

پرونده ویژه آینده‌نگر:

چرا جوانان نقشی در اداره اقتصاد ایران ندارند؟

سایه‌نشینان

اقتصادخواهی نافرجام

غربت اقتصاددان، غفلت سیاست‌گذار
مقاله‌ای از محمد طیبیان



مقصد سپرده‌ها!

آینده‌نگر از آینده تولید

پس از کاهش نرخ سود بانکی گزارش می‌دهد

به عمل کار برآید

چرا زنان در فرآیند توسعه

نادیده گرفته می‌شوند؟

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



موبایل بانک خاورمیانه

بانک همراه شما



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

برج اطلس (کیش)

ATLAS TOWER (KISH)

Glory's
AT THE
Seaside

شکوهی در نزدیکی ساحل...



نزدیک ترین برج
مسکونی به ساحل

۰۲۱-۲۸ ۳۲۰

۹۶ ۶۶ ۷۲ ۹۸ (۰۲۱)

جزیره کیش، میدان پرشین گلف
بین میکامال و هتل داریوش

- تعداد طبقات: ۱۶ طبقه مسکونی
- مساحت زمین: ۳۴۱۰ متر مربع
- مساحت زیربنا: ۱۹۰۳۵ متر مربع
- واحدهای مسکونی: ۱۰۹ واحد
- پارکینگ مسقف: ۱۱۰ واحد
- روف گاردن در طبقات ۱۲ تا ۱۴



لیک Ak
MARKETING LIAISON



گروه ساختمانی
ایرانیان اطلس
IRANIAN ATLAS CONSTRUCTION GROUP

■ 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 معطران، محمد عدلی، ریحانه یاسینی، کاوه شجاعی، فرزانه سالمی، آرش پورابراهیمی
 لیلا ابراهیمیان، نسیم بنایی، صوفیا نصرالهی، ولی خلیلی، زهرا چوپانکار، یزدان مرادی
 مونا مشهدی رجبی، متین دخت والی نژاد، زینب کوهیار، ساعد یزدانجو

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

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

نشانی: خیابان خالداسلامبولی، 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

آینده‌نگار

با شماره

۱۸۶۶

تماس بگیرید



بسم الله الرحمن الرحیم

سر مقاله	
فرصتی که ترامپ ساخت	
شاخص‌های ماه	۰۵
مسکن در مسیر رونق	۰۹
اعداد ماه	
پوتین ضعیف می‌شود	۱۴
	۱۶
کیوسک ماه	
خشونت رکورد زد	۱۹
آکادمی	
راه‌ناهموار توسعه	
ایده‌ها	
روی خط توسعه	
	۲۲
راهبرد	
مقصد سپرده‌ها!	۴۹
روایت	
سایه‌نشینان	۵۵
توسعه	
به عمل کار برآید	۶۷
آینده ما	
نفت در دوران جدید	۷۵
نگاه	
دویدن روی آب و آتش	
	۹۳
تشکل‌ها	
صنعتی با ۱۰۰ هزار میلیارد تومان گردش مالی	۱۰۱
جهان‌نما	
تجربه‌های بهشت کار آفرینی	۱۰۷
ایران زمین	
خنده تلخ پسته به بحران آب	۱۱۲
همسایه‌ها	
آذربایجان: جمهوری انرژی	۱۱۷
	۱۲۱
کارخانه	
دقت تولید به اندازه یک میکرون	۱۲۵
کار آفرین	
این یک عینک نیست	۱۲۵
تجربه	
درس‌های شکست	۱۴۷
آینده پژوهی	
کانال سوئز سرد آینده	
اکونومیست	
پشت سر شیطان	۱۶۱
کتاب ضمیمه	
پایان تبلیغات	
سریع حرکت کن و اشیا را بشکن	۱۷۲
برادران وارنر	
کتابخانه	
جایزه نوبل ادبیات امسال از چه می‌گوید؟	۱۹۲



طرح جلد: رضا دولت‌زاده
 برگرفته از مجله
 اکونومیست

چرا باید این کتاب را خواند؟

تازه ترین کتاب اتاق تهران



انتشارات: اتاق تهران
قیمت: ۳۲ هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۶
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹

کارآفرین ها و مالکان باید بدانند که زنده ماندن آن ها به برنامه تحول و تغییر آن ها بستگی دارد. در حقیقت «نقطه آسایش» ی در فعالیت شرکت ها وجود ندارد. زیرا زمانی نخواهد گذشت که شرکت های جدیدی پیدا خواهند شد که جای شما را در بازار بگیرند. شاید کارآفرین ها به این فکر می کنند که به محض رسیدن به موفقیت نسبی، دیگر وظیفه ای به دوش ندارند.



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



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



انتشارات: اتاق تهران و موسسه اکونومیست
قیمت: ۲۵ هزار تومان
شمارگان: ۱۵۰۰ نسخه
چاپ اول ۱۳۹۵
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: ۱۹ هزار تومان
شمارگان: ۶۰۰۰ نسخه
چاپ پنجم ۱۳۹۵
مرکز پخش: ۶۶۹۳۹۳۲۹



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



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



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



فرستی که ترامپ ساخت

دوران انزوای اقتصاد ایران تمام شده است



مسعود خوانساری

مدیر مسئول ماهنامه آینده نگر
و رئیس اتاق تهران

طی ماه‌های گذشته این نگرانی ذهن فعالان اقتصادی را به خود مشغول کرده بود که در صورت خروج احتمالی آمریکا از توافق هسته‌ای چه سرنوشتی آینده اقتصاد کشور را تهدید می‌کند؟ اما اظهار نظرهای ترامپ و مواضع او نشان داد که حتی آمریکا هم نمی‌تواند به سادگی و بدون در نظر گرفتن معادلات جهانی در مورد برجام تصمیم‌گیری یک‌طرفه داشته باشد. رئیس‌جمهور آمریکا در سخنرانی خود بیش از آنکه به ارائه دلایل منطقی و واقع‌بینانه در مورد برجام بپردازد، به سمت توهین به ایران و استفاده از ابزارهای تبلیغاتی همیشگی خود رفت و در نهایت هم جامعه جهانی را به زیان خود و به نفع ایران در جهت احترام گذاشتن به برجام متحد ساخت.

نباید فراموش کرد که پیش از توافق هسته‌ای اتحاد عمومی علیه ایران وجود داشت و محصول آن نیز انزوای عمومی برای ایران بود. اما حالا همه فاکتورهای منفی چرخش ۱۸۰ درجه‌ای کرده است. سخنرانی ترامپ را تنها مقامات دو کشور هم‌پیمان آمریکا تایید کردند. در سوی مقابل همه به مخالفت با آن پرداختند و اکثر مجامع بین‌المللی و کشورهای اروپایی در رد ادعاهای ترامپ صحبت کردند. چنین واکنش‌هایی نشان می‌دهد که ایران دیگر تنها نیست و در واقع این سخنرانی نه تنها ضرر و زیانی برای کشورمان نداشت، بلکه بیشتر آسیب‌های آن به آمریکا بازگشت. از سوی دیگر و در بعد داخلی هم نه تنها صحبت‌های رئیس‌جمهور آمریکا در اتحاد مردم تأثیر منفی نداشت، بلکه باعث ایجاد انسجام و همبستگی بیشتری در ارکان نظام با ملت شد.

خوشبختانه نظام تصمیم‌گیری کشور هم به این جمع‌بندی رسیده که باید از مزیت برجام نهایت استفاده را برد. به طور خاص، ابلاغ سند اقتصاد مقاومتی از سوی مقام معظم رهبری مسیر پیشرفت و توسعه کشور را مشخص کرده است. سند اقتصاد مقاومتی به موضوع درون‌نگری و برون‌زایی اشاره می‌کند که قطعاً دست‌یابی به این هدف با اتکا به اثرات برجام ممکن می‌شود. اقتصاد ایران پتانسیل‌هایی ذاتی دارد که استفاده از آنها به ابزار روز جهان و تعامل سازنده و دوطرفه با کشورهای توسعه‌یافته در زمینه اقتصاد نیازمند است. در چنین شرایطی باید تمام زیرساخت‌های مورد نیاز داخلی و بین‌المللی برای تحقق اهداف عالی مهیا شود. اما از دو منظر می‌توان به آینده روابط اقتصادی ایران و کشورهای دیگر جهان، به خصوص پس از سخنرانی ترامپ توجه داشت:

(الف) تهدید - محافظه کاری: اقتصاد ایران محور روابط خود را با کشورهای اروپایی قرار داده است. متأسفانه رفتارهای خارج از عرف دیپلماتیسی آمریکا موجب می‌شود تا شرکت‌های اروپایی که با این کشور نیز در ارتباط هستند در مورد رابطه با ایران با محافظه کاری برخورد کنند. در این مقطع وظیفه دستگاه دیپلماتیسی اقتصادی کشور این است که اروپا را به این باور برساند که در مورد رابطه با ایران، شجاعانه و مستقل از منافع خود با آمریکا رفتار کند.

(ب) تهدید - فرصت: اظهار نظرهای ترامپ جامعه اقتصادی جهان را مطمئن ساخت که دیوار برجام به این سادگی‌ها نمی‌ریزد و آمریکا نیز با وجود شعارهایی که در دوره انتخابات این کشور بیان می‌شد، به تنهایی پتانسیل مواجهه با ایران را ندارد.

در این مقطع نیاز است که اقتصاد ایران در مورد رفتارهای داخلی خود دست به بازنگری‌های جدی بزند تا از فرصت به دست آمده نهایت انتفاع نصیب کشور شود. دولت گام اول را به درستی برداشته است. خوشبختانه در پنج سال گذشته ثبات اقتصادی در

کشور به وجود آمد و هیجاناتی که در قیمت‌ها وجود داشت، از میان رفته است. کاهش تورم از ۴۰ درصد به ۱۰ درصد هم تاییدکننده این موضوع است. آنچه رخ داده، برداشتن قدم‌های اولیه در جهت استحکام بخشی به اقتصاد کشور بوده است. البته پیش از سخنرانی ترامپ بازار ایران دچار نوسانات شد که تا حدودی اثرات منفی نیز به همراه داشت. دو یا سه ماه دیگر کنگره در مورد آینده مواجهه آمریکا با برجام تصمیم می‌گیرد و ممکن است باز هم در بازار این نوسانات نمایان شود. بنابراین بهتر است که از هم‌اکنون به فکر چاره‌اندیشی برای حفظ ثبات بازار باشیم. باید بتوانیم خودمان را در مقابل تصمیمات احتمالی ایزوله کنیم و اقتصادمان را محکم‌تر کنیم و این زمانی رخ خواهد داد که هم در ارتباط با مسائل سیاسی انسجام داخلی بین تمام قوا، ملت و ارکان نظام به وجود بیاید و هم از طرف دیگر در حوزه اقتصادی بتوانیم چالش‌هایی را که پیش رویمان بوده و هست، هر چه سریع‌تر و با قاطعیت حل و فصل کنیم.

به طور حتم نوسانات ارزی یکی از چالش‌های اقتصادی ایران است که باید هر چه زودتر برطرف شود. به موضوع تکنرخی و واقعی شدن نرخ ارز در سال گذشته بارها اشاره شده است؛ اولین جایی که بلافاصله بعد از یک تلاطم اثر می‌پذیرد، بازار ارز است. انتظار بخش خصوصی از دولت این است که با توجه به واقعیت‌هایی که در کشور وجود دارد بازار ارز را مدیریت کند. تکنرخی شدن ارز عامل مهمی است که می‌تواند در ثبات اقتصادی ما موثر باشد. واقعی سازی نرخ ارز این فرصت را مهیا می‌کند که به جای هیجانات سیاسی و خارج از چارچوب اقتصاد، این نظام منطقی بازار باشد که در مورد قیمت‌ها تصمیم می‌گیرد. ورود دولت به این حوزه نیز از جایگاه حاکمیتی و نظارتی صورت می‌گیرد.

دومین موضوعی که می‌تواند به انسجام داخلی و اقتصاد کشور کمک کند، بهبود مستمر فضای کسب و کار است، باید پذیرفت که تولیدکنندگان و کارآفرینان کشور دچار مشکلاتی در کسب و کارهایشان هستند؛ دولت بیش از اندازه بزرگ است و دخالت‌های گاه‌وبی‌گاه آن در اقتصاد موانع زیادی برای کسب و کار ایجاد کرده است. محصول این رفتارها جایگاه نه‌چندان مطلوب ایران در شاخص‌های مربوط به فضای کسب و کار است. بدون شک سرمایه‌گذاران خارجی پیش از ورود به ایران به این شاخص‌ها توجه می‌کنند و جای تأسف است که با وجود این حجم از پتانسیل درون اقتصاد ایران، فضای عمومی اقتصاد مطلوبیتی برای آنان رقم نمی‌زند. به طور خاص در این زمینه می‌توان به مجوزهای زائدی اشاره کرد که اقتصاد ایران را محاصره کرده و به حالت خفگی رسانده است. در برنامه ششم به این موضوع اشاره شده و پیش از این هم در جریان تصویب و اجرای قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار، در مورد حذف این قوانین اظهار نظرهایی صورت گرفته بود، ولی در نهایت همچنان وضعیت سابق پابرجا مانده است. این اقدام باید یکی از اولویت‌های اصلی دولت در این دوره باشد که هم مجوزهای اضافه را حذف کند و هم دخالت‌های دولتی کاهش پیدا کند.

همچنین اصلاح نظام بانکی یک شاخص مهم در مسیر رشد کشور است. سود بانک‌ها به تسهیلات، یارانه نقدی که پرداخت می‌شود و قیمت ارزان سوخت باعث می‌شود که افراد پولشان را در بانک بگذارند و دیگر نیازی به کار کردن نداشته باشند و بدون دغدغه زندگی کنند. دولت باید بحث یارانه‌ها و سود بانک‌ها را اصلاح کند؛ اگر این اصلاحات صورت نگیرد نمی‌توانیم انتظار جذب سرمایه‌گذاری داشته باشیم.

خواسته بخش خصوصی ایران ایجاد بسترهای مناسب کسب و کار برای توسعه اقتصاد ایران است. در چنین فضایی دیگر فقر نیز وجود ندارد و مردم هم در رفاه زندگی می‌کنند. دولت باید بتواند با برنامه‌ریزی راهبردی به نقطه‌ای برسد که بهترین استفاده را از مزیت اتحاد جهان در همراهی با ایران نصیب کشور کند. ■

چه می خوانید؟

چرا باید آینده نگر بخوانید و چه مطالبی می خوانید؟

پیشنهادهای نویسندگان
آینده نگر به شما

بهراد مهرجو

سر دبیر

هوشنگ ابتهاج برای جامعه روشنفکری ایران نامی شناخت. شاعری زندان رفته با انبوهی کلمات حزن انگیز و ماندگار. او برادرزاده نام آورترین اقتصاددان ایرانی ابوالحسن ابتهاج است. هوشنگ مدتی در تهران کارمند ابوالحسن بود و برخلاف مرام شاعرانه اش در کارخانه سیمان تهران کار حسابداری می کرد ولی رابطه میان برادرزاده و عمو چندان پایدار نماند چراکه ابتهاج بزرگ اعتقادات عجیبی داشت: «صلا هر کس عدد نمی فهمید را آدم حساب نمی کرد.» البته هوشنگ احتمالا شامل این قاعده نمی شده چراکه ابوالحسن سال ها اداره بخش مالی کارخانه سیمان را به او سپرده بود. اما قاعدای که ابتهاج چندین دهه قبل گذشته هنوز هم در اقتصاد ایران معنا ندارد. اعداد متفاوت و گاهی در تعارض باهم به طور روزانه از سوی مسولان عالی رتبه اقتصادی ایران بیان می شود. هنوز هیچ کدام از مدیران کشور رابطه میان اعداد و اتفاقات روز را نمی دانند و از بار تحلیل ساده ترین معادلات منطقی شانه خالی می کنند. مجادله در مورد نرخ بیکاری، اعداد متفاوت در مورد رشد اقتصادی و مقیاس های متضاد در مورد تورم تمام ساحت اقتصاد سیاست زده ایران را می سازد. تقریبا در تمامی کشورهای توسعه یافته جایگاه «تحلیلگران اقتصادی» از سطح نهادهای استراتژیک به شرکت های خصوصی هم تسری یافته است ولی دولت های ایران ترجیح می دهند همچنان تحلیلگران را با عنوان تخفیف داده شده «ژورنالیست» خطاب کنند و به جای بهره گیری از حضور آنان سراغ مدیران زیرمجموعه خود روند که کارشان تایید دائمی رئیس است. در چنین منظومه ای احترام هیچ عددی نگاه داشته نمی شود چراکه آمارهای اقتصادی می توانند به میل گوینده آنها تغییر کنند و شاخص ها نیز به سادگی بالا و پایین می شوند تا عملکرد دستگاه اداری را سیاه یا سفید کنند. ابوالحسن ابتهاج چند دهه قبل اظهار نظری کلیدی در مورد مردم ایران کرده بود: «آنها معنای صفر را نمی فهمند.» حالا در دورانی که اقتصاد ایران تشنه توسعه است، کلام او معنا یافته است. ابتهاج با وجود این بلندنگری و آینده بینی به سرنوشتی عجیب دچار شد. او در سفر به شمال با ماشین به رودخانه سقوط کرد و حتی جنازه اش هم پیدا نشد. در همان زمان بود که هوشنگ شعری در غم سرنوشت عمو سرود: «آنکه سنگ صدفی نو نهاد/ سنگ گوری هم نصیب خود نبرد.» نصیحت های ابتهاج هم هیچگاه به کار اقتصاد ایران نیامد و هنوز هم کسی عدد نمی فهمد و البته که این نوع مدیران اعتبار بیشتری هم می یابند.

ولی خلیلی

دبیر بخش کار آفرین ایرانی و کارخانه

دهمین اجلاس جهانی اتاق های بازرگانی اواخر شهریور ماه در شهر سیدنی استرالیا با حضور نمایندگان از ۱۸۰ اتاق بازرگانی از سراسر جهان برگزار شد و هیئتی از اتاق بازرگانی ایران به همراه نمایندگان از اتاق های بازرگانی کشور از جمله اتاق تهران به این اجلاس اعزام شدند. در این شماره از مجله به این اجلاس و اهمیت برگزاری آن در پرونده های ویژه پرداخته ایم. اجلاس جهانی اتاق های بازرگانی که هر دو سال یک بار برگزار می شود، فرصتی برای تعامل نمایندگان اتاق های بازرگانی از سراسر جهان و بررسی مهم ترین چالش های اتاق های بازرگانی در سطح جهان است. علاوه بر این در بخش کارخانه سری به مجموعه پارس سارایه زده ایم و از این واحد صنعتی که تولید کننده تجهیزات واحدهای فولادی است گزارشی تهیه کرده ایم. کارخانه ای که مدیران آن می گویند تنها با ۲۰ درصد ظرفیتشان مشغول کار هستند. همچنین در بخش شهرستان ها به چالش ها و پتانسیل های استان کرمان پرداخته ایم.

محمد عدلی

دبیر بخش آینده پژوهی و باپگانی

افزایش بیش از ۶۰ درصدی ارزش تولید نفت در سال گذشته مهم ترین دلیل ثبت رشد ۱۲.۵ درصدی اقتصاد به حساب می آید. اقتصاد ایران با موتور نفت موفق به آغاز حرکت در دوره جدید به سمت رونق شد. در سال های پیش رو ما نفت قادر به تکرار این رشد بزرگ نخواهد بود اما برای رشد موزون تولید در این بخش برنامه ریزی شده است. وضعیت و آینده صنعت نفت به عنوان بزرگ ترین صنعت ایران در فصل آینده ما مورد بررسی قرار گرفته است. صنعت پتروشیمی نیز به عنوان مهم ترین صنعت صادراتی ایران واکاوی شده است. در این فصل همچنین صنعت ساختمان به عنوان تنها بخشی که سال گذشته در آمارهای بانک مرکزی موفق به عبور از نرخ رشد منفی نشد، مورد بحث قرار گرفته است. بخش مسکن در سال ۹۶ نشانه هایی از تغییر مسیر به سمت خروج از رکود را بروز داده است.

کاوه شجاعی

دبیر بخش نماگر

این شماره آینده نگر هم زمان شده با صدمین سال انتشار مجله فوربز. این مجله به همین مناسبت از ۱۰۰ مغز تجاری جهان خواسته برایش

لیلا ابراهیمیان

دبیر بخش توسعه و پاورقی

بایبید به دنیای زنان سفر کنیم؛ دنیای خود دیگری ما؛ زنان نیمه دیگر مردان هستند، نیمه ای گله مند به حق، نیمه ای در حال مبارزه، در حال تلاش و اما سرنوشتی محتوم به پیروزی. این را من نمی گویم، روندها حکایت از پیروزی زنان دارد. آنها توانسته اند از جدال برای اثبات وجود تا اظهار خود ره طی کنند؛ حالا دیگر مطالبه آنها گرفتن حق رأی، حق راندگی، یا حق کار و دریافت رفاه از جامعه نیست. آنها مسئولیت های کلان می خواهند؛ می خواهند سهمی در مدیریت کلان کشور داشته باشند و به اندازه تلاش خود پاداش دریافت کنند. اما هنوز این سقف آمل به دیواری سنگی و بتنی برخورد است؛ گویا باز هم ستیز دیگری در راه است؛ باز هم تلاش می خواهد، کار و عمل. در انتخابات دوازدهمین دوره ریاست جمهوری زنان شاهد بودند که به آنها وعده وزارت داده شد، از فرصت های مدیریت کلان برای زنان گفته شد و در نهایت همه این وعده ها با این گفته که «تجربه ندارید» به حاشیه رانده شد. اما زنان در ایران برای خلق تجربه، به تجربه در راه اند. آینده زنان در ۴۰ سال آینده با فرمول مشخصی قابل محاسبه است؛ آنها از جایی که امروز ایستاده اند فراتر خواهند رفت. در پرونده ای با عنوان «به عمل کار برآید» در بخش توسعه به نسبت زنان و توسعه متوازن، موانع و مشکلات این توسعه خواهی پرداخته شده است. این پرونده را بخوانید. همچنین در بخش پاورقی مقاله های متعددی با محوریت توسعه نوشته شده است. اگر به دنبال پاسخی برای چگونگی توسعه در ایران هستید، این دو بخش را بخوانید.



بمانجان ندیمی

دبیر بخش راهبرد

آیا مدیران بنگاه‌های شما جوان هستند؟ آیا در گزینش مدیران خود به شاخص جوان بودن نیز توجه داشته‌اید؟ مسلمان‌نیروهای تازه‌نفس و البته با قابلیت‌های بالا، می‌توانند بنگاه شما را آپدیت کنند. آنها تصمیماتی می‌گیرند که قطعاً افراد قدیمی‌تر جرئت فکر کردن به آن را هم ندارند. اگر هنوز تردید دارید که به جوان‌ها در بنگاه خود میدان دهید، می‌توانید پرونده «بحران نخبه‌سوزی» را مطالعه کنید و پاسخ سؤال «چرا باید به جوانان اعتماد کرد؟» را در آنجا بخوانید. از طرفی شاید بنگاه شما هم این روزها شرایط خوبی را نمی‌گذراند. تا چه اندازه مقصر این شرایط را سودهای بانکی بالا می‌دانید؟ حتماً از گوشه و کنار شنیده‌اید که قرار است نرخ سود کاهش یابد. آیا شما هم امیدوارید که با این اتفاق، رونق به بخش تولید بازگردد؟ البته امیدواری‌تان چندان هم بیراه نیست. ولی برای آنکه در این باره واقع‌بین‌تر باشید بهتر است نگاهی هم به پرونده «مقصد سپرده‌ها» بیندازید. در این بخش در گفت‌وگو با کارشناسان و اقتصاددانان، به این موضوع پرداخته‌ایم.

زینب کوهیار

دبیر بخش نگاه

نگاه این شماره یک قدم آمده جلوتر و تلاش کرده با کمک فعالان جوان اکوسیستم استارت‌آپی ایران نگاهی از بالا به ساختمان کسب و کارهای نوپا بیندازد. در این پرونده سه موضوع تعریف کردیم و از چهار فعال استارت‌آپی درباره آنها پرسیدیم. مسئله اول ایده است که خیلی‌ها می‌گویند شاه‌کلید موفقیت استارت‌آپ‌هاست. مسئله دوم پیدا کردن سرمایه‌گذار است که برای ادامه حیات استارت‌آپ‌ها ضروری است و نکته آخر هم مربوط به زمانی می‌شود که استارت‌آپ‌ها به شرکت تبدیل شدند. آیا صاحبان استارت‌آپ‌ها باید شرکت‌های استارت‌آپی را اداره کنند؟

متین دخت والی‌نژاد

دبیر بخش کسب‌وکار

کشورهای توسعه‌یافته برای پیشرفت بیشتر، به جوان‌های خود میدان می‌دهند. همان‌طور که شاهد بودیم رئیس‌جمهوری فرانسه فردی ۳۹ ساله شد. رئیس‌جمهوری دولت دوازدهم نیز در شعارهای خود اشاره زیادی به جوان‌گرایی کرد و کارشناسان اقتصادی

هم معتقدند کشور برای پیشرفت نیاز به جوان‌گرایی دارد. به همین ترتیب، نظرسنجی این شماره آینده‌نگر مربوط به جوان‌گرایی در دولت است.

زهره چوپانکاره

دبیر بخش کار آفرین خارجی

این شماره در بخش کار آفرین مستقیم بروید سراغ لئوناردو دل وکیو، مالک بزرگ‌ترین شرکت فروش عینک دنیا و ببینید چطور داستان زندگی‌اش را انگار چارلز دیکنز نوشته اما ختم به خیر شده. غیر از این یک توضیح در مورد بخش تجربه لازم است: قرار است در بخش تجربه، هر شماره از شکست‌ها و موفقیت‌ها بگوییم تا شاید چند نفری از دل این راهنمایی‌ها، راهکاری هم برای کسب‌وکار خودشان پیدا کنند یا از شیوه‌های مدیریتی درس بگیرند. این شماره مطلب عجیبی در مورد شیوه مدیریت جف بزوس، موسس و مدیر شرکت آمازون داریم. یکی از آن مدیرهایی که شیوه عملکردش با همه آنچه در کتاب‌های موفقیت و مدیریت درخشان و امثال اینها می‌آید متفاوت است. راستش معلوم نیست چرا این‌قدر موفق از آب درآمده، لطفاً این شماره از ایشان درس نگیرید!

مونا مشهدی رجبی

دبیر بخش کامنت خارجی و موفقیت

در این شماره سه گزارش مهم از بیزینس مانی‌تور را تلخیص و ترجمه کردیم تا دیدگاه یکی از مهم‌ترین مراکز مطالعاتی دنیا را در مورد تحولات اقتصادی خاورمیانه و عوامل سیاسی تأثیرگذار روی بازار نفت درک کنیم. در بخش دیگر به تشریح صنعت ارزش‌های مجازی و بخش‌های مختلف این صنعت پرداختیم. صنعت ارزش‌های مجازی کمتر از ۱۰ سال در دنیا سابقه دارد و ارزش آن در سال‌های اخیر افزایش چشم‌گیری پیدا کرده است

نسیم بنایی

دبیر بخش اکونومیست و ایده‌ها

دنیا در ایده‌ها غرق می‌شود تا جایی که دیگر یافتن ایده جدید و مرور ایده‌های قدیمی سخت می‌شود. اما هنوز هم می‌توان در میان خرمن ایده‌ها، بهترین‌ها را پیدا و واکاوی کرد. نمونه‌اش ایده الینور اوستروس اقتصاددان برنده نوبل اقتصاد که در زمینه اموال عمومی نظریه پردازی کرده و بابت آن جایزه نیز

دریافت کرده‌است. او می‌گوید بشر به صورت غریزی برای حفظ زمین و اموال عمومی تلاش می‌کند؛ هرچند در ظاهر ادعای عجیبی به نظر می‌آید اما نگاهی به زندگی بشر مدرن و تلاشش برای یافتن ابتکارات مقرون به صرفه به خوبی نشان می‌دهد که بشر در ضمیر ناخودآگاه خود در گریز از مصرف‌گرایی است. بشر مدرن سعی دارد خودش را از بند مصرف و ارهاند و منابع اشتراکی را حفظ کند.

ساعد یزدانجو

دبیر بخش کتاب ضمیمه

در این شماره از مجله آینده‌نگر، موضوعات بخش کتاب ضمیمه به موضوع فرهنگ و هنر و سرگرمی اختصاص پیدا کرده است. در یکی از کتاب‌های این بخش، تاریخچه دقیق کمپانی فیلمسازی برادران وارنر مرکز توجه قرار گرفته است و نشان داده شده است که خانواده مهاجر برادران وارنر چطور سر از فیلمسازی درآوردند و در فیلم‌هایشان دنبال چه محتوایی بودند. در کتاب ضمیمه دیگری، به این ماجرا پرداخته شده است که چطور شرکت‌های حوزه فناوری مثل گوگل و فیس‌بوک می‌توانند عرصه و عرضه محصولات هنری را تحت تسلط خود درآورند و به هنرمندان و آهنگسازان و نویسندگان صدمه بزنند. از آن سو، در یک بخش دیگر هم به این مسئله پرداخته شده است که این روزها اشکال جدیدی از تبلیغات ظهور کرده و اصولاً آگهی و تبلیغ کالا و محصولات مانند سابق به بیلبردها و آگهی‌های مطبوعاتی خلاصه نمی‌شود.

یزدان مرادی

دبیر بخش شهر

«این طرح بیشتر شبیه دستگیری کودکان است تا جمع‌آوری آنها». این جملهای است که فعالان حقوق کودک در هفته‌های اخیر بارها در واکنش به اجرای طرح جمع‌آوری کودکان کار و خیابانی در تهران بر زبان آورده‌اند. آنها معتقدند جمع‌آوری این کودکان بدون آنکه فرآیند مشخصی برای تربیتشان وجود داشته باشد، جز آثار مخرب غیرقابل جبران، نتیجه دیگری ندارد. در این شماره، گزارشی درباره آن به نگارش درآورده‌ایم. همچنین در گزارشی دیگر میزان امیدواری دانشجویان برای ورود به بازار کار را مورد بررسی قرار داده‌ایم. گزارشی از کسب‌وکار پرچم‌فروشان تهران نیز از نگاه شما خواهد گذشت؛ آنها هر روز با نماد هویت کشورهای مختلف زندگی می‌کنند. ■

انتظارات اقتصادی بخش خصوصی برای مقابله با بحران‌های بین‌المللی

در سی‌ویکمین نشست هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی، معادن و کشاورزی تهران، فعالان اقتصادی میزبان رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره) بودند. پرویز فتاح که طی دو سال گذشته ریاست کمیته امداد امام خمینی (ره) را برعهده داشته، تعامل با بخش خصوصی را برای آنچه فقرزدایی از کشور می‌داند حفظ کرده است. او در حالی این بار به سی‌ویکمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران آمد که تفاهم‌نامه همکاری دیگری را با نهاد بخش خصوصی با موضوع «طرح رفع سوءتغذیه کودکان نیازمند زیر ۶ سال» به امضا رساند. پیش‌ازاین و در سال گذشته نیز، تفاهم‌نامه دیگری میان اتاق تهران و کمیته امداد امام خمینی (ره) به امضا رسید و طی آن، اداره بیمارستان بازرگانان به اتاق تهران بازگشت. این بیمارستان از ابتدای تأسیس در دهه ۳۰ خورشیدی، وقف اتاق بازرگانی تهران بود. در ابتدای این نشست، رئیس اتاق تهران به صحبت‌های دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا اشاره کرد و گفت: «بعد از امضای توافق هسته‌ای فرصت‌هایی در کشور ایجاد شد و مدیران ارشد کشور امکان توسعه اقتصادی را در کشور فراهم آوردند. در همین خصوص با دوراندیشی مقام معظم رهبری اقتصاد مقاومتی هم طرح شد تا ما با تمام توان خودمان بتوانیم از پتانسیل‌ها و امکانات موجود در کشور حداکثر استفاده را بکنیم و درعین‌حالی که به توانمندی‌های داخل فکر می‌کنیم نیم‌نگاهی هم به خارج داشته باشیم؛ بحث «درون‌نگری و برون‌زایی» از مهم‌ترین اهدافی بود که در اقتصاد مقاومتی توسط مقام معظم رهبری مطرح شد.»



۱۳۹۶/۰۷/۰۳ - پارادایم همکاری‌های ایران و ایتالیا به همکاری‌های صنعتی تغییر کند

نشست مشترک توسعه همکاری‌های تجاری تهران-میلان با حضور چشم‌گیر فعالان اقتصادی ایران و هیئتی از اتاق بازرگانی میلان ایتالیا در اتاق تهران برگزار شد. ۷ مدیر توسعه تجارت اتاق بازرگانی میلان که در رأس هیئتی متشکل از نمایندگان بیش از ۲۰



شرکت ایتالیایی به اتاق تهران آمده بود، از تمایل این بنگاه‌ها برای توسعه مناسبات اقتصادی و تجاری با شرکت‌های ایرانی سخن گفت. در این همایش، پس از آنکه معاون امور بین‌الملل اتاق تهران و نیز مدیر توسعه تجارت اتاق بازرگانی میلان به‌عنوان سرپرست هیئت تجاری ایتالیا، طی سخنانی به ضرورت افزایش همکاری‌ها و همچنین زمینه‌های همکاری اشاره کردند، میز مذاکرات دوجانبه و مستقیم فعالان اقتصادی ایرانی و ایتالیایی برپا شد.

۱۳۹۶/۰۷/۱۰ - استارت‌آپ‌های ایرانی در نمایشگاه جیتکس ۲۰۱۷



ماه گذشته گروهی از استارت‌آپ‌های ایرانی در نمایشگاه جیتکس ۲۰۱۷ حضور پیدا کردند. در این رویداد فناوری و تجاری، صاحبان ایده و نوآوری از ۱۱۲ کشور جهان در مرکز تجارت جهانی دبی گرد هم آمدند تا آخرین دستاوردها و نوآوری‌های خود در حوزه فناوری را معرفی کنند. به گفته هومن حاجی پور، معاون کسب‌وکار اتاق تهران «حمایت از کسب‌وکارهای نوپا و اقتصاد دانش‌بنیان، تشویق ایده‌پردازان، تقویت خلاقیت و ارائه تعریفی جدید از همکاری با اکوسیستم استارت‌آپی از جمله اهداف معاونت کسب‌وکار اتاق تهران برای حمایت از ۱۲ استارت‌آپ بود. بدین ترتیب ۱۲ غرفه در نمایشگاه جیتکس ۲۰۱۷ از طریق اتاق تهران به‌طور رایگان در اختیار این استارت‌آپ‌ها قرار گرفت و در مدت برپایی نمایشگاه نیز بازدیدها از غرفه اتاق تهران چشمگیر بود.» او با اشاره به اینکه ۴۰۰ استارت‌آپ از کشورهای مختلف در این رویداد فناوریانه شرکت کرده بودند، ادامه داد: «استارت‌آپ‌های ایرانی در شمار ۴۰ استارت‌آپ برتر قرار گرفتند و یکی از استارت‌آپ‌ها که با حمایت اتاق تهران در این نمایشگاه حضور یافته بود تا مرحله نهایی دریافت جایزه ۱۸۰ هزار دلاری پیش رفت.»

۱۳۹۶/۰۷/۰۷ - اصلاح تصویر چهره اقتصاد ایران برای سرمایه‌گذاران سوئیسی

ماه گذشته، اتاق تهران در قالب هیئت تجاری ۴۰ نفره که نمایندگان ۳۰ شرکت بخش خصوصی از حوزه‌های مختلف تجارت و صنعت در آن حضور داشتند، به سرپرستی مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران و با همراهی و همکاری اتاق بازرگانی



مشترک ایران و سوئیس به سوئیس سفر کرد.

در این سفر، هیئت اقتصادی از سوی اتاق تهران در چهارمین همایش اروپا و ایران در زوریخ حضور پیدا کرد. در این همایش، علاوه بر سخنرانی مسعود خوانساری، سایر اعضای هیئت از جمله فریال مستوفی، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران و مدیر مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران، در پتل‌های تخصصی شرکت و صحبت کردند و به سوالات حاضران نیز پاسخ دادند.

۱۳۹۶/۰۷/۲۲ - دستاوردهای سفر هیئت تجاری اتاق بازرگانی مشترک ایران و گرجستان به تفلیس



با سفر هیئت تجاری بخش خصوصی ایران به گرجستان، دور تازه‌ای از مناسبات اقتصادی و همکاری‌های تجاری دو کشور آغاز شد. سرپرستی این هیئت تجاری را سیده فاطمه مقیمی، رئیس اتاق

بازرگانی مشترک ایران و گرجستان و عضو هیئت رئیسه اتاق تهران برعهده داشت، درحالی‌که تیم ۳۰ نفره این اتاق مشترک، وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی را نیز که برای شرکت در نشست کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور عازم تفلیس شده بود، همراهی می‌کرد. در طول این سفر بخش خصوصی دو کشور علاوه بر آنکه فرصت مذاکرات رودررو را داشتند، در افتتاح مرکز تجاری ایران در تفلیس نیز شرکت کردند. این مرکز تجاری توسط سیده فاطمه مقیمی افتتاح شد و قرار است مکانی برای همکاری و تعامل بیشتر کارآفرینان و تجار دو کشور باشد.



۶.۲

درصد

بازدهی بازار مسکن در
نیمه اول سال ۹۶

۲.۸

درصد

میزان افزایش
معاملات مسکن در
نیمه اول سال ۹۶

رشد معاملات مسکن در ماه ششم ادامه یافت

مسکن در مسیر رونق

را به خود اختصاص داده‌اند اما سهم معاملات این گروه از آپارتمان‌ها نسبت به شهریورماه سال گذشته معادل ۳,۹ درصد کاهش داشته و در مقابل به سهم معامله آپارتمان‌های با قدمت ۶ تا ۱۰ سال و بیش از ۱۵ سال افزوده شده است. همچنین بررسی تحولات بازار اجاره‌بهای مسکن در شهریورماه سال جاری مویید تغییر متناسب اجاره‌بها با نرخ تورم در این دوره است، به‌طوری که شاخص کرایه مسکن در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب معادل ۸,۶ و ۷,۶ درصد رشد را نشان می‌دهد. گزارش بانک مرکزی از تحولات شش‌ماهه نخست سال جاری در بازار مسکن نیز حاکی از آن است که حجم معاملات با رشد ۲/۸ درصد در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته در این بازه زمانی به ۸۵ هزار و ۲۰۰ واحد مسکونی رسیده است. همچنین در این مدت متوسط قیمت خرید و فروش آپارتمان مسکونی معامله‌شده در بنگاه‌های املاک پایتخت معادل ۴ میلیون و ۵۸۰ هزار تومان بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل معادل ۶/۲ درصد افزایش نشان می‌دهد.

بازار مسکن که در ماه پنجم سال با جهش معاملات مواجه شد، در شهریورماه نتوانست همان مسیر را با همان سرعت طی کند اما روند صعودی معاملات مسکن حفظ شد. تعداد معاملات مسکن در ماه ششم سال نسبت به ماه مشابه سال گذشته ۹,۲ درصد افزایش یافت و همچنان نشانه‌های خروج از رکود در بازار مسکن نمایان بود. هرچند که رشد ۲۳ درصدی مرداد تکرار نشد اما فعالان بازار مسکن از افزایش رفت و آمد به بنگاه‌های معاملات ملکی خبر می‌دهند. در شهریور امسال بیش از ۱۵ هزار و ۵۰۰ واحد مسکونی در بنگاه‌های املاک معامله شد. متوسط قیمت خرید و فروش هر مترمربع آپارتمان مسکونی در شهریورماه به ۴ میلیون و ۷۶۰ هزار تومان رسیده است که نسبت به مدت مشابه سال قبل معادل ۹,۷ درصد رشد را تجربه کرده است. متوسط قیمت خرید و فروش هر مترمربع واحد مسکونی در مقایسه با مردادماه سال جاری نیز معادل ۱,۹ درصد افزایش داشته است. مطابق با بررسی‌های بانک مرکزی، اگرچه واحدهای نوساز تا پنج سال ساخت با سهم ۴۷,۵ درصدی بیشترین سهم از واحدهای مسکونی معامله‌شده

	۶ ماه نخست					درصد تغییر
	۱۳۹۴	۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۵	۱۳۹۶	
متوسط قیمت هر متر مربع (میلیون تومان)	۴,۱	۴,۳	۴,۵	۳,۶	۱۳۹۵	۶,۲
تعداد معاملات (واحد مسکونی)	۷۲۰۶۳	۸۲۸۵۱	۸۵۱۸۲	۱۵	۲,۸	

کارنامه تجارت خارجی در نیمه اول سال ۹۶ به نفع واردات

صادرات درمانده شد

۳.۲

درصد

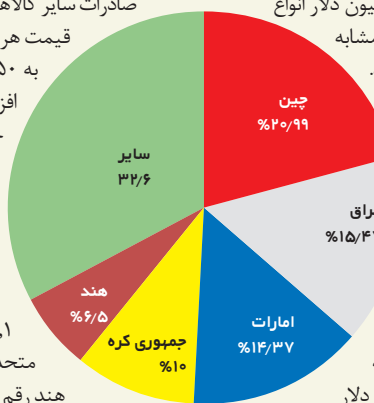
میزان کاهش
صادرات در نیمه
اول سال جاری

۱۵.۳

درصد

میزان افزایش
واردات در نیمه اول
سال جاری

رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل به میزان ۳,۲ درصد کاهش داشته است. در شهریورماه سال جاری صادرات پتروشیمی ۷ میلیارد دلاری شد، با این حال تجارت خارجی ایران با کاهش صادرات سایر کالاهای و معیانات گازی همراه بوده است. متوسط قیمت هر تن کالای صادراتی نیز در مدت یادشده به ۳۵۰ دلار رسید که یک و ۱۶ صدم درصد افزایش داشت. صادرات کالاهای ایرانی به چین در شش‌ماهه نخست امسال نسبت به سال گذشته ۷ درصد افزایش یافته است. در بازار عراق هم عملکرد بهتری داشتیم و رشد ۵,۴۷ درصدی ثبت شد. صادرات غیرنفتی ایران به کره جنوبی هم با افزایش ۱۲,۸۶ درصدی همراه شد اما تنها افت ۱۷,۱ درصدی صادرات کشورمان به امارات متحده عربی و کاهش صادرات ۶,۵ درصدی به هند رقم خورده است.



مجموع ارزش صادرات و واردات ایران در نیمه نخست سال جاری به ۴۴ میلیارد و ۱۳۹ میلیون دلار رسید که این رقم ۶ درصد بیشتر از مدت مشابه سال ۱۳۹۵ است. در شش‌ماهه اول سال جاری به میزان ۲۳ میلیارد و ۵۹۵ میلیون دلار انواع کالا وارد کشور شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۵,۳۷ درصد افزایش نشان می‌دهد. 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 به ازای هر تن به یک هزار و ۳۷۲ دلار افزایش یافت که در مقایسه با پارسال ۶,۸۵ درصد افزایش داشته است. مجموع صادرات غیرنفتی ایران در شش‌ماهه اول سال جاری به ۲۰ میلیارد و ۵۴۴ میلیون دلار

عمده‌ترین خریداران کالاهای ایرانی در پنج‌ماه ابتدایی سال - درصد

سکه روی موج دلار و طلای جهانی صعود قیمت‌ها

قیمت هر سکه تمام‌بهار آزادی از یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان در ابتدای سال جاری به یک میلیون و ۲۸۷ هزار تومان در نیمه مهر رسید و افزایش ۷٫۲ درصدی را در این مدت تجربه کرد.

بهای انواع مسکوکات و طلا در ایران وابسته به دو عامل وارد مدار صعودی شد. قیمت جهانی طلا و بهای دلار در بازار آزاد ایران دو عامل تعیین‌کننده در قیمت طلا و سکه است. در شرایطی که التهابات جانبی به بازار وارد شود تغییر قیمت‌ها تحت تاثیر عوامل روانی نیز قرار می‌گیرد که در میانه مهرماه این اتفاق افتاد.

بازار طلا و سکه در ماه گذشته روند پُر سرعتی را در مسیر رشد قیمت دنبال کرد. قیمت سکه بهار آزادی در ۱۷ مهر از یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان عبور کرد و رکورد بیشترین قیمت در سال جاری را به ثبت رساند. سکه در روزهایی گران شد که رئیس‌جمهور امریکا تهدید علیه برجام را دائم تکرار می‌کرد. در این ایام بهای سکه، هم به طور مستقیم از فضای ملتهب تاثیر پذیرفت و هم با افزایش بهای دلار ناشی از این التهابات، به طور واقعی در مسیر رشد قیمت قرار می‌گرفت. در این میان افزایش بهای طلا در بازارهای جهانی نیز به عنوان عاملی تحریک‌کننده در بازار طلا و سکه ایران عمل کرد.

تغییرات قیمت سکه تمام‌بهار آزادی از ابتدای سال تا نیمه مهر ۹۶



۷.۲

درصد

بازدهی بازار
مسکوکات از
ابتدای سال تا
نیمه مهر ۹۶

۲.۴

درصد

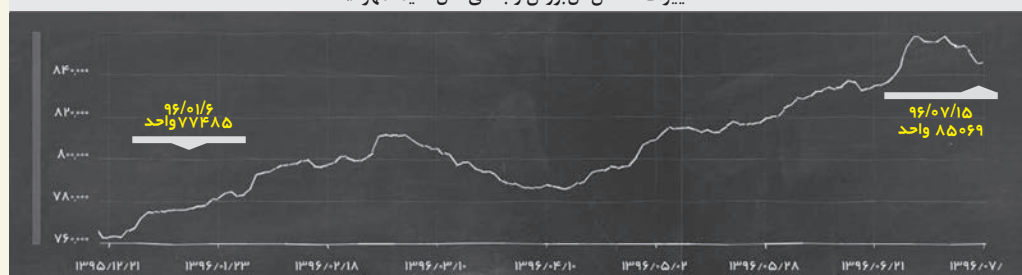
میزان افزایش
بهای جهانی طلا
از ابتدای سال تا
نیمه مهر ۹۶

بازار سرمایه تحت تاثیر عوامل روانی ترمز بورس کشیده شد

شرکت‌های بورسی، با نزولی شدن روند شاخص در اوایل مهر اما امید ایجاد شده برای احیای بازار سرمایه رنگ باخت. شاخص کل بورس روند صعودی را اوایل تیر آغاز کرد و تا پایان شهریور به گونه‌ای پیش رفت که امیدواری را برای بازگشت رونق به بازار سرمایه افزایش داد. شاخص کل بورس در نیمه شهریور از ۸۳ هزار واحد فراتر رفت و بلافاصله تا ۸۵ هزار واحد پیش رفت در حالی که سال ۹۶ با شاخص کل ۷۷ هزار و ۲۳۹ واحد آغاز شده بود. بنابراین بازدهی ۱۰ درصدی را می‌توان بر اساس شاخص کل بورس محاسبه کرد که نسبت به بازار طلا، ارز و مسکن وضعیت مساعدتری محسوب می‌شود.

شاخص کل بورس پس از آنکه در اوایل مهرماه به ۸۵ هزار و ۷۰۰ واحد رسید و بالاترین رکورد را در سال جاری به ثبت رساند، تغییر مسیر داد و ۱۶ مهرماه به کانال ۸۴ هزار واحد بازگشت. شاخص کل بورس در نیمه مهر بر روی ۸۵ هزار و ۶۹ واحد قرار گرفت و پس از آن به کانال پایین‌تر افول کرد. تهدیدهای ترامپ علیه برجام در این روزها بیشترین تاثیر روانی را روی معاملات بورس گذاشت. فعالان بازار سرمایه البته در دوران صعود شاخص نیز از روند معاملات راضی نبودند. آنها معتقدند که صعود شاخص در ماه پایانی تابستان نیز ناشی از عملکرد چند شرکت بزرگ بود تا تغییر قیمت سهام در اغلب

تغییرات شاخص کل بورس از ابتدای سال تا نیمه مهر ۹۶



درصد

بازدهی بازار
سرمایه از ابتدای
سال تا نیمه مهر
۹۶

۸۶۴۹۸

واحد

بالاترین میزان
شاخص بورس از ابتدای
سال تا نیمه مهر ۹۶

رفت و آمد در بازار ارز اوج گرفت افزایش فاصله دلار از نرخ رسمی

۵.۹

درصد

بازدهی دلار از
ابتدای سال ۹۶ تا
نیمه مهر

شد. بانک مرکزی در ماه‌های اخیر به دنبال بهبود ارتباطات بین‌المللی بانکی بود و توافقاتی با کشورهای آسیایی و اروپایی به امضا رساند تا یکی از شروط اصلی تک‌نرخ شدن ارز را مهیا کرده باشد. قراردادهایی که برای جذب خطوط اعتباری از کره جنوبی، چین، اتریش و دانمارک در واقع دو نشان را دنبال می‌کند: یکی جذب اعتبار برای اقتصاد ایران و دیگری ایجاد ارتباط میان بانک‌های ایران و بانک‌های بزرگ جهان. رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرده است که در صورت عادی شدن روابط بین‌المللی بانکی می‌توان به اجرای سیاست ارز تک‌نرخ رسید.

