ثبات رمز موفقیت است اما به معنای خودرأی بودن نیست

گزارش سالانه شرکت در سال ۲۰۱۶ به سرمایه‌گذاران یادآوری کرد که «موسسان قول داده‌اند که برای سرمایه‌گذاری بر روی حوزه‌هایی که ممکن است خیلی انتزاعی یا حتی عجیب و غریب به نظر برسند کمتر خطر کنند، شرکت همیشه تلاش می‌کند که کارهای بیشتری انجام دهد.» اما چند سال قبل، گوگل یک مدیر تکنولوژی به نام روث پورات استخدام کرد و تصمیم گرفت که پروژه‌های بلندپروازانه‌اش را مجزا کند، از پروژه گوگل فایبر (ارائه سرویس ماهانه اینترنت نامحدود با سرعت یک گیگابیت بر ثانیه) تا ماشین‌های خودران و استارت‌آپ‌های حوزه بیوتکنولوژی. این بخش از برنامه‌ها با عنوان بخش «سایر قمارها» نام‌گذاری شد. آشکارا می‌توان دید که این بخش در مقایسه با کسب‌وکار مربوط به موتور جست‌وجوگر گوگل چه هزینه‌ای داشته است. بخش سایر قمارها در سال گذشته ۳٫۶ میلیارد دلار ضرر کرد اما کلیت کار گوگل که حالا زیر عنوان شرکت آلفابت مشغول به کار است حدود ۱۹٫۵ میلیارد دلار درآمد داشت. شرکت‌های کوچک‌تری که آن‌قدر توانایی ندارند که ۳٫۶ میلیارد دلار از کف بدهند شاید نتوانند ۴ درصد از درآمدشان را مانند آلفابت بر روی ایده‌های بلندمدت قمار کنند. شرکت نام تجاری‌اش را به آلفابت تغییر داد، این شرکت در سال گذشته ۹۰ میلیارد دلار درآمد داشت. در ارائه اولیه سهام شرکت در سال ۲۰۰۴ درآمد معادل ۹۶۲ میلیون دلار در سال و سود معادل ۱۰۶ میلیون دلار به ثبت رسیده بود. رمز این راه داشتن ثبات است. گوگل قطعا یکی از قدرتمندترین و باثبات‌ترین شرکت‌های حوزه تکنولوژی است.

گاهی نوع معاملاتی که این‌دو انجام می‌دادند در زمان خودش بسیار مورد انتقاد قرار می‌گرفت. یکی از نمونه‌های این معاملات خرید یوتیوب بود، خریدی که در سال ۲۰۰۶ صورت گرفت و سال‌ها طول کشید تا بتواند آن ۱٫۶ میلیارد دلاری را که بابت این سایت پرداخت شده بود جبران کند؛ اما حالا یوتیوب ۱۰ میلیارد دلار برای گوگل سود به همراه آورده و اضافه بر آن سالانه یک میلیارد دلار درآمد دارد



مدیران سابق گوگل این شرکت را بابت همه‌چیز ستایش می‌کنند؛ از مترقی بودن شرکت در حوزه کشف و ارتقای شغلی مدیران زن گرفته تا برنامه‌ها و سخنرانی‌هایی که به صورت مستمر در دفتر مرکزی گوگل برقرار بودند. و البته بابت غذا و ماساژ رایگان کارمندان

راهی که برای قدرتمند شدن باید طی کنید

محبوب ارزشمند

پس از ۵ سال اپل جایگاه اول خود را در میان برندهای ارزشمند دنیا از دست داد

بخشی از رتبه بندی ثروت جهان بر اساس نام ثروتمندان و میزان دارایی‌شان صورت می‌گیرد. اینکه چه‌کسی در چه کشوری بیشترین ثروت را دارد و در جایگاه چندم میلیاردرها ایستاده است. نام‌های این فهرست مشخص هستند و بسیاری از آنها چهره‌های شناخته‌شده‌ای به حساب می‌آیند و برخی دیگر پشت نام تجارت‌ها و دارایی‌هایشان کمتر به اسم شناخته می‌شوند. اما بخشی دیگر از ارزش‌گذاری ثروت بر مبنای نام برندها است. برندهایی که در بیشتر مواقع از نام موسسان خود و مدیران اجرایی شرکت‌ها شناخته‌شده‌تر هستند. اگر بر این مبنا دسته‌بندی کنیم دیگر الزاما نام شرکت نفر اول فهرست میلیاردرها، در رتبه اول برندهای ارزشمند جهان قرار ندارد.

مجمع جهانی اقتصاد سالانه گزارشی از وضعیت برندهای مختلف و وضعیتشان در بازار جهانی ارائه می‌دهد؛ کدام برندها جایگاه محکم‌تری در دنیای تجارت دارند و ارزششان چقدر است. امسال هم این گزارش منتشر شده، گزارشی که در آن آمده است: اپل دیگر جایگاه اول را در میان ارزشمندترین برندها ندارد. ترجمه این مطلب را در این صفحه می‌خوانید.

اپل در ۵ سال گذشته توانسته بود عنوان ارزشمندترین برند جهان را به نام خود نگه دارد. امسال اما این شرکت تولیدکننده آیفون این جایگاه را ناچار به گوگل واگذار کرد. در حالی که ارزش برند اپل ۲۷ درصد افت کرد و به عدد ۱۰۷,۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ رسید، ارزش گوگل به ۱۰۹,۵ میلیون دلار رسید. از سوی دیگر شرکت آمازون هم با ۵۳ درصد رشد برند بلافاصله پس از گوگل قرار گرفت، ارزش این برند به ۱۰۶,۴ میلیارد رسیده است. حالا مشخص شده است که در سال مالی ۲۰۱۷ از میان ۱۰ برند با بالاترین ارزش مالی در دنیا، ۸ مورد امریکایی هستند که نشان‌دهنده سلطه شرکت‌ها و برندهای امریکا در دنیا است.



در جدول شاخص قدرت برند، لگو بالاترین امتیاز را دارد، جایگاهی که بر اساس شاخص‌هایی همچون آشنا بودن، وفاداری، معرفی صحیح، سرمایه‌گذاری در بازاریابی، رضیت کارکنان و خوش‌سابقگی شرکت به دست آمده است. بر همین اساس اگر نقشه‌ای از قدرتمندترین برندهای جهان ترسیم کنیم، لگو هم‌تراز گوگل قرار می‌گیرد

پس تکلیف باقی دنیا چیست؟ سهم شرکت‌های دیگر چقدر است؟

بعد از گوگل دومین برندی که به لحاظ مالی در بالاترین جایگاه قرار دارد، سامسونگ از کره جنوبی است که با ۶۶,۲ میلیارد دلار ارزش در فهرست ۵۰۰ برند ارزشمند دنیا در رتبه ششم قرار دارد. پس از آن نوبت به بانک ICBC در چین می‌رسد که رتبه دهم فهرست را دارد و ارزشی معادل ۴۷,۸ میلیارد دلار. پس از اینها نوبت به دو شرکت بزرگ اتومبیل‌سازی می‌رسد؛ تویوتا (ژاپن) با ۴۶,۳ میلیارد دلار و بی‌ام‌و (آلمان) با ۳۷,۱ میلیارد دلار، از جمله ارزشمندترین و البته شناخته‌شده‌ترین برندهای جهانی هستند. اما شاخص‌ترین برندهای سایر کشورها ارزشی پایین‌تر از ۲۵ میلیارد دلار دارند، به عنوان مثال در سراسر امریکای لاتین ارزشمندترین برند مربوط به شرکت مکزیکی Pemex است که در حوزه انرژی فعالیت دارد و ارزش آن در بهترین حالت به ۸,۵ میلیارد دلار می‌رسد. در آسیا هم تنها می‌توان از هلدینگ تاتا در هند نام برد که ارزشی برابر ۱۲,۹ میلیارد دلار دارد و هیچ‌کدام از شرکت‌های افریقایی جایی در میان این برندها ندارند.

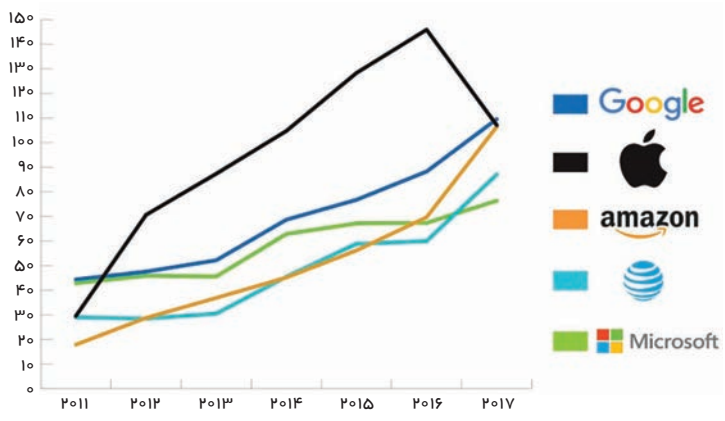
ارزش بر مبنای محبوبیت

اما همیشه ارزش تجاری را نمی‌توان با عددها و رقم‌ها درک کرد. یکی از موضوعاتی که در سنجش ارزش برند مورد توجه قرار می‌گیرد میزان محبوبیت و شناخته‌شدن برند است. وقتی به اینجا می‌رسیم نام برند لگو به میان می‌آید. شاید این برند به لحاظ تجاری تنها ۷,۶ میلیارد دلار ارزش داشته باشد اما وقتی صحبت از قدرت به میان می‌آید این بزرگ‌ترین برند کشور دانمارک بسیار بیشتر از آنچه نشان می‌دهد توانایی دارد.

در جدول شاخص قدرت برند، لگو بالاترین امتیاز را دارد، جایگاهی که بر اساس شاخص‌هایی همچون آشنا بودن، وفاداری، معرفی صحیح، سرمایه‌گذاری در بازاریابی، رضیت کارکنان و خوش‌سابقگی شرکت به دست آمده است. بر همین اساس اگر نقشه‌ای از قدرتمندترین برندهای جهان ترسیم کنیم، لگو هم‌تراز گوگل قرار می‌گیرد. پس از این نام‌ها نوبت به دیگران می‌رسد: سامسونگ، بی‌ام‌و، شل، ایکه‌آ و نستله.

نکته اساسی در دنیای برندها این است که تمامی برندهایی که بر اساس ارزش فهرست شده‌اند می‌دانند که بازار بی‌ثبات است و محفوظ ماندن آنها پدیده‌ای ارزشمند است. حتی بزرگ‌ترین و ثروتمندترین برندها هم ممکن است ناگهان به زمین بخورند و آب بروند. مثال آشکار این اتفاق شرکت نوکیا است، یکی از رهبران حوزه تولید تکنولوژی در روزگار ظهور تلفن‌های همراه که در سال ۲۰۱۲ تا مرز ورشکستگی رسید. این شرکت بزرگ فنلاندی همچنان در حوزه مخابرات فعال است اما دیگر تلفن همراه نمی‌سازد. نوکیا یکی از بزرگ‌ترین نمونه‌هایی است که شرکت‌ها باید به یاد داشته باشند: علاوه بر ارزش برند باید به قدرت آن هم توجه کنند. هرچند کیفیت با اعتماد مصرف‌کنندگان به برند مرتبط است اما باید مراقب تاثیر برند بر سرمایه‌گذاران و کارکنان آن شرکت هم بود.

ارزش برندها در گذر زمان





ژن خوب کارآفرینی

کارآفرین ایرانی جهانی

انتخاب دارا خسروشاهی به عنوان مدیرعامل موسسه اوبر، بزرگ‌ترین سرویس تاکسی اینترنتی در جهان طی یک ماه گذشته، یک اتفاق بزرگ برای ایرانیان بود به خصوص فعالان اقتصادی و کارآفرینان. اتفاقی که نشان داد از این پس می‌توان منتظر نام‌هایی از بین نسل دوم و سوم مهاجران ایرانی خارج نشینی بود که در موسسه‌های معتبر جهانی به جایگاه‌های مدیریت ارشد برسند؛ اگرچه که پیش از این نیز نام کارآفرینان مهاجر ایرانی مانند پیرامیدیار موسس سایت ای بی، برادران عمید حضور بنیان‌گذاران شرکت پلاک اند پلی (در حوزه شتاب‌دهنده‌های استارت‌آپ‌ها)، آرش فردوسی بنیان‌گذار دراپ باکس و... به شهرتی جهانی رسیده بود ولی انتخاب دارا خسروشاهی به عنوان مدیرعامل اوبر را به دلیل گستردگی این موسسه و جایگاه آن در سطح جهان باید یک شروع جدید در کارآفرینی ایرانیان مهاجر و حضور ایرانی‌ها در پست‌های مدیریتی ارشد دانست. دراین شماره و در بخش کارآفرین به زندگی دارا خسروشاهی و معرفی خانواده او که از کارآفرینان شهره ایران پیش از مهاجرت بودند، پرداخته‌ایم.

علیرضا منسوب شانجانی، کارآفرین شکلات‌ساز

تمرکز، رمز موفقیت هر کارآفرین

ولی خلیلی
دبیر بخش کارآفرین ایرانی

«زیباترین خاطره زندگی من ایجاد اشـــتغال برای افرادی است که شغلی ندارند و نمی‌توانند زندگی خود را بگذرانند.» این جمله کارآفرینی است که در مجموعه صنعتی شیرینش بیش از هزار نفر اشتغال دارند؛ علیرضا منسوب شانجانی، بنیان‌گذار و مدیرعامل کارخانه شکلات‌سازی فرمند که از کارگاهی کوچک و تنها حدود ســه دهه پیش شروع کرد، حالا مجموعه‌ای را مدیریت می‌کند که یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های شکلات‌سازی کشور است و محصولات متنوع بسیاری تولید می‌کند.

علیرضا شـــانجانی متولد فروردین ســـال ۱۳۳۷ در منطقه شانجان شبستر از توابع تبریز است. او دوران ابتدایی را در مدرسه روستایشان و دبیرستان را در روستایی در ۴ کیلومتری خانه پشت سر گذاشت و بعد از گرفتن دیپلم راهی تهران شـــد. او درباره آن سال‌ها گفته: «۱۹ ساله بودم که به تهران آمدم و کارم درســـت کردن نقل و نبات بود و بیشتر برای عروس‌ها این کار را می‌کردم؛ فکر کنم ۴، ۵ سالی این کار را انجام می‌دادم که اتفاقی برای خرید شکلات برای کارگاه به منزلی کسی رفتم که شکلات درست می‌کرد، با دیدن کار شکلات‌سازی از آن خوشم آمد؛ از طرفی هم دیدم که وضع زندگی آن شکلات ساز بهتر از من است که چند سال است نقل و نبات درست می‌کنم؛ ماشین داشت. این‌جوری شد که تصمیم گرفتم شکلات درست کردن را یاد بگیرم و کارم را تغییر دهم، حس می‌کردم که می‌توانم این کار را خوب انجام دهم.»

علیرضا شانجانی با یاد گرفتن کار شکلات‌سازی کارگاهی حدود ۲۵ متری اجاره و شروع به تولید شکلات کرد. او در ابتدا در ظروف معمولی شـــکلات درست می‌کرد و آنها را با قیف‌های ســـاده شکل می‌داد و در جعبه می‌گذاشت و با ماشین خودش که یک فولکس بود به فروشگاه‌ها می‌برد و می‌فروخت. البته این کار در ابتدا سود چندانی برایش نداشت چون هنوز در این کار مهارت چندانی نداشت و شکلات باکیفیتی تولید نمی‌کرد؛ خودش در مصاحبه با سایت صنایع غذایی ایران فود گفته: «در سال اول هیچ سودی از این کار نبردم زیرا شکلاتی که می‌ساختم کیفیت بالایی نداشت. سال دوم برای پیشرفت در ساخت شکلات و فروش آن کتاب‌های بسیاری را مطالعه کردم و از آنها نحوه ساخت شکلات مرغوب و با کیفیت عالی را آموختم. علاوه بر این کتاب‌هایی در زمینه فروش و بازاریابی هم مطالعه کردم و از افراد باتجربه در این صنعت کمک گرفتم تا اینکه بالاخره با پشتکار فراوان توانستم در سال دوم، سوم چنددرصدی سود به دســـت آورم. یادم هست در انتهای سال ۱۳۶۸، ۱۳۶۹ درآمدم ۱۲ هزار تومان بود که خیلی کم محسوب می‌شد ولی خب مایوس نشدم چون می‌دانستم که هدفم درست است و باید دوباره شروع و اشتباهات را اصلاح کنم. من از مشورت گرفتن اصلا نمی‌ترسیدم، بعضی از کسانی که شکلات‌ساز بودند با آغوش باز راهنمایی می‌کردند و بعضی‌ها هم که استاد کار بودند، پول می‌گرفتند تا از کار بگویند و این‌شکلی بود که در نهایت کار را یاد گرفتم.»

یاد گرفتن کار و به دســـت آوردن سود بعد از تلاش و پشتکار زیاد به شـــانجانی انرژی مضاعفی برای گســـترش کار و فعالیت در حوزه شکلات‌سازی داد و باعث شد تا او فکرهای بزرگ‌تری در سر بپروراند و



هدف‌گذاری‌اش راه‌اندازی کارخانه شکلات‌سازی شود. او در اولین قدم کارگاه خود را کمی بزرگ‌تر کرد، دستگاه و ماشین‌آلات پیشرفته‌تری خرید و توانســـت محصولات جدید با تنوع و کیفیت بهتر تولید کند که اتفاقا با اســـتقبال بازار هم روبه‌رو شـــد و همین شـــد که روزبه‌روز کارخانه شکلات‌ســـازی‌اش را بزرگ و بزرگ‌تر کرد و نام فرمند را روی محصولاتش گذاشت. کارخانه‌ای که حالا ۷ هزار متر مربع وسعت دارد و بیش از هزار نفر در آن مشغول به کار هستند. کارگرانی که یکی از دلایل موفقیت مجموعه فرمند توجه ویژه شانجانی به شرایط زندگی آنهاست. او در گفت‌وگوهایش این رابطه با کارگران را «پدرانه» می‌نامد. برای او در کنار توســـعه کار و تولید، بهبود شرایط کار و زندگی کارگران هم از اهمیت بسیار ویژه‌ای برخوردار است؛ شانجانی معتقد است باید شرایط کار به گونه‌ای باشد که کارگران با تمام وجود و با خوشحالی به کارخانه بیایند و کار کنند. او در گفت‌وگوی خود در برنامه تلویزیونی «پایش» دراین‌باره گفت: «خوشحال کردن نیروهای مجموعه از هرچیزی برای من شـــیرین‌تر اســـت.» فرزندش در این برنامه خاطره‌ای در این‌باره از پدرش تعریف کرد و گفت: «خط قرمز پدرم در کار اخراج نیروهاست. چند سال پیش که ما فروشمان پایین آمده بود و قیمت دلار چند برابر شده بود و ضرر می‌دادیم، به پدرم گفتیم ۴۰ نفر نیرو را تعدیل کنیم تا جلوی ضرر و زیان بیشتر را بگیریم ولی پدرم خیلی ناراحت شد و جدی مخالفت کرد و گفت سه، چهار ماه ضرر کنیم بهتر از این است که کسی را بیرون کنیم.»

ابتکارهای جدید و فکرهای تازه است که باعث می‌شود یک کارخانه موفق شود وگرنه فرمول‌ها را دیگر همه بلد شده‌اند و رقابت‌ها خیلی سنگین شده است. باید همیشه کاری کنید که مشتری از شما راضی باشد

علیرضا شانجانی در یکی از مصاحبه‌های خود گفته بزرگ‌ترین سرگرمی برای صنعت‌گران فعالیت و تلاش برای پیشرفت و ترقی تولید است. او اهل ورزش است و تنیس بازی می‌کند و پس از ساعت کار به این ورزش می‌پردازد. به باغبانی و باغداری هم علاقه بسیاری دارد. مطالعه کتاب‌های مدیریتی و کتاب‌های مربوط به تولید نیز از دیگر علاقه‌مندی‌های شخصی اوست.

کیفیت و ابتکار در تولید

در کنـــار توجه به نیروی کار یکی دیگر از رازهای موفقیت مجموعه صنعتی فرمند توجه ویژه به تحقیقات، توســعه کار و تولید محصولات ابتکاری است. علیرضا شانجانی می‌گوید: «ابتکارها و فکرهای تازه است که باعث می‌شود یک کارخانه موفق شود وگرنه فرمول‌ها را دیگر همه بلد شده‌اند و رقابت‌ها خیلی سنگین شده است. باید همیشه کاری کنید که مشـــتری از شما راضی باشد؛ من همیشه به فروشگاه‌ها سر می‌زنم و می‌پرســم که نظر مردم درباره محصولات ما چیست و آیا وقتی یک محصــول را می‌خرند دوباره برای خرید آن مراجعه می‌کنند؟ به اعتقاد من همیشه باید برای تولید محصولات جدید و استفاده از روش‌های نوین فروش و مدیریت مطالعه کرد و کتاب خواند و جست‌وجو کرد تا یک قدم از رقبای دیگر پیش بود.»

این روحیه شـــانجانی در طول سه دهه گذشته باعث شده است که همیشه خود را مانند یک دونده مسابقه دوی ماراتن بداند که باید مسیر را آهسته و پیوسته بدود و خسته نشود. مسیری که برای طی کردن آن و موفقیت‌های بسیاری که در آن به دست آورده است تاکنون بارها مورد تشویق قرار گرفته است و تقدیرنامه‌ها و نشان‌های بسیاری دریافت کرده است، مانند دریافت لوح تقدیر از ریاست‌جمهوری در سال ۱۳۸۷، برنده جایزه بین‌المللی رویال کروان در سال ۱۳۸۲ (جزو ۱۰۰ شرکت برتر از لحاظ موفقیت در کوتاه‌ترین زمان)، انتخاب به عنوان واحد نمونه کیفی در سال‌های متوالی و معرفی به عنوان کارآفرین نمونه در چندین دوره.

شرکت شـــکلات پرند (فرمند) با بهره گرفتن از دانش، تکنولوژی و ماشین‌آلات اروپایی روز و با استفاده از مرغوب‌ترین مواد اولیه و بسته‌بندی ســـعی دارد تا بهترین محصولات را از نظر کیفی به مشتریان خود ارائه دهد. محصولاتی همچون شکلات‌های ساده و مغزدار و شکلات صبحانه، کرم کاکائو، دراژه شکلاتی و اسمارتیز، روکش بستنی، شکلات مغز کیک، آب‌نبات، ژله آماده، پودر ژله و نوشیدنی و... شرکتی که شعارش این است: «فرمند به شیرینی لبخند».

علیرضا منســـوب شـــانجانی در یکی از مصاحبه‌هـــای خود گفته بزرگ‌ترین ســـرگرمی برای صنعت‌گران فعالیت و تلاش برای پیشرفت و ترقی تولید اســـت. او اهل ورزش اســـت و تنیس بازی می‌کند و پس از ســـاعت کار به این ورزش می‌پردازد. به باغبانی و باغداری هم علاقه بسیاری دارد. مطالعه کتاب‌های مدیریتی و کتاب‌های مربوط به تولید نیز از دیگر علاقه‌مندی‌های شخصی اوست. «من از کتاب‌هایی که در زندگی مطالعه می‌کنم، الگو می‌گیرم؛ کتبی در خصوص زندگی انسان‌های موفق که برای من بســـیار مفید و مثمرثمر بوده و هســـتند.» او معتقد است همواره در عرصه تولید مشکلات بوده و هست و این ما هستیم که باید با علاقه، همت و کوشش و با حمایت دولت و مردم بتوانیم بر مشکلات فراروی تولید فایق آییم و هر روز بهتر از دیروز عمل کنیم. شرکت فرمند در کنار فروش و عرضه انواع محصولاتش به بازارها و فروشگاه‌های داخلی به صورت فعال در حوزه صـــادرات نیز کار می‌کند و محصولاتش را به بیش از ۱۴ کشور مانند عراق، امارات متحده عربی، بلغارستان، بحرین و... صادر می‌کند.

شانجانی در برنامه «پایش» و در پاسخ به اینکه اگر بخواهید به دیگران برای شروع کار توصیه‌ای بکنید، آن چه خواهد بود؟ گفت: «در شروع کار و راه‌اندازی مجموعه از ۶ صبح تا ۱۱، ۱۲ شـــب کار می‌کردم؛ وقتی با سرمایه خیلی کم کاری را شروع می‌کنید به صورت کلی باید تمرکز روی کارتان داشته باشید و حتی شب هم خواب کار را ببینید. چند سال اول را باید واقعا کار کنید و حتی دوستانتان هم مرتبط با کارتان باشند، تا موفق شوید. این غیرممکن است که بخواهید چند کار را با هم پیش ببرید و به این کار که تازه شروع کرده‌اید هم سر بزنید. باید به جزئیات دقت ویژه‌ای داشته باشید. دلیل اینکه در سال‌های ابتدایی من نمی‌توانستم شکلات باکیفیت تولید کنم، بی‌توجهی به جزئیات بود، وقتی جزئیات کنار هم جمع می‌شوند کلیت را می‌سازند.»

۷ نکته برای رسیدن به موفقیت

علیرضا منســـوب شـــانجانی در گفت‌وگوها و زندگی‌نامه‌هایش از ۷ نکته به عنوان دلایل اصلی موفقیتش یاد می‌کند:

۱ رمز موفقیت را احترام به حقوق مشتریان و صداقت در معامله می‌دانم. اگر انسان در امور زندگی خداوند را مدنظر داشـــت، او انسان را برای رسیدن به اهدافش یاری و حمایت خواهد کرد.

۲ با گذشـــت زمان و مطالعات بســـیار، دریافتم که هر کاری نیاز به پشتکار، همت، نوآوری، صداقت و احترام به مشتری دارد. دانستم هیچ‌گاه و در هیچ مقطع زمانی، انسان آگاهی و اشراف بر تمامی مسائل ندارد و باید هر روز قدمی جلوتر از روز قبل بگذارد و در هیچ شرایطی نباید احساس کند که به بالاترین کیفیت رسیده است. هر روز باید در جهت بهتر شدن و پیشرفت در تمامی زمینه‌ها تلاش و کوشش کرد.

۳ برای انجام فعالیتی خوب، عالی و پرثمر نباید تمام زمان را فقط به کار اختصاص داد بلکه ورزش، شاد بودن و نشاط روحی سبب پیشرفت صدچندان کار خواهد شد. تفریحات سالم می‌تواند روحیه و افکار یک تولیدکننده را برای کارهای بزرگ‌تر آماده سازد.

۴ به نظر من یک صنعت‌گر حوزه صنایع غذایی باید بر پیشرفت‌های روز جهان در حوزه خود اشراف داشته و دانش و آگاهی او به‌روز باشد.

۵ باید به شناخت و تشخیص مردم در خصوص کیفیت یک کالا باور داشت و احترام گذاشت و این عامل بزرگ‌ترین فاکتور برای پیشرفت تولید است.

۶ با کارکنان واحد تولیدی باید با احترام رفتار کرد و برای شخصیت، کار و فعالیت آنان ارزش قایل شـــد و حق و حقوقی درخور برایشان در نظر گرفت تا افزایش انگیزه در آنان سبب پیشرفت تولید شود. اگر تولیدکننده‌ای حرمت تولید باکیفیت را در مقابل کارکنان خود حفظ نکند، در بین کارکنان حرمتی نخواهد داشت.

۷ یک واحد تولیدی موفق که خواهان پایداری در بازار کار است باید عاشق تولید و محصولات خود باشد و کارکنان خود را نیز دوست داشته باشد. اگر یک تولیدکننده از کار خویش لذت واقعی و درونی ببرد به طور حتم مصرف‌کنندگان محصولات او نیز لذت خواهند برد.



خوشحال کردن نیروهای مجموعه از هرچیزی برای من شیرین‌تر است



نگاهی به زندگی دارا خسروشاهی که مدیرعامل اوبر شد

فرصتی برای یک عمر

سال‌های اولیه مدیرعاملی در شرکت اکسپدیا بسیار دشوار بود و در ابتدا نمی‌توانستم با فرهنگ کاری کنار بیایم. این سال‌ها زمانی بود که نقش پررنگی در تغییر رفتارهای مدیریتی‌ام داشته است

همزمان با گسترش هرروزه استفاده از سرویس‌های تاکسی اینترنتی در ایران مانند اسنپ و تپسی و البته کشمکش‌های جدی سر بودن یا نبودن این سرویس‌ها، حالا از ینگه‌دنیا خبر رسیده که یک ایرانی رئیس بزرگ‌ترین سرویس تاکسی اینترنتی در جهان یعنی «اوبر» شده است؛ دارا خسروشاهی.

او متولد ۷ خرداد سال ۱۳۴۸ در تهران است و زندگی‌اش در کودکی فراز و فرودهای بسیاری داشته و شاید همین موضوع باشد که او را «آب‌دیده» کرده است. دارا حدودا ۹ساله و در سال‌های ابتدایی تحصیل بود که خانواده‌اش از ایران به کانادا مهاجرت کردند و پدرش که در ایران یک فعال اقتصادی و کارخانه‌دار بود، مجبور شد همه‌چیز را دوباره از صفر شروع کند.

دارا خسروشاهی در یک خانواده کارآفرین ایرانی بزرگ شده است و از نسل چهارم این خانواده اقتصادی و کارآفرین محسوب می‌شود؛ خانواده‌ای که در تاریخ اقتصاد صنعتی ایران نقشی مهم ایفا و کارخانه‌جاتی را راه‌اندازی کردند که با وجود گذشت چند دهه از تاسیس و دولتی‌شدنشان همچنان از افتخارات صنعتی کشور محسوب می‌شوند. خانواده خسروشاهی پیش از انقلاب و قبل از اینکه اموالشان مصادره شود بیش از ۱۰ کارخانه در ایران راه‌اندازی کرده بودند که در بین آنها برندهای مشهوری مانند مینو، تولی‌پرس، تولیددارو و... دیده می‌شود.

خانواده کارآفرین

اگر این روزها نام دارا خسروشاهی به عنوان یک ایرانی در سطح جهان مطرح شده است، سال پیش نام حسن خسروشاهی، پدر او بود که به عنوان یک ایرانی موفق در کانادا در صدر اخبار جای گرفت، مردی که نشان Order of Canada را که بالاترین مدال افتخار در کانادا است، به دلیل خدمات ارزنده به «رشد بازارهای خرده‌فروشی» در این کشور دریافت کرد. بعضی از آدم‌ها هستند که کار مهم‌ترین تفریح و عشق زندگی‌شان است و حسن خسروشاهی پدر دارا خسروشاهی یکی از همین افراد است؛ کارآفرین ایرانی ساکن کانادا که حالا بیش از ۷۷ سال سن (متولد ۱۳۱۹) دارد و نکته جالب در زندگی‌اش این است که در ۴۲سالگی و زمانی که از ایران بعد از انقلاب به کانادا مهاجرت کرد، همه‌چیز را دوباره از صفر ساخت.

حسن خسروشاهی (فرزند علی خسروشاهی، بنیان‌گذار گروه صنعتی مینو در سال ۱۳۳۸) یکی از سهام‌داران و مدیران اصلی گروه صنعتی مینو بود که با پیروزی انقلاب مجموعه کارخانه‌ها و بخش مهمی از اموال و دارایی‌های خانواده‌اش ملی و به سازمان صنایع واگذار شد؛ ولی همه اینها باعث نشد که او ناامید شود بلکه به ونکوور رفت و همه‌چیز را دوباره از نو ساخت. او که دارای دو مدرک در رشته حقوق و اقتصاد از دانشگاه تهران است یک سال بعد از مهاجرت به کانادا (۱۹۸۲) فروشگاه‌های زنجیره‌ای فیوچر شاپ را برای فروش لوازم الکترونیکی بنیان گذاشت و با تلاش و پشتکار در مدت ۱۰ سال توانست شعبه‌های آن را در سراسر غرب کانادا و انتاریو گسترش دهد و ظرف حدود ۱۵ سال تعداد آنها را به ۱۱۸ فروشگاه در تمام ۱۰ ایالت کانادا برساند.

البته بخشی از این مجموعه فروشگاه‌ها در سال ۱۹۹۹ و بعد از ناکامی حسن خسروشاهی در راه‌اندازی شعبه‌هایی از فیوچر شاپ در امریکا بسته شدند و در سال ۲۰۰۱ شرکت بست بای (بزرگ‌ترین شرکت در زمینه لوازم الکترونیک مصرفی در امریکا) این مجموعه را به قیمت ۵۸۰ میلیون دلار کانادا خریداری کرد. حسن خسروشاهی در کنار فیوچر شاپ در

دارا خسروشاهی همزمان با اخذ مدرک کارشناسی اگرچه به ادامه تحصیل فکر می‌کرد ولی علاقه اصلی‌اش ورود به بازار کار بود و همین شد که در تابستان و بعد از فارغ‌التحصیلی به عنوان کارآموز به شرکت Allen & Company رفت و با فعالیت‌های سرمایه‌گذاری و بورس آشنایی پیدا کرد.

سال ۱۹۸۱ هلدینگی با عنوان پرسیس هم تاسیس کرد که بعد از فروش فروشگاه‌های فیوچر شـاب تمرکز اصلی خود را در این مجموعه گذاشت و سـرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در کسب و کار خرده‌فروشی، املاک و مسـتغلات و داروسازی در کانادا و امریکا انجام داد. در سال ۲۰۰۴ نشریه کانادایی Canadian Business در لیسـت ۱۰۰ ثروتمند کانادا حسن خسروشاهی را در رده ۶۴ قرار داد؛ در سال ۲۰۱۲ ارزش خالص دارایی‌های خسروشاهی ۹۴۰ میلیون دلار و ثروتش ۹۵۰ میلیون دلار برآورد شد. در حال حاضر گفته می‌شود چندهزار نفر در مجموعه‌های تحت کنترل خانواده خسروشـاهی در کانادا به صورت مستقیم و غیرمستقیم مشغول فعالیت هستند. دارا خسروشاهی فرزند این پدر است.

مهاجرت به کانادا و کودکی

خانواده دارا خسروشـاهی دو سال بعد از انقلاب و مصادره شدن اموال (علی و حسن خسروشاهی، پدر و پسر) ایران را ترک کردند و بعد از اقامت در شهر نیس فرانسه و رفتن به نیویورک، سرانجام در کانادا مستقر شدند و دارا در این کشور ادامه تحصیل داد و با پایان کالج راهی دانشگاه شد. او در ابتدا به پیشنهاد پدرش راهی دانشکده پزشکی شد تا جراح شود ولی بعد پزشکی را رها کرد و به دلیل علاقه‌اش مهندسی بیوالکتریک خواند و مدرک کارشناسی‌اش را در سال ۱۹۹۱ از دانشگاه براون دریافت کرد.

کسب‌وکار، علاقه اول

دارا خسروشـاهی همزمان با اخذ مدرک کارشناسـی اگرچه به ادامه تحصیـل فکر می‌کرد ولی علاقه اصلی‌اش ورود بـه بازار کار بود و همین شـد که در تابسـتان و بعد از فارغ‌التحصیلی به عنوان کارآموز به شرکت Allen & Company رفـت و با فعالیت‌های سـرمایه‌گذاری و بورس آشـنایی پیدا کرد و جذابیت ماجرا باعث شـد تا حدود ۸ سـال (تا سال ۱۹۹۸) در این شـرکت کار و رشـد کند و حتی به مدت سه سال از سال ۱۹۹۵ معاون این شـرکت سرمایه‌گذاری باشد و اسم و رسمی برای خود در بازار کسـب و کار پیدا کند. اتفاقی که باعث شد پیشنهاد کار به عنوان مدیر امور مالی در شرکت Inter Active Corp (IAC)را دریافت کند. شرکتی که یک هلدینگ بزرگ و بسیار معتبر در امریکا محسوب می‌شود و از معتبرترین رسانه‌های اینترنتی مانند Vimeo، Home Advisor و Dot dash تشکیل شده است. حضور دارا خسروشاهی در این شرکت را باید برگ برنده او در زندگی‌اش دانسـت زیرا رشدش را در مسئولیت‌های مدیریتی سرعت داد. یکی از تحولات مهم دوران زندگی خسروشاهی خرید شرکتIAC از سوی شرکت اکسپدیا (Expedia) در سال ۲۰۰۳ بود که دارا خسروشاهی از سال ۲۰۰۵ به سمت مدیرعاملی آن انتخاب شد. اکسپدیا بزرگ‌ترین شرکت مسافرتی آنلاین دنیا محسوب می‌شود و در بیش از ۶۰ کشور جهان شعبه دارد.

دارا خسـروشـاهی دوران حضور درشـرکت اکسپدیا را در شکل‌گیری ذهنیت مدیریتی خود بسیار مهم می‌داند. او در گفت‌وگویی در این‌باره گفته: «سال‌های اولیه مدیرعاملی در شرکت اکسپدیا بسیار دشوار بود و در ابتدا نمی‌توانسـتم با فرهنگ کاری کنار بیایم. این سال‌ها زمانی بود که نقش پررنگی در تغییر رفتارهای مدیریتی‌ام داشـته است». اصول مدیریتی که دارا با اسـتفاده از آن‌ها توانسـت درآمدهای شرکت و خودش را به شکل قابل توجهی افزایش دهد. درآمد سـالیانه شرکت اکسپدیا تحت مدیریت و رهبری دارا خسروشـاهی از ۲.۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ به مرز ۸.۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ رشد داشته است. اقدامات او در شرکت اکسپدیا (که محل اصلی آن در بلویو در واشینگتن است) او را در واشینگتن به فردی شناخته‌شده در میان بزرگان فناوری تبدیل کرده است. علاوه بر اکسپدیا دارا خسروشاهی در موسسه‌ها و شرکت‌های بین‌المللی دیگری هم جایگاه و عضویت دارد، مانند هیئت مدیره نیویورک تایمز و Fanatics (استارت‌آپی در حوزه ورزش).

فرصتی برای یک عمر

اوایل شهریور بود که خبری مهم جامعه اقتصادی و کاربران ایرانی را در فضای مجازی شوکه کرد و خیلی زود دست به دست شد و آن انتخاب دارا خسروشاهی به عنوان مدیرعامل اوبر، غول حمل و نقل شهری در جهان بود. رقبای اصلی او برای گرفتن این پست، مدیرعامل GE و HP بودند؛ کسانی که قرار بود یکی از آنها جایگزین تراویس کالانیک، بنیان‌گذار و مدیرعامل پیشین اوبر شود و در نهایت کار به دارا خسروشاهی سپرده شد. پس از اینکه او مدیرعامل اوبر شد، نشریه بلومبرگ مصاحبه‌ای با او در آخرین روزهای کاری‌اش در دفتر شرکت اکسـپدیا انجام داد. دارا خسروشاهی موقعیت جدید زندگی‌اش را «فرصتی برای یک عمر» دانست و درباره کارهایی که باید پیش از شروع این کار انجام دهد، تاکید کرد: «آیا مشکلاتی وجود دارد؟ آیا پیچیدگی‌هایی وجود دارد؟ آیا چالش‌هایی وجود دارد؟ کاملا همین‌طور است. اما این چیزی است که کار را سرگرم‌کننده می‌کند.» همچنین او پس از اینکه پیشنهاد هیئت مدیره اوبر را برای مدیرعاملی این شرکت پذیرفت، یادداشتی برای کارمندان شـرکت اکسپدیا نوشت و ارسال کرد: «من به شـما می‌گویم که ترسو هستم؛ من آن‌قدر در اینجا [اکسپدیا] بوده‌ام که فراموش کردم زندگی در خارج از این مکان چگونه است و چه تفاوت‌هایی دارد. بزرگ‌ترین چیزهایی که یاد گرفتم زمانی بودند که تغییرات بزرگی در زندگی‌ام رخ داده یا مسئولیت‌های جدیدی گرفته‌ام. شما ممکن است از منطقه امن خود خارج شوید و نیروهایی را در خود پرورش دهید که تا پیش از این از آنها اطلاع نداشتید.» البته دارا خسروشاهی می‌داند که اوبر به عنوان یکی از جذاب‌ترین اسـتارت‌آپ‌های جهان در کنار ویژگی‌های مثبتِ بسیار با مشـکلات زیادی هم دست به گریبان است. چالش‌هایی مانند دعواهای حقوقی و مدیریتی داخلی، مشکلات مالی، کاهش مسافر و...

از حضور در جمع مدیران برتر تا جوایز جهانی

دارا خسروشاهی نفر ۳۹ فهرست ۱۰۰ نفری مدیران ارشد امریکا در سال ۲۰۱۷ بوده اسـت. همچنین او در سال ۲۰۱۵ جزو بالاترین مدیرعامل‌ها از نظر دریافت حقوق در فهرسـت S&P ۵۰۰ معرفی شد. کل درآمد دارا خسـروشـاهی با پاداش و حقوق و دستمزد و موارد انگیزشی، به حدود ۹۵ میلیون دلار در سال می‌رسد. اما جالب است که او در سال گذشته فقط ۲.۵ میلیون دلار درآمد داشته است. او در سال ۲۰۱۵ از سوی وزارت امور خارجه امریکا وارد فهرست «ایرانیان برجسته امریکایی» شد.

زندگی شخصی آقای خاص

دارا خسروشاهی در سال ۲۰۱۲ با سیدنی شاپیرو در لاس‌وگاس ازدواج کرده و در حال حاضر ۴ فرزند دارد. او درباره‌ی ازدواجش می‌گوید: «من در ۱۲/۱۲/۱۲ در لاس‌وگاس با همسرم ازدواج کردم. او در مراسم عروسی یک تی‌شرت ساده پوشیده بود. این نشان می‌دهد که من با چه همسری خوشحال و خوشبخت هستم.» دارا خسروشاهی از منتقدان دولت ترامپ به‌خصوص قانون مهاجرتی اوست که برای ایرانیان در ماه‌های گذشته دردسرهای بسیاری به وجود آورده است.

دارا خسروشاهی نفر ۳۹ فهرست ۱۰۰ نفری مدیران ارشد امریکا در سال ۲۰۱۷ بوده است. همچنین او در سال ۲۰۱۵ جزو بالاترین مدیرعامل‌ها از نظر دریافت حقوق در فهرست S&P ۵۰۰ معرفی شد



داستان پدر و پسر توسعه‌گرا در کرمان

مصادره کویری

قصه خانواده هرندی در کرمان داســتان خانواده‌ای توسعه‌گرا و کارآفرین است، پدر و پسری (ابوالقاســم و مهدی) که در رشد صنعتی و تکنولوژی این منطقه از کشور در دهه‌هایی که بسیاری از مناطق کشور به شدت در محرومیت به سر می‌بردند، نقشی مهم بازی کردند و توانستند خدماتی ماندگار از خود به یادگار بگذارند، به گونه‌ای که حالا با گذشت چند دهه همچنان از خانواده‌های سرشناس و تاثیرگذار کرمان محسوب می‌شوند.

ابوالقاســم هرندی ســال ۱۲۷۶ در یزد به دنیا آمد. بعدها بــه کرمان رفت و تا آخر عمر در همین شــهر زندگی کرد. کشاورزی منبع اصلی ثروت برای بیشتر سرمایه‌داران کرمانی از جمله ابوالقاســم هرندی بود. این فعال اقتصادی یکی از پیشگامان توسعه در کرمان محسوب می‌شود تا جایی که اولین کارخانه برق را در سال ۱۳۰۸ در شهر کرمان راه‌اندازی کرد که سال ۱۳۱۱ بهره‌برداری از آن شروع شد. اولین شعله برق در کرمان در بازار مقابل کارخانه یا محله گلبازخان برای استفاده عموم روشن شد. مردم گروه‌گروه به تماشا می‌رفتند. در سال ۱۳۳۴ بین سازمان برنامه و ابوالقاسم هرندی تفاهم‌نامه‌ای امضا شد که براساس آن سازمان برنامه پول کافی در اختیار هرندی گذاشت تا او یک توربین چندهزار کیلوواتی برای تامین برق شهر کرمان خریداری و وارد کشور کند. البته این طرح گویا با تاســیس شرکت دولتی برق اجرا نشد و کلا کنار گذاشته شد. ابوالقاسم هرندی در سال ۱۳۴۱ کلیه تاسیسات برق را وقف کرد تا درآمد آن به مدت ۱۲ سال برای ساخت دانشکده کشاورزی و در صورت اضافه به ساخت بیمارستان ۵۰ تخت‌خوابی اختصاص یابد.

در دوران رضاشاه تجار شهرهایی مثل اصفهان، یزد، تبریز، کرمان و... با پشتیبانی دولت به فعالت‌های صنعتی خصوصا در زمینه نســاجی روی آوردند. ابوالقاسم هرندی در این زمان با کمک چند نفر از تجار و فعالان اقتصادی، کارخانه ریسندگی خورشــید کرمان را تاسیس کردند. این کارخانه در آبان سال ۱۳۱۶ روزانه ۳۰۰ بقچه نخ پنبه‌ای تولید می‌کرد. سرمایه اولیه این کارخانه بیش از ۳۰۰ هــزار تومان بود و کارخانه ۵ هزار دوک ریسندگی داشت. البته با گذشت زمان و بعد از چندین سال این کارخانه در سال ۱۳۳۱ دچار مشکل مدیریت و بدهی شد و به مدت سه سال زیر نظر سازمان برنامه اداره می‌شد تا اینکه در ۱۳۳۹ به علت نپرداختن بدهی به بانک و بدهی‌های مالیاتی به مزایده گذاشته و تعطیل شد.

علاوه بر کارخانه خورشید، ابوالقاسم هرندی از سهامداران و موسسان کارخانه سیمان کرمان بود و در سال ۱۳۱۵ نیز به همراه محمدحسین برخوردار، غلامرضا آگاه و شهریار راوری شــرکت سهامی کتیرا را تاسیس کردند. ســرمایه اولیه آنها ۷۲ هزار تومان بود. هرندی در سال ۱۳۳۰ در زمینه توزیع رنگ در کرمان با حاج محمدتقی برخوردار روابط تجاری داشت.

ابوالقاسم هرندی در کنار کار و فعالیت صنعتی به امور خیریه هم توجهی ویژه داشت و فعالیت‌های گسترده‌ای در این زمینه در سطح استان کرمان به خصوص شهر کرمان انجام داد که همچنان هم آثار آن باقی است. براثر اشغال ایران در زمان جنگ جهانی دوم، بحران نان در کشور و از جمله کرمان در مهرماه ۱۳۲۰ فراگیر شد، همه از قحطی و وضع آشفته نان به فریاد آمده بودند و در این بین ابوالقاسم هرندی به کمک مردم آمد. علاوه بر این او هزینه تحصیل برخی از دانشجویان و دانش‌آموزان نیازمند را تامین می‌کرد، بدون اینکه آنان متوجه شوند. همچنین تعدادی زمین برای ساخت مدرسه و مراکز درمانی اختصاص داد. ابوالقاسم هرندی در اردیبهشت سال ۱۳۴۹ به تاسیس کتابخانه‌ای در مقابل مسجد جامع کرمان اقدام کرد. او کتابخانه شخصی خود را نیز وقف آستان قدس رضوی کرد.

او از نظر اجتماعی و تشکل‌گرایی نیز فردی فعال بود و از همین رو در سال ۱۳۲۲ عضو اتاق بازرگانی شد و در سال ۱۳۴۰ نیز به همراه چند فعال اقتصادی دیگر مانند غلامرضا آگاه عضو انجمن شهر کرمان شدند.

ابوالقاسم هرندی در دهه‌های ابتدایی قرن حاضر یکی از سرشناس‌ترین فعالان اقتصادی، اجتماعی کرمان محسوب می‌شد و مثال بارزی که برای آن می‌توان زد، حضور و اقامت رضاشاه در منزل او بود؛ پس از اشغال ایران در زمان جنگ جهانی دوم، رضاشاه مجبور به استعفا و پس از آن به جزیره موریس در افریقای جنوبی تبعید شد. رضاشاه برای رفتن به جنوب و سوار کشتی شدن، از شهرهای مختلف از جمله کرمان گذشت و به دلیل نبود هتل و محل اقامت مناسب، در خانه ابوالقاسم هرندی مستقر شد. آنها بعدازظهر ۳۱ شهریور سال ۱۳۲۰ به کرمان رسیدند. به روایت ریچارد استوارت، سرگرد نیروی دریایی انگلیس، آنها ۲۰ نفر بودند که در دو خانه (یکی خانه هرندی) مستقر شدند. به روایت شمس پهلوی، در کرمان رضاشاه به گوش‌درد دچار شد و سرهنگ جلوه، رئیس بهداری لشکر او را معاینه و برایش چند روز استراحت مطلق تجویز کرد، اما کنسول انگلیس در کرمان پافشاری بر عدم توقف رضاشاه و همراهانش داشت. در نهایت شــاه چند روزی را در این شــهر و منزل هرندی ماند و اســتراحت کرد و پس از آن به جنوب برای اعزام به جزیره موریس رفت.



ابوالقاسم هرندی اولین کارخانه برق را در سال ۱۳۰۸ در شهر کرمان راه‌اندازی کرد

به نوشــته کتاب «سرگذشــت پنجاه کنشگر اقتصادی» رویکرد سیاسی خانواده هرندی محافظه‌کارانه و همسو با دولت بود. در ایــن کتاب آمده: «هنگامی که حزب ملیون منوچهر اقبال نخســت‌وزیر (۱۳۳۶ تا ۱۳۳۹) در مهر ۱۳۳۷ توســط محمود جم نایب‌رئیس، دکتر کاسمی دبیرکل حزب و الموتی مدیر روزنامه صبح امروز به منظور تشکیل شعبه محلی حزب در کرمان تشکیل جلسه داد، کمیته استانی ابوالقاسم هرندی را به عنوان رئیس انتخاب کردند.»

ابوالقاسم هرندی در ۵ آذر سال ۱۳۵۷ (چند ماه پیش پیروزی انقلاب) در ۸۱سالگی در کرمان از دنیا رفت و در راهروی ورودی کتابخانه هرندی به خاک سپرده شد. بعد از انقلاب خانواده و فرزندان هرندی خانه و باغ هرندی را در کرمان که ارزش تاریخی دارد به سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی واگذار کردند که هم‌اکنون به باغ‌موزه سازهای سنتی و باستان‌شناسی تبدیل شده است. این خانه ۲۵ هزار متر مربع وسعت دارد و از بخش‌های مختلفی تشکیل شده است و ابوالقاسم هرندی در سال ۱۳۱۳ آن را به مبلغ ۴۰ هزار تومان خریداری کرده بود.

مهدی هرندی، کارآفرین حوزه نساجی

در کنار ابوالقاسم هرندی فرزندش مهدی هرندی هم فعالیت‌های صنعتی و اقتصادی گسترده‌ای داشت و از کارآفرینان مهم کرمان در دهه‌های ۴۰ و ۵۰ بود. او متولد ۱۳۰۸ در کرمان است و هم‌اکنون در آستانه ۹۰سالگی در لندن زندگی می‌کند. مهدی هرندی

در طول سه دهه گذشته (از زمان مصادره اموال) اعضای خانواده هرندی برای پس گرفتن بخشی از اموالشان به خصوص زمینه ای کشاورزی آبا و اجدادی تلاش‌های بسیاری کردند و پرونده‌های حقوقی و قضایی متعددی تشکیل دادند که در سال ۱۳۹۱ به پیروزی آنها و پس گرفتن بخشی از اموالشان منجر شد.



بعد از انقلاب خانواده و فرزندان هرندی خانه و باغ هرندی را در کرمان که ارزش تاریخی دارد به سازمان میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی واگذار کردند که هم‌اکنون به باغ‌موزه سازهای سنتی و باستان‌شناسی تبدیل شده است. این خانه ۲۵ هزار متر مربع وسعت دارد

در سال‌های ۱۳۴۸ و ۱۳۵۲ دو کارخانه نساجی با نام‌های ایران برک و ایران پوپلین را در کیلومتر ۵ و ۶ جاده لاکانِ رشت تاسیس کرد.

کارخانه پشـــم‌بافی ایران برک (سهام عام) در شهریور سال ۱۳۴۸ تاسیس شد و در سال ۱۳۵۲ برای تولید انواع پارچه فاستونی و لباس‌دوزی به بهره‌برداری رسید. سهام‌داران این کارخانه بانک توسعه صنعتی و معدنی، مهدی هرندی، هوشنگ ارجمند، محمدتقی و علی‌اکبر برخوردار و... بودند و مسئولیت مدیرعاملی و اداره مجموعه نیز بر عهده مهدی هرندی بود. این کارخانه ۲۸۰ هزار متر مربع و زیربنایش ۲۳ هزار متر مربع وسعت داشت. سرمایه اولیه افراد و شرکا در این کارخانه ۲ میلیون تومان بود که در آن زمان عدد بسیار بزرگی بود. تعداد کارگران و کارمندان این کارخانه در سال ۱۳۵۲ حدود ۶۰۰ نفر بود. در آن ســـال‌ها طبق گزارشی که به وزارت صنایع داده شده است میزان تولید کارخانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار متر پارچه و ۶۰ هزار دست کت و شلوار بوده است. در سال ۱۳۵۷ شرکت مستقلی به نام شرکت پوشاک نوپوش برای دوخت کت و شلوار تاسیس شد که تمام سهام آن متعلق به شرکت پشم‌بافی ایران برک بود. در حال حاضر دفتر مرکزی این شرکت در تهران و کارخانه در رشت است و شرکت پشم‌بافی ایران برک با بیش از ۱۶۰ نمایندگی فعال در کشور انواع پوشاک مردانه را عرضه می‌کند.

در کنـــار کارخانه ایران برک واحد صنعتی دیگری که مهدی هرندی تاســـیس کرد شـــرکت ایران پوپلین (سهامی عام) بود که با کمک دو بانک توسعه صنعتی و تعدادی از ســـهام‌داران، اواخر آبان ۱۳۵۳ افتتاح شـــد. هدف از تاسیس این کارخانه تولید انواع پارچه‌های تریکو، نخی، پشـــمی و الیاف مصنوعی بود. سرمایه اولیه شرکت ۲۰ میلیون تومان بود. این کارخانه ۲۰ هزار متر مربع زیربنا داشت. موسسان این شرکت بانک صنعت و معدن، گروه صنعتی ملی (رحیم ایروانی)، شـــرکت ایران برک، فرش گیلان و مهدی هرندی بودند. مهندس علی‌محمد شریف‌امامی به عنوان اولین مدیرعامل شرکت انتخاب شد. سرمایه شرکت در سال ۱۳۵۶ به ۷۰ میلیون تومان و مجددا به ۱۳۰ میلیون تومان افزایش یافت.

بعـــد از انقلاب فعالیت‌هایی برای راه‌اندازی ماشـــین‌آلات کارخانه صورت گرفت. در سال ۱۳۵۹ بخش ریسندگی، در ســـال‌های ۱۳۶۰ و ۱۳۶۱ بخش بافندگی و در سال ۱۳۶۲ بخـــش رنگرزی در این مجموعه صنعتی راه‌اندازی شـــد و مورد بهره‌برداری قرار گرفت. در همین سال میزان تولید شرکت ۲۰ میلیون متر پارچه پنبه‌ای و مصنوعی بود. شرکت تحت پوشش بانک توسعه صنعت و معدن قرار داشت. همچنین بازسازی ماشین چاپ اشتورک، خرید چاپ زیمر، ماشـــین‌آلات دوزندگی، ماشین‌آلات چاپ خارزنی و سمباده‌زنی تاثیر قابل توجهی در فروش شرکت داشت. کارخانه تعدادی ماشین دوزندگی به مبلغ ۶۰۵ هزار مارک، یک دستگاه طراحی اتوماتیک کامپیوتری، نمونه‌گیری و ظهور فیلم به مبلغ ۹۵ هزار فلورن هلند خریداری و نصب کرد. کار طراحی و ظهور فیلم در دفتر مرکزی تهران صورت می‌گرفت.

در سال ۱۳۶۹ شرکت از سهامی خاص به سهامی عام تبدیل شد و سرمایه آن به ۳ هزار و ۹۰۰ میلیون ریال افزایش یافت. در سال ۱۳۷۰ سرمایه شرکت به مبلغ ۵ هزار و ۸۵۰ میلیون ریال رسید. در ۲۷ فروردین ۱۳۷۴ از محل سود تقسیم‌نشده مبلغ ۲ هزار و ۳۵۰ میلیون ریال و از اندوخته‌های طرح توسعه کارخانه، مبلغ ۳ هزار و ۵۰۰ میلیون ریال (جمعا ۵ هزار و ۸۵۰ میلیون ریال) به سرمایه شرکت اضافه شد. در حال حاضر شرکت ایران پوپلین دارای ۱۰۵۰ پرسنل استخدامی و قراردادی است.

از مصادره کارخانه‌جات تا بازپس‌گیری بخشی از اموال

اگرچه کارخانه‌جات نساجی ایران برک و ایران پوپلین در سال‌های گذشته همچنان به فعالیت خود ادامه می‌دهند ولی نکته و غم بزرگ زندگی مهدی هرندی مصادره شدن این کارخانه‌ها به همراه بخشـــی از اموال این خانواده بعد از انقلاب بود. کارخانه‌هایی که مشـــمولان بند «ب» قانون حفاظت و توسعه صنایع قرار گرفتند و مصادره شدند. این کارخانه‌ها چند ماه بعد از پیروزی انقلاب در نیمه تیر ۱۳۵۸ ملی اعلام و مصادر شدند؛ اتفاقی تلخ در زندگی مهدی هرندی که منجر به مهاجرت او به لندن و ســـال‌ها زندگی در غربت شد.

البته در طول ســـه دهه گذشته (از زمان مصادره اموال) اعضای خانواده هرندی برای پس گرفتن بخشی از اموالشان، به خصوص زمین‌های کشاورزی آبا و اجدادی تلاش‌های بسیاری کردند و پرونده‌های حقوقی و قضایی متعددی تشکیل دادند که در سال ۱۳۹۱ به پیروزی آنها و پس گرفتن بخشی از اموالشان منجر شد. البته این رأی دادگاه با واکنش محسن رفیق‌دوست رئیس اسبق بنیاد مستضعفان و جانبازان روبه‌رو شد، او گفت: «یک آقایی بود به اسم مهدی هرندی در کرمان، فردی که پرچم انگلیس بالای سر خانه‌اش بود. رضاشاه حتی وقتی می‌خواست فرار کند، چند روزی در خانه وی مخفی شد. خب موال مهدی هرندی را مصادره کرده بودند. وارثانش رفته بودند حکم گرفته بودند که اموال آنها را برگردانند. در حالی که معلوم بود باید اموال مهدی هرندی مصادره شود.» اما این صحبت‌های رفیق‌دوست با پاسخ فرزند مهدی هرندی، علی روبه‌رو شد، او در جوابیه‌ای نوشت: «اولا پدرم در قید حیات هستند، ثانیا آقای محسن رفیق‌دوست با ذکر کلی‌گویی و بدون اینکه از جزئیات احکام صادره مربوط به آقای مهدی هرندی اطلاع داشته باشد عباراتـــی را در این خصوص مطرح کرده که قبل از هرگونه اقدام قانونی پیرامون نشـــر اکاذیب مشارالیه لازم است مطرح شود.» او همچنین گفته است: «بد نیست ایشان بدانند که حاکم شرع صادرکننده رأی مصادره اموال آقای هرندی متعاقبا به اشتباه خود پی برد و به طور مکتوب اعلام کرد که در صدور رأی دچار اشـــتباه و خطا شـــده و با این وصف بستر لازم برای گسستن رأی فراهم شد. مع‌الوصف آقای مهدی هرندی به لحاظ اینکه این اشتباهات را در انقلاب بزرگ طبیعی می‌دانستند به احکام صادره قبلی تمکین کرده و پس از اعتراض به رأی صادره مزارع کشاورزی که موروثی از جدم بوده از حکم مصادره خارج شد... مرحوم حاج ابوالقاسم هرندی و پدرم مهدی هرندی تاییدیه مکتوب بسیاری از علمـــای کرمان را که در بین آنان نماینده مقام معظم رهبری نیز قرار دارد در کارنامه خود دارند.»



در کنار کارخانه ایران برک واحد صنعتی دیگری که مهدی هرندی تاسیس کرد شرکت ایران پوپلین (سهامی عام) بود که با کمک دو بانک توسعه صنعتی و تعدادی از سهام‌داران، اواخر آبان ۱۳۵۳ افتتاح شد.

دریانوردی به رسم بانکی‌ها

جوزف صفرا، ادامه‌دهنده سنت بانک‌داری در خانواده

زهرا چوپانکاره
دبیر بخش کارآفرین خارجی

او کیست؟

جوزف صفرا ۷۸ ساله، بانک‌دارسرشناس برزیلی‌سوری‌تبار است. مالک امپراتوری بانکی صفرا که بانکش در برزیل در سال ۲۰۱۶ صاحب ۴۴ میلیارد دلار ثروت بود و مالک بانک‌هایی در اروپا و امریکا. صفرا با ۱۸,۷ میلیارد دلار ثروت در رده چهل و هفتم فهرست‌بلومبرگ ایستاده‌است.

«اگر می‌خواهید در دریای بانک‌داری شروع به دریانوردی کنید باید بانکتان را جوری بسازید که انگار کشتی است؛ با همان استحکامی که می‌خواهید کشتی شما را به ساحل برساند.» جوزف صفرا، گوینده این جمله یکی از مستحکم‌ترین کشتی‌ها را در حوزه بانک‌داری ساخته است و میلیاردها دلار ثروت و قدرت و نفوذ باعث شده تا خیالش از رسیدن به ساحل آسوده باشد. صفرا اصالتا اهل سوریه است. او در سال ۱۹۳۸ در لبنان به دنیا آمد. فرزند خانواده‌ای سرمایه‌دار و یهودی که اصالتشان به شهر حلب در سوریه می‌رسید. می‌گویند که ریشه ثروت آنها به دوره امپراتوری عثمانی بازمی‌گردد. خانواده صفرا پس از جنگ جهانی اول از سوریه به لبنان مهاجرت کردند. زمانی که جوزف کودک بود، پدرش، جیکوب داشت کسب‌وکار بانک‌داری خانوادگی‌شان را در بیروت وسعت می‌داد اما با وقوع جنگ جهانی دوم، برای اینکه آشوب‌های منطقه دامن‌گیر تجارت خانوادگی‌شان نشود، جیکوب راهیِ آن‌سوی کره زمین شد تا در زمین تازه ریشه بدواند. او به برزیل رفت و بانکش را در آنجا علم کرد. جوزف چند سال بعد در سائوپائولو به پدرش پیوست. در مدتی که از پدر دور مانده بود فرصت داشت تا در انگلستان به تحصیل بپردازد و مدتی هم در بانک‌هایی در امریکا و آرژانتین مشغول به کار شد. به غیر از او برادرانش ادموند و مویس هم مشغول کار بانک‌داری بودند تا ثابت کنند که خانواده صفرا





رسم و رسوم خانوادگی‌شان را رها نمی‌کنند.

زمانی که جیکوب به برزیل رسید پدر و برادرش، مویس با پشتوانه تجربه بانک‌داری در خاورمیانه، کسب‌وکارشان را در بازار تازه‌ای بنا کرده بودند. ادموند صفرا، پسر بزرگ‌تر جیکوب به نیویورک رفته بود تا ریپابلیک نشنال بانک را در آنجا تاسیس کند، بانکی که در سال ۱۹۹۹ با مبلغ ۱۰,۳ میلیارد دلار به شرکت HSBC فروخته شد. ادموند پس از واگذاری بانکش عمر چندانی نکرد، در جریان یک آتش‌سوزی عمدی کشته شد و همسرش ثروت او را به ارث برد.

جوزف در برزیل همراه با برادر دیگرش، مویس بانک صفرا را تاسیس کرد. بعدها جوزف سهم برادرش را از بانک صفرا در برزیل با رقمی که اعلام نشد، خرید. در سال ۲۰۰۶ وسعت ثروت و مایملک صفرا از باهاما تا زوریخ می‌رسید. جوزف در سال ۲۰۱۱ بانک سارسین در سوئیس را هم خرید. او هم‌اکنون در سائوپائولو سکونت دارد.

امپراتوری بانکی

حالا هسته تمامی فعالیت‌های گروه بانکی صفرا در امریکا متمرکز شده است. بانک ملی صفرا در نیویورک قلب تپنده این تشکیلات بانکی خصوصی است. این بانک شعبه‌هایی در کل نیویورک و فلوریدا دارد و البته دفاتری در برزیل، آرژانتین، شیلی و اروگوئه. این بانک همچنین به عنوان مکمل فعالیت‌های بانکی خود، از طریق گروه صفرا سکیوریتی، معاملات مربوط به بورس را هم انجام می‌دهد. بخش سرمایه‌گذاری صفرا هم در حوزه معاملات بورس جهانی، ارائه خدمات بانکی و مالی بین‌المللی فعال است.

صفرا- سارسین: این بانک ششمین بانک بزرگ در سوئیس است و ۲۶ شعبه در اروپا، آسیا، خاورمیانه و امریکای لاتین دارد. دفتر مرکزی بانک در شهر بازل سوئیس است

۱۹۰۰ جیکوب صفرا، بانک‌دار یهودی در شهر حلب در سوریه متولد شد.

۱۹۳۸ جوزف، یکی از هشت فرزند جیکوب در لبنان به دنیا آمد.

۱۹۶۷ بانکو صفرا توسط جیکوب و دو پسرش، جوزف و مویس، در سائوپائولوی برزیل تاسیس شد.

۱۹۹۹ برادر بزرگ‌تر جوزف، ادموند صفرا، در جریان یک آتش‌سوزی عمدی در موناکو کشته شد.

زمانی که جیکوب به برزیل رسید پدر و برادرش، مویس با پشتوانه تجربه بانک‌داری در خاورمیانه، کسب‌وکارشان را در بازار تازه‌ای بنا کرده بودند. ادموند صفرا، پسر بزرگ‌تر جیکوب به نیویورک رفته بود تا ریپابلیک نشنال بانک را در آنجا تاسیس کند، بانکی که در سال ۱۹۹۹ با مبلغ ۱۰,۳ میلیارد دلار به شرکت HSBC فروخته شد.

بانکو صفرا: ششـــمین بانک تجاری در برزیل است. بانکو صفرا از طریق زیرمجموعه‌های گسترده و شـــرکت‌های تابعه بسیارش، در تمامی بخش‌های مالی و اقتصادی فعالیت دارد.

از نگاه نیویورک تایمز

خانواده صفرا که حالا دیگر تنها جوزف از آنها باقی مانده، خانواده‌ای ساکت و کم‌هیاهو هستند. جوزف ترجیح می‌دهد که همیشه در سایه باشد و حضورش را در خبرها به حداقل ممکن برساند. و البته این دور ماندن از خبرها مانع این نمی‌شود که به قلمرو و ثروتش بیفزاید. گاهی این معاملات و خرید و فروش‌ها چه بخواهد و چه نخواهد پای او را به رسانه‌ها می‌کشاند. مانند سال ۲۰۱۵ که دو خرید بزرگ نظر نیویورک تایمز را به جوزف صفرا جلب کرد. دو خرید عمده یکی در شهر لندن و دیگری در نیویورک:

«در خیابان ســـی‌ام مری اَکس در لندن، برجی بلند و خیارشکل هست که توسط نورمن فاستر طراحی شد و حالا به برج قرکین (به معنای خیارشور) معروف شده است. این برج به تازگی به مبلغ ۱,۱ میلیارد دلار فروخته شد. از سوی دیگر در نیویورک عاقبت سهام‌داران چیکیتا، شـــرکت تولیدکننده موز، بر روی فروش شرکت به قیمت ۱,۳ میلیارد دلار توافق کردنـــد. خریدار هردو مورد، گروه صفرا بود، بازوی سرمایه‌گذاری یک شرکت مالی خانوادگی که تمام تلاششان را می‌کنند که در خفا بمانند. جوزف صفرا آخرین پســـر باقی‌مانده از ســـرمایه‌دار بزرگی اســـت که پایه‌های این ثروت خانوادگی را گذاشـــت. با این معامله برج قرکین تبدیل به چهره اصلی این خانواده در حوزه املاک شـــد. حوزه‌ای شـــامل بیش از ۱۰۰ ملک در سراسر دنیا، از جمله مجتمع اداری و تجاری شماره ۶۶۰ در خیابان مدیسون در منهتن. فلسفه این خانواده در حوزه املاک هم شـــبیه کار آنها در بانک‌داری است؛ آنها می‌خرند که نگه دارند، نه اینکه بفروشـــند. یک بانک‌دار ارشد آشـــنا به مدل کاری صفرا می‌گوید: «آنها بر روی سرمایه‌گذاری خیلی خیلی بلندمدت متمرکز هستند، آنها به شرکت‌ها و دارایی‌هایی علاقه دارند که کارآمد بودن خود را ثابت کرده‌اند و چندان به موقعیت‌های جدید و نوظهور علاقه‌ای ندارند.» برای خانواده صفرا موفقیت و پیشـــرفت امری نسل به نسل است و آن را بر اساس گزارش‌های ماهیانه نمی‌سنجند. جوزف صفـــرا به گفته یکی از نزدیکانش همیشـــه آرام و باثبات کار می‌کند و بانک را مستحکم نگه می‌دارد. او به استخدام آدم‌های بااستعداد علاقه دارد، حتی اگر هیچ تجربه‌ای در بانک‌داری نداشته باشند. او ترجیح می‌دهد این آدم‌ها را خودش آموزش بدهد و در عوض از آنها وفاداری کامل می‌خواهد.»

ادموند صفرا: خیّر یا قاچاقچی؟



ادموند، بزرگ‌ترین پســـر جیکوب صفرا در ســـال ۱۹۳۲ به دنیا آمد. او از ۱۶ سالگی مشغول کار کردن در بانک J.E بیروت شد که پدرش آن را تاسیس کرده بود و از همان‌جا کم‌کم با ارزش ارز خارجی آشنا شد. پیش از اینکه خانواده صفرا عازم برزیل شوند، مدتی را در ایتالیا گذراندند، جایی که ادموند برای یک شرکت تجاری در میلان کار کرد. بعد از عزیمت نهایی خانواده به برزیل او به پدرش در تاسیس بانک تازه در سائوپائولو کمک کرد و بعدتر عازم ژنو شد و بانک خصوصی‌اش را در سوئیس تاسیس کرد و در طول دهه ۸۰ سرمایه بانک را از یک میلیارد تبدیل به ۵ میلیارد دلار کرد. هم‌زمان با سوئیس او کارش را در امریکا هم آغاز کرده بود و ریپابلیک نشنال بانک نیویورک را تاسیس کرد که هم در خود نیویورک شعب زیادی داشت و هم بعدتر در سوئیس حضور پیدا کرد.

در اوایل دهه ۹۰ میلادی ثروت ادموند به حدود ۲,۵ میلیارد دلار رسید. یکی از دلایل شهرت ادموند کارهای خیریه گسترده‌ای بود که انجام می‌داد. او را با عنوان میلیاردر و خیّر می‌شناختند که بنیادی هم برای انجام کارهای خیریه در سراســـر جهان تاســـیس کرده بود. اما در ورای این نام خیر شایعات زیادی پشت سر او وجود داشت. پرونده‌هایی علیه ادموند تشکیل شد که در نهایت همه‌شان به نفع او ختم می‌شدند. در زمان حیاتش، معروف بود که ادموند با کارتل‌های مواد مخدر در ارتباط اســـت. ادموند که در حدود ۶۰ سالگی مبتلا به بیماری پارکینسون شده بود، تیم پزشـــکی و پرستاری کاملی در اختیار داشت اما همه اینها نتوانست مانع از این شود که او با یک آتش‌سوزی عمدی کشته نشـــود. او در سال ۱۹۹۹ در خانه‌اش در موناکو بر اثر دود ناشـــی از برافروخته شدن آتش دچار خفگی شد. پس از مرگ او نظرات بســـیاری از سوی رسانه‌ها در این مورد مطرح شـــد، بسیاری مرگ او را مربوط به کارتل‌های مواد مخدر و قاچاق طلا و... می‌دانستند. سرانجام یک پرستار به نام ماهر، به جرم قتل ادموند محاکمه شد. پس از مرگ ادموند دارایی او به همسرش لیلی صفرا رسید، لیلی حالا در ۸۲ ســـالگی صاحب ۱,۲ میلیارد دلار ثروت است. زندگی ادموند، کارهای خیریه‌اش و هم‌زمان شـــایعات حضـــور او در جریان قاچاق مواد مخدر و ســـنگ‌های قیمتی و نحوه مرگش سبب شد که او همیشه فردی مورد توجه رسانه‌ها باشد.



جوزف صفرا برج قرکین در لندن را به قیمت ۱/۱ میلیارد دلار خرید، این خرید باعث شهرت او در رسانه‌ها شد

جوزف سهم برادرش مویس را از قلمروی خانوادگی خرید.

۲۰۰۶

۲۰۱۰

ساختمان شماره ۶۶۰ را در خیابان مدیسون منهتن به قیمت ۲۸۵ میلیون دلار خرید.

ساختمان قرکین در لندن را به قیمت ۱,۱ میلیارد دلار از آن خود کرد.

۲۰۱۵

TESLA SPACEX

از زمین تا هوا

ایلان ماسک، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان حوزه تکنولوژی‌های نوین است

او کیست؟

ایلان ماسک مدیر اجرایی شرکت تسلا است، تولیدکننده خودروهای برقی پیشرفته. این شرکت واقع در منطقه پالو آلتو بزرگ‌ترین کارفرما در حوزه ساخت خودرو در کالیفرنیا است. ماسک همچنین مدیرعامل شرکت فناوری‌های اکتشاف فضایی است و با ۲۱٫۳ میلیارد دلار ثروت در رده ۳۸ فهرست بلومبرگ ایستاده است.

برخی از آدم‌ها موفقیت را خیلی زود شروع می‌کنند، خیلی زودتر از انتظار دیگران. کسانی که از بچگی انگار روی پیشانی‌شان نوشته شده: «من فرق دارم، من قرار است برای خودم کسی شوم.» ایلان ماسک از دسته همین آدم‌ها بود. مادرش مدل بود و پدرش مهندس. از سمت پدر و مادر تابعیت امریکایی و کانادایی داشت اما از آنجایی که به خاطر کار پدر، خانواده‌اش در افریقای جنوبی مستقر بودند او هم در همان کشور به دنیا آمد، سال ۱۹۷۱. پس از جدایی والدینش او نزد پدرش در همان شهر پرتوریا ماند، پایتخت اداری افریقای جنوبی. ۱۰ ساله که شد علاقه زیادی به کامپیوتر نشان داد و در همان سن صاحب اولین کامپیوترش شد، بدون اینکه نیاز به معلمی باشد شروع کرد به کلنجار رفتن با این وسیله تازه و نرم‌نرمک به صورت خودآموز برنامه‌نویسی را آموخت. ۱۲ ساله که شد اطلاعاتش در این حوزه به جایی رسیده بود که توانست برای یک بازی ویدئویی ساده کد بنویسد. نام این برنامه را بلستر گذاشت و اولین محصول دانش کامپیوتری‌اش را فروخت و این‌گونه بود که در ۱۲ سالگی اولین درآمدش را کسب کرد: ۵۰۰ دلار. او دوره مدرسه را اغلب در مدارس خصوصی انگلیسی‌زبان گذراند و بعد، قبل از اینکه به سن ۱۸ سالگی برسد توانست از طریق مادر کانادایی‌تبارش پاسپورت آن کشور را بگیرد و برای ادامه تحصیل به کانادا مهاجرت کند. یکی از دلایل رفتنش این بود که درگیر سربازگیری‌های نظام آپارتاید افریقای جنوبی نشود. بعد از گذراندن دوره کالج راهی سرزمین پدری شد؛ امریکا. در آنجا بود که در رشته فیزیک و اقتصاد دانشگاه پنسیلوانیا تحصیل کرد. در ۲۴ سالگی راهی کالیفرنیا شد تا در دانشگاه استنفورد دکترای فیزیک کاربردی بگیرد اما این نقشه جدید را خیلی زود کنار گذاشت. فقط دو روز از ورودش به استنفورد گذشته بود که فکر کرد دیگر نمی‌خواهد راهش را در دانشگاه ادامه دهد و بهتر است سراغ همان چیزی برود که دوست دارد. دانشگاه را ترک کرد و سراغ حوزه اینترنت، انرژی‌های تجدیدپذیر و فضا رفت. سال ۱۹۹۵ ایلان همراه برادرش کیمبل از پدرشان ۲۸ هزار دلار گرفتند و با این سرمایه شرکت نرم‌افزار اینترنتی «زیپ تو» را راه انداختند. این شرکت کار نوشتن و عرضه نرم‌افزار «راهنمای شهر» را برای انتشار در روزنامه‌ها آغاز کرد و توانست به مشتریانی همچون نیویورک تایمز و شیکاگو تریبون دست پیدا کند. چهار سال بعد او این شرکت را به مبلغ ۳۰۰ میلیون دلار فروخت. ایلان بخشی از این سرمایه را صرف راه‌اندازی X.com کرد، یک سامانه پرداخت آنلاین، شرکتی که پس از رشد بیشتر و در جریان برخی از ادغام‌ها تبدیل شد به نام معروفی که حالا با نام PayPal شناخته می‌شود. این سایت تجارت الکترونیک سرانجام در سال ۲۰۰۲ به مبلغ ۱٫۵ میلیارد دلار به eBay فروخته شد.



به سوی فضا

ایلان پایش بر روی زمین بود و ذهنش در آسمان می‌گشت. تجربه موفقی که در حوزه اینترنت داشت سبب شد تا این‌بار به سراغ جایی فراتر از زمین برود. سال ۲۰۰۲ او شروع به تحقیقات در خصوص فضا کرد، در هر بخش دیگری که تکنولوژی وارد شده بود، پیشرفت به شیوه ناباورانه‌ای در حال رشد بود به جز بخش اکتشافات فضا و او دلیل این موضوع را نمی‌فهمید. او ایده «اوآسیس مریخ» را در ذهنش پروراند؛ ایده‌ای مبتنی بر ایجاد گلخانه بر سطح مریخ حاوی مزرعه کشاورزی و امید به اینکه روزی این سیاره هم برای سکونت انسان آماده شود. به دنبال این رویا بود که او سفرهایی را به روسیه آغاز کرد تا برای ورود به بخش اکتشافات فضایی، از روسیه موشک بخرد. پس از یکی، دوبار رفت و آمد و انجام مذاکرات بی‌نتیجه بر سر قیمت‌های نجومی، او به این نتیجه رسید که می‌تواند موشک‌های مورد نیاز برای شروع کارش را بسازد، همین ایده منجر به تاسیس شرکت SpaceX شد. شرکتی که از ابتدا غایت آمال و آرزوهایش مشخص بود: واقعی کردن ایده استقرار تمدن در فضا.

کار شرکتی که ایلان تاسیس کرد تولید موشک‌هایی بود که راهی مدار زمین می‌شدند و هم‌زمان بر روی توسعه تکنولوژی این موشک‌ها کار می‌شد. فالکن ۱ و فالکن ۹ اولین محصولات این شرکت بودند و بعد از آنها نوبت به فضاپیمای دراگون رسید. در سال ۲۰۰۸ فالکون ۱ تبدیل به اولین

۱۹۷۱ — ایلان ماسک در شهر پرتوریا در افریقای جنوبی از پدر و مادری امریکایی و کانادایی متولد شد.

۱۹۸۱ — پس از علاقه‌مندی فراوان به حوزه کامپیوتر، صاحب اولین کامپیوترش شد.

۱۹۸۳ — در سن ۱۲ سالگی اولین برنامه کامپیوتری‌اش را نوشت، یک بازی با نام بلستر که آن را به مبلغ ۵۰۰ دلار فروخت.

۱۹۹۹ — یک سایت پرداخت آنلاین به نام X.com راه‌اندازی کرد. پس از ادغام، این شرکت تبدیل به شرکت معروف PayPal شد. سه سال بعد این شرکت با مبلغ ۱٫۵ میلیارد دلار به eBay فروخته شد.

سال ۱۹۹۵ ایلان همراه برادرش کیمبل از پدرشان ۲۸ هزار دلار گرفتند و با این سرمایه شرکت نرم‌افزار اینترنتی «زیپ تو» را راه‌انداختند. این شرکت کار نوشتن و عرضه نرم‌افزار «راهنمای شهر» را برای انتشار در روزنامه‌ها آغاز کرد و توانست به مشتریانی همچون نیویورک تایمز و شیکاگو تریبون دست پیدا کند. چهار سال بعد او این شرکت را به مبلغ ۳۰۰ میلیون دلار فروخت.

موشک سوخت مایعی شد که با سـرمایه‌گذاری یک شرکت خصوصی در مدار زمین قرار گرفت. در سـال ۲۰۱۲ فضاپیمای دراگون هم تبدیل شد به اولین فضاپیمای بخش خصوصی که خودش را به ایستگاه فضایی می‌رساند. موفقیت‌های شرکت فضایی ایلان سبب شد تا ناسا با SpaceX قراردادی به منظور رساندن کالا به ایستگاه فضایی امضا کند.

اتومبیل پاک، انرژی پاک

شـاید فتح در فضا برای دستاورد یک عمر بیشتر از کافی باشد اما ایلان ماسـک چنین محدودیتی برای فعالیت خودش قرار نـداد. در تمام مدتی که کارهای شـرکت فضایی‌اش در حال پیشـرفت بود، کار او با زمین هم ادامه داشت. او در سـال ۲۰۰۳ شرکت تسلا موتور را بنیان گذاشت؛ اولین تولیدکننده ماشین‌های اسپرت برقی بدون هیچ‌گونه آلودگی. این دستاوردی بود که شـرکت در سـال ۲۰۱۰ به آن رسید و در همان سال سهامش را به صورت عمومی عرضه کرد. این شـرکت با کمـک مارتین ایبرهارد و مارک تارپنینگ تاسیس شد. هردو نفر نقشی کلیدی در توسعه اولیه کار شرکت داشتند، بیش از نقشی که خود ماسک ایفا می‌کرد. ایلان برای سرمایه‌گذاری اولیه شـرکت تلاش فراوان کرد و به عنوان رئیس شرکت شناخته می‌شود و بـر روی برخی طراحی‌ها به صورت کامل نظـارت دارد اما درگیر کارهای روزمره این شـرکت نیسـت. با وقوع بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ ایلان در جایگاه مدیرعامل نشست و رهبری شرکت را شخصا به عهده گرفت و تا امروز این سـمت را حفظ کرده است. اولین مدل تولیدی این شرکت روداستر نام داشت که در همان سـال عرضه و تعداد ۲ هزار ۵۰۰ عدد آن به ۳۱ کشور فروخته شـد. این شرکت فروش مدل چهاردر سـدان اس خود را در سال ۲۰۱۲ آغاز کرد. این شـرکت علاوه بر تولید خودرو، سیستم انتقال برق را برای ماشین اسمارت ای وی دیلمار، مرسدس بی کلاس برقی و مرسدس ای کلاس شرکت بنز و راو ۴ شرکت تویوتا طراحی کرده است. تسلا موفق شده تا هردو شـرکت بنز و تویوتا را به عنوان سرمایه‌گذار جذب خود کند. سال ۲۰۱۴ ماسک اعلام کرد که تسلا اجازه می‌دهد تا هرکسی که به قصد خوب می‌خواهد از الگوی موتورهای این شرکت استفاده کند، به آن دسترسی داشته باشد تا خودروسازان تشویق شوند و سرعت تولید خودروهای برقی را افزایش دهند. او در مصاحبه‌ای گفت: «متاسفانه واقعیت این است که برنامه‌های تولید ماشین‌های برقی (یا تولید هرگونه خودرویی که از سوخت‌های هیدروکربنی اسـتفاده نکند) در حوزه وسـیع خودروسازی بسیار کمیاب است و میل به صفر می‌کند. فروش خودروهای برقی کمتر از یک درصد کل فروش خودرو است.» بحث استفاده از انرژی‌های پاک و تحقیق و توسعه در این بخش یکی از جدی‌ترین دغدغه‌های ایلان است و البته از مسیر همین دغدغه‌ها توانسته اسـت تبدیل به یکی از ثروتمندترین سـاکنان کره زمین شود. او ضرورت پرداختن به حوزه محیط زیست و توسعه تکنولوژی سازگار با محیط زیست را دریافته اسـت و جدی‌تر از بسـیاری دیگر در این راه قدم برداشته و حالا یکی از اصلی‌ترین کسانی است که در این حوزه به ارائه محصول می‌پردازد. به جز شـرکت تسلا، او شرکت سولار سـیتی را هم زیر بال خود دارد. این شرکت در سال ۲۰۰۶ توسط لیندون و پیتر رایو تاسیس شد و ایلان سرمایه و موضـوع اولیه فعالیت را در اختیار آنها قرار داد. این شـرکت حالا دومین تولیدکننده سیستم‌های خورشیدی در امریکا است. هردوی این شرکت‌ها با محوریت تلاش برای مقابله با گرمایش زمین تاسیس شدند. ایلان ماسک به لحاظ سیاسی خودش را نیمه‌دموکرات- نیمه‌جمهوری‌خواه توصیف می‌کند. و البته کمک‌های مالی‌اش روانه جیب هردو حزب سیاسی می‌شود تا به قول خودش صدایش در واشـنگتن شنیده شـود. اما در سال ۲۰۱۶ به عضویت کمیته مشاوران دونالد ترامپ درآمد. با وجود این، این عضویت او چندان دیری نپایید، ایلان در سال ۲۰۱۷ در اعتراض به اقدام ترامپ در خارج کردن امریکا از توافق‌نامه پاریس (در حوزه تغییرات اقلیمی) از سمت خود استعفا داد.



ایلان ماسک، بازی در فیلم و ترس از هوش مصنوعی

ایلان ماسک که در ازدواج دوم خود چند سالی همسر یک هنرپیشه انگلیسی بود، خودش هم بارها در نقش‌های کوچک در سینما ظاهر شـده است. در سال ۲۰۰۵ در فیلم «متشکرم که سیگار می‌کشید» در نقش یک خلبان ظاهر شد. در سال ۲۰۱۰ در فیلم «مرد آهنی ۲» در صحنه‌ای از فیلم در مورد ایده‌هایش برای طراحی یک هواپیمای برقی صحبت کرد و چندین بار هم در نقش خودش قرار گرفت، هم در انیمیشن معروف «سیمپسـون‌ها» بر روی کاراکتری که از روی خودش طراحی شـده بود حرف زد و هم در سریال پرطرفدار «بیگ‌بنگ تئوری» با همان اسم خودش بازی کرد. یکی از معروف‌ترین نقل‌قول‌های او آنهایی است که در زمینه هوش مصنوعی ارائه می‌کند. ایلان بارها اعلام کرده است که هوش مصنوعی یکی از چالش‌های بزرگ بشریت خواهد شد و از دولت‌ها خواسته است که بر روی توسعه تکنولوژی نظارت داشته باشند: «من به تمامی تکنولوژی‌های حوزه هوش مصنوعی دسترسی دارم و فکر می‌کنم آدم‌ها واقعا باید نگران پیشرفت این حوزه باشند. هوش مصنوعی تهدیدی برای بشریت است، خطری که قابل مقایسه با تصادف اتومبیل و سقوط هواپیما و تاثیر سوء دارو نیست.» با وجود این، او در چندین شرکت مربوط به توسعه هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کرده است.

سال ۲۰۱۴ ماسک اعلام کرد که تسلا اجازه می‌دهد تا هرکسی که به قصد خوب می‌خواهد از الگوی موتورهای این شرکت استفاده کند، به آن دسترسی داشته باشد تا خودروسازان تشویق شوند و سرعت تولید خودروهای برقی را افزایش دهند

۲۰۰۲
پس از تحقیق و تلاش فراوان وارد حوزه تکنولوژی و اکتشافات فضایی شد و SpaceX را تاسیس کرد.

۲۰۰۳
شرکت تسلا موتور را بنیان گذاشت و تولید خودروهای برقی را آغاز کرد.

۲۰۱۰
سهام تسلا به صورت عمومی در بازار بورس عرضه شد.

کازابلانکا

پاتریک دیراهی، زاده مراکش و میلیاردر فرانسوی

زهرا چوپانکاره
دبیر بخش کارآفرین خارجی

او کیست

پاتریک دیراهی رئیس و بزرگ‌ترین سهام‌دار شرکت آلتیک است، یک شرکت فعال در حوزه ارتباطات دور که در سال ۲۰۱۵ معادل ۱۴,۶ میلیارد یورو (۱۶,۲ میلیارد دلار) درآمد داشت. دیراهی با ۱۲,۹ میلیارد دلار ثروت در رتبه ۹۹ فهرست بلومبرگ ایستاده است.

با وجود اینکه دیراهی ثروتی میلیارد دلاری دارد اما چندان نشانه بارزی از این تمول در رفتار و سبک زندگی و کار او دیده نمی‌شود. البته او خانه‌های زیبایی در ژنو، پاریس و تل‌آویو دارد اما به عنوان مثال به جای ساعت رولکس، ساعت پلاستیکی سواچ دارد و معمولا پیاده یا سوار بر دوچرخه به سمت جلسات می‌رود

در شـــمال غربی افریقا کشوری هست به نام مراکش که ساحلی طولانی با اقیانوس اطلس دارد. کشوری که با تنگه جبل‌الطارق راهی کوتاه تا اروپا دارد. پاتریک دیراهی در همین کشور متولد شد. در سال ۱۹۶۳ در شهر معروف کازابلانکا و در خانواده‌ای یهودی به دنیا آمد. پدر و مادرش معلم ریاضی بودند و وقتی که پاتریک ۱۲ ســاله شد تصمیم گرفتند سرزمینشان را ترک کنند و راهی جنوب فرانسه شوند. او هم مانند والدینش اســتعداد خوبی در ریاضی داشــت و به خاطر همین هم بود که توانست در یکی از بهترین دانشکده‌های مهندسی فرانسه یعنی دانشکده مهندسی دانشگاه پلی‌تکنیک اکول تحصیل کند. دوره تحصیلات تکمیلی را هم در پاریس گذراند و سال ۱۹۸۶ مدرکش را از دانشگاه ملی اکول در پاریس و در رشته مخابرات گرفت.

استعفا برای رسیدن به یک رویا

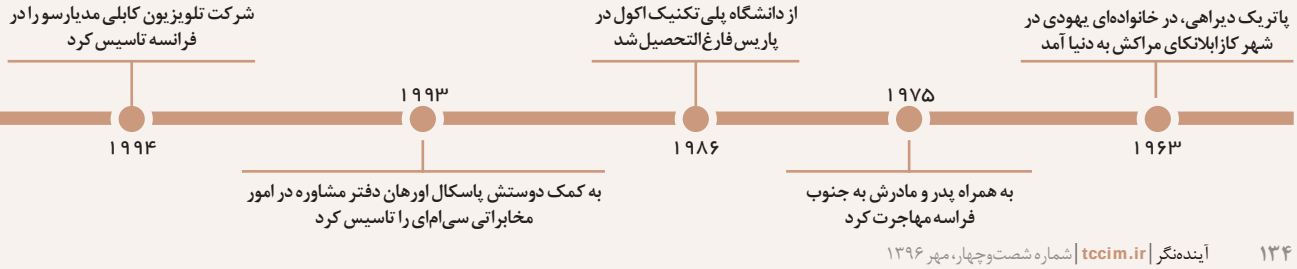
پــس از فارغ‌التحصیلــی، پاتریک مســئول بازاریابی بین‌المللی شرکت ساخت ماهواره و کابل داچ شد، شرکتی که زیرمجموعه کمپانی فیلیپس بود. وقتی که دانشجو بود آرزو داشــت که به عنوان مدیر اجرایی یک شرکت بین‌المللی مشــغول به کار شود. زمانی که مشغول کار برای شــرکت فیلیپس بود متوجه شــد که اگر بخواهد از طریق همان مســیری که آغاز کرده بود کارش را ادامه دهد با رسیدن به رویایش حدود ۳۰ ســال فاصله در پیش خواهد داشــت. فرق پاتریک با بسیاری از همســالان و همکارانش در این بود که نمی‌توانست برای رسیدن به این رویا ســه دهه صبر پیشه کند و برای همین در ســال ۱۹۹۳ از کارش استعفا داد و به کمک دوستش پاسکال اورهان، دست به تاسیس یک دفتر مشاوره به اسم سی‌ام‌ای زد، کار آنها ارائه مشاوره در حوزه مخابرات و رسانه بود. هم‌زمان با این کار پاتریک دو شرکت دیگر را هم به ثبت رساند؛ سود و مدیارسو. هردو شرکت در حوزه تولید کابل‌های مخابراتی فعالیت داشتند. تا ســال ۲۰۰۲ پاتریک دیراهی هردو شرکت را فروخت و تصمیم گرفت که روی یک هلدینگ سرمایه‌گذاری کند. هلدینگی که امروزه به اسم آلتیک شناخته می‌شود. پاتریک تمام تمرکز کارش را روی مخابرات و اینترنت گذاشت و شروع کرد به خریدن سهام شرکت‌های فعال در همین حوزه، از بلژیک گرفته تا موریس. یکی از خریدهای او بخشی از سهام شرکت تلویزیون کابلی اسرائیلی بود به نام هات تلکامیونیکیشن سیستم، خرید دیگرش سهام شرکت پرتغالی کابوویزائو و اودو بود و بعد هم به ســراغ سهام دومین شرکت بزرگ اپراتور تلفن همراه در جمهوری دومینیکن رفت. پاتریک در فرانسه هم نقشی بسزا در حوزه مخابرات ایفا کرد، او همراه با یک شرکت خصوصی دیگــر به نام کارلایل و کینون، کمک کرد تا نامبرکیبل، بزرگ‌ترین شبکه تلویزیون کابلی در فرانسه شکل بگیرد. سهام این شرکت در سال ۲۰۱۳ در بازار بورس ثبت شد.



پاتریک دیراهی در سال ۲۰۱۴ و هنگام عرضه سهام آلتیک در بازار بورس آمستردام، بیش از ۱,۸ میلیارد دلار به دست آورد. او در مصاحبه‌ای با شبکه تلویزیونی بلومبرگ گفت که عرضه عمومی سهام این شرکت به دلیل این صورت گرفت که نام آلتیک به صورت جهانی بیشتر شناخته شود چرا که این شرکت در پی این است که خریدهای بیشتری در حوزه مخابرات و اینترنت انجام دهد. دیراهی ۵۳ ساله، زاده مراکش حالا تابعیت اسرائیل و فرانسه را دارد و در ژنو زندگی می‌کند.

پاتریک از نگاه نیویورک تایمز

هنوز ۲۰ سال هم از تاسیس شرکت آلتیک نمی‌گذرد امــا در همین مدت موفقیت پاتریک دیراهی به آنجا رسیده است که یکی از نام‌های شناخته‌شده در حوزه مخابرات و شبکه‌های تلویزیونی کابلی به شــمار می‌رود. او یکی از چهره‌هایی است که توانسته است قلمروی خودش را از اروپا به سمت امریکا بکشاند و نظر رسانه‌های بزرگ را به خود جلب کند. نشریه نیویورک تایمز سال ۲۰۱۵ نگاه کاملی به زندگی شــخصی و کاری دیراهی انداخت، کســی که توانسته است در همین سال‌ها تبدیل به یکی از ســهام‌داران و بازیگران حــوزه ارتباطات در



دیراهی وقتی که دانشجو بود آرزو داشت که به عنوان مدیر اجرایی یک شرکت بین‌المللی مشغول به کار شود. زمانی که مشغول کار برای شرکت فیلیپس بود متوجه شد که اگر بخواهد از طریق همان مسیری که آغاز کرده بود کارش را ادامه دهد با رسیدن به رویایش حدود ۳۰ سال فاصله در پیش خواهد داشت. او نمی‌توانست برای رسیدن به این رویا سه دهه صبر پیشه کند و برای همین در سال ۱۹۹۳ از کارش استعفا داد.

ینگه‌دنیا شود. ترجمه بخش‌هایی از مطلب این نشریه در مورد پاتریک دیراهی در زیر آمده است.

دیراهی زمانی که هنوز دانشجو بود در یک مهمانی با یک دانشجوی جوان پزشکی آشنا شد، یک دختر مسیحی ارتدوکس از اهالی سوریه. در آخر همان شب او از دختر خواستگاری کرد، حالا او و همسرش لینا بیش از ۲۵ سال است که با هم ازدواج کرده‌اند و چهار فرزند دارند. او در اولین روزی که پس از ماه عسل به سر کارش در شرکت فیلیپس برگشت، قبل از رسیدن به ساعت نهار استعفا داد و خبر را همان روز به همسرش داد، چند روز بعدتر آنها راهی امریکا شدند. دیراهی خیلی زود آن‌قدری در امریکا تجربه به دست آورد که حس کرد آمادگی این را دارد که کسب‌وکار خودش را راه بیندازد و برای همین به فرانسه بازگشت. در آن زمان تلویزیون کابلی بیشتر در اختیار شرکت‌های محلی بود، کسی چندان علاقه‌ای به سرمایه‌گذاری در این حوزه نداشت و کسانی که وارد این عرصه می‌شدند بیشتر به چشم یک کار جنبی به آن می‌نگریستند.

دیراهی برای شروع کار پول چندانی در بساط نداشت، تلاش‌هایش جهت جذب آشنایان امریکایی برای حمایت از او در اولین سرمایه‌گذاری‌اش در فرانسه به جایی نرسید و برای همین خیلی زود متوسل به راهی شد که تبدیل به شیوه اصلی او در کار اقتصادی شد؛ قرض. او در سال ۱۹۹۴ یک وام دانشجویی ۵۰ هزار فرانکی (حدود ۹ هزار دلار) را تبدیل به سرمایه اولیه شرکت «سود» کرد. اما سرعت جذب مشتری‌اش آن‌قدر نبود که هزینه‌هایش را پوشش دهد. او برای پیدا کردن مشترکان جدید به شیوه چهره به چهره برای کارش تبلیغ می‌کرد و بعد برای جذب جمعیت قابل توجه شهروندان شمال افریقا شروع به معرفی چندین کانال عربی‌زبان کرد، در حالی که در آن زمان بر اساس قوانین فرانسه پخش برنامه‌ها به زبان بیگانه ممنوع بود. خودش در یک مراسم اهدای جایزه در مورد این شیوه از جذب مشتری گفت: «من فهرست این شبکه‌ها را در بروشور معرفی خدمات شرکت نیاوردم. اما مشتریانم به همدیگر می‌گفتند: شنیده‌ای که اگر از این خدمات کابلی استفاده کنی تمامی این شبکه‌ها را می‌توانی ببینی؟»

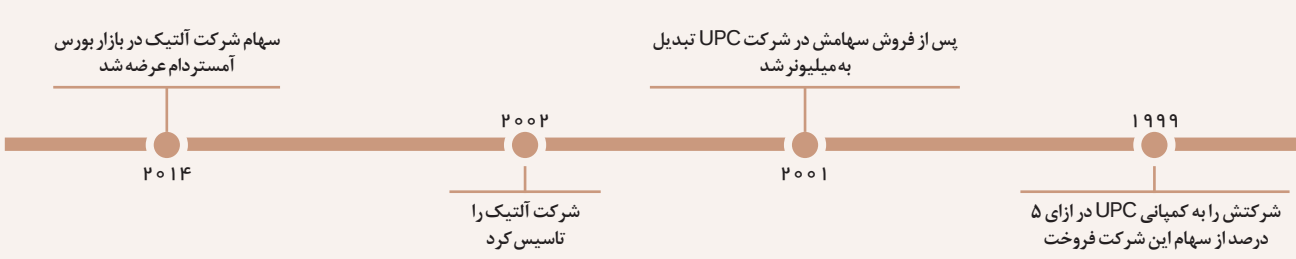
در سال ۱۹۹۸ شیوه کسب‌وکار دیراهی چشم مدیر اجرایی UPS را گرفت؛ یکی از زیرمجموعه‌های شرکت لیبرتی گلوبال که دفتر مرکزی آن در کلرادو قرار داشت و مالک آن جان سی مالون بود، یکی از قدرتمندترین و ثروتمندترین صاحبان تلویزیون‌های کابلی در امریکا. این شرکت در ازای مایملک شرکت کابلی دیراهی در فرانسه به او پیشنهاد ۵ درصد از سهام UPC را داد و او را استخدام کرد تا دفتر اروپای غربی شرکت، مستقر در ژنو را اداره کند. او دو سال بعد سهامش را فروخت و تبدیل به یک مولتی میلیونر شد. از طریق همین ثروت به‌دست‌آمده از طریق فروش سهام بود که دیراهی شرکت آلتیک را تاسیس کرد. تا سال ۲۰۱۲ آلتیک آمادگی این را داشت که با قدرت تمام وارد حوزه ارتباطات از طریق تلفن همراه شود.

با وجود اینکه دیراهی ثروتی میلیارد دلاری دارد اما چندان نشانه بارزی از این تمول در رفتار و سبک زندگی و کار او دیده نمی‌شود. البته او خانه‌های زیبایی در ژنو، پاریس و تل‌آویو دارد اما به عنوان مثال به جای ساعت رولکس، ساعت پلاستیکی سواچ دارد و معمولا پیاده یا سوار بر دوچرخه به سمت جلسات می‌رود. او محیط کار را چندان مجلل نمی‌پسندد و مایل نیست که کارمندان ارشدش منشی داشته باشند. خود او هم بدون دستیار کارش را پیش می‌برد، سفرهای کاری‌اش را خودش تنظیم می‌کند، قرار ملاقات‌هایش را به کمک گوشی آیفونش هماهنگ می‌کند و کارت ویزیت هم ندارد.

وابستگی به قرض‌ها و وام‌ها توانسته است شرکت او را به اوج برساند. تخمین زده شده که شرکت آلتیک تا از طریق معاملات مبتنی بر وام به عدد ۳۰ میلیارد یورو برسد، با پایین نگه داشتن نرخ سود این شرکت می‌تواند علاوه بر گسترش خود به موقع بدهی‌های خود را هم بپردازد. اما تمامی این قرض گرفتن‌ها برخی از رهبران فرانسه را نگران کرده است. امانوئل مکرون که حالا رئیس‌جمهور فرانسه است در زمان تصدی وزارت اقتصاد این کشور در مورد کسب‌وکار دیراهی ابراز نگرانی کرده بود، یک کسب‌وکار خصوصی کارآفرینی که به قول او :«برای اینکه شکست بخورد زیادی بزرگ شده.» این یعنی در صورت زمین خوردن آلتیک دولت فرانسه باید نگران این باشد که برای برطرف کردن عواقب آن باید وارد عمل شود. دیراهی البته به این هشدارها توجهی نکرده است. او می‌گوید: «اگر همین حالا دست از توسعه شرکت با مدلی که تاکنون پیش رفته است بردارم ظرف ۵ سال آینده هیچ قرضی نخواهم داشت اما بعدش چه؟ این ایده احمقانه‌ای است چون به معنای این است که به اندازه همین ۵ سال باید دست از توسعه کار بردارم.»

پاتریک دیراهی در سال ۲۰۱۴ و هنگام عرضه سهام آلتیک در بازار بورس آمستردام، بیش از ۱۰،۸ میلیارد دلار به دست آورد. او در مصاحبه‌ای با شبکه تلویزیونی بلومبرگ گفت که عرضه عمومی سهام این شرکت به دلیل این صورت گرفت که نام آلتیک به صورت جهانی بیشتر شناخته شود چرا که این شرکت در پی این است که خریدهای بیشتری در حوزه مخابرات و اینترنت انجام دهد





ثروت در روسیه، سیاست در گرجستان

بیدزینا ایوانیشویلی، تاجر و نخست‌وزیر سابق



او کیست؟

بیدزینا ایوانیشویلی کسی است که ثروتش را در عصر پس از شوروی و از طریق مجموعه‌ای از شرکت‌های فعال در حوزه فولاد، سنگ آهن، بانک‌داری و املاک به دست آورد. این سیاستمدار و تاجر گرجستانی با ۵٫۶۵ میلیارد دلار در رده ۲۹۲ فهرست بلومبرگ قرار دارد.

نام بیدزینا ایوانیشویلی در دو دسته طبقه‌بندی می‌شود؛ میلیاردرها و سیاستمداران. ایوانیشویلی از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۳ نخست‌وزیر گرجستان بود. ثروتمندی که تا پیش از آن و در طول دهه ۹۰ میلادی توانسته بود وارد قلمروی گسترده‌ای از کسب‌وکارهای گوناگون و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف شود، سال ۲۰۱۲ هم حزب رویای گرجی را تاسیس کرد تا نشـان دهد که توانایی‌اش از تاسـیس شرکت‌های تجاری فراتر می‌رود و پا در عرصه سیاست هم می‌گذارد.

بیدزینا ایوانیشویلی کوچک‌ترین فرزند از میان پنج فرزند یک خانواده تهیدست گرجستانی بود که در سال ۱۹۵۶ در روستای چورویلا به دنیا آمد، روستایی که در آن به دنیا آمد در آن سال‌ها بخشی از دنیای تحت تسلط شوروی بود. پدرش در یک کارخانه تولید منگنز کارگری می‌کرد اما او توانسـت درسـش را بخواند و کیلومترها از کارخانه منگنز فاصله بگیرد. ایوانیشویلی دوره دبیرستان را در شهر ساچخره گذراند و پس از آن موفق شـد درسش را در دانشگاه تفلیس ادامه دهد، جایی که در دو رشته مهندسی و اقتصاد تحصیل کرد و در سال ۱۹۸۰ فارغ‌التحصیل شد. پسرک روستایی که حالا کیلومترها از زادگاهش دور شده و مسیری غیر از کارگری در کارخانه را برگزیده بود برای ادامه تحصیلاتش در حوزه اقتصاد راهی شوروی شـد. او توانست مدرکش را از موسسه علمی و پژوهشی کار بگیرد و دوباره به تفلیس بازگردد و مدتی در موسسه کار گرجستان مشغول شود. اما گرجستان نتوانست او را به خودش جذب کند، آنچه را در مسکو دیده بود بیشتر دوست داشت و برای همین در اواخر دهه ۸۰ به این شهر بازگشت.

مسکو از پایتخت شوروی تبدیل شد به شهر بخت و اقبال ایوانیشویلی. در همین شهر بود که او ویتالی مالکین را ملاقات کرد، یک تاجر روس که در زمان آشنایی با ایوانیشویلی، تازه وارد سیاست شده بود. این دو نفر با هم شریک شدند، کارشان فروش کامپیوتر بود، شراکتی که بعدتر دامنه‌اش از فروش به صادرات تلفن‌های نوظهور در روسیه رسید. تلفن‌هایی که برای اولین بار به جای شماره‌گیرهای قدیمی، دکمه‌هایی داشتند که با فشار آنها می‌شد شماره مورد نظر را گرفت. اما قصه ثروت ایوانیشویلی زمانی شروع به گرم شـدن کرد که او وارد سرمایه‌گذاری در حوزه فولاد و بانک‌داری شـد. نوشته نشـریه فوربز در توصیف به ثروت رسیدن او را می‌توان در داسـتان ثروتمند شدن بسـیاری از میلیاردرهای روس دنبال کرد: «او شـرکت‌هایی را که به درد هیچ‌کس نمی‌خورد با میلیون‌ها دلار خرید و بعدتر به میلیاردها دلار فروخت.» دوره‌ای که ایوانیشویلی قدم در راه ثروت گذاشت، دوره رنگ باختن قدرت شوروی و آغاز دوره خصوصی‌سازی بود. او و مالکین در سال ۱۹۹۰ شرکت راسیسکی کردیت را تاسیس کردند، شـرکتی که تبدیل به بزرگ‌ترین هلدینگ تحت مالکیت ایوانیشویلی شد. خصوصی‌سازی در روسـیه جدید که اوج گرفت او شرکت‌هایی را که خریده بود در بازار بورس این کشـور عرضه کرد. او تمامی دهه ۹۰ را صرف خریدن انواع کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاری کرد. ایوانیشویلی تا سـال ۲۰۰۰ صاحب سهام در هتل‌هایی مانند هتل لوکس در مسکو و داروخانه‌های زنجیره‌ای روسیه با نام دکتر استولتوف بود، بانک ایمپکس را تاسیس کرده بود و مالک استویلنسکایانیوا، سومین تولیدکننده بزرگ آرد در این کشور به شمار می‌رفت.

بازگشت به سرزمین مادری

ایوانیشویلی در سـال ۲۰۰۳ شروع کرد به فروختن دارایی‌هایش در روسیه، اول از همه سهامش را در صنایع فولاد اورلوسکی به شرکت فولاد سوراستال فروخت و صاحب ۳۹٫۴ میلیون دلار شد. بعد نوبت به فروش شرکت سنگ آهن اورلوسکی رسید که آن را در ازای ۵۱۰ میلیون دلار به ولادیمیر لیسین، مالک میلیاردر در صنایع فولاد نوولیپستک واگذار کرد.

۱۹۵۶ ایوانیشویلی در روستای چورویلا در گرجستان در دوره قدرت شوروی به دنیا آمد.

۱۹۸۰ مدرک اقتصاد و مهندسی‌اش را از دانشگاه تفلیس گرفت.

۱۹۸۶ دوره تحصیلات تکمیلی‌اش را در موسسه مسائل اجتماع مسکو گذراند.

۱۹۹۰ بانک راسیسکی را در مسکو تاسیس کرد و مدیریت آن را به عهده گرفت.

نوشته نشریه فوربز در توصیف به ثروت رسیدن او را می‌توان در داستان ثروتمند شدن بسیاری از میلیاردرهای روس دنبال کرد: «او شرکت‌هایی را که به درد هیچ‌کس نمی‌خورد با میلیون‌ها دلار خرید و بعدتر به میلیاردها دلار فروخت.» دوره‌ای که ایوانیشویلی قدم در راه ثروت گذاشت، دوره رنگ باختن قدرت شوروی و آغاز دوره خصوصی‌سازی بود. او و مالکین در سال ۱۹۹۰ شرکت راسیسکی کردیت را تاسیس کردند.

بعد هم زمان فروختن سهام عمده‌اش در شرکت میکالوفسکی جی‌اوکی رسید، دومین تولیدکننده بزرگ سنگ‌آهن در روسیه. سهام او را میلیاردر دیگری با نام آلیشر عثمانف به قیمت ۱,۷ میلیارد دلار خرید.

سال ۲۰۰۵ بود که ایوانیشویلی به سرزمین مادری‌اش برگشت. ثروتش را در روسیه اندوخته بود و حالا می‌خواست در گرجستان سیاست را پی بگیرد. او حامی میخیل ساآکاشویلی بود، بنیان‌گذار و رهبر پیشین حزب جنبش متحد ملی که پس از کناره‌گیری ادوارد شواردنادزه در پی انقلاب گل سرخ، به ریاست‌جمهوری رسید. یک سال پس از به قدرت رسیدن ساآکاشویلی، تاجر گرجستانی هم به کمک او وارد دنیای سیاست شد و کم‌کم آن‌قدر به این دنیای تازه خو گرفت که در سال ۲۰۱۱ حزب سیاسی خودش را تاسیس کرد؛ حزب رویای گرجی. در این زمان دیگر حامی قدیمی رئیس‌جمهور، خواستار برکناری او شده بود. ایوانیشویلی در یک نشست خبری گفت: « تنها کار صحیحی که اکنون ساآکاشویلی می‌تواند انجام دهد، تقدیم استعفانامه است.» حزب که پاگرفت، ایوانیشویلی تلاش کرد تا بختش را برای حضور جدی‌تر در بدنه سیاسی کشورش امتحان کند. خودش، همسر و چهار فرزندش ساکن تفلیس بودند اما برای اینکه ثابت کند تمام حضورش در گرجستان است، باقی دارایی‌اش در روسیه را هم فروخت، باقی‌مانده‌هایی که ۱,۵ میلیارد دلار ارزش داشتند. ائتلافی که توسط حزب رویای گرجی رهبری می‌شد توانست ۵۵ درصد آرا را در انتخابات سال ۲۰۱۲ کسب کند و این‌گونه بود که ایوانیشویلی به مقام نخست‌وزیری رسید. دوره این مقام چندان طولانی نشد، به گزارش خبرگزاری ریانووستی او چند ماه پس از انجام اصلاحاتی در قانون گرجستان و برقراری موازنه قدرت بین ریاست جمهوری و نخست‌وزیری، اعلام کرد: «می‌خواهم به‌زودی با دنیای سیاست خداحافظی کنم. چند روز پس از برگزاری دور جدید انتخابات ریاست‌جمهوری، از سمتم کناره‌گیری خواهم کرد.» او یک سال بعد، از مقامش کناره‌گیری کرد.

از بهشت تفلیس تا بهشت مالیاتی

روزنامه واشنگتن تایمز به ایوانیشویلی لقب ویتو کورلئونه گرجستان داده است؛ پدرخوانده. به نوشته این روزنامه او در سال ۲۰۱۶ یک درخت لاله عظیم (درخت سرده) و دو سرو مرداب را از روستایی در غرب گرجستان به پارک شخصی‌اش در ساحل دریای سیاه منتقل کرد. خانه‌اش در تفلیس در مساحتی دو و نیم هکتاری بر بلندای یکی از کوه‌های مشرف به شهر بنا شده، خانه‌ای از جنس فولاد و شیشه. در این خانه باغ‌وحش شخصی‌اش را دارد و یک آبشار و آکواریوم کوسه. سال گذشته واشنگتن تایمز همه این توصیف‌ها را در خصوص ایوانیشویلی نوشت تا به این نکته اشاره کند که نام او هم جزو اسامی فاش‌شده در میان اسناد پاناما است (پرونده بزرگ روزنامه‌نگاری که در جریان آن یک روزنامه آلمانی با کمک منبعی ناشناس به ۲۱۴ هزار سند در خصوص پول‌شویی و فرار مالیاتی دست یافت و پس از یک سال تحقیق توسط ده‌ها روزنامه‌نگار در سراسر جهان، فهرست اسامی موجود در این اسناد افشا شد). این روزنامه در خصوص ایوانیشویلی نوشت: «آقای ایوانیشویلی هنوز هم کشورش را به شیوه مافیایی اداره می‌کند و حالا در اسناد افشاشده از شرکت حقوقی موساک فونسکا که نشان داد ثروتمندان چگونه میلیاردها دلار سرمایه را در بهشت‌های مالیاتی پنهان می‌کنند، نام شرکت مدیریتی لیندن، متعلق به ایوانیشویلی هم آمده است. پس از اینکه او در جریان انتخاب به عنوان نخست‌وزیر گرجستان لیست ۷۲صفحه‌ای اموالش را منتشر کرد، انواع هلدینگ‌ها، حساب‌های بانکی و تجاری او منتشر شد اما در آن لیست هیچ نامی از شرکت لیندن نیامده است. بیش از نیمی از مردم گرجستان خودشان را در فهرست بیکاران ثبت کرده‌اند و بنا بر نظرسنجی موسسه ملی دموکرات، تنها ۱۵ درصد از شرکت‌کنندگان در نظرسنجی گفته‌اند که حاضرند به حزب رویای گرجی آقای ایوانیشویلی رأی بدهند. بخشی از این نداشتن حمایت عامه مردم به خاطر این است که اقتصاد این کشور رشدی نداشته و در حالی که ایوانیشویلی صاحب حساب‌هایی در بهشت‌های مالیاتی است، ارزش پول گرجستان در طول ۱۸ ماه گذشته، تقریبا نصف شده است.»





روزنامه واشنگتن تایمز به ایوانیشویلی لقب ویتو کورلئونه گرجستان داده است؛ پدرخوانده. به نوشته این روزنامه او در سال ۲۰۱۶ یک درخت لاله عظیم (درخت سرده) و دو سرو مرداب را از روستایی در غرب گرجستان به پارک شخصی‌اش در ساحل دریای سیاه منتقل کرد

کلکسیون یک میلیارد دلاری

نخست‌وزیر سابق گرجستان مالک یکی از گران‌بهاترین کلکسیون‌های آثار هنری است. بر اساس گزارش بیزینس اینسایدر در سال ۲۰۱۳ او چهارمین نفر در میان میلیاردرهایی بود که بیشترین پول را برای خریدن آثار هنری صرف کرده بودند. بنا بر گزارش‌ها و تخمین‌ها، ارزش کلکسیون هنری ایوانیشویلی به یک میلیارد دلار می‌رسد. او در سال گذشته میلادی سه نقاشی از کلکسیونش را به قیمت ۱۱۰ میلیون دلار فروخت، یکی از این آثار نقاشی بدون عنوان اثر ویلم دکونینگ بود که به مبلغ ۶۶ میلیون دلار فروخته شد. او همچنان آثاری از هنرمندانی چون پیکاسو در اختیار دارد. او تابلوی دورا مار اثر پیکاسو را در سال ۲۰۰۶ به قیمت ۹۵,۲ میلیون دلار خرید.

۲۰۰۵ سهام عمده‌اش را در شرکت سنگ آهن میکلوفسکی به قیمت ۱,۷ میلیارد دلار فروخت و به سرزمین مادری‌اش برگشت.

۲۰۱۲ حزب سیاسی رویای گرجی را تاسیس کرد و در همان سال به عنوان نخست‌وزیر گرجستان انتخاب شد.

۲۰۱۳ پس از یک سال نخست‌وزیری از سمت خود کناره‌گیری کرد.

۲۰۱۶ نام ایوانیشویلی در اسناد پاناما به عنوان یکی از متهمان به فرار مالیاتی و پول‌شویی فاش شد.



WÜRTH

ابزارفروش آلمانی

رینهولد وورث و شرکت کوچکی که بدل به شرکتی میلیارددلاری شد



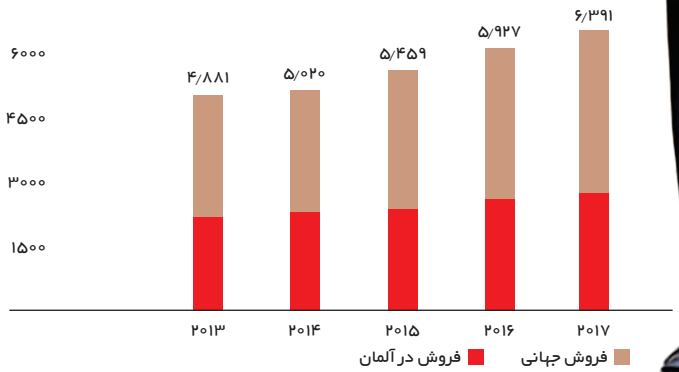
او کیست؟

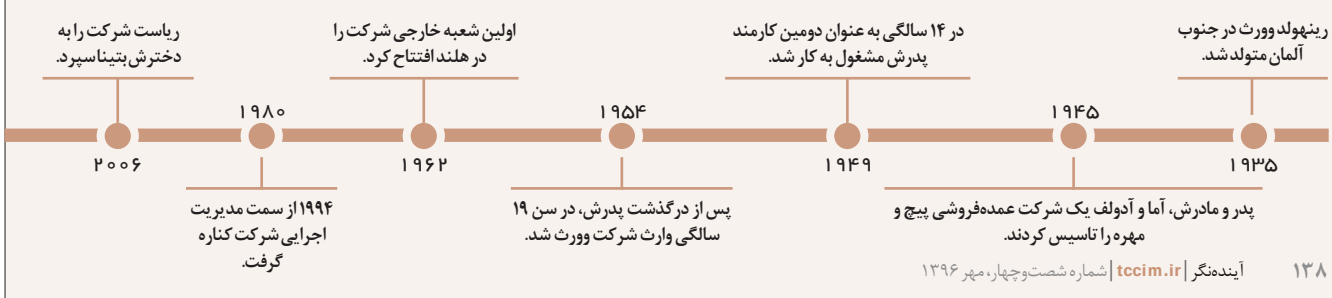
رینهولد وورث، مالک گروه وورث است، یک شرکت آلمانی تولیدکننده‌مصالح ساختمانی‌صنعتی مانند پیچ، میخ پرچ، کابل و وسایل روشنایی. او وارث یک کسب‌وکار خانوادگی بود که آن را به اوج رساند. شرکت او در سال ۲۰۱۵ حدود ۱۱ میلیارد یورو (۱۲,۳ میلیارد دلار) فروش داشت. او با ۹,۲۷ میلیارد دلار ثروت در رده ۱۵۲ فهرست بلومبرگ ایستاده است.

آلمـا و آدولف وورث در سـال ۱۹۴۵ تصمیم گرفتند برای خودشان کسب‌وکاری راه بیندازند. پسرشان رینهولد در سالی که آنها کار خانوادگی‌شان را راه انداختند ۱۰ سـاله بود. زن و شـوهر کارشان را با یک پیچ‌فروشـی در شهر کونتسالو در جنوب آلمـان آغاز کردند. رینهولد هم در همین فضا بزرگ شـد، پـدر و مـادرش هردو سرگرم رسیدگی به کار خانوادگی بودند و او هم ترجیـح داد تا خیلی زود به عنوان کمک‌دست آنها مشغول به کار شود، برای همین در ۱۴ سالگی قید درس و دبیرستان را زد و وارد کار ابزارفروشی شد. پنج سال پس از آن پدرش از دنیا رفت و شـرکت کوچکشـان به رینهولد ارث رسید. سال ۱۹۵۴ رینهولد ۱۹ ساله امور شرکت را در دسـت گرفت، در آن سال فروش شرکت ۱۰۰ هزار دلار بود اما رینهولد افق بسیار وسیع‌تری در ذهن داشت. با شروع کارش به عنوان مدیر شرکت، کم‌کم کار توسعه تجـارت آغاز شـد. یکـی از نوآوری‌های رینهولد برای پیش افتادن از رقبا این بود که ابزار و کالاهایی را که سفارش می‌گرفت مستقیم به دسـت خریداران می‌رساند. سیستم تحویل کالای شرکت خریدها را در کارگاه‌های ساختمانی و فروشگاه‌های ابزارفروشی آماده به دست مشتری می‌داد.

وقتی موفقیت شرکت در آلمان تضمین شد، کار به آن‌سـوی مرزها کشید. سال ۶۹ شـرکت در امریکا شعبه زد، سال ۷۰ به افریقای جنوبی رسـید و سـال ۸۲ به استرالیا. گسترش کار آن‌قدر خوب پیش رفت که تا سـال ۱۹۸۸ فروش شـرکت وورث بـه یک میلیارد دلار رسـید. حالا شـرکت وورث یکی از شرکت‌های اصلی تامین‌کننـده ابزار و لوازم مورد نیاز مونتاژ و سرهم‌بندی شرکت‌های اتومبیل‌سازی است. گروه وورث بیش از ۷۱ هزار کارمند دارد که در بیش از ۴۳۰ شعبه این شرکت در ۸۰ کشور دنیا مشغول به کار هستند. به عـلاوه، فروش وورث به بیشـتر از ۱۱ میلیارد دلار در سـال می‌رسـد. رینهولد در سـال ۱۹۹۳ از مقام مدیریت اجرایی شرکت کنار رفت و تنها در جایگاه ریاست شرکت نشست. در سال ۲۰۰۶ از این مقام هم بازنشسته شد و صندلی ریاست را در اختیار دخترش بتینا گذاشت اما همچنان به صورت افتخاری عنوان ریاسـت هیئت نظارت شرکت را حفظ کرده است. رینهولد به دلیل توانایی‌اش در توسعه کسب‌وکار، بارها جوایز متعـدد و دیپلم‌های افتخار و عناوین مهم کسـب کرده است، از جمله نشان افتخار شایستگی جمهوری فدرال آلمان و نشان لژیون دونور فرانسه.

مقایسه میزان فروش شرکت وورث در نیمه اول سال ۲۰۱۷ با سال‌های پیشین (میلیون یورو)





مال‌های پررونق دیروز
مال‌های مُرده فردا

تا سال ۲۰۲۲، از هر چهار مال امریکا یکی تعطیل خواهد شد



[آینده غذاها]

کربوهیدرات طبیعی کمتر و پروتئین کارخانه‌ای بیشتر

شرکت‌های تحقیق و توسعه صنعت غذایی روی تغییر عادت‌های غذایی آینده کار می‌کنند



میزان افرادی که گیاه‌خوار هستند به‌شدت افزایش یافته است؛ طی یک دهه گذشته، تعداد افراد گیاه‌خوار در انگلستان به نیم میلیون نفر رسیده است که افزایشی ۳۵۰ درصدی را نشان می‌دهد



هری والوپ

تحلیل‌گر اقتصادی

منبع گاردین

چرا باید خواند:
صنعت غذا یکی از صنایع پایه در آینده خواهد بود که در ظاهر ماشین و رایانه نمی‌تواند بر آن اثر داشته باشد اما آگاهی از روندهای آینده این صنعت، برای هر فعال اقتصادی در این حوزه مفید خواهد بود.

درست در بیرون محوطه آهوس در دانمارک، در مرکز جدید نوآوری‌ها یکی از قدیمی‌ترین شـرکت‌های صنعت غذایی دانمارک واقع شده است: شـرکت «آرلا»، یک تعاونی لبنیاتی که کار خود را در دهه ۱۸۸۰ شروع کرد. مرکز نوآوری این کارخانه در ماه می امسال افتتاح شد با هدف اینکه برای همکاری با یک شرکت سنتی لبنیات برای تولید مواد غذایی جدید، به این شرکت نزدیک باشد. این مرکز دارای دیوارهای تماما شیشه‌ای است که بخش‌های مختلفی دارد و محققان با روپوش‌های آزمایشگاهی در آنها، در کنار کیلومترها لوله‌ای که به هم پیوسته‌اند مشغول کارند. در بخشی از این مرکز، چند کارشـناس در حال دیدن و امتحان کردن تکه‌های بزرگ پنیر هستند و روی آنها علامت می‌گذارند.

مت واکر، ۳۸ ساله، مدیر ارشد مرکز نوآوری و تحقیق است که همه‌جای کارخانه را نشـان می‌دهد و تشریح می‌کند که چرا این مرکز همانند یک کارخانه استاندارد فرآوری لبنیات نیست. در کارخانه‌های معمولی لبنیات، کارشناسان روی شیر یا پنیر کار می‌کنند، نه هردوی آنها. او می‌گوید که در این مرکز تجهیزات مدرنی وجود دارد تا تقریبا هر کاری به فکر می‌رسد روی لبنیات انجام شود. روی دیوار هال اصلی کارخانه، جمله‌ای از آبراهام لینکلن نوشته شده است: «بهترین راه برای پیش‌بینی آینده، خلق کردن آن است.»

طی پنج سال گذشـته، رژیم غذایی غربی به‌سرعت تغییر کرده است چراکه مصرف‌کنندگان بیش‌ازپیش به اسـتقبال غذاهـای بدون گلوتن (پروتئیـن آرد گندم)، بدون لبنیات و بدون گوشـت رفته‌اند. بسـیاری، کربوهیدرات‌ها را به نفع پروتئین‌های ساخته‌شده در کارخانه رها کرده‌اند، به دلیل اینکه معتقدند این محصولات نه‌تنها برای خود آنها بهتر هستند بلکه برای محیط‌زیسـت نیز بهترند. اما کلیفورد، تحلیل‌گر صنعت غذا در موسسه تحقیقات بازار «مینتل»، می‌گوید: «رونق زیادی در علاقه به زندگی سالم ایجاد شده است. رژیم‌ها و روندهای غذایی همواره تغییر می‌کنند اما رسانه‌های اجتماعی سـرعت این تغییرات را افزایش داده‌اند.» او می‌گوید که ظهور به‌اصطلاح «خوردن تمیز» روی اینستاگرام موجب شده است که بسیاری از عادت‌های غذایی دیگر هوادار نداشته باشند: «کربوهیدرات‌های تصفیه‌شده به‌شدت از محبوبیت افتاده‌اند و پروتئین، به‌ویژه پروتئین‌های کارخانه‌ای، با استقبال زیادی مواجه شده‌اند.»

این تغییرات باعث شـده است که برخی از شرکت‌های غذایی بزرگ و صاحب‌نام با بحران روبه‌رو شـوند. طبق گزارش شرکت «مینتل»، درصد بریتانیایی‌هایی که روزانه تکه‌ای نان می‌خورند، از ۴۷ درصد در سال ۲۰۱۴، به ۳۴ درصد در سـال گذشـته کاهش یافته است که یک سقوط شدید را برای ماده‌ای غذایی نشـان می‌دهد که مدت‌ها مصرف ثابتی بین مردم داشـت. فروش گوشت استیک، سوسـیس و گوشت کنسروشده در سال ۲۰۱۶ بیش از ۵ درصد کاهش یافت و موسسه «دیری یوکی» که تشکل صنعت شرکت‌های فرآوری شیر و دامداری‌ها به حساب می‌آید، گفته است که با یک «بمب سـاعتی جمعیتی» مواجه شده است چراکه افراد زیر ۳۵ سال، به طور قابل‌توجهی کمتر از افراد بالای ۵۵ سال شیر می‌نوشند.

اگر شـما یک شرکت مواد غذایی داشتید و بیشتر شیر می‌فروختید یا بیشتر پاستا می‌فروختید، چطور خود را با بازار انطباق می‌دادید؟ آیا روش معتبری وجود دارد که بتوان پیش‌بینی کرد چه نوع غذایی در ۱۰ سال یا ۱۵ سال آینده بیشتر خورده خواهد شد؟ در مرکز نوآوری «آرلا» که جدیدا تاسـیس شده است روی این مسئله تحقیق می‌شود. شرکت‌های لبنیاتی کمی به بزرگی این شـرکت تعاونی لبنیات وجود دارند که دامنه کارش از کشورهای زیر خط صحرای افریقا تا چین، گسترده باشد. «آرلا» بزرگ‌ترین تامین‌کننده شیر سوپرمارکت‌های انگلیس است و دو برند مطرح لبنیات را تحت تملک دارد.

کارشناسـان این شـرکت دریافته‌اند که در صنعـت غذایی در آینده چالش‌هایی وجود خواهد داشـت. واکر می‌گوید: «اگر به روند مصرف در سرتاسـر اروپا نگاه کنید، می‌بینید که مصرف لبنیات ثابت مانده یا حتی کمی کاهش یافته اسـت. این اتفاق به چند دلیل رخ می‌دهد: مردم کمتر در خانه خودشان صبحانه می‌خورند، بنابراین کمتر در کورن فلیکس خود شیر می‌ریزند. همچنین کمتر پنیر یا کره روی نان تست خود می‌مالند.» کاهش وعده صبحانه تا حدی باعث شده مردم از کربوهیدرات‌ها بپرهیزند اما تا حدی هم به این دلیل رخ داده که مردم بیشتر در مسیر رفتن به سر کار هستند و بنابراین وقت کمتری برای صبحانه خوردن دارند. این یک مثال از روند پیچیدگی صنایع غذایی در آینده است.

شرکت «آرلا» بسیار زیاد نگران افزایش رژیم‌های بدون لبنیات است و روی این مسـئله کار می‌کند که چقدر از مصرف‌کنندگان می‌گویند «چه میزان ثابت شـده اسـت که خوردن روزانه شیر یا لبنیات برای فرد مفید اسـت». به همین ترتیب، میزان افرادی که گیاه‌خوار هستند نیز به‌شدت افزایش یافته است؛ طی یک دهه گذشته، تعداد افراد گیاه‌خوار در انگلستان به نیم میلیون نفر رسیده است که افزایشی ۳۵۰ درصدی را نشان می‌دهد. بیشـتر این افراد به دلیل دغدغه‌های محیط‌زیسـتی یا اخلاقی گیاه‌خوار شده‌اند و همین مسئله، نشان می‌دهد که چطور روندهای تغذیه‌ای مردم در حال تغییر است و شرکت‌های غذایی باید چگونه خود را با آنها سازگار کنند.



طی دو دهه آینده، سرعت شبکه‌ها بسیار بالاتر خواهد رفت تا جایی که بتوان مثلا یک فیلم را در عرض چند ثانیه دانلود کرد یا پیچیده‌ترین و سنگین‌ترین بازی‌های آنلاین را به راحتی روی گوشی‌های تلفن همراه انجام داد

[آینده تلفن هوشمند]

۲۰ سال دیگر تلفن همراه چطور خواهد بود؟

باتری‌های دایمی و نمایشگرهای خمیده تنها بخشی از بازی هستند

اگر به ۲۰ سال قبل برگردید و به تلفن همراه فکر کنید، مدل نوکیا ۸۱۱۰ به ذهنتان می‌رسد که نشان می‌دهد چقدر تحولات تلفن همراه طی این سال‌ها سریع بوده است. حالا باید از خود بپرسید که آیا سرعت تحولات این ابزار طی ۲۰ سال آینده نیز به همین اندازه سریع یا حتی سریع‌تر از گذشته خواهد بود. آیا تفاوت تلفن‌های همراه سال ۲۰۳۷ با تلفن‌های فعلی مثل آن تفاوتی خواهد بود که آی‌فون ۸ با نوکیا ۸۱۱۰ خواهد داشت؟ ما با کارشناسان زیادی درباره آینده تلفن‌های همراه صحبت کرده‌ایم و به این نتیجه رسیده‌ایم که در ۲۰ سال بعد از این، ما با ابزاری مواجه خواهیم بود که وسیله‌ای کاملا متفاوت از امروز است. مهم‌ترین این تفاوت‌ها در موارد زیر خلاصه می‌شوند.

۱ باتری‌های بهتر: باتری یکی از مهم‌ترین قطعات هر تلفن همراه است. خبر خوب این است که فناوری‌های بهتری در صنعت باتری‌سازی در راه است؛ یعنی باتری‌های نانو که صدها برابر کوچک‌تر از باتری‌های فعلی و دارای کارایی بسیار بیشتری از باتری‌های لیتیومی کنونی است. خیلی عجیب نخواهد بود که ما در ۲۰ سال آینده باتری‌هایی داشته باشیم که به طور بی‌سیم شارژ شوند و مدت شارژ کردن هم از شب تا صبح طول نکشد بلکه چند لحظه کوتاه باشد.

۲ نمایشگرهای خم‌شونده: ما همین حالا هم در بازار گوشی‌های تلفن همراهی داریم که نمایشگرهایی خمیده دارند و می‌توانید انتظار داشته باشید که این فناوری طی دو دهه گذشته به‌شدت پیشرفت کند. آیا در سال ۲۰۳۷ تلفن‌های همراهی را در اختیار خواهیم داشت که آنها را تا کنیم و توی جیبمان بگذاریم؟ پاسخ دادن به این پرسش حالا سخت است اما تقریبا می‌توان مطمئن بود که چنین اتفاقی خواهد افتاد، به‌خصوص به این دلیل که سازندگان نمایشگرها روی شارژ شدن با انرژی خورشیدی یا نمایشگرهای هولوگرافیکی کار می‌کنند. ما همچنین شاهد نمایشگرهایی خواهیم بود که هوشمندتر و تعاملی‌تر هستند و می‌توانند روی کاغذ، پارچه یا بافت‌های مشابه آن پیاده‌سازی شوند. ابزارهایی مثل «ساعت اپل» تجربه‌هایی برای پیشرفت در این زمینه مهیا کرده‌اند.

۳ گرافیک‌های شکارچی: یکی از رویاهایی که گاهی در فیلم‌های علمی- تخیلی مشاهده می‌شوند، این است که کاربران یک سری گرافیک‌های برجسته را که به صورت تابیدن نور سه‌بعدی است، جایی بتابانند و با آن مثل یک رایانه یا دستگاه دیجیتالی کار کنند. همین حالا هم برخی از این ابزارهایی که با گرافیک‌های برجسته کار می‌کنند وجود دارند. این گرافیک‌ها مثل یک ابزار «شکارچی» عمل می‌کنند، به این معنی که برای استفاده کردن از این گرافیک‌ها باید ابزارهای خاصی را به کار گرفت و آنها را تهیه کرد و کاربران بسیاری هستند که فقط برای استفاده از این ابزار، یک وسیله را می‌خرند و برای همین به آنها شکارچی گفته می‌شود. هر سال گرافیک‌های روی گوشی‌های هوشمند پیشرفت می‌کند و این ابزارها خیلی راحت می‌توانند در سال ۲۰۳۷ مثلا با ابزارهای پیشرفته‌تری که نیاز به گرافیک بالایی دارند، مثل کنسول‌های «پلی استیشن» سازگار باشند. همین کنسول‌ها نیز به عنوان ابزار شکارچی برای تهیه مدل‌های جدیدتر تلفن‌های همراه به کار می‌روند. همچنین باید ابزاری قدرتمند به نام واقعیت مجازی را از یاد نبریم؛ واقعیت مجازی هم دارای کنسول‌های زیاد است و هم در تلفن‌های هوشمند بیش از گذشته به کار می‌رود. واقعیت مجازی را هم می‌توان گرافیکی پیشرفته در نظر گرفت که تا دو دهه آینده مسیری درخشان را در پیش خواهد داشت.