بازار ارز در مهرماه سال جاری روند صعودی در پیش گرفت و دلار مرز ۴ هزار تومان را پشت سر گذاشت. فعالان بازار ارز، افزایش بهای دلار را به تهدیدهای رئیس‌جمهور امریکا علیه ایران مرتبط می‌دانند. قیمت هر دلار امریکا در بازار آزاد در نیمه مهرماه به ۳ هزار و ۹۷۱ تومان رسید و پس از آن از ۴ هزار تومان عبور کرد. بانک مرکزی از طرفی با التهاب‌های بازار ارز مواجه شد و از سوی دیگر به دنبال اجرای سیاست ارز تک‌نرخ است. کم شدن فاصله دو نرخ رسمی و آزاد، لازمه تک‌نرخ شدن ارز است اما بازار سرنازگاری با این سیاست گذاشت و دشواری‌ها برای بانک مرکزی بیشتر

تغییرات قیمت دلار از ابتدای سال تا نیمه مهر ۹۶



۳۷۳۰

تومان

کمترین قیمت دلار
در سال جاری که
۲۵ خرداد ثبت
شد

قیمت طلای سیاه سال آینده کاهش می‌یابد؟ بازار نفت در محدوده ثبات

۹

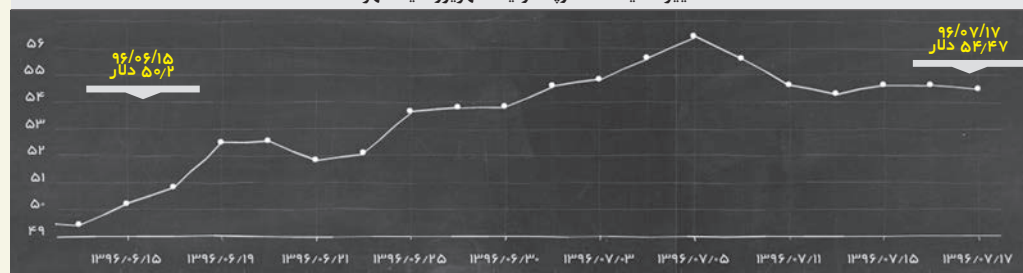
درصد

میزان افزایش بهای
نفت برنت از ابتدای
سال تا نیمه مهر ۹۶

نزدیک به سقف دوساله خود معامله شده است، کارشناسان چندین بانک بزرگ بین‌المللی همچنان بر پیش‌بینی‌های قبلی خود مبنی بر افت نسبی قیمت نفت در سال آینده میلادی یافشاری می‌کنند. نشریه معروف وال‌استریت ژورنال بر اساس جدیدترین نظرسنجی خود از کارشناسان ۱۵ بانک سرمایه‌گذاری شناخته‌شده در جهان پیش‌بینی کرده است که متوسط بهای نفت برنت دریای شمال و نفت سبک تگزاس در سال آینده میلادی به ترتیب ۵۳ و ۵۰ دلار خواهد بود که این ارقام حتی در قیاس با پیش‌بینی صورت گرفته در ماه سپتامبر، یک دلار کاهش نشان می‌دهند. درواقع کارشناسان این ۱۵ بانک بین‌المللی برای پنجمین ماه متوالی اقدام به تعدیل پیش‌بینی خود از قیمت نفت در سال آینده کرده‌اند.

بازار نفت با توافق ضمنی کشورهای نفتی بر سر ادامه طرح فریز نفتی به ثبات نسبی رسیده و قیمت آن در محدوده بالای ۵۰ دلار باقی مانده است. تحولات جهانی تأثیری بر نرخ این کالای استراتژیک گذاشته اما موفق به ایجاد تحول در این بازار نشده است. هر بشکه نفت برنت دریای شمال در نیمه مهرماه به ۵۵ دلار و ۵۲ سنت رسید. قیمتی که فروشندگان نفت از آن راضی به نظر می‌رسند و به دنبال راهکاری برای حفظ آن هستند. در این میان برخی از تحلیل‌گران از احتمال افزایش بهای طلای سیاه تا ۶۰ دلار سخن می‌گویند اما عده‌ای دیگر روند متفاوتی را برای آن متصور هستند. در حالی که بازار جهانی نفت از اوایل تابستان روندی رو به رشد را پشت سر گذاشته و این محصول استراتژیک طی هفته‌های اخیر در قیمت‌هایی

تغییرات قیمت نفت اوپک از نیمه شهریور تا نیمه مهر ۹۶



۵۵.۵۲

دلار

بهای نفت برنت
در ۱۵ مهر ۹۶

نرخ تورم تا پایان سال تکریمی می‌ماند؟

بازگشت تورم به محدوده زیر ۱۰

نیز نرخ تورم مورد پیش‌بینی برای سال آینده را نیز ۹ درصد اعلام کرد. گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که نرخ تورم ماهانه در شهریور نسبت به مرداد سال جاری به ۰,۳ درصد رسیده است که رقم امیدوارکننده‌ای برای حفظ تورم تکریمی در پایان سال محسوب می‌شود. همچنین بر اساس داده‌های رسمی، نرخ تورم نقطه به نقطه در شهریورماه ۱۳۹۶ نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۸,۴ درصد بوده است.

نرخ تورم پس از سه ماه بار دیگر تکریمی شد تا دستاورد بزرگ دولت یازدهم، در دولت دوازدهم نیز تکرار شود. نرخ تورم در شهریور سال جاری به ۹,۹ درصد رسید که ۰,۳ درصد کمتر از تورم مردادماه بود. نرخ تورم در ماه‌های خرداد، تیر و مرداد به بالای ۱۰ درصد رسید در حالی که پیش از آن دوازده ماه را در محدوده تکریمی سپری کرده بود. نرخ تورم در ماه ششم سال ۹۶ بار دیگر به زیر ۱۰ درصد رسید و محمدباقر نوبخت سخن‌گوی دولت

۸.۴

درصد

نرخ تورم نقطه به
نقطه در شهریور
نسبت به شهریور ۹۵

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

۰.۳

درصد

نرخ تورم ماهانه
در شهریور ۹۶

تورم پیش‌نگر به پیش می‌رود

افزایش نرخ تورم تولید

مشابه سال قبل معادل ۱۰,۷ درصد بوده است. شاخص بهای تولیدکننده در مردادماه سال جاری ۷,۶ درصد بوده است؛ این افزایش ۰,۶ درصدی نشان می‌دهد که نرخ تورم تولیدکننده روند صعودی دارد. در میان گروه‌های اصلی، تورم تولیدکننده در بخش کشاورزی، جنگل‌داری و ماهی‌گیری در شهریورماه امسال نسبت به ماه گذشته ۰,۴ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل معادل ۱۲,۵ درصد بوده که بیشترین نرخ را در میان بخش‌های مختلف تولید به خود اختصاص داده است.

نرخ تورم تولیدکننده مسیر صعودی را البته با سرعت اندک طی می‌کند. این شاخص در شهریورماه سال جاری نسبت به دوازده ماه منتهی به شهریورماه سال گذشته به ۸,۲ درصد رسید. نرخ تورم تولید نشان‌دهنده میزان افزایش هزینه‌های تولید است. در واقع قیمت تمام‌شده تولید کالا در کارخانه در این شاخص مورد ارزیابی قرار می‌گیرد. بهای تولیدکننده در شهریورماه امسال نسبت به ماه گذشته معادل ۱,۴ درصد افزایش داشته است. تورم نقطه به نقطه تولیدکننده در شهریورماه سال جاری نسبت به ماه

۰.۵

درصد

تورم ماهانه تولید
در بخش خدمات
در شهریور ۹۶

نرخ تورم ماهانه و نقطه به نقطه تولید در شهریور ۹۶		
گروه‌های اصلی تولید	درصد تغییر نسبت به	
	ماه قبل	ماه مشابه سال قبل
کشاورزی، جنگل‌داری و ماهی‌گیری	۰,۴	۱۲,۵
ساخت (صنعت)	۲,۷	۱۲,۲
حمل و نقل و انبارداری	۰,۲	۶,۱
هتل و رستوران	۰,۷	۱۲
اطلاعات و ارتباطات	۰,۲	۷
آموزش	۰,۴	۱۱,۱
بهداشت و مددکاری اجتماعی	۱,۶	۸,۵
سایر فعالیت‌های خدمات عمومی، اجتماعی و شخصی	۱	۱۲,۵

۷.۶

درصد

تورم نقطه به
نقطه تولید در
بخش خدمات
در شهریور ۹۶
نسبت به شهریور
۹۵

امریکا و اسلحه: تشدید تنش‌های جهانی

دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری آمریکا، مدتی است که سیاست‌های جدیدی را در زمینه خرید و فروش سلاح در آمریکا به کار گرفته و این سیاست‌ها می‌تواند آغازگر تنش‌های جهانی باشد. بر اساس سیاست جدید آمریکا، تولیدکنندگان سلاح در این کشور می‌توانند بدون نیاز به طی مراحل بوروکراتیک و اداری، هرچه تولید کرده‌اند به فروش برسانند. در واقع ترامپ سیاست دوستی با صادرات سلاح را در پیش گرفته اما این سیاست تمیزی نیست چرا که به قیمت آشوب و هرج‌ومرج بیشتر در دنیا تمام می‌شود. البته دولت آمریکا ادعا کرده که این سیاست کاملاً منطقی و عقلانی در پیش گرفته شده است. این سیاست‌ها در حالی اتخاذ می‌شود که جنگ‌های خانمان‌سوزی نظیر جنگ سوریه به وضعیت عادی جدید در جهان تبدیل شده است. در واقع سیاست جدید آمریکا در زمینه سلاح، تنش‌های جهانی را تشدید می‌کند.



دانیل آر دی پتریس

تحلیل‌گر روترز

مالیات: ثروتمندان چه کار کنند؟

بسیاری از سیاستمداران و بازیگران اقتصادی بر این باورند که باید مالیات بر درآمد افراد ثروتمند را افزایش داد تا بسیاری از دیگر خانواده‌ها به شرایط بهتر و متعادل‌تری دست پیدا کنند. اما آیا واقعاً باید مالیات افراد ثروتمند را افزایش داد؟ این مسئله در کشورهای غربی به‌ویژه در بریتانیا به بحث داغ روز تبدیل شده است. واقعیت اینجاست که هربار مالیات افزایش پیدا می‌کند، ثروتمندان و کارآفرین‌ها بیشتر تحت فشار کاری قرار می‌گیرند. اما نیمه پر لیوان این است که مالیات برای بسیاری از افراد حکم نردبانی را دارد که می‌توانند با کمک آن خودشان را از فقر بیرون بکشند. قطعاً مالیات افراد ثروتمند همین حالا هم بیشتر از سایر افراد است اما پرسش اصلی باید این باشد که آیا مالیات آنها باز هم افزایش پیدا کند؟ پاسخ این است که بله!



لری الیوت

تحلیل‌گر گاردین

تکنولوژی: مدیران فناوری طرحی نو در اندازند

بسیاری از تحلیل‌گران به دست‌های پشت پرده روسیه در انتخابات ۲۰۱۶ آمریکا اشاره کردند. آنها معتقدند که روسیه موفق شد با قوی‌ترین شیوه پروپاگاندا، نتایج انتخابات ریاست‌جمهوری در آمریکا را عوض کند. اما درحالی‌که تحلیل‌گران همیشه به روسیه اشاره و آن را سرزنش کرده‌اند، هیچ‌گاه به ابزار دست آنها که نقش سلاح‌ها را بازی کرده، توجهی نشان نداده‌اند. شرکت‌های شبکه‌های اجتماعی نظیر فیس‌بوک و توئیتر در این بازی‌ها، متهم ردیف اول هستند. هربار که جامعه‌ای قربانی اطلاعات خام می‌شود، به نوعی قربانی همین شبکه‌های اجتماعی شده است. اشکالاتی در سیستم فیس‌بوک و توئیتر وجود دارد که لازم است برای آینده برطرف شود تا افراد بتوانند خودشان را در برابر آسیب‌های احتمالی آنها ایمن کنند. آسیب‌پذیری این شبکه‌ها در برابر داعش نیز از دیگر نقاط ضعف آنهاست که مدیران این شرکت‌ها باید فکری به حال آن کنند.



جاناتان مورگان

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان

زباله: ژاپن به دنبال طلای کثیف

چین به مدت ۳۰ سال بیشترین میزان زباله را بازیافت کرد. این کشور به کمک بازیافت زباله‌ها، میلیون‌ها تن مواد اولیه را ذخیره کرد و جرقه هزاران برنامه بازیافت را در دنیا روشن کرد. حالا چین قرار است متوقف بشود چرا که با مشکلاتی از جانب سازمان تجارت جهانی مواجه شده است. به همین خاطر کشورهای مختلف جهان به دنبال جای دیگری برای زباله‌های خود هستند. البته این ماجرا می‌تواند آغاز سرمایه‌گذاری‌های دیگر کشورها باشد. ژاپن نیز مانند بسیاری از دیگر کشورها در این سال‌ها برای بازیافت زباله‌های خود به چین تکیه داشته اما اکنون خودش قصد دارد طلای کثیف را جمع‌آوری و بازیافت کند. بسیاری از شرکت‌های بخش خصوصی در ژاپن به دنبال بهره‌گیری از زباله‌ها و بازیافت آنها برای استفاده از تولیدات خود هستند. هرچند ژاپن جزو نخستین کشورهایی است که بلافاصله پس از مطرح شدن بحران زباله‌ها برای حل آن اقدام کرد اما انتظار می‌رود دیگر کشورهای توسعه‌یافته نظیر آمریکا نیز به زودی در این زمینه اقدام کنند.



آدام مینتز

تحلیل‌گر بلومبرگ

برجام: ترامپ کنار نمی‌کشد

این روزها حتی جمهوری خواهانی که در گذشته نسبت به برجام ابزار بیزاری کرده بودند نیز به این فکر می‌کنند که نباید به دنبال دردرس باشند؛ به همین خاطر آنها هم به دنبال محکم‌تر کردن روابط با ایران هستند. می‌توان با اطمینان اظهار کرد که دونالد ترامپ توافق طلایی ایران را از بین نخواهد برد. هرچند آمریکا اقدامات عجیبی تاکنون داشته اما هیچ‌کدام از اینها به معنای زیر پا گذاشتن توافق هسته‌ای نیست. اگر ترامپ می‌خواست تحریم‌های جدیدی علیه ایران وضع کند و قرارداد را از میان بردارد، حتماً تا به حال این کار را کرده بود. او در حال حاضر صرفاً به این کار تظاهر می‌کند اما عملاً نیازی به چنین اقدامی نمی‌بیند. شاید ترامپ می‌خواهد طرفدارانش این‌طور فکر کنند که او قرارداد را زیر پا خواهد گذاشت اما به عنوان یک سیاستمدار در مرحله عمل، از توافق کنار نمی‌کشد و به آن عمل می‌کند. ■

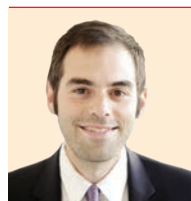


الی لیک

تحلیل‌گر بلومبرگ

افغانستان: کلاف سردرگم آمریکا

شانزده سال پیش، ارتش آمریکا نخستین بار قدم به خاک افغانستان گذاشت. این تصمیم‌گیری به قدری سریع رخ داد که کسی نتوانست درباره آن فکر کند. آمریکا طوری وانمود می‌کرد گویی چارهای به جز جنگ ندارد. آنها این‌طور می‌دیدند که به خاکشان حمله‌ای خونین شده و باید جواب آن حمله را بدهند. در تمام این سال‌ها، آمریکا همین وضعیت را داشته و هربار یک درس گرفته: پایان دادن به جنگ بسیار دشوارتر از آغاز کردن آن است. جنگ در ویتنام و عراق هم همین درس را به همراه داشت. اما حالا قضیه افغانستان قدری پیچیده شده است. آمریکا تاکنون میلیاردها دلار صرف این جنگ کرده و در کنار آن جان بسیاری از افراد از دست رفته است. آمریکا اگر به دنبال از میان برداشتن تروریسم باشد باید از در استراتژی‌های اقتصادی و دیپلماتیک وارد شود، بدون تردید جنگ ناکارآمدترین شیوه برای این کار به شمار می‌آید.



مایکل کالکمن

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان



رسانه‌ها

سی‌ان‌ان مانی خبر داد

غرامت سنگین

بابت پودرهای سرطان‌زا

شرکت جانسون و جانسون ناچار به پرداخت خسارت به خانواده‌ای شد که ادعا می‌کردند عضوی از آن خانواده به دلیل مصرف پودرهای زیبایی صورت این شرکت به سرطان مبتلا شده‌است. آنها با پیگیری‌ها به کمک وکیل خود موفق شدند ۷۲ میلیون دلار بابت خسارت از این شرکت دریافت کنند. زن ۶۲ ساله که بابت مصرف این پودر به سرطان مبتلا شده بود، بیش از ۵۰ سال از آن استفاده کرده‌است. اما اکنون پزشک‌ها ادعا می‌کنند مصرف این پودر منجر به بروز سرطان در او شده‌است. خانواده این زن ادعا می‌کنند که شرکت جانسون و جانسون از آسیب‌ها و خطرات احتمالی این پودر آگاه بوده و در مورد آن به درستی هشدار نداده‌است. این مسئله باعث شده افراد دیگری نیز برای شکایت و دریافت خسارت اقدام کنند.

۷۲ میلیون دلار خسارتی که شرکت جانسون و جانسون بابت پودرهای سرطان‌زا باید بپردازد

رویترز بازار نفت را مرور کرد

امیدبخشی‌اوپیک

به آینده نفت

نفت مثل همیشه یکی از پرنوسان‌ترین بازارها را دارد. اما خبرهایی که از سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام (اوپیک) به گوش می‌رسد حال نفت را تا حدودی خوب کرده‌است. اعضای این سازمان اعلام کرده‌اند که توافق خود را برای کاهش تولید نفت ادامه می‌دهند و این اقدام می‌تواند بازار را به سمت تعادل پیش ببرد. البته نفت هنوز در سکویای نفتی خلیج مکزیک تولید می‌شود. اما رویترز معتقد است اوضاع نفت برنت در آینده چندان امیدبخش نخواهد بود. دوباره همه چیز به دیدار اعضای سازمان اوپیک بستگی دارد. به هر حال محمد بارکیندو دبیرکل اوپیک خبر داده که این سازمان قصد دارد توافق میان اعضا را برای کاهش تولید نفت ادامه بدهد. اگر این خبر صحت داشته باشد، می‌توان در انتظار افزایش نسبی قیمت نفت بود.

۵۶۰ هزار بشکه نفت از تولیدات نفتی سعودی‌ها در نوامبر کاهش یافت

بلومبرگ تحلیل کرد

پوتین ضعیف می‌شود

ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهوری روسیه روز هفتم اکتبر ۲۰۱۷، ۶۵ ساله شد. هرچند سن او افزایش پیدا کرده اما قدرتش کمتر شده‌است. طبق قانون بازنشستگی، ۶۵ سالگی سنی است که افراد در روسیه باید بازنشسته بشوند اما رئیس‌جمهوری به عنوان منتخب مردم قرار نیست مشمول این قانون بشود. هرچند او به لحاظ قانونی بازنشسته نخواهد شد اما به لحاظ فیزیکی، ۶۵ سال سن کمی نیست. پوتین اخیراً اقداماتی داشته که نشان می‌دهد نسبت به گذشته آسیب‌پذیرتر شده‌است. او سعی دارد به کمک نیروهای جوان، کمپین‌های مختلفی راهاندازی کند. کمپین مقابله با فساد یکی از آنهاست. اما به نظر می‌رسد این برنامه‌ها قدری خوش‌بینانه هستند؛ پوتین بیش از آنچه تصور می‌کند در معرض ضعیف شدن است و کهولت سن تنها یکی از عوامل آن است.

۶۵ سال، سن بازنشستگی در روسیه که رئیس‌جمهوری از آن معاف است

تحلیل بлумبرگ از عملکرد فدرال رزرو

یلن در زمینه کار

خوب کار کرده‌است

زمانی که بحث تغییر رئیس فدرال رزرو آمریکا به میان آمده، باید عملکرد ژانت یلن را در این سال‌ها مورد بررسی قرار داد. فدرال رزرو به عنوان بانک مرکزی آمریکا دو وظیفه اساسی دارد: نرخ بیکاری را به حداقل برساند، قیمت‌ها را کنترل کند. ژانت یلن در سال ۲۰۱۴ قدم به دفتر کار گذاشت، در آن زمان اقتصاد آمریکا هنوز از بحران اقتصادی سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۹ آسیب می‌دید. نرخ بیکاری در آن زمان ۶٫۷ درصد بود. نرخ رشد سالانه دستمزدها نیز ۲٫۲ درصد بود. نگاهی به گزارش‌های اشتغال در این چند مدت به خوبی نشان می‌دهد که یلن در زمینه اشتغال، کارش را به خوبی انجام داده‌است. نرخ بیکاری در آمریکا به ۴٫۲ درصد رسیده که پایین‌ترین نرخ بیکاری در ۱۶ سال گذشته به شمار می‌آید. این جریان به خوبی نشان می‌دهد که فدرال رزرو در مسیر درستی قدم برداشته‌است.

۴۲ درصد نرخ بیکاری در آمریکا که در ۱۶ سال گذشته بی‌سابقه بوده‌است

بیزنس اینسایدر نوشت

ریچارد تیلر

برنده نوبل اقتصاد

نوبل به مشاور اوپا ما رسید

نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۷ به ریچارد تیلر رسید. او زمانی که بریتانیایی‌ها تصمیم به خروج از اتحادیه اروپا گرفته بودند، تأکید کرده بود که باید دوباره رفاندوم برگزار شود. او معتقد بود که رأی‌دهندگان به خوبی از عواقب این تصمیم‌گیری آگاه نبودند و به همین خاطر باید دوباره همه‌پرسی برگزار شود. او در زمینه اقتصاد رفتاری به نوبل اقتصاد دست پیدا کرده و به همین خاطر بررسی رفتار بریتانیایی‌ها و اثرات اقتصادی آن، برایش از اهمیت خاصی برخوردار بوده‌است. تیلر بارها در مصاحبه‌های مختلف تأکید کرده که همه‌پرسی بریتانیا باید دوباره برگزار شود. تحلیل‌های او در ارتباط با رفتار مردم و عواقب تصمیم مهمی که گرفتند برایش جایزه نوبل اقتصاد را به همراه داشته‌است. البته حوزه مطالعاتی او که اقتصاد رفتاری است این روزها مورد توجه بسیاری از اقتصاددان‌ها قرار گرفته‌است.

۵۲ درصد از

بریتانیایی‌ها به

خروج از اتحادیه

اروپا رأی دادند که

مورد مخالفت تیلر قرار

گرفت



عراق در همراه مذاکراتی با شرکت اکسون موبیل داشت که بر اساس گزارش رویترز، برای پروژه میدان‌های نفتی جنوب این کشور، قطعی شد. به این ترتیب یکی از بزرگ‌ترین غول‌های نفتی جهان با عراق همکاری خواهد کرد.

سازمان‌ها

صندوق بین‌المللی پول گزارش داد: جهش اقتصادی در جهان

۱۸۹ کشور در صندوق بین‌المللی پول عضویت دارند و همه آنها تمرکز خود را روی چالش‌های اقتصادی قرار داده‌اند. صندوق بین‌المللی پول اهدافی را در زمینه برابری جنسیتی، افزایش تولید، افزایش رشد و مدیریت بدهی تعیین کرده و در گزارش سالانه ۲۰۱۷ به نکات امیدوارکننده‌ای اشاره کرده‌است. رشد تولید یکی از مهم‌ترین شاخص‌ها برای استانداردهای زندگی به شمار می‌آید. بحران اقتصادی که در جهان رخ داد، این شاخص را تحت تأثیر قرار داد. اما بررسی‌های صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد تولید از سال ۲۰۱۰ تاکنون در مسیر رشد قرار گرفته‌است. هرچند پیش‌بینی می‌شود این شاخص با نوساناتی همراه خواهد بود. به صورت کلی، وضعیت نسبت به سال‌های بحران اقتصادی به کلی تغییر کرده و این امید وجود دارد که شرایط به سمت بهبود پیش برود.

۰.۲- درصد متوسط نرخ رشد تولید در کشورهای در حال توسعه در سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۰۹

مجمع جهانی اقتصاد خبر داد

اقتصاد جهان در مرز بحران و بهبود

ده سال از بحران بزرگ اقتصادی در دنیا می‌گذرد. اما اقتصاد جهان هنوز در خطر بحران قرار دارد و هنوز آمادگی بروز عصر ربات‌ها را ندارد. بررسی‌ها نشان می‌دهد بازار کار باید قدری انعطاف به خرج بدهد و به حقوق کارگران توجهی ویژه داشته‌باشد. سوئیس در حال حاضر بهترین شرایط را برای کارگران دارد. در کنار آن، وضعیت کارگران در آمریکا، سنگاپور، هلند و آلمان نیز مطلوب است اما به صورت کلی شرایط هنوز به قدر کافی مساعد نیست. کشورهایی که در ته جدول قرار دارند وضعیتی بسیار اسفناک دارند و انتظار نمی‌رود در آینده بهبود پیدا کنند. حتی برخی از کشورهای توسعه‌یافته غربی نظیر ایتالیا، فرانسه و یونان نیز شرایطی نامساعد دارند. به این ترتیب پیش‌بینی می‌شود که اقتصاد جهان در خطر باشد.

۷۷.۹۹ تریلیون دلار پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۱۶

بانک جهانی بررسی کرد

تحصیلات بی کیفیت در جهان در حال توسعه

این تنها کمیت تحصیلات نیست که اهمیت دارد، کیفیت آن نیز مهم است. هرچند می‌توان به راحتی دریافت که در هر کشوری چه تعداد از مردم تحصیل کرده هستند و تا چه مقطعی پیش رفته‌اند اما نمی‌توان میزان یادگیری آنها را به درستی و با دقت مشخص کرد. بانک جهانی اخیراً مطالعه‌ای در این زمینه انجام داده و تلاش کرده کیفیت تحصیل را هم اندازه‌گیری کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد ۶۰ درصد از کودکان ابتدایی در خانواده‌های با درآمد متوسط، نمی‌توانند به مهارت‌های حداقلی در ریاضیات و خواندن دست پیدا کنند. این در حالی است که کودکان در کشورهای توسعه‌یافته به مراتب وضعیت بسیار بهتری دارند. این مسئله در نوع خود، بحران تحصیلی و یادگیری به شمار می‌آید که میلیون‌ها کودک را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد.

۹ درصد افزایش سطح درآمد به ازای هر سال تحصیل فرد به‌ویژه برای زنان

نگاه صندوق بین‌المللی پول به وام مسکن روغن کاری اقتصاد با وام

وام به صورت کلی می‌تواند لولاهای اقتصاد را روغن کاری کند. افراد می‌توانند به کمک پولی که در آینده به دست می‌آورند در زمان حاضر روی چیزی سرمایه‌گذاری کنند. مثلاً می‌توانند خانه بخرند. این جریان به صورت تئوری به نظر خوب می‌آید. اما بحران بزرگ اقتصادی که جهان را در سال ۲۰۰۸ درگیر کرد، به خوبی نشان می‌دهد که این وام‌های سنگین در حوزه مسکن، می‌تواند بسیار خطرناک نیز باشد. بررسی‌های جدید صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد افزایش بدهی وام‌های حوزه مسکن، یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های اقتصادی است که کشورهای جهان با آن مواجه هستند و امکان دارد در آینده کشورهای بسیاری را درگیر کند. به همین خاطر است که سیاست‌گذاران به دنبال راه‌هایی برای کاهش عواقب وام‌های مسکن هستند. آنها باید تا جای ممکن جلوی خطرات احتمالی را بگیرند.

۲۱ درصد نرخ متوسط وام مسکن در اقتصادهای نوظهور

شورای جهانی طلا اعلام کرد

طلا هنوز خواهان دارد

تا ابتدای سال ۲۰۱۰ تقریباً تمامی بانک‌های مرکزی در دنیا، فروشندگان محض طلا بودند اما درست از آن تاریخ به بعد، آنها به خریداران خالص طلا تبدیل شدند. البته همه بانک‌های بزرگ به دنبال خرید طلا نیستند اما این روزها تقریباً اکثر بانک‌های بزرگ جهان سعی در انباشت این فلز گرانبها دارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد بانک‌های مرکزی در ابتدای سال ۲۰۱۶ تقریباً ۱۷.۸ درصد از کل حجم طلای موجود در جهان را دارا بودند؛ این رقم تاکنون افزایش قابل توجهی داشته‌است. بانک‌های مرکزی در هر کشوری باید میزان عرضه پول را مدیریت کنند. در واقع مسئولیت ثبات نظام مالی و اقتصادی در هر کشور به عهده بانک مرکزی در آن کشور است. به همین خاطر است که از طلا به عنوان پشتوانه خود استفاده می‌کنند.

۱۷.۸ درصد از کل طلای موجود در جهان در بانک‌های مرکزی کشورهای ذخیره شده‌است



خشونت رکورد زد

مجلات غربی از صفت «تروریستی» برای حملات یک بومی آمریکایی استفاده نکردند

نشریات انگلیسی‌زبان در اواخر سپتامبر و اوایل اکتبر همچنان ترامپ را جزو تیتراها و عکس‌های اصلی خود حفظ کرده‌اند. برخورد آمریکا با کره شمالی هنوز دارای اهمیت خبری برای این نشریات است. در اوایل اکتبر، حمله یک فرد مسلح بومی آمریکا به مخاطبان یک کنسرت در لاس‌وگاس همه را در بهت و وحشت فرو برد و این احساس روی جلد مجلات نیز منعکس شد. سوچی در میانمار دیگر موضوعی بود که مجلات در لایه‌لای تحلیل‌های خود از برخورد‌هایش نسبت به کشتار مسلمانان روهینگیا انتقاد کردند.

ساعد یزدانجو

دبیر بخش کتاب ضمیمه

تایم

۱۶ اکتبر ۲۰۱۷
آخرین کابوس آمریکا
در لاس‌وگاس بدون
عکس و طرح



شماره آخر مجله «تایم» در ۱۶ اکتبر، چند روز پس از کشتار لاس‌وگاس منتشر شد که بزرگ‌ترین کشتار تاریخ معاصر آمریکا به شمار می‌رود. طرح جلد این شماره، هیچ عکس یا تصویرسازی‌ای ندارد و فقط فهرستی از کشتارهای اخیر آمریکا در آن آمده که از بالا محوتر هستند و کشتار لاس‌وگاس پررنگ وسط صفحه دیده می‌شود. در زیر آن نیز نوشته شده است: «کابوس آمریکا». نشریات آمریکایی اصلاً از این کشتار به عنوان حمله‌ی تروریستی نام نبرده‌اند و منتقدان می‌گفتند چون قاتل که دست به قصابی تماشاگران یک کنسرت موسیقی کانتری زده بود آمریکایی بوده، از لفظ «تروریست» استفاده نشده، در صورتی که اگر قاتل مسلمان یا مهاجر بود، خیلی سریع آن را تروریستی می‌نامیدند.

شدت جنگ در سوریه کمتر شده و داعش قدرت خود را در این کشور کمتر می‌بیند اما همچنان پناهجویان زیادی در اروپا سوری هستند و آنها چشم به مرکل دارند که در انتخابات اخیر آلمان دوباره قدرت را حفظ کرد. طرح جلد نسخه آسیایی شماره مجله «تایم» در ۱۰ اکتبر یک مادر و کودک پناهجوی سوری را در عکس منتشر کرده که کنار قالب پنجره یک خانه محقر ایستاده‌اند. در این شماره همچنین نتایج یک نظرسنجی در ۲۵ کشور جهان منتشر شده که از مردم آنها پرسیده شده است آیا ورود مهاجران به کشور آنها تأثیرات مثبتی هم داشته است. ۴۵ درصد مردم عربستان سعودی، ۴۴ درصد هندی‌ها و ۴۰ درصد بریتانیایی‌ها به این سؤال پاسخ مثبت داده‌اند. اما تنها ۵ درصد مجارستانی‌ها و ۱۴ درصد فرانسوی‌ها

گزارش‌ها و تحلیل‌های این شماره بود. طرح جلد شماره ۲۹ سپتامبر «نیوزویک» بسیار طرح جلد معروفی شد به این دلیل که تیتراژ آن چنین بود: «دیوانه‌ای پشت نقاب». این عنوان و طرح جلد درباره مقاله‌ای تحلیلی به قلم چارلز سیکس بود که می‌گفت چطور راست‌گرایان در آمریکا عقل خود را از دست دادند و روح خود را فروختند و به استقبال دونالد ترامپ رفتند.

رئیس‌جمهور کنونی آمریکا کارهای عجیب و غریب زیادی می‌کند و بارها و بارها روی جلد «نیوزویک» رفته و بارها مسخره شده است. این شماره نیز یکی از همان شماره‌ها بود که ترامپ را هدف حملات خود قرار داده بود. شاید بتوان گفت که «نیوزویک» چند مضمون یکسان در تقریباً همه شماره‌های خود دارد: ترامپ و روسیه دو مضمون از این مضامین است. در این شماره نیز گزارشی درباره روسیه منتشر شده بود، درباره اینکه روسیه سرانجام واحد پولی مجازی را به رسمیت شناخته است، اما معلوم نیست که چه کارهای غیررسمی‌ای می‌تواند با واحد پولی مثل «بیت کوین» انجام دهد.

در ماه سپتامبر، آمریکا شاهد طوفان‌های خیلی شدیدی بود و یکی از گزارش‌های شماره ۲۹ سپتامبر «نیوزویک» به همین پدیده اختصاص داشت. در این گزارش عکس‌های متعددی از مناطق توفان‌زده منتشر شده بود و میزان خسارات اقتصادی و رفتاری‌های مردمی که بی‌خانمان شده بودند توصیف شده بود.

روی جلد شماره ۲۲ سپتامبر «نیوزویک» به باروری مردان اختصاص داده شده بود و عنوان آن چنین بود: «چه کسی اسپرم‌های آمریکایی‌ها را می‌کشد؟» این مطلب درباره گزارشی بود که در آن گفته شده میزان باروری مردان در آمریکا به طور ناگهانی کاهش پیدا کرده و این مسئله، همه را نگران کرده است. این شماره «نیوزویک» هم تلاش کرده بود ترامپ را به این مسئله نیز ربط بدهد و در تیتراژ فرعی روی جلد نوشته بود: «ما نمی‌توانیم ترامپ را مسئول این اتفاق بدانیم - یا می‌توانیم؟»

نیوزویک

۱۳ اکتبر ۲۰۱۷
ترامپ می‌خواهد
خدایگان اسطوره‌ای
را هم اخراج کند



روی جلد آخرین شماره مجله «نیوزویک» ترامپ را نشان داده، به شکل نقاشی معروف میکل‌آنژ به نام «آفرینش آدم» که روی سقف نمازخانه سیستین کشیده شده بوده است. در این طرح جلد، خدایگان اسطوره‌ای دستش را به سمت ترامپ دراز کرده اما ترامپ خطاب به او می‌گوید: «تو اخراجی!» در این طرح، یک دست ترامپ به سمت خدایگان دراز شده و در دست دیگری تعدادی اسکناس دلار دارد. مطلب این طرح که داخل مجله به تفصیل منتشر شده، درباره رابطه ترامپ با مسیحیان آمریکایی و تضاد گفته‌ها و اعمال او با سیاست‌های محافظه‌کارانه آنهاست. در این شماره، تحلیلی مطول درباره امنیت ملی آمریکا در زمانی که ترامپ کره شمالی را تهدید به برخورد کرده، چاپ شده است. آینده داعش و جنگ سرد جدیدی که پوتین به راه انداخته نیز از دیگر مطالب این شماره «نیوزویک» است.

مجله «نیوزویک» علاقه زیادی به مسائل داخلی و مشکلات روسیه دارد و طرح جلد شماره ۶ اکتبر خود را به بزرگ‌ترین گروه بدنام گانگستری در روسیه اختصاص داده بود. یک گزارش خیلی جالب دیگر در همین شماره، به اظهار نظر دانشمندان علوم مغز و اعصاب درباره آنچه در مغز دونالد ترامپ می‌گذرد پرداخته بود. این مطلب این سؤال را مطرح کرده بود که آیا از مغز ترامپ می‌توان این‌طور برداشت کرد که او خطرناک‌ترین آدم روی زمین است؟ مثل خیلی از شماره‌های قبلی، این بار نیز جنگ سایبری و حملات اینترنتی روسیه به آمریکا مضمون یکی دیگر از

فورچون



سپتامبر ۲۰۱۷

**جنون بیت‌کوین و قمار
سرمایه‌گذاران روی آن
کسب‌وکارها را متحول
خواهد کرد**

بیت‌کوین و رمزگذاری واحدهای پولی مجازی سوزده طرح و تیتیر جلد شماره سپتامبر مجله «فورچون» است. در این شماره، حروف‌نگاری درشتی از تیتیر «جنون زنجیره‌های بلوکی» منتشر شده است که به شیوه تولید واحدهای پول مجازی در اینترنت اشاره دارد. در مطلب مربوط به این تیتیر، نوشته شده است که چطور بیت‌کوین و رونق آن باعث افزایش جرم و جنایت می‌شود، چطور این فناوری انقلابی در حوزه پولی باعث دگرگون شدن کسب‌وکارها خواهد شد و چرا هر کسی، از وال‌استریت گرفته تا وال‌مارت، در حال قمار کردن روی آن است. در این شماره، گزارشی نیز از فهرست ۴۰ فرد خلاق و نوآور زیر ۴۰ سال منتشر شده است که بر جهان حکومت می‌کنند. اولین نفر این فهرست امانوئل مکرون، رئیس‌جمهور جوان فرانسه، است. نفر دوم مارک زاکربریگ، نفر سوم چنگ ویی و جیان لیو هستند که شعبه «ووبر» در چین را خریداری کرده‌اند.

بلومبرگ بیزینس‌ویک



۲ اکتبر ۲۰۱۷

**تعجب و شگفتی از
قوانینی که به زنان
عربستانی آزادی‌های
بی‌سابقه می‌دهد**

آخرین نسخه خاورمیانه هفته‌نامه «بلومبرگ بیزینس‌ویک» به تاریخ اول اکتبر، اصلاحات عربستان سعودی در حوزه زنان را روی جلد آورده است. تیتیر این نسخه چنین است: «رانندگی در میان تغییر: مسیر پیش روی زنان در عربستان سعودی». در این شماره مطلبی منتشر شده است درباره اینکه چرا با وجود اینکه سود شرکت‌ها در حال افزایش است، دستمزد افراد افزایش پیدا نمی‌کند. نویسنده این تحلیل می‌نویسد که این یک روند جهانی است و باید به‌طور سراسری مطالعه شود. بلمبرگ بیزینس‌ویک در اول اکتبر آخرین شماره نسخه آمریکا خود را نیز منتشر کرد که طرح روی جلد آن پرت‌های از بتن، مشاور سابق ترامپ، بود. بتن با این که از کابینه خارج شد اما همچنان در کابینه و روی شخص ترامپ نفوذ زیادی دارد و با در نظر گرفتن این که جنگ‌طلبی‌های او می‌تواند بحران‌هایی را در سراسر جهان به وجود بیاورد، بسیاری را نگران کرده است. ■

درس‌هایی که آمریکا می‌تواند از اولین جنگ کره در رویارویی اخیر با کره شمالی بگیرد و اصلاحات اخیر عربستان سعودی درباره قوانین مربوط به زنان از دیگر موضوعات مهم این شماره بود. «اکنومیست» نسخه ۲۱ سپتامبر یک پاندا را که نماد چین است در روی جلد به تصویر کشیده بود و در تیتیر یک مجله می‌پرسید: «آیا چین جوانمردانه بازی می‌کند؟» ارتباط شرکت‌های ظاهراً خصوصی در چین با دولت این کشور و کمک‌هایی که در عرصه رقابت‌های بین‌المللی دریافت می‌کنند، تحت انتقاد همیشگی شرکت‌های خصوصی غربی در مورد رقابت‌پذیری آنها بوده است. آینده اقتصادها در صورتی که شرکت‌های حوزه فناوری از میزان مشاغل بکاهند نیز گزارش مهم دیگر این شماره بود.

نیویورکر



۹ اکتبر ۲۰۱۷

**مکزیک، از اینجا رانده و
از آنجا مانده**

آخرین شماره مجله «نیویورکر» که مربوط به ۹ اکتبر است، طرح جلدی را منتشر کرده درباره شرکتی که آدم‌هایی را برای برگزاری مهمانی‌ها اجاره می‌دهد که به یکی از مطالب هنری این شماره مربوط است. در این نسخه، تحلیل مفصلی درباره ارتباط آمریکا و مکزیک و مسائل مرزی آن منتشر شده است. در این تحلیل گفته شده است که وضعیت رئیس‌جمهور مکزیک در نوع ارتباط با آمریکا بسیار دشوار است چون از طرفی فشار بر او زیاد است که با ترامپ وارد معامله شود و از سوی دیگر، فشار سهمگینی هم بر او وارد می‌شود که از دستورهای رئیس‌جمهور همسایه شمالی سرپیچی کند.

مطلب دیگری هم درباره احتمال درگیری اتمی کره شمالی و آمریکا در این شماره منتشر شده است. کره شمالی انواع آزمایش‌های موشکی و هسته‌ای را انجام داده و ترامپ مدام از در تهدید با این کشور صحبت کرده است. این تهدیدها به حدی بوده که عده‌ای از تحلیلگران احتمال بروز یک جنگ را جدی گرفته‌اند. «نیویورکر» ۲ اکتبر هم روی جلد خود را مثل اغلب موارد به طرحی انتزاعی اختصاص داده بود که مربوط به مضامین ادبی و هنری داخل مجله بود. در این شماره، تحلیلی درباره وضعیت سوچی در برمه با عنوان «بت سقوط کرده» منتشر شده بود که می‌گفت موضع‌گیری این برنده جایزه صلح نوبل در قبال کشتار مسلمانان روهینگیا، وجهه او را در سطح جهان تخریب کرده است.

گفته‌اند که مهاجران برای کشور و جامعه آنها اثر مثبتی در بر داشته‌اند. گزارش مفصلی در این شماره درباره همه‌پرسی استقلال در کردستان عراق و نیز گزارشی طولانی درباره طوفان ماریا در پورتوریکو، منتشر شده است.

طرح شماره ۲ اکتبر مجله «تایم» به خوبی وضعیت حزب دموکرات را در برابر حزب جمهوری خواه در سیاست داخلی آمریکا نشان می‌داد. طرح جلد، یک فیلم عظیم‌الجنه بود که نماد جمهوری خواهان به شمار می‌رود و این فیلم، روی خرطومش یک الاغ کوچک را که نماد حزب دموکرات است، بلند کرده بود. تیتیر جلد می‌گفت که حزب دموکرات آمریکا در بدترین وضعیت خود از سال ۱۹۲۹ میلادی تاکنون قرار دارد.

اکنومیست



۷ اکتبر ۲۰۱۷

**بازار رو به ترقی است؛
آیا قیمت‌ها خیلی
بالاست؟**

آخرین شماره مجله «اکنومیست» به قیمت‌های بازارهای جهانی پرداخته و گفته در همه حوزه‌های اقتصادی و تجاری بازار رو به ترقی است؛ حالا باید پرسید آیا قیمت‌ها بیش از اندازه بالا است یا نه. در این شماره تحلیلی منتشر شده است درباره بحث همیشگی کنترل سلاح در آمریکا و اینکه بعد از کشتار لاس‌وگاس در آمریکا که یک آمریکایی بیش از ۵۰ نفر را در کنسرت کشت، این قوانین باید تغییر بکند یا نه. همه‌پرسی کاتالونیای اسپانیا و آشوبی که در این کشور و اتحادیه اروپا درست کرده، از دیگر مضامینی است که اکنومیست این شماره به آن پرداخته است. یکی دیگر از گزارش‌های تحلیلی این شماره، میزان پرداخت دستمزد به زنان است که به طور سنتی گفته می‌شود کمتر از مردان تعیین و پرداخت می‌شود. بحران در برزیل و دستگیری مسئول برگزاری المپیک ریو به دلیل فساد نیز از دیگر گزارش‌های این شماره اکنومیست است.

شماره ۳۰ سپتامبر با تصویری از امانوئل مکرون، رئیس‌جمهور فرانسه، روی جلد به «نظم نوین اروپا» اشاره کرده بود. در طرح روی جلد این شماره، مکرون در مرکز تصویر و زیر نور موضعی قرار گرفته بود، در حالی که تصویری مبهم از آنگلا مرکل، صدراعظم آلمان، در بخش تاریک صحنه به چشم می‌خورد. گزارش تحلیلی این مطلب می‌گفت که به تدریج فرانسه در اروپا قدرت می‌گیرد و آلمان را در تصمیم‌گیری‌ها به حاشیه می‌راند. در این شماره، چندین صفحه پرورنده ویژه‌ای با مضمون «فرانسه مکرون» منتشر شده بود.



RAMIREZ THE WEEKLY STANDARD
2017 © CREATORS.COM



@Ramireztoons

michaelpramirez.com

جنگ توئیتری ترامپ

نگاه میشل رامیرز برنده جایزه پولیتزر به توئیتریهای ترامپ

دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری آمریکا همیشه به خاطر توئیتهای جنجالی‌اش در کانون توجه رسانه‌ها قرار گرفته‌است. میشل رامیرز بارها با کارتون‌های خود این مسئله را مورد توجه قرار داده و او را به باد انتقاد گرفته‌است. ترامپ با توئیتهای خود در دنیا آشوب به پا می‌کند، یک روز دنیای سیاست را مختل می‌کند و روز دیگر بازار را به لرزه درمی‌آورد. به همین خاطر رامیرز توئیتهای ترامپ را به موشک تشبیه کرده‌است.



بی. اسمالر کارتون‌نویست نیویورکر
واقعا برایت اهمیت دارد یا اصلا گوش نمی‌دهی؟



کارتون‌نویست نیویورکر
آیا کسب‌وکاری با چشم‌انداز خوب اقتصادی دارید؟



دیو گرلایند کارتون‌نویست گلوبال تایمز



جو برگر و پاسکال وایس کارتون‌نویست‌های گاردین



کارتون‌نویست اکونومیست

.....آکادمی.....



راه ناهموار توسعه

قدم بعدی در مسیر آینده اقتصادی کدام است؟

خطرات ناشی از بی توجهی به تصمیمات بشر تا جایی است که آینده را به ورطه نابودی می کشاند. شاید همه کشورها برای رسیدن به توسعه تلاش می کنند ولی کمتر کشوری است که از مسیر علم به این راه وارد شده است و تصمیمات آنها تمام ابعاد انسانی را در بردارد. ما وقتی از توسعه متوازن حرف می زنیم، گویی از کلاف سردرگم مشکلات می گوییم؛ مشکلات آموزشی، تحصیلی، نیروی انسانی کارآمد، رشد اقتصادی، توسعه شهری و روستایی، توجه به آب و خاک؛ علم اقتصاد و اینکه چقدر روشنفکران و اقتصاددانان در گفتمان خود به اقتصاد بها می دهند. نقشه راه توسعه است و مسیر ناهموار. در این پرونده به ابعاد مختلف توسعه پرداخته شده است.

اقتصادخواهی نافر جام

غربت اقتصاددان، غفلت سیاست گذار

آیا اقتصاد در ایران علم است؟ چقدر علم اقتصاد در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی به کار می‌آید و پیوند بین علم و سیاست در حوزه اقتصاد چقدر است؟ اینها پرسش‌هایی است که مدام در حوزه اقتصاد مطرح می‌شود. با این بهانه از محمد طبیبیان، اقتصاددان خواستیم که این مقاله را در اختیار خوانندگان آینده‌نگر قرار دهد.

تجربیات



محمد طبیبیان

اقتصاددان

چرا باید خواند:

اگر می‌خواهید موانع و مشکلات ساختاری اقتصاد ایران را بشناسید و بدانید چرا هر بار که از مشکلات اقتصادی می‌گویید به ساختارهای ناکارآمد اشاره می‌کنید، حتماً این مقاله را بخوانید. این پاسخی برای پرسش‌های شماست.

نکته‌هایی که باید بدانید

- کنترل اداری نرخ ارز منجر به واردات فراوان کالاهای خارجی و ضربه زدن به تولید داخلی و بخش‌های صادراتی شده است.
- برخی افراد و جریان‌های سیاسی و اجتماعی سنتی اصولاً با نوع گفتمانی که در بخش سنت فکری اقتصاد تشریح شده مخالف هستند.
- عده‌ای هنوز از رویای عقاید کمونیستی در نیامده‌اند و بر مبنای برداشت ایدئولوژی، از دخالت‌های حکومتی حمایت و آن را توجیه کرده‌اند.
- عده‌ای از افراد و جریان‌ها هستند که مسابقه در جهان امروز را نیازمند استعداد و توان و آمادگی‌های جان‌فرسا می‌بینند که یا توان و یا تمایل کسب آن آمادگی‌ها را ندارند؛ به جای راه ابداع و ابتکار، کارآفرینی و تولید راه‌رانت‌خواری و بهره‌جویی را راحت‌تر یافته‌اند.
- وجود درآمدهای نفت و یک بخش اقتصاد دولتی، خوان گسترده‌ای را فراهم کرده که قوانین نارسا، سازمان‌دهی فسادآمیز و نهادهای نظارتی ناکارآمد شرایط بهره‌مندی از آن را فراهم کرده است.

و مالزی که در سال ۱۳۶۰ وضعیتی ضعیف‌تر از کشور ما داشته یا در حد مشابه قرار داشته‌اند، طی این سال‌ها از ما پیشی گرفته‌اند. چین که شروع دیر هنگام‌تری داشته است نیز طی سال‌های اخیر از نظر تولید ملی سرانه از ما پیشی گرفته و از نرخ رشد بالاتری نیز برخوردار بوده است. دو نمودار بالا نمی‌تواند تصویر واقع‌گرایانه‌ای ارائه کند. زیرا کشورهای مزبور از شرایط مشابهی شروع نکرده‌اند. برای مثال کشور ما در سال‌های مختلف از درآمد قابل‌ملاحظه نفت برخوردار بوده در حالی که کشورهای سنگاپور، چین و مالزی شرایط فقر و عقب‌ماندگی بیشتری داشته‌اند. برای برطرف کردن این تمایزها تولید سرانه کشورها را به نحوی همسان کرده‌ایم که سال پایه برای همه معادل ۱۰۰ باشد و به این ترتیب روند تولید ملی سرانه این کشورها به صورت شاخص در نمودار ۳ ترسیم شده است. در این مورد نیز رشد اقتصادی سریع کشورهای چین و سنگاپور آنها را در شرایط بارزی قرار می‌دهد چنان‌که روند رشد سایر کشورها در مقایسه در بخش پایینی نمودار متمرکز می‌شود. در این مورد نیز دو مورد چین و سنگاپور از نمودار حذف شده و در نمودار ۴ سایر کشورها ترسیم شده‌اند. در این نمودار مشخص می‌شود که اگر شرایط اولیه برتری را که ناشی از درآمدهای نفت بوده است برطرف کنیم، علی‌رغم تداوم کسب درآمدهای نفتی در سال‌های بعد باز کارکرد اقتصاد کشور از اقتصادهای در حال رشدی مانند چین، سنگاپور و مانند آن به‌نحو بارزی ضعیف‌تر بوده بلکه از مواردی مانند ترکیه، هند و پاکستان نیز ضعیف‌تر بوده است.

کدام اقتصاددان؟

آیا برای علاج علت‌های دیرزمان اقتصاد کشور وجود تخصص و مهارتی به نام اقتصاددان لازم است؟ شاید پاسخ به این پرسش بتواند در توضیح چرایی اینکه ما نمی‌توانیم مشکلات اقتصادی خود را حل کنیم راه‌گشا باشد. چرا مشکل تورم که عمدتاً در کشورهای مختلف حل شده در کشور ما قابل حل نیست؟ چرا در هر خانه یک یا چند جوان یا فرد در سنین کار وجود دارند و اما اقتصاد کشور نمی‌تواند مسئله اشتغال را حل کند و نرخ بیکاری پنهان و آشکار از ۲۰ درصد جمعیت فعال بالاتر است، خصوصاً در بین خانم‌ها که علی‌الاصول به دلیل مشکلات مختلف نرخ مشترک نیز بسیار پایین است؟ چرا نرخ رشد اقتصادی برای چند دهه بسیار پایین بوده است؟ اقتصاد کشور ما با برخورداری از درآمد نفت، بدون تلاش چندانی از طرف دولت در برنامه‌ریزی و تجهیز منابع بایستی بتواند دارای رشد متوسطی حدود ۲،۵ درصد باشد، پس چرا نرخ رشد اقتصادی کشور از این میزان نیز پایین‌تر بوده است؟ چرا کشورهای مثل مالزی، سنگاپور، کره جنوبی، ترکیه و چین... که چهل سال پیش درآمد سرانه‌ای پایین‌تر از ما داشتند امروزه در وضعیت بهتری قرار دارند؟ این‌گونه پرسش‌ها مرتباً از طرف فعالان اقتصادی، برخی فعالان سیاسی، روزنامه‌نگاران و مردم عادی به کرات مطرح می‌شود و پاسخ جامع و رضایت‌بخشی نیز از

رژیم ایران از سال
۱۳۵۳ کنترل اداری
بازارها را با ایجاد
صندوق حمایت
مصرف‌کنندگان در
سال ۱۳۵۳، مرکز
بررسی قیمت‌ها
در سال ۱۳۵۴ و
سازمان حمایت از
مصرف‌کنندگان
در سال ۱۳۵۶
آغاز و مقدمات
دخالت‌های مخرب
در تخصیص منابع
و ایجاد بازارهای
دوگانه و ضایعات
پایان‌ناپذیر
اقتصادی را فراهم
کرد

بوده و افرادی مورد حمایت مالی، اداری، شغلی و پوشش تبلیغی قرار گرفته‌اند که به پر خاش و هتاک‌ها به این رشته و پژوهشگران آن مشغول بوده‌اند. بسیاری افراد به عنوان اقتصاددان مطرح بوده‌اند که سرمایه معاش و منصب آنان نفی این رشته بوده است.

نگاهی به آن سنت فکری و پژوهشی که در جهان امروز علم اقتصاد خوانده می‌شود

اقتصاددانان نیز مانند متخصصان سایر علوم برای شناخت، درک، تحلیل و چاره‌یابی مسائل و پیچیدگی‌های جهان امروز لازم هستند، و آموزش دیده‌اند یا باید آموزش ببینند. به زبان دقیق‌تر در طی سه قرن اخیر اقتصاددانان نیز مانند فیزیک‌دانان و متخصصان سایر علوم در ایجاد و جهت‌دهی به دنیای مدرن نقش داشته‌اند و ابزار علمی و تحلیلی آنان از روند تأثیرپذیری متقابل بین حیطه اندیشه و رخداد به‌دور نبوده است. به همین دلیل نیز سنت تفکر و اندیشه و پارادایم‌های فکری و روش پژوهش، از این سنت و تاریخ جدا نبوده است. حال به مرور اجمالی این سنت فکری می‌پردازیم. چرا برخی افراد زمینه آموختن اقتصاد را ندارند یا آن را مغایر تمایلات خود می‌دانند و یا با این رشته در تخصص هستند؟ پاسخ نیز به سابقه سنت پدیدار شدن و تحول دانش اقتصاد به عنوان یک رشته مستقل معرفت در حدود سیصد سال اخیر برمی‌گردد. اقتصاد همراه و همگام با ظهور عصر خرد و اندیشه مدرن زاده شد. یعنی بر مبنای محوریت حقوق فردی و خصوصاً حق انتخاب فردی بنا شد که یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های عصر خرد از قرن هفدهم به بعد بود.

در همین سنت بود که تغییر پارادایم مفهوم ثروت توسط آدام اسمیت در قرن هجدهم مطرح شد. یک وجه این تغییر پارادایم مربوط به تغییر در مفهوم ثروت جوامع بود. تا آن زمان برداشت عمومی از ثروت ملل ذخایر طلا و نقره و جواهرات، زیورهای دربار و اسباب جنگ، پیروزی در رزم و غارت بود. این نوع ثروت بر محوریت حکومت درباری، اشراف، طبقات حاکم و نظامیگری و نظامیان می‌توانست سازمان یابد. لیکن آدام اسمیت استدلال کرد که ثروت ملت‌ها ظرفیت تولید کالاها و خدماتی است که برای انسان معمولی مفید است. یعنی کشوری ثروتمندتر است که بتواند خوراک، پوشاک مسکن، وسایل زندگی و رفاهی، آموزش، خدمات بهداشتی و... بیشتری تولید کند. این نوع جوامع که تولید را کانون فعالیت قرار می‌دادند بر محور تولیدکنندگان، نوآوران، تکنوکرات‌ها، مدیران، بازرگانان، حسابداران، حقوق دانان و دانشمندان می‌توانستند سازمان یابند. یعنی یک تغییر مفهومی در پارادایم رایج پیرامون ثروت علاوه بر نتایج اقتصادی، عواقب اجتماعی و سیاسی بی‌سابقه‌ای هم داشت، که تاریخ جوامع غربی در سه سده اخیر را رقم زده است.

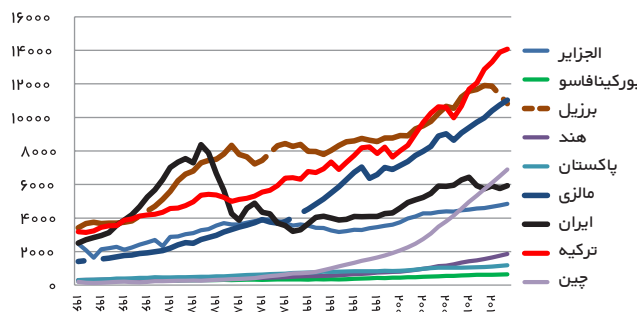
طرف هیچ مرجعی مطرح نمی‌شود.

چین یکی از اقتصادهای موفق این چهار دهه بوده است. «دنگ شیائو پینگ»، رهبر اصلاحات چین را مرد تاریخ‌ساز بی‌بدیلی می‌دانند. زیرا سیاست‌های او توانست نیم‌میلیارد انسان را از زیر خط فقر بیرون بیاورد و همان سیاست‌ها توسط دولت‌های بعد از او هم ادامه داشته و نتایج درخشانی به بار آورده است. این سیاست‌ها چه بود؟ به‌طور خلاصه چیزی نبود جز معرفی اقتصاد مبتنی بر مکانیزم بازار و قیمت. کشور چین یک کشور کمونیستی بود و از نظر رسمی هنوز هم هست، لیکن یک تغییر پارادایم از اقتصاد کمونیستی به اقتصاد مبتنی بر آزادی فعالیت اقتصادی در کشور معرفی و پایدار شد و نتیجه درخشانی نیز به دست داد.

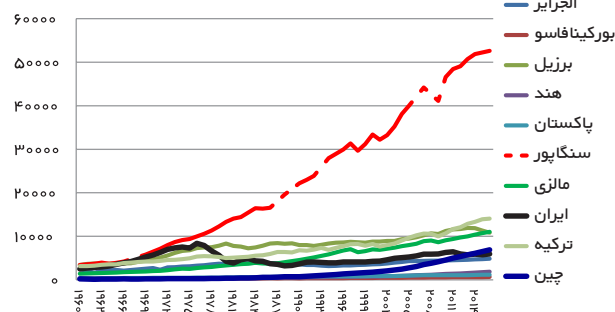
او که از رهبران انقلاب کمونیستی بود به دلیل افکار اصلاح‌طلبان در ایام خشونت و هرج و مرج که مائو تحت عنوان انقلاب فرهنگی ساز کرده بود بین سال‌های ۱۹۶۶ تا ۱۹۷۶ زندانی بود. اما پس از مرگ مائو طرفداران او به قدرت رسیدند و اقدامات اصلاحی او آغاز شد. لیکن این امر بدون تدارک نبود. برای مثال تجربه‌ای را بیان می‌کنم که ممکن است تکراری هم باشد. در سال ۱۳۷۰ یکی از جوانان همکار من در سازمان برنامه برای شرکت در سمیناری به چین رفت و هنگام بازگشت مهم‌ترین گزارشی که ارائه کرد و برای او هم شگفت‌آور بود این بود که چینی‌ها یک لشکر اقتصاددان در ده جهانی تربیت کرده‌اند که در انجام تحقیق و نوشتن مقالات در سمینار مزبور درخششی در حد یا بهتر از برخی اقتصاددانان غربی شرکت‌کننده داشتند. بدون متخصصان با مهارت‌های رده جهانی چین نمی‌توانست اقتصاد خود را سازمان‌دهی کند بازارهای ارز و بازارهای مالی و پولی و بانک‌های رده بین‌المللی ایجاد کند، نظام مالیاتی مناسب و یاور بخش تولید و پیشرفت برقرار کند و در جهان تجارت بین‌المللی جایگاه قابل توجهی بیابد و نهادهای نظارتی لازم برای حسن پیشرفت امور را فراهم سازد.

به‌جهت مقایسه می‌توانم ادعا کنم که نهادهای مهم اقتصادی کشور مانند بانک مرکزی، سازمان برنامه، اقتصاد و دارایی، وزارت خارجه، وزارت صنعت و تجارت و سایر وزارت‌خانه‌ها و سازمان‌های مالی و بیمه‌ای کشور، از موارد معدود و درعین حال مهجور که بگذریم، فاقد تخصص‌های اقتصادی هستند که بتواند در سطح جهانی قابل مقایسه باشد. می‌دانیم که کشورهایی مانند ترکیه، عربستان، امارات، هند و پاکستان هم در این مورد دستاوردهای بیشتری داشته‌اند. علی‌رغم این واقعیت در کشور ما حمله به معدود مراکز آموزش علمی اقتصاد از طریق ایجاد جو تبلیغاتی منفی، مشکل تراشی، اختلال و یا توقف فعالیت آنها ادامه داشته است، و در مقابل نهادهای متعددی ایجاد شده که هدف آنان تبلیغ و تحریف و تشکیک در تفکر علمی اقتصاد

تولید ناخالص سرانه کشورهای منتخب پس از حذف سنگاپور بر حسب دلار ثابت



تولید ناخالص سرانه کشورهای منتخب بر حسب دلار ثابت



آیا این برداشت در مورد عملکرد انسان‌ها در همه جوامع قابل تسری است؟

آیا انگیزه‌های رفتاری نیازهای انسانی، کمبود منابع، ضرورت تخصیص بهینه، نیاز به تقسیم کار و در نتیجه دادوستد... برای ساکنان شهر سیدنی در استرالیا و مردم بدوی ساکن بوت‌زارها و پیروان آیین‌های مختلف صادق است؟ پاسخ نیز یک پاسخ روراست است. به‌جز افراد معدود در جوامع بشری، شبیه دیوژن که کلاً از قید مادیات رست و در یک خمره زندگی می‌کرد یا به بیان حافظ «جز افلاطون خم‌نشین شراب»، اکثر مردم چه کاسب، کارگر، تاجر، صنعتگر، خانم خانه‌دار، آموزگار، هنرمند، یا فرد بیابان‌گرد یا فرد چادرنشین یا ویلاشین، سیاستمداران و فربیکاران و زورگیران و متکدیان و... بیشتر اوقات به دنبال خیر و منفعت و مطلوبیت شخصی هستند و همه هم گاهی رفتار دیگر خواهانه دارند. همه نیز با مشکل کمیابی منابع و ضرورت تخصیص بهینه روبرو هستند. اینکه حرکت‌های خودخواهانه سیاستمداران و فربیکاران و متکدیان و زورگیران، اصل دست نامرئی را ضایع نکند هم نیازمند مقداری مهندسی اجتماعی یا به‌قولی سیاست‌گذاری خاص است که بخش قابل‌ملاحظه‌ای از رشته اقتصاد را در بر می‌گیرد و از حیطة بحث حاضر خارج است.

اجازه دهید از زاویه دیگری نیز به مطلب نگاه کنیم. به نظر می‌رسد در جامعه ما بسیاری از حسابان اقتصادی که قاعدتاً در حد شعور عرفی باید قابل درک باشد، یا درک نمی‌شود یا اغماض و یا انکار می‌شود. برای مثال هنگامی که کالا یا خدمتی چه خیار و هندوانه چه خدمات تاکسی یا پزشک یا آب آشامیدنی و کشاورزی و هوا برای استنشاق کمیاب‌تر می‌شود خواهی نخواهی گران‌تر می‌شود. این شامل اعتبارات بانکی، ارزهای خارجی، طلا، دارایی‌های دیگر و فضای ترافیک شهری و... نیز می‌شود. همچنین اگر عرضه اینها ثابت باشد لیکن تقاضا افزایش یابد قیمت بالاتر می‌رود. برای برخی کالاها و خدمات قیمت شامل پولی است که مردم مستقیم پرداخت می‌کنند مانند پولی که برای خرید خیار و هندوانه پرداخت می‌شود. برای برخی شامل هزینه اتلاف منابعی هم می‌شود که مردم برای دست‌یابی به آن متحمل می‌شوند، مانند اتلاف وقت و اعصاب برای بهره‌مند شدن از فضای ترافیکی محدود شهر یا ضایع شدن عمر به دلیل آلودگی آب‌وهوا. به‌طور خلاصه باید گفت که برای تخصیص بهینه همه این منابع نیز کارآمدترین شیوه راهکار قیمت است. برای مثال تخصیص فضای محدود ترافیک شبیه تجربه شهرهای بزرگ دنیا مانند سنگاپور برای حل مسئله ترافیک، از طریق قیمت‌گذاری عبور خودروها از هر نقطه شهر است. یا برای کاهش آلودگی هوا، اخذ مالیات هیدروکربور و یا تعیین سهمیه آلودگی برای کارخانه‌ها و ایجاد بازار بین واحدهای آلوده‌ساز است. به‌طور خیلی مختصر نیز می‌توان گفت که این مشکلات تخصیص منابع نیز از طریق سهمیه‌بندی و بخش‌نامه و دستورالعمل، و دستور و تنبیه حل‌شدنی نیست و این شیوه‌ها چه‌بسا به فساد و ناکارآمدی بیشتر می‌انجامد.

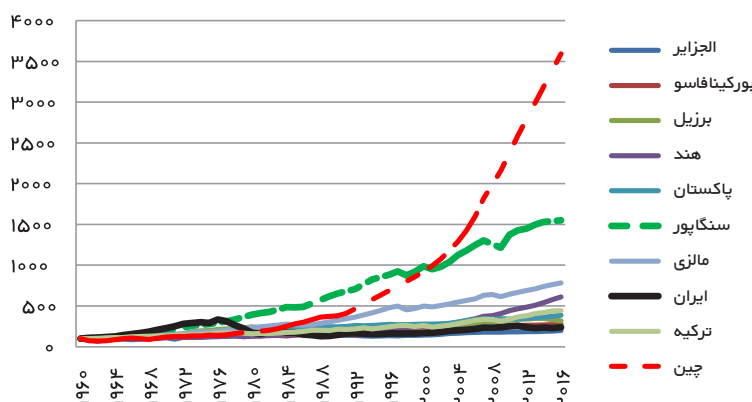
جمعیت شبه‌اقتصاددانان

در کشور ما یک اغتشاش پرجنجال در اظهار نظر، نظریه‌پردازی، نقد و حتی هتاکسی و پرخاش در اظهار نظر پیرامون اقتصاد علمی در جریان بوده است. در اوایل پیروزی انقلاب انکار اقتصاد، همراه با سایر علوم اجتماعی، وضعیت قطعی داشت و قرار نبود حتی با بازگشایی دانشگاه‌ها این رشته‌ها بازگشایی شود. در برخی مراکز اقداماتی برای بازنویسی جدید این رشته‌ها و ایجاد مطالب متفاوت شروع شد، که البته به جایی هم نرسید و فقط درجه آشننگی را در فضای ذهنی جامعه در مورد این زمینه‌های معرفت افزایش داد. برای درک آن تنزل منزلت یک مورد را ذکر می‌کنم. فردی که در یک بخش

این زمینه فکری در اندیشه اقتصاد جایگاه خاص خود را یافت. اعتقاد به محوریت تولید و تقسیم کار، ضرورت تجارت و مبادله داوطلبانه، حق انتخاب فردی چه در مشارکت در تولید و تجارت و چه در انتخاب سبک زندگی و چه در مشارکت در نحوه اداره جامعه، و احترام به حقوق مالکیت مادی و معنوی و... عواقب جدایی‌ناپذیر این پارادایم جدید بود.

یک تصحیح مهم در مفهوم خیر و شر هم توسط آدام اسمیت انجام شد که بسیار تعیین‌کننده بود. معمولاً در آموزش اخلاقی از عهد عتیق تا قرن هجدهم به مردم پند داده می‌شد که به دنبال منافع شخصی نباشند و از شر آن بگذرند و به دنبال خیر عمومی و منفعت دیگران باشند. این خلاصه بسیاری از پندهای کش‌دار اخلاقی بوده است. همین مفهوم هم پیوسته موجب کشش و کوشش‌ها و تعارض‌های رفتار فردی و اجتماعی و سرچشمه بسیاری ریاکاری‌ها شده؛ چه اینکه ذات انسان و علاقه بقا در او انگیزه قوی در حفظ منافع و پیگیری اهداف شخصی را ایجاد می‌کند. آموزش اخلاقی رایج هم عکس آن را توصیه می‌کرد. همین تعارض درونی است که رفتاری را ایجاد می‌کند که سعدی به زبان ساده‌ای بیان می‌کند «ترک دنیا به مردم آموزند/ خویشان سیم و غله اندوزند». آدام اسمیت این تعارض را بر اساس مفهومی به‌عنوان اصل دست نامرئی برطرف کرد. به این معنی که متوجه شد بسیاری از اهداف و اعمال انسان که بر اساس منافع شخصی پیگیری می‌شود منجر به خیر عمومی هم می‌شود. یعنی اینکه اگر افراد در چارچوب اصول اخلاقی عام به دنبال منافع شخصی باشند مثل این است که با یک دست نامرئی به‌دنبال منافع عموم هستند. او می‌گوید ما نان و گوشت و لبنیات خود را مدیون خیرخواهی و دیگرخواهی نانوا و قصاب و شیرفروش نیستیم، بلکه آنان نان و گوشت و لبنیات برای ما تولید می‌کنند و به نزدیک محل ما می‌رسانند به‌خاطر منافع شخصی خودشان. به همین ترتیب یک کارآفرین، متحمل هزینه و زحمت و تقبل خطر می‌شود و کالای جدیدی را به بازار می‌آورد برای منافع شخصی. لیکن در این میان تعدادی شغل ایجاد می‌کند و بخشی از نیاز جامعه به یک کالا یا خدمت را نیز تأمین و با پیگیری منافع خود منافع عمومی را نیز تأمین می‌کند. جوامع غربی در حدود سه قرن اخیر بر اساس اندیشه‌های این دست فلاسفه شکل گرفت و دانش‌های اجتماعی از جمله اقتصاد نیز با نظاره کارکردهای آن جوامع و ایجاد گفتمان عقلایی پیرامون آن و نقد و تحلیل و کمک به بهبود و رفع ایرادهای آن شکل گرفت و چنین است که علوم اجتماعی امروز از جمله اقتصاد دربرگیرنده این تجربه انسانی و انباشت شیوه‌های عقلایی درک، تصحیح و تکمیل آن بوده است و از این سنت جدا نیست.

رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای مختلف با فرض نقطه شروع برابر در سال اول ۱۰۰۰



در سال‌هایی علی‌رغم تداوم کسب درآمدهای نفتی در سال‌های بعد باز کارکرد اقتصاد کشور از اقتصادهای در حال رشدی مانند چین، سنگاپور و مانند آن به‌نحو بارزی ضعیف‌تر بوده بلکه از مواردی مانند ترکیه، هند و پاکستان نیز ضعیف‌تر بوده است.

چرا
شبیه اقتصاددانان
در ایران میدان‌دار
بوده‌اند، و هرچه
بی‌پروا تر بوده‌اند،
در صحنه
ماندگار تر بوده‌اند
و شانس آنان در
استفاده از منابع
مالی عمومی و
فرصت‌های شغلی
بیشتر بوده است؟

که در زیر توضیح داده خواهد شد فراهم کرده‌اند. سوم افراد و جریان‌هایی هستند که مسابقه در جهان امروز را نیازمند استعداد و توان و آمادگی‌های جان‌فرسا می‌بینند که یا توان و یا تمایل کسب آن آمادگی‌ها را ندارند و مانند شرکت‌کننده یک مسابقه دو هستند که می‌خواهند بدون دویدن برنده شوند. به‌جای راه ابداع و ابتکار و کارآفرینی و تولید راه رانت‌خواری و بهره‌جویی و عوام‌فریبی و سواری مجانی را بسیار راحت‌تر یافته‌اند و در ایجاد و پایداری این راه‌ها تلاش می‌کنند و نهادهای اجتماعی و مدنی کشور هم قادر به جلوگیری از این گروه‌ها و چاره‌سازی در مقابل آنان نبوده‌اند. وجود درآمد نفت و یک بخش اقتصاد حکومتی نیز خوان گسترده‌ای را فراهم کرده که قوانین نارسا، سازمان‌دهی فسادآمیز و نهادهای نظارتی ناکارآمد شرایط بهره‌مندی از آن را فراهم کرده است. اجازه دهید دو مورد به‌صورت گذرا مطرح شود. در دهه ۱۹۷۰ قیمت نفت چند برابر افزایش یافت، در ژاپن تلاش برای کنترل قیمت فراورده‌های نفتی برای مدت کوتاهی انجام شد، لیکن در شرایطی که در بازار، قیمت‌ها افزایش می‌یافت کنترل اداری قیمت سبب ایجاد بازار سیاه شد. با ایجاد بازار سیاه و شکل‌گیری فعالیت‌های مافیایی در اطراف این بازار دولت ژاپن بلافاصله کنترل قیمت‌ها را برداشت و بازار فراآورده را به عرضه و تقاضا سپرد و زمینه فساد را برطرف کرد. در آمریکا در سال ۱۹۷۰ به دلیل افزایش نرخ تورم، دولت نیکسون همراه با برخی برنامه‌های دیگر دستور تثبیت قیمت‌ها و دستمزدها را برای ۹۰ روز صادر کرد. پس از ظهور کمبود در برخی بازارها و ظهور علایم شکست سیاست‌ها این اقدامات به‌تدریج رها و تا سال ۱۹۷۴ منتفی شد. همراه با این اقدامات و درحالی که این روش‌ها در آمریکا به دلیل ناکامی برچیده می‌شد، رژیم ایران از سال ۱۳۵۳ کنترل اداری بازارها را با ایجاد صندوق حمایت مصرف‌کنندگان در سال ۱۳۵۳، مرکز بررسی قیمت‌ها در سال ۱۳۵۴ و سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان در سال ۱۳۵۶ آغاز و مقدمات دخالت‌های مخرب در تخصیص منابع و ایجاد بازارهای دوگانه و ضایعات پایان‌ناپذیر اقتصادی را فراهم کرد. هرچه این روش‌ها از جمله کنترل قیمت ارز و نرخ بهره بیشتر تداوم یافته ساختارهای منفایی را نیز در اطراف خود ساخته که در مقابل اصلاح مقاومت و مقابله می‌کنند.

انتخاب اینکه چه نوع تخصص‌هایی قادرند نیروی انسانی لازم را برای حرکت دادن اقتصاد کشور در مسیرهایی مانند اقتصاد چین، مالزی، سنگاپور، برزیل، هند و مانند آن فراهم کنند و چه مهارت‌ها و تخصص‌هایی تداوم روندهای ارائه‌شده در نمودارهای بالا را رقم خواهند زد، وظیفه تصمیم‌گیرندگانی است که خواهان‌خواه مسئول سرنوشت ملت ایران نیز خواهند بود. ■

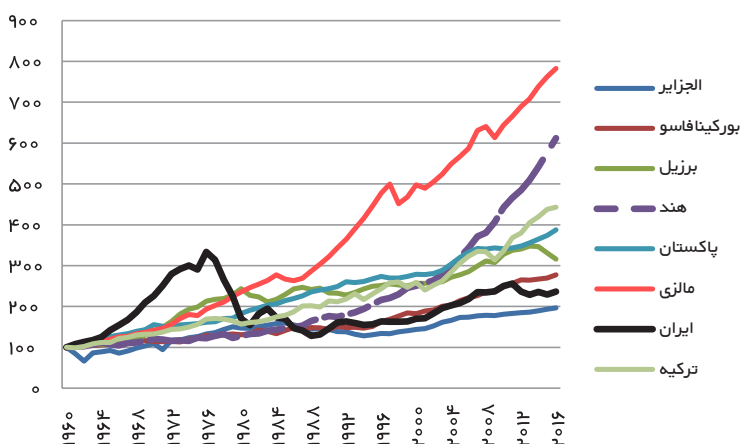
حکومتی مشغول بود برای عضویت هیئت علمی اقتصاد در یکی از دانشگاه‌ها درخواست داده بود و در فرم مربوط به درخواست استخدام خود مقابل مدرک تحصیلی نوشته بود فوق‌دیپلم فنی معادل دکترای اقتصاد! کسانی وجود دارند که ده‌ها سال به‌عنوان مدرس اقتصاد حقوق گرفته‌اند و در مقدمه کتاب‌هایی که نوشته‌اند، و در حقیقت ترجمه ناقص و مغلوطن از منابع خارجی است، تأکید کرده‌اند که این مطالب اصولاً در جامعه ما کاربرد ندارد! این منش چند بعد دارد: اول وجه غیراخلاقی کار این افراد است. اگر مطالب را قبول ندارید چرا ده‌ها سال برای تدریس ناقص همان مطلب حقوق گرفته‌اید؟ دوم به‌عنوان یک متفکر متوسط هم باید بتوانید و بلکه وظیفه دارید آنچه را فکر می‌کنید در جامعه ما کارگر می‌افتد بیابید و تبیین و تدریس کنید.

گروهی بوده‌اند که اصولاً یک کتاب مقدماتی اقتصاد را هم نخوانده‌اند و در این زمینه تألیفات فراهم کرده‌اند که جز آشفته‌گویی مطلبی در بر ندارد. کسانی از مراکز دکترا گرفته‌اند و به مشاغل هیئت علمی دست‌یافته‌اند که یک کتاب هم که در دوره بعد از لیسانس دانشگاه‌های معتبر جهان تدریس می‌شود نخوانده‌اند و قادر به درک مطالب آن نیستند و بر اساس این مدارک به شغل هیئت علمی و پست و مقام هم دست می‌یابند. کسانی وجود داشته‌اند که بدون تحصیل در رشته اقتصاد و حتی مطالعه بیش از مطالب روزنامه‌ای، مشاور اقتصادی مقامات سیاسی بوده‌اند. یک گروه جالب‌توجه، صاحب‌نظران خودساخته و پرداخته بانکداری جایگزین هستند. مراکز به‌اصطلاح پژوهشی و آموزش عالی وجود دارند که وظیفه آنان انتقاد و رد کردن آنچه در جهان امروز علم اقتصاد شناخته می‌شود است. منابع مالی قابل ملاحظه‌ای صرف می‌شود تا افرادی الگوی بومی یا ملی یا ایرانی یا... اقتصاد و توسعه ایجاد کنند و البته هیچ ثمری نیز از این هزینه‌ها تاکنون عاید نشده است. برخی افراد که به مقامات و مشاغل دست‌یافته‌اند سال‌ها ادعا کرده‌اند برخی خط‌مشی‌های اقتصاددانانی که سعی در تأکید بر حرفه‌ای بودن نظرات خود دارند، سیاست‌هایی است که از بانک جهانی یا مؤسسات مشابه دیکته شده است. طی سال‌ها اتهام زدن نه در این مورد مدرک و شواهدی ارائه کرده‌اند و نه حامیان سیاسی و برکشندگان آنان نیز از آنها در مقابل این اتهامات غیراخلاقی شواهد و دلیلی طلب کرده‌اند. گویی فقط مخالف‌خوانی با عقلانیتی که امروز علم اقتصاد خوانده می‌شود کافی است. به این مجموعه‌های ذکر شده باید چپ‌گرای زنگارنگی را اضافه کرد که پس از سرنگونی نظام‌های کمونیستی، عنوان‌های جدیدی بر خود نصب کرده‌اند و جدا از نقادی و آشفته‌سرایی حتی چند صفحه از دستاورد کار آنان موجود نیست که مطلب مشخصی ارائه کرده باشند. نگاهی دوباره به روندهای موجود در نمودارهای بالا ببینیم، برخلاف مورد چین و سنگاپور و مالزی، در کشور ما هیچ لشکری از شبه‌اقتصاددانان نبوده که بتواند تغییری در آن روند ایجاد کند، گرچه بسیاری از شغل‌های اقتصادی در قوای مختلف برای بیشتر سال‌های گذشته (درواقع به‌جز موارد و سال‌های معدود) توسط این نوع افراد تأمین شده است. چرا این شبه‌اقتصاددانان میدان‌دار بوده‌اند، و هرچه بی‌پروا تر بوده‌اند، در صحنه ماندگار تر بوده‌اند و شانس آنان در استفاده از منابع مالی عمومی و فرصت‌های شغلی بیشتر بوده است؟

توجیه وجود این شرایط چیست؟

برای این وضعیت محیط بر اندیشه و روش اقتصاد در کشور ما چند توضیح قابل‌ارائه است. یکم اینکه برخی افراد، و جریان‌های سیاسی و اجتماعی سنتی اصولاً با نوع گفتگویی که در بخش سنت فکری اقتصاد تشریح شد مخالف هستند و برخی از مخالفت‌ها از این مأخذ سرچشمه می‌گیرد. گروه دوم کسانی هستند که از رویای عقاید کمونیستی درنیا می‌دهند و بر مبنای برداشت ایدئولوژی، از دخالت‌های حکومتی حمایت و آن را توجیه کرده‌اند. این گروه یک پیوند فکری و کاری بین گروه اول و گروه سوم

روند تولید ناخالص داخلی کشورهای مختلف پس از حذف چین و سنگاپور با فرض نقطه شروع برابر سال اول=۱۰۰



روشنفکران درباره اقتصاد و توسعه چه می گویند؟

صورت‌های استعلایی و گفت‌وگویی اندیشه روشنفکری

جایگاه مسئله اقتصاد در اندیشه روشنفکران چیست؟ روشنفکران درباره اقتصاد چه می گویند؟ برخی فکر می کنند در اندیشه و گفت‌وگوی روشنفکران، اقتصاد جایگاه برجسته‌ای ندارد و روی سخن آنها مدام سیاست است و فرهنگ یا جامعه. اما در این مقاله به جایگاه اقتصاد در اندیشه روشنفکران هم اشاره شده است.

باز

استعلایی آمیخته با اندیشه مطلق‌گرا، انتزاعی، کلیت‌نگر، و دارای نگرش جهانی و عام‌گرایانه است. نقش روشنفکر استعلایی این است که حقیقت را برای تمام کسانی که قادر به دیدن یا گفتن آن نیستند عیان کند. این الگوی روشنفکری می‌کوشد عقل را برپا دارد و «استاد حقیقت و عدالت» جهانی و «وجدان آگاه همه‌کس» و حامل اخلاق و ارزش‌های سیاسی و اجتماعی جهان‌شمول باشد.

روشنفکران گفت‌وگویی، در عین ارتباط با سطح جهانی، در چارچوب جامعه‌ای خاص کار می‌کنند و می‌اندیشند. این روشنفکران علاوه بر استفاده از الگوهای عام دانش به تولید اندیشه مستقل در چارچوب شرایط خاص جامعه خود نیز اهمیت می‌دهند. در این الگوی فرهنگی، دانش‌ورز در عین آشنایی با اندیشه‌های متنوع دوران خود و درک فرایندها و رخدادها، عام و جهانی، نظریه اجتماعی خود را بر مبنای زمینه‌های تاریخی و جغرافیایی قرار می‌دهد و حتی در هنگامه طرح سؤالات عام شرایط خاص را ملحوظ می‌دارد. روشنفکر گفت‌وگویی مشخصه دورانی است که مردم شرایط خویش را می‌شناسند و می‌توانند افکار و خواسته‌های خویش را بیان کنند و نیازی به سخن‌گویی متعالی ندارند.

فرهنگ روشنفکر گفت‌وگویی، دیدگاه‌های مختلف را برای دستیابی به کلیت با هم پیوند می‌زند و بین آنان گفت‌وگو درمی‌اندازد. این فرهنگ، بر مبنای چندگرایی معرفت‌شناختی می‌کوشد تا منطق متفاوت اندیشه در بین گروه‌های اجتماعی گوناگون را با همدیگر نزدیک سازد. حقیقت در این دیدگاه حتی هنگامی که از اصل جهان‌شمولی و عام‌گرایی تبعیت می‌کند در شرایط ملموس و انضمامی مورد داوری قرار می‌گیرد و هنگامی که از اصلی خاص دفاع می‌کند می‌کوشد به لایه‌های عام اندیشه نیز توجه کند. این روشنفکران می‌کوشند تا ضمن درک دیدگاه‌های گروه‌های گوناگون اجتماعی و فکری، از طریق پیوند دادن، ترکیب و یکپارچه‌سازی آنها به یک حقیقت ترکیبی و میان‌ذهنی که در عین حال تا حدی مورد توافق و رضایت طرف‌های گوناگون است، دست پیدا کنند.

فرهنگ گفت‌وگویی روشنفکری به یک معنا فرهنگی سیاسی است که هدف آن ایجاد پیوند بین جهان‌بینی‌ها و ایدئولوژی‌های گوناگون در یک جامعه است. رسالت روشنفکران مزبور عبارت از باور به «مفهومی پویا از حقیقت» و تلاش برای روشن ساختن مقوله کلیت از طریق ترکیب و در هم آمیختن دیدگاه‌های مختلف است. فرهنگ روشنفکران گفت‌وگویی به دلیل بازبودن در برابر جهان‌بینی‌ها و ایدئولوژی‌های متنوع دوران، در برابر فرهنگ کشیش‌ان قرون میانه قرار می‌گیرد که در جامعه خویش از حق نظارت انحصاری برای قالب‌ریزی و بازسازی جهان‌بینی‌ها برخوردار بودند و این نظارت را به یاری تدریس، موعظه و اعتراف گرفتن انجام می‌دادند. روشنفکر گفت‌وگویی در برابر «حق انحصاری تفسیر» به تفسیر گوناگون و شیوه‌های متنوع اندیشه و تجربه مجال خودنمایی و رسمیت می‌بخشد. روشنفکر گفت‌وگویی به جای تقویت نقش سیاست ایدئولوژیک،

فرهنگ روشنفکری از یک‌سو یکی از خرده‌فرهنگ‌های مؤثر در جوامع معاصر محسوب می‌شود و از سوی دیگر انواع خرده‌فرهنگ روشنفکری به‌نوبه خود گرایش‌های فرهنگی متفاوت در جامعه را صورت‌بندی می‌کنند. به این دلیل شناخت الگوهای متنوع فرهنگ روشنفکری در هر جامعه در واقع کمک به شناخت گرایش‌های فرهنگی در آن جامعه است. فرهنگ روشنفکری پدیده‌ای همدست و یکسان نیست و خود بر جنبه‌های مختلف فرهنگ تأکید دارد. فرهنگ همواره دارای دو بعد گذشته‌گرا و آینده‌نگر، جهانی و محلی، همسانی و تفاوت، عام‌گرایانه و خاص‌گرایانه است. فرهنگ‌های مختلف روشنفکری نیز با شیوه‌های مختلف بر یکی از این ابعاد دوگانه و یا بر تعامل بین آنها تأکید دارند. کارکرد سیاسی و فرهنگی روشنفکران تا حد زیادی به صورت تفکر آنان بستگی دارد. در یک نگرش کلی می‌توان از دو نوع/صورت فرهنگ روشنفکری سخن گفت: استعلایی و گفت‌وگویی.

فرهنگ استعلایی روشنفکری در تعیین اعتبار اندیشه به معیارهای عقلانی و کلی اهمیت می‌دهد. در این الگو، اندیشه و حقیقت پدیده‌ای عام و جهانی هستند که در چارچوب مکانی و زمانی محدود نمی‌شوند و روشنفکر عام‌گرا دارای دغدغه‌ها و مسائل عمومی و کلی است. در این فرهنگ فکری، رسیدن به حقیقت کلی از یک مسیر متعالی می‌گذرد؛ روشنفکران نقشی نخبه‌گرایانه دارند و از طریق ارتباط با منابع مطلق حقیقت اعم از دین، خرد، لوگوس، روح، ذهن متعالی، خدا و... می‌توانند به دریافت روشنی از حقیقت نایل شوند و آن را برای توده‌ها به ارمغان بیاورند. قلمروی مطلق حقیقت فراسوی تاریخ و جامعه وجود دارد؛ قلمرویی که می‌توان آن را با شیوه پدیدارشناسانه، به‌عنوان ماهیت تفکر و معرفت انسانی فهمید. این روشنفکران هستند که معرفت حقیقی و مطلق را دریافت می‌کنند و به توده‌ها منتقل می‌سازند. روشنفکران متعالی، جوهر جهان مطلق افکار و معنویات و ارزش‌ها را در میان توده‌ها رواج می‌دهند. با تدبیر روشنفکران سائق‌های کور توده‌ها بینا می‌شوند و آرمان‌های معنوی به جامه اقدامات عملی مادی ملموس می‌شوند. وظیفه روشنفکر متعالی دفاع از ارزش‌های جهان‌شمول و پایدار خرد، عدالت و حقیقت است. این روشنفکران باید بدون آلوده شدن به خاص‌گرایی‌های سیاسی و پیدایش وابستگی‌های فرقه‌ای، توده‌ای، ناسیونالیستی و طبقاتی، وظیفه اخلاقی و فرهنگی خود را پیش ببرند. ارزش‌های اخلاقی را نباید به ارزش‌های سیاسی تقلیل داد. فرهنگ روشنفکر متعالی در جهان معاصر، یادگار فرهنگ دینی، کاهنی و کلیسایی سده‌های میانه است. تعهد روشنفکر متعالی به حقیقت همانند ایمان مؤمنان به حقیقت دینی است. فرهنگ روشنفکر



محمدامین قانعی‌راد

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید
گفت‌وگویی با
روشنفکران داشته
باشید و ساخت
اندیشه آنها را درباره
سیاست، اقتصاد،
جامعه و فرهنگ
بشناسید، این مقاله را
بخوانید.

روشنفکران گفت و گویی در برابر هژمونی حقیقت استعلایی به چشم اندازهای بر ساختن حقیقت گفت و گویی می اندیشند و در برابر فشار خاص گرایی اجتماعی و تخصص گرایی معرفتی و کیش کارشناسی و دیوان سالاری برای برقراری ارتباط از میان خطوط و موانع معرفتی، اجتماعی و دیوانی تلاش می کنند.

تفکیک باومن، میان دو فرهنگ گفتمانی روشن فکران به عنوان قانون گذاران و تفسیرگران، را می توان در خصوص فرهنگ متعالی و فرهنگ گفت و گویی روشن فکران تسری داد. روشن فکران متعالی به مثابه قانون گذاران روشن فکر هیچ تردیدی را در زمینه بازنمایی اقتدار تاریخ و عقل - با ریشه اش در خصلت های عام و جهان شمول نوع انسان - بر نمی تابند. فرهنگ روشن فکران گفت و گویی را می توان با استعاره تفسیرگری توصیف کرد. این راهبرد را می توان همچون یک دگرگونی گفتمانی در فرهنگ روشن فکری در نظر گرفت. در راهبرد تفسیرگر و در «جهان بین الاذهانی ارتباطات»، معرفت با توجه به معیار درستی زبانی و در محدوده ذخیره معرفتی مشترک و متکی به ارتباطات اعضای «اجتماع خاص» در کشدنی است. مهم ترین مسئله عملی در جهانی کثرت گرا عبارت است از برقراری ارتباط میان نظام های معرفتی محصور در میان ذخیره های معرفتی شان و نظام های اجتماعی مناسبت متعلق به آنها. تفسیر در میان نظام های معرفت، وظیفه روشن فکرانی دانسته می شود که از توانایی برکشیدن خویش به بالای شبکه های ارتباطی قرارگاه نظام های متفاوت معرفتی برخوردار هستند؛ بی آنکه تماس خود را با «اندرون» این نظام ها از دست بدهند. تفسیر باید معرفت تفسیر شده را برای کسانی که درونی نیستند قابل فهم سازد. با تحول فرهنگ روشن فکران، زبان، سنت ها، سپهرهای معنایی یا شکل های زندگی به مقوله های اصلی گفتمان فرهنگی تبدیل می شوند.

در غرب عوامل مختلف ساختاری و عاملیتی در تحول اندیشه روشن فکری مؤثر بوده اند. از این دیدگاه روشن فکران به عنوان سوزهای فعال اجتماعی در شکل گیری اندیشه هایشان نقش فعالی دارند و در عین حال اندیشه آنان از عوامل ساختاری در متن سه عرصه فرهنگ، سیاست و اقتصاد تأثیر می پذیرد. بدین ترتیب، در عرصه فرهنگی دگرگونی هایی مانند نقش فرهنگ ملی، گسترش صنعت فرهنگ، توده های شدن آموزش عالی، گسترش طبقه متوسط و رسانه های جمعی، شکاف طبقاتی، جهانی شدن فرهنگ، در عرصه اقتصاد گسترش کارهای فکری و مشاغل یقه سفید، کالایی شدن و صنعت دانش، گسترش بازار دانشگاهی، گسترش بخش خدمات، رشد تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات، گسترش حرفه گرایی از جمله تغییرات مؤثر؛ و در عرصه سیاست نیز تغییراتی چون جهانی شدن سیاست و کم رنگ شدن نقش دولت - ملت، ظهور جنبش های اجتماعی جدید، دگرگونی رابطه دولت و روشن فکران، جذب روشن فکران در نهادهای حکومتی، ادغام روشن فکران در بوروکراسی و... در تحول فرهنگ روشن فکری به ویژه بعد از سال های ۱۹۶۸ و گسترش توانایی های مردم و حوزه عمومی در بیان افکار و خواسته های خویش مؤثر بوده اند. ■

نکته هایی که باید بدانید

- ▶ جهان از نیمه دوم قرن بیستم به تدریج در حال شکاف بین جهان تولید، ابزارگرایی، کارایی و بازار، و جهان انتقاد و دفاع از ارزش ها و نهادهای اجتماعی و دویارگی کامل اندیشه اجتماعی میان فنی - اقتصادی و اجتماعی - فرهنگی است.
- ▶ وظیفه روشن فکران گفت و گویی کمک به ایجاد پل های ارتباطی بین دو جهان تفکیک شده اقتصاد و فرهنگ و جلوگیری از گسترش شکاف بین تکنولوژی و جامعه است.
- ▶ جامعه اطلاعاتی با تغییرات در «رابط تولید، قدرت و تجربه» مواجه شده است که با دگرگونی بنیان های مادی زندگی اجتماعی یعنی مکان و زمان تقارن دارد.
- ▶ روشن فکران گفت و گویی در برابر هژمونی حقیقت استعلایی به چشم اندازهای بر ساختن حقیقت گفت و گویی می اندیشند و در برابر فشار خاص گرایی اجتماعی و تخصص گرایی معرفتی و کیش کارشناسی و دیوان سالاری برای برقراری ارتباط از میان خطوط و موانع معرفتی، اجتماعی و دیوانی تلاش می کنند.

همچون «میانجی پویا» میان بلوک های سیاسی و اجتماعی ناهمگون و با هدف تدارک ایدئولوژی های جامع تر یعنی ایجاد موضعی فلسفی - سیاسی با شایستگی یکپارچه کردن ایدئولوژی های سیاسی نامتجانس و مغایر عمل می کند. روشن فکر گفت و گویی می تواند بر مبنای آگاهی اجتماعی اش، دیدگاهی عام از کل فرآیند اجتماعی را بنا نهد و بر آن اساس، هم نهادهای اجتماعی و سیاسی ایجاد کند.

روشن فکر گفت و گویی، برخلاف روشن فکر استعلایی، «مرد سخن» یا «هوسپندهای بزرگ» نیست، بلکه دانشمند یا متخصصی است که رابطه مستقیم و محلی با دانش و مردم دارد و به دلیل درگیری مستقیم در ستیزه های روزمره، که بنیادی ترین و ژرف ترین نشان به حقیقت مربوط می شود، ماهیت سیاسی پیدا می کند. روشن فکران گفت و گویی در برابر هژمونی حقیقت استعلایی به چشم اندازهای بر ساختن حقیقت گفت و گویی می اندیشند و در برابر فشار خاص گرایی اجتماعی و تخصص گرایی معرفتی و کیش کارشناسی و دیوان سالاری برای برقراری ارتباط از میان خطوط و موانع معرفتی، اجتماعی و دیوانی تلاش می کنند.

در تحلیل تورن، جهان از نیمه دوم قرن بیستم به تدریج در حال شکاف بین جهان تولید، ابزارگرایی، کارایی و بازار، و جهان انتقاد و دفاع از ارزش ها و نهادهای اجتماعی و دویارگی کامل اندیشه اجتماعی میان فنی - اقتصادی و اجتماعی - فرهنگی است. با الهام از اندیشه تورن می توان گفت وظیفه روشن فکران گفت و گویی کمک به ایجاد پل های ارتباطی بین دو جهان تفکیک شده اقتصاد و فرهنگ و جلوگیری از گسترش شکاف بین تکنولوژی و جامعه است. روشن فکران مزبور باید دویارگی های ناشی از انفعال مدرنیته از سنت، خرد از احساس، مردان از زنان و حاکمان از تحت سلطه ها را دوباره با یکدیگر پیوند دهند. روشن فکران گفت و گویی باید به میانجیگری اجتماعی و سیاسی دست بزنند و با پادرمیانی بین دنیای ابزاری و دنیای نمادین، از تقلیل جامعه مدنی به یک بازار یا یک اجتماع بسته جلوگیری کنند. در فقدان وساطت روشن فکران گفت و گویی، ارتباطات میان فرهنگی میان آدمیان و نهادهای متنوع جای خود را به پیروزی انواع و اقسام بنیادگرایی های بازار، سیاست و فرهنگ می دهد.

به نظر کاستلز جامعه اطلاعاتی با تغییرات در «رابط تولید، قدرت و تجربه» مواجه شده است که با دگرگونی بنیان های مادی زندگی اجتماعی یعنی مکان و زمان تقارن دارد. جوامع عصر ارتباطات و اطلاعات را تعامل میان شبکه و فرد و تعامل میان جامعه شبکه ای و قدرت هویت می سازند. در جامعه شبکه ای، چالش های اجتماعی علیه الگوهای سلطه عموماً به شکل ساخت هویت های جماعتی و مقاومت همچون بنیادگرایی دینی، ملی گرایی، محلی گرایی و جدایی طلبی قومی بروز پیدا می کنند که عمدتاً خود را در برابر اصول سامانگر جامعه شبکه ای، پرستش تکنولوژی، قدرت جریان ها و منطق بازار تعریف می کنند. در عصر اطلاعات، با الهام از کاستلز، روشن فکران گفت و گویی در برابر گسترش هویت های مقاومت به هویت های برنامه دار می اندیشند. هویت های مقاومت ارتباط خود را با کل جامعه قطع می کنند و نهادهای خود را نه از پایین به بالا بلکه از درون به بیرون، در قالب خودی ها و غیرخودی ها بازسازی می کنند و این امر به گسترش تمایز بنیادی آدم ها می انجامد و هرچه بیشتر بر پراکندگی، تعارض و کاهش حس همبستگی بشری دامن می زند. راه حل کاستلز برای از بین بردن شکاف های عصر اطلاعات یک راه حل ارتباطی است. روشن فکران مزبور در تلاش برای گسترش ارتباط مردم با همدیگر، تقویت احساس همبستگی میان اقوام گوناگون، پیوند میان نسل ها و میان زنان و مردان، زندگی و محبت بین انسان ها را ممکن می سازند. روشن فکران گفت و گویی با اندیشه و کردار خود به این پرسش پاسخ می دهند که چگونه می توان پیوندی میان فضای به غایت بسته و پاره پاره فرهنگ ها ایجاد کرد؟ از نظر روشن فکر ارتباطی/گفت و گویی اصل مطلب، کسب قدرت نیست، بلکه بازآفرینی جامعه، ابداع سیاستی نوین، پرهیز از تضاد کور بازارهای باز و اجتماعات بسته و یافتن راهی است برای جلوگیری از فروپاشی جوامعی که در آنها فاصله میان خودی ها و غیرخودی ها، درونی ها و بیرونی ها افزایش می یابد.