۴ شبکه‌های اَبَرسریع: تلفن‌های همراه امروزی تماما به شبکه‌های مختلف محلی و جهانی متصل هستند و دیگر آنها را نمی‌توان بدون اتصال به شبکه تصور کرد. این اتفاقی است که این روزها نیز برای صنعت تلفن هوشمند طبیعی است اما مسئله‌ای که امروز مطرح است، سرعت جابه‌جایی اطلاعات در شبکه‌ها است که هر روز افزایش پیدا می‌کند. طی دو دهه آینده، سرعت شبکه‌ها بسیار بالاتر خواهد رفت تا جایی که بتوان مثلا یک فیلم را در عرض چند ثانیه دانلود کرد یا پیچیده‌ترین و سنگین‌ترین بازی‌های آنلاین را به راحتی روی گوشی‌های تلفن همراه انجام داد.

۵ دستیاران دیجیتال: پدیده دستیاران دیجیتال این روزها به یکی از مقاصد سرمایه‌گذاری در صنعت فناوری اطلاعات تبدیل شده است که پیوند عمیقی با هوش مصنوعی دارد. در دهه‌های آینده، تلفن‌های هوشمند خیلی خوب وارد این حوزه خواهند شد و در آن پیشرفت خواهند کرد. سرعت دسترسی به شبکه‌ها و استفاده از هوش مصنوعی، تلفن‌های همراه را قادر خواهند کرد که کاربران نه‌تنها مدیریت مسائل ساده روزمره را به دستیاران دیجیتال خود در تلفن‌های همراهشان واگذار کنند، بلکه در تصمیم‌گیری‌های پیچیده‌تر نیز از آنها کمک بگیرند. دستیاران مجازی در دهه‌های پیش رو پیشرفته‌تر و هوشمندتر خواهند شد و حتی نگرانی برخی از افراد مثل ایلان ماسک را هم درباره تسلط ماشین بر زندگی انسان موجب شده‌اند.

منبع گجت

چرا باید خواند: تلفن همراه هوشمند یکی از مهم‌ترین ابزارهای جوامع امروزی است که به احتمال خیلی زیاد، در آینده نیز نقش پررنگ‌تری بازی خواهد کرد. آگاهی از مسیرهای احتمالی صنعت تلفن هوشمند برای بسیاری از کارشناسان جذاب است.



واقعیت مجازی هم دارای کنسول‌های زیاد است و هم در تلفن‌های هوشمند بیش از گذشته به کار می‌رود. واقعیت مجازی را می‌توان گرافیکی پیشرفته در نظر گرفت که تا دو دهه آینده مسیری درخشان را در پیش خواهد داشت

[آینده آموزش]

تاثیر فناوری در شکل‌دهی به مدارس آینده

فناوری آموزش تعیین می‌کند که دانش‌آموزان فردا در مدارس چه خواهند کرد

منبع اکونومیست

چرا باید خواند:
آموزش یکی از حوزه‌های مهم فعالیت‌های انسانی در آینده خواهد بود و دانستن اینکه شکل‌های آینده آموزش چطور خواهند بود، برای هر فعال اقتصادی و اجتماعی لازم است.

مدرسه آزمایشگاهی «خان» شیوه جدیدی از آموزش را برای دانش‌آموزانی مثل آمارتیا، ۱۰ ساله، ارائه می‌کند. در این مدرسه که در منطقه «مانتین ویو» در کالیفرنیا واقع است، بچه‌ها لازم نیست که مشق بنویسند یا همه روز توی کلاس‌های درس باشند. آنها از نظر سنی دسته‌بندی نشده‌اند و در فضاهای مشترکی سهیم‌اند چراکه از اهداف و برنامه انفرادی خود پیروی می‌کنند، از نرم‌افزاری استفاده می‌کنند که به وسیله برنامه‌نویسان در منازل مهندسان نوشته شده و با همین نرم‌افزارها است که امتحان می‌دهند و فیلم‌های تدریس دروسشان را از سازمان خواهرخوانده مدرسه خود، آکادمی «خان»، نگاه می‌کنند. این آکادمی به صورت آنلاین مدرس پرورش می‌دهد.

فکر استفاده از فناوری برای تغییر دادن آموزش تازه نیست. در سال ۱۹۲۸، سیدنی پرسی، یک روان‌شناس، «ماشین آموزش» را ابداع کرد که تصور می‌کرد «معلمان و دانش‌آموزان را از جان کردن آموزش رها می‌کند». این ماشین خودکار، صفحه‌هایی کاغذی با سؤالاتی داشت که چندین گزینه داشتند. با فشردن دکمه دست راست، صفحه جلو می‌آمد و برای جواب‌های درست، شیرینی جایزه می‌داد. از آن زمان تاکنون، فناوری خیلی در مدارس تغییری به وجود نیاورد و انقلاب فناوری اطلاعات نیز که به خیلی از بخش‌های دیگر شکل جدید بخشید، در حوزه آموزش تاثیر کمی گذاشت.

این اتفاق ربطی به سخت‌افزار نداشته است. در سال ۱۹۸۴، یک سال بعد از اینکه اولین «مکینتاش» عرضه شد، مدارس امریکایی به طور میانگین برای هر ۱۲۵ دانش‌آموز یک رایانه شخصی داشت. تا سال ۲۰۱۲، این رقم به ۵ رایانه برای هر ۹ نفر رسید. اما این افزایش بسیار شدید در دسترسی به فناوری اطلاعات، طبق تحلیل‌هایی که جورج بالمن و روبرت فیرلی در مدارس سراسر جهان انجام دادند، «تاثیری کوچک یا حتی هیچ تاثیر مثبتی» در نتایج آموزشی مثل نمرات امتحانی داشت. سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه در سال ۲۰۱۵ دریافت که ارتباطی بین میزان هزینه‌های کشورهای در حوزه فناوری اطلاعات در مدارس و توانایی دانش‌آموزان ۱۵ ساله در ریاضیات، علوم و خواندن، وجود ندارد.

با این حال، امروزه این سنگ بنا به دو دلیل در حال تغییر است. اولین دلیل این است که «فناوری آموزشی» بیش‌ازپیش قادر شده است با روش‌های پیچیده‌ای با دانش‌آموزان تعامل برقرار کند. مطالعات اخیر نشان می‌دهد نرم‌افزارهایی که به جای اینکه فقط پرسش و پاسخ را انجام دهند، پاسخ‌گویی بیشتری در نقش یک معلم به دانش‌آموزان دارند، می‌توانند یادگیری دانش‌آموزان را افزایش دهند. دلیل دوم نیز این است که تعداد روزافزونی از مدارس، مثل مدرسه «خان»، ایجاد شده‌اند که نه‌تنها فناوری‌های آموزشی جدید را برای آموزش به روش معمولی در میان دانش‌آموزان خود به کار می‌گیرند، بلکه از نرم‌افزارهای جدیدی استفاده می‌کنند تا شیوه‌های گذران زمان دانش‌آموزان و معلمان در مدارس را تغییر دهند. به نظر می‌رسد که هردوی این اتفاقات با بهره‌وری بیشتری همراه باشند. در خلال دهه‌های زیادی، کسانی که دست به نوآوری آموزشی می‌زدند با فراغ بال در روشی از آموزش مشارکت داشتند که به آن «مدل کارخانه‌ای» گفته می‌شد؛ یعنی کودکانی در سن یکسان، با معلمی یکسان و با روشی یکسان آموزش می‌دیدند. امروزه، دست‌کم در برخی از جاها، این شرایط به وضعیت شمارش معکوس دچار شده است.

باید در نظر گرفت که سرمایه‌گذاران در حوزه آموزش نیز شرایط را تغییر داده‌اند، چه آنهایی که برای اهداف خیرخواهانه این سرمایه‌گذاری را انجام می‌دهند چه کسانی که برای دیگر اهداف این کار را می‌کنند. بسیاری از این سرمایه‌گذاری‌ها، مثل موسسه خیریه مارک زاکربرگ و همسرش، روی فناوری آموزشی سرمایه‌گذاری کرده‌اند. زاکربرگ می‌خواهد که بیشتر مدارس امریکایی انواع جدید آموزش را برگزینند که او قول داده طی یک دهه این اتفاق بیفتد و به انتشار این شیوه‌های جدید آموزشی در سراسر جهان کمک کند. مجموع بازارهای فناوری آموزشی امریکای شمالی و اروپا (شامل آموزش‌های بیشتر و بالاتری از مدارس) از ۷۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ به ۱۲۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ رسیده است.

تحقیقات در دو حوزه در حال شکل‌دهی به فناوری جدید است. هوش مصنوعی در حال ایجاد امکان برای یادگیری ماشینی برای دانش‌آموزانی است که از آنها برای تحقیق روی داده‌های تولیدشده با روندهای هوش مصنوعی استفاده می‌کنند. و تحقیق روی روان‌شناسی، علوم شناختی و دیگر رشته‌های نظیر این حوزه‌ها در حال ثابت کردن آشکار کردن بینش‌های عملی در زمینه «علم یادگیری» است.

روان‌شناس امریکایی، بنجامین بلوم، اخیرا متقاعد شده است که

نرم‌افزار «مایند اسپارک» که توسط موسسه هندی «ابتکارات آموزشی» نوشته شده، صرفا از یک بانک داده با ۴۵ هزار سؤال استفاده می‌کند که هر روز ۲ میلیون جواب برای آنها تولید می‌شود. برنامه‌نویسان این نرم‌افزار که مرتکب اشتباهات مشابهی شده‌اند، از داده‌های باارزش دانش‌آموزان طی بیش از یک دهه استفاده کرده‌اند تا نرم‌افزاری را بنویسند که بتواند اشتباهات آنها را تشخیص دهد





در کلاس یک‌ونیم‌ساعته ریاضیات، وقتی که دانش‌آموزان وارد کلاس می‌شوند، مثل تابلوهای اعلانات فرودگاه، نگاه می‌کنند که چه کارهایی را باید برای آن ساعت انجام دهند و چه چیزی را باید آن روز یاد بگیرند.

بســیاری از متخصصان امر آموزش برای فائق آمدن بر شکست‌ها و خطاهای مدل کارخانه‌ای آموزش، نیازمند به این هستند که ساختار گروهی آموزش را بیشتر شبیه به آموزش خصوصی و شخصی بکنند. تحقیقات نشان داده است که تدریس خصوصی دارای بیشترین تاثیر در انواع شــیوه‌های آموزشی اســت. بنابراین کلاس‌های درس که با دانش‌آموزان همسن تشکیل می‌شدند و تدریس یکسانی به همه افراد به عمل می‌آمد، باید تغییر کنند و بیشتر از گذشته به شکل آموزشی خصوصی‌دربیایند.

یادگیری ماشینی که شاخه‌ای از هوش مصنوعی است و به رایانه‌ها اجازه می‌دهد که از الگوهایی بهره بگیرند که برای درک واضح مفاهیم برنامه‌ریزی نشــده‌اند، به خوبی به درد این شیوه می‌خورد. نرم‌افزار «مایند اســپارک» که توسط موسســه هندی «ابتکارات آموزشی» نوشته شده، صرفا از یک بانک داده با ۴۵ هزار سؤال استفاده می‌کند که هر روز ۲ میلیون جواب برای آنها تولید می‌شود. برنامه‌نویسان این نرم‌افزار که مرتکب اشتباهات مشــابهی شده‌اند، از داده‌های باارزش دانش‌آموزان طی بیش از یک دهه اســتفاده کرده‌اند تا نرم‌افزاری را بنویسند که بتواند اشتباهات آنها را تشخیص دهد. برای مثال، بچه‌ها اغلب می‌گویند که ۳,۲۷ از ۳,۳ یا ۴,۵۶ از ۴,۹ بزرگ‌تر است. دلیلش این است که آنها «۲۷» و «۵۶» بعد از ممیز را بزرگ‌تر از «۳» و «۹» می‌بینند. این اشــتباه به عنوان «فکر کردن به عدد کامل» شناخته می‌شود. «مایند اســپارک» از این الگوی اشــتباه کردن استفاده و تمرینات تقویتی مشخصی را پیشنهاد خواهد کرد.

برنامه‌های جدیدتر در این حوزه، می‌توانند اشتباهات مشخص هر فرد را تشــخیص دهند و بعد با تمرینات در همان حوزه، ضعف‌های دانش‌آموز را تقویت کنند. برندهای آموزش ماشینی در امریکا، اکنون به ۳۲ هزار دانش‌آموز در ۳۸۸ مدرسه در سراسر امریکا آموزش علوم و ریاضیات می‌دهند. نرم‌افزار «گیکــی» به ۴۱۵ هزار دانش‌آموز در مدارس عمومی ســائوپائولو آموزش می‌دهند و آموزش تعداد خیلی بیشتری از آنها را نیز در خانه‌ها بر عهده دارند. در سال ۲۰۱۶، شرکت «بایجو» که یک شرکت هندی است، یک سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیون دلاری روی آموزش ماشــینی انجام داد. یک شــرکت چینی نیز به طور گســترده از نرم‌افزارهای تشخیص صوت استفاده می‌کند تا به دانش‌آموزان در یادگیری زبان انگلیسی کمک کند.

رشد سریع در حوزه تشخیص و تولید صدا، ممکن است ایده‌های این‌چنینی بیشتری تولید کند. محققان در آزمایشگاه «آرتیکیولَب» در دانشگاه کارنگی ملون، از فناوری تشخیص صدا استفاده کرده‌اند تا ابزار «الکس» را توسعه بدهند؛ ابزاری که یک «هم‌کلاسی مجازی» است و با کودکان به لهجه‌های محلی صحبت می‌کند تا آنها احساس راحت‌تری در کلاس داشته باشــند. یافته‌های «آرتیکیولب» نشان می‌دهد که برخی کودکان سیاه‌پوست وقتی که با هم‌کلاسی مجازی خــود به لهجه محلی افریقایی - امریکایی تعامل دارند، ســریع‌تر از کسانی که با زبان استاندارد صحبت می‌کنند، علوم را یاد می‌گیرند.

اخیرا تحقیقی با تلفیق نتایج ۴۱ مطالعه روی ارتباط یادگیری و استفاده از نرم‌افزارهای کمک‌آموزشی نشان داده است دانش‌آموزانی که از این نرم‌افزارها استفاده می‌کنند، سطح یادگیری بالاتری دارند. به خصوص برای کشورهای فقیرتر، استفاده از روش یادگیری ماشینی می‌تواند در یادگیری دانش‌آموزان با هزینه‌های کمتر موثر باشد. با این حال، تحلیل مقالات و مطالعات منتشرشده درباره یادگیری ماشینی نمی‌تواند روشن‌کننده کل تصویر این نوع آموزش باشد. اغلب مطالعاتی که نشــان می‌دهند نتیجه یادگیری ماشینی منفی یا مبهم است، منتشر نمی‌شوند. همچنین قضاوت درباره عملکرد آموزش ماشینی در حوزه‌های نرم‌تری که تقلید ماشین از معلم در آنها سخت‌تر است، بسیار دشوارتر می‌شــود. اینکه چطور ماشین می‌تواند در یادگیری تاریخ موثر عمل کند، کار ســختی است. اما ماشین در این حوزه‌ها نیز می‌تواند تا حدی به معلم کمک کند. ابزارهایی مثل الگوریتم‌های «قضاوت مقایســه‌ای» می‌تواند در دروســی همچون مقاله‌نویسی کمک‌حال معلمی باشد که ممکن است خسته یا گرسنه باشد.

همچنین باید این نکته را تذکر داد که نظام‌های آموزشی متفاوت می‌تواند اثرات متفاوتی را در جاهایی متفاوت نشان بدهد. مطالعه‌ای که نتایجش در سال ۲۰۱۴ منتشر شد، نشان داد دانش‌آموزانی که از نرم‌افزار «تیچ تو وان» استفاده می‌کنند، ریاضیات را سریع‌تر از میانگین ملی یاد می‌گیرند. اما در مورد موسسات نظیر شرکتی که نرم‌افزار «دریم باکس» را ارائه کرده، اثرگذاری آموزشــی از مدرسه تا مدرسه متفاوت اســت. وقتی که دانش‌آموزان ۶۰ تا ۹۰ دقیقه در هفته از این نرم‌افزار اســتفاده می‌کنند، همان‌طور که تولیدکننده آن توصیه کرده، نتیجه اثرگذاری آن خیلی بهتر از کسانی است که کمتر از آن استفاده کرده‌اند.

برای اینکه بدانیم مدارس آینده تحت تاثیر آموزش ماشینی چطور خواهد بود، می‌توان به فرآیندهای آموزشی موسسه «تیچ تو وان» نگاه کرد؛ استفاده از نرم‌افزارها و ابزارهای خودکار آموزشی تغییرات زیادی در کلاس‌های درس به وجود می‌آورد. مثلا در کلاس یک‌ونیم‌ساعته ریاضیات، وقتی که دانش‌آموزان وارد کلاس می‌شوند، مثل تابلوهای اعلانات فرودگاه، نگاه می‌کنند که چه کارهایی را باید برای آن ساعت انجــام دهند و چه چیزی را باید آن روز یاد بگیرند. یک کودک باید در یک گروه روی هندسه کار کند و یکی دیگر باید به سؤالات جبر روی لپ‌تاپش پاسخ دهد. سه معلم در فضای باز کلاس می‌چرخند و پیشــرفت دانش‌آموزان را کنترل می‌کنند. در انتهای این جلسه، دانش‌آموزان در یک آزمون کوتاه شــرکت می‌کنند تا برنامه کلاسی روز بعد آنها توســط این آزمون تعیین شود. به همین دلیل است که موسساتی مثل «آلت‌اسکول» روی تغییر وضعیت کلاس‌های رایج با شرکت دانش‌آموزان در ساعت‌های معمول به وضعیتی که در کلاس‌ها و ساعت‌های آموزشی انعطاف بیشتری داشته باشد، کار می‌کنند.

برخی کودکان سیاه‌پوست وقتی که با هم‌کلاسی مجازی خود به لهجه محلی افریقایی-امریکایی تعامل دارند، سریع‌تر از کسانی که با زبان استاندارد صحبت می‌کنند، علوم را یاد می‌گیرند

مطالعات اخیر نشان می‌دهد نرم‌افزارهایی که به جای اینکه فقط پرسش و پاسخ را انجام دهند، پاسخ‌گویی بیشتری در نقش یک معلم به دانش‌آموزان دارند، می‌توانند یادگیری دانش‌آموزان را افزایش دهند



[آینده مراکز خرید]

آینده مال‌ها به کدام سمت می‌رود؟

تا سال ۲۰۲۲، از هر چهار مال امریکا یکی تعطیل خواهد شد



جاش سَنبِرن
تحلیل‌گر کسب‌وکار

منبع تایم

چرا باید خواند:
مال‌های تجاری در سال‌های اخیر در ایران به‌شدت افزایش و در نقاط مختلفی توسعه یافته‌اند. وضعیت فعلی مال‌های کشورهای غربی و آینده آنها می‌تواند آینده دورتر مال‌های ایران نیز به حساب بیاید

مال «اسکویل کیل» مشـــتریان خیلی کمی دارد و با اینکه هنوز باز اســـت و فروشگاه‌هایی در آن فعال‌اند، دیگر شـــور و حال سابق را ندارد و بخش‌های زیادی از آن، دیگر کار نمی‌کنند. ۱۰ ســـال پیش، این مال با ۹۰ فروشـــگاهش دارای رونق فراوانی بودند و شـــور زندگی زیادی در آنها دیده می‌شـــد. نوجوان‌های زیادی به آنجا می‌رفتند و جشنواره‌های متعددی در آن برگزار می‌شد. رستوران‌هایش فعال و شلوغ بود. مدیر یکی از رستوران‌های آنجا می‌گوید: «رستوران پر از آدم بود. ما میلیون‌ها تماس در روز داشتیم که می‌پرسیدند هنوز باز هستید یا نه؟» مدیریت این مال، در ماه می امسال تصمیم گرفت که روزهای تعطیلی مستاجران باقی‌مانده در این مجتمع را از ۶۰ روز در سال به ۹۰ روز افزایش دهد.

پیش‌بینی شده است که تا سال ۲۰۲۲، از هر چهار مال در امریکا یک مال از حوزه فعالیت تجاری خارج شود. مال‌ها قربانی تغییر ذائقه مشتریان، افزایش شکاف ثروت و استقبال مشتریان از خرید آنلاین شده‌اند. طبق پیش‌بینی کارشناسان، تنها در سال جاری میلادی ممکن است ۸ هزار و ۶۰۰ فروشگاه بسته شوند که بسیاری از آنها شعبه‌های برندهای معتبر هستند. امسال تاکنون ۵ هزار و ۳۰۰ شعبه از فروشگاه‌های خرده‌فروشی تعطیل شده‌اند که در میان آنها، نام‌های بزرگی مثل «سیرز»، «مکیز»، «جی‌سی‌پنی» و «کی‌مارت» دیده می‌شـــوند. در ماه مارس شـــرکت «ســـیرز» که یک هلدینگ مال‌های زنجیره‌ای و مالک فروشـــگاه‌های «کی‌مارت» است، اعلام کرد که شک بزرگی دارد در این کسب‌وکار باقی بماند و ۳۰۰ فروشگاه خود را تعطیل خواهد کرد. در ماه آوریل، شرکت «پی‌ال‌اس» اعلام کرد که ۴۰۰ فروشگاه کفش خود را به عنوان بخشی از برنامه اعلام ورشکســـتگی خود تعطیل خواهد کرد که این میزان، جدا از ۴۰۰ فروشگاه دیگر است که هم‌اکنون برنامه‌ریزی برای تعطیلی آنها انجام شده است. مجموعه مال‌های «ریدیوشاک» طی دو سال دو بار اعلام ورشکستگی کرده است. امسال ۹ فروشگاه زنجیره‌ای خرده‌فروشی ملی در امریکا مدارک مربوط به ورشکستگی را پر کرده‌اند.

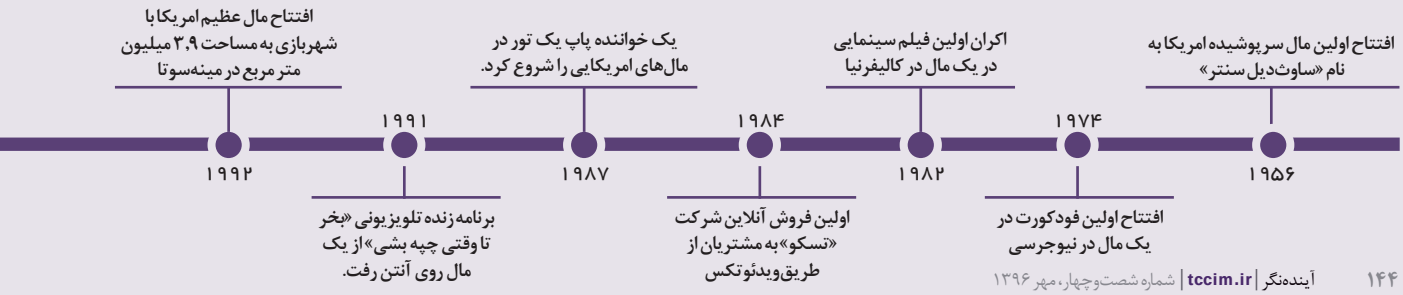
از بین رفتن مشـــاغل محلی بزرگ‌ترین اتفاقی است که کارشناسان آن را آخرالزمان خرده‌فروشـــی می‌نامند. از ســـال ۲۰۰۲، فروشگاه‌های زنجیره‌ای ۲۵ درصد از مشاغل خود، معادل ۴۴۸ هزار شغل، را از دست داده‌اند و در عین حال، تعداد تعطیلی فروشگاه‌ها در امسال، از بدترین آمار تعطیلی فروشگاه‌ها در زمان رکود بزرگ در سال ۱۹۲۹ نیز پیشی گرفته است. در این بین، رشد خرده‌فروشی‌های آنلاین نتوانسته این زیان‌ها را جبران کند و بخش تجارت الکترونیک ظرف ۱۵ سال گذشته، تنها ۱۷۸ هزار شغل به تعداد مشاغل افزوده است. بخشی از این مشاغل در مراکز بزرگ توزیع شرکت «آمازون» ایجاد شده است که در سرتاسر امریکا باز می‌شوند و مکانشان خیلی از محل مال‌هایی که به بسته‌شدنشان کمک کرده‌اند، دور نیســـت. یکی از آنها در پنسیلوانیا، در ۷۲ کیلومتری مال «اسکویل کیل» واقع شده است.

اما مراکز توزیع آمازون، مراکز کار به حســـاب می‌روند، نه مکان‌هایی برای جمع شدن. مال مکانی برای هردوی این منظورها است. از وقتی که ۶۱ سال پیش اولین مال سرپوشیده در حاشیه شهر مینیاپولیس افتتاح شد، مال‌های خرید به جایی برای طبقه متوسط امریکایی تبدیل شد که بیش از اینکه در آن خرید کنند، در آنجا جمع می‌شدند. بچه‌ها در مال‌ها بازی می‌کردند، مادربزرگ‌ها چیزهایی را که می‌خواستند پیدا می‌کردند، اقیانوســـی از پارکینگ‌های بزرگ در کنار مال‌ها به چشـــم می‌خورد و غذاهای زیادی در آنها سرو می‌شد. خوب یا بد، مال عرصه عمومی مردم این مناطق طی ۶۰ سال گذشته بود.

سؤال اینجاست که وقتی مال‌ها ناپدید می‌شوند چه اتفاقی می‌افتد. به مالی که در بچگی می‌رفتید فکر کنید؛ بوی انواع عطرها و خوردنی‌ها، فواره‌ها، پوســـترهای رنگارنگ و برندهای معروفی را به یاد می‌آورید که بچه‌ها در کنار آن بزرگ می‌شـــدند. نیمی از قرن بیســـتم و تقریبا ۲۰



نمونه یک مال مرده





وقتی که شما به داخل یک مال مرده وارد می‌شوید، هم‌زمان شوکه می‌شوید و غم‌زده. فکر می‌کنم این احساسی است که خیلی از جوان‌ها دارند. مثل این است که شما دارید غرق شدن کشتی تایتانیک را نگاه می‌کنید.

سال از قرن جدید را مردم در این مال‌ها سپری کرده‌اند. این مال‌ها اکوسیستم‌هایی بودند که ترکیبی از جامعه و سرمایه‌داری محسوب می‌شدند که هرچه شما نیاز داشتید یا نداشتید در آن فروخته می‌شد. این تجربه‌ای بود که سرتاسر امریکا از روی یک الگو تکثیر شد: مال «ساوث‌دیل سنتر» در منطقه ادینا در مینه‌سوتا. این مال در سال ۱۹۵۶ افتتاح شد و معمارش ویکتور گروئن اتریشی بود. فکر او این بود که جایی در حاشیه شهر به صورت سرپوشیده درست کند که شامل ساختمان‌های مسکونی، بیمارستان و فضای اداری و تجاری باشد و فروشگاه‌های مختلف در کنار هم باشند. در مرکز مجتمع هم یک فضای وسیع به سبک اروپایی با یک مجسمه باشد با کافه‌های دارای فضای باز و همچنین یک پرنده‌خانه.

ساختن مال‌ها به‌سرعت با الگو گرفتن از اولین مال امریکا شروع شد و هکتارها زمین کشاورزی تبدیل به جایی شد که «اهرام سال‌های رونق اقتصادی» در آنها بنا می‌شد. با تسهیلات مالیاتی که در قبال ساختن این مال‌ها اعمال می‌شد، سرمایه‌گذاری زیادی در آنها صورت گرفت و شبکه بزرگراهی بین‌ایالتی نیز به شکوفایی آنها کمک کرد. این اتفاقات در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ رخ داد.

در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، مال‌ها تثبیت شدند، از فرهنگ پاپ بهره گرفتند و تورهای خوانندگان و برنامه‌های زنده تلویزیونی در آنها اجرا می‌شد. به تدریج مال‌های بزرگ‌تری ساخته می‌شدند و تعدادشان هم بالاتر می‌رفت. در سال ۱۹۹۲، گزارشگر روزنامه نیویورک تایمز توانست طی ۹۰ رانندگی حوالی میدان «تایمز» نیویورک، ۴۸ مال را به شمار آورد. در همان سال، مال امریکا به عنوان بزرگ‌ترین مال کشور در مینه‌سوتا افتتاح شد که بسیار وسیع بود و بیش از ۵۰۰ فروشگاه داشت. بین سال‌های ۱۹۵۶ تا ۲۰۰۵، در مجموع هزار و ۵۰۰ مال در امریکا ساخته شد و نرخ رشد آنها اغلب از نرخ رشد جمعیت پیشی می‌گرفت.

مثل هر رونقی، رونق مال‌ها نیز نمی‌توانست برای همیشه باقی بماند. کاهش رونق در اواسط دهه ۲۰۰۰ به‌آهستگی شروع شد. افزایش خرید آنلاین و رکورد بزرگ مالی باعث کاهش فروش کالا و غذا در خرده‌فروشی‌های بلندآوازه‌ای مثل «جی‌سی‌پنسی» و «میسیز» شد که بسیاری از مال‌های امریکا را در مالکیت خود داشتند. بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳، رفتن به مال‌ها در ایام تعطیلات که شلوغ‌ترین ایام خرید سال به شمار می‌رود، تا ۵۰ درصد کاهش یافت.

برخی از موارد پی‌درپی مردن مال‌های بزرگ، چیزی است که اقتصاددان‌ها به آن به دیده یک اصلاح بازار نگاه می‌کنند. رونالد فریدمن، یکی از افراد طرف قرارداد موسسه «مارکوم» که روی روندهای مصرف کار تحقیق می‌کند، می‌گوید: «ما بیش از اندازه دارای خرده‌فروشی هستیم.» تخمین زده شده است که برای هر نفر در امریکا ۲,۴ متر مربع فضای خرده‌فروشی در مقابل حدود ۰,۲۳ متر مربع سرانه فضای خرده‌فروشی اروپا وجود دارد. تقریبا ۶۰ درصد فروشگاه‌های «میسیز» که ناچار به تعطیلی شده‌اند، در ۱۶ کیلومتری یک فروشگاه «میسیز» دیگر قرار داشته‌اند.



افتتاح اولین مال سرپوشیده امریکا به نام «ساوث‌دیل سنتر»

با این حال، افزایش جمعیت امریکایی‌ها ایجاب نمی‌کند که حتی یک فروشگاه «میسیز» دیگر ساخته شود. در زندگی‌های دیجیتال ما، بسیاری از امکاناتِ عالی‌تر از مال‌ها با یک کلیک در اختیار گذاشته می‌شود. به علاوه، مال‌ها برای اوقات فراغت و خرید سر فرصت طراحی شده و طوری هستند که شما باید ماشین را پارک کنید و برنامه‌ای برای وقت‌گذرانی داشته باشید. امروزه، بیشتر این وقت به زندگی‌های شلوغ‌تر ما، مشاغل دوم و اپلیکیشن‌هایی اختصاص داده می‌شود که به ما اجازه می‌دهد با آنها غذا سفارش دهیم به جای اینکه به یک فودکورت برویم. لئونارد شلزینگر، استاد کسب‌وکار دانشگاه هاروارد، می‌گوید: «مال‌ها برای الگوهایی از تعامل اجتماعی ساخته شده‌اند که بیش‌ازپیش دیگر وجود ندارند.»

دن بل، فیلم‌سازی که سری فیلم‌های «مال‌های مرده» را در «یوتیوب» تهیه می‌کند، می‌گوید: «امریکایی‌های جوان‌تر به مال‌ها به عنوان روشی ازمُدافتاده نگاه می‌کنند. آنها به مال به عنوان یک چیزی متعلق به دوره پدر و مادرشان نگاه می‌کنند، نه چیزی که متعلق به خود آنهاست.» ویدئوهایی درباره اینکه مال‌ها به عنوان معابد تجاری امریکا به رو افول هستند، میلیون‌ها بیننده پیدا کرده و او هر هفته صدها پیام از کودکان و نوجوانانی دریافت می‌کند که به او می‌گویند دوست ندارند پایشان را درون یک مال سنتی بگذارند. او می‌گوید: «وقتی که شما وارد یک مال مرده می‌شوید، هم‌زمان شوکه می‌شوید و غم‌زده. فکر می‌کنم این احساسی است که خیلی از جوان‌ها دارند. مثل این است که دارید غرق شدن کشتی تایتانیک را نگاه می‌کنید.»

از وقتی که ۶۱ سال پیش اولین مال سرپوشیده در حاشیه شهر مینیاپولیس افتتاح شد، مال‌های خرید به جایی برای طبقه متوسط امریکایی تبدیل شد که بیش از اینکه در آن خرید کنند، در آنجا جمع می‌شدند

درسال ۱۹۹۷ «نت‌فلیکس» شروع به نمایش خانگی آنلاین فیلم کرد. درسال ۲۰۰۵ خرده‌فروش‌های آنلاین «یکشنبه سایبر» را به وجود آوردند تا فروش روزهای تعطیل را افزایش بدهند

شرکت «سیرز اند کی‌مارت» اعلام کرد بیش از ۳۰۰ فروشگاهش را تعطیل می‌کند؛ قیمت هر سهم «آمازون» به ۱۰۲۴ دلار رسید که نسبت به سال شروع به کارش ۵ هزار و ۶۸۹ درصد رشد کرده بود.

فروش آنلاین شرکت‌ها به مشتریان در سال برای اولین بار از هزار میلیارد دلار گذشت.

برای اولین بار از دهه ۱۹۵۰، هیچ مال جدیدی در امریکا ساخته نشد.

«آمازون» اولین کتاب آنلاین خود را فروخت؛ وب‌سایت حراج «ای‌بِی» شروع به کار کرد.

اواسط دهه ۱۹۹۰

سالانه ۱۴۰ مال در سرتاسر امریکا ساخته می‌شد.

۱۹۹۵

۲۰۰۳

فروش آنلاین خرده‌فروشی امریکا در سال برای اولین بار با رشد ۲۵ درصدی نسبت به سال قبل، از ۱۰۰ میلیارد دلار گذشت.

۲۰۰۷

۲۰۱۰–۱۳

مال‌ها با ۵۰ درصد کاهش فروش مواجه شدند چراکه خرید آنلاین بیش‌ازپیش طرفدار پیدا کرده بود.

۲۰۱۲

۲۰۱۶

«یکشنبه سایبر» ۳,۴۵ میلیارد دلار فروش کرد که بزرگ‌ترین فروش الکترونیکی امریکا در یک روز بود.

۲۰۱۷

هرچه سهم بیشتری از کالاها با استفاده از بیت‌کوین معامله شود، ارزش بیت‌کوین به‌عنوان ابزار معامله بیشتر می‌شود. در دنیای پول‌های کاغذی هم سیستم مشابهی وجود دارد و ارزش پول‌ها را حجم تجارت انجام‌شده با آنها تعیین می‌کند ولی دولت با کنترل میزان عرضه و تقاضا تلاش می‌کند تا بازار را کنترل کند و از نوسان زیاد ارزش پول جلوگیری کند.

ارزش بیت‌کوین‌ها در سال‌های آتی چقدر است؟

۱ **پیش‌بینی ارزش بیت‌کوین‌ها در بازار جهانی برای فعالان بازار مالی اهمیت زیادی دارد. افزایش ارزش بیت‌کوین در سالدهای اخیر باعث شد تا سرمایه‌های زیادی وارد این بازار شود. حال تحلیل‌گران بازارهای مالی در سایت سی‌ان‌بی‌سی، اکونومیست، بلومبرگ و شبکه خبری سی‌سی‌ان به این سؤال پاسخ داده‌اند که در سال‌های آتی ارزش بیت‌کوین چقدر خواهد بود.**



چارلی هایتر
مدیرعامل شرکت کریپتوکامپر

ارزش بیت‌کوین‌ها تحت تأثیر عوامل مختلفی قرار دارد. یکی از این عوامل را می‌توان عرضه و تقاضا دانست. در سال‌های اخیر نرخ رشد تقاضا بیش از نرخ رشد عرضه بیت‌کوین بوده است و به همین دلیل قیمت آن رشد کرد. عرضه و تقاضا دو اصل مهم و زیربنایی اکوسیستم بازار بیت‌کوین هستند و نوسانات آنها تأثیر زیادی روی قیمت دارد. از طرف دیگر چون این پول دیجیتال است، قوانین دنیای دیجیتال و تحولات ایجادشده در این بخش هم تأثیر زیادی روی ارزش آن دارد؛ بنابراین برای اینکه بتوانیم پیش‌بینی درستی از بازار بیت‌کوین‌ها داشته باشیم باید در ابتدا زیرساخت‌های این بازار را شناسایی کنیم و عملکرد هریک از آنها را به‌درستی درک کنیم. تنها در این صورت است که پیش‌بینی درستی از بازار سال‌های آتی خواهیم داشت. به نظر من با توجه به اینکه دنیای دیجیتال با سرعت بالایی در حال رشد است و می‌توان انتظار داشت که در آینده نزدیک سهم زیادی از اقتصاد دنیا به دنیای دیجیتال وابسته باشد، حضور و اهمیت پول‌های دیجیتالی و تقاضا برای بیت‌کوین‌ها هم بیشتر خواهد شد که این مسئله به افزایش قیمت بیت‌کوین منجر خواهد شد ولی میزان این افزایش به میزان تقاضا بستگی خواهد داشت.



وان پیترسون
تحلیل‌گر بانک saxo

ارزش بیت‌کوین تا ده سال آینده به بیش از ۱۰۰ هزار دلار می‌رسد که ۳۴۸۳ درصد بیش از ارزش آن در ماه اوت سال ۲۰۱۷ میلادی خواهد بود. من در ماه دسامبر سال ۲۰۱۶ یعنی زمانی که هر بیت‌کوین با قیمت ۷۵۴ دلار مبادله می‌شد اعلام کردم در سال ۲۰۱۷ متوسط قیمت هر بیت‌کوین به مرز ۲۰۰۰ دلار می‌رسد که از افزایش ۱۶۵ درصدی نسبت به متوسط ارزش آن در سال ۲۰۱۶ حکایت داشت. کمتر از پنج ماه بعد از این پیش‌بینی، ما شاهد رسیدن قیمت هر بیت‌کوین به مرز ۲۰۰۰ دلار بودیم. مطالعات تاریخی هم نشان می‌دهد که افزایش ارزش بیت‌کوین در سال‌های قبل هم بسیار زیاد بوده است. مثلاً در سال ۲۰۱۳ ارزش هر بیت‌کوین در بازار ۱۵۰۰ درصد رشد کرد. از طرف دیگر باید در نظر داشت که در سال‌های اخیر استقبال از این بازار افزایش چشم‌گیری پیداکرده است و به همین دلیل می‌توان انتظار داشت که ارزش آن باز هم افزایش یابد.



کریس برنیسک
اقتصاددان و نویسنده

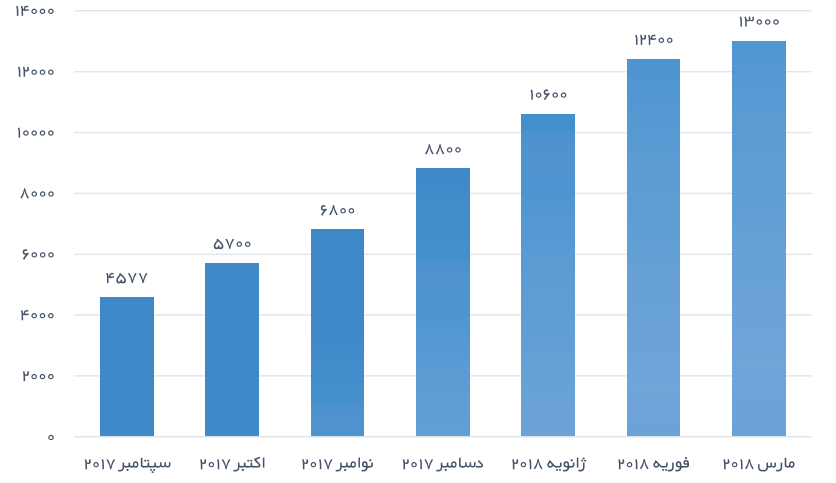
رابطه مثبت و قدرتمندی بین قیمت بیت‌کوین در بازار مصرف و میزان جست‌وجوی کلمه بیت‌کوین در گوگل وجود دارد. به عبارت دیگر هرزمانی که مردم متقاضی کسب اطلاعات بیشتر در این مورد هستند یا خرید خود را از این پول الکترونیکی افزایش می‌دهند، قیمت بیت‌کوین در بازار رشد می‌کند و هرزمانی استقبال از آن کم می‌شود قیمت بیت‌کوین هم تنزل پیدا می‌کند. در اواسط ماه اوت سال جاری قیمت هر بیت‌کوین در بازار جهانی تا مرز ۴۰۰۰ دلار بالا رفت و در اواخر این ماه قیمت از مرز ۵۰۰۰ دلار گذشت ولی با استناد به این روند افزایشی نمی‌توان گفت در سال‌های آتی قیمت بیت‌کوین همچنان رشد می‌کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد هر زمانی که ما شاهد افزایش ناگهانی قیمت بیت‌کوین در بازار بودیم، سقوط ناگهانی هم مشاهده شده است و من انتظار دارم تا اواسط سال ۲۰۱۸ قیمت بیت‌کوین در بازار جهانی به‌یکباره تنزل پیدا کند و در این شرایط سرمایه‌گذاران در بازار متضرر شوند. به نظر من این اتفاق در راه است همان‌طور که در ژوئن سال ۲۰۱۱ بعد از افزایش ناگهانی قیمت بیت‌کوین در بازار، شاهد افت ۹۳ درصدی قیمت آن بودیم. در آوریل سال ۲۰۱۳ بعد از ایجاد یک حباب قیمتی در بازار بیت‌کوین‌ها، افتی ۷۱ درصدی در قیمت مشاهده شد و درنهایت در نوامبر سال ۲۰۱۳ بازار بیت‌کوین‌ها شاهد سقوط ۸۵ درصدی بود. پیش‌بینی من این است که تا اواسط سال بعد سقوطی بالغبر ۸۷ درصد در بازار بیت‌کوین‌ها ایجاد خواهد شد و به همین دلیل به سرمایه‌گذاران در این بازار توصیه می‌کنم بااحتیاط در این مسیر گام بردارند.



آدام دیویس
تحلیل‌گر اقتصادی

ارزش بیت‌کوین‌ها که به‌عنوان ابزاری برای انتقال پول ایجادشده است در سال‌های اخیر افزایش یافت. هرچه سهم بیشتری از کالاها با استفاده از بیت‌کوین معامله شود، ارزش بیت‌کوین به‌عنوان ابزار معامله بیشتر می‌شود. در دنیای پول‌های کاغذی هم سیستم مشابهی وجود دارد و ارزش پول‌ها را حجم تجارت انجام‌شده با آنها تعیین می‌کند ولی دولت با کنترل میزان عرضه و تقاضا تلاش می‌کند تا بازار را کنترل کند و از نوسان زیاد ارزش پول جلوگیری کند. ولی در بازار بیت‌کوین‌ها، دولت هیچ قدرتی برای کنترل عرضه و تقاضا ندارد به همین دلیل است که نوسان در این بازار بیشتر است. از طرف دیگر با توجه به افزایش استقبال از بیت‌کوین‌ها در دنیای امروز نسبت به سال‌های قبل، انتظار می‌رود متوسط ارزش هر بیت‌کوین در سال ۲۰۱۷ بیش از متوسط ارزش آن در سال قبل باشد. از نظر من متوسط ارزش هر بیت‌کوین در سال جاری به ۳۰۰۰ دلار می‌رسد که برای پولی که به‌تازگی ایجاد و استفاده‌شده است، نرخ قابل قبولی است.

پیش بینی قیمت بیت کوین(دلار امریکا)



نمی‌توان انتظار داشت بیت‌کوین جای پول کاغذی را بگیرد زیرا بیت‌کوین‌ها ارزش ثابتی ندارند و ارزش آنها با ارزش دیگر واحدهای پولی مورداستفاده در دنیا یا حتی طلا به‌عنوان منبع حفظ ارزش قابل‌مقایسه نیست. این عدم ثبات و غیرقابل مقایسه بودن ارزش بیت‌کوین می‌تواند در میان‌مدت و بلندمدت به اقتصاد ضربه بزند.

آیا بیت‌کوین جای پول را می‌گیرد؟

۲

اینکه روزی پول‌های الکترونیکی جایگزین پول‌های کاغذی شوند مسئله‌ای است که بارها مورد بحث قرارگرفته است. برخی بر این باور هستند که قابلیت‌های سیستم پول‌های کاغذی بیش از پول‌های الکترونیک است و برخی با این دیدگاه مخالف‌اند. کارشناسان و تحلیل‌گران در وب‌سایت‌های production peer ، moneydebate و سی‌بی‌اس به این سؤال پاسخ داده‌اند.



پاتریک کوردا
اقتصاددان

بیت‌کوین‌ها بخش زیادی از ویژگی‌های پول‌های کاغذی را دارند ولی نمی‌توان آنها را جایگزین مناسبی برای سیستم پولی کنونی دنیا دانست زیرا ارزش‌گذاری آن به‌سادگی انجام نمی‌شود. مثلاً نمی‌توان پیش‌بینی کرد با افزایش یک‌درصدی ارزش دلار یا کاهش یک‌درصدی ارزش یورو، ارزش هر بیت‌کوین در بازار چه تغییری می‌کند. به همین دلیل این واحد پولی نمی‌تواند کاربردی وسیع و جهانی داشته باشد. ما نمی‌دانیم با افزایش ارزش دلار و یورو، ارزش هر بیت‌کوین افزایش پیدا می‌کند یا کاهش می‌یابد و این مسئله باعث شده است نتوان در مورد استفاده از آن به‌درستی تصمیم‌گیری کرد. به نظر من از آنجا که ارزش بیت‌کوین به ارزش هیچ واحد پولی دیگر و هیچ بازار فلزی دیگری وابسته نیست نمی‌توان آن را جایگزینی برای پول‌های کاغذی دانست. بیت‌کوین در شرایط فعلی در برخی از معاملات استفاده می‌شود و حتی امکان افزایش ارزش آن هم وجود دارد ولی اینکه در آینده ما شاهد تبدیل‌شدن آن به واحد پول اصلی مورد استفاده در جهان باشیم، بسیار دور از انتظار است زیرا ویژگی‌های مناسب برای این تغییر در آن وجود ندارد.



کانراد گراف
اقتصاددان

به نظر من بیت‌کوین امکان جایگزین پول شدن را دارد زیرا مانند پول امکان پس‌انداز شدن دارد و می‌توان آن را در معاملات استفاده کرد. بیت‌کوین بیشترین سهم از نیازهایی را که بشر با پول برطرف می‌کند تأمین می‌کند، بیت‌کوین را می‌توان پس‌انداز کرد و می‌توان حساب‌هایی با پول‌های الکترونیکی در بانک‌ها افتتاح کرد. از طرف دیگر در سال‌های اخیر تکنولوژی در بخش‌های زیادی از زندگی انسان وارد شده است و انتظار اینکه در دنیای پول هم وارد شود نادرست نیست.

تنها مسئله‌ای که باعث می‌شود در مورد امکان این جایگزینی تردید داشته باشیم نحوه ارزش‌گذاری آن است. در سال‌های اخیر ارزش بیت‌کوین را حجم مبادلات آن تعیین کرده و افزایش و کاهش ارزش دلار و یورو و دیگر واحدهای پولی نمی‌تواند تأثیر معناداری در تغییر ارزش بیت‌کوین داشته باشد. البته اگر بتوانیم بیت‌کوین را واحد پول جهانی در نظر بگیریم و دیگر نیازی به مقایسه آن با واحدهای پولی کاغذی وجود نداشته باشد، مسئله حل می‌شود. به نظر من می‌توان در آینده بیت‌کوین را به‌عنوان یک جایگزین بالقوه برای بازار پول در نظر گرفت ولی این اتفاق در کوتاه‌مدت نمی‌افتد زیرا باید سیستم‌های مالی دنیا اصلاح شود. اصلاح سیستم‌های پولی هم فرآیند دشواری است و نیاز به توافق تمامی کشورهای دنیا و همراهی آنها با یکدیگر دارد.



وان پیترسون
تحلیل‌گر بانک saxo

بازار بیت‌کوین‌ها بازار بسیار جوانی است و در سال‌های آتی، پیشرفت‌های زیادی در این بازار حاصل خواهد شد. برای اینکه این بازار رشد کند باید روش‌های ساده‌تری برای خرید و استفاده از پول‌های دیجیتالی ایجاد شود، از این واحد پولی برای انتقال وجه در خریدهای بزرگ استفاده شود و درنهایت شهروندان کشورهایی که وضعیت بحرانی اقتصادی را تجربه می‌کنند، این امکان را داشته باشند تا با تبدیل پول‌های خود به بیت‌کوین از سرمایه‌هایشان محافظت کنند. در این شرایط است که بازار بیت‌کوین می‌تواند قدرت رقابت با بازار پول‌های کاغذی را به دست آورد. بارها گفته‌شده است که یکی از موانع مهم و بزرگ برای استفاده زیاد از بیت‌کوین‌ها، نوسان زیاد ارزش آن است؛ اما باید دید این نوسان در مقایسه با چه‌چیزی بیان می‌شود. اگر شما شهروند ونزوئلا یا زیمبابوه باشید نوسان ارزش بیت‌کوین برایتان بسیار کم است و ترجیح می‌دهید دارایی‌های خود را به بیت‌کوین تبدیل کنید تا پول کشور زیمبابوه و ونزوئلا. از طرف دیگر در سال‌های بحران اقتصادی و سیاسی هم می‌توان از این بازار استفاده کرد. مثلاً در سال‌های جنگ در عراق یا در سال‌های اخیر در سوریه ارزش پول این‌دو کشور کاهش زیادی پیدا کرد و در این وضعیت استفاده از بیت‌کوین برای مردم مطلوبیت زیادی داشت.

به‌هرحال از نظر من بیت‌کوین توانایی این را دارد که جایگزین پول کاغذی شود، به‌خصوص که پیشرفت‌های تکنولوژیکی باعث شده است تا دنیای دیجیتال بر بخش بزرگی از زندگی ما احاطه داشته باشد و دلیلی برای ناتوانی پول دیجیتالی در احاطه بر بازار و اقتصاد دنیا وجود ندارد.



جرمی کوهن
ستون‌نویس، پژوهشگر در موسسه پیترسون

نمی‌توان انتظار داشت بیت‌کوین جای پول کاغذی را بگیرد زیرا بیت‌کوین‌ها ارزش ثابتی ندارند و ارزش آنها با ارزش دیگر واحدهای پولی مورداستفاده در دنیا یا حتی طلا به‌عنوان منبع حفظ ارزش قابل‌مقایسه نیست. این عدم ثبات و غیرقابل مقایسه بودن ارزش بیت‌کوین می‌تواند در میان‌مدت و بلندمدت به اقتصاد ضربه بزند. ارزش بیت‌کوین‌ها متغیر است و ما شاهد این مسئله هستیم که هرروز بیش از روز قبل این نوسان در بازار ایجاد می‌شود. درواقع بیت‌کوین را می‌توان ابزاری برای سفته‌بازی در بازار دانست نه وسیله‌ای برای حفظ ارزش.

یک دلیل دیگر برای اینکه امکان تعویض پول‌های کاغذی با پول‌های الکترونیکی وجود ندارد، این است که عرضه بیت‌کوین‌ها محدود است. مثلاً در سال ۲۰۱۲، ۱۶.۳ میلیون بیت‌کوین در بازار وجود داشته و تا ۱۰ سال آینده حداکثر شمار بیت‌کوین‌ها در بازار به ۱۷ میلیون عدد می‌رسد. به همین دلیل است که می‌توان انتظار افزایش ارزش بیت‌کوین را داشت زیرا این واحد پولی در دنیا از محبوبیت بیشتری برخوردار خواهد شد ولی کمبود عرضه آن زمینه را برای افزایش قیمت فراهم خواهد کرد. به نظر من دلیل اینکه امکان جایگزین شدن بیت‌کوین‌ها وجود ندارد این است که طراحی و ساختار ایجاد این بیت‌کوین‌ها برای تبدیل‌شدن به یک واحد پولی که روزانه استفاده شود، مناسب نیست. بنابراین این تغییر کاربری بسیار بعید است.

یکی از کاربردهای بسیار مهم بیت‌کوین‌ها را می‌توان در فعالیت‌های سفته‌بازی دید. افرادی که شاهد افزایش ارزش بیت‌کوین در بازار بودند و پیش‌بینی‌های آتی را مشاهده می‌کنند، اقدام به خرید بیت‌کوین و نگهداری از آن می‌کنند تا در آینده ارزش دارایی آنها افزایش یابد و این اصلی‌ترین کاربرد بیت‌کوین برای مردم عادی است.

کاربردهای مختلف بیت‌کوین‌ها در کجاست؟

۳ برخی از تحلیل‌گران بیت‌کوین‌ها را پول‌های آینده بشر می‌دانند و بر این باور هستند که در آینده‌ای نه‌چندان دور سهم زیادی از معاملات با این واحد پول انجام می‌شود؛ اما سؤال این است که کاربرد بیت‌کوین در کجاست. تحلیل‌گران در سایت سی‌ان‌بی سی، بلومبرگ و peerproduction به این سؤال پاسخ داده‌اند.



کریس برنیسک
اقتصاددان و نویسنده

بیت‌کوین، سرمایه‌ای برای دوره‌های بحرانی اقتصادی است و شاید بتوان عملکرد آن را به عملکرد بازار طلا تشبیه کرد. درواقع بیت‌کوین در شرایط فعلی اقتصاد دنیا به‌عنوان ابزاری برای حفظ ارزش شناخته می‌شود و هرروز بیش از قبل در مورد قدرت آن در شرایط بحرانی صحبت می‌شود. باید به این نکته توجه داشت که این واحد پولی را نمی‌توان منبع حفظ ارزش برای دوره‌های بلندمدت دانست بلکه در دوره‌های کوتاه‌مدت، مثل شرایطی که اتفاق خاصی در عرصه سیاست و اقتصاد بین‌الملل افتاده است، از این واحد به‌عنوان منبع حفظ ارزش می‌توان استفاده کرد. ولی به‌سرعت باید به پول کاغذی رایج در کشور تبدیل شود؛ در غیر این صورت حباب قیمتی می‌شکند. مطالعات نشان داده در دوره‌هایی که تنش‌های ژئوپلیتیکی بالا است، قیمت بیت‌کوین در بازار افزایش پیدا می‌کند و در وضعیت صلح و آرامش قیمت بیت‌کوین ثابت است و در سطح پایین قرار دارد. در شرایط فعلی هم حملات کلامی امریکا و کره شمالی به یکدیگر و نگرانی جامعه جهانی از احتمال درگیری بین این‌دو کشور باعث افزایش قیمت بیت‌کوین‌ها در بازار جهانی شده است.



جرمی کوهن
ستون‌نویس، پژوهشگر در موسسه پیترسون

اهمیت بیت‌کوین‌ها در فعالیت‌های تجاری است. نه اینکه برای پرداخت هزینه کالاها و خدمات قانونی استفاده شود بلکه اغلب برای تأمین هزینه‌های اقتصاد زیرزمینی استفاده می‌شود. مطالعات ما نشان داده است که بخش اعظم سهام بیت‌کوین‌ها برای فعالیت‌های اقتصادی جاری و روزمره کاربردی ندارد بلکه برای فعالیت‌های بسیار بزرگی است که انتقال پول‌های کاغذی برای انجام آن کارها بسیار دشوار است. مسئله مهمی که باعث جذابیت بازار بیت‌کوین‌ها شده و افراد مختلف را به این بازار جذب کرده است، محدودیت سهام آنها در کنار رشد تقاضا برای بیت‌کوین‌ها است. در این شرایط می‌توان انتظار داشت که قیمت بیت‌کوین رشد کند زیرا عرضه کمتر از تقاضای آن است و این رشد تقاضا باعث افزایش سودآوری می‌شود. یکی دیگر از کاربردهای بسیار مهم بیت‌کوین‌ها را می‌توان در فعالیت‌های سفته‌بازی دید. درواقع افرادی که شاهد افزایش ارزش بیت‌کوین در بازار بودند و پیش‌بینی‌های آتی را مشاهده می‌کنند، اقدام به خرید بیت‌کوین و نگهداری از آن می‌کنند تا در آینده ارزش دارایی آنها افزایش یابد و این اصلی‌ترین کاربرد بیت‌کوین برای مردم عادی است.



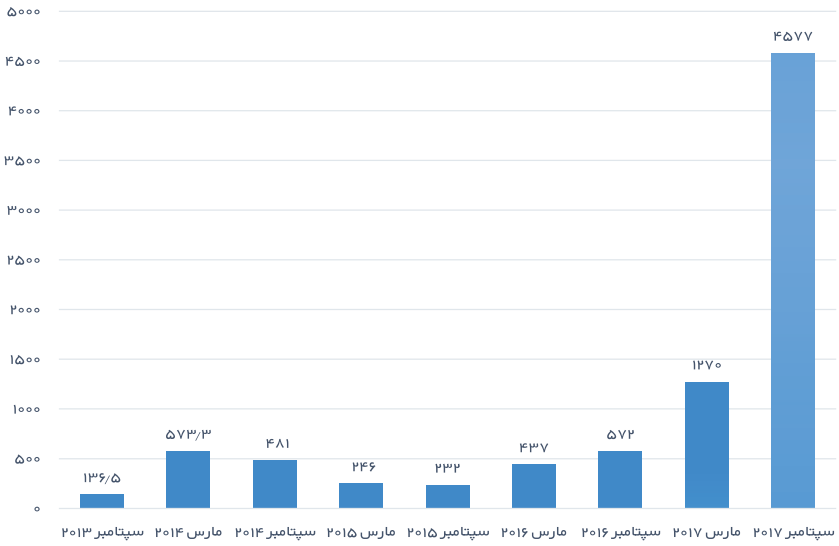
یوچی بنکلر
اقتصاددان و استاد دانشگاه هاروارد

کاربردهای بیت‌کوین در بازار را می‌توان این‌طور بیان کرد: بیت‌کوین وسیله‌ای برای پرداخت هزینه‌های کالاهای مختلف است و این پتانسیل را دارد که بدون توجه به مکان جغرافیایی معامله، از آن استفاده شود زیرا قابل تبدیل شدن به پول کاغذی در هر بازاری است. شما اگر قصد خرید یک کالای خاص را که در کشور دیگر تولید می‌شود داشته باشید، باید اول واحد پول کشور خود را به دلار تبدیل کنید که برای این کار باید هزینه‌ای بپردازید - هزینه تبدیل نرخ ارز- و سپس کالای مذکور را خریداری کنید و خریدار هم برای استفاده از آن پول باید دلار را به واحد پول کشور خود تبدیل کند و این کار هم هزینه دیگری دربر دارد. ولی با استفاده از بیت‌کوین‌ها در معاملات جهانی دیگر این هزینه‌های غیرضروری وجود نخواهد داشت و این مزیت مهمی برای اقتصاد کشور محسوب می‌شود.

سهم بیت‌کوین در بازار پول‌های الکترونیکی (درصد)

تاریخ	سهم (درصد)
ژانویه ۲۰۱۶	۹۰.۹۴
مارس ۲۰۱۶	۷۴.۲۸
می ۲۰۱۶	۸۲.۷۴
سپتامبر ۲۰۱۶	۷۹.۱۷
نوامبر ۲۰۱۶	۸۳.۰۷
ژانویه ۲۰۱۷	۸۵.۸۱
مارس ۲۰۱۷	۶۸.۸۱
می ۲۰۱۷	۵۵.۱۹
سپتامبر ۲۰۱۷	۴۵.۹۴

تاریخچه قیمت بیت کوین(دلار امریکا)



پول‌های دیجیتالی پتانسیل لازم را برای باقی ماندن در بازار مالی دنیا در بلندمدت ندارند. به نظر من مردم با سرمایه‌گذاری در این بازار و حتی توجه و مطالعه در این بازار، در حال هدر دادن وقت و پول خود هستند.

آیا سرمایه‌گذاری در بازار بیت‌کوین‌ها توصیه می‌شود؟

۴ **ارزش بیت‌کوین‌ها در سال‌های اخیر با سرعت بالایی رشد کرده است و درنتیجه آن شمار زیادی از مردم به سرمایه‌گذاری در این بازار متمایل شده‌اند. حال این سؤال وجود دارد که آیا سرمایه‌گذاری در این بازار توصیه می‌شود یا ضعف‌های موجود در این بازار مانع از این می‌شود که سرمایه‌گذاران خرد منتفع شوند.**



کریستین پاو
تحلیل‌گر بازار سرمایه

ارزش بیت‌کوین در سال‌های اخیر رشد زیادی کرده است ولی از نظر اقتصادی نمی‌توان دلیلی منطقی برای این افزایش ارزش پیدا کرد و به همین دلیل سرمایه‌گذاری در این بازار از نظر من کاری نادرست و غیرمنطقی است. من از ابتدای معرفی بیت‌کوین در این بازار حضور داشتم ولی با مطالعه عملکرد آن در ماه‌های اخیر و مشاهده افزایش زیاد ارزش آن دریافتم که این بازار وارد شرایط حبابی شده است و این وضعیت را نمی‌توان برای بازارهای مالی نادیده گرفت. از نظر من به دنبال هر حبابی در بازارهای مالی باید منتظر سقوطی مهیب بود و این سقوط می‌تواند شمار زیادی از مردم را دچار مشکلات مالی کند. مسئله دیگر این است که هیچ‌یک از شرکت‌های بیمه تمایلی برای بیمه کردن بازار بیت‌کوین ندارند و اگر به هر دلیلی این بازار از بین برود یا فرو بپاشد، سرمایه‌ای که افراد در نتیجه این سرمایه‌گذاری کسب کرده‌اند از بین می‌رود. من به‌عنوان فردی که سال‌ها در این بازار مطالعه و تحقیق کرده‌ام، سرمایه‌گذاری در بازار بیت‌کوین‌ها را توصیه نمی‌کنم، به‌خصوص برای افرادی که با تمامی سرمایه خود می‌خواهند این کار را انجام دهند.



آدام لودوین
تحلیل‌گر بازار بیت‌کوین

به نظر من بازار پول‌های الکترونیک در سالهای آتی همچنان باقی می‌ماند زیرا این بازار بسیار جوان است و راه درازی در پیش دارد. کاربردهای زیادی که برای این بازار در نظر گرفته شده است باعث شده تا هر روز بیش از قبل کاربرد این بازار افزایش یابد. اما در مورد ارزش آن در سال‌های اتی نمی‌توان به درستی نظر داد زیرا این بازار و عملکرد آن کاملا بستگی به میزان تقاضای آن دارد. اگر تقاضا در بازار رشد کند، ارزش بیت‌کوین بیشتر می‌شود و سرمایه‌گذاری در این بازار سودآوری بالاتری خواهد داشت و اگر تقاضا برای آن کم شود ارزش بیت‌کوین هم تنزل خواهد یافت و سرمایه‌گذاری در این بازار سودی نخواهد داشت. نمی‌توان گفت که در درازمدت بازار بیت‌کوین در چه مسیری حرکت می‌کند ولی بدون شک در کوتاه‌مدت این بازار شاهد یک سقوط خواهد بود زیرا قیمت کنونی آن ناشی از حبابی است که در بازار مشاهده شده است. بنابراین سرمایه‌گذاری در این بازار در شرایط فعلی نادرست است. ولی زمانی که قیمت آن به سطح متعادل و عادی بازگشت می‌توان سرمایه‌گذاری در این بازار را آغاز کرد و در نظر داشت که بازار بیت‌کوین تا دو دهه آینده حضور فعالی در اقتصاد دنیا خواهد داشت.



فیصل حسین
مشاور در زمینه سرمایه‌گذاری در بازار پول‌های مجازی

بیت‌کوین‌ها بازارهای قابل اعتمادی هستند و من روزی را می‌بینم که بازار بیت‌کوین مانند بازار دارایی‌های دیگر مثلا طلا و نقره یا بازارهای سهام در سطح بین‌المللی شناخته‌شده باشد. بیت‌کوین‌ها توان ذخیره ارزش را دارند و همین مسئله باعث شده است تا بخش بزرگی از مردم بیت‌کوین را مانند طلا نوعی از دارایی که به شما در حفظ ارزش کمک می کند بدانند. به نظر من این بازار نه‌تنها بازار قابل اعتمادی است بلکه تا سالیان سال در جهان باقی می‌ماند و افرادی که به دنبال کسب سود کلان در بلندمدت هستند می‌توانند وارد این بازار شوند. باید به این مسئله توجه داشت که بازار بیت‌کوین‌ها هر روز بیشتر از قبل مورد استقبال قرار می‌گیرد ولی سرمایه‌گذاری در این بازار - مانند هر بازار دیگر - در زمان مناسب باید انجام شود. بدون شک افرادی که در زمان اوج قیمت بیت‌کوین وارد آن شوند یا سود کمی می‌کنند یا ضرر می‌کنند. این مسئله برای سرمایه‌گذاران در بازار سهام یا بازار طلا هم وجود دارد. من توصیه می‌کنم افرادی که خواستار سرمایه‌گذاری در بازار بیت‌کوین هستند با مطالعه دقیق در مورد عملکرد این بازار برای سرمایه‌گذاری اقدام کنند و بدانند که این بازار از بین نمی‌رود و سرمایه آنها حفظ خواهد شد. ولی دو نکته مهم است: اول، سودآوری در بلندمدت میسر است و دوم اینکه زمان مناسبی برای آغاز سرمایه‌گذاری باید در نظر گرفته شود.

میزان سرمایه در بازار بیت کوین ها	
تاریخ	میزان سرمایه بازار(میلیارد دلار)
سپتامبر ۲۰۱۳	۱.۵۵۴
نوامبر ۲۰۱۳	۲.۵۶۹
ژانویه ۲۰۱۴	۱۰.۸۵۸
مارس ۲۰۱۴	۸.۰۸۵
می ۲۰۱۴	۶.۲۶۰
جولای ۲۰۱۴	۸.۳۴۶
سپتامبر ۲۰۱۴	۶.۸۳۹
نوامبر ۲۰۱۴	۵.۳۱۱
ژانویه ۲۰۱۵	۳.۹۴۷
مارس ۲۰۱۵	۴.۷۰۴
می ۲۰۱۵	۳.۸۲۷
جولای ۲۰۱۵	۴.۶۹۹
سپتامبر ۲۰۱۵	۴.۰۲۱
نوامبر ۲۰۱۵	۶.۵۳۸
ژانویه ۲۰۱۶	۷.۰۲۷
مارس ۲۰۱۶	۷.۹۱۳
می ۲۰۱۶	۸.۶۶۵
جولای ۲۰۱۶	۱۲.۷۲۰
سپتامبر۲۰۱۶	۱۲.۳۲۴
نوامبر ۲۰۱۶	۱۳.۶۴۶
ژانویه ۲۰۱۷	۲۱.۱۰۲
مارس ۲۰۱۷	۲۳.۲۴۹
می ۲۰۱۷	۵۱.۳۲۷
سپتامبر۲۰۱۷	۱۴۶.۸۲۵



جیمی دیمون
مدیرعامل جی‌پی مورگان

پول‌های دیجیتالی پتانسیل لازم را برای باقی ماندن در بازار مالی دنیا در بلندمدت ندارند. به نظر من مردم با سرمایه‌گذاری در این بازار و حتی توجه و مطالعه در مورد آن، در حال هدر دادن وقت و پول خود هستند. یک دلیل مهم برای این پیش‌بینی من این است که در بازار بیت‌کوین‌ها امکان کنترل ارزش پول وجود ندارد و ابزاری در دست دولت و دستگاه‌های اقتصادی نیست که مانع از افزایش ناگهانی یا کاهش بی‌دلیل بازار بیت‌کوین‌ها شود. در این شرایط سرمایه‌گذاری در بازار بیت‌کوین و دیگر پول‌های دیجیتالی کار نادرستی است. از طرف دیگر یک مسئله‌ای که هنوز در میان فعالان این بازار مورد بحث است این است که در صورت مرگ یکی از سرمایه‌گذاران در بازار بیت‌کوین‌ها، آیا امکان انتقال این دارایی به افراد خانواده فرد وجود دارد یا خیر و هنوز هیچ راه‌حل منطقی و درستی برای این کار پیش‌بینی نشده است. به نظر من بازار بیت‌کوین‌ها بازاری غیراستاندارد و نادرست است و فعالیت در این بازار هم نمی‌تواند نتایج درستی برای سرمایه‌گذاران حرفه‌ای داشته باشد.

[آینده امریکا]

امریکا همان امریکاست

پیش‌بینی‌های فارن افرز درباره سیاست خارجی دونالد ترامپ



الیوت ابرمز

عضو شورای روابط خارجی امریکا در حوزه خاورمیانه

منبع فارن افرز

چرا باید خواند:
بخوانید تا با مواضع احتمالی آینده دونالد ترامپ در عرصه سیاست خارجی و تجارت آشنا شوید و نو هم متفاوت بودن او از رؤسای جمهور دیگر امریکا را کنار بگذارید.

دو تحلیل‌گر سیاست خارجی امریکا را در نظر بگیرید. تصور کنید که آنها را از موسسات تحقیقاتی محل کارشان جدا کرده‌اند و به جزایری دورافتاده فرستاده‌اند. این وضع برای کارشناس اول، درست قبل از اعلام نامزدی دونالد ترامپ در انتخابات ریاست جمهوری امریکا رخ داده و برای کارشناس دوم، درست قبل از روز انتخابات ریاست جمهوری این کشور اتفاق افتاده است. فرض کنید که بعد از انتخابات به هردو کارشناس گفته می‌شود که این نامزد حزب جمهوری‌خواه پیروز شده و از آنها خواسته می‌شود که سیاست خارجی دولت جدید امریکا را پیش‌بینی کنند. پیش‌بینی کارشناس اول صحیح‌تر خواهد بود یا کارشناس دوم؟

اگر این کارشناس‌ها واقعی بودند در بهار امسال، پیش‌بینی‌های کارشناس دوم بهتر از آب درمی‌آمد. او که ماجراهای دوران کمپین انتخاباتی دونالد ترامپ را به چشم دیده بود، می‌توانست ماهیت دوران گذار ریاست جمهوری او را پیش‌بینی کند و وقایع هفته‌های آغازین این دوران را نوعی تداوم منطقی کمپین ترامپ بداند. صحبت‌های ناسیونالیستی ترامپ در سخنرانی آغاز ریاست جمهوری، توئیت‌های جنجالی او، کنار رفتن مایکل فلین اولین مشاور امنیت ملی ترامپ بعد از ۲۵ روز و تعداد زیادی از تحولات دیگر نیز این حس را در میان کارشناسان تقویت کرد که ترامپ به شدت از سنت‌های قدیمی و سیاست‌های اخیر امریکا در عرصه سیاست خارجی فاصله خواهد گرفت.

اما هر چه ماه‌های بیشتری از دوران ریاست جمهوری ترامپ سپری می‌شد، پیش‌بینی‌های کارشناس دوم غلط‌تر از آب درمی‌آمد چون سیاست خارجی امریکا در دوران دونالد ترامپ هرچه بیشتر و بیشتر رنگ و بوی سنتی به خود گرفته است.



در همین حال، کارشناس اول که اصلا دوران اوج‌گیری غافلگیرکننده دونالد ترامپ را ندیده و کمپین تبلیغاتی عجیب او را هم مشاهده نکرده بود، احتمالا این‌طور پیش‌بینی می‌کرد که هرچه رخ دهد و هرکدام از نامزدهای حزب جمهوری‌خواه که به مرحله نهایی انتخابات برسند، واقعیت‌های حکمرانی امریکایی در جهان پیچیده امروزی در نهایت باعث خواهد شد که یک رویکرد سنتی جمهوری‌خواهانه در عرصه سیاست خارجی در پیش گرفته شود. آنچه تاکنون رخ داده نشان می‌دهد که نظریات این کارشناس (اولی) خیلی درست‌تر از کار درآمده است.

در این میان اگر به عرصه واقعیت برگردیم می‌بینیم بیش از شش ماه است که دولت دونالد ترامپ در کاخ سفید حضور دارد ولی هنوز بسیاری از پست‌های دولتی ارشد در سطوح پایین‌تر از کابینه خالی مانده‌اند. این هم یکی از نشانه‌هایی است که جلوی پیش‌بینی‌های جسورانه کارشناسان را می‌گیرد و آنها را وادار به احتیاط می‌کند. اما همین الان هم مشخص است که دولت دونالد ترامپ در عرصه سیاست خارجی دولتی انقلابی نیست و مشخصات رویکرد او در این عرصه کاملا با رویکردهای جمهوری‌خواهان در دهه‌های اخیر در امریکا مطابقت دارد. شاید بتوان گفت که ترامپ رئیس‌جمهور متعارفی نیست، اما سیاست خارجی او تا اینجا کاملا متعارف بوده و نکته جالب توجهی در خود نداشته است.

ریاست‌جمهوری رادیکال‌ها

حضور چهره‌های رادیکال راست‌گرا در دولت دونالد ترامپ مسئله‌ای است که تحلیل‌گران را از همان ابتدا دچار دردسر کرد و آنها را واداشت که نام «دولت بنونی» را روی دولت ترامپ بگذارند. این کلمه از اسم استیو بنون، ناسیونالیست افراطی و یار دونالد ترامپ گرفته شده که مسئول کمپین تبلیغاتی ترامپ بود و بعد هم مدتی استراتژیست ارشد کاخ سفید شد. بنون پیش از آنکه به تیم دونالد ترامپ بپیوندد، مسئول «برایتبارت نیوز» بود، یک شرکت آنلاین خبری که خود را سکوی راست افراطی می‌خواند و به شدت به حامیان جهانی‌گرایی در عرصه سیاست خارجی امریکا حمله می‌کرد.

کاملا می‌شد تصور کرد که دونالد ترامپ بخواهد به استیو بنون اجازه مانور در عرصه‌های حساس را بدهد. بعد از مراسم سوگند ریاست جمهوری ترامپ، به استیو بنون یک کرسی در کمیته مرکزی شورای امنیت ملی امریکا داده شد، پستی که در حالت عادی به یک مشاور سیاسی دولت ارائه نمی‌شد. همچنین ترامپ در دوران کاندیداتوری، گذار به قدرت و اولین ماه‌هایی که دولت را به دست گرفته بود، تمایلی سرخوشانه به جدا کردن راه خودش از سیاست خارجی سنتی و محافظه‌کار نشان می‌داد. مثلا او ناتو را از مد افتاده خواند و هشدار داد که: «اگر هزینه سنگینی که امریکا برای حفاظت از ملل ثروتمند اروپایی خرج کرده، بازگردانده نشود، من آمادگی‌اش را دارم که به این کشورها بگویم حالا دیگر باید خودتان از خودتان دفاع کنید.»

ترامپ در دوران کاندیداتوری و اولین ماه‌های ریاست جمهوری، تمایلی سرخوشانه به جدا کردن راه خودش از سیاست خارجی سنتی و محافظه‌کار امریکا نشان می‌داد.

ترامپ همچنین چندین بار باعث برآشـــفتگی مقامات چینی شـــد چـــون اولین رهبر امریکا در چهار دهه اخیر بود که به صورت مســـتقیم با رئیس‌جمهور تایوان ارتباط برقرار کرد و حتی به این نکته اشـــاره کرد که ممکن است سیاست «واحد محسوب‌کردن چین» را کنار بگذارد. این سیاست یعنی محسوب‌کردن تایوان به عنوان بخشی از چین عملا از دهه ۱۹۸۰ میلادی سیاست ثابت امریکا در خصوص تایوان بوده است اما ترامپ با صحبت با رئیس‌جمهور تایوان آن را نقض کرد.

موضع دیگر ترامپ که باعث برآشـــفتگی کشورهای متحد و شریک تجاری با امریکا شده، تهدید به خارج‌کردن امریکا از نفتا (معاهده تجارت آزاد امریکای شمالی) و پایان‌بخشـــیدن به معاهده تجاری امریکا با کره جنوبی بوده است.

می‌توان درک کرد که هرکســـی که چنین مواضعی را شنیده باشد یا توئیت‌های فراوان رئیس‌جمهور امریکا را در باب مسائل مختلف خوانده باشد به این نتیجه برســـد که دولت جدید امریکا دارد به شدت از سنت فاصله می‌گیرد و مواضعی غیرمعمول برای کاخ ســـفید بیان می‌کند. اما واقعیت این اســـت که ترامپ چندان هم از مواضع متعارف فاصله نگرفته است.

مثلا در مـــاه فوریـــه، ترامپ نظـــرش را راجع به سیاســـت «واحد محسوب‌کردن چین» تغییر داد و حالا آن را قبول دارد. او حتی از انتقاد مســـتقیم از چین به خاطر کنترل ارزش واحد پولـــش در برابر دلار هم دســـت برداشت. ترامپ وعده داده بود که بانک صادرات- واردات را حذف می‌کند (و این کار را نکرد). او تهدید کرده بود که توافق هسته‌ای با ایران را لغو می‌کند (و نتوانست این کار را بکند). همچنین بعد از چند سخنرانی آتشین علیه ناتو، در جلسه‌اش با ینس استولتنبرگ، دبیرکل این پیمان در ماه آوریل طور دیگری رفتار کرد. او اعلام کرد که پیمان ناتو «دیگر از مد افتاده‌نیست».

ترامپ و روسیه

یکی از مهم‌ترین مواضع ترامپ که سر و صدای زیادی نیز به پا کرد، مربوط به مناســـبات با روســـیه بود. ترامپ بارها گفته بود که می‌خواهد مناســـبات امریکا را با روسیه بهبود ببخشد و تنها زمانی با نیروی نظامی از منافع امریکا حمایت خواهد کرد که این منافع به خطر افتاده باشـــند. اما درنهایت ترامپ دستور یک حمله موشکی به سوریه را صادر کرد، در حالی که روسیه متحد سوریه بود و در عین حال وضعیت سوریه باعث به خطر افتادن منافع امریکا نشده بود و در نتیجه نیازی به استفاده از نیروی نظامی وجود نداشت.

در ابتدای دوران ریاست جمهوری ترامپ گفته می‌شد که روس‌ها او را به هیلاری کلینتون ترجیح می‌دادند و حتی در رساندن او به قدرت نقش





داشته‌اند. به هر ترتیب، دولت روسیه احتمالا در آن زمان انتظار داشت در دوران ریاست جمهوری دونالد ترامپ مناسبات بهتری با امریکا برقرار کند اما حالا ظاهرا امیدی به این قضیه نیست. دولت ترامپ هم دارد مثل سایر دولت‌های امریکا با لحنی خصمانه و منفی در مقابل روسیه موضع می‌گیرد و حتی تحریم‌هایی هم توسط امریکا علیه روسیه وضع شد.

بخش دیگـــری از قضیه این بود که ترامپ وعـــده داده بود برخی از تحریم‌هایی را که باراک اوباما در زمان بحران اوکراین علیه روســـیه وضع کرده بود، لغو کند اما او این کار را هم نکرده اســـت. در عین حال، مایکل فلین مشـــاور امنیت ملی ترامپ که واسطه احتمالی در بهبود مناسبات امریکا با روسیه شناخته می‌شد و دیدارهایی با مقامات روس و حتی سفیر روسیه انجام داده بود، به دلیل عدم اطلاع‌رسانی درست در این خصوص وادار به کناره‌گیری شد. دیمیتری پسکاف سخن‌گوی ولادیمیر پوتین در اواخر ماه مارس به وضوح گفت که مناسبات امریکا و روسیه به پایین‌ترین سطح خود رسیده است و بعد از حمله موشکی امریکا به سوریه نیز تاکید کرد که این مســـئله ضربه سنگینی به مناسبات مسکو و واشینگتن زده اســـت. در جریان سفر رکس تیلرسون وزیر امور خارجه امریکا به مسکو هم شکاف‌های بین دو کشور و نبود اعتماد بین آنها به وضوح مطرح شد. بنابراین، یکی از بزرگ‌ترین وعده‌های ترامپ در عرصه سیاست خارجی عملا در جهت عکس پیش رفت و مناسبات با روسیه به جای بهبود، به شدت دستخوش تنش شد.

آنچه که بود و هست

آنهایی که -با امید یا هراس- خواهان تغییرات اساسی در عرصه سیاسی امریکا بوده‌اند وقتی شاهد انتخاب‌های دونالد ترامپ برای اعضای اصلی تیم امنیت ملی‌اش شدند، نظر خود را تغییر دادند. ترامپ انتخاب‌های پراکنده زیادی داشـــته و افراد غیرمتعارف، افراطی و جنجال‌برانگیزی مثل استیو بنون را در حلقه مشاوران ارشد خود قرار داده، اما در مواردی نیز ژنرال‌های بازنشسته و اسم و رسم‌داری مثل جیمز متیس و جان کلی را به ترتیب به ریاست پنتاگون و وزارت امنیت داخلی انتخاب کرد و ژنرال مک‌مستر را مشاور امنیت ملی خود کرد. رئیس سیا نیز در نهایت مایک پمپیو شد که فارغ‌التحصیل وست‌پوینت و دانشکده حقوق هاروارد است. اینها در کنار انتخاب وزیر خارجه او رکس تیلرسون که مدیرعامل اکسون موبیل بوده همگی نشان از نزدیکی دیدگاه ترامپ به جریان غالب در امریکا داشت.

سیاست‌های هر دولتی در امریکا ملغمه‌ای از سیاست‌های دولت‌های قبلی با دولت جدید است و واقعا هیچ دولتی نمی‌تواند به کل از الگوهای سابق فاصله بگیرد

ریگان و بوش پس از مدتی حضور در کاخ سفید یاد گرفتند که اگر تحت لوای حقوق بشر از کشورهای دیگر انتقاد کنند، پرستیژ و نفوذ بیشتری برای خودشان در عرصه جهانی به‌دست خواهند آورد

در این میان، دیدگاه‌های سیاست خارجی جرد کوشنر داماد ترامپ و یکی از مشاوران بانفوذ کاخ سفید چندان واضح نیست اما دلیلی ندارد که فکر کنیم او خیلی در این عرصه از جریان غالب سیاسی امریکا فاصله دارد. بنابراین در عرصه سیاست خارجی، دونالد ترامپ و دولتش به همان سبک و سیاق متعارف دولت‌های جمهوری‌خواه امریکایی در گذشته عمل کرده‌اند و فقط حاشیه‌هایی که ترامپ در این عرصه به خصوص در مناسبات با سایر رهبران جهان ایجاد کرده، از رؤسای جمهور سابق امریکا بیشتر است.

نکته جالب دیگر این است که دولت ترامپ در انتخاب افراد برای پست‌های پایین‌تر از کابینه بسیار آهسته عمل می‌کند. نتیجه‌اش این بوده که این پست‌ها حالا در دست چهره‌های منتخب جمهوری‌خواه نیست، بلکه کارکنان دولتی که از قبل آنجا بودند همچنان مشغول به کارند. این در حالی است که ترامپ در زمان کمپین تبلیغاتی خود به این نوع از کارکنان دولتی حمله می‌کرد و آنها را افرادی می‌خواند که همه‌کاره دولت هستند. در عین حال، حلقه یاران استیو بنون که دیدگاه‌های راست افراطی دارد، توانسته‌اند مانع حضور بسیاری از کارکنان جمهوری‌خواه میانه‌رو (که در دولت‌های قبلی پست داشتند) در دولت ترامپ شوند و احتمال دارد این روش در آینده هم ادامه پیدا کند. اتهامی که علیه این چهره‌ها مطرح می‌شود این است که آنها در دوران کمپین تبلیغاتی دونالد ترامپ از او انتقاد کرده‌اند و به خصوص او را کاندیدایی مناسب برای حزب جمهوری‌خواه ندانسته‌اند.

اما این تاکتیک افراط‌گرایان در کاخ سفید حتی نتیجه عکس هم داده است. همان پست‌هایی که صحبتشان شد، عملا همچنان توسط افرادی اشغال شده که احتمالا از دولت دموکرات قبلی (دولت اوباما) باقی مانده‌اند. ترامپ شاید می‌خواسته که تغییری بسیار انقلابی در کاخ سفید ایجاد کند، اما به نظر می‌رسد که این‌طور نشده است. در آینده نزدیک، احتمالا بسیاری از وزرا و معاونان درصدد انتخاب افراد باتجربه برای پست‌های زیردست خود در کاخ سفید برخواهند آمد و در آن زمان، جمهوری‌خواهان گزینه‌های چندانی برای ارائه نخواهند داشت و بنابراین احتمالا همان افراد دموکرات در پست‌های مذکور باقی خواهند ماند. در چنین شرایطی نمی‌توان گفت که ترامپ قادر به تحول انقلابی در عرصه‌هایی مثل سیاست خارجی امریکا بوده است.

در عرصه سیاست خارجی، دونالد ترامپ و دولتش به همان سبک و سیاق متعارف دولت‌های جمهوری‌خواه امریکایی در گذشته عمل کرده‌اند اما حواشی بیشتری داشته‌اند



استولتنبرگ و ترامپ در دفتر ریاست‌جمهوری امریکا، آوریل ۲۰۱۷

ترامپ و رهبران

رابطه دونالد ترامپ با سایر رهبران جهان هم ماجراهای خودش را دارد. رسانه‌ها بیشتر روی ارتباط او با ولادیمیر پوتین متمرکز شده بودند اما او مناسباتی هم با رهبران جنجال‌برانگیزی مثل عبدالفتاح السیسی رئیس‌جمهور مصر داشته که برخی کارشناسان نمی‌دانند از آن باید چه برداشتی کنند و آن را در کدام گوشه سیاست خارجی امریکا قرار دهند.

چنین بلاتکلیفی‌هایی در گذشته هم در کاخ سفید دیده شده است و به خصوص در اوایل به‌قدرت‌رسیدن چهره‌هایی مثل رونالد ریگان شاهد آن بوده‌ایم. مثلا فردیناند مارکوس رهبر فیلیپین در سال ۱۹۸۲ سفری رسمی به امریکا داشت و مورد انتقاد هم قرار نگرفت، هرچند که در رسانه‌ها از او به عنوان یک چهره دیکتاتور یاد می‌شد. اما چهار سال بعد، همان رونالد ریگان مواضع سختی علیه مارکوس گرفت و خواهان استعفای او شد.

ریگان و جرج دبلیو. بوش هردو در شرایطی پا به کاخ سفید گذاشتند که به شدت از سیاست خارجی رئیس‌جمهور دموکرات قبل از خود انتقاد کرده بودند و سیاست‌های او را دور از واقعیت می‌خواندند. اما هردوی آنها پس از مدتی حضور در کاخ سفید یاد گرفتند که اگر تحت لوای حقوق بشر از کشورهای دیگر انتقاد کنند، پرستیژ و نفوذ بیشتری برای خودشان در عرصه جهانی به دست خواهند آورد و به همین دلیل به چنین مواضعی روی آوردند. آنها به خصوص به چنین مداخلاتی در حکومت کشورهای دیگر توجه نشان دادند تا بتوانند از مداخله نظامی و به تبع آن، اعمال فشار بر ارتش امریکا اجتناب کنند. شواهد موجود از دولت ترامپ نشان می‌دهد که او نیز در جهت مشابهی حرکت خواهد کرد.

ترامپ و تجارت

در عرصه تجارت حرف و حدیث‌های زیادی در خصوص سیاست‌های آینده دولت ترامپ مطرح می‌شود. ترامپ به معاهدات چندجانبه تجاری روی خوشی نشان نمی‌دهد و در این خصوص، دیدگاهی منفی‌تر از سایر رؤسای جمهور امریکا در دهه‌های اخیر دارد. اما پیش‌بینی‌ها حاکی از این است که او در نهایت از بسیاری از تهدیدهایش مبنی بر خروج از معاهدات تجاری چندجانبه دست برخواهد داشت. حتی پیشنهادهای دولت او برای بازبینی در معاهده نفتا هم آن‌قدرها رادیکال و غیرقابل اجرا نیستند. اما شکی نیست که او در مذاکرات تجاری روی مسئله حفظ مشاغل امریکایی تاکید زیادی خواهد کرد. او در عین حال به تعهدات زیست‌محیطی روی خوش نشان نمی‌دهد و به آنها پایبندی نخواهد داشت.

آنچه در راه است

مسائل مختلفی این روزها در عرصه خارجی مورد توجه دولت دونالد ترامپ است اما راهی وجود ندارد که واکنش‌ها به آنها را پیش‌بینی کنیم. از جمله این مسائل می‌توان به سیاست‌های او در قبال کره شمالی، چین و ایران اشاره کرد. واقعیت این است که سیاست‌های هر دولتی در امریکا ملغمه‌ای از سیاست‌های دولت‌های قبلی با دولت جدید است و واقعا هیچ دولتی نمی‌تواند به کل از الگوهای سابق فاصله بگیرد. در مورد دولت ترامپ، پیش‌بینی این بوده که این ملغمه تا حدی تغییر کند، یعنی سیاست‌های رادیکال جدید بیشتری با سیاست‌های قدیمی ترکیب شوند. این برداشت ناشی از لحن و موضع‌گیری‌های ترامپ به خصوص در اوایل دوران ریاست‌جمهوری‌اش بود. اما همچنان در ادامه حضور او در کاخ سفید ممکن است با وفادار ماندن ترامپ به اصول همیشگی و سنتی سیاست خارجی امریکا مواجه باشیم. این تنها قسمت قابل پیش‌بینی در مورد دولت ترامپ است.



برای ساختن یک کشور، بیش از هرچیز به زیرساخت نیاز است و در امپراتوری‌های باستانی مثل چین یا روم نیز دقیقا همین زیرساخت‌ها نقش مهمی ایفا می‌کرده‌اند.

[آینده افریقا]

به شیوه شرق و غرب

آیا افریقا موانع توسعه در دوران بعد از استعمار را پشت سر می‌گذارد؟

مرحله اول یکی از بزرگ‌ترین پروژه‌های دهه‌های اخیر در افریقا اخیرا اجرایی شد. این‌بار پای شرکت‌های غربی در میان نبود، بلکه شرکت‌های چینی آن را به مقصد رساندند. این پروژه که در ماه می امسال راه‌اندازی شد، همان راه‌آهن بزرگ از مومباسا (بزرگ‌ترین بندر در شرق افریقا) به نایروبی (پایتخت کنیا) است. این خط آهن ۴۷۱ کیلومتری هم مسافر و هم بار جابه‌جا می‌کند و اولین فاز از پروژه‌ای است که مساحت بزرگی از افریقا- بین کشورهای کنیا، اوگاندا، روآندا و سودان جنوبی- را به هم وصل می‌کند. در افریقا این پروژه مورد اســتقبال زیادی قرار گرفته است اما در رسانه‌های غربی اوضاع به گونه‌ای دیگر است.

ســرمایه‌گذاری‌های چین در قاره افریقا مزایای اقتصادی زیادی برای برخی کشــورهای افریقایی به دنبال داشــته اســت. از آن مهم‌تر اینکه دولت‌های افریقایی امید دارند از این راه، اهدافی مثل سامان‌دهی اجتماعی، برقراری ثبات نسبی سیاسی و بهبود کشورداری را نیز محقق کنند.

برخلاف تصور عمومی، افریقا قاره فقیر و بیچاره‌ای نیست. افریقا ذخایر طبیعی زیادی دارد که البته به دلایل مختلف - از جمله استعمار- بدون فایده‌رساندن به جوامع افریقایی و بهبود رفاه در آنها از قاره خارج شده و حتی در مواردی به جنگ هم منتهی شده است. درواقع بزرگ‌ترین معضل افریقا این است که الگوی ملت‌سازی در آن وجود ندارد.

تــا همین دوران مدرن، اکثر کشــورهای جنوب صحــرای افریقا به تمدن‌های اولیه شــباهت داشــتند. تمدن‌های اوراسیا طی هزاران سال پیشرفت کرده و به خصوص در زمینه ادغام ملی در ایجاد کشور راه درازی را طی کرده بودند. اما در افریقا اوضاع به گونه‌ای دیگر بود.

حتی آن دسته از سرزمین‌های افریقایی هم که در راه توسعه قرار گرفته بودند با هجوم استعمارگران مواجه شدند و این روند در آنها دچار اختلال شد. استعمارگران تجربه خود را در زمینه تکنولوژی و ایجاد برخی نهادها با خود به افریقا آوردند و برخی زیرســاخت‌ها مثل خط‌آهن اوگاندا را نیز ساختند. اما این روند، روندی طبیعی نبود. هرچه که استعمارگران در افریقا ساختند برای آسان‌کردن کار خودشان و تامین منافع خاصی بود. پس از حضور آنها، مناطق و جمعیت‌های مختلف افریقا بر مبنای قومیت یا دین از هم تفکیک نشدند، بلکه خواسته‌ها و منافعی که استعمارگران از حضور در افریقا دنبال می‌کردند این تفکیک‌ها را شکل داد. پس از استقلال‌یافتن کشورهای افریقایی، این تفکیک‌های مصنوعی باعث ایجاد موانع زیادی در راه توسعه این کشورها شدند و در موارد زیادی نیز به مناقشات خشونت‌بار و حتی نسل‌کشی‌های زیادی انجامیدند.

از آنجا که کشــورهای افریقایی نمی‌توانستند خود را از میراث دوران استعمار خلاص کنند، مجبور بودند واقعیت را بپذیرند و توسعه را بر مبنای آنچه که موجود بود پیش ببرند. در چنین شرایطی، ملت‌سازی برای آنها دشوارتر شد. در کشورهای دیگر، چندین قرن یا حتی بیش از یک هزاره طول کشیده تا ادغام قومیتی و فرهنگی رخ بدهد و بازار داخلی منسجم شود و دولت کارآمد و نظام حکومتی مناسب بر سر کار بیاید. اما در افریقا این روند در دوره زمانی کوتاه‌تری انجام شــده و مجموعه‌ای زنجیره‌ای از واکنش‌ها را به همراه آورده است.

برای ســاختن یک کشور، بیش از هرچیز به زیرساخت نیاز است. در امپراتوری‌های باستانی مثل چین یا روم دقیقا همین زیرساخت‌ها نقش مهمی ایفا می‌کرده‌اند. مثلا در زمان حکمرانی سلسله کین در چین (۲۰۰ سال پیش از میلاد)، یک سیستم هماهنگ برای اندازه‌گیری و نیز شبکه‌ای از جاده‌ها وجود داشت. امپراتوری روم نیز با شبکه گسترده جاده‌ای قادر به کنترل سرزمین‌های خود بود. حتی کشور بزرگی مثل امریکا تازه پس از ایجاد زیرساخت‌هایی مثل راه‌آهن اقیانوس آرام (که کالیفرنیا در ساحل اقیانوس آرام را به سواحل شرقی امریکا و اقیانوس اطلس متصل می‌کرد) به کشوری متحد بدل شد.

اما در کشــورهای افریقایی، این روند دچار مشکل بوده است. برخی کشورهای افریقایی حالا سرمایه‌گذاری‌هایی را که از شرق آسیا به افریقا می‌آیــد، راهی برای حل این مشــکل می‌بینند. یک ضرب‌المثل چینی می‌گوید بهتر است به افراد ماهی‌گیری یاد بدهید، نه اینکه به آنها ماهی بدهید. از نظر چین، ساختن خط آهن می‌تواند زندگی میلیون‌ها افریقایی را دگرگون کند چون فرصت‌های شغلی و کسب و کار زیادی در چارچوب آن فراهم می‌شود. همچنین توجه به زیرساخت‌ها و توسعه آنها به ایجاد فرصت‌هایی خارق‌العاده برای کودکان منجر می‌شــود. در این چارچوب، هرچه کشور بیشتر توسعه بیابد، از لحاظ سیاسی و اجتماعی هم پیشرفت بهتری می‌کند و دولت‌ها قادر به حمایت از حقوق شهروندان از جنبه‌های مختلف خواهند شد.

همین حالا در حوالــی خطوط آهن جدید از مومباســا به نایروبی، بازمانده‌هایی از خطوط آهن ساخت بریتانیا در قدیم هم به چشم می‌خورد. این‌دو خط آهن، نمادی از دو دوران مختلف هســتند و اســتانداردها و الگوهای توســعه‌ای متفاوتی را به نمایش می‌گذارند. حالا که کشورهای شــرق افریقا به راه‌آهن جدید روی آورده‌اند، الگوی توسعه‌ای جدید هم آینده آنها را شکل خواهد داد.





فان یونگپنگ

قائم‌مقام انستیتو مطالعات چین در دانشگاه فودان

منبع: پیجینگ ریویو

چرا باید خواند:
کشورهای افریقایی برای توسعه بیش از هرچیز به زیرساخت نیاز دارند. بخوانید تا ببینید چین با ساخت خط آهن می‌تواند این هدف را برآورده کند یا نه.



[آینده سفر خارجی]

گل‌ها و گلوله‌های گردشگری

گردشگری چطور به یک نیروی تخریب‌گر جهانی بدل شد؟

منبع گاردین

چرا باید خواند:
گردشگری جهانی در برخی مناطق به مرز انفجار رسیده است. بخوانید تا با مشکلات ناشی از این وضع و راه‌حل‌های احتمالی آن آشنا شوید.

چین که بیشترین جمعیت جهان را دارد، تا بیست سال پیش گردشگر به خارج نمی‌فرستاد و وضعیت مالی چینی‌ها هم طوری نبود که دنبال سفر خارجی باشند

اروپا در فصل تابستان امسال - مثل تابستان‌های چند سال اخیر - شاهد برگزاری تظاهرات عجیبی بود: تظاهرات علیه گردشگران.

خشم مردم محلی در برخی مقصدهای گردشگری اروپا - از جمله در ونیز ایتالیا و بارسلونای اسپانیا- نسبت به سیل بی‌حد و حصر گردشگران در شرایطی برانگیخته شده که تا همین چند سال پیش، مزایای گردشگری در بالا بردن درآمد مردم محلی مسئله‌ای کاملا پذیرفته‌شده بود. اما حالا و با استفاده گسترده گردشگران از امکاناتی مانند ایر بی‌ان‌بی برای اقامت و نیز حضور کشتی‌های غول‌پیکر تفریحی در برخی مقصدهای گردشگری، شرایط جدیدی برقرار شده که به تدریج مردم محلی را به ستوه آورده است. آنها می‌گویند اجاره‌ها آن‌قدر بالا رفته که بسیاری از ساکنان این مقصدهای گردشگری دیگر قادر به زندگی در زادگاه خود نیستند. در عین حال، وجود گروه‌های بزرگ گردشگرانی که به دنبال تفریح‌های شبانه هستند، زندگی عادی را در این مقاصد گردشگری به هم زده است. کار به جایی رسیده که مردم محلی در برخی مناطق پُر گردشگر حاضرند قید درآمدی را که از حضور توریست‌ها در شهرشان کسب می‌کنند بزنند و همان زندگی عادی قبلی خود در زادگاهشان را از سر بگیرند. این وضعیت درواقع شهروندان عادی را بیش از هر کس دیگری دچار مشکل کرده است.

واضح‌ترین نمونه این مشکل در ونیز مشاهده می‌شود. ترافیک سالانه گردشگرانی که به ونیز می‌آیند بالای ۲۰ میلیون نفر است. حضور آنها باعث شده اکثر ساکنان ونیز وادار به ترک آن شوند. کمتر از نیمی از ۶۰ هزار ساکن ونیز در حال حاضر در این شهر باقی مانده‌اند. آنها که مانده‌اند هم از اوضاع راضی نیستند و علیه گردشگران بی‌مبالات و کشتی‌های غول‌پیکر تفریحی و قیمت‌های سرسام‌آور در ونیز تظاهرات می‌کنند. حتی سازمان ملل متحد نیز هشدار داده که فرهنگ، هنر و نحوه زندگی در ونیز به وضوح بر اثر توریسم به خطر افتاده است.

اما این وضع مختص اروپا نیست. در کامبوج، عده‌ای از روستاییان وادار به ترک دهکده‌های ماهی‌گیری خود شدند تا هتل‌های زنجیره‌ای بتوانند در سواحل دست‌نخورده این کشور ساخت و ساز کنند. سواحل ریودوژانیروی برزیل که شهرت جهانی داشت، حالا مملو از گردشگرانی است که دردسرهای بزرگی برای محلی‌ها ایجاد کرده‌اند و سواحل را مملو از آشغال کرده‌اند. در مناطق مختلف آمریکای شمالی - از نیواورلئان گرفته تا ونکوور- وضع اجاره مسکن چنان ناهنجار شده که قوانینی برای قانونمند شدن فعالیت سایت‌هایی مثل ایر بی‌ان‌بی تصویب شده تا محلی‌ها از بابت مزاحمت‌های شبانه و نیز افزایش شدید اجاره‌ها ضرر نکنند.

دانکن مک‌کان پژوهشگر بنیاد جدید اقتصاد می‌گوید عوامل مختلفی مثل اقامت‌های مشترک ارزان، وجود تخفیف‌های مختلف در پروازهای هوایی، عدم آشنایی گردشگران با مقاصد خارجی سفر و فرهنگ آنها و مسائل دیگر باعث بروز تنش‌های اخیر در خصوص گردشگری جهانی شده است. به گفته او، بحران اقتصادی به خصوص در جنوب اروپا و نیاز مردم و دولت‌ها به پول گردشگران خارجی باعث شده که معضلات به صورت کوتاه‌مدت پنهان شوند و به همین دلیل هم برای سر و سامان دادن به آن فکری نمی‌شود.

تا مدتی پیش اگر کسی از مضرات و مشکلات ناشی از گردشگری گسترده جهانی صحبت می‌کرد، فورا به ایرادگیری و فاصله‌داشتن از مردم متهم می‌شد. اما اخیرا هجوم گردشگران و مشکلاتشان به نقاط مختلفی از دنیا به مرحله انفجار رسیده است. هریک از گردشگرانی که امروزه خود را به مقاصد معروف گردشگری جهان می‌رسانند، تصور می‌کنند با سایر گردشگران فرق دارند و مثل آنها دردسرساز نیستند. گردشگرانی که برنامه‌های فرهنگی‌تری دارند و با هزینه کمتر سفر می‌کنند، خود را از گردشگران ثروتمندتر در کشتی‌های مجلل تفریحی بهتر می‌دانند و در مقابل، گردشگران ثروتمندتر نیز معتقدند که با سفر به هر منطقه و پول خرج‌کردن در آن، دارند به مردم منطقه کمک می‌کنند و بنابراین، جایی برای گله و شکایت وجود ندارد. اما همچنان سؤال این است که چه‌کسی گردشگر خوب و چه‌کسی گردشگر بد است؟ چه‌کسی حق سفر دارد و چه‌کسی ندارد؟

واقعیت این است که ابعاد صنعت گردشگری آن‌قدر با سرعت گسترده شده که به مسئله مهمی در جهانی‌سازی بدل شده است. کمتر صنعتی در جهان توانسته در قرن بیست و یکم به اندازه گردشگری شکوفا شود. برای اولین بار در تاریخ مدرن، در برخی مناطق دنیا شاهد مرزهای باز هستیم. در عین حال تکنولوژی‌های پرواز و ساخت هواپیما هر روز پیشرفت بیشتری می‌کند و باعث تسهیل سفر هوایی می‌شود. همچنین اوج‌گیری خریدهای آنلاین به این معنی است که رقابت حتی بر سر بلیت‌های لحظه آخری نیز بالاست و قیمت آنها بر اثر رقابت شدید کاملا ارزان‌تر از گذشته است.

نکته دیگر هم این است که طبقه متوسط بسیار بزرگی در کشورهایی مانند چین ایجاد شده که تمایل زیادی به گردشگری خارجی دارند. درواقع تفریح آنها از گردشگری در حوالی محل

تا مدتی پیش اگر کسی از مشکلات ناشی از گردشگری گسترده جهانی صحبت می‌کرد، فورا به ایرادگیری و فاصله‌داشتن از مردم متهم می‌شد اما حالا اوضاع به مرز انفجار رسیده است.

زندگی‌شان به گردشگری جهانی تغییر یافته و به تدریج آن‌قدر رشد کرده که به نیروی موثری در اقتصاد جهانی بدل شده است. چین که بیشترین جمعیت جهان را دارد، تا بیست سال پیش گردشگر به خارج نمی‌فرستاد و وضعیت مالی چینی‌ها هم طوری نبود که دنبال سفر خارجی باشند. اما وقتی چینی‌ها شروع به گردشگری خارجی کردند، صنعت گردشـــگری جهان تکان خورد و به شدت گســـترش پیدا کرد. چینی‌ها در حال حاضر بیشـــترین جمعیت توریســـت خارجی را در دنیا تشکیل می‌دهند. حتی دولت چین و رئیس‌جمهور این کشور، شی جینپینگ به دنبال آن هستند که در ازای توافق‌های بیشتر با دولت‌های دیگر جهان، راه ارائه ویزا توسط آنها به شهروندان چینی را هموار کنند.

به صورت کلی ظرف کمتر از دو دهه، تعداد ســـفرهای خارجی در جهان دو برابر شده و از ۵۳۶ میلیون سفر در سال ۱۹۹۵ به یک میلیارد ســـفر خارجی در سال ۲۰۱۲ رسیده است. در زمان جنگ سرد که مرزهای بسیاری بسته بودند و خصومت زیادی بین کشورها در جریان بود، این رقم تنها ۲۵ میلیون سفر بود.

ســـفر و گردشـــگری خارجی حالا به غولی تبدیل شده که هم می‌تواند مزایای زیادی داشته باشد و هم آسیب‌های جبران‌ناپذیری به بار بیاورد. صنعت توریسم ارزشی برابر با ۸ تریلیون دلار دارد. این صنعت بزرگ‌ترین کارفرمای روی کره زمین است: از هر ۱۱ نفر، یک نفر در بخش گردشگری و سفر مشغول به کار است.

علاقه‌مندی به سفر نیز به شکل قابل توجهی بالاست. مردم به سفر به عنوان راهی برای تفریح، هیجان، یادگیری و ماجراجویی نگاه می‌کنند و ظاهرا هیچ عاملـــی در این خصوص برای آنها بازدارنده نیست. عوامل اقتصادی مثل رکود بزرگ سال ۲۰۰۸ باعث تضعیف گردشگری نشد و عوامل سیاسی مثل وقوع حملات تروریستی به اقامتگاه‌های تفریحی نیز افراد را از گردشگری بازنداشت. حتی برخی مناطق ناامن در جهان هنوز شاهد حضور گردشگران هستند. همین چند وقت پیش، یک گردشگر که شش سال قبل در مالی توسط القاعده به گروگان گرفته شده بود، آزاد شد.

بنا بر آماری که توسط سازمان گردشگری جهانیِ سازمان ملل متحد ارائه شـــده، امسال گردشـــگری جهانی به میزان ۱۰ درصد افزایش پیدا کرده اســـت. این افزایش در خاورمیانه ۱۰ درصد و در اروپا ۶ درصد بوده است. این افزایش شدید طبعا با برخی رفتارهای ناهنجار نیز همراه بوده و واقعیت این اســـت که توریسم خارجی تا حدی به مدیریـــت دولتی نیز نیاز دارد. قانونمند کردن ارائه مجوز به کشـــتی‌های تفریحی بزرگ، مقابله با هجوم شدید جمعیت به مناطق خاص و خطرات ناشی از آن، مقابله با ساخت بی‌حد و حصر هتل‌های بزرگ و تخریب طبیعت سواحل توسط آنها و مسائل دیگر همگی در چارچوب کار دولت‌ها قرار می‌گیرد.

این در حالی اســـت که در حال حاضر بیشترین توجهی که از سوی دولت‌ها به مسئله گردشگری می‌شود، ارائه آمار و ارقام است. هرچه آمار بالاتر باشد، احساس موفقیت دولت‌ها بیشتر است. درواقع تاکنون هم بحث قانونمند کردن گردشگری خارجی مورد بی‌توجهی قرار گرفته چون هیچ دولتی نمی‌خواهد گردشـــگران خارجی در کشـــورش را کاهش بدهد. دولت‌ها به توریسم به چشم راهی برای پول‌درآوردن و ایجاد فرصت‌های شغلی نگاه می‌کنند. درواقع حضور گردشگران خارجی باعث می‌شـــود بار مسئولیت دولت‌ها از بابت ایجاد شغل کمتر شود و در عین حال، راه میانبری به سمت توسعه اقتصادی نیز فراهم باشد.



مردم به سفر به عنوان راهی برای تفریح، هیجان، یادگیری و ماجراجویی نگاه می‌کنند و ظاهرا هیچ عاملی در این خصوص برای آنها بازدارنده نیست

البته اســـتثناهایی هم در این راه وجود دارد؛ یعنی دولت‌هایی که حامی گردشگری پایدارند. فرانسه، بوتان، کاستاریکا و کانادا از جمله کشورهایی هستند که به قانونمند کردن گردشگری توجه نشان داده‌اند و از این بابت ضرر هم نکرده‌اند و همچنان جزو مقاصد پرگردشگر جهان هستند.

در این میان، سازمان گردشگری جهانی هم روش‌هایی را برای مدیریت گردشـــگری گسترده پیشنهاد داده اســـت. از آن جمله می‌توان به مدیریت جمعیت گردشـــگران اشاره کرد؛ بدین معنی که گردشگران ترغیب به فاصله‌گرفتن از مکان‌های اصلی و شلوغ گردشگری شوند و فرصت تجربه مکان‌های خلوت‌تر و جدیدتر با فعالیت‌های تفریحی مناسب برای آنها فراهم شود.

برخی مقاصد پُر گردشگر در حال حاضر از رویکردهای کنترلی در این خصوص اســـتفاده می‌کنند. مثلا در دوبرونیک (بندری در کرواسی که یکی از پُر گردشگرترین مناطق مدیترانه شناخته شده و محل فیلم‌برداری سریال «بازی تاج و تخت» هم بوده)، کشتی‌های بزرگ تفریحی روزانه شمار زیادی گردشگر با خود می‌آورند که باعث اتخاذ تصمیم‌های محدودکننده‌ای توسط شهرداری آن شده است. بر این اساس، دوربین‌هایی نصب شده که شمار بازدیدکنندگان از مرکز قدیمی شهر (که در فهرست یونسکو قرار دارد) را کنترل می‌کند و در زمان‌های خاصی وقتی تعداد گردشـــگران بالا باشد جلوی آنها را می‌گیرد. یک شـــهر دیگر در کرواسی نیز برای گردشگرانی که با مستی فضای شهر را به هم بریزند جریمه نقدی سنگین در نظر گرفته است. در عین حال، در سال‌های اخیر مسئله ضربه سنگین گردشـــگری بی حد و حصر به محیط زیست مورد توجه بیشتری قرار گرفته و برخـــی دولت‌ها درصدد مدیریت آن برآمده‌اند. حتی در مواردی ورود گردشگران به برخی مناطق طبیعی ممنوع اعلام شـــده است. یکی از این موارد، دستور سال گذشته دولت تایلند به ممنوعیت گردشگری در جزیره تاچای در این کشور بود تا طبیعت آن حفظ شود.

به هر ترتیب، رونق شدید گردشگری جهانی چاره‌ای جز کنترل اوضاع برای دولت‌ها باقی نمی‌گذارد و به نظر می‌رسد که آینده سفر خارجی دوباره در آینده تا حدی به دستان دولت‌ها برگردد.

هر یک از گردشگرانی که امروزه خود را به مقاصد معروف گردشگری جهان می‌رسانند، تصور می‌کنند با سایر گردشگران فرق دارند و مثل آنها دردسرساز نیستند

[آینده نفت]

صنعت نفت عراق گاز می‌دهد

گزارش ویژه مجله نفت و گاز خاورمیانه
از امروز و فردای نفت و گاز در عراق





ایندراجیت سن

سردبیر مجله نفت و گاز خاورمیانه

چرا باید خواند:
بخوانید تا با حال و روز صنعت نفت و گاز کشور همسایه‌مان عراق آشنا شوید و ببینید این کشور برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی از چه روش‌هایی استفاده می‌کند.

شرکت‌های بین‌المللی که در حال حاضر در عراق حضور دارند به تداوم عملیات فعلی و عدم اخلال در آن بیشتر توجه دارند تا به توسعه فعالیت خود در عراق

سال‌ها جنگ در عراق - بر اثر حمله خارجی یا درگیری با تروریست‌ها یا مناقشات فرقه‌ای- باعث شده که درآمدهای اقتصادِ نفت‌محور عراق به شدت آسیب بخورد. اما خود صنعت نفت و گاز این کشور هم دچار معضلاتی مخصوص به خود بوده است.

عراق چهارمین ذخایر بزرگ نفت جهان را در اختیار دارد اما مثلا در کمربند نفتی شمال این کشور وضعیت دشواری برقرار است. کنترل نفت این منطقه بالاخره از دست گروه‌های افراط‌گرا خارج شده و بخشی از آن در دست دولت افتاده اما معضلاتی به قوت خود باقی است. مثلا اینکه منطقه خودمختار کردستان بخش نفتی خود را به صورت موازی به راه انداخته و با دولت مرکزی بغداد در این زمینه هماهنگی و همکاری ندارد. اما در عین حال بی‌ثباتی منطقه و ناامنی آن به این معنی است که سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های نفتی بین‌المللی و سایر سهام داران جهانی نیز در آن منطقه در خطر قرار دارد و گسترش آن کار سختی است.

احسان خومان، استراتژیست و پژوهشگر خاورمیانه و شمال افریقا در امیواف‌جی (گروه مالی میتسوبیشی) در این خصوص می‌گوید: «وضعیت امنیتی عراق باعث شده که سرمایه‌گذاری‌های بزرگ در سال‌های اخیر چندان رخ ندهند و به آینده موکول شوند. همچنین گسترش میدان‌ها به حال تعلیق درآمده و پروژه‌های زیرساختی بزرگ نیز به تعویق افتاده‌اند. شبه‌نظامیان همچنان تهدید بزرگی علیه صادرات نفت از شمال عراق‌اند و این صادرات هم وابسته به خط لوله صادرات کردستان و خط لوله عراق- ترکیه باقی مانده‌اند. به روال معمول، امنیت اهمیت زیادی برای نهادهای نفت و گاز در عراق دارد و نبود سرمایه‌گذاری نیز مانعی بزرگ در راه رشد است.»

وینود راگوتامارائو، مدیر موسسه مشاوره چشم‌انداز بزرگ جهانی در آی‌اچ‌اس مارکیت، نیز به اهمیت مسئله امنیت در توسعه بخش نفت و گاز اشاره می‌کند و می‌گوید: «بسیاری از شرکت‌های بزرگ بین‌المللی از اینکه مجبورند نیروهای امنیتی خصوصی را برای حفاظت از دارایی‌ها و پرسنل‌شان در عراق به کار بگیرند به شدت ناراضی‌اند. این مسئله عملا هزینه‌های بیشتری روی دستشان می‌گذارد و در عین حال نباید فراموش کرد که جذب نیرو برای بخش انرژی در عراق کار سختی است و خیلی‌ها ریسک آن را نمی‌پذیرند.»

یکی از شرکت‌های مشاوره امنیتی که راگوتامارائو به آنها اشاره دارد، شرکت خدمات امنیتی المرابط است. این شرکت، در زمینه مشاوره مدیریت ریسک و تامین امنیت در عراق برای شرکت‌های بزرگ بین‌المللی، شرکت‌های خدمات میدان‌های نفتی و شرکت‌های توسعه زیرساخت در حوزه انرژی فعال است. سایمون بری، رئیس خدمات امنیتی المرابط در این خصوص می‌گوید: «در عراق شعار سلامت بودن، بی‌خطر بودن و امن‌بودن سرمایه مفهوم جدیدی پیدا می‌کند. باید خدماتی در بخش نفت و گاز عراق ارائه و فراهم شود که شرکت‌ها و پرسنل را به انجام کار با کمترین ریسک سوق دهد. این شرایط روی رشد بخش نفت و گاز تاثیر زیادی دارد».

آنچه امروز در صنعت نفت و گاز عراق جریان دارد

به رغم تمام مشکلاتی که ذکر شد، عراق توانسته یک تولیدکننده بزرگ نفت در جهان باقی بماند و بخش بزرگی از بازار انرژی جهانی را در اختیار داشته باشد. تولید نفت عراق در حال حاضر حدود ۴٫۵ میلیون بشکه در روز تخمین زده می‌شود و پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که سطح تولید می‌تواند تا پایان سال آینده به ۵ میلیون بشکه در روز نیز برسد. بیش از ۸۰ درصد از تولید نفت عراق از بخش جنوبی این کشور تامین می‌شود. حدود ۱.۴ میلیون بشکه نفت از میدان نفتی رمیله می‌آید و میدان نفتی قرنه غربی هم تقریبا ۸۰۰ هزار بشکه نفت در روز تولید می‌کند. بقیه این تولید از میدان‌های نفتی مجنون، زبیر، حلفیه، میسان، غراف و بدره می‌آید. این در حالی است که نفت تولیدی از شمال عراق بین ۵۰۰ هزار تا ۷۰۰ هزار بشکه نفت در روز است و قسمت اعظم آن توسط کرکوک تامین می‌شود.

اما تاثیر تهدید امنیتی در عراق باعث شده که این کشور بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های خارجی را که به شدت نیازمندشان بوده از دست بدهد و نتواند از ظرفیت‌های توسعه در این بخش استفاده بهینه کند. شرکت‌های بین‌المللی که در حال حاضر در عراق حضور دارند نیز به تداوم عملیات فعلی و عدم اخلال در آن بیشتر توجه دارند تا به توسعه فعالیت خود در عراق.

احسان الحق رئیس موسسه کی‌بی‌سی اکونومیکز در لندن در این خصوص می‌گوید: «از بزرگ‌ترین شرکت‌هایی که در عراق سرمایه‌گذاری کرده‌اند باید به بریتیش پترولیوم، رویال داچ شل و لوک



بیش از ۸۰ درصد از تولید نفت عراق از بخش جنوبی این کشور تامین می‌شود. حدود ۱.٤ میلیون بشکه نفت از میدان نفتی رمیله می‌آید و میدان نفتی قرنه غربی هم تقریبا ۸۰۰ هزار بشکه نفت در روز تولید می‌کند. بقیه این تولید از میدان‌های نفتی مجنون، زبیر، حلفیه، میسان، غراف و بدره می‌آید.

اویل اشـــاره کرد. بریتیش پترولیوم در بزرگ‌ترین میدان عراق یعنی رمیله فعال اســـت، لوک اویل در قرنه غربی ۲ فعالیت می‌کند و روزانه ۴۰۰ هزار بشـــکه نفت از آن تولید می‌شود و شل هم در میدان نفتی مجنون فعال است که کمی بیش از ۲۰۰ هزار بشکه نفت در روز تولید می‌کند. همچنین توافقی در خصوص میدان نفتی حلفیه صورت گرفته و عملیات در آن توســـط پترو چاینا انجام می‌شود. سومین فاز توسعه در این میدان در سال ۲۰۱۴ به حال تعلیق درآمد اما حالا دوباره آغاز خواهد شد و تولید در آن قرار است دو برابر شود و به ۴۰۰ هزار بشکه نفت در روز برسد. در شمال عراق نیز کردستان از شرکت‌های مختلفی دعوت کرده که در آن منطقه سرمایه‌گذاری کنند.»

دولت عراق درصدد است که شـــرکت‌های بزرگ بین‌المللی را به مناقصه برای ارائه مجوز عملیات در ۹ میدان بزرگ نفتی‌اش دعوت کند و اگر در این راه موفق شـــود، وضعیت سرمایه‌گذاری خارجی در عراق بهبود خواهد یافت. بنا بر گزارش‌ها، شماری از آنها شامل میدان‌های فرامرزی می‌شود که با دو همسایه عراق- یعنی کویت و ایران- مشترک است. در تاریخ اخیر مناسبات عراق و همسایگانش تمایل چندانی برای توسعه مشترک میدان‌ها وجود نداشته است. اما در سال جاری میلادی، عراق و ایران یادداشـــت تفاهمی را در این خصوص برای همکاری در توسعه میدان‌های نفتی مشترک خاصی به امضا رساندند که از آن جمله می‌توان به سندباد و نفت‌خانه اشاره کرد.

جیسون روزیچاک عضو ارشد موسســـه مشاوره حقوقی پینسنت می‌گوید: «صنعت نفت در پنج سال اخیر به شکل قابل توجهی تغییر یافته است. عراق در حال حاضر با رقابت سنگین‌تری نسبت به گذشته از ســـوی بازارهای نوظهور نفت و گاز مواجه است؛ چه در افریقا باشد و چه در آسیا، شـــرق مدیترانه، قطب شمال و غیره. البته بزرگ‌ترین چالش از سوی منابع غیرمتعارف است. میدان‌های نفتی عظیم در برخی کشـــورهای خاورمیانه بودجه‌های میلیارددلاری دارند و زود عملیاتی می‌شـــوند. بنابراین شرکت‌های نفتی بزرگ نسبت به یک دهه پیش، گزینه‌های بسیار بیشتری را پیش روی خود دارند. در مورد عراق، اکثر تحولات منطبق با اهداف تعیین‌شده توسط شرکت‌های بین‌المللی و دولت برای افزایش تولید نفت در میدان‌های فعلی بوده است، بنابراین چنین پروژه‌های توسعه‌ای تداوم پیدا کرده‌اند.»

توصیه روزیچاک به مقامات نفتی عراق این است: «بهتر است عراق به سیاق گذشـــته‌اش روی شرکت‌های نفتی بین‌المللی بسیار بزرگ متمرکز نشود. اگر عراق مجوزهای بیشتری به شرکت‌های کوچک‌تر و مســـتقل‌تر بدهد، اوضاع می‌تواند بهبود پیدا کند. علتش این است که شرکت‌های کوچک‌تر می‌توانند توجه بیشتری به بهبود تولید در عراق داشته باشـــند چون ارزش آن دارایی نفتی خاص در عراق برای شـــرکت‌های کوچک‌تر بالاتر است. این رویه‌ای است که در کردستان عراق جواب داده است.»

آنچه در راه است

به رغم معضلات فراوان، عراق هنوز یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان نفت در جهان شـــناخته می‌شود. با وجود این، عراق ظاهرا با فقدان آن دسته از منابع طبیعی گازی که توسعه‌شان به‌صرفه باشد مواجه اســـت. این باعث شده که عراق مجبور باشد همچنان از بزرگ‌ترین صادرکنندگان گاز مثل ایران، گاز بخرد. مسئله عراق بیش از آن‌که وجود منابع گاز باشد، نبود زیرساخت‌های لازم است و این مسئله باعث شـــده که عراق نتواند در زمینه تولید گاز به خودکفایی برســـد. این مانعی اســـت که مقامات عراقی در حوزه انرژی درصدد عبور از آن هستند. ویکاس هاندا، مدیر شرکت مشاوره انرژی بیز ال‌ال‌سی در این خصوص می‌گوید: «عراق منابع گاز زیادی دارد اما بخش اعظم آن بر اثر شعله‌ور شدن از بین می‌رود. شرکت گاز بصره موفق شده پیشرفت زیادی در حوزه مهار و فرآوری گاز و صادرات آن داشـــته باشد و از آن برای درآمدزایی استفاده کند زیرا برای تجهیز نیروگاه‌های قدیمی‌تر به این پول نیاز دارد. در حال حاضر در عراق تمرکز زیادی روی این روند وجود دارد و احتمالا در آینده نزدیک پیشـــرفت خوبی در آن صورت خواهد گرفت.»

دولت عراق گام‌هایی را برای تشویق فعالیت‌ها در بخش گاز برداشته است و بخشی از مشکلات هدر رفتن گاز را نیز شناسایی کرده است. وزیر نفت عراق پس از مذاکراتی طولانی در ماه ژوئیه قراردادی با شرکت بیکر هیوز، غول خدمات بخش انرژی بست تا مکانیسم‌های جلوگیری از هدرروی گاز و بازیابی آن را به دست بیاورد.

با ایـــن اوصاف به نظر می‌رســـد که به رغم معضـــلات زیاد مثل مناقشات خشونت‌آمیز و مشـــکلات اقتصادی در عراق، بخش نفت و گاز این کشور پژمرده نشده است. روزیچاک در این خصوص می‌گوید: «میدان‌های نفتی عراق عموما میدان‌های بزرگ متعارفی هستند که چالش تکنولوژیکی بزرگی ایجاد نکرده‌اند. این یکی از عواملی است که جذابیت ســـرمایه‌گذاری را برای میدان‌های نفتی عراق بالا برده است چون هزینه تولید نفت از آنها بالا نخواهد بود. در گذشـــته زمان‌هایی بود که تکنولوژی بومی عراق در این خصوص عقب‌تر از استانداردهای بین‌المللی بود اما بعد از یک دهه ســـرمایه‌گذاری توسط شرکت‌های بزرگ نفتی بین‌المللی، این وضع تغییر کرده اســـت و تکنولوژی‌های موجود می‌توانند پیچیدگی میدان‌های نفتی موجود را پوشش بدهند.»

هاندا که نماینده امارات در شورای تجاری نفت عراق و انگلیس نیز هست می‌گوید: «جنگ‌های مختلف در منطقه و نیز تحریم‌هایی که در گذشته علیه حکومت صدام حسین وجود داشت، باعث شد عراق در زمینه تکنولوژی نفت در منطقه عقب بیفتد. اما قراردادهایی که دولت بسته، تضمینی است برای آنکه شرکت‌های خارجی تکنولوژی خود را به عراق بیاورند و اهداف تولید را برآورده کنند. تقریبا اکثر شرکت‌های نفتی بـــزرگ در عراق حضور دارند و بنابراین می‌توان در جهت تعلیم نیروها و جذب تکنولوژی لازم از آنها استفاده کرد.»

عراق برای بهبود تولید نفت خود باید به شرکت‌های کوچک‌تر و مستقل‌تر نفتی مجوز فعالیت بدهد و تمرکزش را از روی شرکت‌های بزرگ بردارد

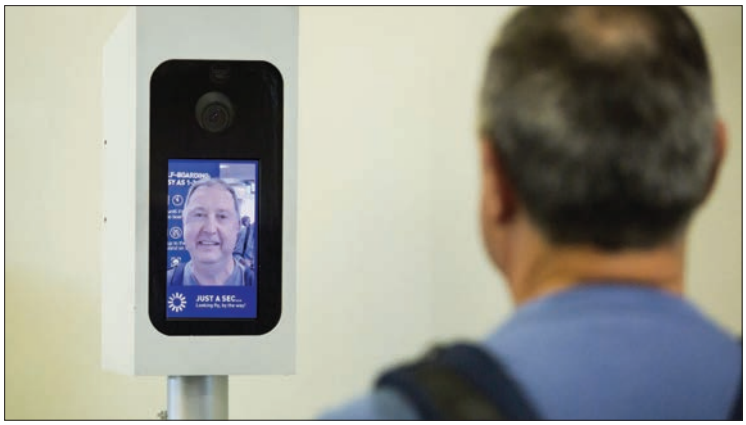


بسیاری از شرکت‌های نفتی بین‌المللی از اینکه مجبورند نیروهای امنیتی خصوصی را برای حفاظت از دارایی‌ها و پرسنل‌شان در عراق به کار بگیرند به شدت ناراضی‌اند.

[آینده هوش مصنوعی]

سلام و علیک دوربین‌ها با ما

سیستم‌های تشخیص چهره چطور از فیلم‌های هالیوودی به دنیای واقعی رسیدند



پژوهشگران هوش مصنوعی سال‌ها تلاش کرده‌اند تا الگوریتم‌هایی بسازند که بتواند تصویر را ببیند و مشخص کند که دقیقا چه‌چیزی در آن موجود است

ترجمه فرزانه سالمی

روزنامه‌نگار و مترجم

منبع کوارتز

چرا باید خواند:
الگوریتم‌های تشخیص چهره ممکن است به زودی راه خود را به دوربین سوپرمارکت محل شما هم باز کنند. بخوانید تا با کاربردهای هوش مصنوعی در این حوزه آشنا شوید.

تصویر ما سالیان درازی است که در مکان‌های عمومی مختلف ثبت می‌شود: پشت فرمان اتومبیل، هنگام عبور از در چرخان هتل، موقع مراجعه به اداره‌ها و شرکت‌ها، در پست‌هایی که دیگران در شبکه‌های اجتماعی می‌گذارند و غیره و غیره. اما حتی اگر دوربین‌ها درست روی صورت ما متمرکز شده باشند باز هم انگار امید داریم که غریبه‌ها ما را در تصاویر تشخیص ندهند و چیزی از این بابت ما را تحت تاثیر قرار ندهد. تصور عمومی ما این است که پیدا کردن یک فرد خاص در ماه‌ها و ساعت‌ها فیلم ضبط‌شده توسط دوربین‌های امنیتی یا گشتن در تصاویر موجود در کل شبکه‌های اجتماعی آن‌قدر سخت است که کسی دنبالش را نمی‌گیرد. اما واقعیت این است که چنین کاری برای ربات‌ها اصلا سخت نیست.

ابزارهای دقیق تشخیص چهره و هویت، سالیان دراز در تریلرهای هالیوودی به کار گرفته می‌شده و شمار نامحدودی عکس و ویدئو انگار در کسری از ثانیه مورد جست‌وجو قرار می‌گرفته و نتیجه فورا به دست می‌آمده است. بخش زیادی از آنچه در این فیلم‌ها می‌بینید واقعی نیست اما ممکن است به زودی واقعی شود.

شرکت‌هایی مثل فیس‌بوک و بایدو (غول چینی جست‌وجوی اینترنتی) مدت زیادی است که روی تکنولوژی پیشرفته تشخیص چهره به کمک هوش مصنوعی کار می‌کنند؛ یعنی چیزی مشابه همان تکنولوژی موجود در تریلرهای هالیوودی. میزان خطا در این سیستم‌ها حالا به تدریج در حال کاهش است و در عین حال، آنها دارند بیشتر و بیشتر در دسترس قرار می‌گیرند. اینکه در آینده نزدیک، هر ویدئویی به راحتی برای تشخیص افراد، اشیا و کارهای انجام‌شده مورد استفاده قرار بگیرد اصلا دور از ذهن نیست.

پژوهشگران در حوزه هوش مصنوعی سال‌ها در تلاش بوده‌اند تا الگوریتم‌هایی بسازند که بتواند تصویر را ببیند و مشخص کند که دقیقا چه چیزی در آن تصویر موجود است. اما پیچیدگی تصاویر و اینکه هریک از آنها میلیون‌ها پیکسل را در خود جا داده‌اند تا الگوهای خاصی را بسازند، تا مدت زیادی جلوی موفقیت الگوریتم‌ها را در این خصوص گرفته بود.

اما در سال ۲۰۱۲ میلادی پژوهشگران تکنیکی به نام «یادگیری عمیق» را به کار گرفتند که زیرشاخه‌ای از یادگیری ماشینی بر مبنای مجموعه‌ای از الگوریتم‌هاست. چنین سیستمی بر این اساس بنا شده: مغز ما نورون‌ها (یاخته‌های عصبی)ی متصل به همی دارد که می‌توانند کارکرد ریاضی داشته باشند و اگر آنها با حجم زیادی از تصویر مواجه شوند حتی بهتر هم کار می‌کنند. اگر نمونه‌های زیادی را در اختیار یک شبکه عصبی عمیق بگذارید، این شبکه می‌تواند الگوهای مشترکی را بین تصاویر پیدا کند.

از آن زمان تاکنون، چنین سیستم‌هایی از لحاظ پیچیدگی و ابعاد به شدت رشد کرده‌اند. پژوهشگران شروع به ساخت شبکه‌های بزرگ‌تری از نورون‌ها کردند و هم‌زمان سازندگان سخت‌افزارهایی مثل انویدیا پردازشگرهای خاصی را ساختند که این شبکه‌ها را به شکل تصاعدی سریع‌تر می‌کند. نتیجه‌اش این بوده که چنین سیستم‌هایی خیلی بهتر از گذشته می‌توانند کار کنند. اگر حجم بزرگی از تصاویر یا ویدئوها را در اختیار این سیستم‌ها بگذارید، می‌توانید به آنها آموزش بدهید که چهره افراد را هم تشخیص بدهند و بارها و بارها آن را شناسایی کنند.

عظیم‌ترین مثال استفاده از این سیستم‌ها را می‌توان در مگافیس- پروژه دانشگاه واشینگتن- مشاهده کرد. این پروژه شامل نزدیک به ۵ میلیون تصویر از ۶۷۲ هزار نفر می‌شد که از فلیکر جمع‌آوری شده بود. وقتی سیستم برای یافتن دو تصویر از یک فرد خاص از میان یک میلیون تصویر مورد آزمایش قرار گرفت، نتیجه این بود: اگر فقط یک شانس برای حدس‌زدن وجود داشته باشد، تا ۷۵ درصد احتمال درست‌بودن آن حدس وجود دارد. اگر شانس بیشتری (۱۰ بار) برای حدس‌زدن وجود داشته باشد، تا ۹۰ درصد احتمال درست‌بودن آن وجود دارد.

ایرا کملماخر استاد دانشگاه واشینگتن و مسئول این پروژه می‌گوید: «ما نیاز داریم که تشخیص چهره را در ابعاد خیلی زیادی آزمایش کنیم تا کاربردهای عملی آن بیشتر شود و موفقیت یا ضعف الگوریتم‌های تشخیصی آشکار شود.»

ویدئو که از تکنیک‌های مشابهی برای بی‌حرکت‌کردن تصاویر استفاده می‌کند اما به قدرت پردازش بالاتری نیاز دارد نیز به هوش مصنوعی اجازه می‌دهد تا آنچه را که دارد در طول زمان رخ می‌دهد درک کند. بایدو در همین ماه آگوست گذشته اعلام کرد که در چالش اکتیویتی‌نت پیروز شده و توانسته با ۸۷.۶ درصد موفقیت، کارهایی را که انسان‌ها در ۳۰۰ هزار ویدئو انجام می‌دهند تشخیص دهد و برچسب درست آن کار را روی ویدئو بزند. در آن ویدئوها انسان‌ها در حال انجام کارهایی مثل چوب‌بری، تمیز کردن پنجره،

اینتل اعلام کرد که سخت‌افزاری برای دوربین‌های امنیتی ساخته که قابلیت بررسی تراکم جمعیت، تشخیص چهره، شمارش افراد و برجسته‌نمایی تصویر را دارد و بر این اساس می‌تواند تحلیل شخصیت نیز انجام بدهد.

راه‌بردن سگ و فعالیت‌های مشابه دیده می‌شدند.

فیس‌بوک هم از غول‌هایی است که به تکنولوژی‌های این حوزه توجه زیادی نشـــان داده است تا بتواند تشخیص دهد که چه‌کسی در هر ویدئوی لایو اســـتریم (پخش زنده) در فیس‌بوک حضور دارد و چه‌کاری را در آن انجام می‌دهد. ســـال گذشته یواکین کوینیونرو کاندلا رئیس بخش یادگیری کاربردی ماشینی گفت که حالت ایده‌آل برای فیس‌بوک این اســـت که بداند در هر ویدئوی لایو استریم دارد چه اتفاقی می‌افتد. این باعث می‌شود که فیس‌بوک قادر به هدایت کانال‌های ویدئویی برای سلایق مختلف کاربران باشد و در عین حال برخی محتواها را کنترل کند.

تشـــخیص چهره در تصاویر بی‌حرکت و نیز در ویدئو حالا دارد به وضوح وارد دنیای حقیقی هم می‌شـــود و کاربردهای زیادی پیدا می‌کند. مثلا بایدو دارد برنامه‌ای را آغاز می‌کند که در آن تشخیص چهره به جای کنترل بلیت به هنگام ورود به کنســـرت‌ها و مراسم مختلف مورد اســـتفاده قرار می‌گیرد. مکان برگزاری مراسم از قبل مجهز به اطلاعات درباره مهمان‌ها شـــده اســـت و بنابراین سیستم می‌داند که شـــما چه‌کسی هســـتید. احتمالا این کار با استفاده از تصویری که شما در سایت آنها آپلود کرده‌اید یا از طریق پروفایل‌های شـــما در شبکه‌های اجتماعی انجام می‌شود. به هر حال، وقتی وارد محل برگزاری مراسم می‌شوید سیستم می‌تواند تشخیص دهد که آیا اجازه ورود دارید یا نه.

امسال روش مشابهی در پاریس و در فرودگاه شارل دوگل به مدت ســـه ماه مورد آزمایش قرار گرفت. همچنین سال گذشته برنامه‌ای مشابه در ژاپن پیاده شد اما نتایج هیچ‌یک از این برنامه‌ها به صورت عمومی مشخص نشده است.