پیشران‌های رشد اقتصادی در اقتصاد ایران

۵ ظرفیت برای رشد در اقتصاد ایران

بارها از رشد اقتصادی و چگونگی آن، و پایداری و ناپایداری آن گفته شده است. این بار بهانه بررسی رشد اقتصادی در ایران، پیشران‌های رشد اقتصادی است. با کدام پیشران‌ها اقتصاد ایران می‌تواند به رشد پایدار برسد؟ حمید آذرمند، تحلیل‌گر اقتصاد ایران، در این شماره به این پرسش پاسخ می‌دهد.

تجلیل‌گر



حمید آذرمند

تحلیل‌گر اقتصاد ایران

چرا باید خواند:

رشد اقتصادی

یکی از دغدغه‌های

فعلان اقتصادی و

اقتصاددانان است،

چگونه اقتصاد ایران

می‌تواند اقتصادی باشد

که نرخ رشد بالایی را

تجربه کند؟ این مقاله را

بخوانید.

در شماره گذشته، عوامل تعیین‌کننده رشد اقتصادی در اقتصاد ایران تشریح شد. همان‌طور که گفته شد، رشد اقتصادی به واسطه رشد موجودی سرمایه، نیروی کار و بهره‌وری کل عوامل تعیین می‌شود. مطالعات تجربی در اقتصاد ایران نشان می‌دهد که برای شکل‌گیری و انباشت عوامل تعیین‌کننده رشد در افق میان‌مدت، حداقل چهار دسته از عوامل، نقش کلیدی ایفا می‌کنند که عبارت‌اند از ثبات اقتصادی، تخصیص بهینه منابع، افزایش سرمایه‌گذاری و افزایش رقابت‌پذیری. عوامل مذکور زمینه شکل‌گیری ظرفیت‌های جدید برای افزایش تولید و همچنین افزایش بهره‌وری را فراهم می‌کنند و موجب تداوم و پایداری رشد اقتصادی می‌شوند.

از سوی دیگر، آمارها نشان می‌دهد با توجه به روند نزولی رشد موجودی سرمایه خالص طی یک دهه گذشته و با توجه به عدم بهبود ساختارها و سیاست‌های مؤثر بر ارتقای سهم بهره‌وری در رشد اقتصادی، چشم‌اندازی برای دستیابی به رشد اقتصادی پایدار و بالا چندان قابل‌تصور نیست. دستیابی به رشد اقتصادی بالا و پایدار الزامات بسیار دشوار و گسترده‌ای دارد و شامل طیف وسیعی از شرایط و پیش‌نیازها است. از یک‌طرف لازم است جهشی در سرمایه‌گذاری

در زیرساخت‌ها و همچنین در بنگاه‌ها رخ دهد که آن هم مستلزم حضور بیشتر بخش خصوصی و مشارکت گسترده سرمایه‌گذاران خارجی است. عامل تعیین‌کننده دیگر در رشد اقتصادی پایدار، افزایش سهم بهره‌وری در رشد اقتصادی است؛ ولی بسیاری از ساختارها و سیاست‌ها در کشور، سازگار با بهره‌وری نیستند و افزایش سهم بهره‌وری مستلزم اصلاح بسیاری از سیاست‌ها و ساختارها است.

در نهایت، دستیابی به رشد اقتصادی بالا و پایدار مستلزم شناسایی و تقویت پیشران‌های رشد است. درواقع باید گفت در سال‌های آینده، مسیر رشد اقتصادی کشور تا حد زیادی تحت تأثیر نقشی است که بخش‌های پیشران ایفا خواهند کرد و از این جهت شناسایی پیشران‌های رشد از اهمیت بسیاری برخوردار است.

بخش‌های پیشران رشد، بخش‌هایی هستند که می‌توانند با نرخ بیش از متوسط اقتصاد رشد کنند. علاوه بر آن، بخش‌هایی که بتوانند با ایجاد تقاضا برای سایر فعالیت‌های اقتصادی، موجب رشد سایر بخش‌ها شوند نیز به تعبیری یک بخش پیشران محسوب می‌شوند.

اگر به تاریخچه رشد اقتصادی پنج دهه گذشته بنگریم، به‌تناوب جای بخش‌های اقتصادی پیشران تغییر کرده است. در دهه ۱۳۴۰، که اقتصاد ایران دوره رشد پرشتابی را تجربه کرد، به ترتیب بخش نفت، خدمات عمومی و بخش صنعت، پیشران رشد اقتصادی

بودند و بیشترین سهم را در رشد اقتصادی کشور داشتند. رشد پرشتاب بخش صنعت طی دهه ۱۳۴۰ باعث شد تا به‌تدریج بخش صنعت به‌عنوان پیشران رشد مطرح شود. بنابراین در دهه ۱۳۵۰، به ترتیب بخش صنعت، نفت و خدمات عمومی پیشران رشد اقتصادی بودند. در دهه ۱۳۶۰ و ۱۳۸۰، سهم مستقیم بخش نفت در رشد اقتصادی کاهش یافت. به‌طوری‌که طی دهه ۱۳۷۰ به ترتیب بخش صنعت، مستغلات و پس‌از آن بخش حمل‌ونقل پیشران رشد اقتصادی بودند. در دهه ۱۳۸۰ به ترتیب بخش حمل‌ونقل، صنعت و ساختمان بیشترین سهم را در رشد اقتصادی داشتند. بررسی تاریخی عملکرد رشد نشان می‌دهد در پنج دهه گذشته، سهم بخش‌های اقتصادی در رشد اقتصادی تغییرات زیادی داشته است. این تغییرات در جهتی بوده است که ابتدا بخش‌های وابسته به منابع زیرزمینی و سپس بخش صنعت و به‌تدریج بخش خدمات، نقش پیشران رشد را ایفا کرده‌اند. چنین سیر تحولی در اغلب اقتصادهای جهان نیز دیده می‌شود. درواقع می‌توان گفت به‌عنوان یک روند کلی، در اغلب کشورها، بخش‌های خدماتی به‌تدریج نقش پیشران رشد را بر عهده می‌گیرند و در ایران نیز چنین بوده است.

علاوه بر آنچه به‌عنوان سهم بالفعل بخش‌های اقتصادی در رشد اقتصادی گفته شد، سهم و نقش بالقوه بخش‌های اقتصادی در رشد اقتصادی را نیز می‌توان در نظر گرفت. برخی از بخش‌های اقتصادی به دلیل برخورداری از مزیت‌ها و ظرفیت‌های خاص یا به دلیل پیوندهای قوی با سایر فعالیت‌های اقتصادی و تأمین نهاده‌ها یا ایجاد تقاضا برای سایر فعالیت‌ها، به‌طور بالقوه می‌توانند پیشران رشد اقتصادی باشند. به‌عنوان مثال کشوری مانند شیلی، با سرمایه‌گذاری‌های گسترده در زیرساخت‌های حمل‌ونقل و همچنین با ایجاد شرایط مناسب و رفع موانع قانونی جذب سرمایه‌گذاری خارجی، توانسته است ظرفیت‌های معدنی خود را فعال و بخش معادن را به پیشران رشد اقتصادی تبدیل کند. به‌عنوان نمونه‌ای دیگر، در سنگاپور بخش حمل‌ونقل، در ترکیه و مالزی بخش گردشگری و در قطر بخش انرژی نقش پیشران رشد را ایفا می‌کنند.

در اقتصاد ایران، جدای از سهم تاریخی زیربخش‌ها در رشد اقتصادی، شناسایی مزیت‌ها و ظرفیت‌های بالقوه پیشران‌های رشد اهمیت زیادی دارد. بخش‌هایی از اقتصاد ایران قابلیت آن را دارند که در آینده به‌عنوان پیشران رشد مطرح باشند که در ادامه به مهم‌ترین آنها اشاره می‌شود.

حمل‌ونقل

موقعیت منطقه‌ای ایران به‌گونه‌ای است که مزیتی برای توسعه حمل‌ونقل فراهم می‌سازد. بخش حمل‌ونقل، شامل تمام زیربخش‌های ریلی، هوایی، جاده‌ای و ترانزیت انرژی، قابلیت آن را دارد که سهم بیشتری در رشد اقتصادی ایران ایفا کند. با ایجاد زیرساخت‌های مناسب حمل‌ونقل، می‌توان سهم عمده‌ای از بازار بزرگ ترانزیت کالا، انرژی و مسافر را در منطقه به دست آورد. در منطقه، کشورهایی مانند امارات و قطر توانسته‌اند به‌خوبی از مزیت جغرافیایی خود استفاده و بخش حمل‌ونقل را به پیشران رشد تبدیل کنند. توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل مستلزم سرمایه‌گذاری‌های کلانی است که با توجه به تجربه سایر کشورها به‌ویژه هند، پاکستان و ترکیه، امکان تأمین مالی طرح‌های

کسب و کارهای مبتنی بر دانش و زیرساخت‌های فناوری اطلاعات، از یک سو قابلیت رشد و توسعه بسیار سریع را دارند و از سوی دیگر اشتغال‌زا هستند. توسعه این بخش‌ها، نیازمند رفع موانع کسب و کار و همچنین سرمایه‌گذاری کافی در زیرساخت‌های ICT است.

نکته‌هایی که باید بدانید

▶ برخی از بخش‌های اقتصادی به دلیل برخورداری از مزیت‌ها و ظرفیت‌های خاص یا به دلیل پیوندهای قوی با سایر فعالیت‌های اقتصادی و تأمین نهاده‌ها یا ایجاد تقاضا برای سایر فعالیت‌ها، به‌طور بالقوه می‌توانند پیش‌تران رشد اقتصادی باشند.

▶ توسعه معادن و محصولات معدنی، جدای از فراهم ساختن امکان صادرات محصول، می‌تواند نهاده‌های مورد نیاز صنایع داخلی را فراهم کند.

▶ با اصلاح قیمت‌ها در بازار انرژی و همچنین استفاده مناسب از نقش حاکمیتی دولت و برقراری مکانیزم‌های قیمتی و تشویقی مناسب، به تدریج مصرف‌کننده و تولیدکننده به سمت صرفه‌جویی در مصرف انرژی گرایش پیدا می‌کنند

▶ یکی از زمینه‌هایی که می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در رشد اقتصادی سال‌های آینده داشته باشد، حوزه صرفه‌جویی انرژی است. این حوزه می‌تواند به طرق مختلف عامل رشد اقتصادی کشور باشد.

▶ برخی بخش‌های اقتصادی در اقتصاد کشور وجود دارند که قابلیت رشد و گسترش سریع و کمک به رشد اقتصادی را دارند.

به طرق مختلف عامل رشد اقتصادی کشور باشد. آمارها نشان می‌دهد در اقتصاد ایران، شدت انرژی در بخش‌های مختلف اعم از مصارف خانگی، بخش حمل و نقل و بخش صنعت بسیار بالاست. سالانه مقادیر هنگفتی از منابع کشور به علت مازاد مصرف انرژی به هدر می‌رود که ریشه اصلی آن سیاست‌های بازار انرژی و سرکوب قیمت حامل‌های انرژی است. با اصلاح قیمت‌ها در بازار انرژی و همچنین استفاده مناسب از نقش حاکمیتی دولت و برقراری مکانیزم‌های قیمتی و تشویقی مناسب، به تدریج مصرف‌کننده و تولیدکننده به سمت صرفه‌جویی در مصرف انرژی گرایش پیدا می‌کنند. فعال شدن حوزه صرفه‌جویی انرژی موجب خواهد شد تقاضا برای طیف وسیعی از محصولات کم‌مصرف ایجاد شود و صنایع جدید مرتبط با صرفه‌جویی انرژی فعال شوند. همچنین با فعال شدن حوزه صرفه‌جویی انرژی، صنعت بزرگ و پرسود عرضه انرژی‌های نو و تجدیدپذیر در کشور ایجاد خواهد شد و منابع مالی هنگفتی که سالانه در اثر مازاد مصرف انرژی تلف می‌شود، صرفه‌جویی و در نهایت صرف سرمایه‌گذاری‌ها می‌شود. در حال حاضر پایین بودن قیمت حامل‌های انرژی مانع توسعه انرژی‌های نو شده است. با اصلاح قیمت‌های بازار انرژی و به کارگیری سیاست‌های حمایتی مناسب، زمینه توسعه انرژی‌های نو فراهم می‌شود و به تبع آن طیف وسیعی از صنایع مرتبط با نیروگاه‌های بادی، نیروگاه‌های خورشیدی، سیستم‌های ذخیره‌سازی انرژی و نظایر آن فعال و زمینه سرمایه‌گذاری در این صنعت سودآور و پربازده و حتی صادرات تکنولوژی‌های مرتبط فراهم می‌شود. علاوه بر آن، همان‌طور که گفته شد با اصلاح بازار انرژی و افزایش سهم انرژی‌های نو، در سطح گسترده‌ای از اتلاف انرژی و منابع مالی کشور جلوگیری می‌شود و منابع جدید می‌تواند صرف سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های اقتصادی شود.

خدمات دانش‌بنیان

علاوه بر حوزه‌هایی که به‌عنوان پیش‌تران رشد اقتصادی معرفی شد، برخی بخش‌های اقتصادی در اقتصاد کشور وجود دارند که قابلیت رشد و گسترش سریع و کمک به رشد اقتصادی را دارند. از جمله می‌توان به طیف گسترده‌ای از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌های مبتنی بر فناوری اطلاعات اشاره کرد. این گونه کسب و کارها، طیف متنوعی از انواع خدمات تخصصی و عمومی را ارائه می‌کنند و اغلب مبتنی بر زیرساخت‌های فناوری اطلاعات هستند. چنین کسب و کارهایی از یک سو قابلیت رشد و توسعه بسیار سریع را دارند و از سوی دیگر اشتغال‌زا هستند. توسعه این بخش‌ها، نیازمند رفع موانع کسب و کار و همچنین سرمایه‌گذاری کافی در زیرساخت‌های ICT است. ■

بزرگ ریلی و بزرگراهی و توسعه بنادر از طریق مشارکت بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری خارجی فراهم است. با توسعه زیرساخت‌های حمل و نقل با اتکا بر منابع بخش خصوصی و مشارکت سرمایه‌گذاران خارجی، هم زمینه توسعه سایر بخش‌های اقتصادی فراهم می‌شود و هم بخش حمل و نقل، با بازده بالایی که دارد، می‌تواند به‌عنوان یک بخش پیش‌تران رشد، سهم عمده‌ای در افزایش رشد اقتصادی کشور ایفا کند.

معدن و صنایع معدنی

یکی دیگر از بخش‌هایی که می‌تواند پیش‌تران رشد اقتصادی باشد، بخش معدن غیر نفتی و صنایع وابسته به آن است. بخش معدن و صنایع معدنی، اگرچه در حال حاضر سهم اندکی در تولید ناخالص داخلی و رشد اقتصادی دارد ولی این ظرفیت را دارد که در دهه‌های آینده یکی از پیش‌تران‌های رشد باشد. کشور ایران از ذخایر معدنی غنی به‌ویژه ذخایر سنگ آهن، مس، زغال سنگ، آلومینیوم، سرب، روی و عناصر نادر خاکی برخوردار است. برخورداری کشور از ذخایر گسترده و متنوع معدنی، ظرفیتی را فراهم می‌کند که فعال کردن آن تا مدت‌ها می‌تواند ارزش افزوده ایجاد کند. این بخش، قابلیت بالایی برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی دارد. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاری در طرح‌های بزرگ معدنی نوعاً بسیار بلندمدت و پر حجم است. علاوه بر آن، بخش معادن و صنایع معدنی، پایداری بیشتری نسبت به سایر فعالیت‌های اقتصادی دارد و از این‌رو در صورت افزایش سهم آن در اقتصاد، می‌تواند به پایداری رشد اقتصادی کمک کند.

نکته دیگری که به‌عنوان یکی از مزیت‌های توسعه بخش معدن می‌توان ذکر کرد، آن است که توسعه این بخش به‌طور گسترده‌ای تقاضا برای ایجاد زیرساخت‌های حمل و نقل ریلی، زیرساخت‌های انرژی، طرح‌های انتقال آب و صنایع بازیافت ایجاد می‌کند و با توسعه معادن و صنایع معدنی کشور، سرمایه‌گذاری خارجی در زیرساخت‌های حمل و نقل و انرژی جذابیت پیدا می‌کند. این واقعیت نیز به شکل دیگر می‌تواند به رشد اقتصادی کشور کمک کند. علاوه بر آن، توسعه معادن و محصولات معدنی، جدای از فراهم ساختن امکان صادرات محصول، می‌تواند نهاده‌های مورد نیاز صنایع داخلی را فراهم کند. در مجموع با توجه به ذخایر گسترده معدنی در کشور، قابلیت رشد سریع بخش معدن، قابلیت جذب سرمایه‌گذاری خارجی، پایداری نسبی فعالیت‌های معدنی، ماندگاری طولانی سرمایه‌گذاری‌ها، پیوندهای پسین و پیشین قوی با سایر فعالیت‌های اقتصادی و کمک به صادرات کشور، می‌توان گفت بخش معدن و صنایع معدنی کشور می‌تواند یکی از پیش‌تران‌های رشد اقتصادی در آینده باشد.

گردشگری

صنعت گردشگری و فعالیت‌های مرتبط با آن، یکی دیگر از حوزه‌هایی است که می‌تواند پیش‌تران رشد اقتصادی باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد علی‌رغم وجود ظرفیت‌ها و جاذبه‌های فراوان گردشگری در کشور، بخش گردشگری در ایران در مقایسه با کشورهای مانند ترکیه، مالزی، مصر و امارات هنوز نتوانسته است سهم قابل توجهی در رشد اقتصادی و اشتغال داشته باشد. توسعه بخش گردشگری می‌تواند تقاضا برای انواع خدمات مانند حمل و نقل، خدمات هتل و رستوران، خرده‌فروشی، صنایع دستی و نظایر آن ایجاد کند. کشور ایران به دلیل برخورداری از جاذبه‌های مناسب تاریخی، فرهنگی، طبیعی و ورزشی و همچنین به دلیل برخورداری از زیرساخت‌های مناسب خدمات درمانی و بیمارستانی، به‌طور بالقوه می‌تواند یکی از کشورهای گردشگرپذیر منطقه باشد. با توجه به ظرفیت‌های فراوان موجود در کشور، با توسعه زیرساخت‌های لازم به‌ویژه در زمینه زیرساخت‌های حمل و نقل، هتل‌داری، خدمات مالی و نظایر آن، امکان فعال کردن صنعت گردشگری به‌ویژه در زمینه گردشگری سلامت، گردشگری طبیعی و گردشگری فرهنگی فراهم خواهد شد.

صرفه‌جویی انرژی

یکی از زمینه‌هایی که می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در رشد اقتصادی سال‌های آینده داشته باشد، حوزه صرفه‌جویی انرژی است. حوزه صرفه‌جویی انرژی این قابلیت را دارد که

اندر مصائب صندوق‌های بازنشستگی

وضعیت صندوق بازنشستگی کشوری یکی از ابرچالش‌های پیش روی کشور است

بارها عنوان شده که وضعیت صندوق بازنشستگی کشوری یکی از شش ابرچالش پیش روی کشور است؛ اما در همین میانه تصمیمات دیگری گرفته می‌شود که این ابرچالش را با وضعیت وخیم‌تری مواجه می‌کند. در این مقاله درباره چگونگی وضعیت صندوق‌های بازنشستگی، از میکائیل عظیمی، مدیرعامل مؤسسه راهبردهای بازنشستگی صبا نهاد پژوهشی صندوق بازنشستگی کشوری پرسیده‌ایم. پاسخ او را بخوانید.

ن

ارقام چه می‌گویند؟

در تقابل دیدگاه‌ها و در تضاد رویکردها و در تنافر برخوردها، اما اعداد و ارقام به سان سنگ سفت و محکم و البته گویا و مفید جای خویش دارند. وقتی سخن از بحران به میان می‌آید، آن هم بحرانی درخصوص نهادهایی چندکارکردی و چند مأموریتی که دست بر قضا گستره پوشش جمعیتی و نفوذ جغرافیایی بسیار زیادی دارند، می‌توان ارقام و اعداد و جداول متعدد ردیف کرد و خود و مخاطب را با ارقامی مفصل درگیر کرد. اما به اقتضای مجال و به قاعده رعایت اختصار، چون سخن از بحران و آن هم از منظری کلان و کلی است، تنها به چند عدد گویا تکیه می‌شود.

در حال حاضر در ایران ۱۸ صندوق بازنشستگی فعالیت دارند؛ سازمان تأمین اجتماعی، صندوق بازنشستگی کشوری، صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستاییان و عشایر، سازمان تأمین اجتماعی نیروهای مسلح، صندوق کارکنان بانک‌ها، صندوق کارکنان صنعت نفت، صندوق وکلای دادگستری، صندوق کارکنان صدا و سیما، صندوق بازنشستگی کارکنان بانک مرکزی، صندوق ویژه کارکنان بیمه ایران و ۸ صندوق دیگر. در میان اینها ۴ صندوق نخست صندوق‌های اصلی و بزرگ محسوب و سایر صندوق‌ها با عنوان صندوق‌های اختصاصی یاد می‌شوند. این صندوق‌ها به ارقام سال ۱۳۹۳، اندکی بیش از ۱۶ میلیون بیمه‌شده دارند که هرماه حق بیمه بازنشستگی به صندوق‌ها پرداخت می‌کند و در برابر آن، قریب ۴۵ میلیون نفر بازنشسته دارند که هرماه به ایشان مستمری بازنشستگی پرداخت می‌کنند. البته باید گفت فقط در مورد صندوق بازنشستگی کشوری این دو رقم کلیدی در پایان بهار ۱۳۹۶ برابر بوده با ۱۳۲۶۸۸۷ نفر بازنشسته و ۱۲۶۰۰۰ نفر کسورپرداز. این دو رقم کلیدی در مورد سازمان تأمین اجتماعی بیش از ۱۳ میلیون بیمه‌شده و بیش از ۳ میلیون مستمری‌بگیر است.

اما فارغ از این ارقام، آنچه را نشان از بحران دارد شاید بتوان در واقعیات زیر جست‌وجو کرد:

- ▲ وابستگی بیش از ۷۰ درصدی صندوق بازنشستگی کشوری به بودجه دولت
- ▲ وابستگی ۱۰۰ درصدی صندوق نیروهای مسلح به بودجه دولت
- ▲ اختصاص حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان از بودجه دولت به این صندوق
- ▲ ارزش خالص کسری سازمان تأمین اجتماعی در ۶۰ سال آینده معادل بیش از ۲ برابر GDP کشور در سال ۱۳۹۵ است.

مقدمه

برای کسانی که به مرور روزنامه‌ها و مجله‌ها خو کرده‌اند و در سیلاب پیام‌های رنگارنگ تلگرامی و توئیتری، هنوز حوصله و دل‌ودماغ خواندن مطالب کمی تا قسمتی مفصل‌تر از ۱۰۰ کلمه را دارند، «مفهوم ابرچالش» عبارتی آشناست. این فقره پس از استفاده مشاور ارشد رئیس جمهوری، آقای مسعود نیلی، در چندین مقاله و چندین سخنرانی بر سر زبان‌هاست. اندکی تأمل کافی است تا بتوان یادآوری کرد که در میان شش ابرچالشی که مشاور ارشد رئیس جمهوری برشمرده، یکی هم عبارت مطمئن «صندوق‌های بازنشستگی» است. بر این اساس و با تکیه بر ادبیات مشاور ارشد، وضعیت صندوق‌های بازنشستگی در کشور به سطح و گستره‌ای از بحران رسیده که نیازمند اقداماتی عاجل، ملی و از عالی‌ترین سطوح تصمیم‌گیری است. بی‌احتیاطی با این پدیده و سهل‌انگاری با این ابرچالش نه تنها به یک حوزه یا یک گروه محدود نمانده بلکه می‌تواند تمام افراد و همه اقشار و همه حوزه‌ها را در حال و آینده به گروگان خویش درآورد.

زخمی کهنه و دردی مزمن

از قرار درد و غصه قرار نیست یکی، دو تا باشد و اگر شاعر «از آسمان تیر بلا می‌بارد» می‌بود و وضعیت ما و صندوق‌ها را می‌دید شعر دیگری می‌سرود. سخن بر سر گواه و شاهدهی است از بیماری نظام تصمیم‌گیری و عیب بسیار مهلک و نقص بسیار مخرب در نظام تدبیر کشور. در شرایطی که از کارشناسان مستقل تا مشاور ارشد و حتی شخص رئیس‌جمهور از وضعیت بحرانی و خطیر صندوق‌ها با عباراتی همچون وضعیت قرمز، ابرچالش و فراتر از بحران یاد می‌کنند در طنزی تلخ و گزنده، در اتاق‌ها و پشت کرسی‌های تصمیم‌گیری، آش‌هایی مسموم و مهلک بر سیاق گذشته برای صندوق‌ها می‌پزند. در شرایطی که به استناد مطالعات روشن و متقن، تخفیف‌های مغایر با اصول بیمه‌ای و ارفاق‌های نافی مبانی بازنشستگی از مهم‌ترین عوامل ایجاد بحران در صندوق‌ها شناسایی شده‌اند، دقیقاً در زمانی که مقامات عالی کشور از ابرچالش صندوق‌ها سخن می‌گویند و رسانه‌ها از اعلام خطر ایشان انباشته شده، در مجلس و کمیسیون‌ها باز بر طبل ارفاق‌های مغایر با اصول بیمه‌ای و نافی مبانی بازنشستگی چه پرصدا و چه پرهیمنه می‌کوبند!



میکائیل عظیمی

مدیرعامل مؤسسه راهبردهای بازنشستگی صبا - نهاد پژوهشی صندوق بازنشستگی کشوری

چرا باید خواند:

- ایا شما با واژه «ابرچالش» آشنا شده‌اید؟ آيا اين خطر‌ها به گوش شما خورده است؟ می‌گویند وضعیت صندوق بازنشستگی از همین ابرچالش‌هاست. چرایی و چگونگی این ابرچالش را بخوانید.

در شرایطی که از کارشناسان مستقل تا مشاور ارشد و حتی شخص رئیس‌جمهور از وضعیت بحرانی و خطیر صندوق‌ها با عباراتی همچون وضعیت قرمز، ابرچالش و فراتر از بحران یاد می‌کنند، در اتاق‌ها و پشت کرسی‌های تصمیم‌گیری، آش‌هایی مسموم و مهلک بر سیاق گذشته برای صندوق‌ها می‌پزند.

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ چهار صندوق بزرگ، سازمان تأمین اجتماعی، صندوق بازنشستگی کشوری، صندوق بیمه اجتماعی کشاورزان، روستائیان و عشایر، و سازمان تأمین اجتماعی نیروهای مسلح، به ارقام سال ۱۳۹۳، اندکی بیش از ۱۶ میلیون بیمه‌شده دارند.
- ▶ صندوق‌های بازنشستگی بزرگ، قریب ۴.۵ میلیون نفر بازنشسته دارند که هر ماه به ایشان مستمری بازنشستگی پرداخت می‌کنند.
- ▶ در صندوق بازنشستگی کشوری در پایان بهار ۱۳۹۶ حدود ۱۳۲۶۸۸۷ نفر بازنشسته و ۱۲۶۰۰۰۰ نفر کسور پرداز بوده‌اند. این دو رقم کلیدی در مورد سازمان تأمین اجتماعی بیش از ۱۳ میلیون بیمه‌شده و بیش از ۲ میلیون مستمری‌بگیر است.
- ▶ هر چند بحث نقدینگی و فرآیند تأمین منابع مالی برای پرداخت مستمری‌های ماهانه از اهمیت و ضرورت ویژه‌ای برخوردار است، اما نمی‌توان بر مباحث بنیادینی که آینده نزدیک را رقم می‌زند و تکلیف آتی به روشن می‌کنند، چشم پوشید.
- ▶ وقتی دشواری و سختی تأمین مالی برای پرداخت حقوق ماهانه بازنشستگان در میان است و با اندکی تأخیر کار به تحصن و اعتراض‌های به‌جا و پر خاش‌ها و اضطراب‌های اداری و اجتماعی می‌کشد، سخن گفتن از سایر ابعاد شاید فانتزی و ایده‌آلیستی به نظر آید.
- ▶ آنچه را نشان از بحران دارد شاید بتوان در واقعیات زیر جست‌وجو کرد:
- ▶ وابستگی بیش از ۷۰ درصدی صندوق بازنشستگی کشوری به بودجه دولت
- ▶ وابستگی ۱۰۰ درصدی صندوق نیروهای مسلح به بودجه دولت
- ▶ اختصاص حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان از بودجه دولت به این صندوق
- ▶ ارزش خالص کسری سازمان تأمین اجتماعی در ۶۰ سال آینده معادل بیش از ۲ برابر GDP کشور در سال ۱۳۹۵ است.

می‌توان چهار ملاک و معیار پایه و بنیادین را پیش کشید و صد البته روشن است که هریک از این ملاک‌ها را می‌توان بسط داد و به زیرشاخص‌هایی گویاتر و روشن رسید. این چهار شاخص عبارت‌اند از: کارایی، جامعیت، فراگیری و کفایت.

مراد از کارایی پاسخ به این پرسش است که ارائه خدمت توسط صندوق‌ها با چه هزینه‌ای است و آیا با کمترین هزینه ممکن انجام می‌شود. جامعیت ناظر به تنوع خدمات است. چرا که براساس ادبیات حوزه بازنشستگی، خدمات متعددی مانند بازنشستگی، از کارافتادگی ناشی از کار و غیر ناشی از کار، غرامت ایام بیماری، مستمری بازماندگان، کمک‌هزینه‌های خانواده، زایمان، بیمه تکمیلی درمان و نظایر اینها را می‌توان در نظر داشت. شاخص جامعیت در مورد تنوع سید خدمت ارائه‌شده بحث می‌کند. در قاعده یا ملاک فراگیری سخن از میزان پوشش خدمت است. اینکه چند درصد از جامعه (جمعیت) تحت پوشش هستند و چه تعداد از جامعه هدف از این خدمت بی‌بهره‌اند و در پایان ملاک کفایت اثربخشی خدمت را ارزیابی می‌کند. به بیان دیگر آیا خدمت ارائه‌شده برای رفع نیازهای تعریف‌شده و منتخب کافی است یا خیر.

به نظر می‌رسد هر چند بحث نقدینگی و فرآیند تأمین منابع مالی برای پرداخت مستمری‌های ماهانه از اهمیت و ضرورت ویژه‌ای برخوردار است، اما نمی‌توان بر مباحث بنیادینی که آینده نزدیک را رقم می‌زند و تکلیف آتی به روشن می‌کنند، چشم پوشید. در این چارچوب به نظر می‌رسد هر گزینه و هر پیشنهادی برای مقابله با اصلاح وضعیت بحرانی صندوق‌های بازنشستگی باید بتواند از آزمون چهار قاعده یادشده پیروز بیرون آید و گرنه جایی برای لنگیدن باقی خواهد ماند و استخوانی در زخم.

در یک کلام آنکه، بر اساس برآوردها طی دهه آتی، کمک دولت به صندوق‌ها به ارقام هنگفتی معادل ۴۰ درصد بودجه خواهد رسید. زمانی این رقم بیانگر بحران است که دقت شود در حال حاضر نیز دولت برای تأمین هزینه‌های جاری و مصرفی خود در تکاپوست و ماه‌هاست که خبری از اعتبارات و بودجه عمرانی نیست! این همه یعنی تهی شدن دولت از نقش توسعه‌ای و راهبردی در اقتصاد و از منظر دیگر به معنای از دست رفتن توان و ظرفیت سرمایه‌گذاری که همین تک‌کلمه کافی است تا به بیکاری و سپس به انواع مصیبت‌های اقتصادی دیگر و انواع فجایع اجتماعی راه برد.

زندهارهایی که کمتر رعایت می‌شوند

حالی که بالاخره و صد البته دیر هنگام، مقامات به بحرانی شدن وضعیت صندوق‌های بازنشستگی ملتفت شده‌اند، شوربختانه گویی مصیبت فقط همین ارقام و اعداد نیست. شگفتی آنجاست که در شرایطی که کمیسیون‌ها و کمیته‌ها و کارگروه‌ها دست‌اندر کار تمشیت امور و یافتن پادزهر این وضع بحرانی هستند، با کمال تأثر و تأسف باید اذعان کرد که در میانه مباحث و سخنرانی‌ها خطایی بنیان‌کن در حال رخ دادن است و آن کاستن و تقلیل سطح بحث به یک بعد از صندوق‌هاست.

بر اساس ادبیات نظری و انبوهی از منابع، صندوق‌های بازنشستگی نهادهایی چندکارکردی و چنداموریتی هستند. این نهادها در زمره سیستم‌های پیچیده‌ای هستند که تنها به یک جنبه و بعد محدود نمی‌شوند. این همه در حالی است که به سبب صریح و آشکار بودن ابعاد و کارکردهای مالی و ریالی این صندوق‌ها، سایر ابعاد و جنبه‌های آنها نادیده گرفته می‌شود و بحران صندوق‌ها که به نوبه خود ابعاد و لایه‌های مختلف دارد به بحران مالی فروکاسته می‌شود. هر چند باید به صدای بلند تأکید کرد که بحران مالی یکی از بحران‌های دامن‌گیر صندوق‌های بازنشستگی به شمار می‌رود اما نمی‌توان آن را فارغ از «بحران حکمرانی» یا «بحران پارادایم» و یا «بحران سازوکارهای عملیاتی» تحلیل و تبیین کرد.

وقتی دشواری و سختی تأمین مالی برای پرداخت حقوق ماهانه بازنشستگان در میان است و با اندکی تأخیر کار به تحصن و اعتراض‌های به‌جا و پر خاش‌ها و اضطراب‌های اداری و اجتماعی می‌کشد، سخن گفتن از سایر ابعاد شاید فانتزی و ایده‌آلیستی به نظر آید. اما با این همه و با اذعان به دشواری‌ها و اضطراب‌های تأمین منابع مالی برای جبران کسری و پرداخت تعهدات به بازنشستگان، وقتی سخن از تبیین و تلاش برای یافتن راه‌گشای بحران در میان باشد، نمی‌توان دچار خطای تقلیل شد و باید و حتماً به رویکرد سیستمی به صندوق‌ها توسل جست و در نهایت در سلسله‌ای منطقی، سطوح و لایه‌های مختلف بحث را رعایت کرد.

شاغولی برای آغاز

در این سیاهه مجال پرداختن به ریز مباحث نیست و نمی‌توان انتظار حل و فصل جمیع مشکلات را داشت. با این همه اما و از برای طرح بحثی برای گفت‌وگویی بیشتر و فراهم کردن چارچوبی برای شنیدن‌های آتی، می‌توان به معیار و شاخص برای قضاوت درباره وضعیت صندوق‌ها اشاره کرد. ناگفته پیداست و هویدا که نمی‌توان در زمین قضاوت و داوری راه به جایی برد، پیش از آنکه تکلیف شاخص و ملاک داوری روشن شده باشد. با تکیه بر چنین منطقی می‌توان گفت در چارچوب تلاش برای یافتن راه‌گشای بحران صندوق‌ها،

بر اساس برآوردها طی دهه آتی، کمک دولت به صندوق‌ها به ارقام هنگفتی معادل ۴۰ درصد بودجه خواهد رسید. زمانی این رقم بیانگر بحران است که دقت شود در حال حاضر نیز دولت برای تأمین هزینه‌های جاری و مصرفی خود در تکاپوست و ماه‌هاست که خبری از اعتبارات و بودجه عمرانی نیست!

ما و جهانی که نمی تواند ما را پیش بینی کند!

فاصله ایران با پیش بینی ها چقدر است؟

حالا که موانع تحریم با توافق برجام برداشته شده چرا سیل سرمایه گذاری به کشور ما سرازیر نمی شود؟ این سؤالی است که پاسخ آن در این مقاله چنین آمده است: برای توسعه یافتن باید پیش بینی پذیر بود. تنها کشورهایی که برای جهان پیش بینی پذیر هستند می توانند سرمایه گذاری خارجی را جذب کنند. ادامه این مقاله را بخوانید.

تجارت

به منظور محاسبه کمی برآورد یا پیش بینی آینده وضعیت اقتصاد کشور، از پیش بینی های ۳ نهاد زیر استفاده شده است:

■ بانک جهانی (World Bank)

■ صندوق بین المللی پول (IMF)

■ اکونومی واچ (Economy Watch)

در جدول زیر میزان پیش بینی های مربوط به وضعیت ایران در ۲۲ سال مورد مطالعه آمده است. در هریک از سال ها میزان خطای مربوط به پیش بینی این نهادها با آنچه به صورت رسمی توسط مرکز آمار محاسبه شده است، آمده است.

واقعیت قابل مشاهده

فاصله ایران با پیش بینی ها

اولین واقعیت قابل مشاهده آن است که در تمامی ۲۲ سال گذشته تقریباً تمامی این گزارش ها فاصله پیش بینی شان با واقعیت روی داده، زیاد است. به عبارت دیگر تمامی این گزارش ها نشان می دهند که ایران به قدرت کشور پیش بینی پذیر بوده است. این در حالی است که کشورهای توسعه یافته و نوظهور به شدت پیش بینی پذیر هستند.

محاسبه میانگین خطا (MSE) برای رشد اقتصادی بین ۵.۴ تا ۶.۳ است! همچنین محاسبه میانگین خطا برای نرخ تورم برابر با ۴.۵ تا ۱۲.۵ میان مؤسسات مختلف، متفاوت است! پیش بینی ناپذیری در معنای اقتصادی یعنی ریسک بالا، یعنی افزایش هزینه های ناشی از ریسک و به دنبال آن افزایش سود تسهیلات یا نرخ های مربوط به صدور ضمانت نامه ها و...

تفاوت در خطاها در دولت های مختلف

به صورت مشخصی مقایسه میان دولت های اصلاحات (۷ و ۸) و دولت مهرورزی (۹ و ۱۰) نشان دهنده تفاوت در پیش بینی ناپذیری است. در جدول زیر این تفاوت ها آمده است. به طور مشخصی دولت اصلاحات دولت پیش بینی پذیرتری برای جهان بوده است. نکته قابل توجه آن است که خطای این دوره اغلب مربوط به پیش بینی های پایین تر از میزان واقعی بوده است و نه پیش بینی های بالاتر! به عبارت دیگر آنچه در این دوره (خصوصاً دوره دوم آن) روی داده است بسیار بهتر و موفق تر از پیش بینی ها بوده است.

دوره دوم دولت مهرورزی (دولت دهم) بدترین دوره پیش بینی ناپذیری اقتصاد ایران بوده است.

خطای مؤسسات معتبر در پیش بینی های رشد اقتصادی در دولت های مختلف			
دولت	بانک جهانی	صندوق بین المللی پول	اکونومی واچ
سازندگی دور دوم	۳۰،۲	۴،۹۲	۳۰،۲
اصلاحات دور اول	۱،۸۳	۱،۶۷	۱،۸۴
اصلاحات دور دوم	۱،۱۷	۵،۷۵	۱،۱۹
مهرورزی دور اول	۸،۸۰	۶،۹۴	۱،۱۲
مهرورزی دور دوم	۱۴،۹۱	۱۵،۵۳	۲۳،۲۳

تا چه حد می شود پیش بینی ناپذیر بود؟ تا چه حد پیش بینی پذیری و تا چه اندازه ای پیش بینی ناپذیری جذاب، مورد پذیرش، ستایش آمیز و فرصت آفرین است؟ این پرسش ها از زندگی فردی تا اجتماعی، از سطح فرد تا سازمان تا کشور قابل طرح است.

پیش بینی ناپذیری در رفتار شخصی گاه می تواند منجر به بردهای بزرگ شود؛ اما پیش بینی ناپذیری در سطح کلان می تواند منجر به کاهش اعتماد پذیری و به دنبال آن افزایش ریسک و در نهایت کاهش سرمایه گذاری شود. حتی در سطح فردی هم پیش بینی ناپذیری بیش از حد نمی تواند راهبرد خوبی باشد؛ و در سطح ملی می تواند یک فاجعه تمام عیار باشد. پیش بینی ناپذیری از جایی آغاز می شود که کسی نمی تواند در خصوص آینده ما برآورد درستی داشته باشد. اگر برآوردها با واقعیت روی داده تفاوتی زیاد داشته باشد، یعنی ما پیش بینی ناپذیریم!

به این ترتیب پیش بینی ناپذیری برابر است با فاصله میان «آنچه باید اتفاق می افتاد» با «آنچه واقعاً اتفاق افتاد». هرچه این فاصله بیشتر باشد، یعنی کمتر پیش بینی پذیر هستیم و هرچه فاصله بیشتر باشد یعنی نمی شود رفتار ما را پیش بینی کرد.

وضعیت ایران بر اساس شاخص پیش بینی ناپذیری

نهادهای و سازمان های بین المللی پیش بینی های خود را پیرامون کشورهای مختلف منتشر می کنند؛ از طرف دیگر «واقعیت اتفاق افتاده» نیز از طریق داده های بانک مرکزی و مرکز آمار وجود دارد. داده ها در خصوص وضعیت رشد اقتصادی و همچنین نرخ تورم ایران در ۲۲ سال گذشته (۱۳۷۱ تا ۱۳۹۲)، برای پیش بینی مورد انتظار و همچنین واقعیت رخ داده، استخراج شده است. این محاسبه نشان می دهد که ما تا چه اندازه ای پیش بینی پذیریم.

خطای مؤسسات معتبر در پیش بینی های نرخ تورم در دولت های مختلف			
دولت	بانک جهانی	صندوق بین المللی پول	اکونومی واچ
سازندگی دور دوم	۱۲،۴۹	۰،۰۰	۰،۰۶
اصلاحات دور اول	۰،۹۰	۳،۸۷	۰،۰۲
اصلاحات دور دوم	۰،۷۷	۶،۹۳	۰،۰۱
مهرورزی دور اول	۲،۶۶	۱۷،۶۹	۰،۰۰
مهرورزی دور دوم	۵،۷۹	۹،۷۴	۵۴،۷۶



امیر ناظمی

هیئت علمی مرکز تحقیقات
سیاست علمی کشور

چرا باید خواند:

تا چه حد می شود

پیش بینی ناپذیر بود؟

پیش بینی پذیری در

اقتصاد چقدر می تواند

آینده مسیرهای

تصمیم گیری را نمایان

کند؟ مقاله پیش رو به این

پرسش محوری پاسخ

می دهد.

پیش‌بینی‌ناپذیری فراتر از وضعیت کلان اقتصادی و اجتماعی است. هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم حتی دوستی را تحمل کنیم که هر لحظه بیم آن می‌رود که به ما حمله کند؛ همه ما نیازمند حد بالایی از پیش‌بینی‌پذیری هستیم، چه در زندگی شخصی و چه در محیط کلانی که در آن زندگی می‌کنیم

مفهومی جدی در زندگی فردی و شخصی نیز هست. پیش‌بینی‌پذیر بودن زندگی فردی شهروندان یک کشور نشانه‌ای جدی از پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد کلان است. زمانی که یک شهروند می‌تواند با اندک خطایی آینده‌شغلی و فردی خود را پیش‌بینی کند، یعنی اقتصاد آن کشور نیز پیش‌بینی‌پذیر است. اگر انتظار داریم که یک دانشجو صد درصد دانشجوی باشد، یعنی در دوران دانشجویی‌اش به‌صورت کامل به دنبال کسب دانش باشد؛ اگر انتظار داریم کارگر کارخانه صد درصد کارگر باشد، یعنی در تمامی ساعات در خدمت اهداف کارخانه، ارتقای بهره‌وری و یافتن راه‌های نوآورانه باشد؛ و اگر مدیران، مدیران صد درصدی باشند و تمام‌وقت در اندیشه یافتن بهترین راهبردها؛ پس باید بپذیریم که این آرزوها تنها زمانی امکان‌پذیر هستند که تمامی این شهروندان نسبت به آینده فردی‌شان اطمینان داشته باشند. اگر میزان عدم قطعیت‌ها و نااطمینانی‌ها از زندگی بیش از اندازه باشد، دیگر نمی‌شود انتظار داشت که هیچ انسانی در هیچ جایگاهی صد درصدی باشد. هیچ‌یک از انسان‌ها در این وضعیت سراسیمه از پیش‌بینی‌ناپذیری فردیشان، توان تخصیص تمامی توان خود را به نقش‌های زندگی واقعی ندارند. پیش‌بینی‌ناپذیری یعنی فلج کردن ذهنی که نمی‌داند فردایش چگونه خواهد بود.

پیش‌بینی‌ناپذیری فراتر از وضعیت کلان اقتصادی و اجتماعی است. هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم حتی دوستی را تحمل کنیم که هر لحظه بیم آن می‌رود که به‌مانند یک گاو خشمگین به ما حمله کند؛ همه ما نیازمند حد بالایی از پیش‌بینی‌پذیری هستیم، چه در زندگی شخصی و چه در محیط کلانی که در آن زندگی می‌کنیم. ■

* داده‌های محاسبه‌شده از رساله دکترای آقای محمدرضا یاورزاده استخراج شده است.

خطای پیش‌بینی در نرخ تورم						
سال	مقدار واقعی	اکونومی واچ	خطا	صندوق بین‌المللی پول	خطا	بانک جهانی
۱۳۷۱	۲۴,۴	۲۴,۳۹	-۰,۰۱	۲۴,۴	۰	۲۵,۸۱
۱۳۷۲	۲۲,۹	۲۲,۵۵	-۰,۳۵	۲۲,۹	۰	۲۱,۲
۱۳۷۳	۳۵,۲	۳۵,۲	۰	۳۵,۲	۰	۳۱,۴۵
۱۳۷۴	۴۹,۴	۴۹,۱۱	-۰,۲۹	۴۹,۴	۰	۴۹,۶۶
۱۳۷۵	۲۳,۲	۲۳,۰۲	-۰,۱۸	۲۳,۲	۰	۲۸,۹۴
۱۳۷۶	۱۷,۳	۱۷,۴۲	۰,۱۲	۱۶,۹	-۰,۴	۱۷,۳۵
۱۳۷۷	۱۸,۱	۱۸,۱۳	۰,۰۳	۲۲	۳,۹	۱۷,۸۷
۱۳۷۸	۲۰,۱	۲۰	-۰,۱	۲۰,۴	۰,۳	۲۰,۰۷
۱۳۷۹	۱۲,۶	۱۲,۷۹	۰,۱۹	۱۲,۶	۰	۱۴,۴۸
۱۳۸۰	۱۱,۴	۱۱,۳۴	-۰,۰۶	۱۶	۴,۶	۱۱,۲۷
۱۳۸۱	۱۵,۸	۱۵,۷۴	-۰,۰۶	۱۵	-۰,۸	۱۴,۳۴
۱۳۸۲	۱۵,۶	۱۵,۶	۰	۱۸	۲,۴	۱۶,۴۷
۱۳۸۳	۱۵,۲	۱۵,۳۴	۰,۱۴	۱۵,۶	۰,۴	۱۴,۷۶
۱۳۸۴	۱۰,۴	۱۰,۴	۰	۱۸,۵	۸,۱	۱۳,۴۳
۱۳۸۵	۱۱,۹	۱۱,۸۷	-۰,۰۳	۱۴	۲,۱	۱۱,۹۴
۱۳۸۶	۱۸,۴	۱۸,۳۹	-۰,۰۱	۱۹	۰,۶	۱۷,۲۱
۱۳۸۷	۲۵,۴	۲۵,۳۷	-۰,۰۳	۲۶	۰,۶	۲۵,۵۵
۱۳۸۸	۱۰,۸	۱۰,۷۶	-۰,۰۴	۱۲	۱,۲	۱۳,۵
۱۳۸۹	۱۲,۴	۲۷,۲	۱۴,۸	۹,۵	-۲,۹	۱۰,۱۴
۱۳۹۰	۲۱,۵	۲۱,۴۸	-۰,۰۲	۲۲,۵	۱	۲۰,۶۳
۱۳۹۱	۳۰,۵	۳۰,۶	۰,۱	۲۵,۲	-۵,۳	۲۷,۳۴
۱۳۹۲	۳۴,۷	۲۷,۲	-۷,۵	۳۵,۲	۰,۵	۳۷,۴

۳ سرریز اقتصاد بر سیاست

واقعیت دوم آن است که دو سال ۱۳۷۵ (منتهی به انتخابات سال ۷۶) و سال ۱۳۹۱ (منتهی به انتخابات ۹۲) یک نقطه مشترک دارند. در هر دو دوره آنچه اتفاق افتاده است، بدتر از پیش‌بینی مردم بوده است. به عبارت دیگر واقعیت ناامیدکننده‌تر از پیش‌بینی‌های اولیه بوده است. اگرچه در دوره سال ۱۳۷۹ نیز خطا وجود دارد، اما واقعیت بهتر از پیش‌بینی‌ها بوده است. پس پیش‌بینی‌ناپذیری هنگامی که منجر به تجربه بدتر از انتظار می‌شود، سرریزش را در حوزه سیاست نشان می‌دهد.