در امریکا نیز این تکنولوژی کم‌کم و به شیوه‌های مختلف - ولی فعلا محدود- مورد اســـتفاده قرار گرفته است. در چند هفته اخیر پلیـــس راهنمایی و رانندگی نیویورک اعلام کرد که با اســـتفاده از تکنولوژی تشخیص چهره توانسته ۴ هزار متخلف را بازداشت کند. در این روش، نرم‌افزاری مورد استفاده قرار می‌گیرد که تصاویر افراد متقاضی گواهی‌نامه جدید رانندگـــی را با تصاویری که پیش‌تر در سیستم موجود بوده، مقایسه می‌کند. در چنین شرایطی، کار برای افراد جاعل که به دنبال ســـرقت هویت و اســـتفاده از هویت دزدی برای گرفتن مدارک جدید مثل گواهی‌نامه هستند سخت می‌شود. از آنجایی که مشـــکل ســـرقت هویت در امریکا بسیار شدید است، پیشرفت‌های جدید می‌تواند کمک بزرگی به پلیس باشد. البته اگر اطلاعات نه‌تنها به صورت محلی و شـــهری، بلکه در سطح ایالتی یا فدرال در امریکا فراهم شـــود، تشخیص‌های بسیار دقیق‌تری نیز به دست می‌آید. هوش مصنوعی هرچه اطلاعات وسیع‌تری در اختیار داشته باشد بهتر عمل می‌کند.

با این اوصاف به نظر می‌رسد که پیشرفت بیشتر در این حوزه هم چندان دور از دســـترس نیست. اکسون - شرکتی که قبلا به عنوان تِیزر شناخته می‌شـــد و بزرگ‌ترین توزیع‌کننده دوربین‌های بدنی پلیس در امریکا است- اخیرا تلاش‌های زیادی را صورت داده تا هوش مصنوعی را با محصولات خود ترکیب کند و در این راستا، امسال دو شرکت در حوزه تکنولوژی هوش مصنوعی را خریداری کرده است.

ریک اســـمیت مدیرعامل اکسون پیش‌تر در این خصوص گفته بود که مورد اســـتفاده ایده‌آل از هوش مصنوعی می‌تواند این باشد که پلیس در موارد مختلفی با کار از پشت میز بتواند مجرمان را در حوزه‌های مختلف با استفاده از تصاویر و تشخیص چهره، تعقیب کند. به گفته او، چنین سیستم گسترده‌ای حتما در آینده مورد استفاده خواهد بود.

شرکت دیگری که در این حوزه فعال بوده، موتورولا است. موتورولا نیز دوربین‌های بدنی می‌ســـازد و نرم‌افزار خود را با تکیه بر قابلیت آن برای شناخت سریع چهره‌ها ساخته است. چنین دوربینی مثلا می‌تواند به هنگام جست‌وجو برای کودکان دزدیده‌شده مورد استفاده قرار بگیرد.

اما واضح‌ترین نمودی که در خصوص سیســـتم‌های تشـــخیص چهره وجود دارد، برای مردم عادی همان دوربین‌هایی اســـت که در مکان‌های عمومی کار گذاشته شده‌اند. این دوربین‌ها هم با استفاده از هوش مصنوعی وارد مراحل جدیدی خواهند شد. اینتل در همین ماه آوریل سال جاری اعلام کرد که سخت‌افزاری برای دوربین‌های امنیتی ساخته که قابلیت بررسی تراکم جمعیت، تشخیص چهره، شمارش افراد و برجسته‌نمایی تصویر را دارد و بر این اساس می‌تواند تحلیل شخصیت نیز انجام بدهد.

یک دوربین دیگر به نام دی‌ان‌ان‌کم هم ساخته شده که در همان حوزه یادگیری عمیق فعال است. این دوربین ضدآب و خودکفا است و این‌طور گفته شده که همیشـــه و در هر حالی می‌تواند کارش را درســـت انجام دهد. یعنی مثلا می‌توان این دوربین را در محیطی دورافتاده و کاملا عاری از امکانات برای برقراری اتصال اینترنتی قرار داد یا حتی آن را پشت صندوق در فروشگاه‌ها نصب کرد تا مشتریان همیشگی را بشناسد و خدمات لازم را به آنها ارائه بدهد.

در این میان، مســـئله‌ای که کمتر از همه مـــورد توجه قرار دارد این است که شهروندان قانون‌مداری که نمی‌خواهند چهره‌شان در دوربین‌ها ثبت شـــود و بعدا از آن در سیستم‌های تشخیص هویت استفاده شود چه باید بکنند؟ می‌توان گفت که کار خاصی از دست آنها برنمی‌آید. برخی پژوهش‌ها نشان داده که راه‌هایی برای گول‌زدن هوش مصنوعی و سیســـتم تشـــخیص چهره نیز وجود دارد؛ مثل طراحی عینک‌های خاص یا به‌کارگیری رنگ‌های خاصی روی چهره. چنین کارهایی ممکن است بتواند الگوریتم‌ها را گول بزند و جلوی تشخیص چهره را بگیرد. اما همین کارها هم نیاز به شناخت عمیقی از نحوه کار الگوریتم‌های تشخیص چهره دارد و کار هر کسی نیست. شاید اگر هر کسی کلاهی روی سرش بگذارد تازه بتواند کمی کار این الگوریتم‌ها را دشوار کند.

راه‌هایی برای گول‌زدن هوش مصنوعی و سیستم تشخیص چهره نیز وجود دارد؛ مثل طراحی عینک‌های خاص یا به‌کارگیری رنگ‌های خاصی روی چهره

بایدو دارد برنامه‌ای را آغاز می‌کند که در آن تشخیص چهره به جای کنترل بلیت به هنگام ورود به کنسرت‌ها و مراسم مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد



دوربین بدنی پلیس آمریکا در آینده قابلیت تشخیص چهره خواهد داشت

ما روی بلندمدت سرمایه‌گذاری می‌کنیم. برای اول بودن عجله نداریم. اصلا ساختار کار ما این‌طوری نیست. ما می‌خواهیم بهترین باشیم و به کاربر تجربه‌ای را بدهیم که زندگی‌اش را عوض کند. وقتی به عقب نگاه می‌کنید می‌بینید که آیپاد اولین پخش‌کننده ام‌پی‌تری نبود. آیفون هم اولین اسمارت‌فون نبود. آیپد هم اولین تبلت نبود. این لیست ادامه دارد

[آینده اپل، آینده امریکا]

با قانون اساسی اپل آشنا شوید

گفت‌وگوی بیزینس ویک با تیم کوک، مدیرعامل شرکت اپل

ترجمه: کاوه شجاعی
دبیر آینده‌پژوهی خارجی

رئیس ارزشمندترین شرکت جهان در مصاحبه با مگان مورفی، دبیر مجله بلومبرگ بیزینس‌ویک از برنامه‌هایش برای آینده، تکنولوژی واقعیت افزوده، هوم‌پـــاد، دونالد ترامپ و میراث استیو جابز می‌گوید.

■ **شما قبلا درباره استیو جابز حرف زده‌اید و اینکه چطور او را تکریم می‌کنید. به این فکر می‌کنید که در آینده مردم درباره میراث تیم کوک در اپل چه خواهند گفت؟**

اصلا. اگر بخواهم صادقانه بگویم، ذهن من این‌جور کار نمی‌کند. من بیشتر درباره انجام کارها فکر می‌کنم. امیدوارم مردم من را به عنوان انسانی خوب یاد کنند. اگر چنین باشد من موفق بوده‌ام.

در مورد استیو جابز اوضاع فرق می‌کند. دی‌ان‌ای استیو همیشه پایه فعالیت‌های اپل خواهد بود. حالا همین‌طور است و من می‌خواهم تا پنجاه سال دیگر هم، هرکس مدیرعامل باشد، همین‌طور بماند. چون اصلا اپل درباره همین اســـت. باورهای جابز مـــا را به جلو خواهد برد - آن توجه به جزئیات، سادگی، تمرکز روی کاربر و تجربه کاربری، تمرکز روی ساختن بهترین جنس، تمرکز روی این واقعیت که خوب، به اندازه کافی خوب نیست و اینکه باید عالی باشی یا به بیان خودش «به طرز دیوانه‌واری عالی»، اینکه باید تکنولوژی انحصاری در حوزه خودمان را در اختیار داشته باشیم چون تنها راه کنترل آینده، کنترل کیفیت و رابطه کاربری است. و اینکه ما باید این شجاعت را داشته باشیم که موقعی که کاری را اشتباه انجام می‌دهیم ادامه‌اش ندهیم و با خودمان روراست باشیم، و نباید آن‌چنان به خودمان مغرور باشیم و به موقعیتمان وابسته که نتوانیم بگوییم «من مسیر را عوض می‌کنم.» این چیزها، مثل ریل راه‌آهن حرکت اپل در طول یک قرن آینده است. مثل قانون اساسی برای ماست. این نباید تغییر کند. و ما باید اینها را تکریم کنیم.

سال‌ها طول کشید تا استیو این اصول را یاد بگیرد و اینها پایه فعالیت‌های اپل هستند. این به این معنا نیست که اپل تغییر نکرده است. اپل تغییر کرده و قرار است باز هم تغییر کند. شرکت قرار است وارد حوزه‌های تولیدی متفاوتی شود. اپل قرار است یاد بگیرد و خود را با شرایط تطبیق دهد. حتی در شش، هفت سال اخیر هم اپل تغییر کرده، اما قانون اساسی ما نباید تغییر کند. این باید ثابت بماند. من به آن مثل ستاره شمالی نگاه می‌کنم. وقتی تصمیم می‌گیرم باید حواسم به آن باشد. این اصلا باعث می‌شود روند تصمیم‌گیری ساده‌تر شود.

■ **وقتی اپل چند ماه پیش هوم‌پاد (HomePod) را به عنوان اســـپیکر و ابزار موسیقی معرفی کرد من کمی شگفت‌زده شدم. آن هم موقعی که رقیبش اسپیکر هوشمند آمازون اکو است که تجربه‌ای فراگیر را برای کاربر در خانه به وجود می‌آورد. هوم‌پاد چطور می‌خواهد اپل را درون زندگی مردم ببرد؟**

ما همین حالا هم از طریق آیفونی که همیشه همراه شماست درون خانه شما هستیم. همین حالا هم، پیش از ورود رسمی هوم‌پاد، من می‌توانم خانه‌ام را از طریق «سیری» در آیفون کنترل کنم. وقتی صبح بیدار می‌شوم، آیفون ساعت زنگ‌دارم است. من می‌گویم «صبح به خیر» و ناگهان چراغ‌ها روشـــن می‌شوند. دمای خانه میزان می‌شود و چند حرکت دیگر هم اتفاق می‌افتد. ما از طریق اپل تی‌وی هم درون خانه‌ها هستیم. خیلی‌ها از آیپد به عنوان کامپیوترشان استفاده می‌کنند. کامپیوترهای دسک‌تاپ مک هم جای خودشان را در خانه‌ها دارند. آن چیزی که ما تا حالا تمرکز جدی رویش نداشته‌ایم موسیقی در خانه بوده است. پس تصمیم گرفتیم که صدای عالی و اسپیکر هوشمند را با هم تلفیق کنیم و هوم‌پاد زاده شد.

■ **پس قرار است ما با کلیت دستگاه‌های اپل، و نه یک دستگاه خاص، خانه‌هایمان را کنترل کنیم. حالا می‌خواهد سیری باشد یا اپید.**

ببینید همین حالا مردم از طریق ۳۷۵ میلیون دســـتگاه با ســـیری حـــرف می‌زنند و از آن درخواست‌هایی می‌کنند. حدس می‌زنم این بزرگ‌ترین تعداد کاربران در میان دستیاران هوشمند مجازی باشد. بعضی از این درخواست‌ها در خانه‌ها مطرح می‌شوند، بعضی در بیرون از خانه. این پلت‌فرم ماست. ضمنا سیری فقط محدود به زبان انگلیسی نیست و ما در سراسر دنیا هم وضعیت خوبی داریم. خب، دوباره این سؤال مطرح می‌شود که این وسط چه کم داشتیم؟ صدای پرکیفیت هوشمند در خانه.

■ **فکر می‌کنید مردم ۳۴۹ دلار برایش پول می‌دهند؟**

اگر یادتان باشد وقتی آیپاد معرفی شد عده زیادی می‌پرسیدند: «چرا باید کسی برای یک پخش‌کننده ام‌پی‌تری نزدیک ۴۰۰ دلار پول بدهد؟» وقتی آیفون معرفی شد می‌گفتند: «واقعا قرار است کسی برای یک گوشی تلفن این‌قدر پول بدهد؟» آیپد هم دقیقا با چنین سؤالی مواجه شد. ما نشان داده‌ایم که به مردم چیزی را می‌دهیم که تا به حال نمی‌دانسته‌اند که به آن نیاز داشته‌اند.

وقتی من بزرگ می‌شدم داشتن سیستم صوتی خوب در لیست آرزوهایم شماره یک بود. صدا هنوز هم برای همه، نه‌فقط جوان‌ترها، اهمیت دارد. ما قرار اســـت با این دستگاه کوچک مردم را سر حال بیاوریم.

■ **شما خیلی درباره واقعیت افزوده (Augmented Reality) به عنوان قلب آینده شرکت حرف زده‌اید. فکر می‌کنید در طول سال‌های آینده واقعیت افزوده به کدام سمت حرکت کند؟**

من فکر می‌کنم ماجرا واقعا اساســـی خواهد بود. آن‌قدر درباره‌اش هیجان‌زده‌ام که می‌توانم فریاد بزنم. ما قصد داریم واقعیت افزوده را به تجربه باب روز در سیستم عاملمان تبدیل کنیم. ما آن را درون سیستم عامل بعدی آیفون و آیپد (آی‌اُس ۱۱) کار گذاشته‌ایم و درهایش را به روی توسعه‌دهندگان و برنامه‌نویسان باز کرده‌ایم. و این خلاقیت میلیون‌ها نفر را آزاد خواهد کرد. خود ما هم نمی‌توانیم پیش‌بینی کنیم که چه‌چیزهایی در انتظارمان خواهد بود.

■ **البته در حوزه‌هایی می‌توانیم چشـــم‌انداز را ببینیم. مثلا ما با IKEA مذاکره کرده‌ایم و آنها عکس‌های ســـه‌بعدی از اسباب خانه‌شان را دارند. حالا فکر کنید به کمک تکنولوژی ارزش افزوده شما می‌توانید با آیپد و آیفون‌تان لوازم IKEA را قبل از خرید در خانه‌تان امتحان کنید. این کل تجربه خرید کردن برای خانه را تغییر می‌دهد. این رابطه فروشنده و مصرف‌کننده را عوض می‌کند.**

البته تکنولوژی هنوز کامل نشده و ما نمی‌توانیم هرکاری را که می‌خواهیم به کمکش انجام دهیم. اما حالا زمان آن است که کمربندها را ببندیم و از باند فرودگاه بلند شویم. وقتی مردم ببینند که این تکنولوژی چه امکاناتی را در اختیارشان می‌گذارد مثل ما هیجان‌زده خواهند شد.

■ **اپل اصولا روی مصرف‌کنندگان تمرکز دارد نه فروش به شرکت‌ها. کسب‌وکار تکنولوژی شرکت‌ها در چه وضعی قرار دارد؟**

شرکت‌ها مثل مادر همه فرصت‌ها هستند. و قبلا شما باید دست به انتخاب می‌زدید: «می‌خواهم به مصرف‌کننده بفروشم یا به شرکت‌ها؟» اما واقعیت دنیای امروز کمی متفاوت است: شرکت‌ها مجموعه‌ای از مصرف‌کننده‌ها هستند. در گذشته تقریبا تمام برنامه‌ها روی ویندوز نوشته می‌شد. به همین خاطر مک موقعیتش را در بازار شرکت‌ها از دست داد. اما امروز با دنیای متفاوتی طرفیم. در اکثر شـــرکت‌های بزرگ، آی‌اُس سیستم عامل موبایل مورد علاقه‌شان است. آی‌اُس پلت‌فرم معرکه‌ای است چون به آسانی می‌توانید برایش برنامه‌ای بنویسید که نحوه اداره کسب‌وکارتان را کارآمدتر می‌کند و رابطه‌تان با مشتری را مستقیم‌تر. ما حالا می‌بینیم که تعداد زیادی از شرکت‌ها برنامه خودشان را می‌نویسند. و آنها برای برنامه‌نویسی از چه استفاده می‌کنند؟ از مک. مک تبدیل



به پلت‌فرم توسعه آی‌اُس شده.

به علاوه این روزها تعداد زیادی از کارمندان شرکت‌های بزرگ ترجیح می‌دهند آیفون یا مک داشته باشند و در این سطح از تصمیم‌گیری شرکتی - اگر مدیرعامل به آنها گوش دهد - اوضاع ما خوب است. این روند نه‌فقط در امریکا، که در باقی نقاط دنیا دیده می‌شود. من فکر می‌کنم ما شاهد رشد قابل‌توجهی در این حوزه خواهیم بود. و بالاخره چند سال است که با موسسات متخصص در خدمات دادن به شرکت‌ها مثل سیسکو یا آی‌بی‌ام وارد شراکت شده‌ایم تا نرم‌افزارهای قدرتمند برای کسب‌وکارها طراحی کنند. شما اینجا نمی‌گویید «من تنها و بهترین شرکتم.» ما با ایجاد رابطه با این شرکت‌ها نتایج خوبی گرفته‌ایم.

■ **شما اخیرا با هدف اشتغال‌زایی در امریکا «صندوق یک میلیارد دلاری تولید پیشرفته» را معرفی کرده‌اید و قرار است در شرکت‌هایی که تولید پیشرفته دارند سرمایه‌گذاری کنید.**

من به عنوان مدیرعامل یک شرکت مهم این مسئولیت را احساس می‌کنم که باید در امریکا اشتغال‌زایی کنم. و نظرم در این حوزه با نظر تعدادی از رؤسای شرکت‌های بزرگ دیگر کمی متفاوت است. احساسم این است که این نقشی است که ما باید به عهده بگیریم. و ما درباره‌اش عمیقا فکر کرده‌ایم: در حوزه تولید شما باید دست بالا را بگیرید تا به جایی برسید. ما در بخش تولیدات پیشرفته (advanced manufacturing) سرمایه‌گذاری می‌کنیم. درست است که احتمال اینکه ربات‌ها جایگزین کارگران بشوند بالاست، با وجود این، در تولیدات پیشرفته اشتغال‌زایی بیشتر و جدی‌تر است. یک مثال خوب در این حوزه شرکت Corning است که شیشه ضدخش و ضدضربه موبایل تولید می‌کند و ما در آن سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. آنها هم نوآور هستند و هم تعداد بالایی شغل ایجاد کرده‌اند.

اپل در امریکا ۲ میلیون شغل ایجاد کرده است. یک و نیم میلیون از این اشخاص برنامه‌نویس و توسعه‌دهنده نرم‌افزار هستند. آنها در سراسر امریکا پخش‌اند اما گروه‌هایی از جامعه از این روند جا مانده‌اند. ما شروع کردیم به بررسی اینکه درباره این مشکل چه باید بکنیم. بالاخره تصمیم گرفتیم یک زبان برنامه‌نویسی به وجود آوریم که یادگیری‌اش آسان‌تر باشد و اسمش را «سوئیفت» گذاشتیم. بعد حتی برنامه آموزشی برایش طراحی کردیم تا بچه‌ها در مدارس بتوانند مثل انگلیسی آن را یاد بگیرند. اسمش را گذاشتیم «زمین بازی سوئیفت». این کارها را سال پیش انجام دادیم و حالا داریم اثراتش را می‌بینیم. بعد یک دوره آموزشی برای کالج‌های دولتی طراحی کردیم که اصولا در حوزه توسعه نرم‌افزاری خوب عمل نمی‌کنند. فراموش نکنید که توسعه نرم‌افزار سریع‌ترین رشد را در میان مشاغل امریکا دارد و ما آن را در کالج‌هایی در سراسر امریکا به رایگان پخش کردیم، مثل اهایو، آلاباما و هیوستن یا کالیفرنیا. آنها قرار است از این پاییز این درس را به دانشجویان ارائه کنند. ما فکر می‌کنیم با این کار تعداد افرادی را که در این مناطق سمت برنامه‌نویسی می‌روند افزایش خواهیم داد. فراموش نکنید که ما بالاترین تعداد دانشجو-برنامه‌نویس را داریم.

■ **شما درباره طرحی مالیاتی حرف زده‌اید که میلیاردها دلار از سرمایه‌هایی را که شرکت‌های امریکایی خارج از کشور نگاه می‌دارند به امریکا برمی‌گرداند.**

بله من این را پیشنهاد داده‌ام. اینجا سعی کردیم به دنبال نفع کوتاه‌مدت اپل نباشیم و به منافع کشور فکر کنیم. انتخاب در نهایت با خود شرکت‌ها خواهد بود. آنها به خاطر سرمایه‌ای که خارج از کشور جمع کرده‌اند باید مبلغی را به دولت پرداخت کنند. حالا با خودشان است که پول را به امریکا بیاورند یا نه. اینها برای پول‌هایی است که تا حالا جمع شده. از این به بعد هم باید مالیات روی درآمدهای بین‌المللی باشد. اما وقتی مالیات خیلی سنگین است (مثل ۴۰ درصد) کسی پول را به کشور برنمی‌گرداند. به نظر من اعمال مالیات‌ها روی درآمدهای بین‌المللی شرکت‌ها - اگر میزان مالیات منطقی باشد - حرکتی هوشمندانه از طرف دولت امریکا خواهد بود.

■ **تجربه کار کردن با دونالد ترامپ چطور بود؟**

من به عنوان یک امریکایی و به عنوان مدیرعامل اپل احساس می‌کنم مسئولیت دارم تا در حوزه‌های تخصصی‌ام روی سیاست‌گذاری‌ها تاثیر بگذارم. من در مورد مسئله مهاجرت (و ماجرای منع ورود اتباع کشورهای خاص به امریکا) فشار زیادی روی دولت آوردم. مشخص است که ما دیدگاه‌های به شدت متفاوتی در این حوزه داریم. در مورد گرم‌شدن زمین هم فشار آورده‌ام. اینجا هم دیدگاهمان فرق دارد. در حوزه‌های گوناگونی ما به هم نزدیک نیستیم.

■ **من امیدوارم در حوزه‌هایی بتوانیم نگاه نزدیک داشته باشیم. مثلا تمرکز او روی مشاغل خوب است. پس منتظر می‌مانیم که ببینیم چه‌کار خواهد کرد. اما بیرون آمدن از توافق زیست‌محیطی پاریس واقعا ناامیدکننده بود. من احساس مسئولیت می‌کردم که هرکاری بکنم تا نگذارم چنین حرکتی رخ دهد. به اعتقاد من این تصمیمی اشتباه بود. اگر فرصتی دوباره به وجود آید سعی می‌کنم باز با دولت در این‌باره صحبت کنم.**

به هر حال من آدمی نیستم که بگوید «اگر مطابق میلم رفتار نکنید میز مذاکره را ترک می‌کنم.» من جزو شورای مشاوران او نیستم و اصلا قرار نیست چنین تصمیماتی بگیرم. اما عمیقا نگران امریکا هستم و امریکا را مهم‌تر از سیاست می‌دانم. به همین خاطر است که مثلا در حوزه بازنشستگان ارتش به دولت کمک می‌کنیم. در طول این سال‌ها آنها اوضاع خوبی نداشته‌اند. اما ما در بعضی از این امور در اپل تجربه داریم. پدر من بازنشسته ارتش است، برادرم در جنگ خدمت کرده. اینجا من به سیاست کاری نخواهم داشت. با دولت همکاری خواهم کرد تا اوضاع آنها بهتر شود.

■ **بعضی از منتقدان می‌گویند اپل مانند گذشته شرکت نوآوری نیست. چه جوابی به آنها می‌دهید؟**

ما روی بلندمدت سرمایه‌گذاری می‌کنیم. برای اول بودن عجله نداریم. اصلا ساختار کار ما این‌طوری نیست. ما می‌خواهیم بهترین باشیم و به کاربر تجربه‌ای را بدهیم که زندگی‌اش را عوض کند. وقتی به عقب نگاه می‌کنید می‌بینید که آیپاد اولین پخش‌کننده ام‌پی‌تری نبود. آیفون هم اولین اسمارت‌فون نبود. آیپد هم اولین تبلت نبود. این لیست ادامه دارد. در مورد تکنولوژی واقعیت افزوده هم چنین وضعی داریم. ما اول نیستیم و هدفمان هم این نبوده. اما می‌خواستیم این تکنولوژی طوری در پلت‌فرم ما ادغام شود تا زندگی مردم را واقعا تغییر دهد.

یک چیز هم درباره اسپیکر هوم‌پاد بگویم. ما سال‌هاست که روی آن کار می‌کنیم. اما احساس اضطرار و عجله هم نداشتیم که زودتر از بقیه آن را به بازار بدهیم. آنچه برایمان مهم است تجربه کاربر اپل است. به همین خاطر است که مثلا روی ساعت‌هایمان امکان تماس اضطراری (SOS) گذاشته‌ایم. چون مردم در موقعیت‌هایی قرار می‌گیرند که تنها کاری که می‌توانند بکنند نگه‌داشتن یک دکمه ساعت است تا بتواند برایشان با ۹۱۱ تماس بگیرد. همین چند روز پیش ایمیلی از کسی گرفتم که نوشته بود طی یک تصادف ماشینش طوری چپ کرده بود که حتی دستش به موبایلش نمی‌رسید و همین ساعت جانش را نجات داده بود. از این اخبار زیاد می‌شنویم. دستگاه‌های ما به این شکل تاثیر می‌گذارند.

[آینده خرید و فروش]

پایان کارت اعتباری

چطور شرکت‌های چینی نیاز به کارت‌های اعتباری را در سراسر دنیا از بین می‌برند؟

منبع بیجینگ ریویو

چرا باید خواند:
هیچ‌کس فکرش را نمی‌کرد که روزی برسد که کارت اعتباری هم از رونق بیفتد اما روش‌های پرداخت موبایلی که در چین و هند باب شده، عملا همین کار را کرده. بخوانید تا با اهمیت آنها در دنیای امروز آشنا شوید.

شرکت‌های ارائه خدمات پرداخت موبایلی این روزها کارشان در نقاط زیادی از دنیا سکه است. چین و به دنبالش هند از بازارهای بزرگی هستند که به این نوع پرداخت بی‌پول روی آورده‌اند و با این ترتیب، عادات پرداخت جدیدی را در جامعه به وجود آورده‌اند.

در چین این شرکت‌ها با سرعت عجیبی رو به پیشرفت دارند و یکی از مهم‌ترین علل آن هم شمار فزاینده گردشگران چینی در خارج و پول‌خرج‌کردن آنهاست. درواقع گردشگران چینی در خارج از این کشور قادرند با استفاده از خدمات شرکت‌های پرداخت موبایلی، بدون همراه‌داشتن پول نقد یا کارت اعتباری خریدهایشان را انجام بدهند. دو شرکت مهم در این عرصه، علی‌پِی (گروه خدمات مالی انت) و تِن‌سِنت (گروه وی‌چت) هستند.

در کشوری مثل چین، زیرساخت‌های سنتی کارت اعتباری به سیاق کشورهای غربی وجود ندارد. بنابراین هر راه‌حلی که بتواند پرشی از این مرحله باشد، جمعیت عظیم چین را وارد مرحله جدیدی در عرصه پرداخت خواهد کرد. پرداخت موبایلی درواقع توانسته به صورت اساسی نحوه تعامل مردم با پول را تغییر دهد.

در چین، کیف پول‌های الکترونیک همیشه قابل دسترس‌اند و از آنها برای پرداخت‌های کوچک و بزرگ استفاده می‌شود. بنا بر آماری که شرکت مشاوره اینترنتی آنالیسیس منتشر کرده، سال گذشته مصرف‌کنندگان چینی ۳۵.۳ تریلیون یوان (برابر با ۵.۲ تریلیون دلار) از پرداخت‌های خود را از طریق دستگاه‌های موبایل انجام دادند؛ چیزی برابر با نیمی از تولید ناخالص داخلی چین.

در این راستا کاربران با متصل‌کردن حساب‌های بانکی خود به پلت‌فرم‌های پرداخت موبایلی می‌توانند از خدمات کیف پول الکترونیک روی موبایل‌هایشان برای پرداخت اجاره و قبوض، پرداخت کرایه تاکسی، مدیریت مالی و مسائل دیگر استفاده کنند. استفاده فزاینده از این پلت‌فرم‌ها باعث شده که میزان پرداخت‌های موبایلی در چین حالا پنجاه برابر بیشتر از امریکا باشد. در امریکا این رقم بنا بر آمار شرکت پژوهش بازار فورستر به ۱۱۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ رسیده بود.

خدماتی که این شرکت‌ها ارائه می‌دهند آن‌قدر آسان و بی‌دردسر است که بسیاری از مردم و صاحبان مغازه‌ها دیگر به استفاده از پول نقد یا کارت اعتباری نیازی ندارند.

یکی از علل شکوفایی استفاده از خدمات پرداخت موبایلی در چین این بود که زیرساخت‌های استفاده از کارت اعتباری در این کشور وجود نداشت



چشم‌داشتن به بازارهای خارجی

شرکت‌های تکنولوژی مالی (فین‌تِک) در چین به دنبال آن هستند که فعالیت خود را در خارج از چین گسترش دهند و در این راه، گردشگران چینی در خارج از کشور بهترین گزینه هستند. بنا بر آماری که توسط سازمان گردشگری جهانی منتشر شده، گردشگران چینی سال گذشته در جریان سفرهایشان به خارج از کشور ۲۶۱ میلیارد دلار خرج کردند. این رقم نسبت به میزان خرج‌کردن گردشگران چینی در خارج از کشور در سال ۲۰۱۵ میلادی ۱۲ درصد افزایش نشان داده بود. در عین حال، شمار مسافران چینی که به خارج می‌روند در سال ۲۰۱۵ به میزان ۶ درصد افزایش نشان داد و به ۱۳۵ میلیون نفر رسید.

در گزارش سازمان گردشگری جهانی در این خصوص آمده: «رشد بازار چین در عرصه پولی که گردشگرانش خرج می‌کنند از سال ۲۰۰۴ تاکنون، دورقمی باقی مانده است. رشد سفرهای خارجی چینی‌ها باعث شده که بسیاری از مقاصد گردشگری در آسیا و اقیانوس آرام به شدت سود ببرند. از جمله آنها می‌توان به ژاپن، کره جنوبی و تایلند اشاره کرد. اما در عین حال مقاصد گردشگری که در فاصله طولانی‌تری از چین قرار دارند- مثل امریکا و برخی کشورهای اروپایی- نیز از حضور گردشگران چینی سود مالی برده‌اند.»

چنین آماری از گردشگران چینی خیلی زیاد به نظر می‌رسد اما شمار پاسپورت‌های شهروندان معمولی چین در اکتبر ۲۰۱۶ تنها ۱۲۰ میلیون بود، یعنی فقط ۸.۷ میلیون نفر از جمعیت عظیم چین پاسپورت دارند. این در حالی است که آمار نشان می‌دهد ۳۹ درصد از جمعیت امریکا پاسپورت دارند. بنابراین چین هنوز راه زیادی برای فراهم‌کردن موقعیت سفر خارجی برای شهروندانش در پیش دارد و بازار توریسم خارجی در چین حتما در آینده هم در راه رشد قرار خواهد داشت. پیش‌تر هم آمار دیگری منتشر شده بود که این وضعیت رو به رشد را تایید می‌کرد چون نشان می‌داد که سفرهای هوایی چینی‌ها به اروپا در سال ۲۰۱۶ به میزان ۲۰ درصد افزایش نشان داده است و پیش‌بینی می‌شود که تا سال ۲۰۲۵ این رقم به ۹۰ میلیون سفر هوایی برسد.

استفاده از روش پرداخت موبایلی هم به صورت آنلاین و هم آفلاین در هر زمان و مکانی امکان‌پذیر است و بنابراین خیلی بی‌دردسر است.

در این میان، شـرکت‌های خدمات پرداخت موبایلی چین جای رشد زیادی دارند اما با موانع زیادی نیز روبه‌رو هستند. از جمله آنها عدم پذیرش چنین پرداخت‌هایی توسط برخی فروشگاه‌ها در نقاط مختلف جهان است. درواقع تنوع شرکت‌های ارائه این خدمات چنان بالاست که باعث گم‌گشتگی در خارج از چین می‌شود. حالا شرکتی به نام کیواف پی مستقر در پکن در تلاش است راهی یک‌مرحله‌ای و مشترک بین تمام شرکت‌های پرداخت با موبایل ایجاد کند تا مشکلات در این خصوص در خارج از چین کم شود. پاتریک نگان، رئیس و یکی از موسسان کیواف پی که روی تکنولوژی‌های حل معضلات پرداخت با موبایل متمرکز است می‌گوید تمام کشورهای آسیای جنوب شرقی تمایل دارند که پول گردشگران چینی را جذب کنند چون می‌دانند که آنها به صورت اساسی خرید می‌کنند.

نگان همچنیـن می‌گوید: «اگر به تاریـخ و دوره‌های مربوط به روش‌های پرداخت توجه کنیم - از دوران داد و ستد گرفته تا دوران طلا و پول و کارت اعتباری- می‌بینیم که همواره یک پرسش مطرح می‌شود: مرحله بعدی در پرداخت پول چیست؟ پاسخی که ما برای این سـؤال داریم، پرداخت موبایلی است. استفاده از این روش هم به صـورت آنلاین و هم آفلاین در هر زمان و مکانی امکان‌پذیر اسـت و بنابراین دردسـری ندارد. این روش در عین حال می‌تواند به کلی روتین‌های بازار کارت اعتباری را به هم بزند و رقابتی سالم در مقابل ویزا و مسترکارت ایجاد کند. روش پرداخت موبایلی فعلا تازه در آغاز راه است و پتانسیل بالایی دارد.»

توجه به تفاوت‌ها

شـرکت‌های چینی پرداخت موبایلی این را هم می‌دانند که بازار کشورهای دیگر دنیا با چین تفاوت زیادی دارد و نمی‌توان از روش‌های مشـترک برای فعالیت در آنها اسـتفاده کرد. مثلا سخن‌گوی گروه خدمات مالی انت پیش‌تر گفته بود که چین گاهی مراودات تجاری با کشورهایی دارد که تجارت الکترونیک چندان در آنها باب نیست و به تبع آن، پرداخت موبایلی هم مورد استقبال واقع نمی‌شود. در چنین شرایطی، طرف چینی با شرکای خود در آن کشور همکاری می‌کند تا مفهوم پرداخت موبایلی در آن کشور هم جا بیفتد. نمونه این همکاری در راه‌اندازی خدمات پی‌تی‌ام در هند دیده شد. گروه چینی خدمات موبایلی انت با همکاری شـریک هندی خود (پی‌تی‌ام)، پرداخت با موبایل را - آن هم درست در زمانی که بازار هند با حذف اسکناس‌های درشـت روپیه و کمبود پول نقد به دلیل سیاست پول‌زدایی دولت مواجه شده بود- به خوبی به مردم قبولاند.

انجمن اینترنت و موبایل هند می‌گوید شمار کاربران اینترنت موبایل در این کشور به زودی به ۴۲۰ میلیون کاربر خواهد رسید و استفاده از آن به خصوص در مناطق روستایی به شدت سرعت خواهد گرفت. با این اوصاف، پتانسیل بسیار بزرگی در خصوص پرداخت موبایلی در هند وجود دارد و شرکت‌های چینی ارائه خدمات پرداخت موبایلی هم حتما این بازار را بیشتر مورد توجه قرار خواهند داد.

سبک زندگی بی‌پول

یکی از علل شـکوفایی اسـتفاده از خدمات پرداخت موبایلی در چین این بود که زیرسـاخت‌های اسـتفاده از کارت اعتباری در این کشـور وجود نداشت و بنابراین شرکت‌هایی مثل علی‌پی و وی‌چت توانستند بی‌دردسر از برخی رقابت‌ها و مشکلات گذر کنند. درواقع نحوه پرداخت موبایلی آن‌قدر جدید و آسان بود که همه می‌خواستند از آن استفاده کنند. در عین حال، جمعیت روستایی چین هم مثل جمعیت روستایی هند دارد با سرعت زیادی به استفاده از موبایل توجه نشان می‌دهد و بنابراین خدماتی مثل پرداخت موبایلی راه هموارى را برای رشد بیشتر در پیش دارد.

اما اسـتفاده از پرداخت موبایلی به همین جا ختم نمی‌شود. سخن‌گوی گروه خدمات موبایلـی انت می‌گوید: «سـبک زندگی بی پول نقد در چین فقـط به پرداخت موبایلی ختم نمی‌شـود؛ بلکه به مردم اجازه می‌دهد بـه خدمـات مالی اولیـه مثـل پس‌انداز، تامیـن اعتبار و غیره به شـکلی کم‌هزینه و کم‌دردسـر دسترسی داشته باشـند. بر این اساس، قرار است سیستمی ساخته شود که در آن، خریدهـا و معاملات مـردم از طریق پرداخت‌های موبایلی به عنوان سابقه اعتباری آنها ثبت شود. بر مبنای این سابقه اعتباری، گروهی مثل خدمات مالـی انت می‌تواند به مشتریان بااعتبار، وام اعطا کند یا در راه‌اندازی کسب و کارهای کوچک به آنها کمک کند. این مسئله به خصوص در مناطق روستایی چین که دسترسی به خدمات پیشرفته بانکی محدود است، اهمیت زیادی پیدا می‌کند.»

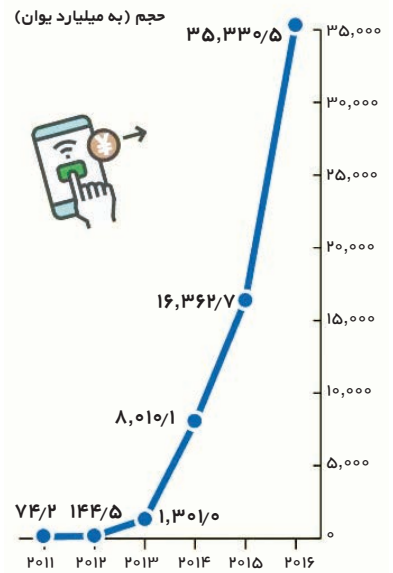
در عیـن حال، در هر معامله‌ای دو طرف وجود دارد: پرداخت‌کننده و دریافت‌کننده پـول. متقاعدکردن صاحبان کسـب و کار بـه پذیرش پرداخت‌هـای موبایلی نیز کار چالش‌برانگیزی است اما شرکت‌هایی مثل کیو پی خدماتی را به این صاحبان کسب و کار ارائـه می‌دهند که از جمله آنها می‌توان به تبلیغات اینترنتـی، بازاریابی اینترنتی، ارائـه راه‌حل در عرصـه بازاریابی دیجیتال و برنامه‌هـای مختلف بـرای جلب اعتماد مشتریان اشاره کرد.

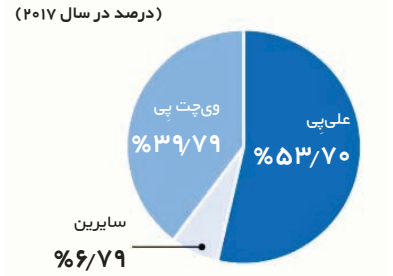
البته این نکتـه را هم نبایـد فراموش کرد که چنین اسـتراتژی‌هایی در خصوص پرداخت موبایلی در کشورهایی مثل چین و هند جـواب می‌دهد اما در کشـورهای غربی کـه عادت‌ها و هنجارهای مالی مردم متفاوت اسـت، باید بـه روش‌های دیگری برای قبولاندن پرداخت موبایلی متوسل شد. شرکت‌های ارائه خدمات پرداخت موبایلی به همین منظور در حال جمع‌آوری اطلاعات در خصوص رویکردهای مورد علاقه مشتریان غربی در پرداخت هسـتند و قصد دارند با روش‌های جدیدی وارد این میدان شوند. آنها باید از لحاظ امنیتی نیز سیستم‌های خود را تقویت کنند تا جلوی سوءاستفاده‌های مالی از پرداخت‌های موبایلی گرفته شود.

قرار است سیستمی ساخته شود که در آن خریدها و معاملات مردم از طریق پرداخت‌های موبایلی به عنوان سابقه اعتباری آنها ثبت شود و بر مبنای آنها وام داده شود



نمودار پرداخت موبایلی در چین





[آینده سرقت]

سرقت از بانک در قرن بیست‌ویکم

تجارت پول‌های دیجیتال به سرمایه‌گذاران قدرت مانور می‌دهد اما با دزدی دیجیتال چه باید کرد؟

ترجمه فرزانه سالمی
روزنامه‌نگار و مترجم



افرادی که در پول‌های دیجیتال سرمایه‌گذاری می‌کنند مجبورند نه‌تنها به سودآوری این پول‌ها بلکه به چگونگی حفاظت از آنها هم فکر کنند



بیت‌کوین نوعی آرمانی از پول الکترونیک است که می‌تواند بدون عبور از نهادهای مالی، دست به دست شود

منبع فورچون

چرا باید خواند:
پول‌های دیجیتال اجازه می‌دهند بانک خودتان باشید. برای آشنایی با تجارت این پول‌ها و البته خطرات احتمالی آنها این گزارش را بخوانید.

شان اِورت نمی‌دانست که سرمایه‌گذاری‌اش روی پول‌های دیجیتالِ رمزنگاری‌شده قرار است چه سرنوشتی را برایش رقم بزند.

او مدیرعامل استارت‌آپ پرومو بود که در حوزه هوش مصنوعی فعالیت می‌کرد. شان همچنین در اپل و آمازون سهام داشت. در ماه مارس او بالاخره تصمیمش را گرفت: سهامش را فروخت و به جایش پول‌های دیجیتال بیت‌کوین و اتریوم را از سایتی به نام کوین‌بیس خرید. با این کار، ثروت شان بلافاصله افزایش پیدا کرد چون ارزش واحدهای پولی دیجیتال ظرف چند هفته بعد به سرعت بالا رفت.

اما روز هفدهم می ساعت ده شب وقتی که شان سگش را به گردش برده بود، آن تماس شوم انجام شد. تماس از سوی تی‌موبایل اپراتور تلفن همراهش انجام شد تا انتقال شماره موبایل او به یک دستگاه دیگر را اطلاع دهد. شان چنین درخواستی نداده بود و فورا مشکوک شد. او تماس‌های مختلفی گرفت تا جلوی انتقال شماره تلفنش به دستگاه دیگر را بگیرد اما دیگر خیلی دیر شده بود. کمتر از پنج دقیقه بعد، سرویس موبایل او ناگهان قطع شد. شان سعی کرد خودش را زودتر به کامپیوترش برساند و آنجا بود که شاهد دزدی‌های سریعی از حساب خود شد. یک نفر کنترل حساب جی‌میل او را در دست گرفته بود و وارد «کیف پول» او در سایت کوین‌بیس شده بود. وقتی کسی می‌خواست از این حساب پول بردارد، دو مرحله کد تایید به تلفن همراهش فرستاده می‌شد. به همین دلیل بود که دزد، کنترل تلفن او را به دست گرفته بود تا این کدها را دریافت کند و با استفاده از آنها حساب او را خالی کند.

تنها دو دقیقه طول کشید تا آن دزد، تمام پول‌های دیجیتال شان را از حسابش بردارد. اما آنچه بعدا اتفاق افتاد حتی شان را بیشتر ناراحت کرد: قیمت اتریوم ظرف سه هفته بعد از ماجرا چهار برابر شد و به بالاترین حد خود رسید و بیت‌کوین هم ارزشش بالا رفته بود. اما عجیب‌ترین بخش ماجرا از نظر شان اورت این بود که چطور چنین سرقتی از سایت کوین‌بیس انجام شد.

کوین‌بیس چه می‌کند؟

کوین‌بیس سایتی است که بزرگ‌ترین محل مبادله پول دیجیتال و رمزنگاری‌شده در جهان شناخته می‌شود و یکی از معدود سایت‌هایی است که خزانه دیجیتال آن هرگز هک نشده است و از این بابت اعتبار زیادی برای خود کسب کرده است.

در سال‌های گذشته تعداد زیادی از افرادی که در یک سایت معروف تجارت دیجیتال به نام ام‌تی گاکس سرمایه‌گذاری کرده بودند پولشان را از دست دادند. ام‌تی گاکس زمانی بزرگ‌ترین محل تجارت پول دیجیتال بود اما در سال ۲۰۱۴ اعلام ورشکستگی کرد و تعطیل شد چون هکرها موفق شده بودند ۵۰۰ میلیون دلار بیت‌کوین را از آن بدزدند. همچنین سارقان موفق شدند ۷۲ میلیون دلار را یک‌شبه از سایت بیت‌فاینکس هنگ‌کنگ -که آن هم محل تجارت پول‌های رمزنگاری‌شده بود- بدزدند.

اما خود کوین‌بیس قربانی هک نشده بود و از این بابت بهترین جا برای خرید بیت‌کوین شناخته می‌شد و به همین دلیل بیش از ۹ میلیون مشتری جذب آن شدند. حداقل ۳ میلیارد دلار پول رمزنگاری‌شده در کوین‌بیس ذخیره و مبادلاتی به ارزش ۲۵ میلیارد دلار نیز در آن انجام شد. فرد ویلسون یکی از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران و حامیان کوین‌بیس، پیش‌تر کوین‌بیس را به گلدمن ساکزِ فضای تجارت پول دیجیتال تشبیه کرده بود.

اما واقعیت این است که مشتریان کوین‌بیس در زمان‌های زیادی هدف دزدی قرار می‌گیرند. حتی خود ویلسون هم یک بار وقتی در تعطیلات

هیچ دولت یا بانک مرکزی‌ای نمی‌تواند جلوی مبادلات پول دیجیتال را بگیرد و آن حمایتی هم که به صورت سنتی در بانک‌ها برای سپرده‌گذاران وجود دارد، در تجارت پول دیجیتال غایب است.

بود با پیام‌هایی مواجه شد که نشان می‌داد فردی در تلاش برای ورود به حساب کوین‌بیس اوست. ویلسون توانست پیش از آنکه چیزی دزدیده شود جلوی آن را بگیرد. از آن زمان تاکنون، مشتریان زیادی که گاه خودشان مدیرعامل شرکت‌های تکنولوژیک هستند اما قربانی دزدی از پول‌های دیجیتال‌شان شده‌اند روایت خود را از ماجرا بیان کرده‌اند.

هم مزیت، هم مصیبت

همان چیزی که نقطه قوت پول‌های رمزنگاری‌شده است و آنها را از پول‌های متعارف جدا می‌کند- یعنی آنی و غیرقابل برگشت بودنِ معاملات توسط آنها- عملا نقطه ضعف این پول‌ها هم هست.

تام رابینسون یکی از موسسان و مدیران الیپتیک - شرکتی در حوزه اطلاعات تجارت دیجیتال- در این خصوص می‌گوید: «یکی از مهم‌ترین دلایل وجودی بیت‌کوین همین بوده که هیچ‌کس - هیچ دولت یا بانک مرکزی- نمی‌تواند جلوی مبادلات پول دیجیتال را بگیرد. بنابراین، آن حمایتی که به صورت سنتی در بانک‌ها برای سپرده‌گذاران وجود دارد، در تجارت پول دیجیتال غایب است.»

به همین دلیل است که حالا وقتی خلافکاران می‌خواهند سرقت بزرگی انجام دهند، پول دیجیتال را به دلار ترجیح می‌دهند و از این بابت احساس امنیت بیشتری می‌کنند. فقط در سال ۲۰۱۶ میلادی، ۲۸ میلیون دلار ضرر از بابت خلافکاری‌های مربوط به پول دیجیتال به مرکز جرایم اینترنتی اف‌بی‌آی گزارش شده است. این رقم سه برابر رقم مشابه در سال ۲۰۱۵ بوده است. تازه این نکته را هم باید در نظر گرفت که این رقم مربوط به مال‌باختگانی است که به صورت داوطلبانه این مسئله را گزارش داده‌اند و بنابراین شامل دزدی‌های بزرگ ناشی از هک‌های بزرگ و گزارش‌نشده نمی‌شود. جرایم سایبری در موسسات مالی سنتی نیز رو به افزایش است. به طور مثال، سرقت‌هایی که با به‌دست‌گرفتن کنترل حساب افراد دیگر انجام می‌شده، سال گذشته به میزان ۶۱ درصد افزایش نشان داده است. اما این جرم متعارف در مقایسه با آنچه که هکرها دزدیده‌اند واقعا چیزی نیست. هکرها بخش زیادی از بازار پول‌های رمزنگاری‌شده را در اختیار خود گرفته‌اند که ارزش کلش در بازار به ۱۳۵ میلیارد دلار هم رسیده است.

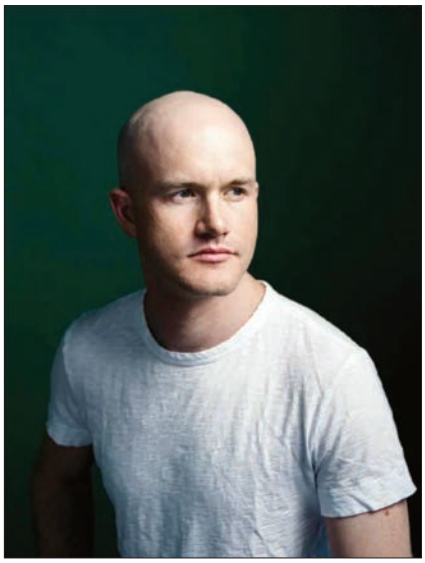
به گفته موران سرف، استاد دانشکده مدیریت کلاگ در دانشگاه نورث‌وسترن که خودش پیش‌تر هکر بوده، سارقان متعارف بانک معمولا با دو مشکل عمده مواجه‌اند: سرقت پول و پنهان کردن شواهدش. بیت‌کوین و واحدهای پولی دیجیتال مشابه آن می‌توانند مشکل دوم را برای سارقان دیجیتال حل کنند چون همه در آن بازار تبادل دیجیتال ناشناس باقی می‌مانند و معامله هم قابل برگشت نیست.

جالب اینجاست که کریس برنیسک یکی از سرمایه‌گذاران دنیای پول دیجیتال و نویسنده کتاب «دارایی‌های رمزنگاری‌شده» نیز می‌گوید مسئله سرقت بیت‌کوین عملا یکی از مشخصه‌های آن است و اصولا باید انتظار وقوع آن را داشت. این در حالی است که خود برنیسک در ماه دسامبر گذشته هدف سرقت دیجیتال قرار گرفت و پول‌های دیجیتالی را که امروزه ارزششان بالغ بر ۱۰۰ هزار دلار می‌شد از دست داد.

اما وقتی قربانیان سرقت دیجیتال می‌بینند که پول‌هایشان دارد توسط یک غریبه از کیف پول دیجیتال‌شان برداشته می‌شود، بیش از هرچیز احساس می‌کنند که ماهیت خود کوین‌بیس زیر سؤال رفته است. درواقع سرمایه‌گذاران در پول‌های دیجیتال مجبورند نه‌تنها به سودآوری این پول‌ها بلکه به چگونگی حفاظت از آنها هم فکر کنند.

کادی براون که حسابش ماه می گذشته هدف هک قرار گرفت و ظرف پانزده دقیقه معادل ۸ هزار دلار از آن کم شد، در این خصوص می‌گوید: «کوین بیس شبیه بانک است و مثل یک بانک، میلیون‌ها دلار پول در خود جا داده است اما عملا مثل یک مکان کم‌نور و کم‌امنیت است. تمام حرف‌هایی که در مورد امن‌بودن آن زده می‌شود در نهایت هیچ معنایی ندارد چون هر لحظه ممکن است هکری پول‌های دیجیتال شما را از چنگتان درآورد.»

در این میان، کوین‌بیس می‌گوید همه موارد هک‌شدن حساب مشتریانش را تحت بررسی دارد. برایان آرمسترانگ مدیرعامل ۳۴ ساله کوین‌بیس می‌گوید مواردی که از هک حساب مشتریانی مثل براون و ویلسون رخ داده، به کوین‌بیس کمک کرده تا امنیتش را بهبود ببخشد ولی درنهایت، قضیه این است که واحدهای پول دیجیتال خیلی جدید و امروزی‌اند و طبعا سارقان زیادی را نیز به خود جذب می‌کنند.



برایان آرمسترانگ، موسس کوین‌بیس حقوقش را به بیت‌کوین دریافت می‌کند.

بانک خودت باش

شعار غیررسمی صنعت پول‌های دیجیتال این است که «بانک خودت باش». جهان برای اولین بار در سال ۲۰۰۹ با بیت‌کوین و سایر پول‌های مشابه آن در فضای تجارت دیجیتال آشنا شد. موسس یا موسسان ناشناس آن نام ساتوشی ناکاموتو روی خودشان گذاشته بودند و هدف خود را این‌طور توضیح می‌دادند: نوعی آرمانی از پول الکترونیک که می‌تواند بدون عبور از نهادهای مالی، دست به دست شود. اما این حالت آرمانی در عین حال داشت هکرها را هم جذب خود می‌کرد و سرمایه‌گذاران احتمالی را از خریدن بیت‌کوین بازمی‌داشت. نتیجه‌اش این شد که برایان آرمسترانگ که پیش‌تر یک مهندس شاغل در ایر بی‌ان‌بی بود، تصمیم گرفت آن شغل را رها کند و کوین‌بیس را تاسیس کند تا خلأ موجود پر شود و فضای اعتماد بیشتری برای سرمایه‌گذاران بیت‌کوینی ایجاد شود. او درواقع چیزی شبیه جی‌میل را برای پول‌های دیجیتال به وجود آورد. استراتژی آرمسترانگ این بود که پول‌های رمزنگاری‌شده را به شکلی آسان‌تر و امن‌تر ذخیره و نیز خرید و فروش کند.

نقطه قوت پول‌های رمزنگاری‌شده - یعنی آنی و غیرقابل برگشت‌بودن معاملات توسط آنها- عملا نقطه ضعف این پول‌ها هم هست

بیت‌کوین و واحدهای پولی دیجیتال مشابه آن می‌توانند مشکل پنهان‌کردن شواهد دزدی را برای سارقان دیجیتال حل کنند چون همه در بازار تبادل دیجیتال ناشناس باقی می‌مانند

ماجراهای رمز عبور ۶۴ کاراکتری

پیش از تاسیس کوین‌بیس، شرکت‌هایی که کیف پول الکترونیکی بیت‌کوین را به مشتری ارائه می‌دادند وظیفه حفاظت از رمز عبور ۶۴ کاراکتری حساب بیت‌کوین فرد را نیز به خود او واگذار می‌کردند. اما ابداعی که کوین‌بیس انجام داد این بود که این کلید را به نمایندگی از مشتریان حفاظت کند و دیگر لازم نبود که مشتریان رمز عبور اصلی حساب بیت‌کوین خود را بدانند. البته این کار هم خطرهای خودش را داشت و می‌توانست در موارد زیادی کار هکرها را هم آسان کند. آرمسترانگ می‌گوید به ضعف‌های این سیستم آگاه است و می‌داند که چه مسئولیت بزرگی بر گردن کوین‌بیس افتاده است؛ در عین حال چاره‌ای جز گذار از این مرحله برای شکوفایی صنعت پول‌های دیجیتال و ورود مشتریان بیشتر به آن وجود ندارد.

در این میان، یکی از موفقیت‌های کوین‌بیس این بوده که افراد عادی

را نیز به سرمایه‌گذاری در پول‌های دیجیتال سوق داده است. پایه اصلی مشتریان کوین‌بیس - که اکثرشان در امریکا هستند- در پنج ماه اخیر به میزان ۵۰ درصد افزایش یافته و گاهی روزانه ۵۰ هزار نفر در آن ثبت‌نام می‌کنند. همچنین تجارت پول دیجیتال فقط در ماه ژوئیه امسال دو برابر کل تجارت پول دیجیتال در سال گذشته میلادی بود. با افزایش این معاملات، کوین‌بیس که پولش را از هزینه معاملات دیجیتال درمی‌آورَد، دارد به سودآوری می‌افتد و نام برایان آرمسترانگ هم در رتبه دهم در فهرست چهل چهره زیر چهل سال فورچون قرار گرفته است.

محل نگهداری رمز عبور حساب پول‌های دیجیتال مشتریان، جایی دور از هر اتصال اینترنتی است و جلوی هک‌شدن را می‌گیرد.



اما به هر حال کوین‌بیس بانک نیست و مثل یک انتقال‌دهنده پول عمل می‌کند، یعنی چیزی شبیه وسترن یونیون یا پی‌پال. بنابراین کوین‌بیس مشمول قوانینی که بر بانک‌ها حکم‌فرماست و معاملات آنها را حفاظت می‌کند نمی‌شود.

خود آرمسترانگ از افرادی است که صد درصد از حقوق خود را به بیت‌کوین دریافت می‌کند و تنها بخش مورد نیاز برای اجاره و مخارج ماهانه را به دلار تبدیل می‌کند. بسیاری از کارکنان زیردست او نیز همین کار را انجام می‌دهند اما لزوما نمی‌توانند به همه مردم توصیه کنند که پول‌هایشان را به بیت‌کوین تبدیل کنند چون هکرها همواره در کمین هستند تا پول‌های دیجیتال را بدزدند. اما هکرها معمولا از سمت مشتری قادر به هک‌کردن حساب‌های او می‌شوند و نه از سمت کوین‌بیس. این مسئله باعث می‌شود که دست کوین‌بیس از مقابله کامل با هکرها کوتاه باشد. اما کوین‌بیس بیکار ننشسته و از روش‌های پیشگیرانه سود جسته است. درواقع کوین‌بیس با استفاده از روش‌های تحلیلی سعی کرده پیش‌بینی کند که کدام مشتریان بیشتر در معرض هک‌شدن قرار دارند و بعد قدرت خرید آنها را محدود کرده یا حساب‌هایشان را بسته است. اما این کار مشتریان زیادی را ناراحت کرده و درخواست‌های بی‌شماری برای بررسی مجدد و تجدیدنظر در محدودیت‌های اعمال‌شده ارسال شده است.

پیش از تاسیس کوین‌بیس، شرکت‌هایی که کیف پول الکترونیکی بیت‌کوین را به مشتری ارائه می‌دادند وظیفه حفاظت از رمز عبور ۶۴ کاراکتری حساب بیت‌کوین فرد را نیز به خود او واگذار می‌کردند

کوین‌بیس درگیری‌های حقوقی نیز با دولت امریکا داشته است. دولت می‌خواهد اطلاعات کاربران کوین‌بیس را در اختیار بگیرد زیرا در سال ۲۰۱۵ تنها ۸۰۲ مالیات‌دهنده امریکایی سود بیت‌کوین را در اظهارنامه مالیاتی خود ذکر کردند. حالا دولت می‌خواهد با کسب اطلاعات درباره کاربران و معاملات آنها، راهی برای مالیات‌گیری از آنها پیدا کند.

به هر ترتیب، سرقت‌هایی که از طریق کوین‌بیس انجام گرفته بیش از هرچیز به مشتریان یادآوری می‌کند که وقتی به دیگری اجازه ذخیره پول رمزنگاری‌شده خود را بدهید، ممکن است چه اتفاقی بیفتد. جاناتان اسمیت رئیس بخش تکنولوژی در شرکت سیویک در این خصوص می‌گوید: «اگر آن کلید اصلی ۶۴ کاراکتری به حساب بیت‌کوین دست خود شما نباشد، یعنی بیت‌کوین‌ها هم مال شما نیست.» با وجود این به اعتقاد او، واحد پولی مثل بیت‌کوین که خود را واحد پول آینده می‌داند نباید با روش‌های قدیمی حفظ رمز عبورها محدود شود.

ذخیره سرد

آنچه که عملا رخ داده، این است که صاحبان حساب‌های پول دیجیتال برای نگهداری از رمز عبور خود به روش‌های قدیمی متوسل شده‌اند. برخی رمز عبور را با کاراکترهای جداگانه روی تکه‌های کاغذ نوشته‌اند و بین اعضای خانواده پخش کرده‌اند و امیدوارند که هیچ‌کس غیر از خودشان قادر به یافتن ترتیب اصلی رمز نباشد. برخی دیگر آن را روی هارددیسک ریخته‌اند و بعدا یادشان رفته و آن را فرمت کرده‌اند و دیگر به کلید ۶۴ کاراکتری به حساب بیت‌کوین‌شان دسترسی ندارند.

نکته بسیار جالبی که وجود دارد این است که در نهایت، بعضی‌ها مجبور شده‌اند این کلید رمز را در مکان‌های موسوم به «ذخیره سرد» یعنی جاهایی که هیچ ارتباطی با اینترنت ندارند نگهداری کنند. این مکان‌ها همان جایی هستند که طرفداران پول‌های دیجیتال و تجارت آنها همواره قصد اجتناب از آنها را داشتند: بانک‌ها.

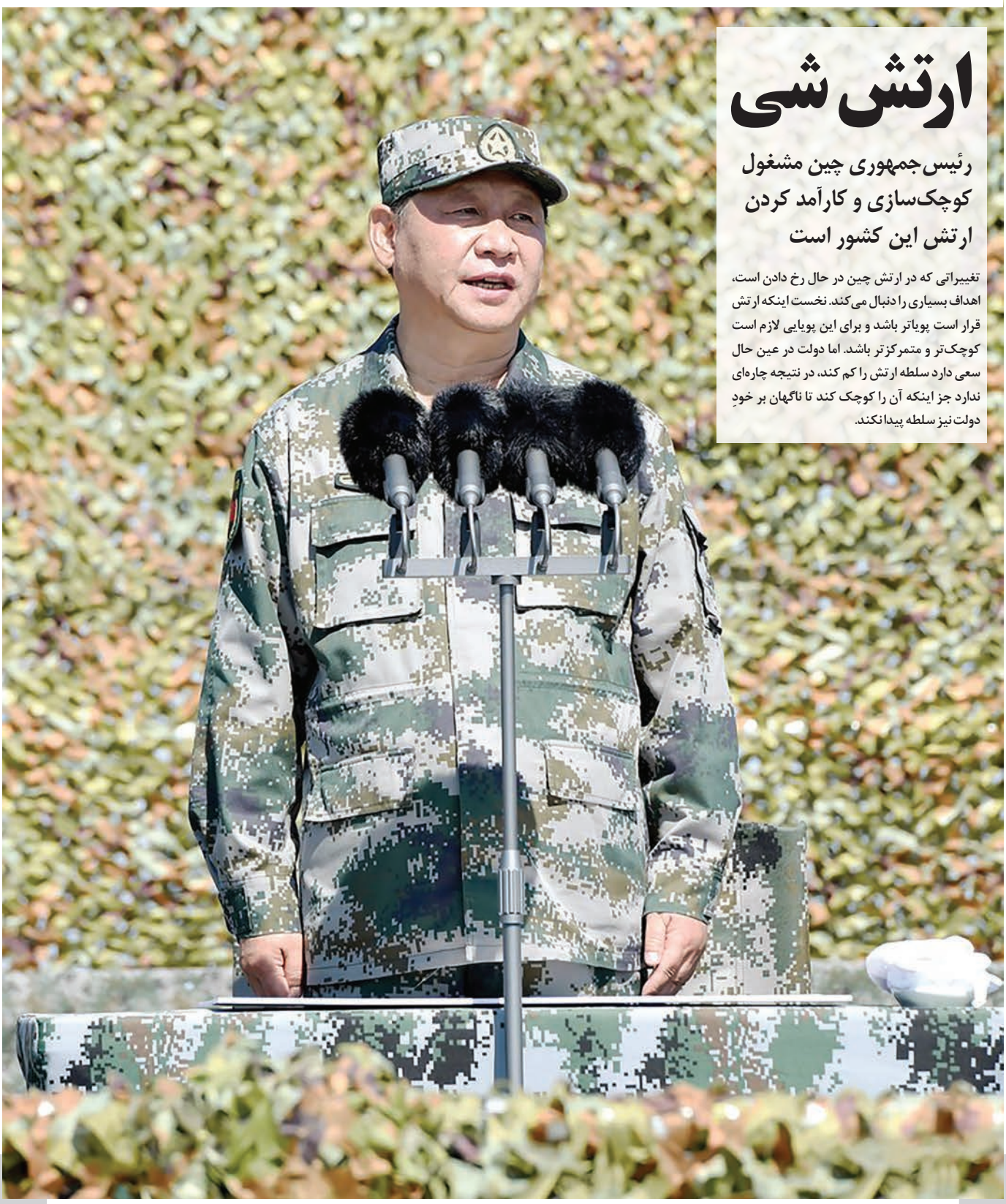
حتی خود کوین‌بیس هم برای ذخیره سرد به بانک‌ها وابسته است و البته برخی از مشتریان از اینکه چنین روشی توسط کوین‌بیس مورد استفاده قرار می‌گیرد خوشحال‌اند. آنها می‌خواهند جزئی از روند تجارت پول‌های رمزنگاری‌شده باشند اما نمی‌خواهند تمام وظیفه حفاظت از پولشان هم بر گردن خودشان باشد. یعنی درواقع آنها نمی‌خواهند خودشان بانک خودشان باشند. برای چنین مشتریانی، کوین‌بیس و خدماتش کاملا پذیرفته‌شده است.

اما بسیاری از طرفداران رمزنگاری می‌گویند این روش - یعنی اتکا به بانک‌ها- غیرقابل قبول است. مایکل کریگر که پیش از وقوع بحران سال ۲۰۰۸ به عنوان تحلیل‌گر در لیمان برادرز کار می‌کرد و بعد از بحران، وال‌استریت را ترک کرد و به کار در حوزه پول‌های رمزنگاری‌شده پیوست، به شدت با مسئله ذخیره سرد مشکل دارد. او می‌گوید دلیلی ندارد که کلید رمز خصوصی پول‌های رمزنگاری‌شده‌اش را به بانک‌های متعارف بسپارد و انتظار نگهداری از آنها را داشته باشد.

در این میان، یک معضل دیگر هم در خصوص بیت‌کوین وجود دارد و آن هم اینکه هیچ‌کس تاکنون به خاطر سرقت بیت‌کوین از مبادلات بازداشت نشده است. کاترین هاون یک دادستان فدرال سابق در امریکا که روی جرایم پول‌های مجازی کار می‌کرد حالا با کوین‌بیس کار می‌کند و پرونده‌هایی را هم بررسی کرده است. البته او هنوز کسی را در ارتباط با جرایم بیت‌کوینی به زندان نینداخته اما به هر حال راهی برای بررسی آنها باز شده است. واقعیت این است که بسیاری از سرقت‌های کوچک پول‌های دیجیتال هنوز هم به مقامات مسئول گزارش داده نمی‌شود و راه واضحی برای مقابله با آنها وجود ندارد. اما در عین حال این روزها کارشناسان نظرات بیشتری در خصوص سارقان امروزی پول‌های دیجیتال دارند. آنها می‌گویند خلافکارانی که چنین سرقت‌هایی را انجام می‌دهند عضو سازمان‌های پیچیده‌ای هستند که تکنولوژی و امکانات لازم را برای جست‌وجوی مداوم در شبکه‌های اجتماعی و ردیابی افراد فعال در حوزه پول دیجیتال در اختیار دارند و مقابله با آنها هم به کار بسیار دقیق‌تر و حساس‌تری نیازمند است.

به هر حال، نکته اینجاست که حتی اگر راهی هم برای شناسایی خلافکاران سایبری وجود داشته باشد، تضمینی نیست که قربانیان هک بتوانند پول‌های دیجیتال خود را پس بگیرند. جفری برنز که صاحب یک شرکت حقوقی در حوزه پول دیجیتال در کالیفرنیا است در این خصوص می‌گوید: «شاید بتوان فرد خلافکار را بازداشت کرد اما دولت‌ها نمی‌توانند او را وادار به لو دادن جای پول‌های دیجیتالش بکنند چون قانونی در این خصوص وجود ندارد.

اکونومیست



ارتش شی

رئیس‌جمهوری چین مشغول کوچک‌سازی و کارآمد کردن ارتش این کشور است

تغییراتی که در ارتش چین در حال رخ دادن است، اهداف بسیاری را دنبال می‌کند. نخست اینکه ارتش قرار است پویاتر باشد و برای این پویایی لازم است کوچک‌تر و متمرکزتر باشد. اما دولت در عین حال سعی دارد سلطه ارتش را کم کند، در نتیجه چاره‌ای ندارد جز اینکه آن را کوچک کند تا ناگهان بر خودِ دولت نیز سلطه پیدا نکند.