واقعیت رخ داده در این سال‌ها به شدت بدتر از پیش‌بینی‌ها بوده است. به عبارت دیگر آستانه پیش‌بینی‌ناپذیری در این دو سال بیش از حد متداول ایران بوده است؛ و وضعیت بد پیش‌بینی‌ناپذیر در اقتصاد می‌تواند منجر به امیدبستن‌ها در حوزه سیاست شود!

ضرورت پیش‌بینی‌پذیری

به نظر می‌رسد برای توسعه یافتن باید پیش‌بینی‌پذیر شویم. فقط کشورهایی که برای جهان پیش‌بینی‌پذیر هستند می‌توانند سرمایه‌گذاری خارجی را جذب کنند. تنها پیش‌بینی‌پذیر بودن است که می‌تواند در بلندمدت تداوم یابد. در بهترین حالت، پیش‌بینی‌ناپذیری یک تکنیک کوتاه‌مدت است که اعتماد بلندمدت را از بین می‌برد؛ اما باید بپذیریم که کشورها را منافع بلندمدت‌شان می‌سازد.

پیش‌بینی‌پذیری اما تنها مفهومی مرتبط با وضعیت کلان نیست. پیش‌بینی‌پذیری دارای

خطای پیش‌بینی در نرخ رشد اقتصادی						
سال	مقدار واقعی	اکونومی واچ	خطا	صندوق بین‌المللی پول	خطا	بانک جهانی
۱۳۷۱	۳,۱	۴,۲۵	۱,۱۵	۲,۵۴	-۰,۵۶	۴,۲۵
۱۳۷۲	۱,۴	-۱,۵۸	-۲,۹۸	-۱,۴۸	-۲,۸۸	-۱,۵۸
۱۳۷۳	-۰,۹	-۰,۳۵	۰,۵۵	-۰,۲۴	۰,۶۶	-۰,۳۵
۱۳۷۴	۲,۷	۲,۶۵	-۰,۰۵	۱,۵۴	-۱,۱۶	۲,۶۵
۱۳۷۵	۵,۴	۷,۱	۱,۷	۸,۵	۳,۱	۷,۱
۱۳۷۶	۰,۸	۳,۳۹	۲,۵۹	۳,۲	۲,۴	۳,۳۸
۱۳۷۷	۲,۲	۲,۷۴	۰,۵۴	۱,۷	-۰,۵	۲,۷۴
۱۳۷۸	۱,۷	۱,۹۳	۰,۲۳	۲,۵	۰,۸	۱,۹۳
۱۳۷۹	۵,۷	۵,۱۴	-۰,۵۶	۵,۸	۰,۱	۵,۱۴
۱۳۸۰	۲,۱	۳,۶۷	۱,۵۷	۵	۲,۹	۳,۶۷
۱۳۸۱	۸,۱	۸,۱۶	۰,۰۶	۵,۸	-۲,۳	۷,۵۲
۱۳۸۲	۸,۴	۸,۰۶	-۰,۳۴	۶,۱	-۲,۳	۷,۱۱
۱۳۸۳	۴,۶	۶,۰۷	۱,۴۷	۶,۶	۲	۵,۰۸
۱۳۸۴	۶,۳	۴,۶۶	-۱,۶۴	۵,۷	-۰,۶	۴,۶۲
۱۳۸۵	۶,۱	۶,۲۱	۰,۱۱	۵,۴	-۰,۷	۵,۸
۱۳۸۶	۷,۷	۶,۳۷	-۱,۳۳	۶	-۱,۷	۵
۱۳۸۷	۰,۶	۰,۵۸	-۰,۰۲	۵,۵	۴,۹	۵,۶
۱۳۸۸	۱,۳	۳,۹۵	۲,۶۵	۱,۵	۰,۲	۱
۱۳۸۹	۶,۵	-۱,۲۵	-۷,۷۵	۱,۶	-۴,۹	۱
۱۳۹۰	۴,۳	۳,۰۳	-۱,۲۷	۲,۵	-۱,۸	۲
۱۳۹۱	-۶,۸	-۱,۸۸	-۴,۹۲	-۰,۹	۵,۹	-۱,۹
۱۳۹۲	-۱,۹	-۱,۲۵	۰,۶۵	-۱,۷	۰,۲	-۱,۵

بحران خاک جدی است

زنگ خطر نواخته شد!

بحران خاک: قاچاق خاک؛ بحران آب، غذا و خاک؛ اینها خطراتی است که به طور مداوم با آن روبه‌رو می‌شویم. پاسخ به این سوالات، بهانه‌ای است برای بررسی بحران خاک در ایران و راهکارهای خروج از این بحران. فاطمه پاسبان، کارشناس حوزه کشاورزی درباره این بحران می‌گوید و راهکارهای خروج از این بحران.

تجارت



فاطمه پاسبان

کارشناس حوزه کشاورزی

چرا باید خواند:

آیامی خواهید درباره
بحران خاک بدانید؟ آیا
هنوز متوجه نشده‌اید
که ابعاد این بحران تا
به کجاست؟ یا بحران
خاک، کشاورزی، روستا
و شهر با هم درگیر بحران
می‌شوند. این مقاله را
بخوانید.

هدف متخصصان
حفاظت خاک
اطمینان از این است
که از زمین به نحوی
بهره‌برداری شود که
بتواند به طور مستمر
و برای نسل‌های
فعلی و آتی ادامه
یابد؛ یعنی هیچ‌گونه
تخریب تدریجی
خاک صورت نپذیرد

نداشته باشد که کشاورز بتواند درآمدی برای گذران ابتدایی زندگی خود داشته باشد و به‌نچار به سایر مناطق مهاجرت می‌کند. فرسایش خاک بحران افزایش مهاجرت برای جست‌وجوی شغل را به‌خصوص در کشوری مانند ایران که بحران بیکاری یکی از پدیده‌های نامطلوب اقتصادی کشور است، تشدید می‌کند و مهار بحران بیکاری را نیز با مشکل مواجه می‌سازد و از طرف دیگر کشاورز مجبور شده به مهاجرت را که فردی فعال و تولیدکننده و بانشاط بوده، تبدیل به فردی سرخورده و غیرفعال می‌کند. از سوی دیگر کانون‌های تولیدی کشور که امنیت غذایی و سیاسی کشور را تأمین می‌کردند خالی از سکنه می‌شوند و هزینه‌های اقتصادی و سیاسی و امنیتی فراوانی برای کشور به ارمغان می‌آورند. نگاهی به آمار مهاجرت در کشور نشان می‌دهد که توجه ناکافی به مسئله آب و خاک که دو نهاده اصلی تولید بخش کشاورزی و روستایی کشور هستند، می‌تواند تأثیر بسزایی در افزایش مهاجرت‌های روستایی به شهر و یا شهرهای بر پایه اقتصاد کشاورزی داشته باشد. بر اساس اطلاعات مرکز آمار ایران در سال ۱۳۹۵ کل مهاجران کشور در حدود ۴,۷ میلیون نفر بودند که در حدود ۳,۹ میلیون نفر یعنی حدود ۸۴,۴ درصد مهاجرت‌ها با مقصد شهری بوده و ۱۵,۶ درصد با مقصد روستایی بوده است. در سال ۱۳۹۰ تعداد مهاجران کشور در حدود ۵,۵ میلیون نفر بوده که در حدود ۷۷,۷ درصد مقصد شهری و ۲۲,۳ درصد مقصد روستایی داشته‌اند. ملاحظه می‌شود که طی دوره پنج‌ساله ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۵ از میزان مهاجران کشور در حدود ۸۲۶ هزار نفر کاسته شده اما در کنار آن عمدتاً مقصد مهاجران به‌سوی مناطق شهری بوده است و از مقصد مهاجرت روستایی کاسته شده است. در سال ۱۳۹۵ استان تهران بیشترین سهم از مهاجران را داشته و بعد از آن استان خراسان رضوی با ۷,۳ درصد و اصفهان با ۶,۸ درصد قرار دارد. یعنی شهرهای بزرگ مأمن مهاجران از مناطق مختلف کشور بوده است. آنچه مسلم است افزایش جمعیت شهرهای بزرگ به دلیل مهاجرت به آن، مدیریت شهری و توسعه پایدار آن را با مشکل مواجه می‌سازد. در صورت افزایش بی‌رویه جمعیت و عدم برنامه‌ریزی و ایجاد زیرساخت‌های مناسب اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی و محیط‌زیستی و توزیع متعادل آن در سراسر نقاط کشور، شاهد تراکم بی‌رویه جمعیت در چند کلان‌شهر بزرگ خواهیم بود. بروز این اتفاق حرکت به سمت توسعه اقتصادی پایدار را دشوار می‌سازد. از سوی دیگر مهاجرت روستاییان به شهر تنها تغییر مکان جغرافیایی نیست، بلکه پیامدها و آثار دیگری نیز دارد. با مهاجرت، روستایی شغل کشاورزی را رها می‌کند و به‌جای آن به شغل و حرفه‌ای که در شهر وجود دارد مشغول می‌شود (که عموماً خدماتی است). بنابراین مهاجرت روستاییان به شهر همواره با ترک زمین و عدم کشت و تولید محصولات کشاورزی همراه است. یعنی یک روستایی که قبل از مهاجرت تولیدکننده کالا و محصول کشاورزی بوده، پس از مهاجرت به شهر به یک مصرف‌کننده کالای بخش

خاک به قشر بسیار نازک و سطحی گفته می‌شود که در اثر متلاشی شدن سنگ‌ها در زمانی بسیار زیاد و تحت تأثیر عوامل طبیعی تشکیل شده است. خاک، حاوی موجودات زنده و مواد آلی و بستر طبیعی برای رشد و تولید گیاهان است. خاک، اساس و زیربنای کشاورزی است و ادامه حیات و بقای انسان، حیوانات و گیاهان بدون آن ممکن نیست. خاک، از منابع مهم پالاینده و تصفیه‌کننده طبیعت است. آب و خاک از ملزومات جدایی‌ناپذیر حیات انسانی و جانوری و گیاهی است.

عواملی مانند رشد شهرنشینی، ازدیاد زباله‌های شهری و صنعتی و جذب شدن برخی مواد شیمیایی در خاک، حفاری‌های معادن، چرای بی‌رویه دام‌ها، استفاده از سموم و آفت‌کش‌ها و مصرف بیش‌از حد کودهای شیمیایی به فرسایش و آلودگی خاک و تخریب سطح زمین می‌انجامد. خاک یکی از مهم‌ترین منابع طبیعی هر کشور و یکی از عوامل اصلی تولید بخش کشاورزی است. به جرئت می‌توان اذعان کرد فرسایش خاک خطری تهدیدکننده برای حیات و رفاه انسان حال حاضر و نسل‌های آینده به شمار می‌رود. در مناطقی که فرسایش خاک کنترل نمی‌شود، خاک‌ها به تدریج فرسایش می‌یابند و حاصلخیزی خود را از دست می‌دهند. چنانچه قابلیت نفوذ آب یا هوا در خاک، بر اثر کم‌شدن یا از بین رفتن ماده آلی و تأثیر سایر عوامل کاهش یابد، خاکدانه‌ها متلاشی و از هم جدا، و در نتیجه، ساختمان خاک متراکم می‌شود. این وضعیت در فصل مرطوب، محیط نامساعدی ایجاد می‌کند و خاک قادر نیست آب را برای فصل خشکی در خود ذخیره کند و شرایط خاک از نظر شیمیایی و بیولوژیکی بسیار نامساعد می‌شود. در چنین محیطی به تدریج موجودات کوچک خاک‌زی (میکروارگانیسم‌ها) و مواد آلی خاک از بین می‌روند. با این فعل‌وانفعالات صورت گرفته خاک، حاصلخیزی خود را از دست می‌دهد. حاصلخیزی خاک نه تنها بر اثر فرسایش کاهش می‌یابد، بلکه بر اثر جاری شدن آب‌رفت‌های نامرغوب و شور و بادرتهای شور در سطح زمین‌های دایر نیز در معرض خطر قرار می‌گیرد. همه این فعل‌وانفعالات، حاصلخیزی خاک را کاهش می‌دهد و ادامه این روند بدون مدیریت بهینه، زمین حاصلخیز را به زمین بایر تبدیل می‌کند. به دلیل فقر خاک، نهاده‌های تولید به کار گرفته شده که بابت آن هزینه پرداخت شده است، بازده و عملکرد محصول کمی را به بار می‌آورد و ارزش کاهش عملکرد ناشی از فقیر شدن خاک به دلیل فرسایش، یکی از خسارت و زیان‌هایی است که به کشاورز و اقتصاد ملی وارد می‌شود؛ به طوری که درآمد کشاورز و ارزش تولید بخش کشاورزی را کاهش می‌دهد و از طرف دیگر به دلیل کاهش تولید داخلی، وابستگی به واردات و خروج ارز از کشور را به دنبال دارد. علاوه بر این با فرسایش خاک و عدم جذب آب در خاک سفره‌های آب زیرزمینی کاهش می‌یابد که اصلی‌ترین منبع آبیاری گیاهان در مناطق خشک است. ادامه روند فرسایش در طول زمان و به طور مستمر باعث خواهد شد آب و خاکی وجود

در مناطقی که فرسایش خاک کنترل نمی‌شود، خاک‌ها به تدریج فرسایش می‌یابند و حاصلخیزی خود را از دست می‌دهند. چنانچه قابلیت نفوذ آب یا هوا در خاک، بر اثر کم شدن یا از بین رفتن ماده آلی و تأثیر سایر عوامل کاهش یابد، خاکدانه‌ها متلاشی و از هم جدا و در نتیجه، ساختمان خاک متراکم می‌شود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▲ **خاک، اساس و زیربنای کشاورزی** است و ادامه حیات و بقای انسان، حیوانات و گیاهان بدون آن ممکن نیست. خاک، از منابع مهم پالاینده و تصفیه‌کننده طبیعت است.
- ▲ **فرسایش خاک خطری تهدیدکننده برای حیات** و رفاه انسان حال حاضر و نسل‌های آینده به شمار می‌رود.
- ▲ بر اساس اطلاعات مرکز آمار ایران در سال ۱۳۹۵ کل مهاجران کشور در حدود ۴٫۷ میلیون نفر بودند که در حدود ۳٫۹ میلیون نفر یعنی حدود ۸۴٫۴ درصد مهاجرت‌ها با مقصد شهری و ۱۵٫۶ درصد با مقصد روستایی بوده است.
- ▲ یک روستایی که قبل از مهاجرت تولیدکننده کالا و محصول کشاورزی بوده پس از مهاجرت به شهر به یک مصرف‌کننده کالای بخش کشاورزی تبدیل می‌شود.
- ▲ تنها راه حل مشکل خاک، **برگشت به علم و تعقل و تدبیر** و استفاده از نظرات کارشناسان متخصص است. **آمایش سرزمین و مدیریت فضایی توسعه پایدار** می‌تواند همان راهکار مدبرانه برای برون‌رفت از مشکلات فعلی و پیش رو باشد.

آن بیشتر شود پذیرفته شده است. البته واضح است که میزان قابل قبول خاک از دست‌رفته ثابت نیست و به شرایط خاک بستگی دارد. طبق محاسباتی که صورت گرفته است، به‌طور کلی برای تشکیل یک سانتی‌متر خاک ۵۰۰ تا ۸۰۰ سال زمان لازم است، و اگر حساب شود که خاک زراعتی ۲۵ سانتی‌متر عمق داشته باشد، پس این ضخامت خاک، طی ۲۰ هزار سال کار مداوم طبیعت به وجود آمده است، به‌شرط اینکه طبیعت دست‌نخورده و بدون دخالت انسان اجازه و قدرت انجام این کار را داشته باشد. بنابراین فرسایش خاک را نمی‌توان در بازه زمانی کوتاه جبران کرد. در حال حاضر بر اساس اطلاعات ارائه‌شده توسط کارشناسان و متخصصان، فرسایش خاک در ایران هر سال ۱۵ تن در هکتار است که زیان آن در حدود ۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال برآورد شده است که رقم بسیار بالایی است. اگر نرخ دلار آمریکا در بازار آزاد را ۳۵ هزار ریال در نظر بگیریم در حدود ۱۰۰ میلیون دلار هر سال هزینه فرسایش خاک در ایران است. حال با توجه به اهمیت توجه به خاک، این سؤال پیش می‌آید که چه باید کرد؟ به نظر نگارنده مهم‌ترین مشکل موجود کشور در همه بحران‌ها و مشکلات، کمبود مطالعات و تحقیقات کاربردی (آمایش سرزمین) و خصوصاً در بحث فرسایش و اندازه‌گیری و برآورد مستمر و پایدار هزینه‌های تحمیل‌شده حاصل از آن بر اقتصاد، اجتماع و محیط‌زیست کشور است که لازم است بودجه تحقیقات افزایش یابد و تحقیقات نه راه ایجاد درآمد و رانت برای عده‌ای، بلکه توسط محققان واقعی برای دستیابی به هدف مشخص باشد. درواقع اقدامات مناسب و بهینه برای کنترل فرسایش خاک بایستی با مطالعات و بررسی‌های دقیق و توجه به وضع اقلیمی و جغرافیایی و حتی اجتماعی منطقه مربوط صورت گیرد، نه آنکه یک دستورالعمل برای مبارزه با فرسایش برای کلیه نقاط جغرافیایی به کار برده شود. آنچه مسلم است طی سالیان گذشته خطاهای مدیریتی در بخش اقتصادی و آبی و منابع پایه و طبیعی باعث بروز مشکلات امروز شده است. بنابراین لازم است برای جبران این خطاهای مدیریتی به دنبال راهکارهای کارشناسی و علمی باشیم و از نظرات متخصصان برای برون‌رفت از این بحران استفاده کنیم. تنها راه چاره برگشت به علم و تعقل و تدبیر است و استفاده از نظرات کارشناسان متخصص و تأمین مالی طرح‌هایی که بایستی به‌سرعت و ضربتی اجرا شود و در کنار آن یک مدیریت مسئول و پاسخ‌گو و دارای روحیه مشارکت و مدبر. در این میان آمایش سرزمین یعنی داشتن برنامه و مدیریت فضایی توسعه پایدار می‌تواند همان راهکار مدبرانه برای برون‌رفت از مشکلات فعلی و پیش رو باشد. ■

کشاورزی تبدیل می‌شود. به مفهومی دیگر از دست رفتن تولید و اضافه شدن به مصرف‌کننده کالا یکی از پیامدهای مهاجرت است. اگر تولید بخش کشاورزی افزایش نیابد طبیعتاً برای تأمین تقاضا باید متوسل به واردات محصولات کشاورزی شد و افزایش واردات برابر با خروج ارز از کشور و تهدید امنیت غذایی است. با مهاجرت جوانان، در آینده زادوولد در مناطق روستایی کاهش می‌یابد و به دنبال آن جمعیت فعال در روستاها کاهش می‌یابد و تولید محصول و اقتصاد روستایی نیز دچار افت می‌شود. حفظ امنیت منطقه‌ای که روستاهایش خالی از سکنه شده‌اند، نیازمند تأمین بودجه است و هزینه‌های گزافی را بر دولت تحمیل می‌کند و مخاطرات بی‌شماری را برای امنیت سیاسی کشور خصوصاً در مرزهای کشور پدید می‌آورد. تأمین بودجه و نیروی انسانی برای برقراری امنیت برای مناطق خالی‌شده از سکنه در ایران گاه غیرممکن است و کیان کشور را با خطر جدی مواجه می‌سازد. موارد برشمرده گوشه‌ای از آثار نامطلوب مهاجرت‌های منطقه‌ای در کشور و خصوصاً مناطق مرزی کشور است که همه این موارد این نکته را گوشزد می‌کند که کنترل مهاجرت نیاز به برنامه‌ای مطلوب و منطبق با شرایط هر منطقه دارد. در این میان توجه به کاهش بحران آب و خاک می‌تواند مؤثر در کاهش مهاجرت‌ها، و طی کردن مسیر توسعه پایدار باشد. در کنار این هزینه‌های فردی و اجتماعی سنگین، فرسایش خاک در مناطق جنگلی و مرتعی هزینه‌های زیست‌محیطی فراوانی را به دنبال دارد. در ایران روند تخریب جنگل‌ها روند سریعی بوده به‌طوری‌که دامنه شمالی کوه‌های البرز که در روزگاری نه‌چندان دور پوشیده از جنگل و بیشه بوده اکنون به خاطر عدم مدیریت صحیح و مناسب منابع طبیعی که بخشی از آن به خاک برمی‌گردد، در معرض نابودی کامل قرار گرفته است. محاسبه هزینه‌های فرسایش خاک از نظر کشاورزی، اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی می‌تواند تصویر روشنی از زیان وارده شده به هر کشوری را نشان دهد و عمق فاجعه و بحران را با عدد و رقم به تصویر بکشد که عدم توجه به آن و مدیریت مناسب و صحیح فرسایش خاک چه منافعی از کشور را به نابودی می‌کشاند که جبران آن، هم نیاز به زمان زیاد و هم صرف مبالغ هنگفت دارد. مطالعه‌ای توسط اسچاو گلر در سال ۲۰۱۴ نشان می‌دهد که در جهان محاسبه هزینه فرسایش بین دامنه ۰٫۳ تا ۳۳۱٫۷ دلار آمریکا برای هر هکتار برآورد شده است که حداقل و حداکثر را نشان می‌دهد. مطالعه گلر در سال ۲۰۱۱ در برزیل نشان می‌دهد که هزینه فرسایش خاک در هر هکتار برای هر سال بین ۲۸٫۳۲ تا ۷۲٫۶۵ دلار آمریکا بوده است. هین در سال ۲۰۰۷ در مورد اسپانیا محاسبه کرده که هزینه فرسایش خاک در هر هکتار برای هر سال بین ۵٫۱۲ تا ۶۶٫۵۴ دلار آمریکا بوده است. این ارقام حاکی از آن است که هر هکتار فرسایش خاک چه زیان‌هایی به کشور وارد می‌کند که اگر مدیریت صحیح و علمی به همراه نداشته باشد طبیعتاً این ارقام بیش از این خواهد بود و هزینه عدم مدیریت صحیح خاک نیز به این هزینه‌ها اضافه خواهد شد. از همین رو به دلیل هزینه‌های بالای اقتصادی و زیست‌محیطی، متخصصان حفاظت از خاک با نگرانی‌های شدیدی خواهان مقابله با فرسایش خاک هستند. هدف متخصصان حفاظت خاک اطمینان از این است که از زمین به نحوی بهره‌برداری شود که بتواند به‌طور مستمر و برای نسل‌های فعلی و آتی ادامه یابد. یعنی هیچ‌گونه تخریب تدریجی خاک صورت نپذیرد. این هدف زمانی تحقق می‌یابد که سرعت از دست رفتن خاک بیشتر از سرعت تشکیل آن نباشد. سرعت تشکیل خاک را نمی‌توان به‌دقت اندازه‌گیری کرد ولی بهترین تخمین خاک‌شناسان این است که در شرایط طبیعی، حدود ۳۰۰ سال طول می‌کشد تا ۲۵ میلی‌متر خاک سطحی تشکیل شود (بنت، ۱۹۳۹). سرعت تشکیل ۲۵ میلی‌متر خاک در ۳۰ سال تقریباً برابر است با ۱۲/۵ تن در هکتار در سال و این رقمی است که اغلب به‌عنوان حدی که فرسایش نیابستی از

به دلیل فقر خاک،
تهاده‌های تولید
به کار گرفته شده
که بابت آن هزینه
پرداخت شده است،
بازده و عملکرد
محصول کمی را به
بار می‌آورد و ارزش
کاهش عملکرد ناشی
از فقیر شدن خاک به
دلیل فرسایش، یکی
از زیان‌هایی است که
به کشاورز و اقتصاد
ملی وارد می‌شود

مفهوم بازساخت روستایی، مفهومی جدید در ادبیات برنامه‌ریزی توسعه روستایی است که با نگاهی به گذشته و سیر تاریخی روستاها، تغییرات و تحولات صورت گرفته در روستاها را به عنوان مبنای تصمیمات و الزامات توسعه‌ای در نظر می‌گیرد.

بازساخت روستایی، کلیدواژه تداوم روستانشینی ایران

توسعه روستاها یکی از محورهای توسعه در ایران است

غفلت از توسعه اقتصادی، به توسعه شهری نمی‌انجامد؛ شهرها با پدیده مهاجرت، حاشیه‌نشینی و وابستگی روبه‌رو خواهند شد. با این پیش‌فرض، «آینده‌نگر» درباره چرایی و چگونگی توسعه روستایی پرسیده است. مقاله پیش‌رو از بازساخت روستاها و فرصت‌هایی که برای فعالان اقتصادی و توسعه کشور ایجاد خواهد شد می‌گوید.

نظر

پیوندهای روستایی-شهری، و سلامت زیست‌محیطی است که می‌تواند نشانگر قابلیت‌های روستاها برای تعریف و تدوین فعالیت‌ها و ساختارهای جدید توسعه‌ای باشد. از سوی دیگر، نیازهای مردم روستایی نیز همپای شهرنشینان رشد کرده و تنوع نیازهای شکل گرفته در روستاها به واسطه نبودن شکل‌گیری آنها در فضای روستایی، زمینه شکل‌گیری طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها را -که اتفاقاً ممکن است در حالت اشباع در فضاهای شهری حضور داشته باشد- روانه روستاها کند.

ب- حوزه‌های محیط سیستم سکونتگاه‌های روستایی

جهانی‌شدن

تغییرات بنیادی و گسترده‌ای که در ساختارهای سیاسی، فرهنگی-اجتماعی و اقتصادی و در نتیجه فرآیندهای منتج از جهانی‌شدن روی داده‌اند، روستاها را نیز همانند شهرها متأثر ساخته و نوع و شدت تقاضا از فضاهای روستایی را دگرگون کرده‌اند. عمقی شدن کشت و فشار فراوان بر اراضی کشاورزی، تغییرات در محصولات در جهت تأمین ذائقه مشتریان بازارهای جهانی، حرکت از معیشت کشاورزی به سمت ایجاد و توسعه بنگاه‌های گردشگری و سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های منطبق با خواسته‌ها و نیازهای گردشگران خارجی، از جمله آثار هضم شدن فضاهای روستایی در جریان‌های جهان‌شمول سیاسی-اقتصادی است.

غلبه شهرنشینی

ایران دیگر کشوری با غلبه جمعیت روستانشین نیست و هر سال، شاهد فزونی تعداد و سهم جمعیت شهری در مقابل روستانشینی هستیم. غلبه شهرنشینی، قوی‌ترین محرکی است که می‌تواند روستاهای ایران را دچار بازساخت کند و ساختارهای سنتی آن را فروریزد. پیوندهای متنوع بین روستاها و شهرها، زمینه تحولات گسترده‌ای را در نواحی روستایی ایجاد کرده و علاوه بر اینکه تقاضای فراوانی را در روستاها برای به‌رهمندی از امکانات و خدمات موجود در شهرها موجب شده، فضای جدیدی را برای ایجاد و توسعه فعالیت‌هایی که به‌طور سنتی در شهرها مستقر می‌شدند ایجاد کرده است. این می‌تواند موجب کمک به تأمین منابع بنگاه‌های شهری از سویی، و به‌رهمندی روستاها از منافع فعالیت‌های اقتصادی نوپدید مانند صنایع دارای تکنولوژی پیشرفته، اقامتگاه‌های گردشگری مجهز و مدرن، و مواردی نظیر این، از سوی دیگر باشد.

چنان‌که پیداست، بازساخت روستایی می‌تواند در عین اینکه در قامت یک موقعیت جدید و بی‌سابقه، موجبات هراس برنامه‌ریزان و سیاست‌گذاران را فراهم آورد و واکنش‌های از سر ناآگاهی و عدم شناخت یا از سر فقدان توان لازم برای واکنش متناسب را در پی داشته باشد، اما همین مقوله فرصت‌های فراوانی را خصوصاً برای فعالان اقتصادی ایجاد کرده است که می‌تواند به‌شرط دقت نظر و نگاه راهبردی و بلندمدت، هم بازار گسترده‌ای را برای محصولات ایشان در روستاها فراهم کند و هم سهم مهمی از اشتغال روستایی را پوشش دهد. در وضع موجود، نقش‌آفرینی فعالان اقتصادی بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران، به‌ویژه با توجه به رویکرد جدی دولت در برنامه ششم توسعه کشور برای ایجاد رونق اقتصادی در روستاها که مشخصاً مورد تصریح و تأکید قرار گرفته است، نقشی بسیار مهم و بی‌بدیل است؛ زیرا فعالان اقتصادی به واسطه ارتباط مداوم با بازارها و شناخت از کم و کیف تقاضای موجود در بازارهای شهری، هم می‌توانند زمینه افزایش سود ناشی از بهره‌گیری از منابع ارزان‌قیمت روستایی را به دست آورند و هم اینکه زمینه ایجاد فعالیت‌های نوپای اقتصادی را در روستاها ایجاد کنند که حاصل آن، ایجاد اشتغال پایدار روستایی است. ■

سرزمین ایران، چه زمانی که پهناورترین سرزمین کره خاکی بود و چه امروز که در زمره ۲۰ کشور وسیع دنیاست، سرزمینی روستانشین بوده است و گذر زمان و طی شدن دوران‌های تاریخی متوالی باعث نشده که این واقعیت جغرافیایی در پهنه ایران، کم‌اهمیت جلوه کند و موضوعی حاشیه‌ای در نظر گرفته شود. اما آنچه مبنای نگارش این یادداشت قرار گرفته، توجه به این نکته مهم و تأثیرگذار است که علی‌رغم تداوم تاریخی و جغرافیایی روستانشینی در ایران، نگاه به روستا به عنوان پدیده‌ای راکد و کم‌اثر - به‌سان موجودیت سنتی آن - نه تنها دور از واقعیت و خیال‌پردازانه است، بلکه منشأ تصمیماتی خواهد بود که با نادیده گرفتن تغییرات صورت گرفته، زمینه عدم توفیق برنامه‌ها و نهایتاً فرایند توسعه در روستاها را فراهم می‌آورد. مفهوم بازساخت روستایی، مفهومی جدید در ادبیات برنامه‌ریزی توسعه روستایی است که با نگاهی به گذشته و سیر تاریخی روستاها، تغییرات و تحولات صورت گرفته در روستاها را به عنوان مبنای تصمیمات و الزامات توسعه‌ای در نظر می‌گیرد. برنامه‌ریزی متکی بر رویکرد بازساخت، با نگاهی راهبردی به درون و بیرون سیستم سکونتگاهی، ۴ حوزه را مبنای شناخت شرایط موجود و گزینش واکنش مناسب قرار می‌دهد:

الف- حوزه‌های درون سیستم سکونتگاه‌های روستایی

دگرگونی‌های اجتماعی-اقتصادی و محیطی-اکولوژیکی

تصور سنتی از روستاهای کشور به عنوان فضاهای سکون و رکود، دیگر با واقعیت‌های جاری در این فضاهای جغرافیایی همخوانی ندارد و دگرگونی‌های گسترده و عمیق در حوزه‌های فرهنگی، نه تنها شرایط اجتماعی و جمعیتی این سکونتگاه‌ها را دستخوش تحول کرده، بلکه پیامدهای اقتصادی این دگرگونی‌ها نیز باعث استقرار فعالیت‌های جدیدی شده است که منطبق با ساختارهای جمعیتی و اجتماعی و در راستای واکنش به دگرگونی‌های محیط بیرونی ایجاد شده‌اند. همچنین تغییرات محیطی اکولوژیکی که ریشه در تغییرات اجتماعی-اقتصادی مذکور و نیز تغییرات جغرافیایی و زیستی دارند، باعث شده‌اند که ساختارها و کارکردهای تولیدی، سکونتی و توسعه‌ای روستاها دستخوش تغییر و دگرگونی شود.

قابلیت‌ها و نیازهای جدید

در پی تغییرات صورت گرفته در روستاها، این قابلیت‌ها و نیازهای جدید هستند که رخ می‌نمایند و به عبارتی اگر در قرون و یا حتی دهه‌های گذشته، این قابلیت‌های طبیعی و انسانی مرتبط و هم‌راستا با توسعه کشاورزی بودند که موجبات رونق تولید و معیشت خانوارهای روستایی را فراهم می‌آوردند، امروز دیگر اکتفا به این قابلیت‌ها پاسخ‌گوی نیاز روستاها به واکنش مناسب و درخور تغییرات صورت گرفته نیست، بلکه مجموع قابلیت‌های مرتبط با توسعه انسانی، توسعه زیرساختی،



محمدامین خراسانی

استادیار دانشکده جغرافیای دانشگاه تهران

چرا باید خواند:

هنوز توسعه

اقتصادی و چگونگی

پرداختن به این

مقوله جزو مواردی

است که درباره آن

نظرات متفاوتی ارائه

می‌شود. این مقاله

درباره اهمیت توسعه

روستایی و چرایی

آن می‌گوید. آن را

بخوانید.

برای هزاران سال، روح جاده ابریشم - صلح و همکاری، باز بودن و همه‌جانبه‌نگری، یادگیری متقابل و سود متقابل - از نسلی به نسل دیگر منتقل شده است، پیشرفت تمدن بشری را ارتقا داده و به پیشرفت و توسعه کشورهای در امتداد جاده ابریشم رونق بخشیده است.

جاده ابریشم جهانی می‌شود

چین در طرح «یک کمربند، یک راه» یکه‌تازی می‌کند

طرح «یک کمربند، یک راه» طرحی اقتصادی و بلندپروازانه است که چین به دنبال اجرای آن است؛ ایران چگونه می‌تواند در این طرح فعال باشد و آینده این طرح به کجا می‌رود؟ با همین بهانه، بهرام امیراحمدیان، استاد جغرافیای دانشگاه تهران و پژوهشگر حوزه آسیای شرقی طرح جاده ابریشم نوین و موقعیت آن را بررسی می‌کند.

بهرام امیراحمدیان



بهرام امیراحمدیان

استاد جغرافیای سیاسی دانشگاه تهران

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید، جاده احداث کنید.

ضرب‌المثل چینی

بیش از دوهزار سال پیش، مردم سخت‌گیر و شجاع یوروآسیا چندین مسیر مبادلات تجاری و فرهنگی را کشف کردند و گسترش دادند که تمدن‌های اصلی آسیا، اروپا و آفریقا را به هم پیوند دادند و نسل‌های بعدی آنها را جاده ابریشم نامیدند. برای هزاران سال، روح جاده ابریشم - صلح و همکاری، باز بودن و همه‌جانبه‌نگری، یادگیری متقابل و سود متقابل - از نسلی به نسل دیگر منتقل شده است، پیشرفت تمدن بشری را ارتقا داده و به پیشرفت و توسعه کشورهای در امتداد جاده ابریشم رونق بخشیده است. با نمادسازی ارتباطات و همکاری میان شرق و غرب، روح جاده ابریشم یک میراث تاریخی و فرهنگی است که همه کشورها در سرتاسر جهان در آن سهیم هستند. در قرن بیستویکم، عصر جدیدی که با موضوع صلح، توسعه، همکاری و منافع متقابل مشخص شده ما برای رسیدن به روح جاده ابریشم در مواجهه با بهبود اقتصاد ضعیف جهانی و وضعیت پیچیده بین‌المللی و منطقه‌ای نیازمند همکاری هستیم. تسریع در ساخت کمربند و جاده می‌تواند به ترویج و رونق اقتصادی کشور در امتداد کمربند و جاده و همکاری اقتصادی منطقه‌ای، تقویت مبادلات و یادگیری متقابل بین تمدن‌های مختلف و ترویج صلح و توسعه در جهان منجر شود. این یک اقدام بزرگ است که به نفع

مردم در سراسر جهان است.

هنگامی که رئیس‌جمهور چین شی جین پینگ (Xi Jinping) در سپتامبر و اکتبر ۲۰۱۳ از آسیای مرکزی و جنوب شرقی آسیا بازدید کرد، ابتکار احداث کمربند اقتصادی مشترک جاده ابریشم و جاده ابریشم قرن بیستویکم (که بعدها به‌عنوان «کمربند و جاده» اشاره می‌شود) توجه زیادی را از سراسر جهان به خود جلب کرده است. در نمایشگاه چین و آسه‌آن در سال ۲۰۱۳، لی‌لی کی گینگ، نخست‌وزیر چین، بر ضرورت ایجاد جاده ابریشم دریایی به سمت آسه‌آن و ایجاد پروانه‌های استراتژیک برای توسعه درازمدت تأکید کرد.

ابتکار کمربند و جاده پروژه‌ای سیستماتیک است که باید از طریق مشورت برای ایجاد منافع همه به‌منظور هماهنگی ایجاد شود و باید تلاش شود تا استراتژی‌های توسعه کشورها در امتداد کمربند و جاده با یکدیگر هماهنگ شود. حکومت چین طرح‌هایی را ارائه کرده است و دیدگاه‌ها و اقدامات خود را در خصوص ایجاد کمربند اقتصادی جاده زمینی ابریشم و جاده ابریشم دریایی قرن بیست و یکم برای ترویج اجرای این طرح، تقویت توانایی و نیروی انسانی در جاده ابریشم قدیمی، اتصال کشورهای آسیایی، اروپایی و آفریقایی به‌طور دقیق‌تر، و همکاری دوجانبه سودمند به شکل جدید و جدیدی ارتقا خواهد بخشید.^۱

عوامل اصلی بروز ابتکار یک کمربند، یک راه

همان‌طور که انتظار می‌رفت، شی جین پینگ رئیس‌جمهور چین، برخلاف رهبران پیشین، شروع به ارائه ابتکارات و مفاهیم جدید برای پیشرفت چین کرده است. او در مارس ۲۰۱۳ برنامه «رویای چینی» را مطرح کرده است که در آن مشکلات اساسی عامه مردم ذکر شده است و در وهله اول، امید به بهتر شدن شرایط زندگی، رفاه اجتماعی، پیشرفت و شکوفایی چین و همچنین تجدید حیات حزب کمونیست چین را نوید می‌دهد. از این رو سیاست خارجی چین، رویکرد تازه‌ای در پیش گرفته است.

شی جین پینگ در تور آسیای مرکزی خود، از چهار کشور بازدید کرد و در «آستانه»، پایتخت جمهوری قزاقستان، طرح ایجاد «کمربند اقتصادی راه ابریشم» را به کشورهای آسیای مرکزی پیشنهاد کرد.

به عقیده چینی‌ها، این اقدام به دلیل عوامل زیر صورت گرفت:

۱- آسیای مرکزی، منطقه هم‌مرز با استان سین کیانگ در شمال غربی چین، به عرصه نبرد بین قدرت‌های جهانی و منطقه‌ای تبدیل شده و هریک از این بازیگران، راهکارهای مخصوص به خود را برای حل‌وفصل مشکلات منطقه‌ای ارائه می‌دهند. از یک‌طرف، این وضعیت، آسیای مرکزی را تبدیل به سوژه‌ای برای نفوذ بازیگران خارجی می‌کند و از طرف دیگر، منجر به بروز اختلافات شدید بین روسیه و غرب بر سر دست‌یابی به منطقه می‌شود.

۲- کشورهای آسیای مرکزی در خصوص هم‌گرایی منطقه‌ای، دارای اختلاف هستند. بنابراین، اگرچه قزاقستان همکاری تنگاتنگی با «اتحادیه اقتصادی اوراسیا» دارد، اما قزاقستان و تاجیکستان هنوز تصمیم نهایی خود را در این مورد اتخاذ نکرده‌اند. در عین حال، ازبکستان موضع هوشیارانه‌ای

نکته‌هایی که باید بدانید

▶ تسریع در ساخت کمربند و جاده می‌تواند به **ترویج و رونق اقتصادی**

کشور در امتداد کمربند و جاده و همکاری اقتصادی منطقه‌ای، **تقویت**

مبادلات و یادگیری متقابل بین تمدن‌های مختلف و ترویج صلح و توسعه در جهان منجر شود. این یک اقدام بزرگ است که به نفع مردم در سراسر جهان است.

▶ ابتکار یک کمربند، یک راه **پروژه‌ای سیستماتیک** است که باید از طریق مشورت برای ایجاد منافع همه به‌منظور ایجاد هماهنگی ایجاد شود و باید تلاش شود تا استراتژی‌های توسعه کشورها را در **امتداد کمربند و جاده** با یکدیگر هماهنگ کند.

▶ **ایران در مرکز ثقل راه جدید ابریشم** قرار دارد و به‌عنوان سرپل ارتباطی چین با خاورمیانه و اروپا عمل خواهد کرد.

▶ ابتکار رئیس‌جمهور چین **میلیاردها دلار** را در آینده در این مسیر به گردش در خواهد آورد.

را اتخاذ کرده است. چینی‌ها، نگران نزدیک شدن تاشکند و واشنگتن در عرصه نظامی سیاسی و همچنین در سطح دیپلماتیک هستند.

۳- به عقیده کارشناسان چینی، آمریکا و روسیه به دنبال تضعیف نفوذ چین در منطقه هستند. تحلیل‌گران چینی در مقاله‌ای با عنوان «استراتژی آمریکا در آسیای مرکزی و جنوبی و طرح راه ابریشم جدید برای مقابله با چین» خاطرنشان کردند که هدف آمریکا از این طرح، متحد کردن آسیای مرکزی با افغانستان است تا بدین‌وسیله از نفوذ چین در منطقه جلوگیری کند. ابتکار عمل روسیه در شکل‌گیری «اتحادیه گمرکی و فضای اقتصادی واحد» و همچنین «اتحادیه اروپا» طبیعتاً تا به نفوذ چین در برنامه‌های اقتصادی منطقه منافات دارد. با توجه به شرایط موجود، مقامات چینی درصدد ارائه راهکارهای خود برای هم‌گرایی منطقه‌ای برآمدند. مقامات چینی در نظر دارند کشورهای هم‌جوار را که از نظر اقتصادی ضعیف هستند، برای پیوستن به طرح کمربند اقتصادی متقاعد کنند.

تحولات اخیر در ابتکار یک کمربند، یک راه

رئیس‌جمهور چین، شی جین‌پینگ، روز دوشنبه ۱۵ ماه می ۲۰۱۷، با تأکید بر اهمیت رد حمایت از صنایع داخلی در جست‌وجوی رشد اقتصادی جهانی، از مؤسسات بزرگ چندجانبه خواست تا به طرح جدید یک کمربند، یک راه بپیوندند. شی در نشست که با ابتکار عمل چین، در پکن با سایر رهبران جهان برگزار شد اظهار داشت که هماهنگی سیاست‌ها با اهداف توسعه نهادهایی نظیر همکاری اقتصادی آسیا-اقیانوس آرام (اِپِک)، آسه‌ان، اتحادیه آفریقا و اتحادیه اروپا ضروری است. رئیس‌جمهور چین یادآور شد که «چین ۱۲۴ میلیارد دلار برای تقویت جاده ابریشم جدید خود تعهد کرده است که با تقویت پیوندهای بین آسیا، آفریقا، اروپا و فراتر از آن، تقویت گرایش‌های رهبری جهانی چین را به چالش بکشد، زیرا دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا، در پی ترویج اندیشه «خست آمریکا» (America First) است. ما باید هماهنگ‌سازی سیاست‌ها را بهبود بخشیم و اندیشه «همسایه‌گرانه شما» خود را رد کنیم» او گفت: «این یک درس مهم است که می‌تواند از بحران مالی جهانی به دست آید و هنوز هم برای توسعه اقتصاد جهانی امروز، بسیار مهم است... ما باید از طریق دسترسی همه‌جانبه (openness) و همکاری بیشتر، از طریق ایجاد یکپارچگی و همکاری بیشتر، جلوگیری از تقسیم‌بندی، جلوگیری از مهار همکاری با پیگیری ترتیبات انحصاری و جلوگیری از حمایت از صنایع داخلی، برای دستیابی به نتایج پیروزی استفاده کنیم» ابتکار یک کمربند، یک راه بخشی از پاسخ چین به توافق‌نامه Trans Pacific Partnership (TPP)، معاهده تجارت منطقه‌ای با کشورهای اقیانوس آرام است، که چین را از آن مستثنی کرده‌اند.

ایران از ایده احیای جاده ابریشم استقبال می‌کند

قبلاً علی طلیب‌نیا، وزیر اقتصاد و دارایی دولت یازدهم در سخنانی اجرای این ایده را که به طرح «یک کمربند، یک راه» مشهور است، مهم دانست و گفت: این طرح می‌تواند باعث هم‌بستگی بیشتر کشورها شود. او این سخنان را در گفت‌وگویی که رادیو بین‌المللی چین از وی منتشر کرد، بیان کرد و یادآور شد که جمهوری اسلامی ایران هم از طرح «یک کمربند، یک راه» استقبال می‌کند.

چرا پوتین سرسختانه از جاده ابریشم جدید حمایت می‌کند؟

روسیه جایگاهی ویژه در پیشبرد پروژه جاده ابریشم جدید چین دارد و بدون مشارکت این کشور تحقق این هدف چین میسر نیست؛ و از طرف دیگر این کشور می‌تواند مزایای زیادی از اجرایی شدن این پروژه کسب کند. در دوره‌ای که روسیه پس از اشغال نظامی شبه‌جزیره کریمه آن را به خاک خود منضم کرد با تحریم‌های شدید اتحادیه اروپا مواجه شده است. در این فضا ابتکار یک کمربند، یک راه می‌تواند به‌نوعی روسیه را از تنگنای ارتباطات با اروپا و ضرر و زیان ناشی از آن رهایی بخشد. روسیه طرح چین را ناجی خود می‌داند. جایگاه روسیه در پروژه بزرگ جاده ابریشم به‌گونه‌ای است که بدون مشارکت روسیه، امکان پیشرفت آن فراهم نیست. روسیه امکانات زیادی دارد که می‌تواند در جهت حل‌وفصل مشکلات و پیشبرد این پروژه مفید واقع شود. تاکنون نشست‌های زیادی در مورد پیشبرد این پروژه بزرگ با حضور تعداد زیادی از سران کشورهایی که با این پروژه ارتباط دارند، برگزار شده است. سابقه این نشست‌ها نشان داده است که مشکلات و عدم تفاهم در بین دیگر کشورها در مورد این پروژه زیاد است.

چرخش ژئوپلیتیک اقتصاد جهان

ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه در میزگردی در حاشیه نشست «یک کمربند، یک راه» برای همکاری‌های بین‌المللی و احیای جاده ابریشم در پکن در این باره توضیح داد: تمامی پروژه‌های پیشنهادی همسان با توسعه جهان مدرن بوده و تمامی این پروژه‌ها به‌شدت مورد نیاز است. به همین دلیل است که روسیه از این پروژه حمایت کرده و فعالانه در اجرای آن با شرکای چینی و قطعاً تمام کشورهای ذی‌نفع مشارکت می‌کند. با وجود اینکه هند، ژاپن، آمریکا و برخی کشورهای غربی دیگر اجلاس پکن را نادیده گرفتند اما منافع اقتصادی باعث شده روسیه از بلندپروازی‌های ژئوپلیتیکی چین حمایت کند. از دیدگاه پوتین بسیار مهم است که تمام ساختارهای ترکیبی که هم در اوراسیا وجود دارد و هم جدیداً شکل گرفته است، بر اساس قوانین جهانی که به رسمیت شناخته شده‌اند، اجرا شوند؛ علاوه بر این به‌طور قطع با توجه به ویژگی‌های خاص مدل‌های توسعه ملی هر یک از کشورهای عضو به‌صورت آزادانه و شفاف عملی شوند.

اهداف و آرمان‌های چین در جاده ابریشم

پروژه جاده ابریشم جدید چین یک ایده جاه‌طلبانه است و چین قصد دارد از این طریق جایگاه خود را به‌عنوان یکی از محورهای اصلی قدرت در جهان ارتقا دهد. اما رویکرد چین در اجرای پروژه جاده ابریشم جدید نگاه مشارکت‌محور و اصطلاحاً برد-برد است و به همین دلیل تابه‌حال بسیاری از کشورها به همکاری در این پروژه ابراز علاقه کرده‌اند. کشور چین در سال‌های اخیر توانسته است با طرح ایده احیای جاده ابریشم جدید علاوه بر جلب اعتماد بسیاری از کشورها در مشارکت و همکاری در این پروژه، خود را به‌عنوان کشوری پیشرو و تأثیرگذار در سطح جهانی مطرح کند. پروژه جاده ابریشم جدید چین بیش از ۶۵ کشور را به یکدیگر متصل می‌کند که در مجموع بیش از ۴۰ درصد اقتصاد جهان را شامل می‌شوند. این ابرپروژه با توسعه بنادر، جاده‌ها، خطوط ریلی و دیگر زیرساخت‌های ارتباطی دسترسی چین را به آسیا، اروپا و آفریقا تسهیل می‌کند. مجموع سرمایه‌گذاری‌های مورد نیاز این پروژه حدود هزار میلیارد دلار ارزیابی شده است که مبلغی بسیار عظیم است.

اقدام چین در راه‌اندازی جاده ابریشم جدید به‌سوی بریتانیا

چین با یافتن شرکایی در خارج از اتحادیه اروپا و بیرون از جاده ابریشم به دنبال یافتن متحدانی دیگر است. یکی از این اهداف بریتانیاست. نخستین قطار باربری از چین به مقصد لندن حرکت کرد. این قطار باربری از ایستگاه ییوو غربی در استان ژجیانگ، واقع در شرق جمهوری خلق چین عازم ایستگاه راه‌آهن بارکینگ در لندن شده و با طی مسافتی بیش از ۱۲ هزار کیلومتر پس از ۱۸ روز به مقصد خواهد رسید. هزینه حمل کالا با خط آهن بیشتر از هزینه حمل آن با کشتی، اما زمان رسیدن آن به مقصد کوتاه‌تر است در حالی که هزینه آن به‌مراتب بیشتر از حمل هوایی کالا است که در فاصله زمانی کوتاهی به مقصد می‌رسد. به این ترتیب، ارتباط ریلی از لحاظ هزینه و زمان حمل بیسن حمل دریایی و هوایی قرار دارد و گزینه دیگری را در اختیار صادرکنندگان چینی و اروپایی قرار می‌دهد. از مسیر این خط آهن با عنوان «جاده ابریشم جدید» نام‌برده شده است. قطار باربری پس از خروج از چین از کشورهای قزاقستان، روسیه، بلاروس، لهستان، آلمان، بلژیک و فرانسه عبور خواهد کرد و سپس به بریتانیا خواهد رسید. بریتانیا هشتمین کشور و لندن پانزدهمین شهر در مسیر قطار «جاده ابریشم» است. در حال حاضر، ۳۹ مسیر خط آهن، ۱۶ شهر چین را به ۱۲ شهر اروپایی متصل می‌کند.

اولویت‌های همکاری

ارتقای هماهنگی سیاست‌های کشورها؛ ایجاد اتصال و یکپارچگی میان امکانات و زیرساخت‌های کشورها؛ تجارت بدون محدودیت؛ یکپارچگی نظام مالی و ارتقای روابط انسانی؛ ترویج همکاری‌های بین‌دولتی؛ ایجاد مکانیزم‌هایی جهت تبادل سیاست‌های کلان کشورها؛ ایجاد هماهنگی میان استراتژی‌ها و سیاست‌های توسعه اقتصادی کشورها؛ افزایش مذاکرات به‌منظور حل مشکلات ناشی از عدم هماهنگی کشورها؛ تعریف و حمایت از پروژه‌های بزرگ‌مقیاس و بین‌المللی؛ اجرای پنجره واحد گمرکی؛ توسعه مناطق آزاد و پارک‌های لجستیکی؛ همکاری‌های دو یا چندجانبه در زمینه گارانتی، بازدید، اندازه‌گیری، استانداردهای اطلاعات آماری جهت الزامات توافقات WTO؛ کاهش هزینه‌های ترخیص کالا و افزایش ظرفیت ترخیص؛ توسعه e-commerce در مرزها و به‌کارگیری

ایران با پیوستن به طرح یک کمربند، یک راه، موقعیت جغرافیایی خود را به موقعیت ژئوپلیتیکی تبدیل خواهد کرد که سال‌هاست مترصد این رویداد است. ضرورت توجه هر چه بیشتر به این مقوله و سامان‌دهی مطالعات اقتصادی و تجاری و نیز استراتژیک بیش از هر زمان احساس می‌شود.

اروپایی‌هاست که پس از ادامه مسیر سنتی تا ترکمنستان بدون ورود به ایران، به ساحل جنوب شرقی دریای خزر می‌رود و با استفاده از خطوط کشتی‌رانی بین بندر ترکمن‌باشی در شرق دریای خزر در قلمرو ترکمنستان به بندر باکو در غرب دریای خزر به قلمرو جمهوری آذربایجان وارد می‌شود و از آنجا به دریای سیاه و سپس دریای مدیترانه می‌رسد. غربی‌ها این مسیر را تحت عنوان سازمانی به نام «تراسکا» تأسیس کرده‌اند. از آنجا که غربی‌ها در آن نقش اساسی دارند، چینی‌ها تمایلی به سرمایه‌گذاری کلان در این مسیر ندارند و به علاوه در این مسیر تجارت یک‌سویه خواهند داشت، زیرا مقصد انرژی کافی برای تأمین نیازهای مصرفی چین ندارد. دیگری، مسیر سنتی جاده ابریشم است که با خروج از قلمرو شمال غربی چین در سین کیانگ وارد آسیای مرکزی و پس از گذر از ترکمنستان وارد ایران می‌شود. با ورود به ایران، چین به بین‌النهرین و شرق مدیترانه از سویی و خلیج فارس و دریای عمان از سویی دیگر و در نهایت از طریق گذر از ایران به ترکیه و سپس اروپا دست می‌یابد.

چین در نظر دارد در بانک‌ها و مؤسسات اعتباری که در این زمینه تأسیس کرده یا در آن شراکت خواهد داشت، در همه مسیر جاده ابریشم، راه‌های ارتباطی ریلی و جاده‌ای را بر اساس استانداردهای بین‌المللی با هزینه خود بازسازی یا احداث کند. این فرصت خوبی برای کشورهای منطقه به‌ویژه منطقه توسعه‌نیافته آسیای مرکزی است.

چین برخلاف روسیه در همکاری‌های منطقه به دنبال همکاری‌های اقتصادی است و پول و سرمایه کافی برای همکاری دارد. چین، ایران و خاورمیانه را برای تأمین انرژی بر روسیه ترجیح می‌دهد زیرا روسیه از انرژی به‌عنوان ابزاری برای بهره‌برداری‌های سیاسی و استراتژیک و نظامی استفاده می‌کند (مورد اوکراین و گاز صادراتی به اروپا).

ایران در مرکز نقل این راه جدید قرار خواهد گرفت که به‌عنوان سرپل ارتباطی چین با خاورمیانه و اروپا عمل خواهد کرد. ابتکار رئیس‌جمهور چین تحت عنوان یک کمربند، یک راه میلیارد دلار را در آینده در این مسیر به گردش در خواهد آورد. ایران با پیوستن به این ابتکار موردنظر چین، موقعیت جغرافیایی خود را به موقعیت ژئوپلیتیکی تبدیل خواهد کرد که سال‌هاست مترصد این رویداد است. ضرورت توجه هر چه بیشتر به این مقوله و سامان‌دهی مطالعات اقتصادی و تجاری و نیز استراتژیک بیش از هر زمان احساس می‌شود.

شی جین پینگ رئیس‌جمهوری چین طرح احیای جاده ابریشم را مطرح کرده است که می‌تواند همکاری‌های اقتصادی کشورهای آسیایی را به طرز چشم‌گیری افزایش دهد. این جاده از چین آغاز می‌شود و پس از عبور از آسیای مرکزی، ایران و ترکیه به اروپا می‌رود (یا از ایران، عراق، سوریه، به شرق مدیترانه می‌رود- جاده کهن ابریشم). همچنین جاده آبی ابریشم در این ابتکار مورد ملاحظه قرار می‌گیرد. این راه از دریای شرقی و جنوبی چین می‌گذرد و پس از عبور از سواحل مالزی، اقیانوس هند، خلیج فارس، دریای عمان و دریای سرخ از طریق کانال سوئز به مدیترانه منتهی می‌شود. این مسیر آبی جاده ابریشم نیز پتانسیل بسیار بالایی برای گسترش مناسبات اقتصادی و تجاری بین کشورهای منطقه دارد.

به‌این ترتیب کشورهای آسیایی می‌توانند ضمن بازیابی قدرت اقتصادی خود با سرعت بیشتری رشد کنند و به رقابت با کشورهای غربی که بر تمام امور اقتصادی مسلط شده‌اند، بپردازند. در این صورت آسیا و مناطقی مانند خاورمیانه، به پل ارتباطی مهمی بین اقتصاد آسیا و اروپا تبدیل می‌شود. گام نخست برای رسیدن به این هدف احیای جاده ابریشم است و در آینده می‌توان با ایجاد خطوط انتقال انرژی و اطلاعات بر توان و ظرفیت‌های آن افزود. اگر ایران و چین به دنبال توسعه و پیشرفت باشند، باید مسیر همکاری را طی کنند، این همان موضوعی است که مورد تأکید رئیس‌جمهوری چین قرار گرفته است.

ایران یکی از کشورهای مهمی است که در این مسیر واقع شده و می‌تواند نقش بارزی در توسعه ارتباطات و مناسبات کشورهای آسیایی ایفا کند. این در حالی است که بین چین و ایران تنها دو کشور افغانستان و پاکستان قرار دارند و این دو کشور فاصله بسیار کمی با هم دارند. درعین حال فاصله موجود با ایجاد راه‌های ارتباطی جدید نظیر احداث خطوط راه‌آهن تندرو از بین می‌رود. حضور ایرانی قدرتمند و ثابت در مسیر جاده ابریشم برای چین بسیار حایز اهمیت است، از این‌رو مقامات پکن به ایران به‌عنوان یک شریک می‌نگرند. ایران همانند هند و روسیه یکی از طرف‌های اقتصادی مهم برای چین است. ■

* Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road, 2015/03/28. Access in: http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html

مدل‌های نوین کسب‌وکار؛ تسهیل در رفع موانع سرمایه‌گذاری؛ افزایش مذاکرات به‌منظور توسعه سرمایه‌گذاری‌ها؛ یکپارچه کردن فرآیندهای مالیاتی و اجتناب از اخذ مالیات مضاعف؛ یکپارچگی نظام مالی؛ تقویت همکاری انجمن‌های مالی کشورها؛ تأسیس بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت در آسیا (AIIB)؛ ایجاد سیستم ثبات ارزی در آسیا؛ گسترش روابط انسانی و غیره.

جاده ابریشم جدید، فرصتی استثنایی برای ایران

شی جین پینگ رئیس‌جمهور چین، برخلاف رهبران پیشین، شروع به ارائه ابتکارات و مفاهیم جدید برای پیشرفت چین کرده است. وی در مارس ۲۰۱۳ برنامه «رویای چینی» را مطرح کرده است که در آن مشکلات اساسی عامه مردم ذکر شده است و در وهله اول، امید به بهتر شدن شرایط زندگی، رفاه اجتماعی، پیشرفت و شکوفایی چین و همچنین تجدید حیات حزب کمونیست چین را نوید می‌دهد. از این‌رو سیاست خارجی چین، رویکرد تازه‌ای در پیش گرفته است. شی جین پینگ در تور آسیای مرکزی خود، از چهار کشور بازدید کرد و در شهر «آستانه» (پایتخت جمهوری قزاقستان)، طرح ایجاد «کمربند اقتصادی راه ابریشم» را به کشورهای آسیای مرکزی پیشنهاد کرد. این طرح به نام «یک کمربند، یک راه» در سال ۲۰۱۳ در ادبیات سیاسی و اقتصادی جهان معرفی شده است.

انباشت سرمایه در چین در اثر سال‌ها رشد اقتصادی و کسب درآمدهای سرشار ارزی، چین را به بزرگ‌ترین قدرت اقتصادی جهان بعد از آمریکا تبدیل کرده است. تولید ناخالص داخلی چین در سال ۲۰۱۵ حدود ۱۰۷۳۶ میلیارد دلار برآورد می‌شود. چین نیاز به بازارهایی برای واردات انرژی و مواد اولیه و صدور کالاهای ساخته‌شده خود دارد. در یک سو جمعیت فزاینده چین و در دیگر سو منابع انرژی‌های فسیلی موردنیاز چین، این قدرت اقتصادی را به اندیشه سامان‌بخشی بیشتر و بهتر در آینده رهنمون شده است. چین اکنون روزانه بیش از ۷ میلیون بشکه نفت وارد می‌کند. در آینده با افزایش تولید ناخالص داخلی و رشد جمعیت و رشد تولیدات اقتصادی نیاز به واردات نفت بیشتری خواهد داشت. واردات نفت در مسیرهای پرآشوب دریایی در اقیانوس آرام که آمریکا در آن مزاحمت ایجاد خواهد کرد، ریسک و هزینه‌های واردات را افزایش خواهد داد و بنابراین مزیت‌های تولید کاهش خواهد یافت و امکان رقابت‌پذیری کالاهای تولید چین در بازارهای جهانی کمتر خواهد شد. آمریکا با تولید نفت شیل از نفت خاورمیانه بی‌نیاز می‌شود و این منطقه در استراتژی آمریکا به عنوان یک منطقه پرآشوب از دست خواهد رفت. آمریکا فراغت بیشتری خواهد داشت تا در اقیانوس آرام با متحدان خود از ژاپن تا استرالیا، منطقه را عرصه فعالیت‌های خود بگرداند. چین در نظر ندارد وارد مجادلات نظامی شود زیرا جمعیت ۱،۳ میلیارد نفری نیاز به تولید دارد. نگرش به منطقه آسیای مرکزی و ایران و خلیج فارس جزو اهداف استراتژیک چینی‌هاست.

حدود ۹۰ درصد تجارت جهانی از طریق راه‌های دریایی صورت می‌گیرد. بنابراین دسترسی به آب‌های آزاد از یک سو و سلطه بر این آب‌راه‌ها از سوی دیگر، دو سوی موازنه تجارت جهانی آینده بین چین و دنیای غرب خواهد شد. چین از هم‌اکنون درگیر مناقشات دریایی پیرامون خود شده است که مناقشه بر سر جزایر مورد اختلاف با کشورهای همسایه در دریای چین جنوبی، در این راستا ارزیابی می‌شود. با حضور ناوگان دریایی قدرتمند آمریکا در اقیانوس آرام، آب‌راه‌های حیاتی برای چین، این کشور را بر آن داشته است تا در استراتژی نظامی خود در سال ۲۰۱۵ این نگرانی‌ها را بگنجانند و در پی رفع این موانع باشد. چین از دیگر سو برای کاستن از وابستگی به راه‌های دریایی، به دنبال یافتن تجارتی دوسویه است که در گام نخست بازارهای جدیدی برای کالاهای محصولات و خدمات فنی و مهندسی چین بگشاید و در گام بعدی انرژی و مواد خام موردنیاز صنایع چین را تأمین کند. این مقصد می‌تواند در غرب چین در آسیای مرکزی و سپس خاورمیانه باشد. در غرب چین منطقه خودمختار سین کیانگ- اویغور قرار دارد که مسلمانان چین در آن زندگی می‌کنند. در همسایگی این منطقه آسیای مرکزی قرار دارد که با پیوستگی جغرافیایی منطقه مسلمان‌نشین چین با این منطقه و از طریق این منطقه با جنوب (ایران و خاورمیانه) پیوستگی جهان اسلام کامل می‌شود. چین برای جلوگیری از هر نوع تجزیه‌طلبی و افراط‌گرایی اسلامی علاقه‌مند به پیوند بیشتر و گره‌خوردگی اقتصادی با ایران است. ابتکار جاده ابریشم جدید فرصت‌هایی را بر روی چین باز خواهد کرد تا بتواند به اهداف طولانی‌مدت توسعه خود برای رفاه جمعیت عظیمش دست یابد. دو مسیر برای جاده ابریشم جدید مورد بحث است: یکی راه ابریشم سنتی که با گذر از غرب چین وارد آسیای مرکزی و پس از رسیدن به ترکمنستان وارد ایران می‌شود و با گذر از قلمرو ایران به خاورمیانه می‌رود و دیگری جاده ابریشم مورد تأیید

گفت‌وگوی رادیو بین‌المللی چین با دبیر کل اتاق تهران مطرح شد:

ظرفیت‌های بخش خصوصی در توسعه دیپلماسی

ایده جاده ابریشم فصل تازه‌ای در روابط میان ایران و چین گشوده‌است. هر دو کشور طی سال‌های گذشته تلاش کرده‌اند تا سطح روابط اقتصادی و حتی سیاسی خود را ارتقا دهند. آنچه می‌خوانید خلاصه‌ای از مصاحبه بهمن عشقی دبیر کل اتاق تهران با رادیو بین‌المللی چین است که او در این گفت‌وگو به تشریح آینده روابط دو کشور پرداخته‌است.

■ تعریف شما از جایگاه اقتصاد در ایران چیست؟

آنچه مسلم است این است که قانون اساسی جمهوری اسلامی منبعث است از شعائر مذهبی و اسلام، در اسلام، تولید ثروت، ایجاد کار و درآمد حلال یکی است. این نه تنها یک امر مشروع، بلکه یک امر پسندیده تلقی شده است. بنابراین روایاتی هست مبنی بر اینکه «جهد شما برای کار و کسب معاش و درآمد حلال مثل مجاهدت در راه خداست، مثل جنگیدن در میدان جنگ». بنابراین با توجه به نگاه اسلام به اقتصاد، گمان می‌کنم که جمهوری اسلامی هم معتقد است کسب ثروت و کارآفرینی یک فضیلت است. من از این منظر به موضوع ورود می‌کنم، امیدوارم که ما همه به مزیت تولید ثروت در کشور و اصالت کار و توسعه اندیشه کار در ایران معتقد باشیم. معتقدم که امروز بیش از هر روز دیگری، مدیران ارشد جمهوری اسلامی ایران معتقدند که صلابت و اقتدار سیاسی ایران،

در عرصه جهانی، موکول و مدیون به اقتدار اقتصادی کشور است. از این منظر به موضوع اگر ورود کنیم، حتما نتیجه خواهیم گرفت که یکی از اولویت‌های اساسی جمهوری اسلامی در کنار پیاده کردن شعار مذهبی و در کنار پیاده کردن یک الگوی مدرن از جامعه اسلامی، توسعه کسب و کار و توسعه اقتصاد در عرصه داخلی و عرصه بین‌المللی است. من هم به خودم اجازه می‌دهم با همین تعبیر و ترجمه، سؤال شما را جواب بدهم.

■ نقش و جایگاه اقتصادی بخش خصوصی در ایران را چگونه تعریف می‌کنید؟

من معتقدم که ظرفیت بخش خصوصی برای تعاملات سیاسی و بین‌المللی از ظرفیت دولت‌ها بیشتر است. به هر حال، در ذات هر دولتی ملاحظات نشسته است. فلاسفه مدرن در تعریف دولت معتقدند دولت نهادی است که قدرت اعمال خشونت دارد. من نمی‌توانم علیه شما مبادرت به خشونت کنم، تنها کسی که در همه‌جای دنیا حق اعمال خشونت قانونی دارد، دولت است. این اولین وظیفه دولت است. من فکر می‌کنم این وظیفه را به عنوان شاخصی از عملکرد دولت‌ها کنار بگذاریم، هر چه از آن باقی ماند، برای بخش خصوصی است. دولت‌ها در این حوزه مکلف‌اند. اولاً باید امنیت ایجاد کنند. بخش خصوصی در یکی، دو حوزه که منافعی در آن نیست، نمی‌تواند ورود پیدا کند، مثل بهداشت و آموزش و پرورش که وظیفه دولت‌هاست تا در آن دخالت نکنند. اینجا شاید بخش خصوصی خیلی منفای نتواند جست‌وجو کند، چون طبیعی است که بخش خصوصی رد منافعی را پیگیری می‌کند. اگر چه مسئولیت‌های اجتماعی بخش خصوصی سرچایش پایدار است. بنابراین من فکر می‌کنم اگر با این تعریف، یک چارچوب و ابعاد هندسی مشخص برای وظایف دولت قرار بدهیم، آن وقت وظیفه بخش خصوصی دیگر روشن است. بخش خصوصی ظرفیت بسیار بزرگی در توسعه دیپلماسی تجاری کشور دارد. دیپلماسی سیاسی، کار دولت است ولی دیپلماسی تجاری، کاری است که بخش خصوصی می‌تواند دنبالش کند. عمیقاً معتقدم اگر دولت اجازه دهد که بخش خصوصی فعالانه با موضوع برخورد کند و بخش خصوصی را عنصری هم‌جهت، نه در جهت مقابل خود بداند، آن وقت است که می‌تواند به تدریج این ظرفیت را به آن بدهد که فضای بازی بیابد تا بتواند در فضای دیپلماسی تجاری حرفش را بزند. در حوزه دیپلماسی تجاری ما حتماً بهتر از حاکمان دولت می‌توانیم حرف بزنیم؛ حساسیت‌ها نسبت به ما کمتر است تا نسبت به دولت. این فقط در جمهوری اسلامی ایران نیست، در همه دولت‌ها هست و بنابراین می‌توانید ببینید که حتی بخش خصوصی توانسته است در خیلی از جاهای دنیا به عنوان تابوشکن، خیلی از دیوارها را فروبریزد. در این مورد می‌توان به جمهوری خلق چین مراجعه کرد که خیلی‌ها از بخش خصوصی تابوشکنی را جلو بردند. در سال ۱۹۷۶-۱۹۷۸ پس از انقلاب فرهنگی، مگر می‌توانستید حرفی از اقتصاد بنیاد بخش خصوصی از اقتصاد سهمی نداشت. صادرات چین ظرف



۵۰ سال، از ۱۹۵۰ تا سال ۲۰۰۰ از صفر، به ۵۰۰ میلیارد دلار رسید! این ۵۰۰ میلیارد ظرفیتی بوده که دولت برای بخش خصوصی ایجاد کرده است، البته مرحله به مرحله دولت هر پله‌ای را عقب رفته و جایش را به بخش خصوصی داده! حتماً ظرفیت ما در اتاق‌های بازرگانی، خصوصاً اتاق بازرگانی تهران از این جهت ارجح است.

هزینه‌های ما وقتی کار دیپلماسی تجاری می‌کنیم، در قیاس با دولت بسیار کمتر است و آنجایی که دولت می‌بیند منافع ملی مخدوش می‌شود، می‌تواند وظیفه خودش را پیگیری کند. این به آن معنا نیست که دولت به ما وکالت بلاعزل بدهد برای اینکه هر کاری دلمان خواست بکنیم. نه، این‌طور نیست. آنجا که دولت احساس کرد وظیفه‌اش است که مداخله و از منافع ملی دفاع کند، ورود می‌کند. آن وقت در صورتی که احساس کرد مادر دیپلماسی تجاری قدم نایجایی گذاشتیم، قدم ما را اصلاح کند. اگر دولت این موضوع را به بخش خصوصی تفویض کند و اجازه دهد بخش خصوصی درون خودش مرحله به مرحله با یک رویکرد تدریجی ظرفیت ایجاد کند و اجازه دهد که بخش خصوصی به بلوغ خاص خودش برسد، ظرفیت هم به تدریج در آن ایجاد می‌شود، اشتباهاتش هم در این بازی کمتر می‌شود، مدل بازی هم برای دولت کم‌هزینه‌تر است.

■ اتاق تهران چه می‌کند و چه نقشی دارد؟

اتاق تهران شاید یکی از قدیمی‌ترین تشکلات ایرانی در همه حوزه‌ها باشد. ما یک تشکل اقتصادی هستیم، ولی وقتی قیاسمان می‌کنید با تاریخ ایران، می‌بینید ما قدیمی‌ترین تشکل را داریم، حدود ۱۳۳ سال عمرش است. بنابراین ما در یک بستر تاریخی به اینجا رسیدیم. اتاق تهران یک موجود خلق الساعه نیست. اتاق تهران در یک بستر تاریخی به اینجا رسیده است. این خیلی مهم است که به این نکته توجه کنیم، نیازهای تجار تهرانی وقتی من می‌گویم تاجر، نگاهم فقط به کسانی که بدهستان می‌کنند، نیست. مجموعه‌ای از عوامل اقتصادی و کارآفرینان، نیازمندی کارآفرینان تهرانی از اواخر قرن هجدهم، اتاق تهران را به این چیزی که شما امروز می‌بینید تبدیل کرده. اتاق تهران با یک عقبه تاریخی سنتی و قدیمی، نقش یک اتاق مدرن را ایفا می‌کند. ما به اعضایمان هویت می‌دهیم و حواج مادی و معنوی آنها را برطرف می‌کنیم. در مقابل منافع حکومت از منافع اعضایمان دفاع می‌کنیم و از دولت سهم‌طلبی اقتصادی می‌کنیم. در کنار آن، تلاش می‌کنیم برای آینده اعضایمان برنامه‌ریزی کنیم و با یک برنامه‌ای حرکت اقتصادی‌شان را شکل دهیم. این برنامه می‌تواند حاوی رهنمودهای اساسی باشد، می‌تواند حاوی پیام‌های اقتصادی باشد و از همه مهم‌تر این است که ما به همه اعضایمان آینده می‌دهیم. می‌گوییم اگر تو برنامه ما را دیدی، پیام‌های ما را دریافت کردی، وقتی نسبت به آن پیام‌ها و عوامل محیطی که دریافت می‌کنی عکس‌العمل نشان دادی، آینده اقتصادات این خواهد بود. این وظیفه اتاق مدرن است. من باورم این است که امروز اتاق تهران در قرن بیست و یکم تمام این سرویس را ارائه می‌دهد. یعنی حدود دو قرن از عمرش گذشته است. در قرن بیست و یکم به عنوان یک اتاق مدرن، با یک عقبه اجتماعی، سیاسی و اقتصادی کهن، تقریباً به تمام این سؤالات و نیازمندی‌ها جواب می‌دهد.

■ پس می‌توان این گونه جمع‌بندی کرد که دولت مسئولیت امنیت توسعه عدالت اقتصادی اجتماعی را دارد و سایر بخش‌ها به عهده بخش خصوصی است؟

من اعتقاد این است که وقتی ما صحبت از یک دولت خوب می‌کنیم، از آن توقع عدالت اجتماعی داریم و عدالت اقتصادی نمی‌خواهیم. عدالت اقتصادی وظیفه دولت نیست، اگر دولت ورود پیدا کرد به موضوع عدالت اقتصادی یعنی راه را اشتباه رفته است. آنها می‌گویند هم که به عنوان سردمداران سوسیالیسم رفتند، امروز ضمن حفظ اصول سوسیالیسم، از این حوزه عقب کشیده‌اند. در سوسیالیست‌ترین

اتاق تهران با یک عقبه تاریخی سنتی و قدیمی، نقش یک اتاق مدرن را ایفا می‌کند. ما به اعضایمان هویت می‌دهیم و حواصی مادی و معنوی آنها را برطرف می‌کنیم. در مقابل منافع حکومت از منافع اعضایمان دفاع می‌کنیم و از دولت سهم طلبی اقتصادی می‌کنیم. در کنار آن، تلاش می‌کنیم برای آینده اعضایمان برنامه‌ریزی کنیم و با یک برنامه‌ای حرکت اقتصادی‌شان را شکل دهیم.

ظرفیت‌های غیرقابل کتمان نیست. چینی‌ها در همه حوزه‌ها ظرفیت‌های بی‌بدیلی دارند. ما هم در خیلی از حوزه‌ها ظرفیت‌هایمان قابل توجه است. هیچ اشکالی ندارد که ما هم از این ظرفیت‌های بی‌بدیل و این ظرفیت‌های قابل توجه مخرج مشترک بگیریم. چرانی‌پردازی به گرفتن مخرج مشترک از این ظرفیت‌ها، با مبنای مناسب‌های سیاسی و اقتصادی و نظامی و بین‌المللی ما با چین؟ حتی من به حوزه‌های نظامی می‌پردازم. من کارشناس نظامی نیستم اما آن حوزه‌ها هم حوزه‌های بسیار قابل توجهی است. مخرج مشترک این حوزه‌ها می‌تواند نقاط مشترک مزیت‌های دو کشور باشد. اگر ما کسری بنا کنیم که صورتش همکاری‌های مشترک باشد با دولت خلق چین و مخرجش فصول مشترک منافع ما باشد، می‌توانیم با این مدل ریاضی، روابط ابدمدت با چینی‌ها تعریف کنیم. بنابراین عرایض ما جمع‌بندی می‌کنم، من هیچ دو کشوری مثل ایران و چین را در دنیا با منافع مشترک نمی‌بینم. ما با هیچ‌کدام از همسایگیمان به اندازه چین ظرفیت و منافع مشترک نداریم. دوم اینکه، اتفاقاتی که امروز در دنیا می‌افتد از دوران بلوغ جمهوری خلق چین، از انهدام اتحاد جماهیر شوروی شروع می‌شود. شاید خیلی‌ها فکر می‌کردند با اتحاد جماهیر شوروی سرنوشت دومی هم نصیب چین شود. چینی‌ها از این تهدید به عنوان یک فرصت استفاده کردند. از خلأ ناشی از حذف اتحاد جماهیر شوروی، از درس‌های خوبی که از اتحاد جماهیر شوروی گرفتند، استفاده کردند و چین را رساندند به چین امروز. این رشد عجیب از ۱۹۹۰-۱۹۹۱ شروع شده است. این یک تجربه بزرگ است که ما هم باید سعی کنیم یاد بگیریم. شاید طرف ایرانی به خوبی از فضای پس از برجام برای استفاده از ظرفیت‌های جمهوری خلق چین بهره‌نبرده است. بخش‌های خصوصی ایران و چین باید فعال‌تر از گذشته ایفای نقش کنند.

■ دوطرف چقدر ظرفیت‌های همدیگر را می‌شناسند؟

به نظرم خیلی نیست. متأسفانه نه چینی‌ها خیلی نسبت به ما شناخت درستی دارند و نه ما نسبت به چینی‌ها شناخت درستی داریم. من متأسفم از اینکه بگویم در پسابرجام، چین آن چنان که باید نقش خود را در اقتصاد ایران ایفا نکرده است. شاید این گله‌مندی از حاکمان سیاسی ما هم باشد. یک‌طرفه گله نمی‌خواهم بکنم، شاید ما هم درست از فضای بعد از برجام برای استفاده از ظرفیت‌های جمهوری خلق چین بهره‌نبردیم. کاری با حاکمان دولت چین ندارم، نه با چین، نه با ایران. امروز درباره بخش خصوصی صحبت می‌کنیم. ما باید این فضا را در هم‌ترازان چینی خود، در چارچوب دیپلماسی عمومی ایجاد کنیم. نقش مادر بخش خصوصی در دیپلماسی عمومی می‌تواند موثرتر از دولت باشد. ما در حوزه دیپلماسی عمومی باید کار خودمان را بکنیم. بنابراین اگر هردو دولت چین و ایران کم‌کاری کرده‌اند، که حتماً کرده‌اند، ما باید این خلأ را پر کنیم.

■ آیا جاده ابریشم می‌تواند به این امر کمک کند؟

بله، جاده ابریشم مثل یک کلید رمز، یک کلیدواژه می‌ماند و حتماً این‌طور است. جاده ابریشم می‌تواند کلیدواژه‌ای باشد که فرمان یک اقدام مشترک را بدهد. نمی‌دانم چقدر چینی‌ها جاده ابریشم را به عنوان یک دکتترین می‌بینند. آیا این یک نظریه در قالب ابر است یا یک تئوری مشخص است، نمی‌دانم! من هیچ‌وقت در این زمینه با مقامات چینی حرف نزده‌ام! موضوع جاده ابریشم و مکملش «یک کمربند، یک راه» به نظر می‌رسد یک تئوری است تا یک دکتترین. تا این تئوری به یک دکتترین با فرمان‌های مشخص تبدیل شود، شاید زمان برسد. رفتار چینی‌ها در چارچوب جاده ابریشم به نظر من یک رفتار منطقی و قابل تأمل است، اما آنجا که ما باید به یک دکتترین پاسخ مشخص بدهیم نه به یک نظریه، وقتی داریم در حوزه نظریه‌پردازی حرف می‌زنیم، یک نگاه به آن داریم، وقتی داریم با یک دکتترین روبه‌رو می‌شویم و باید رفتارمان را در مقابل یک دکتترین تنظیم کنیم، یک بحث دیگر است. اگر چینی‌ها به اینها جنبه‌های اجرایی بدهند، حتماً جواب بهتر از جمهوری اسلامی پیدا خواهند کرد، نه فقط از جمهوری اسلامی، از تمام آن کشورهایی که در راه ابریشم به عنوان اهداف اقتصادی، سیاسی و تجاری چین دیده شده‌اند. حتماً جاده ابریشم هم می‌تواند کلیدواژه موثری باشد. این، یک بحث درباره این کلیدواژه است و بحث دیگر این است که ما باید در داخل کشور مزیت‌هایمان را ببینیم. چون اگر این به صورت یک دکتترین تعریف نشود، آن وقت طرف چینی این را به صورت یک دکتترین نبیند، ما موظفیم که در لایه‌های ابر بگردیم به دنبال منافع! این یک ذره سخت است! در این زمینه متأسفانه ما زیاد تجربه سیاسی نداریم. جاده ابریشم اگر واژگانش تعریف مخصوصی بگردد و از قالب یک نظریه به دکتترین تبدیل شود، حتماً در جمهوری اسلامی خریداران بیشتری خواهد داشت. الان من فکر نمی‌کنم خیلی خریدار داشته باشد. ما نیز به عنوان بخش خصوصی، باید سعی کنیم تا حالا که این در حد نظریه‌ای است، ایده‌هایمان و منافعمان را در لایه‌های جست‌وجو کنیم. امیدوارم اتاق تهران بتواند این کار را بکند. ■

دولت‌های دنیا این موضوع دیگر مورد توجه نیست. دولت، عدالت اقتصادی و عدالت اجتماعی را رعایت می‌کند. وقتی صحبت از عدالت اجتماعی می‌کنیم یعنی دولت متکلف و متعهد است فضای رشد یکسان ایجاد کند. به نظر من این ریشه اقتصاد اسلامی است. ریشه اقتصاد اسلامی و دوری از رانت‌جویی است. ایجاد فضای برابر معامله و رشد. بنابراین اگر این وظیفه را منحصر برای دولت قابل باشیم، دولت در سه حوزه باید فعالیت کند. یک، امنیت عمومی در حوزه کشور ایجاد کند. در حوزه امنیت عمومی، وقتی صحبت از امنیت عمومی می‌کنیم یادمان باشد که وجهه بزرگی از امنیت، آرامش است. امنیت عمومی تعریف می‌شود در روابط مردم با مردم و مردم با دولت. اینکه آرامش مطرح می‌شود مناسبات بین مردم و دولت است. دولت باید در همه حوزه‌ها آرامش ایجاد کند. بنابراین امنیت عمومی ایجاد کند که در خودش مجموعه‌ای از وظایف دیده شد. دو، به آموزش و پرورش درست بپردازد. عدالت در آموزش و پرورش داشته باشد. اگر روزی دولتی گفت بیست درصد بودجه‌ام را می‌دهم به آموزش و پرورش، یعنی دولت به جای درستی که باید، رسیده است. موضوع سوم، سلامتی و بهداشت است. سلامتی و بهداشت عمومی هم کار دولت است. ضمن اینکه دولت در این سه حوزه هم می‌تواند از ظرفیت‌های بخش خصوصی استفاده کند، ولی فرمانده در این سه حوزه خودش است. به‌جز این سه حوزه، به نظر من دولت باید همه را یک سر و ایند به بخش خصوصی، در این سه حوزه مقتدرانه عمل کند، بقیه را همه به بخش خصوصی بدهد. اتاق تهران با سوابق ۱۳۰-۱۴۰ ساله این قابلیت را دارد که در حوزه انتقال قدرت در این عرصه‌ها که گفتم مشاور خوبی برای دولت باشد. ما یک ظرفیت تاریخی عمیق داریم. عمر اتاق از عمر دولت‌ها در ایران بیشتر است. هیچ دولتی ۱۳۳ سال در ایران دوام نیاورده است، به‌جز دولت قاجار و دولت پهلوی و آن‌شاه‌الله دولت ابدمدت جمهوری اسلامی، دولت‌ها عمر کوتاه داشته‌اند. هر کدام از مراتب دولت‌ها، ریاست جمهوری در ایران، هیچ دورای بیشتر از ۸ سال دیده نشده. عمر اتاق ۱۳۳ سال است. بنابراین ما قوام بیشتری داریم و این قوام می‌تواند به ما یک شأن مشاوره‌ای مطلوب بدهد. امیدوارم دولت از این ظرفیت استفاده کند. در دوران پساتحریم رفتار چین با ایران در حد انتظار نبوده است. اگر دولتمردان چینی ظرفیت‌های ایران را به درستی نگاه نکنند، اشتباه تاکتیکی و تاریخی کرده‌اند.

■ آیا شما همکاری ایران و چین را مفید و ضروری می‌دانید؟

من عمیقاً فکر می‌کنم نیک‌بختی هردو ملت ایران و چین، در گرو حفظ مناسبات صمیمانه و دوستانه است. من مناسبات را در حد تعارفات دولتی نمی‌بینم. من نمی‌بینم که در حد معاملات دولتی، ما از مقامات جمهوری خلق چین تعریف کنیم. یا مقامات جمهوری خلق چین از مقامات جمهوری اسلامی ایران. به طور عمیق باید یک همبستگی ملی و یک همبستگی سیاسی بین دو ملت ایجاد شود. من فکر می‌کنم در وزارت خارجه، می‌بایستی به این موضوع فکر شود که اهمیت جمهوری خلق چین در رده اول دیپلماسی سیاسی جمهوری اسلامی است. همچنین در طرف مقابل، من فکر می‌کنم غفلت از ایران در نزد حاکمان و دولتمردان چینی، حتماً لطمات زیادی برایشان به دنبال خواهد داشت! اجازه بدهید از تعاریف کلیشه‌ای و رایج خارج شوم، هیچ دو ملتی مثل ایران و چین، امروز قربان سیاسی در عرصه بین‌الملل ندارند. بدین اندازه ما دشمنان مشترک داریم. امروز هر کسی که در آمریکا می‌خواهد قدرت را به دست بگیرد اول می‌پردازد به مناسبات آمریکا و چین، چه در حوزه سیاسی، چه در حوزه اقتصادی، چه در حوزه نظامی. یعنی به محض اینکه آقای ترامپ می‌خواهد رئیس‌جمهوری شود، می‌آید شعارهایی را علیه چین مطرح می‌کند و برنامه‌اش را برای محدودیت معاملات با چینی‌ها و از بین بردن مزیت‌های چینی در بازار آمریکا می‌گوید. در عرصه همکاری بین‌المللی، عرصه همکاری سیاسی، فوری تهدید می‌کند که چگونه چینی‌ها را محدود خواهد کرد. در عرصه همکاری‌های نظامی به همین می‌پردازد. فوری شروع می‌کند به تهدید در تقویت دشمنان چینی. ما به عنوان مخاطب این ادبیات، صاحب ویژگی‌های مشترک هستیم. دنیای غرب، با این ادبیات، با شدت و ضعف با ما برخورد می‌کند. بگذارید کمی برگردم به عقب، ما به عنوان پیشگام در تمدن شرقی و چینی‌ها به همین ترتیب، یکی از وجوه مقابله با تمدن غربی بودیم. موضوع مواجهه با تمدن غربی از دوهزار سال قبل از میلاد تا به امروز ادامه پیدا کرده، امروز هم همین است، بنابراین اگر دولتمردان چینی ظرفیت‌های ایران را به درستی نگاه نکنند اشتباه تاکتیکی و تاریخی کرده‌اند. حتماً باید در پیشگاه تاریخ بازخواست شوند. به همین ترتیب ما! بنابراین من فکر می‌کنم که ما نه تنها در حوزه تاکتیک دو یار هم‌مسیر هستیم، بلکه در حوزه استراتژیک هم همین‌طوریم. مخرج مشترک ظرفیت‌های ایران و چین توان بی‌بدیلی است که از آن استفاده لازم به عمل نیامده است. این فصل مشترک می‌تواند مناسبات ابدمدت را تعریف کند.

ما به طور استراتژیک مسیرمان مشترک است. امروز ظرفیت‌های اقتصادی جمهوری خلق چین،

تلنگرزدن: راهنمای مختصر و مفید^۱

زندگی مردم چطور ایمن تر می شود؟

در این مطلب مختصر، به معرفی کلی ایده تلنگرزدن پرداخته و ۱۰ تا از مهم ترین «تلنگرها» معرفی می شود. در پایان نیز این پرسش را طرح می کنیم که آیا واقعاً نیازی به ایجاد نهادی جداگانه با عنوان «واحد بینش های رفتاری» برای انجام پژوهش های اختصاصی در این زمینه هست یا که بهتر است به نهادهای موجود متکی باشیم. / واژگان کلیدی: تلنگرزدن، تیم بینش های رفتاری، انتخاب.

تلنگر

۱. رویکردهای حافظ آزادی افراد



کاس سانسبری

ترجمه: جعفر خیرخواهان

برخی سیاست های دولت به شکل صدور «استور» و «بخشنامه» و اعلام «ممنوعیت» درمی آیند. برای مثال حقوق کیفری و جزا، هرگونه دزدی، تعرض و حمله به دیگران را ممنوع می کند. اما سیاست های دیگر دولت به شکل مشوق های اقتصادی (و همچنین عوامل بازدارنده اقتصادی) از قبیل پرداخت یارانه به سوخت های تجدیدپذیر، پرداخت وجه در قبال انجام فعالیت های معین، یا وضع مالیات بر بنزین و محصولات دخانه ای ظاهر می شوند. در عین حال سیاست های دیگری وجود دارد که به آنها «تلنگر» گفته می شود. در رویکرد تلنگر آزادی افراد حفظ می شود چون با اینکه مردم را به سمت حرکت در مسیری خاص راهنمایی می کند، در عین حال به آنها اجازه می دهد هر مسیری را که خود دوست دارند انتخاب کنند. در سال های اخیر، هر دو دسته نهادهای خصوصی و عمومی علاقه فراوانی به استفاده از تلنگرها نشان داده اند چون که این رویکرد معمولاً هزینه اندکی دارد و از این قابلیت برخوردار است که هم زمان اهداف اقتصادی و غیراقتصادی (شامل سلامت عمومی) را پیش ببرد.

در زندگی روزانه ما، جی.پی.اس مثالی از یک تلنگر است؛ همچنین اپلیکیشنی که به کاربر می گوید در روز گذشته چه مقدار کالری مصرف کرده است؛ یا پیامکی که فرد را از زمان سر رسید قبض یا وقت دکتر که برای روز بعد تعیین شده است باخبر می کند؛ همچنین ساعت زنگدار؛ به همچنین ثبت نام خود کار در طرح بازنشستگی؛ یا تنظیمات پیش فرض روی رایانه ها و تلفن های همراه؛ یا سامانه ای برای پرداخت خود کار قبوض کارت اعتباری و اقساط وام رهنی مسکن. در حوزه سیاست های دولت، تلنگرها شامل هشدارهای گرافیکی روی سیگارها، لبل های نشان دهنده کارایی انرژی یا صرفه جویی در مصرف سوخت، جداول «اطلاعات تغذیه ای» روی مواد خوراکی، بروشور «بشقاب غذا» که راهنمای ساده ای برای تغذیه سالم ارائه می دهد، قواعد پیش فرض برای برنامه های یاری رسانی عمومی (همانند «گواهی مستقیم» حایز شرایط بودن کودکان فقیر برای دریافت غذای رایگان مدرسه)، یک تارنمای دولتی مثل تارنمای مرکز آمار که حجم عظیمی از مجموعه داده ها را در دسترس عموم می گذارد، و حتی طراحی تارنماهای دولتی که موضوعاتی معین را در بالای صفحه و با فونت درشت قرار می دهند، می شوند.

الف. تلنگرها آزادی انتخاب را حفظ می کنند

نکته مهم درباره تلنگرها این است که هدف بیشتر آنها راحت تر، ایمن تر یا آسان تر ساختن زندگی برای مردم است. مثال هایی از قبیل علایم جاده ای، سرعت گیرها، افشای اطلاعات مربوط به سلامت جسمی افراد و امور مالی شرکت ها، کمپین های آموزشی، کاهش کاغذبازی و هشدارهای عمومی را در نظر بگیرید. هنگامی که مقامات دولتی تشریفات غیر ضروری اداری و کاغذبازی را کاهش می دهند یا حذف می کنند، و وقتی ساده سازی و شفافیت را ترویج می کنند، از رنج و زحمت و بار مالی مردم می کاهند. مردم از برخی از محصولات (از

قبیل تلفن همراه و تبلت) به شکل شهودی و کاملاً سراسر استفاده می کنند. به همین ترتیب، بیشتر تلنگرها قصد دارند این اطمینان را به وجود آورند که مردم هنگام تعامل با دولت یا رسیدن به اهداف خود از راه خشونت و کشمکش درنیایند.

این درست است که برخی تلنگرها را به درستی، قالبی از «پدرسالاری نرم» توصیف می کنند چون که مردم را در جهتی خاص هدایت می کنند، اما حتی وقتی این گونه است، تلنگرها مشخصاً برای حفظ آزادی کامل انتخاب طراحی شده اند. دستگاه جی.پی.اس مسیری خاص را پیشنهاد می دهد، در عین حال مردم از این آزادی برخوردارند که به جای مسیر پیشنهادی جی.پی.اس، مسیر خودشان را انتخاب کنند. مهم است تاکید شود همیشه یک نوع محیط اجتماعی (یا «معماری انتخاب») که بر انتخاب مردم تاثیر می گذارد وجود دارد. تلنگرهای جدید تنها جای تلنگرهای از پیش موجود را می گیرند؛ این گونه نیست که آنها در جایی که قبلاً تلنگری وجود نداشت تلنگرزدن را معرفی کنند.

ب. شفافیت و کارآمدی

هر تلنگرزدن رسمی باید شفاف و علنی باشد نه اینکه پنهانی و مخفی اجرا شود. حقیقتاً شفافیت باید در رویه اصلی جاسازی شده باشد. فرض کنید دولت (یا کارفرمای خصوصی) برنامه ای به تصویب می رساند که کارکنان را به صورت خود کار در یک طرح بازنشستگی ثبت نام می کند یا فرض کنید یک موسسه بزرگ (مثلاً فروشگاه زنجیره ای خصوصی، یا کسانی که کافی شاپ را در ساختمان های دولتی می گردانند) تصمیم بگیرند غذاهای سالم را در جلوی چشم و دسترسی راحت تر مردم بگذارند. در هر دو مورد، اقدام مربوطه نباید به هیچ وجه پنهانی باشد. تصمیمات دولت به خصوص باید در معرض بازبینی و بازرسی عمومی باشد. یک مزیت اصلی تلنگرها در مقایسه با دستورها و ممنوعیت ها این است که از قوه قهریه و بگیر و ببند جلوگیری می کند. پس تلنگرها هرگز نباید به شکل تقلب و فریبکاری در آیند. عامه مردم باید قادر به بازبینی و موشکافی آنها، بیش از هر نوع اقدام دیگر دولت باشند.

در سراسر جهان، ملت ها علاقه شدیدی به تلنگرها پیدا کرده اند. برای مثال دو نمونه از آنها را می آوریم. انگلستان تیم بینش های رفتاری^۲ (که برخی اوقات «واحد تلنگر»^۳ نامیده می شود) و امریکا تیم علوم اجتماعی و رفتاری کاخ سفید^۴ دارد. علاقه روزافزون به تلنگرها از این واقعیت ناشی می شود که آنها معمولاً هزینه های اندکی تحمیل می کنند یا اصلاً هزینه ای ندارند چون که گاهی اوقات نتایجی آنی تحویل می دهند (شامل صرفه جویی اقتصادی چشم گیر)، چون که آزادی را حفظ می کنند، و چون که کاملاً کارآمد هستند. در برخی اوقات، تلنگرها تاثیر بزرگتری نسبت به ابزارهای پرهزینه تر و قهرآمیزتر دارند. برای مثال مشخص شده است قواعد پیش فرض، ساده سازی کارها، و استفاده از هنجارهای اجتماعی در بیشتر اوقات، اثرات حتی بزرگتری نسبت به انگیزه های معنادار پولی و اقتصادی دارند.

در زمینه برنامه ریزی بازنشستگی، ثابت شده است ثبت نام خود کار افراد در افزایش پس انداز بسیار کارآمد بوده است. در زمینه رفتار مصرف کننده، الزامات افشاجاری و قواعد پیش فرض باعث حمایت از مصرف کنندگان در برابر زبان های اقتصادی جدی شده و

هدف اصلی از تلنگر، آزمون کردن با کنترل‌های دقیق است. خوشبختانه، بیشتر آزمون‌های از نوع تلنگر را می‌توان به سرعت و با هزینه اندک و به شیوه‌ای انجام داد که امکان اندازه‌گیری و بهبود مداوم وجود داشته باشد.

۲ ساده‌سازی (تا حدی با هدف تشویق به انتخاب برنامه‌های موجود)
اظهار نظر: در هر دو گروه کشورهای فقیر و ثروتمند، پیچیدگی یک مسئله جدی است، چون که باعث سردرگمی و گیجی می‌شود (و عامل بالقوه نقض قانون است)، یا باعث افزایش هزینه می‌شود (عامل بالقوه کاهش رشد اقتصادی است)، و نیز چون افراد را از مشارکت در برنامه‌های مهم بازمی‌دارد. به دلیل وجود پیچیدگی‌های غیرضروری است که بیشتر برنامه‌ها شکست می‌خورد، یا کمتر از آنچه فکر می‌کردیم موفق می‌شود. به عنوان یک قاعده کلی، برنامه‌ها باید به آسانی قابل اجرا و حتی شهودی باشد. در بیشتر ملت‌ها، ساده‌سازی فرم‌ها و مقررات باید اولویت اصلی باشد. اثرات ساده‌سازی خیلی آسان نادیده گرفته می‌شود. در بیشتر ملت‌ها، به علت وجود پیچیدگی‌های غیرضروری، منافع برنامه‌های مهمی که به آموزش، بهداشت، امور مالی، اشتغال و کاهش فقر کمک می‌کند تا حد زیادی کاهش یافته است.

۳ استفاده از هنجارهای اجتماعی (تاکید بر آنچه بیشتر مردم انجام می‌دهند مثلاً اطلاع‌رسانی و تبلیغ اینکه «بیشتر مردم تصمیم دارند رأی بدهند» یا «بیشتر مردم مالیات‌هایشان را به موقع می‌پردازند» یا «از هر ۱۰ مهمان هتل، ۹ تا حوله‌های خود را دوباره استفاده می‌کنند»)

اظهار نظر: یکی از کارآمدترین تلنگرها آگاه کردن مردم از این نکته است که دیگران هم رفتار معینی را انجام می‌دهند. چنین اطلاعاتی اغلب بسیار قدرتمند است هنگامی که تا حد ممکن محلی و خاص باشد («اکثریت غالب مردم این شهر یا منطقه، مالیات‌شان را به موقع می‌پردازند»). استفاده از هنجارهای اجتماعی می‌تواند رفتار مجرمانه و همچنین رفتاری را که زیان‌بار است چه مجرمانه باشد چه نباشد (از قبیل مصرف سیگار و قلیان و اعمال تبعیض) کاهش دهد. این نکته هم درست است که برخی اوقات بیشتر مردم مبادرت به انجام یک رفتار نامطلوب می‌کنند. در چنین مواردی، مفید است نه آنچه را بیشتر مردم واقعاً انجام می‌دهند بلکه در عوض آنچه بیشتر مردم فکر می‌کنند مردم باید انجام دهند برجسته کنیم (مثل اینکه «۹۰ درصد مردم این شهر معتقدند که مردم باید مالیات‌هایشان را به موقع بپردازند»).