جهان به روایت نمودارها

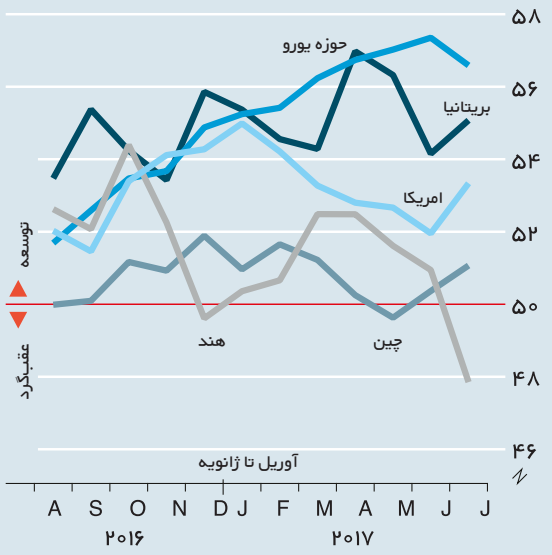
شاخص‌ها از آینده چه می‌گویند؟

The Economist

روزهای خوب تولید

یک شرکت تحقیقاتی به نام آی‌اچ‌اس مارکت اخیراً پژوهش‌هایی در زمینه وضعیت تولید انجام داده و تصویر جالبی در این زمینه به دست آورده‌است. بررسی‌ها نشان می‌دهد در بریتانیا شاخص خریدِ مدیران برای نخستین بار به بالاترین میزان خود رسیده‌است. ضعف‌های پوند به کارخانه‌های بریتانیایی کمک کرده قوی‌ترین صادرات خود را از آوریل ۲۰۱۰ تاکنون به ثبت برسانند. در اکثر کشورهایی که بررسی صورت گرفته وضعیت فعالیت‌های تولیدی خوب است. هرچه چین از شرایط موجود بهره گرفته، هند به خاطر افزایش قیمت کالاها برای تولید لطمه دیده‌است.

فعالیت تولیدی؛ شاخص خریدمدیران

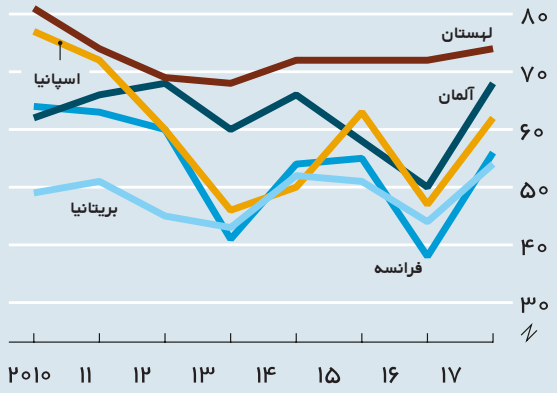


اروپایی‌ها دوباره اتحادیه‌دوست می‌شوند

مدتی بود که اروپایی‌ها از اتحادیه اروپا بیزار شده‌بودند. اوج آن مربوط به بریتانیا که به برگزیت یا جدایی بریتانیا از اتحادیه اروپا ختم شد. اما بررسی‌های اخیر اکونومیست نشان می‌دهد مردم در کشورهای اروپایی دوباره به این اتحادیه ابزار علاقه کرده‌اند. در این بین ابراز علاقه لهستانی‌ها از همه بیشتر بوده و فرانسوی‌ها کمترین علاقه را نشان داده‌اند. البته این مسئله می‌تواند زنگ خطر را برای فرانسوی‌ها با داستان «فرگزیت» یا خروج فرانسه از اتحادیه اروپا روشن کند.

اعضای کلوپ، عشق دوباره

تعداد پاسخ‌گویانی که به اتحادیه اروپا ابراز تمایل کرده‌اند
درصد از کل

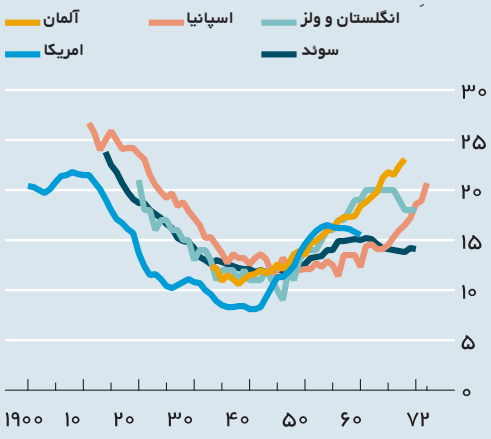


خیزش بی‌فرزندی

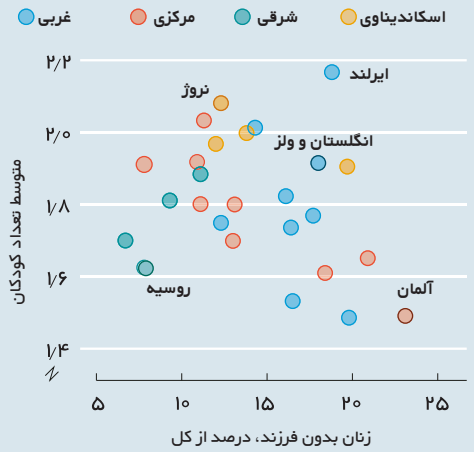
وضعیت جمعیتی تأثیر بسیاری روی وضعیت اقتصادی کشورهای مختلف دارد. بررسی‌های اکونومیست نشان می‌دهد تعداد افراد بزرگسالی که در دنیای ثروتمندان زندگی می‌کنند اما فرزندی به دنیا نمی‌آورند در حال افزایش است. البته گزارشگر اکونومیست معتقد است این جریان نباید منجر به نگرانی بشود. اما به نظر می‌رسد داریم قدم به عصر بی‌فرزندی می‌گذاریم.

خبری نیست

زنانِ بدون فرزند، درصد از کل، بر اساس سال تولد



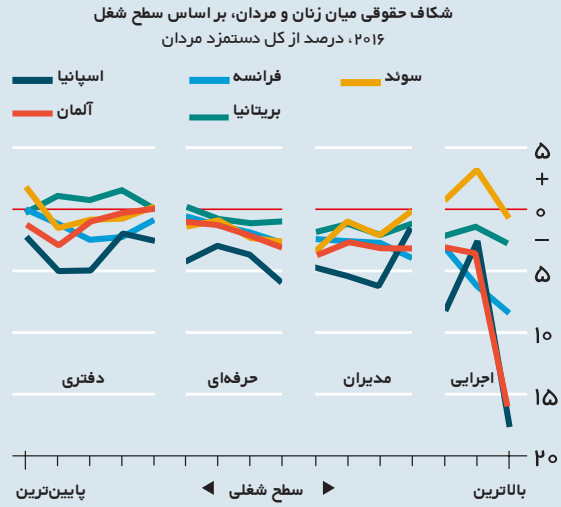
در همه‌جای نقشه



شکاف را بیشتر نکنید

برابریِ حقوق زن و مرد همیشـــه محل بحث بوده‌است. اما اکنون بحث برابریِ دستمزد آنها نیز به میان آمده‌است. آیا زنان به خاطر کار مشابهی که انجام می‌دهند، حقوقی کمتر از مردان دریافت می‌کنند؟ این مسئله اخیراً به پرسشی بزرگ تبدیل شده و برای بسیاری از شرکت‌ها دردسر ایجاد کرده‌است. اکونومیست تلاش کرده جنگ دستمزدها را روی نمودار نشان دهد.

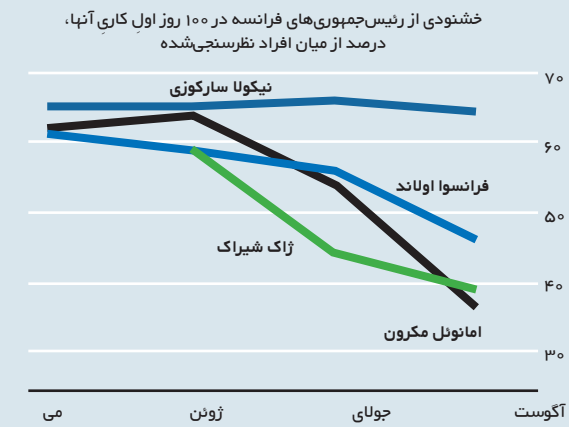
جنگ‌دستمزد



سقوط آزاد

امانوئل مکرون رئیس‌جمهوری فرانسه با محبوبیت بالایی به عنوان رئیس‌جمهور از سوی مردم انتخاب شد. او رهبری اصلاحگر است که در میان عموم مردم محبوبیت بسیار بالایی دارد. اما اخیراً به نظر می‌رسد او اصلاحات متفاوتی را در پیش گرفته و به خاطر همین مسائل، از محبوبیتش در میان مردم به میزان قابل ملاحظه‌ای کاسته شده‌است. عدم محبوبیت مکرون نشان می‌دهد، هیچ سیاستمداری در امان نیست و هر لحظه ممکن است با خشم افکار عمومی مواجه شود.

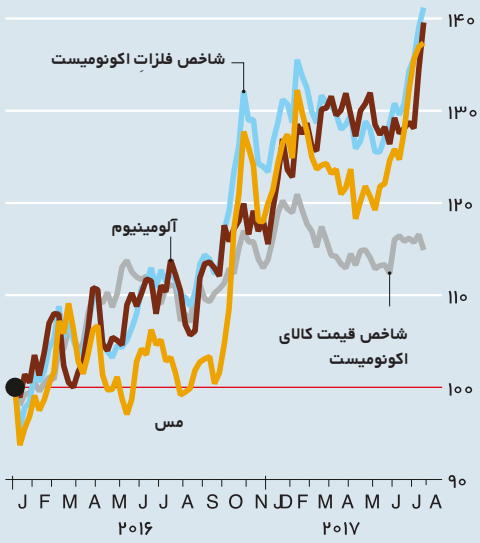
شیرجه



این فلزات گران‌بها

اکونومیست شاخصی را بررسی می‌کند که شاخص قیمت فلز نام دارد و همان‌طور که از نام آن پیداست به بررسیِ قیمت فلزات مختلف می‌پردازد. این شاخص از ابتدای سال ۲۰۱۶ تاکنون رشـــد ۴۰درصدی را تجربه کرده‌است. با وجود این افزایش هنوز هم نسبت به یک دهه پیش، ۳۳ درصد کمتر اســـت و جای پیشرفت بسیار زیادی دارد. در چند ماه گذشته قیمت ناگهان صعود کرد. آلومینیوم یکی از مهم‌ترین فلزات در این شاخص به شمار می‌آید. اقتصادهای نوظهور و تقاضای آنها بیشترین تأثیر را روی قیمت فلزات دارد.

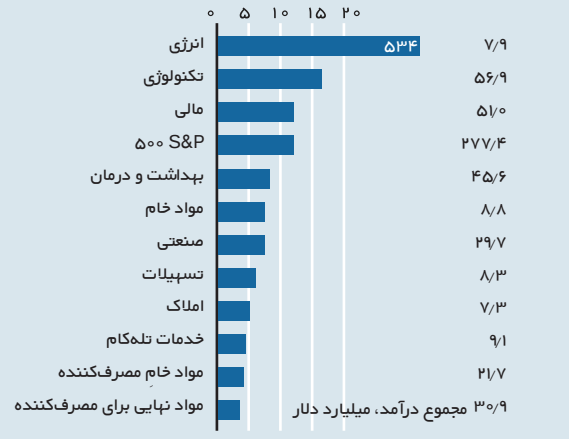
قیمت فلزات؛ پنجم ژانویه ۲۰۱۶=۱۰۰، به دلار



سودهای شرکتی

کسب‌وکار در امریکا حال و روز نسبتاً خوب و قابل تعریفی دارد. البته به نظر می‌رسد این فصل برای امریکایی‌ها فصل دل‌نشینی بوده‌است. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد اوضاع برای امریکایی‌ها بهتر نیز خواهد شد. حتی سود در شرکت‌های فعال در صنعت انرژی نیز انتظار می‌رود که افزایش پیدا کند. این نمودار به طور خلاصه به بررسی سودهای شرکتی متفاوت پرداخته‌است.

شاخص S&P ۵۰۰، درآمد بر اساس بخش، فصل دوم از سال ۲۰۱۷
درصدِ افزایش نسبت به سال گذشته



ارتش در حقیقت یکی از بال‌های حیاتی حزب کمونیست به شمار می‌آید. سال‌ها وظیفه ارتش چین این بود که از خانه محافظت کند و اگر حمله یا تعرضی به آن صورت گرفت مقابل حمله‌کننده‌ها بایستد. حالا آقای شی نقشه‌های جدیدی در سر دارد. او می‌خواهد تمامی نیروهای دریایی، هوایی و سایر بخش‌ها را با هم متحد و همراه کند. در دستور کارِ سنتیِ ارتش، قرار بود تمام وزن و اعتبار به بخش دریایی داده شود اما اکنون شرایط به کلی تغییر کرده‌است.



[ارتش در چین]

کوچک‌سازی

یکی از بزرگ‌ترین اصلاحات شی جین‌پینگ وارد مراحل جدیدش می‌شود

چرا باید خواند:
چین و تحولاتی که در آن رخ می‌دهد نه‌تنها برای ایران بلکه برای تمامی کشورهای دنیا اهمیت دارد. این کشور یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان دنیا به شمار می‌آید و نقش مهمی در اقتصاد جهانی ایفا می‌کند.

روزنامه چاینا دیلی که اخبـــار روزانه در چین را گزارش می‌دهد، گزارش مفصلی از مارش نظامی در این کشور منتشر کرده‌است. شی جین‌پینگ رئیس‌جمهوری چین نیز در این مانور حضور داشت. اما این مارش نظامی با همیشه فرق داشت؛ در حقیقت نشان می‌داد که آقای جین‌پینگ تغییرات و اصلاحاتی را که مد نظر دارد وارد مرحله تازه‌ای کرده‌است. او به دنبال مدرن‌سازی است و یکی از مهم‌ترین حوزه‌های فعالیتش نیز ارتش ملی بوده‌است.

ارتش در حقیقت یکی از بال‌های حیاتیِ حزب کمونیست به شمار می‌آید. سال‌ها وظیفه ارتش چین این بود که از خانه محافظت کند و اگر حمله یا تعرضی به آن صورت گرفت مقابل حمله‌کننده‌ها بایستد. حالا آقای شی نقشـــه‌های جدیدی در سر دارد. او می‌خواهد تمامیِ نیروهای دریایی، هوایی و سایر بخش‌ها را با هم متحد و همراه کند. در دستور کارِ سنتیِ ارتش، قرار بود تمام وزن و اعتبار به بخش دریایی داده شود اما اکنون شرایط به کلی تغییر کرده‌است.

سال ۲۰۱۵ بود که آقای شی نخستین قدم‌ها را برای کوچک‌سازی ارتش برداشـــت. او دستور کار ارتش را به کلی تغییر داد تا بتواند این امر را به انجام برســـاند. او اعلام کرد ارتش ۳۰۰هزار نفر از نیروهای خود را کاهش خواهد داد. اکنون ارتش به میزانی نصف آنچه در سال ۱۹۸۰ بود، رسیده‌است. اکنون رئیس‌جمهوری چین دومین مرحله از طرح خود را آغاز کرده‌است که به اصلاحِ «زیرِ گردن» معروف است و نیروهای ارتشی را بیشتر تحت تأثیر قرار می‌دهد. اما شی فقط در حال کوچک‌سازیِ ارتش نیست، او به طور هم‌زمان سعی دارد قابلیت‌ها، توانایی‌ها و ظرفیت‌های ارتشی‌ها را افزایش بدهد. او همچنین ترتیبی داده تا باکیفیت‌ترین تجهیزات در اختیار نیروهای ارتشی قرار بگیرد. تعداد زیردریایی‌ها در ارتش چین قرار است افزایش پیدا کند.

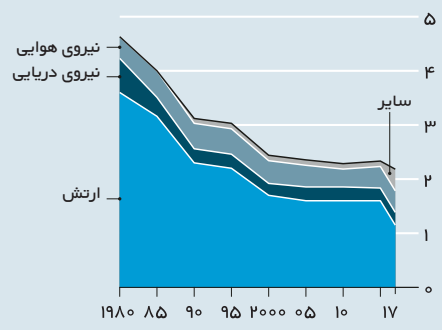
ارتش چرا تغییر می‌کند؟

تغییراتی که در ارتش چین در حال رخ دادن است، اهداف بسیاری را دنبال می‌کند. نخست اینکه ارتش قرار است پویاتر باشد و برای این پویایی لازم است کوچک‌تر و متمرکزتر باشد. اما دولت در عین حال سعی دارد سلطه ارتش را کم کند، در نتیجه چاره‌ای ندارد جز اینکه آن را کوچک کند تا ناگهان بر خودِ دولت نیز ســـلطه پیدا نکند. اما مهم‌ترین هدف از این تغییرات، به آموزش‌های نظامی مربوط می‌شود. دولت سعی دارد آموزش‌ها را به شکلی هدفمند و واقعی انجام بدهد. برای این کار هم لازم است ارتش شکلی کوچک و منسجم داشته‌باشد تا بهترین آموزش‌ها را دریافت کند.

همه این تغییرات نشان می‌دهد دولت چین به‌ویژه آقای شی اهداف بزرگی را در سر دارد. او سعی دارد قدرت بیشتری به حزب کمونیست در چین ببخشد. یکی از مهم‌ترین عوامل قدرتِ کمونیست‌ها نیز ارتش آنهاست که باید بهترین آموزش‌ها را دریافت کند و بیشترین تجهیزات را در اختیار داشته‌باشد تا بتواند به حزب اقتدار لازم را ببخشد. حال باید دید قدم‌ها و اصلاحات بعدی که مد نظر آقای شی است، چگونه و تا چه زمانی عملیاتی خواهد شد.

کمتر، بیشتر است!

چین، پرسنلِ فعالِ ارتشی در چین، میلیون



[مدیریت زباله در چین]

جنگ آشغالی

چین بیشترین مبادله کالا را در جهان دارد اما در زمینه بازیافت زباله این کالاها در سطح بین‌المللی هنوز جای کار دارد. روی هم رفته می‌توان گفت چین در سال گذشته ۱۸میلیارد دلار زباله وارد کرده‌است. اما امریکا در مقابل بسیاری از این زباله‌ها را بازیافت می‌کند. ولی این شرایط به زودی قرار است تغییر کند. سازمان تجارت جهانی نیز در زمینه زباله‌ها ورود کرده و قصد دارد اقداماتی را در این زمینه انجام بدهد. جالب اینجاست که چین زباله‌ها را برای استفاده به عنوان مواد خام به کشور وارد می‌کند. البته این کشور انواع خاصی از زباله‌ها را وارد می‌کند. اما اخیراً تنش‌هایی ایجاد شده که می‌تواند شرایط را در این زمینه نیز تغییر بدهد. به هر حال چین جزو کشورهایی است که وارد کردن زباله و بازیافت آن می‌تواند برایش بسیار سودآور باشد. هرچند این کار بسیار کثیف و خطرناک است اما همیشه سودآور بوده‌است. به هر حال انتظار می‌رود به زودی بحرانی در زمینه زباله در دنیا ایجاد شود.

یکی از راهکارهای کنترل ترافیک، طریق قیمت‌گذاری خیابان‌هاست. در واقع رانندگان دیگر نمی‌توانند به صورت آزادانه در خیابان‌ها رانندگی کنند، زمان عبور و مرور آنهَا در خیابان‌ها زیر نظر قرار می‌گیرد. در امریکا نیز وضعیت به همین شکل است و قرار است در برخی از ایالت‌ها، خیابان‌ها قیمت‌گذاری داشته‌باشند.

ترافیک به چه قیمتی؟

قیمت‌گذاریِ جاده‌ای همیشه ایده خوبی بوده‌است؛ امروز این امر یک ضرورت است

سال ۱۸۶۸ بود که نخستین چراغ راهنمایی‌ورانندگی مقابل پارلمان بریتانیا نصب شد. این چراغ قرار بود عبور و مرور کالسکه‌ها را از مقابل پارلمان کنترل کند. البته این چراغ به صورت نفتی کار می‌کرد و تا چند هفته دوام آورد اما یک روز ناگهان منفجر شد و به پلیسی که در نزدیکیِ آن بود، آسیب رساند. جریان کنترل‌های ترافیکی این روزها نیز همچنان ادامه دارد. برای مثال موتورسواران وقتی وارد محدوده‌های خاصی از شهر می‌شوند، باید مبلغی را به صورت روزانه پرداخت کنند. وضعیت خودروها و عبور و مرور آنها نیز این روزها به کلی تغییر کرده‌است. به هر حال زمان بیشتری در تأخیرها و ترافیک هدر می‌رود.

حالا لندن به دنبال راه‌حل‌های جدید است. یکی از این راهکارها، کنترل ترافیک از طریق قیمت‌گذاریِ خیابان‌هاست. در واقع رانندگان دیگر نمی‌توانند به صورت آزادانه در خیابان‌ها رانندگی کنند، زمان عبور و مرور آنها در خیابان‌ها زیر نظر قرار می‌گیرد. در امریکا نیز وضعیت به همین شکل است و قرار است در برخی از ایالت‌ها، خیابان‌ها قیمت‌گذاری داشته‌باشند.

اما همه این موارد برای اقتصاددان‌ها جالب توجه است. برای آنها قیمت‌گذاری خیابان‌ها حتی در زمان‌های مشخص کاملاً معنی‌دار است. به هر حال کسانی که کالایی را مصرف می‌کنند باید پول آن را پرداخت کنند. قیمت‌گذاریِ جاده‌ها نیز نشان‌دهنده همین امر است. جالب اینجاست که قیمت‌گذاری جاده‌ای از بسیاری از مواردی که معمول است نظیر مالیات سوخت یا مالیات خودرو اثرگذارتر است و کارایی بیشتری نیز دارد. در این کار، راننده جریمه نمی‌شود؛ میزان آلودگیِ هوا کاهش پیدا می‌کند و علاوه بر آن کیفیت زندگی نیز بهبود پیدا می‌کند. در حقیقت قیمت‌گذاریِ جاده‌ها و خیابان‌ها می‌تواند راه‌حلی برای معضل ترافیک باشد.

اما به هر حال، اقتصاددان‌ها چندان معمولی فکر نمی‌کنند؛ آنها اغلب از مالیات برای رانندگان بیزار هستند. برخی از آنها مالیات را قبول دارند اما معتقدند نباید افزایش پیدا کند. مارگارت تاچر در بریتانیا مدتی برای کسانی که دارنده خودرو بودند، مالیات را فریز کرد تا فشار بر این افراد کاهش پیدا کند.

در امریکا نیز ۱۹ ایالت وجود دارند که مالیات بنزین را در یک دهه گذشته افزایش نداده‌اند. در اکلاهما این مالیات ۳۰ سال است که فریز شده‌است.

بسیاری از کشورها سعی دارند قیمت‌گذاریِ جاده‌ها و خیابان‌ها را در دستور کار خود قرار دهند. هلند تلاش می‌کند ۶۰هزار خودرو و وسیله نقلیه را از طریق همین قیمت‌گذاری‌ها، کنترل کند تا به هر نقطه شهر سفر نکنند و در نتیجه ترافیک زیادی را ایجاد نکنند. اما به هر حال این طرح‌ها نیز مخالفانی دارد. حتی برخی از سیاستمداران نیز با این جریان مخالف هستند. برخی از آنها تصور می‌کنند رانندگان چنین پول‌هایی را پرداخت نخواهند کرد.

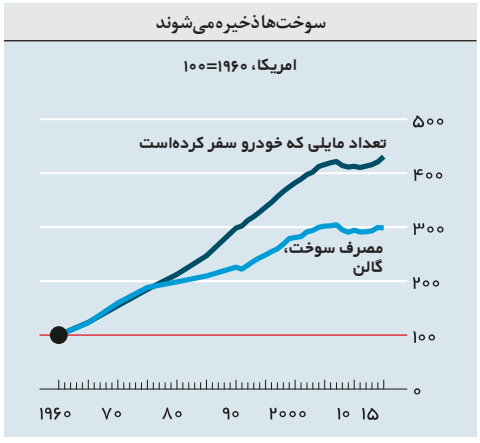
واقعیت این است که دیر یا زود، دولت‌ها و سیاستمداران مجبورند راهی پیدا کنند و افراد را وادار به پرداخت کنند. یکی از نکات جالب در این بین به شرکت‌های تاکسی‌رانی و مسافرکشی مربوط می‌شود. اوبر یکی از این شرکت‌هاست که با چنین قوانینی در ماجرا درگیر می‌شود. اگر این شرکت‌ها نتوانند با دولت‌ها و سیاستمداران کنار بیایند، خواه ناخواه کرایه‌های خود را افزایش می‌دهند. برای مثال کرایه آن دسته‌ای که در این مسیرها رفت‌وآمد می‌کنند ناگهان به شکل سرسام‌آوری افزایش پیدا می‌کند چرا که خودرو باید مبلغی را پرداخت کند.

کمربندها را ببندید

به صورت کلی نگرانی‌های بسیاری در زمینه حمل‌ونقل وجود دارد. خودروها هر روز بیشتر می‌شوند و ترافیک هر روز سنگین‌تر. حل این معضل برخلاف تصور بسیاری از افراد، امری کاملاً ممکن و شدنی است. سیاست‌گذاران باید نگرانی‌های خود را کنار بگذارند و برای خیابان‌ها قیمت بگذارند. رانندگان نیز به مرور به وضعیت عادت می‌کنند و یاد می‌گیرند به شکل درستی رانندگی کنند یا از فضا استفاده کنند. قیمت‌ها نیز می‌تواند بر اساس حجمی که از فضا اشغال می‌شود، میزان آلودگی صوتی یا آلودگی هوا و سایر موارد تعیین شود. این تغییری است که همه باید خودشان را برای آن آماده کنند.

چرا باید خواند:
ترافیک یکی از بزرگ‌ترین معضل‌های شهرهای بزرگ است که این روزها با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند. در این گزارش کونومیست با یکی از راهکارهای شهرهای بزرگ و توسعه‌یافته دنیا آشنا خواهید که انتظار می‌رود به زودی همه‌جایی شود.

۶۰
هزار خودرو
در هلند قرار است به‌زودی قیمت جاده‌هایی را که در آنها عبور و مرور می‌کنند بپردازند





بسیاری از کشورها سعی دارند قیمت‌گذاری جاده‌ها و خیابان‌ها را در دستور کار خود قرار دهند. هلند تلاش می‌کند ۶۰هزار خودرو و وسیله نقلیه را از طریق همین قیمت‌گذاری‌ها، کنترل کند تا به هر نقطه شهر سفر نکنند و در نتیجه ترافیک زیادی را ایجاد نکنند.

بسیاری از شرکت‌های دارویی رقیب با یکدیگر همکاری می‌کنند. یعنی بسیاری از شرکت‌ها که سال‌ها رقیب یکدیگر بودند اکنون تصمیم گرفته‌اند برای بهبود کیفیت و همچنین بهبود وضعیت خود در بازار، با یکدیگر مشارکت و همکاری کنند. آنها در این همکاری‌ها، گاهی حق تولید یک دارو را از یکدیگر خریداری می‌کنند یا کارهایی مشابه این انجام می‌دهند.

[شرکت‌های دارویی]

مرگ و زندگیِ صنعت دارو

شرکت‌های دارویی برای حیات خود به شراکت نیاز دارند



چرا باید خواند:
شرکت‌های بسیاری در زمینه داروهای ایمن‌درمانی فعالیت می‌کنند. گزارشگر اکونومیست معتقد است این شرکت‌ها برای ادامه حیات خود به خاطر شرایط بازار چاره‌ای ندارند جز اینکه به صورت شراکتی با یکدیگر همکاری کنند.

۱۳.۲
میلیارد دلار
ضرر شرکت دارویی آستارازنکا در یک هفته

شـــرکت‌های دارویی مدرن یا زنده می‌مانند یا می‌میرند؛ اما مرگ و زندگی آنها به یک امر بستگی دارد: دارویی که تولید می‌کنند و کارنامه‌ای کـــه در این زمینه برای خود راه می‌اندازند. هر بار که داروی آنها کهنه و منسوخ می‌شود باید به فکر ابداعی جدید باشند تا بتوانند دوباره کسب درآمد کنند یا باید موادی را از بیرون خریداری کنند. اما هردو راهکاری که پیش روی آنها قرار دارد فوق‌العاده گران و پرهزینه اســـت. به همین خاطر است که شـــرکتِ نامی و موفق آستارازنکا در عرض یک روز ۱۵ درصد از ارزش خود را در بازار از دســـت داد. خبرهایی که در مورد این شرکت در ماه آگوست منتشر شد نشان می‌دهد این شرکت دارویی در عرض یک هفته ۱۰میلیارد پوند معادل ۱۳,۲میلیارد دلار از دست داد. البته سهام این شرکت بعداً بهبود پیدا کرد اما ضرری که متحمل شد به قدری گزاف اســـت که به این راحتی جبران نمی‌شود و به همین خاطر تیتر اکثر رسانه‌ها شد.

اما مشـــکلی که این شرکتِ معروف با آن مواجه شد دقیقاً چه بود؟ این شـــرکت قصد داشت داروی ضد ســـرطانِ ریه تولید کند. این دارو ایمفینزی نام دارد که در حقیقت نوعی داروی آزمایشی برای ایمن‌درمانی به شمار می‌آید. بریستول مایر نیز از شرکت سوئیسی داروی مشابه تولید کرده‌است. کمی بعدتر گزارشی منتشر شد که ثابت می‌کرد دارویی که آستارازنکا معرفی کرده نسبت به داروهایی که در بازار وجود دارد تغییر خاصی نکـــرده و در نتیجه بهبود چندانی نیز حاصل نمی‌کند. در واقع اتفاق بدی نیفتاده‌بود، بلکه تنها همان داروهای سابق با نامی دیگر دوباره روانه بازار شده‌بود و به این ترتیب به شهرت و اعتبار این شرکت آسیب رساند. مشابه این اتفاق در سال گذشته نیز برای شرکت بی‌ام‌اس رخ داد که به خاطر مسئله مشابه ۱۶درصد از ارزش خود را در بازار از دست داد.

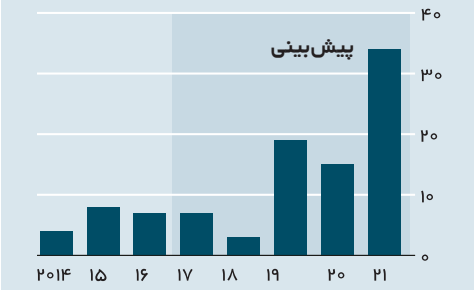
وقتی چنین داروهایی در بازار زیاد می‌شـــود یعنی بازار کاملاً شلوغ شده‌است. در چنین شرایطی، شرکت‌هایی که دیرتر وارد بازار شده‌اند نظیر آستارازنکا یا ایمفینزی با سختی‌ها و مشکلاتی روبه‌رو می‌شوند. از طرف دیگر، شرایط نشان می‌دهد هر روز باید بیشتر از روز گذشته شاهد چنین اتفاقاتی برای شرکت‌های مختلفِ دارویی باشیم. شرکت‌ها مجبور می‌شوند با یکدیگر ادغام شوند تا هزینه‌های تولید داروهای جدید را کاهش بدهند و ابداعات موثرتری در این بازار داشته‌باشند. به‌علاوه آنها برای اینکه درآمد داشته‌باشند، چاره‌ای ندارند جز اینکه با یکدیگر همکاری کنند.

مشارکت برای بقا

به همین خاطر است که بســـیاری از شرکت‌های رقیب با یکدیگر همکاری می‌کنند. یعنی بسیاری از شرکت‌ها که سال‌ها رقیب یکدیگر بودند اکنون تصمیم گرفته‌اند بـــرای بهبود کیفیت و همچنین بهبود وضعیت خود در بازار، با یکدیگر مشارکت و همکاری کنند. آنها در این همکاری‌ها، گاهی حق تولید یک دارو را از یکدیگر خریداری می‌کنند یا کارهایی مشـــابه این انجام می‌دهند. گاهی این شرکت‌ها برای انجام مطالعات برای ســـاخت داروی جدید با یکدیگر همکاری می‌کنند و از این طریق هزینه‌های مطالعاتی را کاهش می‌دهند. مثال‌های بی‌شماری در این زمینه وجود دارد. به این ترتیب، اهالی صنعت دارو قانع شده‌اند که برای فعالیت در عرصه ایمن‌درمانی، چاره‌ای جز همکاری نیســـت. به‌ویژه اینکه مطالعات در زمینه ایمن‌درمانی به آزمایشگاه‌های فوق‌العاده پیشـــرفته و گران نیاز دارد، وقتی شرکت‌ها با یکدیگر همکاری کنند، می‌توانند هزینه‌هـــا را در این زمینه کاهش بدهند. اگر این همکاری‌ها ثمر بدهد، حاصل کار، پیشرفت صنعت دارویی خواهد بود. به این ترتیب صنایـــع دارویی یا می‌میرند یا زنده می‌مانند، اما مرگ یا زندگی آنها در گرو همین مشارکت و همکاری‌هاست. آنها می‌توانند به کمک یکدیگر میزان بهره‌وری خود را از افزایش بدهند و تولید دارویی بهتر یا موثرتری داشته‌باشند. به هر صورت شرایط پیچیده‌ای برای صنعت دارویی پیش آمده که شـــرکت‌ها ناگزیر هستند خودشـــان را با آن وفق بدهند. این مشارکت‌ها ارزشش را دارد.

دست‌به‌دست هم علیه سرطان

احتمال مشارکت و همکاری برای فعالیت در زمینه داروهای مقابله با سرطان و ایمن‌درمانی



آخرین باری که نظرسنجی در پاکستان صورت گرفت، رشد تولید ناخالص داخلی این کشور حدود ۳ درصد بود. این نرخ برای کشوری که جمعیت آن به سرعت در حال افزایش است، کاملاً مأیوس‌کننده است. تورم در آن زمان بالای ۱۰ درصد بود. کسری بودجه نیز به اوج خود رسیده‌بود.

[اقتصاد همسایه]

ققنوسِ پاکستان

چطور اقتصادهایی با مدیریت ضعیف به عزیزدردانه‌های سرمایه‌گذاری تبدیل می‌شوند؟



نواز شـــریف دوباره به نخست‌وزیر «سابق» پاکستان تبدیل شده‌اســـت. در روز ۲۸ جولای امســـال دادگاه از او ســـلب صلاحیت کرد و در نتیجه او یکی از مهم‌ترین مقام‌ها را در پاکستان از دست داد و از دفتر نخست‌وزیری بیرون آمد. با وجود همه اینها، او می‌تواند ادعا کند اقتصاد پاکستان از روزی که به نخست‌وزیری رسیده‌بود تا اکنون که دفترش را تحویل می‌دهد، وضعیت بسیار بهتری پیدا کرده‌اســـت. آخرین باری که نظرسنجی‌ها در پاکستان صورت گرفت، رشد تولید ناخالص داخلیِ این کشور حدود ۳درصد بود. این نرخ برای کشـــوری که جمعیت آن به سرعت در حال افزایش است، کاملاً مأیوس‌کننده است. تورم در آن زمان بالای ۱۰درصد بود. کسری بودجه نیز به اوج خود رسیده‌بود. بحران اقتصادی بر سر این کشور سایه افکنده‌بود. اکنون چهار سال از آن زمان گذشته‌است. نرخ تورم تک‌رقمی شده‌است. کسری بودجه به حداقل رسیده و تولید ناخالص داخلی به بالای ۴درصد رسیده‌است. رشد تولید ناخالص داخلی نیز به ۶درصد رسیده‌است. سرمایه‌گذاران نیز متوجه این مسئله شـــده‌اند. از سال ۲۰۱۲ تاکنون ارزش سهام در بورس پاکستان به دلار دو برابر شده‌است.

پاکستان، سوئد نیست. این کشور در نقطه‌ای اشتباهی با نهایتِ فساد، عدم امنیت و عدم توسعه انسانی قرار دارد. بر اساس آخرین آمار، ۳۰ درصد از مردم این کشور در فقر زندگی می‌کنند. با همه اینها، اقتصادی که در حال نابودی بوده موفق شده قدم‌های محکمی بردارد. پاکستان اکنون به یکی از عزیزدردانه‌های سرمایه‌گذرای تبدیل شده‌است. شرایط نشان می‌دهد وضعیت اقتصاد کلان در این کشور خوب است.

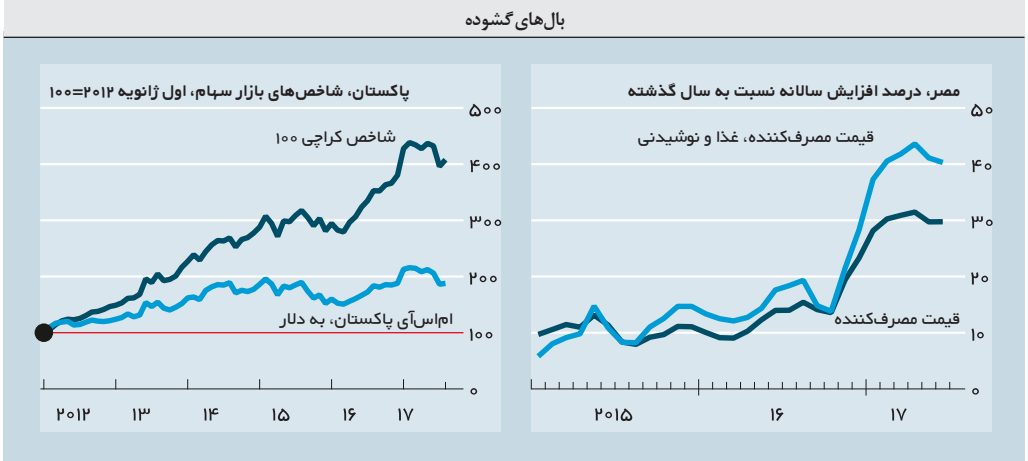
البته چنین قصه‌هایی به ندرت در میان اقتصادها یافت می‌شود. اصلاحات اقتصادی نیز اغلب دردناک و دشوار هستند. معمولاً «بازارهای پیشرو» چنین قدم‌هایی برمی‌دارند. در بازارهای نوظهور نیز چنین قدم‌هایی گاهی به نظر خطرناک می‌آید. کمتر پیش می‌آید کشوری با وضعیت پاکستان، چنین اصلاحاتی را در دستور کار خودش قرار بدهد.

اقتصاد ققنوس

انواع اقتصـــاد در این زمینه وجود دارد. برای مثال در یک‌سو زیمبابوه‌ای قرار دارد که وارد منطقه فاجعه شده و در آنجا باقی مانده‌است. حتی ونزوئلا نیز وضعیتی مشابه دارد. در سوی دیگر نیز کشوری مانند آرژانتین یا مصر قرار دارد که موفق شده‌است با استراتژی‌های مختلف از فاجعه بیرون بیاید. اما در این بین کشورهای کمی مثل پاکستان هستند. این کشورها تاریخ مدیریتِ غلط را در خود دارند و از همان تاریخ رنج می‌برند. در این کشـــورها سیاست اغلب شکلی ناپایدار دارد. اما اقتصاد آنها جای تأمل دارد؛ اقتصادی که به «اقتصاد ققنوس» شهرت دارد.

در اقتصاد ققنوس ســـه مرحله وجود دارد: نخســـت این‌که بحران رخ می‌دهد. این بخش را مرحله «خاکستر» می‌گویند. رفته‌رفته مشکلات خودشان را نشان می‌دهند و اقتصاد وارد مرحله «واکنش» می‌شود. در این مرحله اغلب سیاستمداران برای اصلاح اقتصادی گام برمی‌دارند. این مسئله در مورد پاکستان به کمک صندوق بین‌المللی پول انجام شده‌است. سومین مرحله نیز «تولد دوباره» است. در واقع سرمایه‌ها روانه اقتصاد می‌شوند و جان آن را نجات می‌دهند. البته این مراحل در مورد کشورها و اقتصادهای مختلف قدری تفاوت دارد. در واقع الگوی کلی تقریباً مشابه است. اقتصاد اغلب با یک محدودیت مالی روبه‌رو می‌شود. برخی اوقات این محدودیت در قالب کسری بودجه ظاهر می‌شود. سرمایه‌گذاران اغلب منجی اقتصاد می‌شوند. چیزهایی که ممکن است جرقه بحران اقتصادی را بزند در کشورهای مختلف تفاوت دارد. برای مثال برخی از کشورها تکیه بیش از اندازه به نفت دارند و در نتیجه کاهش قیمت نفت یا تغییر در بازار نفت می‌تواند روی وضعیت آنها اثرگذار باشد. گاهی مشکلات ارزی می‌تواند جرقه بحران را بزند. در اقتصاد ققنوس، همیشه کشورها در خطر هستند. مهم نیست آنها چقدر مهارت دارند تا بتوانند شرایط را مدیریت کنند، هر لحظه امکان بروز بحران وجود دارد. در مورد پاکستان نیز قضیه کاملاً صدق می‌کند. این کشور تا زمانی که حمایت‌های صندوق بین‌المللی پول را دریافت می‌کرد اوضاع بهتری داشت، اکنون باید دید ققنوس پاکستانی‌ها متولد می‌شود یا خیر.

چرا باید خواند:
پاکستان یکی از مهم‌ترین همسایگان ایران است. اقتصاد این کشور از سال‌های دور با مشکلات بسیاری دست‌وپنجه نرم می‌کرد. این کشور سعی دارد ققنوس اقتصاد را دوباره زنده کند. اکونومیست به بررسی این مسئله پرداخته‌است.



اینکه پرایس‌لاین با این‌همه ارزش باز هم نادیده گرفته می‌شود شاید به این خاطر است که به جای سیلیکون‌ولی در کانکتیکات قرار دارد. اغلب خوره‌های فناوری و سرمایه‌گذاران در این حوزه، آن را نادیده می‌گیرند. شرکتی مانند ایر بی‌ان‌بی که ۳۰میلیارد دلار ارزش دارد بیشتر از پرایس‌لاین با سه برابرِ ارزش، مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گرفته‌است.

[مسافرت آنلاین]

جشن پرایس‌لاین

شرکتی بدون جنجال و هیاهو به شکلی تأثیرگذار در عرصه کسب‌وکار ظاهر شده‌است

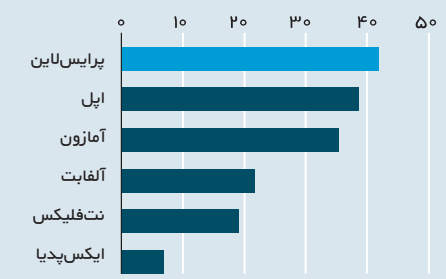
چرا باید خواند:
برخی از شرکت‌های کوچک، بدون هیچ سروصدایی کارشان را انجام می‌دهند و به سودهای کلان دست پیدا می‌کنند. پرایس‌لاین یکی از این شرکت‌هاست که کاملا در خاموشی به سمت جلو حرکت می‌کند. دلایل پیشرفت آن را بخوانید.

سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۰ بود که حباب دات‌کام شکل گرفت و در آن بازارهای سهام کشورهای صنعتی به‌ویژه در بخش اینترنت با رشدی سریع و بی‌سابقه همراه شدند. از آن زمان تاکنون، چنین تغییراتی رخ نداده‌بود. روز نوزدهم جولای ۲۰۱۷ بود که شاخص S&P500 رکورد جدیدی در زمینه فناوری اطلاعات به ثبت رساند. غول‌های بزرگی مانند گوگل، فیس‌بوک و آمازون حسابی سر و صدا می‌کنند و مورد توجه همه قرار می‌گیرند اما شرکت‌های کوچک اغلب بدون هیچ جنجال یا جلب توجهی به مسیر خود ادامه می‌دهند. یکی از این شرکت‌ها پرایس‌لاین است، بزرگ‌ترین شرکت مسافرتی آنلاین در دنیا که باید بیش از اینها به آن توجه کرد.

اگر کمی سن‌وسال داشته‌باشید به خاطر می‌آورید که در زمان حباب دات‌کام، پرایس‌لاین راه‌اندازی شد. تأسیس این شرکت در سال ۱۹۹۷ بود. ویژگی اصلی این شرکت، شعار آن بود: «قیمت را خودتان مشخص کنید». مشتریان این شرکت اغلب به دنبال رزرو هتل یا بلیت هواپیما هستند. امروز این شرکت به غولی شکست‌ناپذیر تبدیل شده‌است. افراد در نقاط مختلف دنیا می‌توانند از طریق سایت آن به دنبال بلیت هواپیما، کرایه ماشین و حتی رزرو میز در رستوران‌های خوب باشند. نرخ رشد درآمد پرایس‌لاین در یک دهه گذشته، سالانه ۴۲درصد بوده‌است. این رشد حتی از شرکت‌هایی مانند اپل، آمازون، نت‌فلیکس و آلفابت نیز بیشتر است. ارزش سهام این شرکت نیز به شکل بی‌سابقه و به میزان قابل توجهی افزایش پیدا کرده‌است. بررسی‌ها نشان می‌دهد ارزش این شرکت در روز ۲۶ جولای ۲۰۱۷ بالای ۱۰۰میلیارد دلار بوده‌است.

بالاتر از همه

درآمد پیش از پرداخت مالیات، ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۶
متوسط درصد افزایش سالانه



۱۰۰
میلیارد دلار
ارزش تقریبی
پرایس‌لاین که
برآورد شده‌است

اینکه پرایس‌لاین با این‌همه ارزش باز هم نادیده گرفته می‌شود شاید به این خاطر است که به جای سیلیکون‌ولی در کانکتیکات قرار دارد. اغلب خوره‌های فناوری و سرمایه‌گذاران در این حوزه، آن را نادیده می‌گیرند. شرکتی مانند ایر بی‌ان‌بی که ۳۰میلیارد دلار ارزش دارد بیشتر از پرایس‌لاین با سه برابرِ ارزش، مورد توجه سرمایه‌گذاران قرار گرفته‌است.

اگر از سرمایه‌گذاران در سان‌فرانسیسکو درباره این شرکت بپرسید حتماً آنها مانند علامت سؤالی به شما نگاه می‌کنند. در حقیقت اصلاً این شرکت را نمی‌شناسند. البته برخی از داخلی‌ها این شرکت را بهتر می‌شناسند. آدام گلدشتاین یکی از این سرمایه‌گذاران داخلی می‌گوید: «این شرکت کاری انجام می‌دهد که کسی نظیر آن را انجام نمی‌دهد. پرایس‌لاین همه کارهای مربوط به سفر را به بهترین شکل انجام می‌دهد.»

مهم‌ترین عاملِ موفقیتِ پرایس‌لاین، معامله‌های این شرکت است. این شرکت در سال ۲۰۰۵ حدود ۱۳۵میلیون دلار برای خرید سایتی سرمایه‌گذاری کرد و اکنون از آن بهره‌برداری می‌کند. نمونه‌های این قراردادها و معامله‌های پرایس‌لاین بسیار است. در واقع این شرکت با همین ترفندهای ساده موفق شده ارزش خود را در بازار افزایش بدهد. تأکیدی که مسئولان این شرکت روی معاملات خود دارند باعث شد سودآوریِ بسیاری برای آنها داشته‌باشد.

کسب‌وکار هوشمندانه

البته پرایس‌لاین برخلاف گوگل و آمازون به دنبال راه رفتن در حاشیه دنیای فناوری نیست بلکه به شکل هوشمندانه از فناوری برای کار خودش استفاده می‌کند. مدیریتِ پایدار این شرکت نیز به موفقیت آن کمک کرده‌است. گلن فاگل در ماه ژانویه به عنوان رئیس این شرکت انتخاب شد. رئیس پیشین این شرکت، دارن هوستون بود که به خاطر برخی مسائل از شغل خود کناره‌گیری کرد. آقای فاگل پیش‌تر به عنوان سرمایه‌گذارِ این شرکت با پرایس‌لاین در ارتباط بوده و با آن آشنایی داشته‌است. او پیش از این در بانک‌ها نیز سرمایه‌گذاری کرده‌است.

این شرکت برای فعالان در عرصه کسب‌وکار، درس‌های بسیاری دارد. یکی از درس‌های مهم این است که نباید چندین مورد را با هم امتحان کرد. تاریخ شرکت پرایس‌لاین نشان می‌دهد این شرکت وقتی تمرکز خود را تنها روی یک مسئله قرار داده، کاملاً موفق بوده‌است. بررسی‌ها درباره آینده پرایس‌لاین نیز نشان می‌دهد آینده درخشانی در انتظارش است. حجم مسافرت‌ها در تمامی دنیا در حال افزایش است. به این ترتیب انتظار می‌رود حجم سود این شرکت نیز به نسبت افزایش پیدا کند. البته پرایس‌لاین نیز رقبای جدی و مهمی دارد که باید برای ادامه کسب‌وکار خود به آنها توجه داشته‌باشد اما در حال حاضر بدون سروصدا مشغول کسب درآمد است و از آنجا که در دره سیلیکون نیز قرار ندارد، کسی به سودهای کلانِ آن توجهی نمی‌کند.

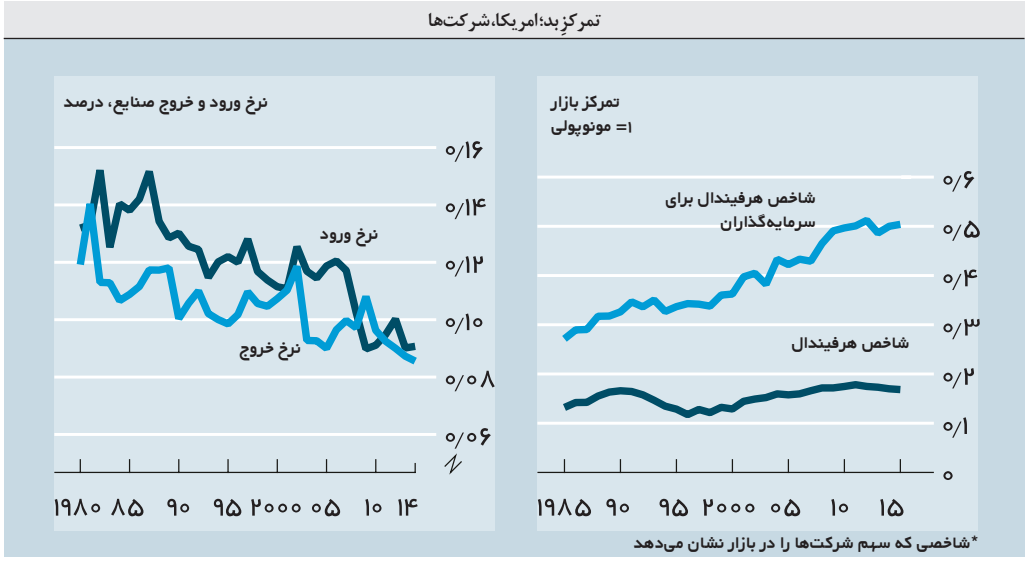
مصرف‌کننده به راحتی می‌تواند عواقب مونوپولی‌ها را در صنایع مشاهده کند. مطالعاتی که اخیراً صورت گرفته نشان می‌دهد مصرف‌کنندگان امریکایی اگر به خاطر قراردادهای موبایل مانند آلمانی‌ها پول دریافت کنند باید سالانه ۶۵میلیارد دلار به دست بیاورند. اما وقتی رقابت در اقتصاد افول می‌کند، چه هزینه‌هایی را بر آن تحمیل می‌کند؟

[اقتصاد رقابتی]

زندگی‌های خاموش

بازارهای غیررقابتی عواقب بسیاری برای اقتصاد کلان دارند

چرا باید خواند:
افراد کمی به مونوپولی و انحصار در بازار باور دارند. اقتصاددان‌ها از بازارهای رقابتی حمایت می‌کنند و معتقدند رقابتی نبودن بازار، عواقب بسیاری وخیمی برای اقتصاد کلان خواهد داشت. در این گزارش در این‌باره بیشتر بخوانید



*شاخصی که سهم شرکت‌ها را در بازار نشان می‌دهد

سِر جان هیکس اقتصاددان بریتانیایی یک بار نوشته‌بود: «بهترین سود در مونوپولی، زندگیِ آرام است». کسانی که به صورت انحصاری، مونوپولی به راه می‌اندازند و همه رقیبان خود را از صحنه روزگار محو می‌کنند، به راحتی از سودهای درازمدت لذت می‌برند. زندگی برای آنها شیرین است. ۴۶میلیون امریکایی تنها از یک فست‌فود غذای خود را تهیه می‌کنند. آنها برای خدماتی بسیار ضعیف، قیمتی بالا پرداخت می‌کنند. در این راه، جذب اعتماد یکی از مهم‌ترین کارهایی است که این افراد باید انجام بدهند.

یک سناتور دموکرات در امریکا در ۲۴ جولای امسال اعلام کرد امریکا باید دوباره شکلی رقابتی پیدا کند. از نظر او، این پرونده‌ای است که باید در اقتصاد امریکا مورد توجه قرار بگیرد. الیزابت وارن از ماساچوست همان سناتور است که اظهار کرده: «اقتصاد خشک و محکم است». در واقع شرایط آن‌قدر بد نیست اما بعد از سال‌ها، صنایع به شکلی متمرکز در دست افراد خاصی قرار گرفته‌است. شاید در اقتصاد وقت آن رسیده که جابه‌جایی‌هایی میان شرکت‌ها صورت بگیرد.

انحصارطلبی‌های کثیف

مصرف‌کننده به راحتی می‌تواند عواقب مونوپولی‌ها را در صنایع مشاهده کند. مطالعاتی که اخیراً صورت گرفته نشان می‌دهد مصرف‌کنندگان امریکایی اگر به خاطر قراردادهای موبایل مانند آلمانی‌ها پول دریافت کنند باید سالانه ۶۵میلیارد دلار به دست بیاورند. اما وقتی رقابت در اقتصاد افول می‌کند، چه هزینه‌هایی را بر آن تحمیل می‌کند؟ جرمن گاتیر و توماس فیلیپن از دانشگاه نیویورک مطالعاتی در این زمینه انجام داده‌اند که به این پرسش پاسخ می‌دهد. آنها می‌گویند هرچه قدرت بازار بیشتر می‌شود، به قطعی سرمایه‌گذاری‌ها در کسب‌وکار که از اوایل سال ۲۰۰۰ تاکنون ادامه داشته، بیشتر کمک می‌کند و در نتیجه بحران مالی‌ای را که سال ۲۰۰۸ آغاز شد، بدتر می‌کند.

مونوپولی‌ها وعده می‌دهند که سرمایه‌گذاری را تشویق می‌کنند. برای مثال همین انحصار به فعالان صنعت دارو اجازه می‌دهد به صورت موقتی برای پژوهش در زمینه داروهای جدید سرمایه‌گذاری کنند. بسیاری از سرمایه‌گذاران، سرمایه‌های کلان خود را در سیلیکون‌ولی می‌سوزانند. در نهایت نیز به سلطه جایی مانند سیلیکون‌ولی بر بازار کمک می‌کنند. یکی از شرکت‌ها به اوج قدرت می‌رسد و مانند پادشاهان قرون وسطا بر بقیه سلطنت می‌کند.

پژوهشگران معتقدند باید تمایزی میان «رهبران» و کسانی که خودشان را به بازار تحمیل می‌کنند و آن را دنبال خودشان می‌کشانند، قایل بشویم. کسانی که رهبر حقیقی نیستند و به اجبار خودشان را به بازار تحمیل می‌کنند، اغلب در برابر رقابت‌ها از بین می‌روند و سرمایه‌هایشان از دست می‌رود. رهبران حقیقی همیشه آماده نبرد در بازار رقابتی هستند. آنها رقبای خود را به چالش دعوت می‌کنند و در نتیجه سرمایه‌گذاری‌هایشان نیز افزایش پیدا می‌کند. اما گاهی رهبران کار خود را به خوبی انجام نمی‌دهند و در نتیجه باعث سقوط سرمایه‌ها می‌شوند.

سال‌ها از حرفی که هیکس زده‌بود می‌گذرد اما اکنون به نظر می‌رسد کاملاً حق با او بوده‌است. کاهش میزان رقابت در بازار بیش از آنچه مصرف‌کنندگان تصور می‌کنند به آنها آسیب می‌رساند. شرکت‌ها نیز با کاهش سطح رقابت‌ها، تنبل می‌شوند. سطح رقابت‌ها با میزان سرمایه‌گذاری‌ها نیز ارتباط دارد و در نهایت روی وضعیت کلی اقتصاد تأثیر می‌گذارد. البته در امریکا، سطح رقابت‌ها افول کرده و در نتیجه هزینه‌ها افزایش یافته‌است.

مهم‌ترین نکته در انحصاری شدن، آسیبی است که به کارگران وارد می‌شود. پژوهش‌ها از دانشگاه ام‌آی‌تی نشان می‌دهد شرکت‌ها سود بیشتری به دست می‌آورند اما به خاطر اینکه بازار شکل رقابتی ندارد، تغییری در میزان دستمزد کارگران رخ نمی‌دهد. یعنی شرکت‌ها نیازی نیست برای رقابت، سطح دستمزد را افزایش بدهند و در نتیجه کارگران حقوق و دستمزد کمتری دریافت می‌کنند. به هر حال اینها مسائلی است که اکنون سیاستمداران امریکایی نیز نسبت به آن آگاه شده‌اند. آنها می‌دانند نبودِ رقابت در بازار، عواقب بسیاری وخیمی برای آنها خواهد داشت. در نتیجه خودشان دست به کار شده‌اند و سعی دارند دوباره عنصر رقابت را به این اقتصاد بزرگ تزریق کنند تا کمی جان بگیرد.

تعاملات میان ربات‌ها و انسان‌ها در محل کار یکی از مسائلی است که در عصر حاضر باید به آن توجه بشود. این مسئله به خوبی نشان می‌دهد طراحان ربات‌ها باید توجه زیادی به کار خود داشته‌باشند. آنها باید مدل‌های خاصی از ربات‌های همکار را طراحی کنند که هم بهره‌وری‌شان بالا باشد و هم کنار انسان‌ها کار کنند. ربات‌های همکار قرار است در محیط‌هایی فعالیت کنند که قلمرو انسانی به شمار می‌آید و در آن هوش انسان‌ها، روابط انسان‌ها و افکار آنها غالب است

[علـم و فناوری و ربات‌های همکار]

همکار پلاستیکی و آهنیِ شما

اگر قرار است ربات‌ها با مردم کار کنند باید شیوه کار کردن مردم را بدانند

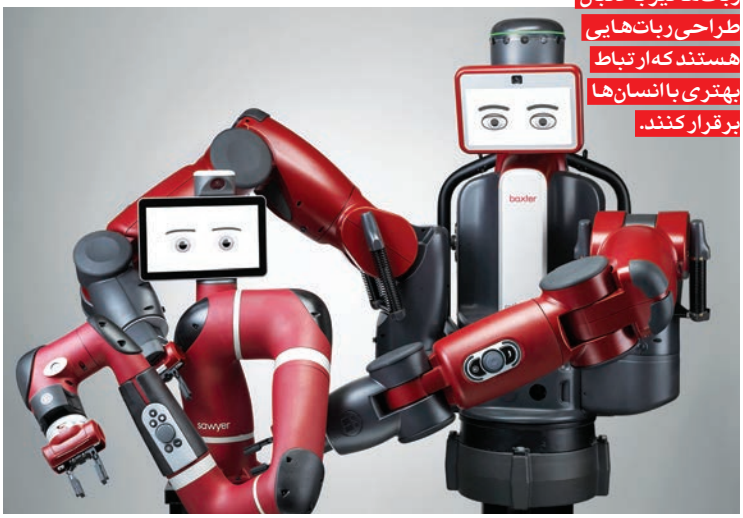
چرا باید خواند:
پیشرفت علم‌وفناوری، فضای جدیدی را در دنیای کسب‌وکار ایجاد کرده‌است. ربات‌های از جنس آهن و پلاستیک به همکاران انسان‌ها در محل کارشان تبدیل شده‌اند. طراحان ربات‌ها نیز به دنبال طراحی ربات‌هایی هستند که ارتباط بهتری با انسان‌ها برقرار کنند.

گروه تات‌هیل پلاستیک، شرکتی است که در فلوریدا مشغول به کار است. این شـــرکت اخیراً میزبان عضو جدیدی شده‌است. این عضو جدید از همان روز اولی که بر سر کار آمده، همه کارها را با مهارت و به درستی انجام می‌دهد و در کنار بقیه کارمندان به راحتی و به صورت درازمدت فعالیت می‌کند. او در حقیقت رباتی است که قرار است کنار انســـان‌ها و البته بقیه ربات‌ها فعالیت کند. نام او سایر است و «ربات همکار» نامیده می‌شود.

تعاملات میان ربات‌ها و انسان‌ها در محل کار یکی از مسائلی است که در عصر حاضر باید به آن توجه بشود. این مسئله به خوبی نشان می‌دهد طراحان ربات‌ها باید توجه زیادی به کار خود داشته‌باشـــند. آنها باید مدل‌های خاصی از ربات‌های همکار را طراحی کنند که هم بهره‌وری‌شان بالا باشد و هم کنار انسان‌ها کار کنند. ربات‌های همکار قرار اســـت در محیط‌هایی فعالیت کنند که قلمرو انسانی به شمار می‌آید و در آن هوش انسان‌ها، روابط انسان‌ها و افکار آنها غالب است.

شرکت رباتیکِ ریتینک یکی از شرکت‌های فعال در بوستن است که ربات سایر را طراحی کرده‌است. البته این ربات به همراه چند ربات دیگر وظایف خود را انجام می‌دهد. این ربات‌ها به کمک حســـگرها فعالیت‌های خود را انجام می‌دهند. آنها به لحاظ ظاهری نیز تا حدودی شبیه به انسان‌ها طراحی شده‌اند. طراحی آنها تنها به این خاطر است که بتوانند به عنوان ماشین روابط بهتری با انسان‌ها داشته‌باشند.

دانشـــمندان در دانشگاه ماساچوست به دنبال طراحی ربات‌هایی هستند که رفتارهای غیرکلامی دارند و می‌توانند از این ویژگی خود در محل کار برای برقراریِ ارتباط با همکارانِ انسانشان استفاده کنند. این دانشـــمندان قصد دارند توانایی ذهن‌خوانی را به ربات‌های خود ببخشند. وقتی ربات‌ها بتوانند با دریافت سیگنال‌های مختلف، ذهن همکار خود را بخوانند، رفتاری باب میلِ آن شخص انجام می‌دهند. دانشمندان ام‌آی‌تی حتی رباتی به نام بَکستر طراحی کرده‌اند که این کارها را تا حدودی انجام می‌دهد.



این ربات‌های همکار

یکی از نکات جالب در مورد ربات‌های ذهن‌خوان این اســـت که اشتباهات همکار خود را متوجه می‌شوند و آنها را از اشتباه خود مطلع می‌کنند. به همین خاطر است که این ربات‌ها می‌توانند بهره‌وری را نیز در کار افزایش بدهند. چنین نکات مثبتی، شکاف میان ربات‌ها و انســـان‌ها را نیز کاهش داده‌است. در واقع وقتی انسان‌ها تصور کنند کســـانی که در کنارشان کار می‌کنند می‌توانند آنها را هدایت کنند و اشتباهاتشـــان را برطرف کنند، احساس بهتری نسبت به‌شان پیدا می‌کنند. پیشرفت‌هایی که در زمینه تولید ربات‌ها صورت گرفته باعث شده تقاضا برای آنها در محیط‌های کاری نیز افزایش پیدا کند. برای مثال در صنعت خودروســـازی استفاده از ربات‌های همکار به شدت در حال افزایش اســـت. انتظار می‌رود فروش این ربات‌ها در صنعت خودرو، بیش از ۴۰ درصد در پنج سال آینده افزایش پیدا کند. افزایش جمعیت باعث شده تقاضا افزایش پیدا کند و ربات‌ها در این شلوغی‌ها، فضایی امن برای فعالیت صنعتی فراهم می‌کنند.

در عصر ربات‌ها، انسان‌ها باید خودشان را برای فعالیت و همکاری با ربات‌ها آماده کنند. با پیشرفتی که در صنعت طراحی ربات‌ها ایجاد شده، همکاری و فعالیت با این ربات‌های همکار نیز به نظر جذاب و هیجان‌انگیز می‌آید. هرچند اگر هیجان‌انگیز هم نبود، باز هم انسان‌ها باید با این همکارانی که از جنس آهن و پلاســـتیک هســـتند کنار می‌آمدند.

[علـم و فناوری و اعتیاد]

تزریق امید

بررسی‌ها نشان می‌دهد بین ســـال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۵ بیش از نیم‌میلیون امریکایی تنها به خاطر سوءمصرف مواد مخدر از بین رفته‌اند. اکثر آنها داروهایی را مصرف کرده‌اند که در خود مخدر داشته‌اند. عموم این داروها میزان زیادی مورفین در خود داشته‌اند. اما اخیراً بحث‌های امیدبخشی در زمینه اعتیاد به میان آمده‌است. تام پرایس دانشمند این حوزه در روز هشتم آگوست اعلام کرد احتمال ساخت واکسنی که از اعتیاد به مواد مخدر پیشگیری کند، وجود دارد. حالا کارشناسان این حوزه به دنبال ساخت واکسنی هستند که انسان‌ها بتوانند با تزریق آن، جلوی اعتیاد را بگیرند. هرچند این ادعا به نظر قدری بلندپروازانه می‌آید اما دانشمندان به تکاپو افتاده‌اند تا بتوانند با واکسنی قوی مانع تأثیرات منفیِ مخدرها یا داروهای مخدر بشوند. ساخت این واکنس یعنی ایمن‌سازیِ بدن؛ و این مسئله می‌تواند در مسائلی به جز اعتیاد نیز موثر باشد.

در دو دهه گذشته سیاست‌گذاران تمرکز خود را به صورت تخصصی روی بیماری‌های خاصی قرار می‌دهند. برای مثال ۸۶ درصد از کل کودکان در برابر بیماری دیفتری و سیاه‌سرفه ایمن شده‌اند. صندوق جهانی نیز به دنبال ایمن‌سازی افراد در برابر بیماری‌هایی نظیر ایدز است. با وجود همه اینها، کارشناسان هنوز موفق نشده‌اند راهی برای درمان ابتدایی ایجاد کنند. بر اساس آمار سازمان بهداشت جهانی، حدود ۴۰۰میلیون نفر از مردم جهان به درمان ابتدایی دسترسی ندارند.

نسخه‌های سرپایی

این روزها دسترسی به پزشک در کشورهای فقیر بسیار آسان شده‌است اما هنوز هم یافتن دکتری که بتواند حال فرد را خوب کند، سخت است

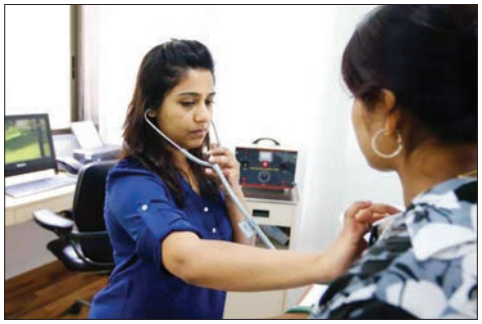
زن‌ها با لباس‌های رنگی بیرون مطب دکتر نشسته‌اند. زنی با ساری از مطب بیرون می‌آید. او صد و چهلمین نفری است که دکتر آلکا چادری امروز ویزیت کرده‌است. سؤالات پزشک از بیماران کاملاً مشخص است: «مریض شده‌ای؟ درد داری؟» سپس فشارخون بیمار را می‌گیرد و گلوی او را چک می‌کند. بیماری ممکن است هر چیزی باشد، تب مالت یا یک ویروس همه‌گیر. گاهی نمونه‌ای از خون می‌گیرد و قرص یا آمپولی را برای بیمار تجویز می‌کند. گاهی هم به بیمار توصیه می‌کند دوباره خیلی سریع به مطب بیاید تا او را ببیند.

کلینیکی که دکتر چادری در آن کار می‌کند سال ۲۰۱۵ راه‌اندازی شده‌است. پیش از راه‌اندازی آن، بیماران دکتر چادری یا باید ساعت‌ها در صف می‌نشستند تا پزشکی را ببینند یا اصلاً درمان نمی‌شدند. حالا که این کلینیک باز شده، آنها به دکتر دسترسی دارند و می‌توانند درمان مورد نیاز خود را دریافت کنند. آنها به صورت رایگان زیر نظر نظام بهداشت و درمان قرار گرفته‌اند. بررسی‌های بانک جهانی نشان می‌دهد درمان اولیه که با پزشک عمومی سروکار دارد می‌تواند ۹۰ درصد از مشکلات بیماران را برطرف کند. ۱۰۲ کشور در حال توسعه در سال ۲۰۱۵ مورد مطالعه قرار گرفتند؛ نتیجه این بود که اگر اطفال درمان ابتدایی را به خوبی دریافت کنند، طول عمری بیشتری خواهند داشت. کشورهایی مانند برزیل، روآندا، سریلانکا و تایلند توجه ویژه‌ای به این مسئله نشان داده‌اند. سال ۲۰۱۵ بود که دولت‌ها از کشورهای مختلف، اصرار کردند درمان ابتدایی جزو «اهداف توسعه پایدار» در سازمان ملل قرار بگیرد. این هدف باید در سال ۲۰۳۰ محقق شود. البته مشابه این مسئله در سال ۱۹۷۸ نیز در دستور کار دولت‌ها و کشورها قرار گرفت. به نظر می‌رسد رویکرد جدیدی باید در زمینه بهداشت و درمان در میان کشورها در نظر گرفته‌شود.

البته در دو دهه گذشته سیاست‌گذاران تمرکز خود را به صورت تخصصی روی بیماری‌های خاصی قرار می‌دهند. برای مثال ۸۶ درصد از کل کودکان در برابر بیماری دیفتری و سیاه‌سرفه ایمن شده‌اند. صندوق جهانی نیز به دنبال ایمن‌سازی افراد در برابر بیماری‌هایی نظیر ایدز است. با وجود همه اینها، کارشناسان هنوز موفق نشده‌اند راهی برای درمان ابتدایی ایجاد کنند. بر اساس آمار سازمان بهداشت جهانی، حدود ۴۰۰میلیون نفر از مردم جهان به درمان ابتدایی دسترسی ندارند.

پزشک‌های خیلی عمومی!

اما مسئله قدری ریشه‌دارتر است. بیماری‌های خاصی وجود دارد که گاهی پزشک‌ها در مراحل ابتدایی قادر به تشخیص آن نیستند. برای مثال دیابت یکی از بیماری‌های خطرناکی است که پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۰ مسئول ۷۰ درصد از مرگ‌ها در دنیا باشد. این بیماری جزو مواردی است که در درمان‌های ابتدایی به درستی تشخیص داده نمی‌شود. اما مسئله فقط بیماری‌های غیرقابل تشخیص نیست. واقعیت این است که کیفیت درمان ابتدایی نیز بسیار اهمیت دارد. اما سازمان بهداشت جهانی کیفیت درمان



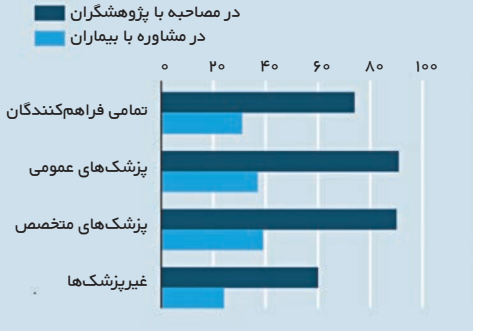
ابتدایی را در نظر نمی‌گیرد.

هند یکی از نمونه‌های قابل توجه است. هر روستایی هندی سالانه شش مرتبه به مطب دکتر مراجعه می‌کند. افراد ساکن شهر در هند نیز سالانه پنج مرتبه به پزشک مراجعه می‌کنند. این رقم برای امریکایی‌ها به طور متوسط سه مرتبه است. هندی‌ها نیازی نیست به جای دوری بروند تا دکتر را ببینند. آنها به دکتر دسترسی دارند. چین نیز وضعیت مشابهی دارد. پزشک‌ها در زمینه درآمدهایشان مشکلاتی دارند که در نسخه‌پیچی‌های آنها تأثیر می‌گذارد.

اما نکته مهم این است که کیفیت ویزیت شدنشان مناسب نیست. در واقع هرچند وضعیت در حال بهبود به نظر می‌رسد و مردم در کشورهای در حال توسعه به پزشک دسترسی دارند اما باز هم این کار کیفیت لازم را ندارد و با دسترسی نداشتن تفاوتی ندارد. بخش مهمی از کیفیت در گرو پولی است که پزشک‌ها دریافت می‌کنند. تا زمانی که این معضل‌ها در کشورهای در حال توسعه برطرف نشود نمی‌توان انتظار داشت درمان پزشک‌ها کیفیت چندانی داشته‌باشد.

وقت تجدیدنظر است؛ هند، الگوهای درمان

پزشک‌هایی که فرآیندهای توصیه‌ای را دنبال می‌کنند
۲۰۱۰ تا ۲۰۱۱، درصد



چرا باید خواند:
دسترسی به درمان ابتدایی جزو مواردی است که کشورها آن را مورد توجه قرار داده‌اند. اما در حالی که اکثر مردم دنیا به درمان ابتدایی و پزشک‌های عمومی دسترسی دارند، کیفیت درمان آنها چندان تعریفی ندارد.

۴۰۰
میلیون نفر
از مردم دنیا به درمان ابتدایی و پزشک عمومی دسترسی ندارند

[کسب‌وکار و کارگران دیجیتالی]

انسان‌ها برفراز ابرهای مجازی

هوش مصنوعی به گسترش شکل جدیدی از کار کمک می‌کند

چرا باید خواند:
پیشرفت تکنولوژی همیشه زمینه را برای نگرانی انسان‌ها فراهم کرده‌است. انسان‌ها در هر موقعیتی نگران هستند که ماشین‌ها شغلشان را از چنگشان بیرون بکشند. اما واقعیت این است که پیشرفت تکنولوژی و هوش مصنوعی اغلب به ایجاد اشتغال نیز کمک کرده‌است.

وقتی نخستین کتاب مصور در سال ۱۴۷۰میلادی در شهر آلمانیِ آگزبورگ به چاپ رسید، کسانی که روی چوب تصویرگری می‌کردند دست به اعتراض زدند. آنها تصور می‌کردند کتاب‌های مصور، شغل آنها را تهدید می‌کند. اما واقعیت این بود که تقاضا برای شغلِ آنها بیشتر نیز شد. بالاخره یکی باید روی این‌همه کتاب، تصویرگری انجام می‌داد. بشر همیشه نگران بوده که مبادا شغلش تحت تأثیر تکنولوژی تغییر پیدا کند. خیلی از مواقع نیز می‌ترسیده که شغل خودش را به خاطر پیشرفت تکنولوژی از دست بدهد. اما حالا پیشرفت به مرحله هوش مصنوعی رسیده و متناسب با آن هیجانات نیز اوج گرفته‌است. اما باز هم تکنولوژی به جای این‌که شغل انسان‌ها را از چنگال آنها برباید، برای آنها اشتغال ایجاد کرده‌است. برای نمونه هر روز افراد بیشتری درگیر دنیای دیجیتال و خدمات آنلاین می‌شوند. این هم تنها به خاطر هوش مصنوعی و پیشرفت‌های آن در حال رخ دادن است. بر اساس آمار بانک جهانی، بیش از ۵میلیون نفر در حال حاضر در بازارهای آنلاین به صورت دورکاری مشغول کار هستند. برخی از آنها برای وب‌سایت‌ها کار می‌کنند و برخی نیز به صورت قراردادی محتوا یا مطالبی را تولید می‌کنند. برآوردها نشان می‌دهد درآمد این شرکت‌ها در سال ۲۰۱۶ حدود ۶میلیارد دلار بوده‌است. برخی از افراد فعالیت‌های کوچکی انجام می‌دهند و مبالغی نیز در ازای آن فعالیت‌ها دریافت می‌کنند.

بسیاری از شرکت‌های بزرگ حوزه فناوری، افرادی را برای کنترل این فضا، استخدام می‌کنند. گفته می‌شود گوگل در همین راستا ارتشی ۱۰هزار نفری با عنوان «موش‌های صحرایی» دارد که خدمات سایر شرکت‌ها نظیر یوتیوب را نیز رصد می‌کنند و به صورت مستمر اطلاعاتی را در این‌باره دریافت می‌کنند. مایکروسافت نیز از طریق سیستم جهانیِ انسان‌ها، کاربران را کنترل می‌کند. هر روز تعداد این شرکت‌ها و ارتش‌های سایبری در حال افزایش است. یکی از دلایل نیز افزایش تقاضا برای نظارت بر محتواهای اینترنتی است. برای مثال آلمانی‌ها اخیراً در قانونی در ارتباط با فضای مجازی، تأکید کرده‌اند که هر محتوای غیرقانونی باید از آنجا پاک شود. این نظارت‌ها به صورت ۲۴ساعته صورت می‌گیرد و ارتش‌های انسانی آنها را انجام می‌دهند. فیس‌بوک نیز اخیراً اعلام کرده تعداد این نیروهای خود را از ۴هزار و ۵۰۰ نفر به ۷هزار و ۵۰۰ نفر افزایش خواهد داد.



آینده از آنِ هوش مصنوعی است

البته هوش مصنوعی با پیشرفت خود برخی از این شغل‌های دیجیتالی را حذف خواهد کرد اما باز هم انواع دیگری از شغل‌های دیجیتالی را به صورت هم‌زمان ایجاد خواهد کرد. شاید تکنولوژی با پیشرفت خود نیاز به محاسبه‌گریِ انسانی را حذف کند اما باز هم به داده‌ها و خلاقیت‌های انسانی برای ادامه حیات خود نیاز دارد. این روزها بحث خودروهای بدون راننده که به صورت مستقل رانندگی می‌کنند زیاد مطرح است اما حتی این خودروها نیز به طراحی الگوریتم‌هایی نیاز دارند که تنها انسان‌ها می‌توانند آنها را کنترل کنند. همیشه این انسان‌ها بوده‌اند که الگوریتم‌ها را طراحی کرده‌اند یا فضا را برای پیشرفت تکنولوژی فراهم آورده‌اند. یعنی تکنولوژی بدون حضور انسان‌ها نه مزیت است و نه محدودیت، هیچ خاصیتی نخواهد داشت. همان‌طور که پیشرفت فناوری صنعت چاپ به ایجاد شغل برای تصویرگران کمک کرد، پیشرفت و توسعه هوش مصنوعی نیز به ایجاد اشتغال برای افرادی که در این حوزه‌ها مشغول به کار هستند، کمک خواهد کرد. این بازی محدود به دیروز و امروز نخواهد بود بلکه در آینده نیز به همین شکل ادامه پیدا خواهد کرد.



[کسب‌وکار در هند]

پول‌سازی در هند

راه انداختن کسب‌وکار در هند کار چندان سختی نیست. هوش مصنوعی حسابی پیشرفت کرده‌است. زیرساخت‌های ضعیف هند در حال بهبود است. تنها با یک کار ساده می‌توان به میلیون‌ها مشتری و مصرف‌کننده دست پیدا کرد. اغلب عرضه‌کنندگان و توزیع‌کنندگان در سایه مشغول فعالیت هستند. تولید ناخالص داخلی در هند در حال حاضر رتبه هفتم را در دنیا دارد. بازار سهام آن نیز نهمین بازار بزرگ در دنیا به شمار می‌آید. با وجود همه این جوانب روشنی که به نظر می‌آید، هند برای انجام کسب‌وکار جایی وحشتناک است که سود چندانی نیز برای صاحبان کسب‌وکارها به همراه ندارد. شرکت‌های هندی برای اینکه به سود بیشتری در درازمدت دست پیدا کنند باید ابداعات و نوآوری‌های بیشتری داشته‌باشند در غیر این صورت بازاری بزرگ در اختیار دارند که نمی‌توانند از طریق آن برای خود درآمدزایی کنند.

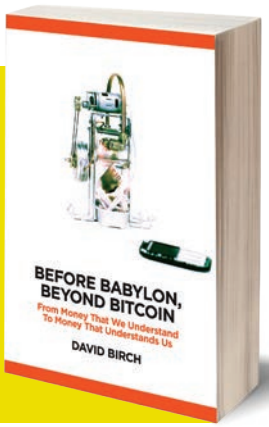
کتاب ضمیمه



بیش از پنجاه سال پیش، در آوریل سال ۱۹۶۵، مقاله‌ای در مجله «نیو ساینتیست» درباره خودکارسازی نقد کردن چک پیش‌بینی کرده بود نسلی خواهد آمد که در آن انتقال پول کاملا خودکار خواهد شد و «پرداخت پنج‌پوندی یک عمو به برادرزاده موردعلاقه‌اش صرفا بحث جهت و زمان‌بندی ارتباطات الکترونیکی خواهد بود». یک سال بعد از این مقاله، اولین کارت‌های اعتباری انگلیسی در دستان مشتریان بود و یک سال بعد، بارکلی اولین دستگاه خودپرداز پول در بریتانیا را (در انفیلد، شمال لندن) عرضه کرد



شرکت‌ها به خودشان به عنوان مشارکت‌کنندگانی دارای فکر روشن در مباحث مربوط به اقتصاد داشته نگاه می‌کردند یعنی همان‌قدر که دارای ماموریت‌ها و احکامی تجاری بودند، ماموریت‌هایی اجتماعی هم داشتند. شعار «شیطانی نباش» شرکت «گوگل» تجسم این عقیده آنهاست که این شرکت همان‌قدر که ماموریتی فناورانه داشته، ماموریتی اخلاقی نیز داشته است.



قبل از بابِل، فراتر از بیت‌کوین: از پولی که ما می‌شناسیم تا پولی که ما را می‌شناسد
دیوید برچ، اندرو هالدین و برت کینگ
انتشارات:
شرکت انتشارات لندن
۲۰۱۷





درباره‌نویسندگان
دیوید برچ مفسیر و مشاور خدمات مالی دیجیتال و موسس شرکت مشاوره «هایپریون» است که در زمینه نقل‌وانتقالات الکترونیک پول کار می‌کند. برچ مشـــاور بسیاری از شرکت‌های بزرگ در حوزه مالی، فناوری اطلاعات و مخابرات بوده اســـت. اندرو هالدین نیز رئیس اداره تحلیل و آمار پولی بانک مرکزی انگلستان است. برت کینگ یک آینده‌پژوه استرالیایی است که نویسنده‌ای پرفروش در سطح جهانی به شمار می‌رود و موسس شرکت نیوبورکی «موِون»، یک استارت‌آپ در زمینه بانک‌داری تلفن همراه، است.

کتابی که بتواند نشان بدهد تحولات تاریخی پول چطور شکل گرفته، به‌خوبی می‌تواند نشان بدهد که نظام‌های مالی و پولی در آینده چطور پیش می‌روند و دیگر آن‌طور که قبلا به پول و اعتبارات نگاه می‌شد، نباید نگاه کرد. آشنایی با این وضعیت، برای فعالان اقتصادی و صاحبان کسب‌وکار در همه‌جا مفید خواهد بود.

دگرگونی شکل مادی پول: از اتم، به بیت‌های اتم و بعد، بیت خالی

چطور وجه مورد مبادله از بابِل باستان تا بیت‌کوین تغییر کرده است

مترجم: ساعد یزدانجو

پـــول در حال تغییر کردن اســـت و این کتاب به جایی پرداخته اســـت که فناوری پول ممکن اســـت ما را در آینده ببرد. فناوری فهم مـــا را از پول از یک چیز فیزیکی به بیت‌هایی غیر قابل دیدن از اطلاعات تغییر داده است. با ورود کارت‌های هوشمند، تلفن‌های همراه و بیت‌کوین، ایجاد شکل‌های جدیدی از پول از هر وقت دیگری ساده‌تر شـــده است. اساسا پول به طرز تفکیک‌ناپذیری به هویت‌های ما ربط پیدا کرده است. کارت یا تلفن شـــما می‌تواند شما را از نظر امنیتی شناسایی کند و نیز اطلاعات شما را قادر ســـازد که به پول شما مرتبط شوند. (مثلا کارت‌های امتیازدهی فروشگاه‌ها را در نظر آورید.) برای درک همه اینها و دریافتن اینکه شـــما در آینده به کجا ممکن است بروید، ابتدا باید نگاهی به عقب انداخت و تاریخ کاملی از پول را که هزاران ســـال را در بر می‌گیرد نگاه کرد. شـــواهدی را می‌توان از گذشته نزدیک یا باستانی، برای آینده احتمالی مشاهده کرد. از اینها گذشته، همه «آینده» از امروز شروع نمی‌شود. برای نمونه، ممکن اســـت این استدلال مطرح شود که آینده پول، پیش از سال ۱۹۷۱ میلادی شروع شده است، زمانی که پول به جای اینکه دیگر با پشتوانه نوعی کالا منتشر شود، شروع کرد به منتشر شدن با پشتوانه اعتبارش. در این نقطه، پول تبدیل به تعدادی از بیت‌ها شد. بـــا نگاه کردن به عقب‌تر، یعنی جهان قبل از پول نقد و بانک‌های مرکزی، ما چندین «واحد پولی» را می‌بینیم که در سطح جوامع کار می‌کنند و نیز استفاده از مبادله پایاپای را مشاهده می‌کنیم. جدیدترین فناوری‌ها پول را به جایی که از آن برخاسته بازمی‌گردانند: یک جایگزین برای حافظه، برای ضبط دیون ناشـــی از بدهی متقابل در چندین جامعه که با هم وجه مشترک دارند. با این حال، در این زمانه پول هوشمند خواهد بود. پول خواهد بود که ارزش‌های جوامعی را که آن را تولید می‌کنند منعکس می‌کند. پول آینده خواهد دانست که کجا ایستاده است، چه‌کسانی از آن استفاده می‌کنند و آنها برای چه از آن استفاده می‌کنند.

آینده پول

مردم هرروز از پول اســـتفاده می‌کنند و هنوز در فهم آن مشـــکل دارند. آن تجربه اقتصادی که به عنوان پول‌محوری شناخته می‌شود – محدود کردن عرضه پول به منظور کنترل تورم – وقتی که آشکار می‌شود غیرممکن است تعریف دقیقی از عرضه پول ارائه شود، رها شده است. مفهوم نرخ‌های بهره منفی که به وسیله برخی از بانک‌های مرکزی مدرن ارائه شـــده، آنهایی را که فکر می‌کنند پس‌اندازکنندگان باید برای صرفه‌جویی تشویق شوند سردرگم می‌کند.

باید طبیعت این ابزار اساســـی اقتصادی، یعنی پول را به طور گسترده‌ای بررسی کرد. پول طی دوره‌های مختلف خود را با نیازهای جامعه و اقتصاد هماهنگ کرده است. این تغییرات اغلب به این دلیل اتفاق افتاده است که شکل‌های قبلی پول بیش از اندازه غیرقابل انعطاف بوده‌اند. در قرون وسطا، سکه‌های فلزی با اسکناس‌هایی که قابل مبادله بودند تکمیل شدند برای اینکه تجارت طولانی‌مدت آسان‌تر شود. کارت‌های اعتباری و نقدی جایگزین فرآیند پرزحمت نقد کردن چک‌ها شدند.

پول ممکن است دوباره تغییر کند. پول نقد باید تضعیف شود تا از بین برود و همین‌طور هم خواهد شد. آینده نه به کارت‌های پلاستیکی، بلکه متعلق است به تلفن‌های همراه. در کنیا، صدها کسب‌وکار شامل شرکت‌های پیشرو، پذیرفته‌اند که پرداخت پول را از طریق یک نظام بر پایه موبایل انجام دهند که به «ام- پِسا» شناخته شده است (پسا در

زبان سواحیلی به معنی «پول» است). بیش از دوسوم بزرگسالان از این نظام استفاده می‌کنند. با کارت‌های پرداخت پول، شما به خرده‌فروشان پول می‌پردازید. با تلفن‌های همراه، افراد می‌توانند به یکدیگر پول بپردازند. و این کار، همه‌چیز را تغییر می‌دهد.

به علاوه، آینده می‌تواند شاهد خرید «بدون اصطکاک» باشد. یک ماشین «اوبر» می‌گیرید و نقل و انتقال پول با راننده وجود ندارد. این اپلیکیشن از قبل جزئیات کارت اعتباری شما را دارد. وقتی که ماشین را ترک می‌کنید، فقط در را می‌بندید و سپس یک ایمیل با جزئیات صورت‌حساب دریافت می‌کنید. همین کار ممکن است در آینده در سوپرمارکت‌ها انجام شود. همان‌طور که از مغازه خارج می‌شوید، یک دستگاه بارکدخوان جزئیات خریدهای شما را ثبت خواهد کرد و از حساب بانکی‌تان پول را کسر می‌کند. همه اینها امکان‌پذیر است. سؤال این است که چه‌کسی کنترل این پول الکترونیکی را در دست دارد. در آینده، جوامع به جای کشورها منتشرکنندگان عادی ارزها خواهند بود. این جوامع می‌توانند بر اساس شهرها شکل گرفته باشند یا خصوصیات مشترکی مثل مذهب مشترک یا حتی علاقه و اشتیاق به یک تیم ورزشی. همه این واحدهای پولی رقیب یکدیگر می‌توانند ارزش‌های متفاوتی داشته باشند. به طور نظری، این امر نباید مسئله‌ای پیش بیاورد. نرم‌افزاری که در تلفن‌های همراه و در سیستم‌های پرداخت خرده‌فروشان هست، به طور مستمر می‌تواند نرخ مبادله درست را محاسبه کند و ارقام صورت‌حساب را با آنها مطابقت دهد. اما پول هم یک وسیله برای مبادله است و هم یک وسیله برای ذخیره کردن ارزش. اگر تعداد گوناگونی از واحدهای پولی الکترونیکی غیررسمی و رقیب یکدیگر هم وجود داشته باشد، همین امر صادق است. اینکه برخی جوامع وسوسه شوند انتشار واحد پولی را ادامه دهند، مطمئنا خیلی خوب است. اما این واحدهای پولی الکترونیکی ممکن است مبتلا به کاهش ارزش سریع شوند. برخی از واحدهای پولی ممکن است جریان نقدینگی خیلی کمتری از بقیه واحدهای پولی داشته باشند. اینجا ممکن است حتی شکافی بین قیمت‌های خرید و فروشی باشد که افراد با آنها ارز را مبادله می‌کنند. خرده‌فروشان ممکن است از پذیرش چنین واحدهای پولی سر باززنند. در بهترین حالت، ممکن است بحث‌های زیادی درباره این واحدهای پولی در میان مصرف‌کنندگان آنها وجود داشته باشد. بانک‌های مرکزی تمایلی ندارند که کنترل روی عرضه پول را که تاثیرات جدی روی مدیریت اقتصادی دارد، از دست بدهند. باید دید که آیا همان‌طور که پیش‌بینی می‌شود آنارشیسمی هم خواهد بود یا نه.

نقطه شروع کتاب

وقتی من در خانه‌ام برای اولین بار به منظور ایراد یک سخنرانی در ژانویه سال ۲۰۱۵ به «تِد اکس ورکینگ» (مجموعه همایش جهانی با شعار «ایده‌ها ارزش گسترش دارند») دعوت شدم، تصمیم گرفتم به موضوع پول بپردازم. من خیلی زیاد درباره نقل‌وانتقال در درگاه‌های الکترونیکی پرداخت پول طی دهه‌ها کار کرده بودم و به دلیل اینکه بیت‌کوین به موضوعی برای یک مکالمه بین نخبگان تبدیل شده بود، فکر کردم به عنوان آینده پول، آن موضوع را برای سخنرانی انتخاب کنم. به طور مشخص‌تر، من برگشته بودم به تلاش برای کشف این مفهوم که فناوری ممکن است پول را به گذشته خود بازگرداند، به نسخه‌ای محلی‌تر و متنوع‌تر از پول که ما به آن عادت داشتیم، چیزی که در کتاب قبلی‌ام به نام «هویت پول جدید است» (سال ۲۰۱۴) به آن پرداخته بودم. وقتی که پس از آن، برای تهیه یک مقاله درباره آینده پول برای شماره ژوئیه ۲۰۱۵ مجله «کینگز ریویو» دعوت شدم، ایده‌های سخنرانی «تد اکس» را گسترش دادم تا یک مقاله دوقسمتی بنویسم و سپس دست به کار شدم تا از آن مقالات به عنوان نقطه شروع این کتاب استفاده کنم. من که از کتاب مشهور «زندگی اجتماعی پول» نوشته نایجل داد جامعه‌شناس، برای ارزیابی تاثیرات متقابل درخت تکاملی و فناورانه پول و زمینه اجتماعی آن الهام گرفته بودم، فکر می‌کردم جالب خواهد بود به ایده‌هایم از منظر علوم اجتماعی در پیوند با پیش‌بینی فناوری نگاه شود تا چشم‌اندازی ایجاد شود که از خلال آن بتوان دریافت فناوری پول را به کجا می‌برد.

در یک سطح، به این سؤال نمی‌توان پاسخ داد چون خط سیر فناوری ابزاری است که مدعی است بهتر از هر وقت دیگری است. اینکه چطور جامعه از این ابزار استفاده می‌کند یک موضوع به‌کلی متفاوت است. درباره پول باید به روشی مفید و ساختاری فکر کرد تا بتوان به ایده‌هایی دست یافت درباره اینکه چطور ما – به عنوان جامعه – باید از ابزارهای جدیدی استفاده کنیم تا پول را متحول کنیم.

کسی ممکن است استدلال کند در عین حال که در قبال ابزارها بی‌طرف است، فناوری مسیری به سمت یک جامعه خاص ایجاد کرده است. با در نظر گرفتن اینکه چنین مسیری به شدت به سمت تمرکززدایی، توزیع و کم کردن سراسری قدرت دولت است، این امکان وجود دارد که خروجی چنین جامعه‌ای یک انسان‌شناسی اجتماعی باشد که به ما قدرت پیش‌بینی آینده پول را می‌دهد. در آینده پول، ما به پول‌های جوامع دارای اشتراک گذشته برخواهیم گشت؛ پول‌هایی که هوشمند خواهند بود، دارای ارزش هستند و ما را می‌شناسند، به جای اینکه ما آنها را بشناسیم.

دنیای بعد از استاندارد طلا

اینجا، دم دست من، داستانی است که به طور اتفاقی با آن مواجه شدم؛ این داستان یک روایت اصلی «یک نفر با داروی بی‌هوشی به خواب می‌رود و یک قرن بعدتر به دنیا می‌آید تا به دنبال یک جامعه الگو بگردد، آن‌گاه درمی‌یابد که این جامعه تمامش یک رویا است» دارد که سخت است با چشمان دنیای مدرن خوانده شود چون جامعه کامل که نویسنده مجسم می‌کند یک ابردولت کمونیست است که شبیه «دیزنی‌لند»ی به نظر می‌رسد که به وسیله استالین اداره می‌شود. هرکسی برای دولت کار می‌کند و بنابراین برنامه‌ریزان دولتی می‌توانند تولید را به حداکثر برسانند و «ناکارآمدی» بازار آزاد از بین می‌رود.



زمانی در وسط این روایت، به مسافر زمان از سوی میزبانش، دکتر لته مهربان، در دوران مدرن گفته می‌شود که پول نقد دیگر وجود ندارد. در عوض، مردم از «کارت‌های اعتباری» استفاده می‌کنند؛ این امر مرا بیشتر تحت تاثیر قرار می‌دهد تا وضعیتی غیرمعمول که در وضعیتی آرمان‌شهری وجود دارد؛ وضعیت‌هایی آرمان‌شهری که همان‌طور که نایجل داد مشاهده کرده، از «جمهوری» افلاطون تا سریال «پیشتازان فضا»، به نظر می‌رسیده نه‌تنها اصلا شامل پول نبوده بلکه باید ژتون و کد شخصی رایانه‌ای را هم باید در مورد آنها فراموش کرد.

در حالی که نویسنده این داستان صحبتی از تلفن، اینترنت، هواپیما یا اقتصاد دانش‌محور نمی‌کند، پیش‌بینی‌های بصیرانه‌ای از تکامل پول ارائه می‌کند. وقتی که درباره یک امریکایی که می‌خواهد به برلین برود صحبت می‌شود، آن دکتر مهربان به این اشاره می‌کند که چقدر وضعیت همراه با آسایشی است که به جای ارزهای خارجی از کارت‌های اعتباری استفاده شود: «دکتر جواب داد: یک کارت اعتباری امریکایی. این کارت‌ها به همان اندازه خوب است که طلای امریکایی قبلا خوب بود.»

در این داستان دنیای بعد از پایان استاندارد طلا برای دلار خیلی عالی توصیف شده است. با این حال، فکر می‌کنم هیجان‌انگیزترین نگاه به آینده پول در اواخر این کتاب آمده است، وقتی که مسافران زمان از میزبان قرن بیست‌ویکمی خود می‌پرسند «آیا کارت‌های اعتباری برای زنان همان‌طور صادر می‌شود که برای مردان؟» و پاسخ می‌آید: «مطمئنا.»

این پاسخ شاید برای شما یک متن ساده به نظر بیاید اما اولین اشاره به یک کارت اعتباری است که من آن را در بخشی از یک روایت داستانی یافته‌ام. این کتاب نوشته ادوارد بلامی است و نامش «نگاه کردن به عقب، ۲۰۰۰-۱۸۸۷» است. این کتاب در سال ۱۸۸۶ نوشته شده است، یک قرن قبل از اینکه کارت اعتباری به نمادی بسیار مهم برای پول تبدیل شود و کتابی بود که در روزهای خودش پرفروش شده بود. من نسخه دهه ۱۹۴۰ آن را در جلوی خودم دارم بنابراین می‌توانم بگویم که شصت سال بعد از آن نیز هنوز چاپ می‌شده است.

گفتمان پول در این کتاب مثالی فوق‌العاده از این است که چگونه داستان علمی – تخیلی درباره آینده نیست بلکه درباره اکنون است: پاسخ «مطمئنا» به طور واضحی تمایل دارد خواننده دوره ویکتوریایی را شگفت‌زده کند، همچنان که پیش‌بینی تونل شیشه‌ای که وقتی باران می‌بارد، پیاده‌روها را پوشانده آنها را شگفت‌زده می‌کرده است. در این کتاب من روایتی را باز خواهم کرد که خواننده معاصر را شگفت‌زده کند و مایلم این کار را (وقتی که از فناوری به عنوان یک رانه برای تغییر و از زیرساخت‌ها به عنوان یک امر لازم برای آن استفاده می‌کنم) با پیروی از مثال بلامی و در نظر داشتن علوم اجتماعی برای پیش‌بینی‌هایم، انجام بدهم.

در جست‌وجوی یک حکایت

در قلب این حکایت، دو رابطه وجود دارد: یک رابطه بین فناوری پول و تکامل فناورانه وسیع‌تر از آن و نیز یک رابطه بین فناوری پول و شیوه‌ای که جامعه به پول فکر می‌کند. اگر بخواهیم از یک تجسم روشن برای تشریح این وضعیت استفاده کنیم، می‌توانیم بگوییم برای دانشمندان خیلی سخت است که جهانی را تصور کنند که با سازوکار ساعت کار کند، قبل از اینکه یک ساعت را ابتدا دیده باشند. به همین ترتیب، خیلی سخت است که به فناوری پول فکر کنند، بدون اینکه با سازوکار پول از قبل آشنا باشند.

شما نمی‌توانید سکه‌ها را ابداع کنید قبل از اینکه کسی از قبل ذوب کردن فلزات را ابداع کرده باشد، نمی‌توانید بدون ابداع چاپ، اسکناس را ابداع کنید، نمی‌توانید شرکت «وسترن یونیون» را قبل از تلگراف ایجاد کنید و روشن است که نظایر همین حکایت نیز جاری و ساری است. اما چه‌چیزی می‌تواند فناوری زمان حاضر باشد که به ما درباره فکر کردن به پول آینده کمک کند؟ من تصور می‌کنم که بیشتر مردم به پول به عنوان اسکناس‌های ۱۰۰ دلاری و طلا در «فورت ناکس» (پایگاه ارتش امریکا در کنتاکی)، اسکناس‌های ۵۰۰ یورویی و کارت‌های پلاستیکی، اسکناس‌های ۵۰ پوندی و بانک انگلستان فکر می‌کنند. این الگوی امروزی فکر کردن به پول است، خیلی دورتر از آن چیزی که سیاستمداران مورد نظر قرار می‌دهند. فکر می‌کنم عموم مردم در اشتباه هستند. ما همین حالا هم در آینده زندگی می‌کنیم چون آینده پول از سال ۱۹۷۱ شروع شده است، یعنی زمانی که دولت امریکا ارتباط بین ذخایر ارزی جهان با هرچیزی فیزیکی (در آن مورد، طلا) را به‌کلی قطع کرد.

> ما باید مدل‌های ذهنی خود از پول را اصلاح کنیم و با زمانه تطبیق بدهیم و شروع کنیم به کشف الگوهای آینده، یعنی هم آن را شکل بدهیم و هم ببینیم که به کجا ما را خواهد برد. قبل از اینکه ثبت تاریخ در بابل باستان آغاز شود، پول وجود داشته است و پول وقتی که دیگر بیت‌کوین فراموش شده باشد، به وجود خود ادامه خواهد داد

ما باید مدل‌های ذهنی خود از پول را اصلاح کنیم و با زمانه تطبیق بدهیم و شروع کنیم به کشف الگوهای آینده، یعنی هم آن را شکل بدهیم و هم ببینیم که به کجا ما را خواهد برد. قبل از اینکه ثبت تاریخ در بابل باستان آغاز شود، پول وجود داشته است و پول وقتی که دیگر بیت‌کوین فراموش شده باشد، به وجود خود ادامه خواهد داد. اما پولی که مورد استفاده بابلی‌ها قرار می‌گرفت، پولی که ما امروز مورد استفاده قرار می‌دهیم و پولی که در آینده مورد استفاده قرار خواهد گرفت، همه با هم متفاوت هستند. روشی که امروزه پول با آن کار می‌کند پیامد تمهیدات و ساختارهای نهادی خاصی است، نه قانون طبیعت.

پاسخ ۴۲ است

چندی پیش، مجله «آتلانتیک» فهرستی از ۵۰ نقطه‌عطف بزرگ را از زمان اختراع چرخ تا سال ۲۰۱۳ منتشر کرد. آنها از دانشمندان، مورخان و متخصصان فناوری گوناگون و مشهوری خواسته بودند که فهرستی از اختراعات را رتبه‌بندی کنند و سپس آنها را بر اساس یک ویژگی کنار هم قرار دهند. رتبه ۱ چاپ مطبوعات بود اما آنچه که توجه مرا جلب کرد، ظاهر شدن اسکناس کاغذی در رتبه ۴۲ بود. این اتفاق مرا وادار کرد به این فکر کنم که در مبادلات بزرگ کالاها، جایگزینی اشیا با انواع مختلف ثبت کردن‌ها، به گذشته‌های خیلی دور بازمی‌گردد و تا همین امروز ادامه یافته است، یعنی تا زمانه حاضر که بحث‌های جذابی درباره استفاده از کدگذاری برای مدیریت اوراق بهادار دیجیتالی انتشاریافته وجود دارد. آیا پول کاغذی همان‌قدر یک نقطه عطف فناورانه به حساب می‌آید که لوح‌های رُسی در زمان بابِل باستان به حساب می‌آمدند

یا امروزه زنجیره بلوکی (در فناوری بیت‌کوین) شـاید در دوران همه‌گیری اینترنتی به حساب می‌آیند؟

کنـش و واکنش بین پول و فناوری پول پیچیده‌تر و دارای قابلیت فهم کمتری از آن چیزی است که شما ممکن است فکر کنید؛ فقط در نظر بگیرید که چقدر هردوی این موارد در طول تاریخ تجربه اندوخته‌اند. این وضعیت همان‌طوری اسـت که جِوونز از دوران ویکتوریایی در سال ۱۸۸۴ نوشته است:

«این یک بداقبالی برای آن چیزی اسـت که شـاید علم فناوری پولی نامیده شود؛ چیزی که مطالعه‌اش تقریبا لازم است محدود شود به چند مقام رسمی که در استخدام ضراب‌خانه‌های دولتی هستند. بنابراین ما به سختی می‌توانیم شاهد همان پیشرفت‌هایی باشـیم که در تولید پول به عنوان شـاخه‌ای از تولید در جایی که رقابت وسیع و آزاد هست، وجود دارد.»

خوب، این مربوط به آن موقع است و امروز، امروز است و وضعیت متفاوت. «علم فناوری پولی» در حال تبدیل به یک شاخه مطالعاتی وسیع‌تر است و با ورود کارت‌های هوشمند، تلفن‌های همراه و بیت‌کوین، خلق پول خودتان و کار کردن با آن، ساده‌تر از هر زمان دیگری شده است. سال‌ها پیش، پسر من شروع به مبادله کالا از طریق آی‌فون خود کرده است و در این کار بصیرت و زبردستی‌ای به کار می‌کند که به اندازه مهارت و زبردسـتی دلالان ماهر وال‌استریت است. اکنون شما می‌توانید اپلیکیشن «بریکستون پاوند» را روی تلفن همراه هوشمند خود دانلود کنید و خرید و فروش را انجام بدهید. حتی همین حالا که من دارم این مطالب را می‌نویسم، بچه‌هایی در زیرزمین‌ها هستند که رویای «داج‌کوین»ها و «دراخما»های آینده را در سر می‌پرورانند.

دوره‌های پول

دنبال کردن خط‌سـیر پول طی زمان کار دشواری است؛ زمانی که فناوری‌های نوین در دهه ۱۹۶۰ ابداع شدند (مثل کارت‌های دارای نوار مغناطیسی) یا اتفاقاتی که در دهه ۱۸۶۰ افتاد (مثل دلار کاغذی امریکا که به طور غیررسـمی دارای ارزش و در سـطح ملی شناخته‌شده بود)، به علاوه فناوری‌هایی که هنوز به طور کامل ابداع نشده‌اند (مثل «سوارتز»). این‌طور به نظر من می‌رسد که خُرد شدن اعتباری، رکود، سقوط سال ۲۰۰۸ و بحران‌های متنوع بدهی و ارزی، بسیاری از افراد را مجبور می‌کند به پول، بانک‌داری و اقتصاد به طریقی فکر کنند که قبلا فکر نکرده‌اند. این اتفاقات پشـت سر هم به این معنی هستند که مردم به جای استفاده از فناوری پول برای راه‌اندازی نسخه دیجیتالی پولی که همه ما برای یک نسل آن را داشته‌ایم، شروع به فکر کردن به این مسئله کرده‌اند که از این فناوری برای به وجود آوردن انواع جدیدی از پول استفاده کنند.

وقتـی که اقتصـاد به خوبی و سلانه‌سـلانه به کار خـود ادامه می‌دهد، هیچ‌کس (دسـت‌کم همه سیاستمدارانی که «مسئول» آن اقتصاد هستند) سؤال درباره ایـن را که پول چیسـت، بانک‌ها چه‌کار می‌کنند یا اثر مخرب تغییر فناوری چه ممکن است باشد، متوقف می‌کنند. من بیشتر عمر کاری خود را صرف نگاه کردن به شیوه‌هایی کرده‌ام که بانک‌ها، شرکت‌های پرداخت پول و دولت‌ها از فناوری‌های جدید بهره می‌گیرند و بنابراین اغلب باید به اینکه اقتصاد دیجیتال چطور تکامل خواهد یافت فکر می‌کردم. پول یک جزء اساسـی از این اقتصاد است، چنان که گویی احکام واحد پولی پس از دوران برتون وودز یک پدیده طبیعی یا آخرین مرحله از یک فرآیند انقلابی هدایت‌شده است.

کریستین دسان، استاد دانشکده حقوق دانشگاه هاروارد، می‌پرسد اگر سرمایه‌داری دوران صنعتـی پیامد «طراحی دوباره» پول در قرن هفدهم بود، چرا ما بیشـتر درباره طراحی پول بحث نمی‌کنیم و من از صمیم قلب با او موافقم. ما باید بیشـتر در این‌باره بحث کنیم. ساختار بانک‌های مرکزی، بانک‌های تجاری و موسسات بین‌المللی که ما در حال حاضر داریم، ریشه در دوران دیگری دارند و باید تغییر کنند. ما در گذشته آنها را نداشتیم و در آینده نیز نخواهیم داشت.

گذشته: پول ۱.۰

اولیـن نوآوری بزرگ در دنیای امور مالی – بانک‌داری – متعلق به دورانی از پول است پیش از زمان‌هایی که قابل ملاحظه باشند. یعنی ریشه‌هایش به بانک‌های غلات در دوران آشـوریان باستان و پادشاهی‌های بین‌النهرین می‌رسید. لوح‌های ۵هزارساله با خط میخی به بانک‌داری و مبادله خارجی اشـاره دارند و نیز به وام‌دهی تضمین‌شده و تضمین‌نشـده. تصور می‌کنم الواح بیشتری هسـتند – احتمالا در تاریخ گم شده‌اند – که به این اشاره می‌کنند که بانک «ایشتار» (یکی از الهه‌های آشوری) بورس‌بازی‌های غیرعاقلانه با اوراق بهادار برنز را در آسـتانه عرضه آهن ضمانت می‌کرده اسـت. در حدود ۴ هزار سـال پیش، آتشـکده‌های بابِل پول‌ها را در قالب حساب‌های پس‌انداز تحویل می‌گرفتند و وام می‌دادند و تا سال ۷۵۰ پیش از میلاد، نوعی مقررات نظارتی از نوع نظارت‌های بانکی «بازل ۱» در قانون حمورابی وجود داشت.

تا آن زمان، پول مدخل‌هایی بود در دفاتر کلی که با هیچ‌کس به اشـتراک گذاشته نمی‌شـد و روی الواح رُسی ضبط می‌شد. پول به عنوان چیزی که خودش یک قلم کالا باشد، یک نوآوری مربوط به دوران متاخرتر است. زمان اولین سکه‌های قابل‌تشخیص به دوران لیدیه (پادشـاهی غرب آناتولی واقع در ترکیه امروزی) می‌رسد، یعنی بیش از ۲۵۰۰ سـال پیش. این سکه‌ها از الکتروم ساخته شـده بودند، آلیاژی از طلا و نقره، و خصوصیات اصلی آنها (وزن‌های استانداردشده برای مسکوکات و برخی از انواع علایم سازنده) به‌سرعت از آنجا به دیگر نقاط گسترش یافت. شاه آلفرد یک نظام کارا برای ضراب‌خانه‌هایی داشت که در انگلستان قرن نوزدهم کار می‌کردند.

انقـلاب بعدی – پول کاغذی – از چین آمد. قوبیلای‌خان، با توجه به دوراندیشـی مالی خود، یک نظام پول کاغذی ایجاد کرد که برای رواج آن از یک تنبیه مستوجب مرگ استفاده کرد؛ به این صورت که مجازات مرگ را برای کسانی در نظر گرفت که به جای پذیرش پول کاغذی او، سعی می‌کردند از طلا یا نقره اسـتفاده کنند. مارکو پولو نیز در سفرنامه خود به همین امر اشاره کرده است:

«علاوه بر ایـن، همه تجاری که از هند یا دیگر کشـورها وارد می‌شـوند و با خود طـلا یا نقره یا جواهر یـا مروارید می‌آورنـد، از اینکه آنها را به کسی بفروشند منع شـده‌اند اما امپراتور قیمت‌های



ســخاوتمندانه‌ای بابت آنها به آنان می‌پردازد که در قالب قطعات کاغذ هســتند... و با این پول کاغذی آنها می‌توانند هر چیزی را که دوست دارند در هر جایی از سراسر امپراتوری بخرند.»

حاکمان چینــی بعدی، بدون اینکه ضوابــط مالی قوبیلای‌خان را رعایت کنند، مســئول خطرناک‌ترین امر راه‌اندازی فناوری پول کاغذی بودند: کسری ذخایر. آنها این‌طور فکر کردند که چون تجار به پول کاغذی ایمان آورده‌اند، دیگر اهمیت ندارد چقدر طلا یا نقره یا جواهر یا مروارید در خزانه امپراتوری باشد. بنابراین آنها تسلیم این وسوسه غیرقابل اجتناب تسهیل کمی پول شدند و چه می‌خواستند و به احتمال خیلی زیاد چه نمی‌خواستند، شروع به چاپ پول کاغذی کردند. نظام واحد پولی کاغذی آنها ســرانجام در قرن چهاردهم بر اثر تورم بسیار زیاد سقوط کرد (حدس می‌زنم همه آنها در آخر کار به این سرنوشت دچار شدند) و به طور مستقل توسط تجربیات پولی بــزرگ بعدی – در جهان جدید – نیز مشــکلاتش مورد مداقه قرار نگرفت، تا اینکه توسط جامعه بومیان ماساچوست، شروع به انتشار پول کاغذی در سال ۱۶۹۸ کرد.

در حوالی همان دورانی که فناوری پول کاغذی رونق خود را بازیافت، آخرین نوآوری بزرگ پولــی در دوران ماقبل مدرن، یعنی بانک‌های مرکزی، در کنار قهوه‌خانه‌ها در آمستردام ظهور کرد. آنها چه چیزی دود می‌کردند؟ اما فکر آنها گسترش یافت و در سال ۱۶۹۲ بانک مرکزی انگلستان به نیت جنگ مالی علیه فرانسه به وجود آمد. فرانسه بر حسب اتفاق تبدیل به منبعی از انواع تجربیات مالی احمقانه شده بود که در نهایت به یک فاجعه ختم شد: اسیگنا، بانک رهنی جان لا، اتحادیه پولی لاتین و... یورو.

دوران گذشته با پول در قالب بدهی‌هایی به صولت کالا و سپس یک کالا (هر چیزی از غلات تا صدف تا طلا) یا مطالبه چنین کالاهایی شروع شد. انقلاب کشاورزی منجر به ظهور شهرها و آستانه رسیدن به بانک‌داری و در نهایت، سکه‌ها شد. با ادامه پیدا کردن زمان از دوران باستان تا دوره‌های مدرن، پیاده‌سازی فناورانه پول از مسکوکات به سوی اســکناس و چک‌های چاپی حرکت کرد. سپس انقلاب صنعتی اجازه داد که تغییرات پولی سریع‌تر انجام شود، همچون حرکت از اسب به سوی قطار بخار، تا اینکه فناوری پول را از محدودیت‌های فیزیکی رها کرد. زمان‌های گذشته درباره پولی بود که در قالب اتم‌ها و مولکول‌ها وجود داشت.

اکنون: پول ۲٫۰

عصر حاضر از ســال ۱۸۷۱ شروع شد، زمانی که شرکت «وسترن یونیون» شروع به انتقال حواله‌های الکترونیکی رسمی از طریق تلگراف کرد و به این ترتیب، به ما کمک کــرد تا به خوبی تفاوت بین اختراع و نــوآوری را بفهمیم. در آن زمان، گروه مدیریتی «وســترن یونیون» برای انجام این کار خود، اختــراع جدید را که تلفن بود نپذیرفت و مشهور است که اعلام کرد:

«تلفن وقتی که به طور جدی به عنوان یک راه ارتباطی ارزیابی می‌شود، دارای تعداد زیادی از نقطه‌ضعف‌ها است. این ابزار ذاتا برای ما ارزشی ندارد.»

ممکــن اســت بگویید کــه این یــک روش مدیریتی بوده اســت امــا برای یک شــرکت تلگراف دلایلی که به موج تلفن اتکا کند، بیشــتر از دلایلی نبود که شرکت «مایکروســافت» به دنبال اختراع «گوگل» برود یــا مهم‌تر از آن، برای یک بانک که

> **ساختار بانک‌های مرکزی، بانک‌های تجاری و موسسات بین‌المللی که ما در حال حاضر داریم، ریشه در دوران دیگری دارند و باید تغییر کنند. ما در گذشته آنها را نداشتیم و در آینده نیز نخواهیم داشت**

بــه دنبال ابداع کارت‌هــای پرداخت پول برود. امــا آیا آنها نادان بودند؟ ۲۵ سال طول کشید تا تلفن بتواند نقشی جدی در کسب‌وکار تلگراف بازی کند (کســب‌وکاری که در ســال ۱۹۲۹ به اوج خود رســید) و در حالی که «وسترن یونیون» آخرین تلگرام‌های خود را تا چند ســال پیش‌تر فرستاده بود، هنوز پول‌های عمده‌ای را از طریق حواله‌های الکترونیکی رسمی منتقل می‌کرد. به طور تصادفی، صرفا به این دلیل که به جای بانک‌ها شرکت‌های فعال در حوزه ارتباطات نوآوری‌های مربوط به پول را انجام می‌دادند، در سال ۱۹۱۴ «وسترن یونیون» به برخی از بهترین مشــتریانش کارت‌هایی را داده بود که می‌توانستند با آنها پرداخت اقساطی را انجام بدهند (بدون بهره). من این گمان را دارم – هر چند جست‌وجو در گوگل این گمان را تایید یا رد نمی‌کند – که دلیل اینکه کارت‌های پرداخت کنونی در شکل و اندازه‌ای هستند که اکنون دارند، این است که «کارت‌های فلزی» شرکت «وسترن یونیون» آن موقع به این شکل و شمایل بودند.

نوآوری در بانک‌داری یک تغییر تجاری تقریبا پایدار بود. بانک‌داری مشابه دیگر کسب‌وکارها از فناوری جدید استفاده نمی‌کند. طی این دوران، کسب‌وکار امور مالی و پرداخت و سرمایه‌گذاری به‌کلی تغییر کرد اما پول به دلیل اینکه کمابیش به دلیل قید و بندهای برتون وودز به شکل فیزیکی مقید ماند، همان‌طور مثل سابق باقی ماند. ثروت شخصی از شکل حساب‌های بانکی به صورت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تغییر کرد. تحویل پول نقد از شعبات بانکی به دستگاه‌های خودپرداز تغییر کرد. پرداخت از قالب چک به کارت‌های اعتباری تغییر کرد. اما پول همان‌طور باقی ماند.

ایــن دوران را من به عنوان دوران کنونی دســته‌بندی می‌کنم. این دوران با ارتباطات الکترونیکی شروع شد – زمانی که برای جامعه کاغذ بیش از اندازه واقعی و ملموس و کار کردن با آن بیش از اندازه آهســته بود و اختراع تلگراف دست زدن به نوآوری در حوزه پول الکترونیکی را ترغیب کرد – و هنوز در طرقی که شخص در خیابان به پول فکر می‌کند دســت بالا را دارد. پول به این صورت یک الگوی غالب است اما حقیقت نیست (به یاد داشته باشید، الگویی که یک مدل است اما واقعیت نیست). بنابراین، زمانه کنونی زمانه‌ای است که به پول در شکل اطلاعاتی درباره اشیای فیزیکی (کاغذی که طلا را بازنمایی می‌کند) نگاه می‌کنند، یا به عبارت دیگر، بیت‌هایی درباره اتم‌ها و مولکول‌ها.

آینده: پول ۳٫۰

گام‌های از شکل مادی خارج کردن پول نزد مصرف‌کنندگان – که عمده نوآوری‌های آنها در دوران پس از جنگ جهانی دوم شامل کارت‌های پرداخت و حساب‌های بازار مالی بود – شروع به فعالیت‌های پرداخت پول و بانک‌داری جداگانه‌ای کردند؛ درست همان‌طور که پول با پایان دوران اســتاندارد طلا، خود را از ارزش جدا کرد. استاندارد طــلا که می‌گفت هر دلار امریکا قابلیت تبدیل به اندازه معینی از طلا را دارد، از دهه ۱۹۳۰ شــروع شد و در دوران نیکسون در ســال ۱۹۷۱ به پایان رسید. این فرآیندها به زودی تکمیل خواهند شد و گام نهایی با تبدیل تلفن همراه به عنوان ابزار اصلی خدمات مالی محقق خواهد شد. این اتفاق به این دلیل رخ خواهد افتاد و تلفن‌های همراه می‌توانند بــه همان اندازه که پرداخت‌ها را انجــام می‌دهند، پرداخت‌ها را هم بپذیرند. یعنی به همان اندازه که می‌شــود با آنها پول را فرستاد، می‌تواند پول را هم با آنها دریافت کرد

و بنابراین نیاز به پول نقد برای پرداختن پول به افراد به پایان خواهد رسید. این ابداع باعث خواهد شد که چه نوعی از نوآوری‌ها ایجاد شوند؟ وقتی که پول به طول کامل از شکل مادی خود خارج شود، هزینه عرضه واحدهای پولی جدید تا صفر کاهش خواهد یافت: چه کسی پوند استرلینگ را رها نخواهد کرد وقتی که اعتبارات فیس‌بوکی، طلای الکترونیکی و پوند بریکستون تنها با یک کلیک در دسترسش خواهد بود؟

بنابراین ادعای من این است که سابقه دوران آینده به سال ۱۹۷۱ باز می‌گردد، زمانی که پول به یک دارایی‌ای تبدیل شد که به جای اینکه پشتوانه‌اش یک کالا از هر نوعی باشد، حسن شهرتش بود. در این نقطه، پول تبدیل به بیت‌های صرف می‌شود. اتم‌ها ناپدید می‌شوند و می‌روند. تنها کالبدی که می‌توانست قادر به تولید ارزهای خوش‌آوازه‌ای باشد تا همه کارکردهای پول را داشته باشد – به‌خصوص به عنوان سازوکاری برای ارجاع دادن پرداخت‌ها – دولت‌های ملی بودند، بنابراین فکر اینکه ارزهای ملی تنها شکل پول هستند، سر جای خود محکم باقی بود. این نوع از پول اکنون به میانه عمر خود رسیده است و بحران میان‌سالی آن تازه در حال شروع شدن است. اسباب حرکت اصلی این پدیده دیگر متصل کردن نیست (یعنی چیزهایی که به چیزهای دیگری وصل می‌شوند، مثل دلار که به طلا متصل می‌شود) بلکه جامعه است. ما می‌توانیم بارقه‌ای را از آینده در «فیس‌بوک»، «ای‌بی»، «زوپا»، «زی‌کَش»، «پی‌پل» و «کریگ‌لیست» ببینیم. اکنون زمانه «قانون رید» است، یعنی فناوری قطع اتصال و از هم گسستن پیوند بین واحد پولی و دولت – ملت.

شتاب تغییر

ممکن است به درستی بپرسید که اگر آینده پول یک نسل قبل‌تر شروع شده و ما در حال حرکت به سوی یک دنیای بدون پول نقد هستیم، جایی که حسن شهرت تنها شرط لازم برای مبادلات پولی است، چرا هنوز برای ارسال دلار از یک حساب بانکی به حساب بانکی دیگر، از سوئیفت استفاده می‌کنیم. خب، مردم همیشه سرعت تاثیر فناوری جدید بر پول را بیش از اندازه تخمین زده‌اند. بیش از پنجاه سال پیش، در آوریل سال ۱۹۶۵، مقاله‌ای در مجله «نیو ساینتیست» درباره خودکارسازی نقد کردن چک پیش‌بینی کرده بود نسلی خواهد آمد که در آن انتقال پول کاملا خودکار خواهد شد و «پرداخت پنج‌پوندی یک عمو به برادرزاده موردعلاقه‌اش صرفا بحث جهت و زمان‌بندی ارتباطات الکترونیکی خواهد بود». یک سال بعد از این مقاله، اولین کارت‌های اعتباری انگلیسی در دستان مشتریان بود و یک سال بعد، بارکلی اولین دستگاه خودپرداز پول در بریتانیا (در انفیلد، شمال لندن) را عرضه کرد. یک سال بعدتر، در ۱۹۶۸، اجداد نظام تسویه خودکار بانکی شکل گرفت و کارت‌های نقدی مستقیم ارائه شد. با این حال، هنوز پنج‌پوندی‌های تولد با پست ارسال می‌شد. و هنوز سال ۱۹۷۵ بود. و بعد سال ۱۹۸۵. و سال ۱۹۹۵. شاید، صرفا شاید، وضعیت با «پی‌پل» در سال ۲۰۰۵ ادامه یافت، یعنی زمانی که نظام تسویه خودکار بانکی هر سال به صورت مستقیم دو میلیارد کارت اعتباری را پردازش می‌کرد. اما اکنون؟ اکنون کار انتقال پول به‌خوبی با «پِی‌ام» یا انتقال‌های اینترنتی، «وی‌چت» یا «وِن‌مو»، «فیس‌بوک» یا «ام‌پسا» انجام می‌شود. بنابراین آن ۵۰۰ پوند هدیه تولد (تعدیل‌شده با نرم تورم) در سال ۲۰۲۵ برای جشن گرفتن شصتمین سالگرد آن پیش‌بینی «نیو ساینتیست»، چطور منتقل خواهد شد؟

آینده‌پژوهی

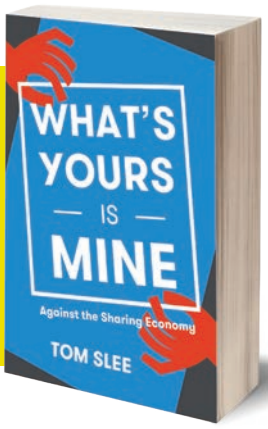
چطور می‌توانیم به این نوع طراحی مجدد پول در عصر پساصنعتی فکر کنیم؟ خب، ما می‌توانیم از یک گام کوچک شروع کنیم و سپس تلاش کنیم کار را پیش ببریم. وقتی که در سال ۲۰۱۵ در حال ترسیم خطوط کلی این کتاب بودیم، در چالش پیش‌بینی چشم‌انداز پرداخت پول در سال ۲۰۲۵ قرار داشتیم. فکر می‌کردیم که این چالش یک نقطه شروع خوبی برای تلاش برای دیدن تاثیری است که فناوری جدید پرداخت پول ممکن است روی خود پول داشته باشد.

اولین سؤال برای مواجهه این بود که چه روشی را در پیش بگیریم، صرفا برای اینکه هدفمان را محدود کنیم تا بتوانیم تصویری از پرداخت پول در یک دهه پیش رو داشته باشیم. سوال این بود که چه زمانی می‌توانیم دریابیم تغییرات بسیار زیاد فناورانه، اجتماعی، تجاری و مهم‌تر از همه، نظارتی در نظام پرداخت پول رخ خواهد داد؟ خب، یکی از تکنیک‌های آینده‌پژوهان این است که تلاش کنند ارزیابی کنند جهت‌ها و روندهای تغییرات فناورانه چطور خواهد بود تا دریابند نقطه درست در گذشته برای مقایسه کجا است. اگر شما بخواهید تغییراتی را که یک نسل بعد از این رخ می‌دهند تصور کنید، باید به دو نسل عقب‌تر نگاه کنید تا میزان سرعت شتاب‌آلود برای تغییر را اصلاح و تنظیم کنید.

این خط فکری به ما توصیه می‌کند که اگر می‌خواهیم پول دیجیتال را در یک دهه پس از این تصور کنیم، باید به دو دهه عقب‌تر نگاه و چشم‌انداز و پویایی‌های تغییر را درک کنیم. یک روش ساده برای انجام این کار، این است که به فناوری‌هایی نگاه کنیم که از محصولاتی که در بازار هستند حمایت می‌کنند، به‌ویژه، به امنیت سیستمی که مفید بودن این فناوری‌ها را تضمین می‌کند و برای مفید بودن آنها لازم است.

این روش آینده‌نگرانه که با استفاده از چشم‌اندازها هدایت می‌شود، به خوبی مناسب موضوعی است که ما آن را در دست بررسی داریم چراکه اواسط دهه ۱۹۹۰، نقطه اوج تحول مشترک پرداخت پول، فناوری و ایمنی است. بیست سال قبل‌تر، جهان در حال تجربه کردن انواع کارت‌های نقدی، فناوری‌های کارت‌های هوشمند، عملیات بانکی آفلاین و «الکترونیکی کردن» بازارهای انبوه پرداخت پول (دستمزدها، سودهای بانکی، پرداخت قبض‌ها و نظایر آن) بود. برخی از نظام‌های برداشت پول شکست خوردند و برخی موفق شدند اما آزمایش نظام‌های مختلف باعث آغاز دوران رشدی شد که شاهد ظهور کارت‌های نقدی به عنوان ابزار مشتریان برای استفاده در بازارهای انبوه شد و مشتریان از آنها برای پرداخت کردن از پیش در موارد زیادی استفاده می‌کردند. الکترونیکی کردن پول به این معنی بود که برداشت مستقیم پول به روشی تبدیل می‌شود که بیشتر مشتریان صورت‌حساب‌های روزمره و عادی خود را با آن انجام می‌دهند. اکنون از هر ۱۰ فرد بزرگسال انگلیسی، ۸ نفر دارای کارت‌های نقدی است. ظهور اینترنت و وب‌سایت‌ها مشتریان و کسب‌وکارها را به نقطه‌ای هدایت کرد که خواهان راه‌حل‌های جدیدتری باشند و هنوز این زمان، یک دهه قبل‌تر از زمانی بود که بریتانیا از نظام پرداخت‌های آنی استفاده کند. چنین مسیرهایی که پول همین چند دهه گذشته طی کرده، می‌تواند روشن کند که در آینده چه راه‌های شگفت‌انگیز دیگری را طی خواهد کرد.





آنچه مال شماست مال من است: علیه اقتصاد اشتراکی
تام اسلی
انتشارات: اُر
۲۰۱۵

درباره‌نویسنده
تام اسلی در رشـــته شیمی نظری مدرک دکتری گرفته اما نویسنده در زمینه فناوری و جامعه است. او در صنعت نرم‌افزار مشغول به کار است و تاکنون دو کتاب منتشر کرده که کتاب اولش «هیچ‌کس شما را مجبور نمی‌کند از وال‌مارت خرید کنید» در سال ۲۰۰۶ منتشر شده است. او اکنون در وارتلو در کانادا زندگی می‌کند.



در شماره گذشته «آینده‌نگر» کتاب ضمیمه درباره اقتصاد اشتراکی منتشر شده بود که شعارش «آنچه مال من است، مال شماست» بود و نگاهی مثبت به کسب‌وکارهای اشتراک‌گذاری داشت. در این شماره، نگاهی عکس آن کتاب را می‌خوانید که با نقد اقتصاد اشتراکی، می‌گوید: «آنچه مال شماست، مال من است». آشنا شدن با سویه‌های انتقادی اقتصاد اشتراکی در فضای کسب‌وکار فعلی که اشتراک‌گذاری بسیار رایج شده، دارای اهمیت زیادی است.

توهم درباره فواید اشتراک‌گذاری کالا و خدمات

نگاهی انتقادی به اقتصاد اشتراکی

مترجم: ساعد یزدانجو

اقتصاد اشـــتراکی موجی از کسب‌وکارهای جدید اســـت که از اینترنت استفاده می‌کند تا مشتریان را به عرضه‌کنندگان خدمات برای مبادله مواردی در دنیای واقعی وصل کند. برخی از این موارد مبادله عبارت‌اند از آپارتمان‌های اجاره‌ای کوتاه‌مدت، رانندگی خودرو یا کارهای خانه. در آخرین مرزهای این موج «اوبر» و «ایر بی‌ان‌بی» قرار دارند که رشد چشم‌گیر هرکدام آنها این ادعا را پیش آورده که آنها صنایع سنتی حمل‌ونقل و گردشگری را نابود خواهند کرد. هردو شرکت، شرکت‌های دنباله‌روی بسیاری دارند که می‌خواهند در بالای دنیای اقتصاد اشتراکی به آنها ملحق شوند.

حامیان اقتصاد اشتراکی گاهی آن را نوعی جدید از کسب‌وکار توصیف می‌کنند و گاهی به عنوان یک جنبش اجتماعی. این اقتصاد شبیه ترکیبی از تجارت و آرمان در دنیای دیجیتال است. دره سیلیکون شاید سهم خود را در پولدارترین افراد جهان داشته باشد اما همواره به خودش به عنوان چیزی بیشتر از پول نگاه کرده و خود را این‌طور نشـــان داده است: این منطقه همچنین جایی برای ساختن آینده‌ای بهتر است. اینترنت در حال ساختن دنیایی بهتر است، نه صرفا به این خاطر که به ما ابزارها و اطلاعات بیشتری می‌دهد بلکه با دوباره شکل دادن به جامعه، ریشه‌ها و شاخه‌هایش. اکنون ما فناوری را داریم برای حل مشـــکلاتی که قرن‌ها بشر را به ستوه آورده‌اند؛ فناوری‌ای که نهادها و قواعد قدیمی را منسوخ کرده و آنها را با رایانه‌ای کردن جایگزین ساخته است.

سروصداها حول اقتصاد اشتراکی چند سال پیش شروع شد اما در عمل در سال‌های ۲۰۱۳ و ۲۰۱۴ شروع به تبدیل شدن به یک جریان غالب کرد. این اقتصاد وعده‌های می‌دهد که برای بســـیاری از افراد خوشایند اســـت. مطمئنا این وعده‌ها برای من هم خوشایند است. برای شروع مبادله غیررسمی کالاها – رانندگی به همراه یک دوست یا قرض دادن یک دریل برقی به او یا انجام چند کار کوچک برای همســـایه‌ها – و استفاده از قدرت ارتباط درست کردن اینترنت برای بالا بردن این مبادلات، ما می‌توانیم به عنوان یک فرد متکی به همدیگر باشیم و کمتر به شرکت‌های نامشخص و مبهم اتکا کنیم. هر مبادله‌ای به کســـی کمک می‌کند که کمی پـــول دربیاورد و به یک نفـــر دیگر کمک می‌کند که در زمان کمی صرفه‌جویی کند: چه اشـــکالی دارد؟ با مشارکت در اقتصاد اشتراکی ما کمک می‌کنیم جامعه‌مان به جای اینکه منفعل باشد و مصرف‌کنندگانمان به جای اینکه مادی‌گرا باشند، دوران جدیدی از باز بودن جامعه را ایجاد کنیم که از ما استقبال شود و هرجایی برویم دست کمک به سویمان دراز باشد.

اقتصاد اشـــتراکی وعده می‌دهد که به اشخاصی که قبلا ناتوان بودند کمک کند که با تبدیل شدن به «کارآفرینان خُرد» کنترل بیشتری بر زندگی‌هایشان داشته باشند. ما می‌توانیم خودمان مدیر خودمان باشـــیم، مدلی با انعطاف جدیدی از کار را داشته باشـــیم و کسب‌وکارهای خودمان را در وب‌سایت‌های اقتصاد اشتراکی برپا کنیم. ما می‌توانیم یک میزبان «ایر بی‌ان‌بی»، یک راننده «لیفت»، یک آدم فنی برای «هندی» یا یک سرمایه‌گذار نوع‌دوست در «لندینگ کلاب» باشیم که به دیگران وام می‌دهد. ایـــن جنبش به نظر همه پدیده‌هایی را مورد تهدید قـــرار می‌دهد که در همین حال قدرتمند هستند، مثل هتل‌های زنجیره‌ای، فست‌فودهای زنجیره‌ای و بانک‌ها. این اقتصاد به جای یک سازمان سلسله‌مراتبی، یک چشم‌انداز برابری‌طلبانه از مبادلات شخص

با شخص می‌سازد و از قابلیت اینترنت در جمع کردن افراد استفاده می‌کند: اقتصاد اشتراکی وعده داده است «امریکایی‌ها (و دیگران) به یکدیگر اعتماد کنند».

اقتصاد اشتراکی همچنین وعده داده است که جایگزینی پایدار برای تجارت جریان غالب باشد و به ما کمک کند تا بهتر از منابع بلااستفاده خود استفاده کنیم – چرا هرکسی که نیاز به یک دریل برقی دارد آن را به جای گذاشتن در قفسه زیرزمین، به اشتراک نگذارد؟ ما می‌توانیم کمتر بخریم و ردپای خود را روی سیاره زمین کمتر کنیم – شاید با استفاده از «اوبر» به جای خریدن یک خودرو؟ ما فراتر از مالکیت می‌توانیم به موارد مورد نیازمان دسترسی داشته باشیم و از مصرف‌گرایی‌ای که خیلی از ما شاید به تله آن افتاده باشیم خارج شویم. ما می‌توانیم کمتر مادی‌گرا باشیم، به جای داشتن چیزها آنها را تجربه کنیم تا به زندگی‌هایمان معنی ببخشیم

خب، اینها یک سری وعده هستند.