۴ افزایش آسانی و راحتی (مثلاً در معرض دید قرار دادن گزینه‌های کم‌هزینه یا مواد غذایی سالم)

اظهار نظر: مردم اغلب مورد آسان را انتخاب می‌کنند و بنابراین شعار خوب این است که «هر چیزی را آسان کنید». اگر هدف تشویق به انجام رفتار معینی است، کاهش دادن موانع گوناگون (شامل زمانی که صرف فهمیدن اینکه چه کار بکنیم می‌شود) اغلب مفید است. مقاومت در برابر تغییر، بیشتر اوقات نه به علت عدم توافق یا بدبینی، بلکه مشکل در درک و فهم یا مهم‌بودن آن است. یک نکته تکمیلی: اگر انتخاب آسان حالت خوشایند داشته باشد مردم با احتمال بیشتری آن را انتخاب می‌کنند.

۵ افشای اطلاعات (برای مثال، هزینه‌های اقتصادی و زیست‌محیطی مربوط به مصرف انرژی یا هزینه کامل کارت‌های اعتباری معین - یا میزان عظیم داده‌ها)

اظهار نظر: قاضی دیوان عالی آمریکا لویس برن دیس گفته بود: «نور خورشید بهترین میکروب‌کش است» و افشاگری می‌تواند بازارها و دولت‌ها را بسیار «تمیزتر» کند. دست‌کم اگر اطلاعات قابل فهم و در دسترس باشد سیاست‌های افشاگرانه برای مصرف‌کنندگان کاملاً اثربخش است. سادگی اهمیت زیادی دارد (افشای مفصل و کامل‌تر را می‌توان به شکل آنلاین در دسترس کسانی قرار داد که علاقه‌مند به آن هستند). در برخی محیط‌ها، افشاگری می‌تواند یک عامل کنترلی بر بی‌توجهی، اهمال و سهل‌انگاری، بی‌لیاقتی، خلاف کردن و مفسده‌های خصوصی یا عمومی باشد.

۶ هشدارها، علایم گرافیکی یا نوع دیگر (مانند هشدار نسبت به مصرف سیگارها)
اظهار نظر: اگر ریسک‌های جدی دخیل باشد، بهترین تلنگر شاید هشدار دادن عمومی یا خصوصی باشد. فونت‌های درشت، حروف برجسته و رنگ‌های روشن می‌تواند در جلب

میلیون‌ها دلار صرفه‌جویی شده است. ساده‌سازی فرم‌های کمک مالی می‌تواند همان اثر مفید را در افزایش شرکت مردم در امر خیر به میزان هزاران دلار کمک بیشتر داشته باشد. آگاه کردن مردم درباره مصرف برقشان، و اینکه چگونه آن را با مصرف همسایه‌شان مقایسه کنند می‌تواند به اندازه افزایش جدی قیمت برق، باعث صرفه‌جویی در مصرف برق شود. افشای اطلاعات اگر به درستی طراحی شود نیز می‌تواند در صرفه‌جویی پول و نجات زندگی افراد موثر باشد. علنی و باز و شفاف بودن دولت به معنای افشای داده‌ها و عملکرد، می‌تواند با ناکارایی و حتی فساد مبارزه کند.

ج. نیاز به شواهد و آزمون کردن

در مورد هر سیاستی از جمله تلنگرها، بسیار مهم است که به جای درک شهودی، ذکر حکایت، آرزو یا اصول جزئی، بر شواهد متکی باشیم. کارآمدترین تلنگرها بر بارزترین کارها در علوم رفتاری متکی هستند (شامل اقتصاد رفتاری) و بنابراین بازتاب‌دهنده درکی واقع‌بینانه از این نکته هستند که چگونه مردم به طرح‌ها و ابتکار عمل‌های دولت واکنش نشان می‌دهند. اما برخی سیاست‌ها، شامل برخی تلنگرها، در حالت انتزاعی نویدبخش به نظر می‌رسند اما در صحنه عمل شکست می‌خورند. آزمون‌های تجربی، شامل سنجش‌های کنترلی تصادفی شده، گریزناپذیر هستند. غافلگیر شدن‌های بد شامل پیامدهای نامطلوب ناخواسته قطعاً امکان‌پذیر است و سیاست‌گذاران منطقی باید سعی در پیش‌نگری چنین غافلگیر شدن‌هایی داشته باشند (و در صورت به وجود آمدن آنها مشکل را حل کنند). برخی اوقات آزمون‌های تجربی آشکار می‌کند که اصلاحات برنامه‌ریزی شده حقیقتاً نتیجه خواهد داد - اما بر خسی گونه‌های آن یا یک گزینه بدیل، حتی بهتر کار خواهد کرد.

هدف اصلی از تلنگر، آزمون کردن با کنترل‌های دقیق است. خوشبختانه، بیشتر آزمون‌های از نوع تلنگر را می‌توان به سرعت و با هزینه اندک و به شیوه‌ای انجام داد که امکان اندازه‌گیری و بهبود مداوم وجود داشته باشد. دلیل آن این است که چنین آزمون‌هایی برخی اوقات مستلزم تغییرات کوچک در برنامه‌های موجود است، و این تغییرات می‌تواند درون ابتکار عمل‌های جاری با هزینه یا تلاش نسبتاً اندک جای داده شود. برای مثال اگر مقامات مالیاتی در حال حاضر نامه‌ای می‌فرستند و مردم را تشویق به پرداخت مالیات‌های معوقه خود می‌کنند، آنها در حالت تلنگر زنی باید نامه‌هایی با متن‌هایی بفرستند که تغییرات جزئی دارد و آزمون کنند کدام متن‌ها اثربخشی بیشتری دارد.

۳ ۱۰ نوع تلنگر مهم

تلنگرها دامنه بسیار گسترده‌ای دارند و تعداد و تنوع آنها دائماً در حال افزایش است. در ادامه ۱۰ تلنگر مهم همراه با چند اظهار نظر تفصیلی ارائه می‌شود. سعی کردیم مهم‌ترین تلنگرها را از لحاظ سیاست‌گذاری بیاوریم.

۱ قواعد پیش‌فرض (مثل ثبت‌نام خودکار در برنامه‌های مشوق آموزش، سلامت و پس‌انداز)

اظهار نظر: قواعد پیش‌فرض شاید اثربخش‌ترین تلنگرها باشند. اگر مردم به صورت خودکار در برنامه‌های بازنشستگی ثبت‌نام کنند، پس‌اندازشان به نحو چشم‌گیری افزایش می‌یابد. ثبت‌نام خودکار در برنامه‌های مراقبت بهداشتی، یا در برنامه‌هایی که برای بهبود سلامت طراحی شده است می‌تواند اثرات چشم‌گیری داشته باشد. قواعد پیش‌فرض از انواع گوناگون (مثلاً قاعده پیش‌فرض چاپ دوطرفه کاغذ در دستگاه چاپگر) به حفاظت از محیط زیست کمک می‌کند. توجه دارید در صورتی که «انتخاب فعالانه» (همچنین تلنگر) نداشته باشیم، وجود یک نوع قاعده پیش‌فرض اساساً چاره‌ناپذیر است، و بنابراین اشتباه است که با قواعد پیش‌فرض مخالفت کنیم. حقیقتاً شاید منطقی باشد از مردم بخواهیم خودشان فعالانه انتخاب کنند به جای اینکه به قاعده پیش‌فرض متکی باشیم. اما در بیشتر زمینه‌ها، از قواعد پیش‌فرض گریزی نیست چون که ملزم کردن مردم که خود شخصاً انتخاب کنند، فعالیتی بسیار پرزحمت و زمان‌بر است.

۳ نهادینه سازی تلنگرها: ۲ رویکرد

بهرترین روش برای پیاده کردن تلنگرها چیست؟ قطعاً امکان پذیر است که کاملاً بر نهادهای موجود متکی باشیم. ما می توانیم سیستمی را تصور کنیم که مقامات و نهادهای جاری از جمله رهبران در بالاترین سطوح، درکی مشخص از تلنگرها داشته باشند. برای مثال، پژوهش های مربوطه می توانست توسط کسانی انجام شود که در ترویج رقابت پذیری، حمایت از محیط زیست، ایمنی عمومی، حمایت از مصرف کننده و رشد اقتصادی درگیر بودند یا در کاهش دادن فساد عمومی و خصوصی و مبارزه با فقر، بیماری های مسری و چاقی دخالت داشتند. با تمرکز بر مسائل عینی به جای نظریه های انتزاعی، شاید از مقامات دارای پست های کاملاً تثبیت شده انتظار رود که آن تحقیق را دست کم هر از گاهی استفاده کنند.

اگر مقامات مربوطه دانش و اختیار واقعی دارند، شاید قادر به انجام اصلاحات معنادار باشند، صرفاً چون که آنها شبیه به یک بازوی پژوهشی صرف یا اتاق فکر نیستند (حتی به شخصی واحد، اگر اختیار و مأموریت مناسب داده شود، می تواند تاثیر زیادی بگذارد). در یک مدل، مقامات مربوطه، در تحقیق جدید وارد نمی شوند یا دست کم تا حد زیادی دخالت ندارند. آنها بنا را روی آنچه از قبل می دانستند می گذارند (و شاید روابط رسمی و غیر رسمی با کسانی در بخش خصوصی دارند که روی این موضوعات کار می کنند). به یک معنای مهم، این رویکرد، ساده ترین است، چون که نیازی به دفتر کار جدید یا منابع مالی اضافی هنگامت ندارد، بلکه تنها مستلزم توجه به موضوعات مرتبط و تمرکز بر انتصابات درست است. در امریکا، این نوع رویکرد با اقتباس تلنگرهای بی شمار، موفقیت بالایی به دست آورده است.

رویکرد کاملاً متفاوت این است که یک نهاد جدید ایجاد کنیم - از قبیل تیم بینش های رفتاری یا یک نوع از «واحد تلنگر» (همانند انگلستان، امریکا و تعداد زیادی کشور دیگر). چنین نهادی می تواند به شیوه های متفاوت سازماندهی پیدا کند و قالبها و اندازه های متفاوتی داشته باشد. در یک مدل مینی مالیستی، یک گروه کوچک از افراد مطلع (مثلاً پنج نفر) یافته های مرتبط خود را می آورند. در یک مدل بزرگتر، تعداد اعضای تیم بزرگتر است (مثلاً سی نفر یا بیشتر) که در دامنه گسترده تحقیقات مرتبط دخالت دارند. یک تیم بینش رفتاری می توانست به عنوان بخش رسمی از دولت ایجاد شده باشد (مدل مرجع، برای تضمین اثر واقعی آن) یا می تواند نقش کاملاً مشورتی داشته باشد.

مزیت چنین رویکردی به هر شکل دقیقی که باشد در این است که یک تیم متعدد و تخصصی را درگیر کار می کند که کاملاً مطلع است و مشخصاً خود را وقف کار مرتبط می کند و در طراحی آزمون ها تخصص دارد. اگر این تیم می توانست با دیگران برای انجام تحقیق خود کار کند، شامل سنجش های کنترلی تصادفی شده، شاید قادر به تولید یافته های مهمی باشد (همان طور که در واقع در انگلستان و امریکا انجام شده است و تلاش های مشابه در جاهای دیگر رخ داده است). ریسک این است که چنین تیمی شبیه به یک بازوی آکادمیک باشد، یعنی یک نوع عامل بیرونی، بدون توانایی برای اینکه اصلاحات واقعی را به حرکت در آورد. اقتدار داشتن بسیار مهم است. انگلستان بیشترین تجربه را با این نوع رویکرد داشته است، و تا حدی موفق شده است چون که از پشتیبانی و دسترسی به بالاترین سطوح برخوردار بوده است.

در این قلمرو، نمی توان توصیه به یک اندازه واحد کرد که مناسب برای همه باشد، اما باید توجه داشت که تعداد روزافزونی از ملتهای نتیجه گرفته اند که ارزش دارد تیمی متعدد به کار داشته باشند. البته دو رویکرد می تواند مکمل هم باشد. ■

پی نوشت ها:

1. Cass Sunstein (2014) Nudging: A Very Short Guide, Journal of Consumer Policy, 37 (4), pp 583-588.
2. nudges
3. Behavioral Insights Team
4. "Nudge Unit"
5. White House Social and Behavioral Sciences Team
6. Randomized controlled trials

توجه مردم موثر باشد. نکته اصلی این است که وقت و توجه مردم یک منبع کمیاب است و هشدارها نشانه ای از این واقعیت هستند. یک مزیت هشدارها این است که آنها می توانند با تمایل طبیعی انسان به سمت خوش بینی غیر واقعی مقابله کنند و همزمان احتمال این را که مردم به بلندمدت توجه خواهند داشت افزایش دهند. اما این ریسک هم هست که مردم به پیام های هشدار آمیز با مبالغه آمیز دانستن و توجهی به آنها نکردن واکنش نشان دهند («من خوبم و اوضاع عالی است»). در این مورد منطقی است که با پیام های مثبت تری آزمون کنیم (به شرط اینکه مثلاً یک نوع پاداش برای رفتار ترجیح داده شده در نظر گرفته شود، حتی اگر پاداش غیر پولی است، همانند یک اپلیکیشن که محاسبات ساده یا تئریکات ارائه می دهد). پژوهش همچنین نشان می دهد هنگامی که یک هشدار با توصیفی از گام های مشخصی همراه باشد که مردم می توانند بردارند تا ریسک مربوطه کاهش یابد («با انجام این و آن فعالیت، ریسک وارده به خود را کاهش دهید») احتمال کمتری دارد که مردم هشدار را باور نکنند.

۷ راهبردهای پیش تعهد (که بدان وسیله مردم خود را متعهد به یک مسیر اقدام معین می کنند)

اظهار نظر: اغلب مردم اهداف معینی برای خود تعریف می کنند (برای مثال اینکه سیگار نکشند، نوشابه ننوشند، در فعالیت های مفید اجتماعی شرکت کنند یا پولی پس انداز کنند)، اما رفتار آنها فاصله زیادی با آن اهداف دارد. اگر مردم خود را به انجام اعمال معینی پیش متعهد کرده باشند - از قبیل برنامه ترک سیگار - احتمال بیشتری دارد که مطابق با اهداف خود عمل کنند. مهم تر اینکه، متعهد ساختن به یک اقدام معین در یک زمان «دقیق» در آینده، انگیزه بیشتری برای انجام آن کار ایجاد می کند و به فردا انداختن کارها را کاهش می دهد.

۸ یادآوری کننده ها (برای مثال با ای میل یا پیام کوتاه، همچنین برای قبوض به تعویق افتاده و تعهدات یا قرار ملاقات هایی که به زودی فرامی رسد)

اظهار نظر: مردم تمایل دارند چیزهای زیادی در ذهن خود داشته باشند و وقتی کار معینی را انجام نمی دهند (برای مثال، پرداخت صورتحساب، خوردن دارو، یا گرفتن وقت از دکتر) دلیل آن شاید ترکیبی از بی حالی، تعلل، سایر تعهدات، و خیلی ساده فراموشی باشد. یادآوری کننده در این حالت می تواند تاثیر چشم گیری داشته باشد. برای یادآوری کننده ها، زمان بندی بسیار مهم است؛ مطمئن شدن از اینکه مردم می توانند به سرعت با توجه به اطلاعات اقدام کنند بسیار مهم است (به ویژه با توجه به میل به فراموشی). رویکرد مرتبط نزدیک «انتخاب احضار شده» است که مردم ملزم به انتخاب نیستند بلکه پرسیده می شود آیا می خواهند انتخاب کنند (برای مثال انرژی پاک یا ارائه کننده انرژی پاک، تنظیم حریم خصوصی و محرمانه بودن در رایانه، یا اینکه اهدا کننده عضو بدن باشند).

۹ آشکار کردن نیت اجرا («آیا شما قصد رأی دادن دارید؟»)

اظهار نظر: احتمال بیشتری می رود مردم در فعالیتی شرکت کنند اگر کسی نیت اجرای آنها را آشکار سازد. در ارتباط با رفتار مرتبط با سلامت، یک پرسش ساده درباره رفتار آینده این است که («آیا شما قصد دارید به کودکان واکسن بزنید؟») می تواند پیامدهای چشم گیری داشته باشد. تاکید بر هویت مردم نیز می تواند اثربخش باشد («آن طور که رفتارهای گذشته شما نشان می دهد شما یک رأی دهنده هستید»).

۱۰ آگاه کردن مردم از ماهیت و پیامدهای انتخاب های گذشته خودشان (افشای هوشمندانه اطلاعات و رسانه ها)

اظهار نظر: نهادهای خصوصی و عمومی اغلب اطلاعات بسیار زیادی درباره انتخاب های گذشته خود مردم دارند. برای مثال مخرجی که آنها صرف سلامت خود می کنند یا برای قبض برق می پردازند. مشکل اینجاست که مردم اغلب فاقد آن اطلاعات هستند. اگر مردم این اطلاعات را به دست آورند، رفتارشان ممکن است تغییر کند و اغلب باعث می شود تا بازارها بهتر کار کنند (و پول زیادی صرفه جویی می شود).

ایده‌ها

[این صفحه‌ها به مرور ایده‌های ناب اقتصادی می‌پردازد.]

[۶ ایده بزرگ ۱. توسعه ملی]

روی خط توسعه

حسین عظیمی با ایده‌های خود، چشم‌انداز توسعه را در ایران متحول کرد

برنامه‌های توسعه‌ای در ایران پرداخت؛ او حسین عظیمی آرانی بود. اقتصاددانی که با جسارت دست روی نخستین برنامه‌های توسعه‌ای کشور گذاشت و آنها را به باد نقد گرفت تا تحولی ایجاد کند.

قصه توسعه در ایران با عدم شناخت کافی نسبت به این مفهوم گره خورده‌است. عظیمی جزو کسانی بود که شناخت جامع‌تری از مفهوم توسعه‌یافتگی به دست آورد. او که در دهه اول انقلاب بیشتر روی برنامه‌ریزی تأکید داشت، در دهه دوم رفته‌رفته تأکید خود را بر سرمایه‌انسانی برای توسعه‌یافتگی قرار داد. در شرایطی که هنوز عده‌ای برای توسعه ایران روی آسمان خراش‌ها، بانک‌ها و سدها سرمایه‌گذاری می‌کردند او بر سرمایه‌گذاری روی نیروی انسانی و ارتقای توانایی‌ها و مهارت‌های جوانان و دانشجویان تأکید می‌کرد. تفاوت دیدگاه‌های نظری او در زمینه توسعه کشور با مسئولان اجرایی هر روز پررنگ‌تر می‌شد تا جایی که عرصه را بر او تنگ کرد و او ناگزیر به ترک سازمان برنامه و بودجه شد. اما در این دوره، زمان بیشتری را صرف نظریاتش درباره توسعه کرد.

حسین عظیمی

در سال ۱۳۳۷ در آران پیدگل به دنیا آمد و با استعدادی که از خود بروز داد، تحصیلاتش را از ۵ سالگی آغاز کرد. در رشته ریاضیات در کاشان ادامه تحصیل داد و در سال ۱۳۴۴ وارد دوره کارشناسی در رشته اقتصاد دانشگاه تهران شد. در سال ۱۳۴۹ مدرک کارشناسی‌اشد خود را در رشته اقتصاد با گرایش توسعه دریافت کرد. در سال ۱۳۵۹ نیز دکترای اقتصاد خود را از دانشگاه آکسفورد دریافت کرد. به رغم پیشنهادهای شغلی که در انگلستان دریافت کرد، برای ایجاد شرایط مطلوب‌تر در کشور، به ایران بازگشت. این اقتصاددان ایرانی در هجدهم اردیبهشت ۱۳۸۲ در تهران از دنیا رفت. هر سال به مناسبت درگذشت او، همایشی با عنوان «مرزهای دانش اقتصاد توسعه» برگزار می‌شود.

عطش توسعه داشتند، می‌دانستند که توسعه اقتصادی حال همه را خوب می‌کند اما حتی تعریف درست و درمانی هم از این واژه نداشتند. حاصل کار آنها برنامه‌های مختلف توسعه‌ای بود که برای ایران ثمر چندانی در بر نداشت. گاهی کشورهای دیگر، این مدل‌های توسعه‌ای را الگویی برای پیشرفت خودشان می‌کردند و به موفقیت دست می‌یافتند اما در ایران، برنامه‌ریزها همچنان مغموم می‌ماندند. چند دهه بعد بالاخره اقتصاددانی به ریشه‌یابی علل عدم توفیق

نسیم بنایی

دبیر بخش ایده

چرا باید خواند:

حسین عظیمی جزو

مهم‌ترین ایده‌پردازان

توسعه در ایران به شمار

می‌آید. او جزو معدود

اقتصاددان‌هایی است که

برنامه‌های توسعه‌ای

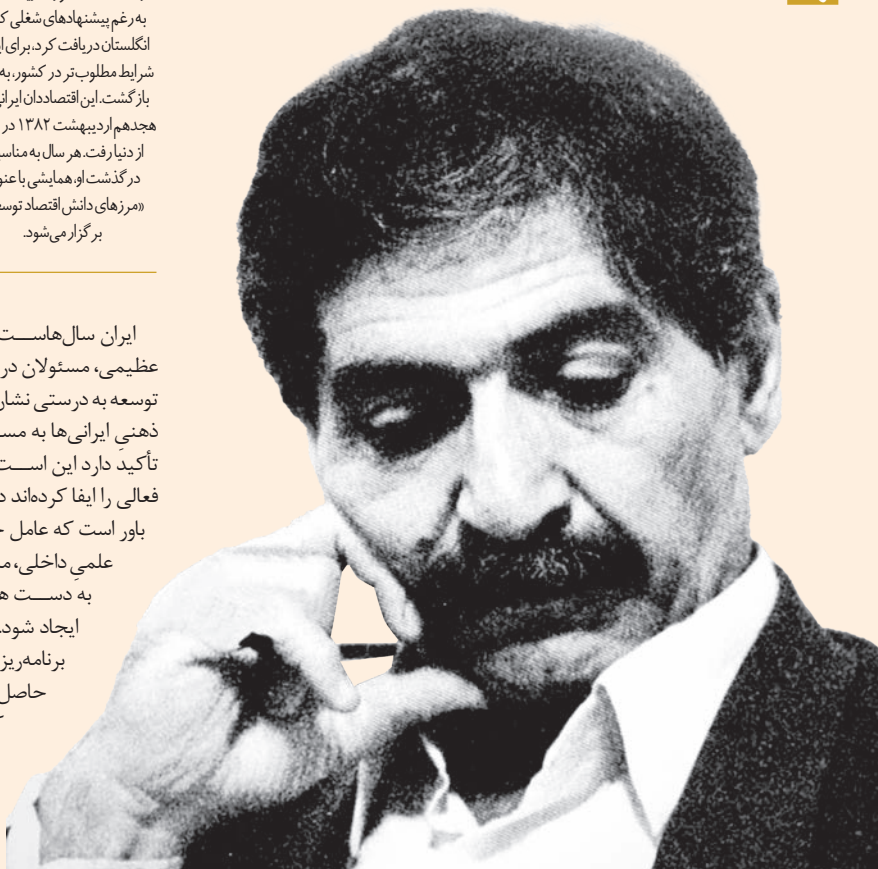
در ایران را به باد انتقاد

گرفت.

عینکی که مسائل را اشتباهی نشان

می‌دهد

ایران سال‌هاست که خودش را در مسیر توسعه قرار داده اما به باور حسین عظیمی، مسئولان در ایران عموماً عینکی به چشم داشته‌اند که مسئله را در زمینه توسعه به درستی نشان نمی‌دهد. او معتقد است این عینک در حقیقت همان نگرش ذهنی ایرانی‌ها به مسئله توسعه است. یکی از مهم‌ترین مسائلی که عظیمی بر آن تأکید دارد این است که خارجی‌ها در تنظیم برنامه‌های توسعه‌ای در ایران نقش فعالی را ایفا کرده‌اند در حالی که شناخت کافی از جامعه ایرانی نداشته‌اند. او بر این باور است که عامل خارجی در ترکیب با عدم شناخت آنان از جامعه ایران، ضعف علمی داخلی، مسائل داخلی، نظام پادشاهی و مجموعه‌ای از دیگر عوامل دست به دست هم داده و باعث شده نظامی ناقص از برنامه‌ریزی در این کشور ایجاد شود. عظیمی تلاش کرده به عنوان یک اقتصاددان ولی با ادبیات برنامه‌ریزی، بیشترین مطالعه و بررسی را در این زمینه داشته‌باشد. حاصل کار او، این روزها می‌تواند در تدوین برنامه‌های توسعه‌ای کشور بیشترین کاربرد را داشته‌باشد. ■



ابتهاج در مرور خاطرات آن زمان با حبیب لاجوردی مدیر پروژه تاریخی شفاهی ایران می‌گوید: «یک چندتا بمب کوچولو در تهران انداخته بودند، می‌دانید سروصدایی شده بود. روس‌ها به نظرم بمب انداخته بودند؛ چیز مهمی نبود اما همین سروصدا بانک ملی را به تعطیلی گشاده بود.» ابتهاج به خاطر می‌آورد که همه از ترس روس‌ها، به اصفهان می‌گریختند طوری که راه اصفهان مثل خیابان لاله‌زار شده بود.

[۶ ایده بزرگ ۲. برنامه‌ریزی توسعه]

معمار برنامه‌ریزی ایرانی

ابوالحسن ابتهاج از نخستین ایرانیانی بود که استفاده از عواید نفتی را برای طرح‌های عمرانی توصیه کرد

تند و تیزی که علیه امریکا در زمان نخست‌وزیری علی امینی داشت کار دستش داد. اما باز هم کوتاه نمی‌آمد و حتی مقابل فرمان شاه ایستادگی می‌کرد تا جایی که استعفا داد و اولین بانک شخصی ایران را با نام «بانک ایرانیان» راه‌اندازی کرد.



ابوالحسن ابتهاج

سال‌های ریاست بر بانک ملی

دو سالی در بانک رهنی مشغول به کار بود که قضایای شهرپور ۱۳۲۰ به وجود آمد. ابتهاج در مرور خاطرات آن زمان با حبیب لاجوردی مدیر پروژه تاریخی شفاهی ایران می‌گوید: «یک چندتا بمب کوچولو در تهران انداخته بودند، می‌دانید سروصدایی شده بود. روس‌ها به نظرم بمب انداخته بودند؛ چیز مهمی نبود اما همین سروصدا بانک ملی را به تعطیلی گشاده بود.» ابتهاج به خاطر می‌آورد که همه از ترس روس‌ها، به اصفهان می‌گریختند طوری که راه اصفهان مثل خیابان لاله‌زار شده بود. در همان زمان عده‌ای از کارمندان بانک رهنی نیز اعتراض کردند تا به دنبال کارمندان بانک ملی به اصفهان بروند اما ابتهاج مقابل آنها ایستاد. این کارمندان می‌ترسیدند که مبادا روس‌ها، تهران را اشغال کنند و در نتیجه فرار را بر قرار ترجیح می‌دادند. ابتهاج می‌گوید: «ما که سر جای خودمان نشستیم و دیدیم هیچ خبری هم نیست. وقتی کابینه فروغی تشکیل شد و مشرف نفیسی به عنوان وزیر دارایی انتخاب شد، به من تکلیف کردند که رئیس بانک ملی بشوم.» ابتهاج شرایطی را تعیین می‌کند و وزیر با همه آنها موافقت می‌کند (البته در ابتدا با افزایش دوبرابری حقوق او موافقت نمی‌شود که مسئله با رایزنی حل می‌شود) و در نهایت او به عنوان رئیس بانک ملی ایران مشغول به کار می‌شود.

سازمان برنامه ایران قصه‌ای دراز دارد. به گواه تاریخ، دولت ایران از سال ۱۳۱۶ در دوران نخست‌وزیری محمود جم به دنبال تهیه برنامه عمرانی برای کشور بود و به این منظور، شورایی نیز تشکیل داد که ابوالحسن ابتهاج مدیریت آن را به عهده داشت؛ به همین خاطر است که ابتهاج را به عنوان معمار اصلی برنامه‌ریزی در ایران می‌شناسند. البته ابتهاج از برنامه اول به عنوان رئیس این سازمان آغاز به کار نکرد. پیش از او افراد دیگری مدیریت این سازمان را عهده‌دار شدند اما حضور ابتهاج در نهایت تکانی بزرگ به این سازمان وارد کرد. او موفق شد با برنامه‌های جدید و جلب اعتبارات بیشتر، پروژه‌ها را کامل کند. از آن زمان تاکنون این سازمان تغییرات بسیاری را پشت سر گذاشته؛ نمونه‌اش در زمان ریاست جمهوری محمود احمدی‌نژاد بود که مباحث انحلال و ادغام این سازمان را به میان آورد. اما حسن روحانی رئیس‌جمهوری فعلی ایران این سازمان را احیا کرد تا شاید راه ابتهاج را ادامه بدهد. ■

خاک و سنگ با سخاوت کنار می‌رفت و طلای سیاه از دل آن می‌جوشید. در آن سال‌ها، ایرانی‌ها تازه به این ثروت خود دست پیدا کرده بودند. آنها با سخاوتی چندین برابر سخاوت زمین، دست در دل خاک می‌کردند و نفت خود را به این و آن می‌فروختند. پول نفت بدون سختی زیاد به دست می‌آمد و کسی دغدغه چندان برای استفاده بهینه و درست از آن نداشت. اما در همان زمان هم افرادی بودند که اعتقاد داشتند درآمد طلای سیاه باید صرف اموری مهم‌تر از ارتش این کشور بشود. ابوالحسن ابتهاج یکی از آن افراد بود. زمانی که او به عنوان رئیس بانک ملی ایران فعالیت و هفته‌ای دست کم یک بار با شاه دیدار می‌کرد، این قضیه را مطرح کرده بود. ابتهاج در خاطراتش می‌گوید: «از موقعی که در بانک ملی بودم با شاه تماس داشتم، عقیده‌ام این بود که عایدات نفت باید منحصرًا خرج عمران بشود. یک‌شاهی‌اش نباید خرج دیگری بشود.» از همین‌جا بود که جرقه سازمان برنامه در ایران روشن شد. او به دنبال راه‌اندازی برنامه‌های عمرانی و استفاده بهینه از عایدات نفتی بود.

ابتهاج قاطعانه تصمیم می‌گرفت و روی حرفش پافشاری می‌کرد. حتی اگر از سوی شخص اول مملکت هم برایش پیغام می‌آمد، باز هم کاری را که خودش درست می‌دانست، انجام می‌داد. در مرور خاطراتش جملات و عبارتهایی از این دست بسیار دیده می‌شود: «شما چه کسی هستید که به من می‌گویید این کار را انجام بدهم؟» یا «شما خودتان به من گفتید اینجا کار کنم و حالا می‌خواهید زیر عبا این شخص بروم!» همین سرسختی‌ها و مخالفت‌هایی که به‌ویژه با اطرفیان شاه داشت باعث شد سال‌ها مورد حمله‌های تبلیغاتی در روزنامه‌ها قرار بگیرد و حتی به اتهام مالی روانه زندان بشود. سخنان

چرا باید خواند:

ابوالحسن ابتهاج
جزو پایه‌گذاران اصلی
برنامه‌ریزی توسعه در
ایران به شمار می‌آید. او
یکی از تأثیرگذارترین
افراد در اقتصاد ایران
است. ایده‌های او برای
بهره‌برداری از پول
نفت در جهت پیشبرد
طرح‌های عمرانی در
زمانی مطرح شد که
غالب افراد به این مسئله
حتی فکر هم نمی‌کردند.

خاک و سنگ با سخاوت کنار می‌رفت و طلای سیاه از دل آن می‌جوشید. در آن سال‌ها، ایرانی‌ها تازه به این ثروت خود دست پیدا کرده بودند. آنها با سخاوتی چندین برابر سخاوت زمین، دست در دل خاک می‌کردند و نفت خود را به این و آن می‌فروختند. پول نفت بدون سختی زیاد به دست می‌آمد و کسی دغدغه چندان برای استفاده بهینه و درست از آن نداشت.



الینور اوستروم عقیده داشت مردم دنیا از عقل سلیم برخوردارند. یعنی اگر آنها را به حال خود رها کنند، راه‌های منطقی و عقلانی برای نجات و زنده ماندن پیدا می‌کنند. هرچند زمین‌های قابل کشت، جنگل‌ها، آب سالم و ماهی‌ها در دنیا محدود هستند اما می‌توان بدون تمام کردن این منابع طبیعی هم در آنها سهم بود و بدون جنگ از آنها مراقبت کرد.

[۶ ایده بزرگ ۳. نظریه اموال عمومی]

عقل سلیم عمومی

الینور اوستروم سال‌ها در زمینه اقتصاد عمومی فعالیت کرد و به عنوان نخستین زن، نوبل اقتصاد را بُرد



الینور اوستروم

در روز هفتم آگوست ۱۹۳۳ در لس آنجلس به دنیا آمد. در همان نخستین سال‌های زندگی‌اش، پدر و مادرش از هم جدا شدند و او در فقر بزرگ شد. او بارها خودش را «کودک فقیر» نامید. در مقطع کارشناسی رشته علوم سیاسی تحصیل کرد و در همان سال‌ها با هم‌کلاسی‌اش چارلز اسکات ازدواج کرد که این ازدواج چند سال بعد به جدایی ختم شد. اوستروم به عنوان فعال اقتصاد سیاسی آمریکایی در دنیا شناخته شده و کارهای او به اقتصاد سیاسی مرتبط است. الینور اوستروم در سال ۲۰۰۹ موفق به کسب جایزه نوبل شد و به این ترتیب او نخستین اقتصاددان زنی است که جایزه نوبل را از آن خود کرده است. تحلیل‌های او در زمینه حکمرانی اقتصادی به ویژه در زمینه اموال عمومی برایش این جایزه ارزشمند را به ارمغان آورد. او سرانجام در دوازدهم ژوئن ۲۰۱۲ در سن ۷۹ سالگی از دنیا رفت.

الینور اوستروم عقیده داشت مردم دنیا از عقل سلیم برخوردارند. یعنی اگر آنها را به حال خود رها کنند، راه‌های منطقی و عقلانی برای نجات و زنده ماندن پیدا می‌کنند. هرچند زمین‌های قابل کشت، جنگل‌ها، آب سالم و ماهی‌ها در دنیا محدود هستند اما می‌توان بدون تمام کردن این منابع طبیعی هم در آنها سهم بود و بدون جنگ از آنها مراقبت کرد. در حالی که اکثر افراد نگاه تیره و تراژدی‌گونه‌ای به پدیده اشتراک در میان افراد داشتند و تنها زیاده‌روی در کشت و برداشت از روی حرص را می‌دیدند، الینور اوستروم با خنده‌های بلند خود، نگاهی کاملاً متفاوت در پیش گرفت.

تجربه سال‌ها کار به او و دیگران نشان داده بود که انسان‌ها خودشان را در منابع محدود و در حال اتمام، به تله نینداخته‌اند. او جنگل‌های نیپال، سیستم آبیاری در اسپانیا، روستاهای کوهستانی در سوئیس و ژاپن و ماهی‌گیری در اندونزی را دیده بود. او حتی به عنوان بخشی از رساله دکترای خود در دانشگاه کالیفرنیا، در زمینه جنگ آب نیز مطالعاتی کرده بود. او از همه این مشاهداتش تنها یک درس گرفته بود: اینکه تمامی آحاد بشر تمایل دارند با قوانین منطقی و عقلانی از منابع عمومی استفاده کنند. همسایه‌ها برای یکدیگر مرزهایی را تعیین و هر چیزی

را سهمیه‌بندی می‌کنند. سهم هر کسی از آب، مشخص است. همه فعالیت‌های اشتراکی به صورت مستمر رصد می‌شود و کسانی که قوانین را به درستی رعایت نکنند، جریمه می‌شوند. این نظام قرن‌هاست که به همین شکل جواب داده است.

اما مهم‌ترین نکته این است که هیچ‌یک از این قوانین، از بالا به کسی تحمیل نشده است. الینور به دولت نیز باور چندانی نداشت؛ او در حقیقت به چندم‌گرایی باور داشت و چنین شرایطی از نظر او کاملاً ایده‌آل بود. از نظر او توجه و مراقبت از عموم مردم، یک وظیفه چندگانه بود که



الینور به دولت نیز باور چندانی نداشت؛ او در حقیقت به چندم‌گرایی باور داشت و چنین شرایطی از نظر او کاملاً ایده‌آل بود. از نظر او توجه و مراقبت از عموم مردم، یک وظیفه چندگانه بود که باید هنجارهای فرهنگی از طریق آن شکل می‌گرفت. در واقع افراد باید در این زمینه به صورت رودرو صحبت کنند و اعتماد میان آنها شکل بگیرد.

باید هنجارهای فرهنگی از طریق آن شکل می‌گرفت. در واقع افراد باید در این زمینه به صورت رودرو صحبت کنند و اعتماد میان آنها شکل بگیرد. البته الینور اوستروم از نظریه بازی برای پیش‌بینی رفتار افراد در مواجهه با منابع محدود، بهره می‌گرفت.

کوچک زیباست

«کوچک زیباست»؛ این ظاهر مهم‌ترین عقیده اوستروم بود. کارگاهی که او در آن به کمک همسرش مشغول مطالعه بود، کلیه‌ای کوچک بود که این عقیده را در او به خوبی نشان می‌داد. الینور در کنار اعتقادی که به عقل سلیم عمومی و جمعی داشت، بر همکاری‌های عمومی نیز تأکید می‌کرد. او می‌گوید: «به محض اینکه افراد به فردگرایی روی بیاورند یا جوامع نخبه‌ای درون خود شکل بدهند و بر اساس آن پیش بروند، تمامی طرح‌های عمومی را به هم می‌ریزند.» او که خودش در جامعه‌ای فقیر به دنیا آمده بود، معتقد بود بشر برای نجات خود باید به رفتارهای جمعی چنگ بزند و از رفتارهای فردی دوری کند. او در زندگی حرفه‌ای خودش نیز به طور مستمر با همسرش همکاری می‌کرد و در عمل نشان می‌دهد که بشر از طریق فعالیت‌های جمعی، موفق تر است. به باور او، عقل سلیم همگانی در جهان وجود دارد و بشر تنها با چنگ زدن به این خرد جمعی می‌تواند به موفقیت برسد. او در کارهای خود ثابت کرد که چطور انسان‌ها می‌توانند با تکیه بر همین خرد جمعی، از منابع عظیم طبیعی نظیر جنگل‌ها، ذخایر نفتی و زمین‌های قابل کشت بهترین بهره‌برداری را داشته باشند و مدیریتی موفق تر از دولت‌ها داشته باشند. این نظریه مورد توجه آکادمی سوئد واقع شد و در نهایت به عنوان مهم‌ترین اثر حرفه‌ای اوستروم، او را به نخستین زن اقتصاددان نوبلیست تبدیل کرد.

چرا باید خواند:

الینور اوستروم سال‌ها

وقت خود را صرف

مطالعه درباره اموال

عمومی و رفتارهای

انسانی در قبال این اموال

کرد. حاصل این مطالعات

نیز نظریه‌ای بود که

با نام اموال عمومی یا

مشترکات عمومی در علم

اقتصاد بر سر زبان‌ها

فتاد. او به خاطر همین

نظریه، نوبل اقتصاد را

دریافت کرد.

کامن معتقد است انواعی از اشتباهات وجود دارند که انسان‌ها به صورت نظام‌مند در دام آنها گرفتار می‌شوند. خوانندگان کتاب او با بسیاری از نظریاتش در ظاهر مخالفت می‌کنند اما او تلاش می‌کند انواع تعصب‌ها و توهم‌های شناختی را که انسان‌ها را تسلیم خود می‌کنند در فهرستی پیش روی مخاطب قرار بدهد.

[۶ ایده بزرگ ۴. نظریه چشم‌انداز احتمالی]

پدر اقتصاد رفتاری

دنیل کانمن روان‌شناسی است که به خاطر نظریه اقتصاد رفتاری، نوبل اقتصاد گرفت

تحلیلی بر تصمیم در شرایط خطر» یکی از پرکاربردترین مقاله‌ها در حوزه اقتصاد است. آنها در نظریه چشم‌انداز احتمالی به خوبی نشان می‌دهند که مردم چطور در شرایط نامطمئن یا مبهم، تصمیم‌های عجیب‌وغریب مالی می‌گیرند. در واقع انسان‌ها به جای منطق، بر اساس احساسات، خاطرات یا گرایش‌ها تصمیم می‌گیرند. برای مثال آنها نشان داده‌اند که اغلب افراد وقتی خرید کوچکی می‌کنند، بیشتر به فکر پس‌انداز پول خود هستند اما وقتی چیزی را که قیمت آن بسیار بالاست برای خرید انتخاب می‌کنند، به فکر پس‌انداز پول خود نیستند

البته کانمن در تنوی خود زیاد روی این قضیه تمرکز نمی‌کند که چرا برخی از افراد اشتباهات کمتری در تصمیم‌گیری‌های خود مرتکب می‌شوند یا ذاتاً بهتر عمل می‌کنند. اما باز هم کتاب او یکی از عمیق‌ترین کتاب‌ها برای عموم مردم به شمار می‌آید. مهم‌ترین نکته این بود که کانمن ثابت کرد ما انسان‌ها آن‌قدر هم که گمان می‌کنیم بر پایه منطق فکر نمی‌کنیم. او با اثبات همین قضیه به پدر علم اقتصاد رفتاری تبدیل شد. ■



مهم‌ترین دستاورد کانمن و تورسکی این بود که موفق شدند برخی از تعصب‌های مشترک میان انسان‌ها را کشف کنند که باعث می‌شود تصمیم‌های غیرعقلانی بگیرند. مقاله آنها با عنوان «نظریه چشم‌انداز: تحلیلی بر تصمیم در شرایط خطر» یکی از پرکاربردترین مقاله‌ها در حوزه اقتصاد است.

نوبل اقتصاد آن‌قدر تخصصی است که همه انتظار دارند به برجسته‌ترین اقتصاددان‌ها اختصاص داده شود. اما موارد استثنایی وجود دارند که نشان می‌دهند نوبل اقتصاد الزاماً به فردی که اهل اقتصاد باشد تعلق نمی‌گیرد. دنیل کانمن یکی از آن موارد استثنا است. او روان‌شناسی امریکایی است که موفق شده علم روان‌شناسی را با علم اقتصاد ترکیب کند و از دل آن نظریه‌ای در حوزه اقتصاد رفتاری به دست بیاورد. این نظریه آن‌قدر موفقیت‌آمیز بود که باعث شد نوبل اقتصاد به این روان‌شناس تعلق بگیرد. البته کانمن در مسیر دست یافتن به این تئوری، تنها نبود، آموس تورسکی نیز با او همراه بود اما عمرش مجال نداد و در نهایت جایزه نوبل تنها به نام کانمن به ثبت رسید. این دو اقتصاددان در کتابی با عنوان «اندیشیدن، تند و آهسته» درباره ادعای خود که می‌گویند انسان‌ها انتخاب‌های «غیرعقلانی» دارند، به تفصیل بحث کرده‌اند.

کانمن معتقد است انواعی از اشتباهات وجود دارند که انسان‌ها به صورت نظام‌مند در دام آنها گرفتار می‌شوند. خوانندگان کتاب او با بسیاری از نظریاتش در ظاهر مخالفت می‌کنند اما او تلاش می‌کند انواع تعصب‌ها و توهم‌های شناختی را که انسان‌ها را تسلیم خود می‌کنند در فهرستی پیش روی مخاطب قرار بدهد. او در یکی از آزمایش‌های خود از افراد می‌خواهد تصور کنند ۵۰ پوند به آنها داده شده‌است. به گفته کانمن، اگر به فرد بگویید باید ۲۰ پوند را «نگه دارد» یا بگوید باید ۳۰ پوند را «خرج کند» با وجود اینکه حاصل یکی است، باز هم فرد رفتار متفاوتی را در پیش می‌گیرد. او همچنین نشان می‌دهد اگر بگویید یک بیماری «از هر ۱۰ هزار نفر، یک‌هزار و ۲۸۶ نفر را می‌کشد» بسیار خطرناک‌تر به نظر می‌آید تا اینکه بگوید آن بیماری «۲۴،۱۴ درصد از جمعیت را به کشتن می‌دهد». این در حالی است که مورد دوم دو برابر بیشتر خطر مرگ را نشان می‌دهد. در واقع زبان ابهام، حساب‌های سرانگشتی را نیز به هم می‌ریزد.

دنیل کانمن به این خاطر جایزه نوبل اقتصاد را در سال ۲۰۰۲ دریافت کرده که موفق شده دیدگاه‌های مختلف از علم روان‌شناسی را با علم اقتصاد ترکیب کند و نتایجی را در زمینه قضاوت‌های انسانی و تصمیم‌گیری در شرایط مختلف به دست بیاورد. کانمن در پژوهش‌های خود نشان داد مردم عموماً به صورت عقلانی عمل نمی‌کنند. این در حالی است که برخی تئوری‌های اقتصادی برآورد می‌کردند رفتارهای عاملان اقتصادی کاملاً عقلانی است. مفاهیم تازه‌ای که کانمن معرفی کرد در قالب علم رفتار مالی و اقتصاد رفتاری مورد بررسی قرار گرفت. او این بررسی‌ها را به کمک تورسکی انجام داد اما در نهایت از آنجا که تورسکی در سال ۱۹۹۶ از دنیا رفت، نظریه به دست کانمن به تکامل رسید.

تصمیم‌گیری در شرایط پرخطر

مهم‌ترین دستاورد کانمن و تورسکی این بود که موفق شدند برخی از تعصب‌های مشترک میان انسان‌ها را کشف کنند که باعث می‌شود تصمیم‌های غیرعقلانی بگیرند. مقاله آنها با عنوان «نظریه چشم‌انداز:

چرا باید خواند:

دنیل کانمن به خاطر کارهایی به شهرت رسیده که به همراه آموس تورسکی انجام داده‌امادر گذشت زودهنگام تورسکی باعث می‌شود تمامی نظریات در نهایت به نام کانمن به ثبت برسد. او موفق شده به عنوان روان‌شناس، جایزه نوبل اقتصاد را دریافت کند و به عنوان پدر اقتصاد رفتاری شناخته شود.



دنیل کانمن

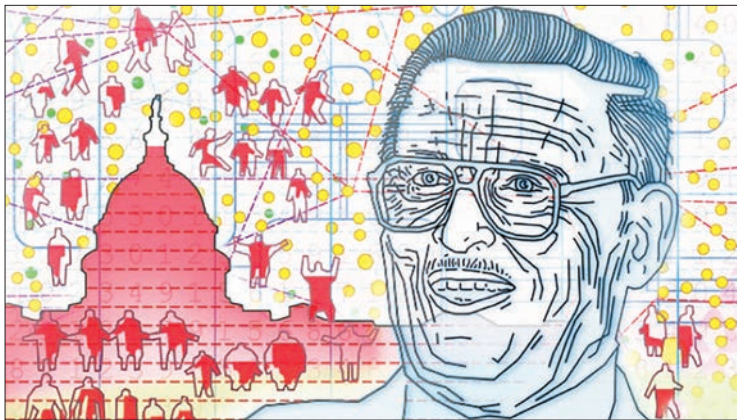
پنجم مارس ۱۹۳۴ به دنیا آمد و سال‌های کودکی‌اش را در پاریس گذراند. لیسانس خود را در رشته روان‌شناسی از دانشگاه اورشلیم دریافت کرد و بعداً به دانشگاه میشیگان راه یافت. او به خاطر پژوهش‌هایی که به طور ویژه در زمینه قضاوت و تصمیم‌گیری انجام داده و همچنین به خاطر مطالعاتش در زمینه اقتصاد رفتاری شناخته شده‌است. در سال ۲۰۱۵ نیز مجله اکونومیست نام او را در میان هفت اقتصاددان تأثیرگذار دنیا قرار داد در حالی که او واقعاً اقتصاددان نیست.

اقتصاد انتخاب عمومی تأکید دارد که دولت از انسان‌ها تشکیل شده‌است. این افراد قاعداً باید منافع شخصی خودشان را در نظر بگیرند و بعید به نظر می‌رسد به منافع عمومی توجهی داشته‌باشند. هرچند چنین رویکردی در ظاهر امر به نظر بدبینانه می‌آید (و برای عده‌ای نیز واضح به نظر می‌آید) اما رویکرد بسیار مفیدی است.

[۶ ایده بزرگ ۵. نظریه انتخاب عمومی]

مراقبت از لانه مرغان را به روباه نسپارید

جیمز بیوکنن اقتصاددانی بود که چراغ تصمیم‌گیری سیاسی را روشن کرد



وقتی اقتصاد محدود نباشد و بازار به صورت آزادانه فعالیت کند، میزان آلودگی‌ها نیز بیشتر می‌شود. در این شرایط دولت خودش را مجاز می‌بیند که دخالت کند و اقداماتی نظیر مالیات بر آلودگی هوا را وضع کند. اما واقعیت این است که هیچ‌کس نمی‌تواند تضمین کند دولت این اقدامات را به درستی انجام بدهد.