متاسفانه، اتفاقاتی متفاوت و هم‌زمان تلخ‌تر در حال رخ دادن هستند: اقتصاد اشتراکی در حال گسترش دادن یک بازار آزاد بی‌رحم و نظارت‌زدایی‌شده به حوزه‌های سابقا محفوظ زندگی‌های ما است. شرکت‌های پیشرو اکنون خودشان تجمعی از نیروهای ویرانگر هستند و نقشی بیشتر و بیشتر مزاحم در مبادلاتی دارند که آنها پشتیبانی می‌کنند تا پول درآورند و برند خود را حفظ کنند. همان‌طور که اقتصاد اشتراکی رشد می‌کند، شهرها را دوباره شکل می‌دهد بدون توجه به چیزهایی که شهرها را قابل سکونت می‌کنند. این اقتصاد گذشته از اینکه یک نوع باز بودن جدید و اعتماد شخصی را برای تعاملات ما به همراه می‌آورد، شکل جدیدی از نظارت و شنود را به همراه می‌آورد؛ در این اقتصاد، کارگران خدماتی باید با ترس از اینکه درباره‌شان خبرچینی شود زندگی کنند و در حالی که مدیران عامل این شرکت‌ها با خیرخواهی از جوامع کاربرانشان حرف می‌زنند، واقعیت این کارشان سخت‌تر از یک کنترل متمرکز است. بازار اقتصاد اشتراکی شکل‌هایی جدید از مصرف‌گرایی را ایجاد می‌کند که بیش از همیشه خود را محق جلوه می‌دهد.

استفاده از زبان «یک کمک‌خرج کوچک» برای اقتصاد اشتراکی این‌طور به نظر می‌رسد که همان زبان مشابهی است که ۴۰ سال پیش درباره شغل زنان استفاده می‌شد؛ زمانی که به کار آنها به عنوان یک کار «واقعی» که نیاز به دستمزدی برای امرار معاش باشد نگاه نمی‌شد و بنابراین نیازی نبود که با آن مشابه شغل‌های واقعی رفتار شود یا به اندازه شغل‌های مردان برایش پول پرداخت شود. بسیاری از شرکت‌های فعال در اقتصاد اشتراکی به جای اینکه افراد را آزاد بگذارند که کنترل زندگی خودشان را در اختیار بگیرند، پول‌های خوبی برای سرمایه‌گذاران و مدیران اجرایی‌شان فراهم می‌کنند و مشاغل خوبی برای مهندسان نرم‌افزار و بازاریابانشان ایجاد می‌کنند. این نتایج با حذف حمایت‌ها و اطمینان خاطرهایی که بعد از دهه‌ها درگیری به دست آمده بود و با ایجاد شکل‌های پرخطرتر و ناپایدار کارهای کم‌دستمزد برای کسانی که واقعا در اقتصاد اشتراکی کار می‌کنند، حاصل می‌شود.

استفاده از زبان «یک کمک‌خرج کوچک» برای اقتصاد اشتراکی این‌طور به نظر می‌رسد که همان زبان مشابهی است که ۴۰ سال پیش درباره شغل زنان استفاده می‌شد؛ زمانی که به کار آنها به عنوان یک کار «واقعی» که نیاز به دستمزدی برای امرار معاش باشد نگاه نمی‌شد و بنابراین نیازی نبود که با آن مشابه شغل‌های واقعی رفتار شود یا به اندازه شغل‌های مردان برایش پول پرداخت شود

تناقضی هست که از درون نام «اقتصاد اشتراکی» می‌آید. ما به اشتراک گذاشتن به عنوان یک کار غیرتجاری، از فرد به فرد و تعاملی اجتماعی فکر می‌کنیم. این کار مبادلاتی را به ذهن متبادر می‌کند که درگیر پول نیستند یا دست‌کم با انگیزه‌هایی سخاوتمندانه، همراه با میلِ چیزی را به کسی بخشیدن یا کمک همراه هستند. «اقتصاد» نقل و انتقالات بازار را به ذهن متبادر می‌کند؛ مبادله پول در قبال کالا یا خدمات و همراه با نفع شخصی. بحث‌های زیادی درباره اینکه آیا «اقتصاد اشتراکی» نام درستی برای استفاده در توصیف این موج جدید کسب‌وکار هست یا نه وجود دارد و یک عالم از نام‌های دیگر نیز برای آن امتحان شده‌اند؛ مانند مصرف اشتراکی، اقتصاد توری‌شکل، پلتفرم‌های نظیر به نظیر، اقتصاد گیگ، خدمات پیشکاری، یا آنچه که به طور روزافزون استفاده می‌شود، «اقتصاد به محض تقاضا».

شکی در این نیست که کلمه «اشتراکی» فراتر از محدودیت‌های منطقی‌ای است که «اقتصاد اشتراکی» را رشد و تغییر داده است اما ما هنوز وقتی که درباره این پدیده صحبت می‌کنیم، به یک نام احساس نیاز می‌کنیم. در حالی که معلوم نیست نام «اقتصاد اشتراکی» تا چند سال دیگر باقی بماند، ما از این نام در همین حال حاضر در سال ۲۰۱۵ استفاده می‌کنیم. من از این نام استفاده خواهم کرد اما از استفاده تکراری عبارت «این‌طور که می‌گویند» یا هر نقل‌قول دیگری که برای مجسم کردن اقتصاد اشتراکی استفاده می‌شود، پرهیز می‌کنم.

وقتی که از پدیده به اندازه زیاد سیال و به‌سرعت تغییر کننده اقتصاد اشتراکی صحبت می‌کنیم، تعریف‌ها ما را خیلی از راه اصلی دور نمی‌کنند اما در هر حال، هنوز نیاز داریم مرزهایی را دور موضوع بکشیم تا درباره آن به طور روشن و منسجم صحبت کنیم. باید بدانیم که چه نوع سازمان‌هایی شامل اقتصاد اشتراکی می‌شوند، آنها از کجا آمده‌اند، چه کاری انجام می‌دهند و چطور سرمایه‌شان را تامین می‌کنند. دست‌کم دو نگاه به اقتصاد اشتراکی وجود دارد: اولین نگاه به این پدیده نگاهی ارتباطی و همکارانه است که روی مبادلات شخصی در مقیاس کوچک متمرکز می‌شود. دومین نگاه، به آن به چشم شرکت‌هایی بنیان‌کن نگاه می‌کند که این اشتیاق را دارند که به پدیده‌هایی جهانی تبدیل شوند و گسترش پیدا کنند و میلیاردها دلار خرج این کنند که به صورتی دموکراتیک قوانینی را در جهان تغییر دهند، رقبای خود را برای افزایش مقیاس خود بخرند و (در مورد «اوبر») از فناوری‌های نو استفاده می‌کنند تا نیروی کار خود را تحت نظر بگیرند و اداره کنند. اگر دیدگاه اول را بتوان این‌طور نامید که «هرچه مال من است مال توست»، برای دیدگاه دوم باید گفت «هرچه مال تو است، مال من است.»

غیرممکن است که درباره اقتصاد اشتراکی زیاد صحبت کنیم بدون اینکه به دو شرکت پیشرو در این حوزه نگاهی نداشته باشیم: «اوبر» و «ایر بی‌ان‌بی». برای بسیاری از افراد، این‌دو شرکت در حوزه اقتصاد اشتراکی هستند و آنها شاهد این هستند که یک لشکر مقلد در حال ترغیب بازاریابان سرمایه و سرمایه‌گذاران هستند تا بتوانند کارهای آنها را به جهتی سوق دهند که «اوبر کردن فلان چیز» یا «ایر بی‌ان‌بی کردن

بهمان چیز» باشـد. هردوی این شرکت‌ها در یک سال و در منطقه سان‌فرانسیسکو تاسـیس شدند و هردو از آن موقع با افت‌وخیز مواجه بودند و مدل‌های تجاری خود را به شهرهای سراسـر جهان برده‌اند. ارزش بازار «اوبر» به حدی رسیده که اکنون بزرگ‌ترین شرکت اجاره خودرو در جهان شده و «ایر بی‌ان‌بی» هم‌تراز بزرگ‌ترین شرکت‌های هتل‌های زنجیره‌ای جهان است و با وجود اینکه این صنایع پیش‌پاافتاده به نظر می‌رسـند (تاکسی‌ها و آپارتمان‌های اجاره‌ای) بنیان‌گذاران هردو شرکت اکنون میلیاردر هستند.

فناوری هردو شـرکت اغلب با اصطلاحات مشابهی توصیف می‌شوند: هرکدام متکی به درگاه‌های نرم‌افزاری، وب‌سـایت‌ها و اپلیکیشن‌های تلفن همراه هستند تا مصرف‌کنندگان را به عرضه‌کنندگان وصل کنند و بخشی از معامله را هم برای خود بردارند. نرم‌افزارها نیز پرداخت را انجام می‌دهند و هرکدام از آنها نظام خوشـنامی را عرضه کرده‌اند که مدعی‌اند مشـکل پنهان شدن پشت دیوار فضای مجازی را حل کرده‌اند تا غریبه‌ها بتوانند به یکدیگر اعتماد کنند.

اما دو شرکت نمونه با هم کاملا متفاوت هستند. شرکت «ایر بی‌ان‌بی» مثل پوسترهای کودکانه درباره اشتراک عمل می‌کند: در بیانیه‌های عمومی و در بازاریابی‌اش، فعالانه یک نوع «شهر به اشتراک گذاشته‌شده» روستایی را تبلیغ می‌کند که «پدران و مادران روسـتایی دوباره خوشـحال‌اند ... و جامعه را با مکان‌هایی که هدر نمی‌دهند اما با دیگران به اشـتراک می‌گذارند پرورش می‌دهند.» شـرکت «اوبر» همان‌طور که از نامش پیداست، تمایلی به چیزهایی این‌چنین نرم و دلپذیر به عنوان یک جامعه مجازی ندارد: این شرکت تصویری آرمانی از وضعیت ارائه می‌دهد («راننده شخصی هرکسی») و نوع مواجهه مدیرعامل (سابق) آن، تراویس کالانیک، یکی از شخصیت‌های جذاب برای ایدئولوژی فردگرایی خالی از ظرافت است.

هردو شرکت در شهرهایی که کار می‌کنند بحث و جدل‌هایی به راه انداخته‌اند، با نهادهای نظارتی شهری و قوانین منازعه دارند و هردو شرکت روش‌هایی را برای ادامه یافتن رشدشان به کار می‌گیرند با این هدف که حرکت کُند و کمبود نیروی انسانی خود را پنهان کنند. هردو شرکت اعتقاد دارند که نوآوری‌های آنها مقررات موجود را منسوخ خواهد کرد و فناوری آنها می‌تواند مسائلی را که نهادهای نظارتی شهری حل می‌کرده‌اند حل کند اما بهتر و با اصطکاک کمتری این کار را انجام می‌دهد.

در ظاهر ممکن است این‌دو شـرکت از زاویه نگاه اقتصاد اشتراکی مفید به نظر برسند اما با نگاهی دقیق‌تر می‌توان دید که چه مشکلاتی ایجاد می‌کنند؛ کسب‌وکار واقعی شرکت «ایر بی‌ان‌بی» متفاوت است از تصویری که این شرکت از خود پرورانده است و رشد آن به ایجاد مسائلی آزاردهنده در شهرهایی که در آن کار می‌کند تبدیل شده است. همین امر برای شرکت «اوبر» نیز صادق است؛ فعالیت این شرکت در یک جامعه متکی به مشـتری، شکل‌های جدیدی از کار ناپایدار را به همراه خود آورده اسـت و ادعاهای این شـرکت درباره فراهم کردن سواری ارزان برای مسافران و نیز شغل‌های با درآمد خوب برای رانندگان گمراه‌کننده است.

پادویی کسی را کردن و نیز مشاغل مربوط به تمیز کردن و نظافت، در میان دیگر شغل‌های غیرجذاب، به طور ناگهانی به هدف سرمایه‌گذاران و تامین‌کنندگان مالی استارت‌آپ‌ها تبدیل شده است. زندگی کسانی که در آنچه بیش‌ازپیش خدمات «به محض تقاضا» خوانده می‌شـود، کار می‌کنند دارای اهمیت زیادی است. این خدمات شـامل خدماتی قدیمی به صورت «تسک ربیت» («همسایه‌ها به همسایه‌ها کمک می‌کنند») است، تا کسانی که جدیدا وارد بازار شده‌اند و مدت‌هاست دیگر این مفهوم را که با کار کردن می‌توانند رشـد خود را تثبیت کنند و به کسـب‌وکاری سودآور برسند رها کرده‌اند.

یکی از محدودیت‌هایی که درگیر اجتماع شدن همواره داشته مسئله اعتماد بوده اسـت. نهادهای سخاوتمند ما عاشق این هستند که مسافران کنار جاده را سوار کنند و آنها را مجانی به مقصدشان برسانند اما ما نگران این خواهیم بود که این کار ناامن باشد – تازه اگر بتوانیم به این مسافران اعتماد کنیم – و به همین دلیل است که سواری مجانی با ماشـین‌های گذری با کنار جاده ایستادن به عنوان یک راه این طرف و آن طرف رفتن، تقریبا در حال ناپدید شـدن است. یکی از نکته‌هایی که اقتصاد اشتراکی ادعا کرده به انجام رسـانده، این اسـت که این اقتصاد توانسته مسئله نبود اعتماد بین غریبه‌هـا را حل کند و این کار را با قادر کردن افراد به رتبه‌بندی یکدیگر از طریق به‌اصطلاح «سیستم خوشنامی» انجام داده است. نسل‌های بعدی این سیستم رتبه‌بندی که شرکت‌های «آمازون» و «نت‌فلیکس» برای فراهم کردن پیشنهاد کتاب یا فیلم از آن استفاده می‌کنند، به یک امر مشترک در تجربه دیجیتال ما تبدیل شده است و به عنوان پدیده‌ای تقریبا جادویی مورد استقبال واقع می‌شود که قابلیت راهنمایی ما را برای چیزی که می‌خواهیم داراست. اما این نظام‌های رتبه‌بندی جادویی نیستند و در عمل نشان داده‌اند که از رسیدن به اهداف بیان‌شده خود شکست خورده‌اند و بیش‌ازپیش مورد اسـتفاده برای راه‌اندازی یک نظام نظارت همگانی، حتی در میان کسـانی که رتبه‌بندی می‌کنند قرار می‌گیرند.

شاید شما در وب‌سایت «ایر بی‌ان‌بی» یک مهمان یا میزبان بوده باشید؛ ممکن است در «اوبر» راننده یا مسـافر بوده باشید. شاید در وب‌سایت «پست‌میت» غذا سفارش داده باشـید یا به کسی غذا رسانده باشـید. ما در اینجا نسبت به شرکت‌هایی که در زمینه اقتصاد اشتراکی فعالیت می‌کنند و نسبت به دیدگاه وسیع‌تری از اقتصاد اشتراکی دیدگاه انتقادی داریم اما مایل نیسـتم شما با فعالیت در اقتصاد اشتراکی احساس گناه کنید یا موضع دفاعی نسبت به مشارکت کردن در مبادلات اقتصاد اشتراکی بگیرید. مسائل مربوط به اقتصاد اشتراکی به مشارکت فردی برای جست‌وجوی سکونت بهتر یا سـواری در سراسر یک شهر نیست و اصلا بیشتر از مسائل وسیع‌تر مصرف‌گرایی نیسـت که افراد در آن باک بنزین خودروی خود را پر می‌کنند یا یک جفت کفش می‌خرند. مسائلی در این‌باره به خود شرکت‌ها بازمی‌گردد و به منافع مالی‌ای که این شرکت‌ها با تمرکز بیشتر روی نظارت‌زدایی در پی استفاده از ثروت‌های فردی هستند بازمی‌گردد.

اقتصاد اشـتراکی شاید جدید باشـد اما تاریخچه و پیش‌زمینه‌ای ندارد و ما باید این تاریخچه و پیش‌زمینـه را کندوکاو کنیم تا برنامه عمل آن را بفهمیم و دریابیم که چطور متحول شـده است. باید ریشه‌های اقتصاد اشتراکی را در فرهنگ اینترنت جسـت‌وجو کنیم: ارزش‌ها و فعالیت‌هایی که به شرکت‌های داخل دره سیلیکون و افراد مشـتاق فناوری در جهانی وسیع‌تر – از برنامه‌نویسان منبع باز گرفته تا حامیان بیت‌کوین – اجازه می‌دهند که «جنبش‌های سازنده» و فراتر از آن را ایجاد کنند.

هر توصیف کوتاهی از فرهنگ اینترنتی بدون شـک بیش از اندازه ساده کردن آن خواهـد بود و البته عدم توافق‌ها و مجادلاتی نیـز در این میان وجود دارد اما باز هم می‌توان گفت که یک تعریف منسجم از فرهنگ اینترنتی قطعا وجود دارد. این

فرهنگ شـامل ارزش‌های شورشیان می‌شود و دسته‌ای کوچک از نگرش‌هایی را شامل می‌شـود که گاهی اوقات به آنها اخلاق هکری می‌گویند. شـرکت «فیس‌بوک» از جمله این شـرکت‌ها اسـت که اخلاق هکری را در خود دارد. شـعار این شـرکت تا سال گذشته «سـریع حرکت کنید و چیزهایی را بشکنید» بود و مارک زاکربرگ اخیرا برای سرمایه‌داران بالقوه توضیح داده است: «هکرها معتقدند که چیزهایی می‌توانند همیشه بهتر باشند و این چیزها هیچ‌وقت کامل نیسـتند. فقط باید به سوی تعمیر کردن و درسـت کردن این چیزها حرکت کرد. این کار را هم اغلب در روبه‌رو شدن با افرادی باید انجام داد که می‌گویند غیرممکن است یا از وضع موجود راضی هستند.»

فرهنگ اینترنتی همچنین معتقد اسـت کـه خودش کلیدی برای سـاختن یک دنیای بهتر اسـت. ابداع اینترنت، یک نقطه انقطاع از گذشـته را نشـان داد و فرصتی برای باز شدن بسیاری از مباحث سیاسـی و اجتماعی قدیمی بود. شرکت‌ها به خودشان به عنوان مشـارکت‌کنندگانی دارای فکر روشن در این مباحث نگاه می‌کردند که همان‌قدر کـه دارای ماموریت‌ها و احکامی تجاری بودند، ماموریت‌هایی اجتماعی هم داشتند. شعار «شیطانی نباش» شرکت «گوگل» تجسم این عقیده آنهاست که این شرکت همان‌قدر که ماموریتی فناورانه داشته، ماموریتی اخلاقی نیز داشته است.

فرهنگ اینترنتی، بی‌نهایت بلندپرواز و دارای اعتماد به نفس نیز هست. این همان اعتماد به نفسی اسـت که در حرف‌های مارک اندریسـن، فعال در سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز، مشاهده می‌شود: «نرم‌افزار در حال خوردن دنیا است.» در دوردست‌ها این بلندپروازی در ایده‌های «دریانشینی» (جنبشی برای ساختن شهرهای غوطه‌ور در دریا و خودگردان که با بنیان‌گذاری شرکت «پی‌پل»، پیتر تیل، شروع شد) و «یگانگی» (عقیده به ظهور شهروندان جدیدی که ما را قادر خواهند ساخت از محدودیت‌های بیولوژیک خود فراتر برویم و خلاقیت خود را چند برابر کنیم؛ این عقیده از ایده‌های ری کورزویل، مخترع و کارمند فعلی شرکت «گوگل» ناشی شده است) خود را نشان می‌دهد.

درسـت مثل هالیوود که هم یک مکان فیزیکی دارد و هم یک صنعت جهانی اسـت با مجموعه‌ای از سنت‌ها، عقاید و فعالیت‌های متمایز، دره سیلیکون نیز بیش از یک مکان اسـت و نوعی نام مختصار برای صنعت فناوری دیجیتال جهان، به‌ویژه فناوری اینترنت به حساب می‌آید. دره سیلیکون شامل شرکت‌های بزرگی مثل «اپل»، «گوگل»، «فیس‌بوک»، «آمازون» و «مایکروسافت» است و نیز دارای جریانی بی‌وقفه از اسـتارت‌آپ‌های بلندپرواز اسـت که همه از نظر فیزیکی در دره سیلیکون واقع نشده‌اند اما همه با فرهنگ اینترنتی وسیع‌تری پیش می‌روند و محصول این فرهنگ هستند

اقتصاد اشتراکی از یک اصل این فرهنگ الهام گرفته است: آزاد کردن چیزی یعنی توقف اینکه آن چیز یک کالا باشـد و اینکه آن چیز از قلمروی مالکیت خصوصی خارج و قابل اشتراک بین اعضای یک جامعه شود. بنابراین نرم‌افزارهای منبع باز که کدهای رایانه‌ای هسـتند که به وسیله شبکه‌ای از همکاران ساخته شده‌اند و به‌طور رایگان به اشتراک گذاشته شده‌اند، الهام‌بخش به اشتراک گذاشتن داشـته‌های فیزیکی ما و نیروی کار ما هستند. «ویکی‌پدیا» نشان می‌دهد که درگاه‌های نرم‌افـزاری می‌توانند تلاش‌های میلیون‌ها مشارکت‌کننده را برای ساختن چیزی که جدید، جهانی و متفاوت است با هم جمع کنند و الهام‌بخش ساختن وب‌سایت‌هایی مثل «ایر بی‌ان‌بی» بوده‌اند. وب‌سایت‌های اشتراک‌گذاری فایل با راه‌اندازی «نپستر» به چالش کشیدن صنایعی را شروع کردند که بر پایه حق مولف و مالکیت خصوصی بنا شده بودند؛ صنایعی مثل موسیقی، فیلم‌سازی و عکاسـی حرفه‌ای. رسانه‌های اجتماعی بر پایه تمایل افراد به آزاد و باز بودن بنا شـده‌اند تا جنبه‌هایی از زندگی خود را با دیگران به اشـتراک بگذارند. جنبش «داده‌های باز» که در جسـت‌وجوی باز کردن دولت اسـت، از فناوری دیجیتال برای حرکت به سوی شفافیت و نوآوری استفاده می‌کند.

باید با مطالعه بیشتر به سیاست‌های باز بودن نگاه کرد اما در نهایت، با این مطالعات پیام کلی به آن روشـنی و بشاشی نخواهد بود که اقتصاد اشتراکی اصرار می‌کند هست. از نظر اقتصادی، این باز بودن دو نقش را بازی می‌کنـد: این باز بودن جایگزینی برای تجارت اسـت (به اشتراک گذاشتن موسیقی یک جایگزین برای فروشـگاه‌های موسیقی ضبط‌شده است) اما این باز بودن همچنین شکل‌های جدیدی از تجارت را ایجاد می‌کند (اشتراک‌گذاری موسیقی «یوتیوب» را ساخته است) و این شکل‌های جدید تجارت، مسائل خودشان را نیز به همراه می‌آورند. صنایعی که بر پایه باز بودن ساخته شده‌اند چیزهای چشم‌گیری را به همراه آورده‌اند اما اینها به‌کرات در تحقق وعده‌های خود درباره دموکراتیک کردن و برابری ناکام بوده‌اند و اقتصاد اشتراکی در نهایت قدم در همان مسیری گذاشته است که صنایع قبلی گذاشته بوده‌اند.

به موازات اینکه دره سـیلیکون ثروتمندتر و قدرتمندتر شده است، عقایدی که می‌گویند بازار در عمل می‌تواند برای افزایش تلاش‌های شما در جهت تغییر اجتماعی مورد اسـتفاده قرار بگیرد، به عقیده غالب و رایج فرهنگ اینترنتی تبدیل شده است. این دیدگاهی اسـت که گاهی «ایدئولوژی کالیفرنیایی» نام گرفته اسـت. فرهنگ اینترنتی در بسیاری از موارد، از فقر جهانی گرفته تا آزادی‌های مدنی تا تحصیلات و مراقبت‌های بهداشتی، به ایدئولوژی کالیفرنیایی عادات فکری کارآفرینی به عنوان کلید حل بزرگ‌ترین مسـائل ما نگاه می‌کند. اما بازارها، به اشتراک گذاشتن و کالاهای اجتماعی شرکای ناسازگاری هستند و رابطه بین آنها می‌تواند موضوع مطالعه و بحث فراوانی باشد. اینترنت آن‌طور که برخی دوست دارند باور کنند، دل کندن از گذشته نیست و نگاهی به حیات مدنی ما و اینکه چطور شهرها اداره می‌شوند، نشان می‌دهد که انگیزه‌های تجاری اغلب می‌توانند شکل‌های غیرتجاری به اشتراک گذاشتن را پس بزنند. کسب‌وکارهای جدید شاید حول اشتراک‌گذاری و باز بودن بنا شوند اما غرایز تجاری تمایل خواهند داشت که رفتارهای نوع‌دوستانه را دور کنند و تکانه‌هایی که الهام‌بخش اقتصاد اشتراکی هستند به وسیله انگیزه‌های پولی از بین خواهند رفت.

اقتصاد اشتراکی جوان و به‌سرعت در حال تغییر است. این اقتصاد به وسیله رفتار

دره سیلیکون شامل شرکت‌های بزرگی مثل «اپل»، «گوگل»، «فیس‌بوک»، «آمازون» و «مایکروسافت» است و نیز دارای جریانی بی‌وقفه از استارت‌آپ‌های بلندپرواز که همه از نظر فیزیکی در دره سیلیکون واقع نشده‌اند اما همه با فرهنگ اینترنتی وسیع‌تری پیش می‌روند و محصول این فرهنگ هستند

ما به عنوان مصرف‌کنندگان شـــکل خواهد گرفت اما به وسیله رفتار ما به عنوان شـــهروندان و رفتار ما به عنوان کارگران هم شـــکل خواهد گرفت. شرکت‌های اقتصاد اشتراکی مدعی هســـتند که ما باید به آنها و فناوری‌هایشان اعتماد کنیم تا همان کارکردهایی را بر عهده بگیرند که توســـط دولت‌ها ارائه می‌شود: تضمین یک تجربه مصرفی ایمن، ضمانت کردن اینکه استخدام منصفانه و متناسب با شأن افراد است و شکلی قابل زندگی و پایدار بخشیدن به شهرها. ما نباید این اعتماد را به آنها داشته باشیم.

من این کتاب را نوشـــتم برای اینکه برنامه عمل اقتصاد اشـــتراکی خوشـــایند ایده‌آل‌هایی است که من و بسیاری از افراد دیگر آن را شناسایی کرده‌ایم؛ ایده‌آل‌هایی مثل برابری، پایداری و جامعه. اقتصاد اشـــتراکی به داشـــتن حامی و پیرو در میان بسیاری از افراد با افکار پیشـــرو ادامه می‌دهد – به‌ویژه افراد جوانی که به شدت با فناوری‌هایی که اســـتفاده می‌کنند شناسایی می‌شوند – و این افراد بهترین غرایزی را دارند که می‌توانند دستکاری شوند و همان کسانی هستند که مورد خیانت قرار می‌گیرند. اقتصاد اشـــتراکی به این ایده‌آل‌ها متوسل می‌شود تا دارایی‌های خصوصی عظیمی را بســـازد، جوامع واقعی را از بین ببرد، شکل مرسوم‌تری از مصرف‌گرایی را تشویق کند و آینده‌ای را به وجود بیاورد که بیش از هر وقت دیگری ناپایدارتر و نابرابرتر است.

کســـان دیگری هســـتند که تناقضی بین یک جنبش اجتماعی و شـــرکت‌های خصوصی در جســـت‌وجوی ســـود نمی‌بینند: این افراد معتقدان به «شـــرکت‌های ســـودآور» و دیگر اشکال سرمایه‌داری روشن‌بین‌شـــده‌ای هستند که تعداد زیادی از آنها در منطقه خلیج سان‌فرانسیســـکو، جایی که خانه اقتصاد اشتراکی به شمار می‌رود، مستقرند. من امیدوارم برخی از این افراد را متقاعد کنم که اقتصاد اشتراکی در برآورده کردن آرزوهای خود ناکام مانده است.

من در صنعت فنـــاوری کار می‌کنم و در زندگی روزمـــره‌ام زمان زیادی را با رایانه‌ها می‌گذرانم. شکی ندارم که فناوری‌های نوین می‌توانند بخش مهمی از ساختن آینده‌ای بهتر باشند اما آنها نمی‌توانند میان‌بری برای حل مسائل پیچیده اجتماعی یا رفع کردن سرچشمه‌های دیرپای درگیری‌های اجتماعی باشند. اگر مخالفان اقتصاد اشتراکی که بســـیار به برابری و پایداری باور دارند بخواهند چیزی مفید درست کنند، نیـــاز دارند که تفرعن فرهنگ اینترنتی را کنار بگذارند و از آنهایی که در زمینه‌های دیگری برای ســـال‌ها درگیر به اشتراک گذاشتن بوده‌اند، درس بگیرند. بنابراین چون هیچ میان‌بری برای حل مســـائل پیچیده اجتماعی وجود ندارد، فکر خیلی جالبی نخواهد بود که به بدترین بخش اقتصاد اشـــتراکی متوسل شویم. نقطه شروع این است که تشخیص بدهیم این پدیده اساسا چیست.

یک راه برای کشف طبیعت اقتصاد اشتراکی این است که سازمانی به نام «پیرز» را مورد تحقیق قرار بدهیم. این شرکت در سال ۲۰۱۳ تاسیس شد و خود را سازمانی معرفی کرد که مربوط به «مردم عادی و سازمانی متکی به اعضای خود است که از جنبش اقتصاد اشتراکی حمایت می‌کند». وقتی که شرکت «ایر بی‌ان‌بی» دچار مشکل شد و مثلا در دریاچه «سیلور» کالیفرنیا از فعالیت آن جلوگیری شد، شرکت «پیرز» بود که به یاری میزبانان و صاحب‌خانه‌های «ایر بی‌ان‌بی» شـــتافت و دست به لابی با مقامات شورای محلی زد تا مشکل حل شود. وقتی شورای شهر در سیاتل به این نتیجه رسید که شرکت‌های «لیفت» و «اوبر» مقررات نهادهای نظارتی تاکسی‌رانی را زیر پا گذاشته‌اند، شرکت «پیرز» بود که حامیان این شرکت را بسیج کرد تا یک طومار اینترنتی را به نفع این شرکت‌ها امضا کنند. فعالیت‌های این سازمان در نهایت به نتیجه رسید و شرکت‌های خبر کردن تاکسی به صورت اینترنتی موفق شدند جای پای خود را محکم کنند و در کالیفرنیا این فرصت را به دست آوردند که به صورت قانونی فعالیت کنند. بنابراین شرکت‌هایی مثل «اوبر»، «لیفت»، «ساید کار» و دیگران توانستند از آن موقع به بعد، در ایالت‌های گوناگونی فعالیت داشته باشند تا حدی که خود را «شرکت‌های شبکه‌ای حمل‌ونقل» بنامند.

در تابســـتان سال ۲۰۱۴، شرکت «پیرز» فهرست ۷۵ سازمان و شرکت همکارش را در وب‌ســـایتش قرار داد و این فهرست تصویری کوتاه از چشم‌انداز و زمینه اقتصاد اشتراکی را که به تدریج به جریان غالب تبدیل می‌شد، به دست می‌داد. با یکی از این شـــرکت‌ها می‌توانستید سگ خود را برای نگهداری به کسی بسپارید. یکی دیگر از شرکت‌ها به شـــما یک قایق بدون یا با کاپیتان اجاره می‌داد. در یک شرکت دیگر، می‌توانستید کسانی را پیدا کنید که غذا می‌پختند و شما را به عنوان مهمان می‌پذیرفتند. اگر نیاز به انجام یک کار دستی داشتید یا ابزاری برای انجام کارهای کوچک فنی خانه می‌خواستید، یکی دیگر از شرکت‌های این فهرست می‌توانست به شما کمک کند. اگر بلد نبودید که لوازم منزل را تعمیر کنید، یک شـــرکت دیگر وجود داشت که برای شما کمک مهیا می‌کرد. اگر نیاز به فضای کاری یا خانگی داشتید، شرکت‌هایی بودند که این فضا را برای شما از راه به اشتراک گذاشتن این فضاها که دیگران اضافی‌اش را داشتند، فراهم می‌کردند. اگر می‌خواستید خانه‌تان را تمیز کنید، وب‌سایت‌هایی بودند که افرادی را معرفی می‌کردند که این کار را انجام دهند یا اگر یک دوچرخه یا ماشین می‌خواستید اجاره کنید، باز هم شرکت‌هایی بودند که اجاره‌دهندگان را به شما معرفی می‌کردند. در این فهرست شرکت‌های فعال در اقتصاد اشتراکی وجود داشتند که برای هر نوع فعالیتی می‌شد به یکی از آنها مراجعه کرد.

با نگاه کردن به دور و بر خودتان می‌توانید کلی شـــرکت را ببینید که خودرو به اشـــتراک می‌گذارند، رانندگی به اشـــتراک می‌گذارند، دوچرخه به اشتراک می‌گذارند و غیره. به اشـــتراک گذاشـــتن وعده‌های غذایی یا لـــوازم خانگی کار پرطرفداری است و خدمات شخصی‌ای مثل تمیز کردن منزل و پادویی کردن برای دیگران نیز حی و حاضر هستند. تقریبا تمام این سازمان‌ها و شرکت‌ها ظرف چند سال گذشته شروع به کار کرده‌اند.

شـــرکای شـــرکت «پیرز» از سرتاســـر جهان آمده‌اند. کالیفرنیا و نیویورک متداول‌ترین ریشه‌های شرکت‌های همکار آن هستند اما دیگر شرکا از کشورهای مختلف اروپایی هســـتند، مثل بلژیک، فرانسه، آلمان، اسپانیا و بریتانیا، و همچنین از اســـترالیا و نیز از ترکیه و افریقای جنوبی. این گوناگونی و این طیف گسترده از شرکت‌های کوچک و متمرکز بر محلات، توضیح این است که چرا اقتصاد اشتراکی از نظر بوم‌شناختی خوشـــایند افراد است. به همین دلیل است که ریچل بوتزمان، نویسنده کتابی درباره اقتصاد اشـــتراکی، در یکی از جلسات سخنرانی در موسسه «تد» می‌گوید که «هسته اصلی اقتصاد اشتراکی قدرت بخشیدن به افرادی است که ارتباطات معناداری درســـت می‌کنند؛ ارتباطاتی که ما را قادر می‌سازد انسانیتی را دوباره کشف کنیم که در طول مسیر آن را از دست داده‌ایم. این ارتباطات با درگیر شدن با بازارهایی مثل ایر بی‌ان‌بی و شرکت‌های نظیر آن که بر پایه ارتباطات انسانی

در برابر نقل‌وانتقال صرف است، حاصل می‌شود».

به همین دلیل اســت کــه روزنامه‌های جریــان اصلی مثل «وال‌استریت ژورنال» می‌نویسند که اقتصاد اشتراکی به سرعت و به صورت شــخصی رشــد می‌کند و با هیجان می‌گویند که «فناوری باعث شــده است که اپلیکیشن‌ها بتوانند افراد را قادر کنند هرچیزی را به اشتراک بگذارند، حتی ماکارونیِ در خانه پخته‌شده را». یک چنین چیزی را مجله «وایرد» هم درباره رواج و شتاب گرفتن اقتصاد اشتراکی نوشته است.

شــرکت «پیرز» تنها یکی از عینک‌هایی است که از میان آن می‌توان طبیعت اقتصاد اشتراکی را نگاه کرد. ریچل باتزمان در سال ۲۰۱۳، در ســخنرانی خود اقتصاد اشتراکی را به انواع مختلف دسته‌بندی کرد و در سال ۲۰۱۵ نیز جرمیا اویانگ که یک مشاور اقتصادی است، دست به دسته‌بندی و شناساندن بیشتر اقتصاد اشــتراکی زد. به اضافه اینکــه باتزمان و اویانگ هردو مثال‌هایــی از بخش‌هایی آورده‌اند که با عضویت در شــرکت «پیــرز» خیلی خوب واقعیاتش منعکس نمی‌شــود. یکی از این حوزه‌ها بخش مالــی و یک حوزه دیگر، بخش فضاهای کاری اســت. شرکت‌هایی که از شخص به شــخص خدمات مالی را ارائه می‌کنند، مثل شرکت‌هایی که وام‌های شخصی را به شخص دیگری واگذار می‌کنند، در ســال‌های گذشــته بسیار محبوب شــده‌اند. در ماه می ســال ۲۰۱۵، پنج شرکت بزرگ در زمینه اقتصاد اشــتراکی امور مالی، تقریبا یک میلیون وام را مبادله کردند و بیش از ۱۰ میلیارد دلار وام در سال معاوضه کردند. بخش فضای کاری در اقتصاد اشتراکی نیز نیاز به بررسی بیشتری دارد. وب‌سایت‌هایی که مکان کار یا اقامت اجاره می‌دهند ادعا می‌کنند که دسترسی به مالکیت را برای افراد به صورت موقت ایجاد می‌کنند.

خیلی مواقع در تعریف اقتصاد اشــتراکی آنچه که به اشتراک گذاشته می‌شود، خــواه مکان یا زمان یا ابزار یا وام یا هر چیز دیگر، مورد توجه اســت، نه روش به اشــتراک‌گذاری. اما مسئله اینجاست که شــیوه به اشتراک گذاشتن نیز بسیار اهمیت دارد. ژولیت اسکور، روان‌شناس، وضعیت را این‌طور خلاصه می‌کند: «در میان فعالیت‌های اقتصاد اشــتراکی همان‌قدر که تنوع زیادی وجود دارد، مرزهای گیج‌کننده‌ای هم وجود دارد. مثلا دو وب‌ســایت که در یک زمینه یکسان اقتصاد اشتراکی فعالیت می‌کنند، ممکن است که دو وضعیت متفاوت داشته باشند. مثلا ایر بی‌ان‌بی مخصوصا مترادف با اقتصاد اشــتراکی است ولی عملا صبحانه و تخت را که خدمات سنتی اجاره خانه هستند کنار گذاشته است. شرکت لیفت که یک وب‌سایت خدمات اشتراک‌گذاری رانندگی است، مدعی است که درون کسب‌وکار اقتصاد اشتراکی است اما شرکت اوبر مدعی است که یک اقتصاد اشتراکی نیست. آیا کتابخانه‌های عمومی و پارک‌ها نمی‌توانند اقتصاد اشتراکی باشند؟ وقتی من این سؤالات را با برخی از نوآوران در عرصه به اشتراک گذاشتن مطرح کردم، دیدم که دیدگاه آنها بیش از اینکه بر پایه تحلیلی باشد، عمل‌گرایانه است: پلتفرم‌ها خودشان تعریف می‌کنند که اقتصاد اشتراکی هســتند یا نه و نیز رسانه‌ها هستند که یک شرکت را درون کسب‌وکار اقتصاد اشتراکی می‌دانند یا نه.»

حامیان اقتصاد اشتراکی گاهی آن را نوعی جدید از کسب‌وکار توصیف می‌کنند و گاهی به عنوان یک جنبش اجتماعی. این اقتصاد شبیه ترکیبی از تجارت و آرمان در دنیای دیجیتال است. دره سیلیکون شاید سهم خود را در پولدارترین افراد جهان داشته باشد اما همواره به خودش به عنوان چیزی بیشتر از پول نگاه کرده و خود را این‌طور نشان داده است

برای مثال، شــرکت «اوبر» خودش را یک اقتصاد اشتراکی معرفــی نمی‌کند اما از وقتی که بخش «اوبــر ایکس» را به راه انداخته، خصوصیاتش بسیار شبیه به اقتصاد اشتراکی شده است. با اینکه برخی از مشــاهده‌کنندگان در برابر محســوب کردن «اوبر» به عنوان یک اقتصاد اشتراکی مقاومت می‌کنند، به‌روشنی مشخص است که این شرکت متعلق به کسب‌وکارهای اشتراکی است.

مسئله اینجاســت که فرق بین اقتصاد اشتراکی که این روزها تعریف می‌شــود بــا اشــتراک‌گذاری چیزها به وســیله دولت چیست. پاسخ به این ســؤال، مشخص می‌کند که اقتصاد اشتراکی خیلی ساده نیز آن وعده‌هایی را که عنوان می‌کند محقق نمی‌کند. راه معمولــی که جوامــع با آن کالاها را به اشــتراک می‌گذارد این اســت که اشــتراک‌گذاری را از طریق دولــت انجام دهد و شــامل بســیاری از کالاهای مشترک از اســتخرهای شنا گرفته تا زمین‌های بازی و کتابخانه‌های عمومی اســت. اما در خیلی از جنبه‌های اشــتراک‌گذاری نیز دولت حضوری ندارد و خود افراد ایــن کار را با همکاری یکدیگــر در قالب‌هایی مثل تعاونی‌های غذا، تعاونی‌هــای کاری، کتابخانه‌هایی که کتاب قرض می‌دهند، گروه‌های زمین‌های اشــتراکی و دیگــر گروه‌هایی که در زمینه فعالیت‌های اشتراک‌گذاری در جوامع غیر دیجیتال کار می‌کنند، در سراسر جهان انجام می‌دهند. در بسیاری از موارد، سازمان‌های زیادی وجود دارند که به ظاهر مطابق با معیارهای اقتصاد اشتراکی هستند اما در واقع، واســطه‌ها، فروشگاه‌های دست‌دوم یا آژانس‌های اجاره قایق یا خودرویی هستند که افراد را به یک ســازمان مرتبط می‌کنند، نه بــا افراد مصرف‌کننده یا افرادی که آن خدمات را مهیا می‌کنند.

با این حال، مرزهای اقتصاد اشــتراکی دل‌بخواهی نیست. تقریبا همه سازمان‌های عضور شــرکت «پیرز» و همه گروه‌هایی که از سوی باتزمان و اویانگ مورد اشاره قرار گرفته‌اند، سازمان‌های متمرکز بر فناوری هستند و همین فناوری است که مطلب اصلی اقتصاد اشتراکی به شمار می‌رود. اگر شرکت‌های فعال در حوزه اقتصاد اشتراکی خودشان را به این صفت تعریف کنند، آن‌گاه روشن است که اینترنت در تعریف آنها از خودشان دارای نقش اصلی است.

این همان صورت‌بندی تجاری تصور اســتیون جانسون نویسنده از پیشرفت دادن یکدیگر در اقتصاد اشتراکی است. جانسون در آخرین کتابش با نام «بی‌عیب‌ونقص در آینده» می‌گوید: «وقتی که یک نیاز در جامعه بالا بیاید و به آن پاسخ داده نشود، برای حل مسئله اولین کار ما باید ساختن یک شبکه باشد که اشخاص را به یکدیگر متصل می‌کند.» ساختن این شبکه از افراد نظیر هم، اول و بالاتر از هرچیزی، به معنی ساختن یک درگاه نرم‌افزاری اینترنتی است: یک وب‌سایت یا یک اپلیکیشن تلفن همراه که در آن مصرف‌کنندگان و عرضه‌کنندگان خدمات بتوانند حضور داشته باشند و کالاها و خدمات را با هم مبادله کنند.» اما با نگاه کردن به اقتصاد اشتراکی از زاویه‌نگاه‌های دیگر، می‌توان دید که چنین امری خیلی هم رخ نمی‌دهد و آنچه اقتصادهای اشتراکی مدعی می‌شوند، به سختی به دست می‌آید.

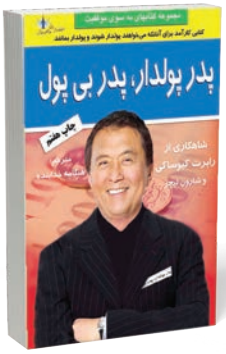
پرورش ذهن افراد مؤثر اقتصادی

نگاهی به پرفروش‌های فرهنگ که به‌کار کارآفرینان می‌آید

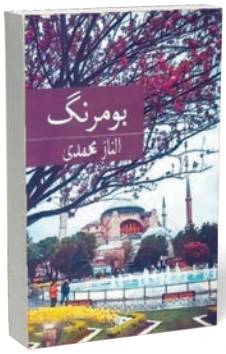
پروانه شفاعی
نویسنده

در اوایل دهه ۷۰ میلادی جنبشی تحت عنوان پروژه گوتنبرگ در اروپا به راه افتاد که سعی داشت کتاب‌های کاغذی را به کتاب‌های الکترونیک تبدیل کند. تفکری که سال‌هاست ذهن بسیاری از کتاب‌خوان‌ها و البته بیشتر، تولیدکنندگان و ناشران جهان را کم و بیش مشغول خود ساخته است. نشر الکترونیک در ایران عمر نسبتاً کوتاهی دارد و همین‌طور با وجود فقدان علاقه به مطالعه کتاب در بین اقشار مختلف جامعه ایران نمی‌توان درک درستی از آن داشت. یکی از ابعاد بررسی کتاب‌های الکترونیک تأثیر آن بر فروش کتاب‌های کاغذی یا اصطلاحاً فیزیکی است. سال‌هاست در ایران کتاب‌ها به شکل کاغذی تولید می‌شوند. به وجود آمدن نشر الکترونیک ممکن است برای بسیاری از ناشران تهدید تلقی شود. اما مطالعه کتاب‌های الکترونیکی برای انسان‌هایی که در سنین کودکی خود با تبلت‌ها و موبایل‌هایشان زندگی می‌کنند راحت تر از خواندن و ورق زدن است. به همین علت ممکن است ما هنوز هم نتوانیم از خواندن کلمات بر صفحه‌های دیجیتالی لذت ببریم اما نسل بعد شاید نظری متفاوت در این زمینه داشته باشد.

«کتاب‌ها کشتی‌هایی هستند که از دریاهای وسیع زمان می‌گذرند.» (فرانسیس بیکن)



پدر پولدار، پدر بی‌پول
رابرت کیوساکی، شارون لیچر
مترجم: هنگامه خدابنده
انتشارات: طاهریان



بومرنگ
الناز محمدی
انتشارات: برکه خورشید

تعریف درستِ پولدار شدن

کتاب «پدر پولدار، پدر بی‌پول» که به مدت سه سال پرفروش‌ترین کتاب نیویورک تایمز و وال‌استریت ژورنال بود، به بررسی زندگی دو پدر می‌پردازد که یکی پولدار و دیگری بی‌پول است. اولی بسیار باهوش، تحصیل‌کرده و دارای مدرک دکترا از دانشگاه استنفورد است و دیگری فقط تا هشت کلاس سواد دارد. هردوی آنها در حرفه‌هایشان موفق بوده و تمام عمرشان را به‌سختی کار کرده‌اند... این کتاب درباره روش‌های پولدار شدن افراد معمولی سخن می‌گوید که چگونه خودشان را ثروتمند کردند و به مقام بالایی رسیدند. رابرت کیوساکی می‌گوید: «مهم‌ترین علت مشکلات مالی مردم این است که سال‌های سال درس می‌خوانند اما در مورد پول هیچ‌چیز نمی‌خوانند. نتیجه این است که فقط یاد می‌گیرند برای پول کار کنند. اما هرگز نمی‌فهمند چه کنند تا پول برایشان کار کند.» کتاب حاضر یکی از ۱۰ کتاب برتری است که در سال ۲۰۰۱ در سرتاسر جهان فروش میلیونی داشته و در روزنامه‌های مشهور دنیا همچون نیویورک تایمز نیز معرفی شده است. در پشت جلد کتاب آمده است: «"پدر پولدار، پدر بی‌پول" کتابی است که افسانه "درآمد بیشتر لازمه پولدار شدن است" را از بین می‌برد؛ با تفکر "خانه خود را در حکم یک دارایی به حساب آوردن" به مقابله برمی‌خیزد؛ به پدر و مادرها نشان می‌دهد که چرا نمی‌توانند برای آموزش‌های مالی به فرزندشان به سیستم آموزش مدارس متکی باشند؛ یک بار و برای همیشه مفهوم دارایی و بدهی را برایتان روشن می‌سازد؛ و بالاخره به شما یاد می‌دهد چگونه مسائل مالی و نقش پول را به فرزندتان بیاموزید تا آینده مالی موفقی پیش رو داشته باشد.»

صورتک

الناز محمدی نویسنده جوان، باذوق با قلمی زیبا و پرکشش است که با نگاهی هوشمندانه و انتخاب سوژه‌هایی ناب و هیجانی در جذب مخاطب بسیار موفق بوده و همچنان پرتلاش و بالانگیزه در این مسیر قلم می‌زند. کتاب «بومرنگ» چندی پیش از انتشارات برکه خورشید که نشری بسیار موفق در زمینه رمان است به چاپ رسیده است و در مدت‌زمان کوتاهی تجدید چاپ شده است. این رمان پرطرفدار به زندگی و دغدغه خانواده‌ای می‌پردازد که از ابتدای امر با مسائل و مشکلات پیش‌بینی‌نشده دچار گسستگی شده است و همگی سعی دارند این به‌هم‌ریختگی را به نوعی سامان ببخشند. در این کتاب سبا بعد از فوت پدر و مادرش هم‌خانه خانواده برادرش می‌شود. اما چند سال بعد به دنبال راه چاره‌ای برای مشکلات زندگی‌اش تصمیم می‌گیرد از خانواده کوچک برادرش جدا شود و به خواهرش پناه ببرد. ولی درست وقتی که گرفتار حل و برطرف شدن سوءتفاهمات است، مشکلات تازه‌ای سر راهش قرار می‌گیرد که او و احساساتش را بی‌اراده درگیر آدمی با گذشته‌ای پیچیده و سخت می‌کند. کیارش آن‌قدر بین مرگ و زندگی برادر دوقلویش البرز، با تمام مدارک و شواهد، مانده که زندگی‌اش را تحت تأثیر قرار داده. آدمی که شاید برای سبا انتخابی اشتباه باشد اما عشق جور دیگری به دست و پایشان می‌پیچد. در نهایت حضور آدم‌ها و گذشته و انتخاب‌هایشان می‌شود پرتاب بومرنگی که بعد از سال‌ها بالاخره مسیر بازگشت را پیدا می‌کند و به سمتشان بازمی‌گردد. در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: «فراموشی بازی ذهن آدم‌هاست برای توجیه کردن خودشون! چیزی به اسم فراموشی وجود نداره. هیچ‌وقت نمی‌شه از بدی گذشت. فقط به کنار اومدن باهاشون عادت می‌کنیم.»



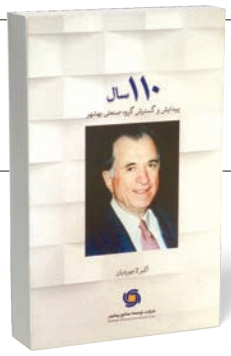
موقعیت صاحبان صنایع در ایران عصر پهلوی

علی‌اصغر سعیدی

انتشارات: نی

زندگی و کارنامه علی خسروشاهی

زندگی تجار و صاحبان صنایع همواره پر از ابهام و سرشار از قضاوت‌های ارزشی و ایدئولوژیک بوده است. کتاب حاضر کوششی است تا برخی از این زوایا را از درون شرح حال و فعالیت‌های تجاری و صنعتی علی خسروشاهی -از بنیان‌گذاران شبکه توزیع، فروش و بازاریابی مدرن در صنعت بیسکوئیت و شکلات‌سازی- روشن کند. وی در خانواده‌ای تجارت‌پیشه در تبریز به دنیا آمد و با گسترش فعالیت‌های توزیع و فروش به تولیدات صنعتی روی آورد و بنیان‌گذار گروه صنعتی مینو بود که در خاطره چشایی مردم نقش بسته است. با این حال، کمتر کسی است که از فراز و فرود این فعالیت‌ها اطلاع داشته باشد. مطالعه این شرح‌حال نه‌تنها می‌تواند تا حدی معمای توسعه‌نیافتگی ایران را از پس پرده وضعیت زندگی کارآفرینان و صنعتگران از جمله علی خسروشاهی نشان دهد، بلکه اهمیت تحقیقات تاریخی را جایگزین برخی کوته‌بینی‌ها به کنش‌های اقتصادی آنها می‌کند. به علاوه مطالعه این شرح‌حال به یافتن الگویی بومی برای مدیریت اقتصاد در بخش خصوصی و کارآفرینی نیز کمک می‌کند. همچنین کتاب پیامدهای اقتصادی، اجتماعی و سیاسی فعالیت‌های صنعتی در ایران معاصر را به تصویر کشیده است. دکتر علی‌اصغر سعیدی، استادیار و مدرس گروه برنامه‌ریزی و رفاه اجتماعی دانشکده علوم انسانی دانشگاه تهران از انتشار کتاب‌های دیگری در همین زمینه و موضوع تجارت خبر داده است.



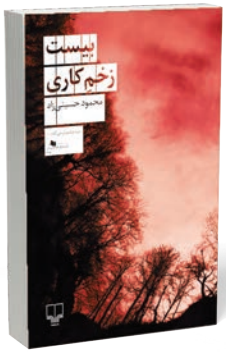
۱۱۰ سال پیدایش و گسترش گروه صنعتی بهشهر

اکبر لاجوردیان

انتشارات: لوح فکر

تجارت موفق خانوادگی

همیشه خواندن خاطرات، جالب و تأثیرگذار است آن هم بیان خاطرات شکوفایی و موفقیت‌های گذشته. کتاب «۱۱۰ سال پیدایش و گسترش گروه صنعتی بهشهر» درباره سرگذشت اکبر لاجوردیان یکی از بنیان‌گذاران شرکت توسعه صنعتی بهشهر به زبان خودش است. او در این کتاب ۱۱۰ سال فراز و فرود فعالیت‌های تجاری و صنعتی خانواده‌اش را روایت کرده است. از آنجایی که او و اعضای خانواده‌اش یکی از مهم‌ترین شرکت‌های صنعتی ایران را پایه‌گذاری کردند این روایت‌ها نه‌تنها پرده از زندگی پرابهام کارآفرینان ایرانی برمی‌دارد، بلکه می‌تواند به حل معمای توسعه‌نیافتگی ایران از پس پرده زندگی کارآفرینان کمک کند. خانواده لاجوردی فعالیت اقتصادی خود را از سال ۱۲۷۰ شمسی با فعالیت‌های حاج سید محمد لاجوردی و برادرش شروع کرد. خاندان لاجوردی از اواخر دوره ناصرالدین‌شاه تا آخر دوره پهلوی، در بیشترین عرصه‌های اقتصادی اعم از صادرات و واردات و نیز از سال ۱۳۳۰ به بعد در بخش صنعت و خدمات به ویژه صنایع غذایی، نساجی، شوینده، ساختمان، بانک‌داری و بیمه فعال بودند. لاجوردی‌ها در بسیاری از زمینه‌ها جزو پایه‌گذاران بخش خصوصی مدرن در ایران بودند. سید اکبر لاجوردیان یکی از چهار نفر مؤسس شرکت پلی‌اکریل اصفهان مدیرعاملی این شرکت را از سال ۱۳۵۲ تا ۱۳۵۷ بر عهده داشت.



بیست زخم کاری

محمود حسینی‌زاد

انتشارات: چشمه

صدای هیولای فتانه قدرت

«بیست زخم کاری» اولین رمان نویسنده خوش‌فکر و صاحب‌قلم، محمود حسینی‌زاد است. این رمان را از لحاظ فرم و ایجاز می‌توان نمونه موفق رمان ایرانی خواند که در یک دهه اخیر به چاپ رسیده است. کتاب در هر صفحه‌اش نبردی است سرتاسر از برد شر علیه شر. مالکی، مرد جوان و صدقهرمان کتاب که از همان صفحات ابتدایی نشانه‌های رفتارهای شرورانه‌اش در داستان مشهود است، رفته‌رفته رفتارش رنگ و بوی غلیظ‌تر به خود می‌گیرد. او به طور آشکار نماد انسانی است با ویژگی‌های شریرانه که علیه بالادست خود ریزآبادی و پسران، شورشی به پا می‌کند. کتاب مذکور در روایتِ به‌شدت رئالیستی خود، سرتاسر مضمون شر را در ساحت‌های مختلف پرده‌برداری می‌کند. رمان بسیار روان و ریزپردازانه روایتش را پیش می‌برد و همه اتفاق‌های داستان به صورت زنجیروار و متکی به روایت و تم داستان به پیش می‌رود. در واقع «بیست زخم کاری» استراتژی روایی و به نوعی اندیشه مستتر در پس رخدادها و شخصیت‌ها و گره‌افکنی و کنش‌ها و واکنش‌های نویسنده در یک فرم بسیار سنجیده است که شخصیت مالکی و ریزآبادی و پسران نقش اصلی را در پیاده کردن این اندیشه بازی می‌کنند. رسیدن به اندیشه و ساحتی غایب و چه‌بسا شخصیتی غایب.



جنوب غرب ایران

سرآرنولد ویلسون

مترجم: فریور جوانبخت موثق

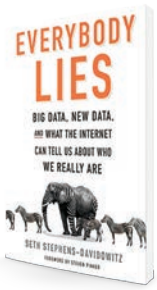
انتشارات: پیام امروز

رازهای جنوب غرب ایران

این کتاب که تحت عنوان «جنوب غرب ایران» به چاپ رسیده، مجموعه‌ای است از نامه‌های سرآرنولد ویلسون به پدر و مادر خود در انگلستان در طول ۷ سال اقامتش در ایران. تاریخ ارسال نامه‌ها مربوط به ۱۰۰ سال قبل است. تاریخ ناگفته و نانوشته ایران در این سال‌های سرنوشت‌ساز که مشتمل بر کشف و استخراج نفت و تحولات سیاسی، اجتماعی بعد از استقرار حکومت مشروطه در ایران می‌گردد، در متن این نامه‌ها تصویف شده است. اکتشاف و استخراج نفت در ایران برابر قرار داد ویلیام ناکس دارسی در مسجد سلیمان از نظر اقتصادی و سیاسی بزرگترین تحول در تاریخ کشور بوده است. نویسنده خود شاهد حفر و به نفت رسیدن اولین چاه نفت در ایران بوده است. او برچگونگی روش‌های انتقال نفت از مسجد سلیمان به آبادان از طریق لوله‌گذاری نظارت داشت و شخصا جزیره آبادن را برای محل احداث پالایشگاه انتخاب کرد. او همچنین در تشکیل و تحولات کنسرسیوم نفت ایران و انگلیس مشارکت داشت. نویسنده چند سال به عنوان سرکنسول دولت انگلیس در خرمشهر فعالیت داشته و به همین دلیل شرایط و وضعیت سیاسی، طبیعی و اجتماعی جنوب استان خوزستان و خلیج فارس و از جمله نفوذ و قدرت شیخ خزئل را در این خط توصیف کرده است. نکته مهم دیگر در این کتاب مقایسه شرایط سیاسی، اجتماعی و اقتصادی ایران در این سال‌ها با کشورهای عرب، ترک، هند و اروپاست که قابل تامل است.

کتاب‌هایی در حوزه اقتصاد به صورت عمومی «خوب» محسوب می‌شوند که از یک سو آگاهی‌بخش باشند و از سوی دیگر سرگرم‌کننده؛ فهرست بیزنس‌اینسایدر از کتاب‌های حوزه کسب‌وکار این‌دو مسئله را در نظر گرفته‌است.

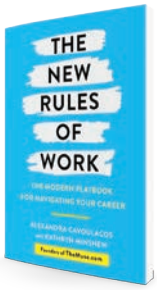
اقتصاد: همه دروغ می‌گویند



ست استفان دیویدوویتز / انتشارات: آمازون

استفان تحصیل کرده اقتصاد در دانشگاه هاروارد است و مدتی نیز به عنوان پژوهشگر در شرکت گوگل مشغول به کار بوده‌است. او در کتاب خود به راه‌های بسیار زیادی که برای کسب داده‌های بزرگ وجود دارد، اشاره می‌کند و نشان می‌دهد که چطور عنوان «داده» روی آنهـا قرار می‌گیرد. او در کتاب خـود تأکید دارد افراد نیازی نیسـت برای راه‌اندازیِ کسب‌وکار، نابغه باشند یا مدرک خود را از دانشگاهی فوق‌العاده معتبر کسب کرده‌باشند. هر کسی می‌تواند با روش‌های ساده به ارقام و داده‌های بزرگ در دنیای اینترنت دسـت پیدا کند و از آنها در کسب‌وکار خودش بهره بگیرد. نویسنده در حقیقت نگاه متفاوتی به دنیا دارد.

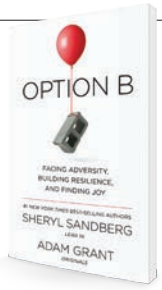
قوانین نوین کار



الکساندرا کاوولاکوس و کاترین مینشو / انتشارات: آمازون

سایت The Muse یکی از محبوب‌ترین سایت‌ها در حوزه توصیه‌های شـغلی است. الکسـاندرا کاوولاکوس و کاترین مینشو جزو مدیران این سایت هستند که تصمیم گرفته‌اند توصیه‌های خود را در قالب کتاب منتشر کنند. آنها در کتاب «قوانین نوین کار» مهم‌ترین درس‌ها را در اختیار مخاطبان می‌گذارند و به آنها یاد می‌دهند چطور به شغل رویایی خود دست پیدا کنند. مهم‌ترین نکته در مورد این کتاب نیز کاربردی بودنِ مسائلی است که در آن مطرح می‌شود. برای مثال آنها نه تنها به شما می‌گویند به شرکتِ رویایی خود ایمیل بزنید بلکه از راه‌هایی نیز برای این کار پیش پایتان می‌گذارند.

گزینه دوم



شریل سندبرگ و آدام گرانت / انتشارات: ناپ

«گزینه دوم» یکی از کتاب‌های بسـیار قوی اسـت که به زندگی شریل سندبرگ و چگونگیِ مواجهه او با مرگ ناگهانیِ همسرش دیو گلدبرگ می‌پردازد. سندبرگ در سال ۲۰۱۵ به شکل نامنتظره‌ای همسرش را از دست می‌دهد. اما به کمک آدام گرانت، روان‌شناسی در وارتون موفق می‌شـود با این تراژدی کنـار بیاید و در زندگیِ حرفه‌ای و شغلی، به موفقیت دست پیدا کند. شریل سندبرگ یکی از گزینه‌های الهام‌بخش به‌ویژه برای زنانی اسـت که بعد از تراژدی‌هایی نظیر این، از جامعه دور می‌افتند. او پس از مرگ همسرش نه‌تنها از فعالیت‌های اجتماعی فاصله نگرفت بلکه به موفقیت‌های بیشتری نیز دست پیدا کرد.

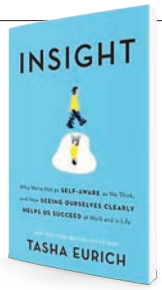
فریفتن



ون ادواردز / انتشارات: آمازون

ون ادواردز معتقد است: «فردی زمخت بوده که اکنون اصلاح شده‌اسـت». او در کتاب «فریفتن» رازهایی را به مخاطب خود می‌گوید تا به وسـیله آنها به شخصیتی کاریزماتیک و دوست‌داشتنی تبدیل شوند. به باور این نویسنده، با این فنون فرد می‌تواند در شرایط اجتماعیِ مختلف، موفق‌تر ظاهر شود و در نهایت به موفقیت‌های بزرگ در عرصه کسـب‌وکار نیز دست پیدا کند. رازهایی که او مطرح می‌کند از پژوهش‌هایی به دست آمده که خودش آنها را انجام داده‌است. در این کتاب، مخاطب یاد می‌گیرد چطور ارزش و قیمت خودش را بالا ببرد و در عین‌حال فردی تأثیرگذار و محبوب باشد.

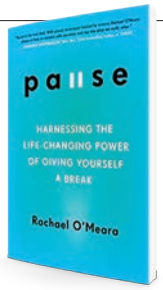
دیدگاه



تاشا یوریچ / انتشارات: آمازون

تاشا یوریچ روان‌شناسی است که در حوزه سازمانی فعالیت می‌کند. او به افراد یاد می‌دهد چه موانع حرفه‌ای بر سـر راهشان قرار دارد که باید بـر آنها غلبه کنند. یکی از مهم‌ترین موانعی که یوریچ بر آن تأکید دارد، نادیده گرفتنِ اشتباهات و بی‌توجهی به خطاهایی اسـت که فرد مرتکب می‌شود. او در کتاب دیدگاه افراد را تشویق می‌کند عمیقاً نسبت به خودشان آگاهی به دست بیاورند. از نظر این روان‌شناس، اگر فردی می‌خواهد به عنوان رهبر یک گروه به صورت حرفه‌ای فعالیت کند و به موفقیت برسد، باید ابتدا شناخت کاملی نسبت به خودش پیدا کند. او ایده‌ها و افکارش را در این کتاب در قالب حکایت‌ها و قصه‌ها مطرح می‌کند.

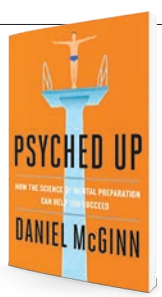
توقف



راشل اومیرا / انتشارات: آمازون

اومیرا نخسـتین باری را به خاطر مـی‌آورد که نزد رئیس خود در شـرکت گوگل رفت و از او درخواست کرد مدتی فرصت بدهد تا درباره نقش خود در شـرکت تجدیدنظر کند و در صورت نیاز در بخش دیگری فعالیت کند. این کارِ ترسناکی بود ولی او موفق شد و سه ماه توقف کاری به او کمک کرد بازبینی‌های موثری داشته‌باشد. راشل اومیرا در کتاب «توقف» به مخاطب خود یاد می‌دهد مدتی را توقف کند و درباره کارهایی که انجام می‌دهد فکر کند حتی اگر شرکتِ آن فرد به اندازه شرکت گوگل، مهربان نباشد و چنین فرصتی را ندهد. در دوره توقف، فرد درباره چیزهایی که دوست دارد و برایش مهم است فکر می‌کند و یاد می‌گیرد بهترین کارایی را در شروع دوباره‌اش داشته‌باشد.

آماده‌سازی



دنیل مک‌گین / انتشارات: آمازون

دنیل مک‌گین سال‌ها سـردبیر بیزنس هاروارد ریویو بوده و حـالا کتابی را به صورت کامل به علم آماده‌سـازیِ ذهن برای لحظات چالشی اختصاص داده‌است. او در این کتاب با موفق‌ترین افراد در حوزه‌های مختلف گفت‌وگو کرده. برخی از آنها ورزشـکارند و برخی دیگر رهبر ارتش؛ اما همه آنها با بحرانی‌ترین و چالشی‌ترین لحظات دست‌وپنجه نرم کرده‌اند و از تجربه خود گفته‌اند. جالب اینجاسـت که این علمِ آماده‌سازیِ ذهن اغلب ساده‌تر از چیزی است که تصور می‌شود و با چند فرمول ساده می‌توان به آن دست یافت. آماده‌سازیِ ذهن برای چالش‌ها به‌ویژه در کسب‌وکارهای خاص بسیار ضرورت دارد.

رانندگی پرخطر



آدام لاشینسکی / انتشارات: پورتفولیو

اوبر یکی از موفق‌ترین شرکت‌های استارت‌آپی در دنیاست. اما این شـرکت در تابستان با آشوب‌هایی همراه شد که در نهایت مدیرش ناچار به استعفا شد. کتاب «رانندگی پرخطر» در حقیقت قصه‌ای اسـت از ظهور شرکت اوبر پیش از آنکه در معرض سقوط قرار بگیرد. آدام لاشینسکی در این کتاب مصاحبه‌هایـی را با افراد مختلف در مورد اوبر انجام داده و از طریق این مصاحبه‌ها نشان داده که چطور اوبر به امپراتوری جهانی دست پیدا کرده‌است. کسانی که تمایل به راه‌اندازی استارت‌آپ دارند می‌توانند با فاکتورهای موفقیت و شکست این کسب‌وکار آشنا بشوند.

KAVOSH
Group of Companies
مبتکران سیستم کاوش

BI
BUSINESS INTELLIGENCE



شناخت سازمان و طراحی شاخص ها

داشبورد، هوش تجاری و نرم افزارهای مدیریتی کاوش

www.kavoshgrp.com

۰۲۱ - ۸۸ ۰۵ ۵۷ ۰۰

آسان پک

شرکت صنایع چاپ و بسته بندی آسان قزوین
ارائه دهنده کامل ترین خدمات نوآورانه چاپ، بسته بندی و لیبل



Your Business
PARTNER
شریک
تجاری شما

www.asanpack.com

021-26218210-14

ASAN PACK

Instagram : AsanPack

تخصص ما برای شما ایجاد ارزش افزوده می کند

Telegram : AsanPackco