کند. به این ترتیب بیوکنن نظریه انتخاب عمومی را خلق کرد. اقتصاد انتخاب عمومی تأکید دارد که دولت از انسان‌ها تشکیل شده‌است. این افراد قاعداً باید منافع شخصی خودشان را در نظر بگیرند و بعید به نظر می‌رسد به منافع عمومی توجهی داشته‌باشند. هرچند چنین رویکردی در ظاهر امر به نظر بدبینانه می‌آید (و برای عده‌ای نیز واضح به نظر می‌آید) اما رویکرد بسیار مفیدی است. جان مینارد کینز، اقتصاددان بزرگ نیز تا حدودی به این جریان پرداخت اما نحوه پرداخت بیوکنن حایز اهمیت بسیاری است. او در حقیقت تنها آن دسته از مالیات و مخارج دولتی را موجه می‌دانست که از نظر عموم مردم توجیه‌پذیر باشد.

فریاد انتخاب عمومی

تحلیل‌های انتخاب عمومی به مرور فضایی را برای بررسی اقدامات دولتی فراهم کرد. در این بین اقدامات شرکت‌ها نیز زیر ذره‌بین قرار می‌گیرد. برای مثال یک شرکت ممکن است برای پیشبرد اهداف خودش ناچار به لابی کردن با دولت بشود. به این ترتیب نظریه انتخاب عمومی توصیه می‌کند که در قبال بسط و توسعه نقش دولت‌ها با احتیاط اقدام شود. زمانی که دموکراسی حاکم می‌شود، مدیریت کردن این تصمیم‌های دولتی از طریق عموم مردم تا حدودی آسان‌تر و امکان‌پذیرتر می‌شود. بر اساس دیدگاه بیوکنن در رویه سیاسی، می‌توان به کمک بازارهای آزاد، درک بهتری از انگیزه‌های بازیگران سیاسی داشت و نتایج تصمیم‌گیری‌های آنها را پیش‌بینی کرد. می‌توان قوانین مشخصی را از پیش تعیین کرد و به کمک آنها به نتایج مطلوبی دست یافت. در نهایت این دیدگاه توصیه می‌کند که مراقبت از لانه مرغان را به روباه نسپارید. هر تصمیمی که مأموران دولتی می‌گیرند در حقیقت ریشه در منافع شخصی خودشان دارد و قرار است به آنها در پیشرفت شغلی خودشان کمک کند اما قرار نیست در جهت ارتقای رفاه مردم باشد. ■



جیمز مک گیل بیوکنن

در سوم اکتبر ۱۹۱۹ در خانواده‌ای با اصالت اسکاتلندی- ایرلندی در آمریکا متولد شد. تحصیلات خود را تادکتری در دانشگاه شیکاگو ادامه داد. اغلب او را به عنوان فردی می‌شناسند که اقتصاد سیاسی را با مطالعات خود احیا کرد. نظریه او در زمینه انتخاب عمومی باعث شهرتش شد و در نهایت جایزه نوبل را در سال ۱۹۸۶ برایش به ارمغان آورد. او در مطالعات خود به بررسی نقش منافع شخصی دولتی‌ها در تصمیم‌گیری‌های عمومی پرداخت. بیوکنن در نهم ژانویه ۲۰۱۳ از دنیا رفت اما همچنان او را به عنوان صدای انتخاب عمومی می‌شناسند. او با مطالعات خود، نگاه جدیدی را به تصمیم‌گیری‌های سیاسی در دنیا ایجاد کرد که هنوز هم حایز اهمیت است.

یکی از موسسات نظرسنجی، بررسی‌هایی در زمینه مواردی که امریکایی‌ها مورد قضاوت قرار می‌دهند، انجام داده‌است. در این فهرست مشخص شده که امریکایی‌ها به بسیاری از مسائل پیش‌پاافتاده بیشتر از جریان‌های داخل کنگره خود اهمیت می‌دهند. ظاهراً امریکا از بحران اقتصادی به فلج سیاسی مایل شده‌است. اما این مسئله برای جیمز بیوکنن، اقتصاددان برنده جایزه نوبل و معمار نظریه «انتخاب عمومی» که در ۹۳ سالگی درگذشت، چندان غافلگیرکننده نبود. بیوکنن در زمینه کاری خود ظاهراً بسیار پرت بود. او از مدل‌های پیچیده دوری می‌کرد و به همین خاطر اغلب او را نادیده می‌گرفتند. او نیز اغلب از دیگران فاصله می‌گرفت و روزهای خودش را در دانشگاه ویرجینیا می‌گذراند. اما به هر حال او بزرگ‌ترین سهم را در اقتصاد سیاسی داشته‌است. او علاقه زیادی به بررسی اثرات دولت و حکومت نشان می‌داد. واکنش‌های دولت به شکست‌های بازار نیز رفته‌رفته مورد توجه قرار می‌گرفت. حالا زمان آن رسیده‌بود که این رفتارها به طور دقیق مورد بررسی قرار بگیرد. اقتصاددان‌های

بسیاری دست به کار شدند و وظیفه‌های دولت را در شرایط مختلف اقتصادی مورد بررسی قرار دادند. بیوکنن یکی از آن اقتصاددان‌ها بود. برای مثال آنها مشاهده می‌کردند که وقتی اقتصاد محدود نباشد و بازار به صورت آزادانه فعالیت کند، میزان آلودگی‌ها نیز بیشتر می‌شود. در این شرایط دولت خودش را مجاز می‌بیند که دخالت کند و اقداماتی نظیر مالیات بر آلودگی هوا را وضع کند. اما واقعیت این است که هیچ‌کس نمی‌تواند تضمین کند دولت این اقدامات را به درستی انجام بدهد. بیوکنن این پرسش را مطرح کرد که آیا دولت‌ها بر اساس منافع شخصی خودشان اقدام به وضع مالیات می‌کنند یا این کار را به عنوان وظیفه‌ای عمومی انجام می‌دهند؟ این پرسش به نوعی اقدامات دولت را زیر سؤال می‌برد. او به موقعیتی اشاره می‌کرد که به آن «سیاست بدون عاطفه» می‌گفت؛ یعنی در آن موقعیت، دولت باید خارج از چهارچوب مسائل احساسی اقدام

چرا باید خواند:

- جیمز بیوکنن،
- اقتصاددان امریکایی
- با مطرح کردن نظریه
- انتخاب عمومی به جایزه
- نوبل اقتصاد دست پیدا
- کرد. او معتقد است که
- دولت‌ها از انسان‌های
- واحدی تشکیل شده‌اند
- که هر کدام ابتدا منافع
- شخصی خودشان را
- در نظر می‌گیرند و به
- همین خاطر نمی‌توان
- به تصمیم‌های دولتی
- تکیه کرد.

بازارها می‌توانند جذاب و فریبنده باشند. وقتی دو نفر در بازار با یکدیگر دیدار می‌کنند و بدون اجبار یا تهدید وارد رابطه می‌شوند بدون تردید از این رابطه نفع می‌برند. تا زمانی که این روابط به دیگران آسیبی نرساند می‌توان این‌طور برداشت کرد که بازارهای آزاد به نفع کل جامعه خواهد بود. یعنی دولت‌ها تا جای ممکن نباید دخالتی داشته‌باشند.

[۶ ایده بزرگ ۶. نظریه تخصیص‌های پایدار]

طراحی هوشمندانه بازار

الوین رات راهایی برای بهتر کار کردن بازارها ارائه می‌دهد



الوین رات

انطباق بازار

بررسی‌ها نشان می‌دهد نظام «انطباق بازار» در آمریکا از دهه ۵۰ میلادی تاکنون به خوبی عمل کرده‌است. آن‌طور که رات نشان می‌دهد، بیمارستان‌ها بدون اینکه خودشان نیز متوجه باشند از نظام انطباقی پیروی کرده‌اند که دو ریاضی‌دان به نام‌های دیوید گیل و لیوید شیلیلی در سال ۱۹۶۲ معرفی کرده‌اند. الگوریتم گیل-شیلیلی عملکرد صحیح بازار را تضمین می‌کند. رات در کتاب خود به خوبی توضیح داده که چگونه طراحی‌های بازار به موفقیت می‌انجامد. بالاخره رات در اوایل دهه ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ موفق شد به کمک عده‌ای از دانشجویان و همکارانش، تئوری خودش را به ابزاری کاربردی تبدیل کند. معروف‌ترین نمونه‌اش نیز عمل داوطلبانه پیوند کلیه بود که سالانه جان صدها هزار نفر را در سرتاسر دنیا نجات می‌دهد. موفقیت او برای خودش و شیلیلی، جایزه نوبل اقتصاد را در سال ۲۰۱۲ به همراه داشت (البته اگر گیل در سال ۲۰۰۸ از دنیا نرفته‌بود، او نیز در این جایزه شریک بود).

رات از طراحی‌های مختلفی در بازار سخن می‌گوید: از مزایده برای فروش امواج رادیویی گرفته تا معامله‌های کلان‌تر مثلاً در ایربانی؛ البته او هنوز بسیاری از این طراحی‌ها را کامل نکرده اما می‌توان انتظار موفقیتش را داشت. پژوهش‌های او به‌ویژه در زمینه تخصیص منابع در بخش‌های مختلف مانند مدیریت مدارس، برخی بازارهای کار و همچنین پیوند اعضا به بیماران نیازمند مربوط می‌شود. رات می‌گوید شما برای داشتن بازاری پایدار نیازمند پول نیستید. او نشان داد که افراد می‌توانند به جای پول با یکدیگر چیزهایی را معاوضه یا تهاوت کنند و از این طریق در جریان بازار، منتفع شوند. معاوضه کلیه نیز نمونه مهم آن بود که به شکلی عملی، کارایی این نظریه را نشان می‌داد. تنها کاری که افراد باید انجام بدهند این است که بازار را به شکلی هوشمندانه، مهندسی و طراحی کنند. رات تأکید دارد که بازارها در نهایت مانند کامپیوترها هستند: آنها به اندازه خالقان خود هوش دارند. ■

بازارها می‌توانند جذاب و فریبنده باشند. وقتی دو نفر در بازار با یکدیگر دیدار می‌کنند و بدون اجبار یا تهدید وارد رابطه می‌شوند بدون تردید از این رابطه نفع می‌برند. تا زمانی که این روابط به دیگران آسیبی نرساند می‌توان این‌طور برداشت کرد که بازارهای آزاد به نفع کل جامعه خواهد بود. یعنی دولت‌ها تا جای ممکن نباید دخالتی داشته‌باشند. الوین رات، اقتصاددان دانشگاه استنفورد در کتاب خود با عنوان «چه کسی چه چیزی را به دست می‌آورد و چرا؟» به راهکارهایی اشاره می‌کند که بازارها می‌توانند با تکیه بر آنها، عملکرد بهتری داشته‌باشند. آن‌طور که او در کتاب خود گفته، بازارها باید صوری و طراحی هوشمندانه داشته‌باشند.

الوین رات عمر شغلی و حرفه‌ای خودش را صرف مطالعه بازارهایی کرده که از موقعیت‌های ایده‌آل آزاد بودن، دور هستند. او معتقد است اقتصاددان‌ها باید مانند مهندس‌ها باشند و با دقت برای طراحی بازارهایی با عملکرد خوب، فکر کنند. یکی از مثال‌هایی که او در کتاب خود به آن اشاره می‌کند، شیوه ورود دانشجویان آمریکایی به بیمارستان‌هاست. ابتدا فهرستی از بیمارستان‌هایی که می‌خواهند دانشجویان را استخدام کنند، تهیه می‌شود. سپس دانشجویان بر اساس شرایط خود، بیمارستانی را انتخاب می‌کنند و به آن می‌روند تا دوره‌های آموزشی طبابت را طی کنند.

اما اگر بازار به درستی طراحی نشود، نه بیمارستان‌ها تمایلی به پذیرش دانشجویان خواهند داشت و نه دانشجویان در چنین بازاری ایفای نقش می‌کنند. اگر در این جریان بیمارستان‌ها به درستی اولویت‌های خود را مشخص نکنند یا دانشجویان انتخاب درستی نداشته‌باشند، فرآیند انطباق به درستی انجام نمی‌شود. یعنی در نهایت، دانشجویان در موقعیت‌های مطلوب و مناسب خود قرار نمی‌گیرند و در نتیجه خروجی برنامه، دکترهایی در سطح متوسط خواهد بود.

چرا باید خواند:

الوین رات اقتصاددان

امریکایی است که به

خاطر پژوهش‌هایش

در زمینه نظریه

تخصیص‌های پایدار

و اجرای طراحی بازار

به شهرت رسیده و به

همراه لیوید شیلیلی به

جایزه نوبل اقتصاد

در سال ۲۰۱۲ دست

پیدا کرده‌است. او

از طراحی‌های

هوشمندانه در بازار

سخن می‌گوید.

رات می‌گوید شما برای داشتن بازاری پایدار نیازمند پول نیستید. او نشان داد که افراد می‌توانند به جای پول با یکدیگر چیزهایی را معاوضه یا تهاوت کنند و از این طریق در جریان بازار، منتفع شوند. معاوضه کلیه نیز نمونه مهم آن بود که به شکلی عملی، کارایی این نظریه را نشان می‌داد.



..... راهبرد



آینده‌نگر از آینده تولید پس از کاهش نرخ سود بانکی گزارش می‌دهد

مقصد سپرده‌ها!

کاهش نرخ سود بانکی که نقل محافل اقتصادی بود با جدیت بیشتری دنبال می‌شود. هرچند در این باره بارها از سوی متولیان امر اقداماتی صورت گرفته، اما این هدف در حد انتظار محقق نشده است. با این حال فعالان بخش خصوصی همیشه بر این موضوع تاکید می‌کردند چرا که اعتقاد دارند با کاهش نرخ سود بانکی، سرمایه‌های خفته در بانک‌ها به سمت تولید روانه خواهد شد. از سویی با کاهش نرخ سود، نرخ سود تسهیلات نیز کاهش خواهد یافت که این اتفاق می‌تواند به یاری بنگاه‌های نیمه‌جان بیاید. البته کارشناسان در این باره اعتقاد دیگری دارند. آنها می‌گویند که سرمایه‌ها توسط بخشی جذب می‌شود که ریسک کمتر و بازدهی زودتر و بهتر داشته باشد. حال این بازار می‌تواند بازار سهام باشد یا طلا و ارز و یا تولید. از سویی با توجه به اینکه محیط کسب و کار در ایران روزهای چندان خوبی را سپری نمی‌کند، ورود سرمایه‌های جدید به بخش تولید کمی بعید به نظر می‌رسد ولی کاهش نرخ سود می‌تواند راه‌گشای خوبی برای آن باشد. همچنین اعتقاد بر این است که نمی‌توان نرخ را به صورت دستوری کاهش داد. این تجربه، شکست خورده است. برای موفقیت در این امر به اصلاحات در نظام بانکی نیاز است.

نظارت، حلقه مفقوده بانکداری

تاثیر کاهش نرخ سود الزاما به تولید نمی‌رسد



تیمور رحمانی

اقتصاددان

زمانی که بخش تولید نمی‌تواند برای این منابع بازدهی کافی داشته باشد و بازارهای دیگر بازدهی زیادی برای جذب منابع دارند، به طور طبیعی انتظار اینکه کاهش نرخ سود به معنای تزریق تسهیلات به بخش تولید باشد، از بین می‌رود

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ با گسترش بانکداری و افزایش تعداد بانک‌ها، مسئله نظارت بانک مرکزی مهم‌تر خواهد شد.
- ▶ وقتی نظارت ضعیف باشد، موجب بالا نگه داشتن نرخ سود سپرده‌ها می‌شود.
- ▶ با تأسیس بانک‌های جدید و با ایجاد رقابت بین بانک‌ها در جذب سپرده، نرخ سود افزایش یافت.
- ▶ نمی‌توان گفت کم شدن سود به این معنی است که این منابع به سمت بخش تولید هدایت می‌شود.
- ▶ منابع در بخش‌های به صرفه که زودتر قابل برگشت باشد و ریسک کمتری داشته باشد، هزینه خواهد شد.

سپرده‌ها رو به افزایش گذاشت. در این ۳ یا ۴ سال اخیر به دلیل اینکه منابع آنها به شکل وام‌های معوقه و مستغلاتی که قابل فروش نیست، بلوکه شده است، مشکل بانک‌ها تشدید شد تا جایی که به همین دلیل مجبور شدند نرخ سودها را بالا ببرند و مشتریان را راضی نگه دارند تا وضعیت به ثبات برسد و این باعث بالا ماندن نرخ سود شده است. علی‌رغم اینکه بالا رفتن نرخ سود بانکی تقریباً از دهه ۸۰ آغاز شد، اما در این چند سال اخیر تبدیل به یک معضل اساسی برای اقتصاد شده است. از سوی دیگر، فقدان نظارت همیشه مشکل ساز بوده است. زیرا زمانی که بانک‌ها سپرده جذب می‌کنند و با تکیه بر سپرده، وام می‌دهند، تعهدی برای خود ایجاد می‌کنند. در حالی که ممکن است سپرده‌گذار هر لحظه سپرده‌اش را از بانک خارج کند. اما بانک نمی‌تواند تسهیلات داده‌شده را فوراً پس بگیرد.

از سوی دیگر اینکه بانک‌ها توانایی اعتباردهی دارند، فی‌نفسه مشکل دارد؛ ولی تا زمانی که تنها خود بانک این کار را می‌کند، مسئله ایجاد نمی‌کند. اما وقتی تعداد موسسات مالی، اعتباری افزایش پیدا می‌کند و نظارت کافی هم وجود ندارد، رقابت برای ربودن منابع از یکدیگر تشدید می‌شود و به طور طبیعی این باعث بزرگ‌تر شدن مسئله می‌شود. اگر تاکنون نتوانسته‌ایم در رفع این مشکل موفق شویم، به این دلیل است که هم نظارت وجود نداشته و هم بخشی از سرمایه‌های آنها قابل وصول نیست. چراکه اغلب در قالب وام‌هایی است که معوق شده و در بخش‌های مسکن و غیره راکد شده است. به همین دلیل بانک‌ها دچار تنگناهای مالی هستند و مجبورند روی نرخ سود رقابت کنند. در این شرایط وقتی نظارت هم ضعیف باشد، همه چیز دست به دست هم می‌دهد و باعث بالا نگه داشتن نرخ سود سپرده‌ها می‌شود.

در شرایطی که بانک‌داری گسترش پیدا می‌کند و تعداد بانک‌ها زیاد می‌شود، نظارت بانک مرکزی مسئله مهمی جلوه می‌کند. اما از دهه ۸۰ که با گسترش بانک‌داری‌های غیردولتی مواجه شدیم، به ابزارهای نظارتی و تشدید آنها فکر نکردیم. نه تنها به موسساتی که مجوز نداشتند نظارتی صورت نگرفت، بلکه موسسات مجوزدار هم بدون نظارت فعالیت می‌کردند. همه اینها سبب شد مشکلات اقتصادی کشور در این بخش، به مرور زمان خیلی زیاد شود.

شاید این سؤال مطرح شود که چه نرخ سودی می‌تواند برای ایران مناسب باشد. در پاسخ به آن باید دید که نرخ تورم در کشور چقدر است. اگر تورم را از نرخ سود کم کنیم، به طور معمول باید نرخ رشد اقتصادی یک کشور باشد. در دنیا متوسط نرخ رشد اقتصادی حدود ۳ یا ۴ درصد است. نرخ سود هم در دنیا در همین حد است و خیلی از مواقع کمتر از این رقم. در حال حاضر در کشور ما نرخ سود بالای ۲۰ درصد و نرخ تورم بنا بر اعلام رسمی حدود ۱۰ درصد است. بنابراین اگر نرخ تورم را از نرخ سود کسر کنیم رقمی حدود ۱۰ درصد حاصل می‌شود که این در دنیا، آن هم برای مدت قابل توجه، بی‌سابقه است. یعنی ممکن است برای مدت یک یا دو سال چنین وضعیتی در کشوری به وجود آید، اما بعد رفع شود. ادامه چنین وضعیتی به مدت چهار سال، در دنیا کم‌سابقه است. در کشورهایی که نرخ رشد آنها بالا است نرخ سود می‌تواند در حدود ۶ درصد باشد، اما در بقیه کشورها این رقم حدود ۳ درصد است. ■

با کاهش سود بانکی می‌توان مانع از تعطیلی برخی از واحدهای تولیدی شد، زیرا می‌تواند تسهیلات با بهره پایین دریافت کنند و مواد اولیه و سرمایه در گردش خود را تولید کنند.

گام بزرگ در راه اصلاح اقتصاد

به انقلاب اقتصادی نیاز داریم



احمد حاتمی یزد

کارشناس امور بانکی

قیمت آن رو به افزایش باشد و سرمایه فرد را افزایش دهد. اما در شرایطی که شاهد کاهش تورم هستیم، سود ۳ الی ۴ درصد بیشتر از نرخ تورم منطقی است و بیش از آن توجیهی ندارد. اگر نرخ بهره را بیشتر از این مقدار تعیین کنیم، دیگر تولید به صرفه نیست.

کشورهای اروپایی و کشورهای توسعه‌یافته که در مجموع ۲۵ کشور هستند و در سازمانی به نام OECD جمع شده‌اند، تورمی حدود یک درصد را تجربه می‌کنند. بعضی از کشورها مانند ژاپن حتی تورم منفی دارند و قیمت‌ها رو به کاهش است. در این شرایط سود بانکی سپرده‌ها نزدیک به صفر و برای تسهیلات حدود ۴ الی ۶ درصد است. اگر همین موضوع را ملاک قرار دهیم، سود بانکی باید ۴ الی ۵ درصد بالای تورم باشد. امروزه دولت نرخ سود ۱۵ درصد را برای سپرده‌ها تعیین کرده است که با توجه به شرایط اقتصادی کشور، مطلوب است. اما اگر اقتصاد سالم در ایران وجود داشت، بوروکراسی اداری آسان می‌شد و فضای اقتصادی به نفع کسب و کار بود، این سود نیز زیاد بود.

از طرفی روش نظارت بر سیستم بانکی در ایران درست نیست. اینکه کارمندی به صوت حضوری به بانک فرستاده شود تا عملیات آن بانک را رصد کند، هیچ‌گاه جواب نمی‌دهد. روش نظارتی‌ای که توسط بانک‌های مرکزی دنیا اعمال می‌شود، کاملاً متفاوت است. سیستم نظارت، ارزیابی از راه دور است. همچنین بانک‌های مرکزی دسترسی آنلاین به تمام بانک‌ها دارند و هر لحظه می‌توانند بانک را چک کنند و ببینند پول با چه حجمی در چه حساب‌هایی جابه‌جا می‌شود. این بررسی در خود شعبه نیست و در بانک مرکزی انجام می‌شود. اما در ایران این شرایط وجود ندارد. برای بهبود بازرسی بانک‌ها نیاز به تغییر رویکرد احساسی می‌شود و باید از روش نظارتی در کشورهای پیشرفته استفاده کرد. نباید فراموش کرد که هنوز در شرایط تحریم به سر می‌بریم، اما صندوق بین‌المللی پول اعلام آمادگی کرده تا نیروهای بانک مرکزی ایران را آموزش دهد. اراده سیاسی قوی‌تری نیاز است تا بانک مرکزی ایران از سیستم‌های نظارتی رایج در دنیا استفاده کند. روش‌های بانک‌های ایران برای نگرانی داشتن بازرسی بانک مرکزی در تاریکی، روش‌های پیچیده‌ای است. حساب‌های بانک‌ها شفاف نیست. همچنین حساب‌رسی هر شرکت باید مستقل از آن شرکت باشد. اگر حساب‌داری سهام‌دار یک شرکت است با معیارهای حرفه‌ای حق ندارد شرکت خود را حساب‌رسی کند. حتی مشتری با فروشنده مواد اولیه به شرکت هم نباید حساب‌رسی شرکت باشد و باید از هر نظر مستقل باشد. در غیر این صورت نظارتش تحت تاثیر منافع شخصی خواهد بود. در ایران بانک‌ها توسط سازمان حساب‌رسی مورد بازرسی و حساب‌رسی قرار می‌گیرند. این در حالی است که بانک‌ها و سازمان مذکور هر دو زیرمجموعه وزارت اقتصاد هستند. بنابراین این حساب‌رسی مستقل نیست. به علاوه استانداردهای گزارش‌دهی مالی بین‌المللی که به IFRS معروف است، هنوز مورد توجه قرار نگرفته است. نه حساب‌رس‌ها این استانداردها را رعایت می‌کنند و نه بانک‌ها زیر بار این سیستم می‌روند. اگر نظام حسابداری بین‌المللی مورد توجه قرار بگیرد، بخش زیادی از تخلفات و اشتباهاتی که در سیستم بانکی ما هست مشخص می‌شود. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

سودی که توسط موسسات اعتباری به مشتریان داده می‌شد در افزایش بهره بانکی موثر بود.

روش نظارت بر سیستم بانکی در ایران درست نیست.

بانک در صورت‌های مالی خود در آمدی را نشان می‌دهد که تنها روی کاغذ بوده و وصول نشده است.

مشکلات اقتصاد مسائل تک‌عاملی نیستند. فاکتورهای متفاوتی بر رشد اقتصادی اثر می‌گذارد.

کاهش بهره بانکی کمک چشم‌گیری به رونق اقتصادی نمی‌کند.

با افزایش سود بانکی، به یقین واحدهای تولیدی در ایران نمی‌توانند از شرایط رکود خارج شوند و به فعالیت خود ادامه دهند. با کاهش سود بانکی می‌توان مانع از تعطیلی برخی از این واحدها شد، زیرا می‌توانند تسهیلات با بهره پایین دریافت کنند و مواد اولیه و سرمایه در گردش خود را تولید کنند. سرمایه‌گذاری جدید تابع شرایط کسب و کار در ایران است. شرایط کنونی، شرایط خوبی نیست. برای دریافت هر مجوز مورد نیاز، باید مدت‌های طولانی حتی سه‌ساله بوروکراسی پیچیده دولتی طی شود. این بوروکراسی بسیار وقت‌گیر و پرهزینه است. فساد نیز مزید بر علت شده است. سیاست‌های دولت به دلیل فساد که در نظام اداری ما وجود دارد، اجرا

نمی‌شود. به طور مثال اگر وزیر اقتصاد بخواهد سیاستی را در نظام مالیاتی پیاده کند، میزهای رشوه‌بگیر در اختیار وزیر و دولت نیستند؛ آنها در اختیار کسی هستند که رشوه می‌دهد و این امر، سیستم را فلج کرده است. پس کاهش سود به تنهایی مشکلات بخش تولید و صنعت را حل نمی‌کند؛ اما یکی از عواملی است که می‌تواند به این موضوع کمک کند. اینکه تصور شود مشکلات اقتصاد مسائل تک‌عاملی هستند، درست نیست. فاکتورهای متفاوتی بر رشد اقتصادی اثر می‌گذارد. یکی از این فاکتورها، کاهش نرخ سود بانکی است. در همه‌جای دنیا وقتی فرد بخواهد در شرایط رکود اقتصادی سرمایه‌گذاری کند، برای رونق کسب و کارها، بهره را کاهش می‌دهند. اما در کشورهای دیگر، سایر فاکتورها یا وجود ندارد و یا کمتر وجود دارد. در این شرایط حتی نیم درصد کاهش بهره می‌تواند اقتصاد را تکان دهد. اما در ایران، چون موانع زیادی در فضای کسب و کار وجود دارد و جامعه به سرمایه‌گذار نظر خوبی ندارد، کاهش بهره بانکی کمک چشم‌گیری به رونق اقتصادی نمی‌کند. تحریم‌های بین‌المللی نیز مزید بر علت شده است. اما بالاخره باید از یک جایی شروع کرد. نمی‌توان منتظر ماند تا همه مسائل حل شود. باید به تدریج مشکلات را حل کرد و کاهش سود بانکی، قدم بزرگی در راه اصلاح شرایط اقتصادی است. مذاکره‌ای که دولت با اروپا انجام می‌دهد و موضوعی که در نتیجه این مذاکرات، برای تحکیم برجام و مقابله با سیاست‌های امریکا گرفته است، کمک بزرگی به اقتصاد کشور می‌کند و می‌تواند زمینه‌فاینس خارجی را فراهم و شرایط تامین مالی داخلی را تسهیل کند. شاید اگر دولت حسن روحانی قوی‌تر شود، بتواند با فساد نیز مبارزه کند. ولی همه‌چیز باید به تدریج متحول شود. در غیر این صورت انقلاب صنعتی یا اقتصادی در جامعه ما رخ نمی‌دهد. در مسئله سود بانکی، سودی که توسط موسسات اعتباری به مشتریان داده می‌شد نیز در افزایش بهره بانکی موثر بود؛ زیرا رقابتی بین بانک و موسسات مالی - اعتباری به وجود آورد. ولی زمینه این شرایط، در بانک‌ها، به وسیله حسابداری غیر شفاف که داشتند، ایجاد شد. بانک‌ها برای آنکه بتوانند سود بالایی پرداخت کنند، باید درآمد داشته باشند که از آن محل، به این امکان برسند. این در حالی بود که بانک‌های ایران فاقد چنین درآمدی بودند. بانک در صورت‌های مالی خود درآمدی را نشان می‌دهد که از محل ارائه تسهیلات و جریمه تاخیر آنها حاصل شده است. ولی این اعداد تنها روی کاغذ است و عملاً این پول وصول نشده است. حتی ممکن است اصل پول نیز وصول نشود. بنابراین درآمدهایی که با آنکا به آنها به مردم سود می‌دادند و می‌دهند، درآمدهای موهومی است. اگر سیستم حسابداری نظام بانکی ایران به‌روز شود و مطابق با استانداردهای بین‌المللی باشد و حساب‌رس مستقلی به آن رسیدگی کند، نمی‌تواند در رقابت با موسسات اعتباری و یا به هر دلیل دیگری سود سپرده را بالا ببرد.

سود منطقی و درست شاخص و معیاری دارد و آن شاخص، تورم است. سود سپرده بانکی باید بیش از تورم باشد. اگر کمتر از تورم باشد، صاحب سپرده ارزش دارایی خود را از دست می‌دهد. بنابراین نباید پول یا سپرده را در بانک نگه دارد. در این شرایط بهتر است کالایی خریداری کند که

نسخه کاهش سود

تحلیل شرایط بانکی ایران به روایت سید علی مدنی زاده

هر چند نرخ سود بانکی کاهش یافته و امید تولیدکنندگان برای تزریق سرمایه به بخش تولید افزایش پیدا کرده است، اما سید علی مدنی زاده معتقد است که لزوماً این اتفاق موجب نمی شود که مقصد سرمایه ها بخش تولید باشد. گزینه هایی همچون بازار سهام و بازار طلا و سکه هم می تواند به عنوان بازارهای هدف مطرح شود. او این اصل را یادآور می شود که سرمایه ها به جایی می رود که رشد بیشتری داشته باشد. این رشد می تواند در هر بخشی خود را نشان دهد. مدنی زاده می گوید که در ایران درک درستی از نرخ سود بانکی ایجاد نشده است به همین دلیل در مقطعی این نرخ بسیار کم بود و در مقطعی با افزایش زیادی مواجه شد. این در حالی است که نمی توان به صورت دستوری نرخ را کم یا زیاد کرد. اگر قرار بر این باشد که چنین روندی اصلاح شود، باید به اصلاح نظام بانکی در کشور پرداخت. به این معنا که دارایی های منجمد و موهومی که بانک ها دارند حل و فصل و تعیین تکلیف شود. مسئله دارایی هایی که در آمدزایی واقعی برای بانک ها ندارند، رفع شود. در این شرایط سالم شدن بانک ها منجر به جلوگیری از افزایش نرخ سود بانکی می شود. در ادامه مشروح گفت و گوی آینده نگر با سید علی مدنی زاده را می خوانید.

■ اخیراً بانک مرکزی مجدداً مسئله کاهش نرخ سود بانکی را مطرح کرده و به نظر می رسد نظارت بیشتری را در این دوره نسبت به گذشته اعمال می کند. اما در این میان عموماً فکر می کنند که این کاهش نرخ سود بانکی به بخش تولید تزریق می شود. آیا این طرز فکر درست است؟

وقتی نرخ سود کاهش می یابد، بخشی از منابع از بانک خارج می شود و سپرده های مردم در قالب دیگری هزینه می شود. گزینه هایی که مردم برای سرمایه خود انتخاب می کنند بازار سهام و بازار طلا و سکه است و بخشی هم به سمت تولید می رود. در کل، مردم هدف اقتصادی ای را دنبال می کنند که نرخ بازگشت سرمایه در آن بیشتر باشد. بسته به شرایط اگر ارز، سکه یا حتی زمین افزایش قیمت یابد، مردم به آن سمت می روند. نمی توان گفت حتماً این سرمایه به سمت تولید می رود. انتظار هم نیست که این اتفاق بیفتد. سرمایه جایی می رود که رشد بیشتری حاصل شود. اگر

نکته هایی که باید بدانید

- با کاهش نرخ سود، بخشی از منابع از بانک خارج و سپرده های مردم در قالب دیگری هزینه می شود.
- مردم، هدف اقتصادی ای را دنبال می کنند که نرخ بازگشت سرمایه در آن بیشتر باشد.
- اصولاً مفهوم نرخ سود از قدیم الایام دچار چالش بوده و شاید خیلی خوب درک نشده است.
- شورای پول و اعتبار همیشه وظیفه خود می دانسته که نرخ سود را دستوری تنظیم کند.
- موسسات مالی، اعتباری نقش جدی در افزایش نرخ سود داشته اند ولی تنها عامل مشکل نرخ سود نبوده اند.
- مردم فکر نمی کردند که سپرده گذاری در موسسات مالی و اعتباری ریسک دارد.
- با کاهش هزینه تجهیز منابع برای بانک ها و کاهش نرخ تسهیلات، دسترسی به منابع برای تولیدکنندگان بیشتر می شود.
- امکان دارد که با کاهش نرخ سود، بخش تولید شرکت های بزرگ رونق بگیرد. اما قاعدتاً این کار با این هدف صورت نگرفته است.

وضعیت اقتصادی خیلی خوب شده باشد و مردم بدانند که وضعیت اقتصاد رو به بهبود است، احتمال دارد سرمایه خود را به سمت تولید ببرند. اگر نه، به سمت دارایی هایی می برند که انتظار افزایش آنها زیاد است. این در همه جای دنیا هم دیده می شود و مختص ایران نیست.

■ اگر با این تفکر مردم بخواهند سرمایه های خود را وارد بازار کنند، هجوم سرمایه به بازار سکه، طلا یا ارز باعث تغییرات هیجانی قیمت در بازار نمی شود؟

اصلی به نام اصل آربیتراژ (Arbitrage) در اقتصاد هست به این معنی که سرمایه مردم براساس نرخ بازگشت سرمایه به بازارهای مختلف می رود و باعث کاهش این نرخ می شود. زمانی که نرخ یک بازار کاهش یابد سرمایه به سمت بازارهای دیگر می رود و تقاضای آن بازارها افزایش می یابد، به طوری که نرخ بازگشت سرمایه پایین می آید و تا زمانی این پدیده رخ می دهد که در همه بازارها نرخ بازگشت سرمایه متوسطی داشته باشیم. اینکه ممکن است قیمت هیجانی شود، بستگی دارد به اینکه شما بخواهید نرخ در یک بازار را با شدت کاهش دهید و حجم عظیمی از منابع جابه جا شود یا اینکه فرآیند آرام و تدریجی داشته باشد و منابع به صورت تدریجی منتقل و به طور تخمینی به ازای هر دو درصد کاهش نرخ یک درصد منابع جابه جا شود. اما اگر حجم زیادی از منابع جابه جا شود می تواند به سمت بازارهای دیگر برود و آنها را متلاطم کند. در این زمان با توجه به اینکه به صورت کوتاه مدت حجم عظیمی از سرمایه وارد یک بازار می شود، عملیات محترانه ایجاد می شود و به طور مثال اگر قیمت ارز در حال افزایش باشد، جدا از سرمایه گذاری وارد این بازار می شوند و به صورت افراطی سراغ بازار می روند. در این حالت هجوم به وجود می آید و قیمت افزایش می یابد، اما دوباره قیمت کاهش می یابد و پدیده اورشوتینگ رخ می دهد. پدیده ای که تا سال ۹۲ تجربه آن را در ارز و سکه داشتیم. اگر جهش زیاد باشد طبیعی است که عملیات محترانه را ایجاد می کند. اما اگر کاهش سود در یک بازار کم باشد به صورت آرام به بازارهای دیگر هدایت می شود. این یک فرآیند طبیعی است و اتفاق بدی نیست. باید هم همین طور باشد و غیر از این باشد عجیب است.

■ از چه زمانی نرخ سود دچار مشکل شد؟ آیا این مشکل قدیمی بوده و همیشه وجود داشته یا در این چند سال اخیر نمود بیشتری داشته و در نظام اقتصادی چالش برانگیز شده است؟

اصولاً مفهوم نرخ سود از قدیم الایام دچار چالش بوده و شاید چندان خوب درک نشده است. به خاطر همین همیشه نرخ دستوری بوده و شورای پول و اعتبار وظیفه خود می دانسته که نرخ سود را دستوری تنظیم کند. از همان ابتدا بزرگ ترین چالش نرخ سود در ایران این بوده که کارکرد آن در اقتصاد به درستی بحث نشده بوده و فکر می کردند که با دستور باید نرخ آن را بالا و پایین برد. از طرفی به خاطر سیاست های حمایتی همیشه نرخ سود پایین نگه داشته می شد که به نرخ تسهیلات پایین منجر می شد. البته این سود به نسبت تورم پایین نگه داشته می شد و اتفاقی هم که می افتاد این بود که آنهایی که در بازار رسمی بودند نرخ پایین می گرفتند؛ اما چون منابع محدود بود و با قیمت ارزان هم در اختیار مردم قرار می گرفت، بازار

پیش از این نرخ سود به نسبت تورم پایین نگه داشته می شد و اتفاقی هم که می افتاد این بود که آنهایی که در بازار رسمی بودند نرخ پایین می گرفتند؛ اما چون منابع محدود بود و با قیمت ارزان هم در اختیار مردم قرار می گرفت، بازار سیاهی که در بازار غیررسمی شکل می گرفت، نرخ های خیلی بالاتری از نرخ تعادلی ارائه می داد. بنابراین در ایران همیشه یک بازار رسمی با پایین تر از تورم وجود داشت و یک بازار غیررسمی با نرخ بسیار بالاتر از تورم. البته بانک های خصوصی که بعدها شکل گرفتند، لزوماً تبعیتی از نرخ های شورای پول و اعتبار نداشتند و آنها هم مانند بازار غیررسمی سودهایی با نرخ های بالا می دادند. این بازار دونه خری، چالش همیشگی اقتصاد ایران بوده است. تا اینکه در سال ۹۲ تورم رو به کاهش رفت و نرخ سود را آزاد گذاشتند که به کاهش تورم کمک کند و لنگر نشود. اینجا بود که در واقع به واسطه کاهش تورم و رکود و به دلیل مشکلات عدیده انباشته شده از قبل، نظام بانکی دچار مشکل است. در این شرایط بر سر منابع سپرده رقابت صورت گرفت و اصطلاحاً جنگ رقابتی رخ داد و بانک ها شروع به افزایش نرخ سود کردند و از سوی دیگر چون فرآیند اصلاح نظام بانکی اتفاق نیفتاد و دارایی بانک ها سالم نشده، ما شاهد کاهش نرخ ها نبودیم. از طرفی به تبع آن لازم بود که بانک مرکزی در بازار بین بانکی مداخله و نرخ ها را تعدیل کند، اما این اتفاق دیر افتاد. به همین دلیل شاهد بودیم که نرخ ها در سال ۹۴ بالا رفت و پس از مداخله بانک مرکزی نرخ ها کمی تعدیل شد. اما چون اصلاح نظام بانکی اتفاق نیفتاد و مشکل دارایی بانک ها حل نشده بود، عملاً مسئله به طور کامل رفع نشد و مقطعی بود. سال گذشته دوباره دولت به این موضوع ورود کرد، اوراق را در بازار فروخت و از طرفی بانک مرکزی این اوراق را خریداری نکرد، نرخ بالا رفت. این فرآیندی است که هر سال اتفاق می افتد و تا زمانی که اصلاح نظام بانکی صورت نگیرد، قیمت پول بالاست. بانک مرکزی به صورت مقطعی دخالت می کند و نرخ پایین می آید. اما دوباره وقتی می خواهد آن را کنترل کند که تورم ایجاد نشود، نرخ بالا می رود. این فرآیند ادامه خواهد داشت تا زمانی که نظام بانکی اصلاح شود.



می کرد و به مردم می گفت که پول هایشان در این موسسات مالی، اعتباری دارای ریسک بالاست، مردم خودشان هم به سراغ این موسسات نمی رفتند یا اینکه ریسک آن را می پذیرفتند و آگاهانه این کار را می کردند. مردم فکر نمی کردند که این کار ریسک دارد و منابع خود را از بانک خارج کردند. از این جهت بانک ها دچار مشکل شدند. در اصل ذات وجود چنین موسسات اعتباری که تحت نظارت ارگانی باشند و با ریسک خود کار کنند، مشکلی ندارد و خیلی هم خوب است.

■ **با توجه به اینکه محیط کسب و کار در ایران چندان هم مساعد نیست، کاهش نرخ سود بانکی تا چه اندازه می تواند موجب ورود سرمایه های جدید به بخش تولید شود؟**

اگر به طور کلی بخواهیم بررسی کنیم، تا حدی می تواند باعث گرایش سرمایه به تولید شود. وقتی هزینه تجهیز منابع برای بانک ها کاهش پیدا کند، نرخ تسهیلات تا حدی کاهش پیدا می کند و به طور موقتی منجر به دسترسی بیشتر تولید کنندگان به وام ها می شود و کمی تولید را تکان می دهد. اما این خیلی قابل توجه نخواهد بود و نباید انتظار تغییرات عمده ای داشت. باید دید کاهش نرخ سود که اخیراً اتفاق افتاد، با چه هدفی است. اگر هدف آن مقدماتی سازی اصلاح نظام بانکی باشد، چندان نباید به دنبال گسیل سرمایه به سمت تولید باشیم؛ چون هدف آن چیز دیگری است

■ **یعنی بنگاه های تولیدی مشکل دار می توانند تا حدی به این تسهیلات دست پیدا کنند ولی نباید انتظار ورود سرمایه های جدید را داشت؟**

بله، انتظار ورود سرمایه های جدید را نداریم. تنها جایی که تا حدی می تواند مفید باشد این است که ممکن است بخشی از سرمایه هایی که به سمت بازار پول و بورس جذب شده است، مقداری تغییر کند و بخش تولید شرکت های بزرگ رونق بگیرد. اما قاعدتاً کاهش نرخ سود با این هدف صورت نگرفته است. با این مقدار کاهش نرخ سود انتظار تغییرات زیادی نداریم. مسئله این است که الان نرخ تمام شده پول برای بانک ها و هزینه ای که دارایی های منجمد شده ایجاد می کند، باید حل شود تا بانک نرخ تسهیلات را به اندازه قابل توجهی کاهش دهد و بازار به آرامش برسد و تورم کاهش یابد. آن زمان می توان انتظار داشت که سرمایه قابل توجهی توسط بخش تولید جذب شود. تاکید می کنم که مسئله کاهش نرخ سود را باید به عنوان اقدامی مقدماتی برای اصلاح بزرگ تر نگاه کنیم. در این صورت کار قابل توجهی است و می تواند مقدماتی برای اصلاح نظام بانکی باشد. اگر این اصلاح انجام شود می توان انتظار داشت تحولی در بخش تولید رخ دهد. ■

سیاهی که در بازار غیررسمی شکل می گرفت، نرخ های خیلی بالاتری از نرخ تعادلی ارائه می داد. بنابراین در ایران همیشه یک بازار رسمی با نرخ پایین تر از تورم وجود داشت و یک بازار غیررسمی با نرخ بسیار بالاتر از تورم. البته بانک های خصوصی که بعدها شکل گرفتند، لزوماً تبعیتی از نرخ های شورای پول و اعتبار نداشتند و آنها هم مانند بازار غیررسمی سودهایی با نرخ های بالا می دادند. این بازار دونه خری، چالش همیشگی اقتصاد ایران بوده است. تا اینکه در سال ۹۲ تورم رو به کاهش رفت و نرخ سود را آزاد گذاشتند که به کاهش تورم کمک کند و لنگر نشود. اینجا بود که در واقع به واسطه کاهش تورم و رکود و به دلیل مشکلات عدیده انباشته شده از قبل، نظام بانکی دچار مشکل است. در این شرایط بر سر منابع سپرده رقابت صورت گرفت و اصطلاحاً جنگ رقابتی رخ داد و بانک ها شروع به افزایش نرخ سود کردند و از سوی دیگر چون فرآیند اصلاح نظام بانکی اتفاق نیفتاد و دارایی بانک ها سالم نشده، ما شاهد کاهش نرخ ها نبودیم. از طرفی به تبع آن لازم بود که بانک مرکزی در بازار بین بانکی مداخله و نرخ ها را تعدیل کند، اما این اتفاق دیر افتاد. به همین دلیل شاهد بودیم که نرخ ها در سال ۹۴ بالا رفت و پس از مداخله بانک مرکزی نرخ ها کمی تعدیل شد. اما چون اصلاح نظام بانکی اتفاق نیفتاد و مشکل دارایی بانک ها حل نشده بود، عملاً مسئله به طور کامل رفع نشد و مقطعی بود. سال گذشته دوباره دولت به این موضوع ورود کرد، اوراق را در بازار فروخت و از طرفی بانک مرکزی این اوراق را خریداری نکرد، نرخ بالا رفت. این فرآیندی است که هر سال اتفاق می افتد و تا زمانی که اصلاح نظام بانکی صورت نگیرد، قیمت پول بالاست. بانک مرکزی به صورت مقطعی دخالت می کند و نرخ پایین می آید. اما دوباره وقتی می خواهد آن را کنترل کند که تورم ایجاد نشود، نرخ بالا می رود. این فرآیند ادامه خواهد داشت تا زمانی که نظام بانکی اصلاح شود.

■ **به نظر می آید بانک مرکزی عزم خود را برای کاهش نرخ سود بانکی جزم کرده است. برای اینکه این اتفاق بیفتد به چه ابزاری نیاز دارد؟**

همان طور که اشاره کردم، اگر بانک مرکزی بخواهد مسئله را ریشه ای حل کند، باید نظام بانکی را اصلاح کند. به این معنا که دارایی های منجمد و موهومی را که بانک ها دارند حل و فصل و تعیین تکلیف کند. مسئله دارایی هایی که درآمدزایی واقعی برای بانک ها ندارند، رفع شود. سالم شدن بانک ها منجر به جلوگیری از افزایش نرخ سود بانکی می شود. نرخ ها طبیعتاً پایین می آید. همراه آن سیاست های پولی بانک مرکزی در قالب مداخلات بین بانکی باید اتفاق بیفتد که نقدینگی مورد نیاز را به موقع در بازار تزریق کند و نرخ را کنترل کند. این کار اصلی است که باید انجام شود تا به صورت ریشه ای مسئله حل شود. اما اگر این کار توسط بانک مرکزی انجام نشود، همان طور که گفتیم باید به صورت موقتی در بازار مداخله کند، نرخ را پایین آورد و بعد از ترس تورم جلوی مداخله را می گیرد و دوباره نرخ سود افزایش می یابد. و همین فرآیند ادامه پیدا می کند و اقتصاد همیشه متلاطم خواهد بود. پس تا این مسئله به صورت ریشه ای حل نشود، این رفتاری را همیشه خواهیم داشت و درمان مقطعی است.

■ **به نظر می رسد رقابتی بین بانک ها و موسسات مالی، اعتباری در پرداخت سود وجود داشت. نقش موسسات اعتباری در افزایش نرخ سود چه بوده است؟**

آنها قطعاً نقش جدی در افزایش نرخ سود داشتند. اصولاً موسسات اعتباری بزرگ باید تحت نظارت قرار می گرفتند. اما به دلایل متعددی این اتفاق نیفتاده بود و اینها بدون هیچ گونه نظارتی فعالیت می کردند. این عامل مهمی در افزایش نرخ سود بوده؛ ولی اینکه بگوییم صرفاً تنها عامل بوده، مقداری محل تردید است. یعنی اگر بانک مرکزی یا دولت زودتر اقدام

بزرگ ترین چالش
نرخ سود در ایران
این بوده که کارکرد
آن در اقتصاد
به درستی بحث
نشده بوده و فکر
می کردند که با
دستور باید نرخ
آن را بالا و پایین
برد. از طرفی به
خاطر سیاست های
حمایتی همیشه
نرخ سود پایین نگه
داشته می شد که
به نرخ تسهیلات
پایین منجر می شد

استارت رونق تولید

چرا نرخ سود بانکی افزایش یافت؟



سید حسین سلیمی

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

شد که تورم به صورت سرسام‌آوری افزایش یابد و این منجر به افزایش بهره بانکی شد. در دوره ریاست جمهوری آقای احمدی‌نژاد حتی یک بار دستور داده شد بهره بانکی کاهش یابد اما با توجه به شرایط، عملی نشد. در حال حاضر سپرده‌گذاران به این مهم رسیده‌اند که باید سرمایه خود را در بانک سپرده‌گذاری کنند. در گذشته صندوق‌های مالی، اعتباری بازار را به هم ریخت و مشکلات از جایی شروع شد که این صندوق‌ها و قرض‌الحسنه‌ها آغاز به کار کردند و سپرده‌ها را با سود بالا دریافت می‌کردند. برای پرداخت چنین نرخ سپرده‌ای تسهیلات را با بهره بالاتر پرداخت می‌کردند. این خود باعث ایجاد تورم در بازار می‌شد. البته امروزه نیز در شرایط رکود به سر می‌بریم و هنوز مشکلات شرایط تورم را در اقتصاد می‌بینیم و گریبان‌گیر ما است.

در گذشته نوعی رقابت بین بانک و صندوق‌های مالی، اعتباری برای جذب سپرده‌ها به وجود آمد و یکی از عوامل افزایش نرخ سود همین رقابت بود. بسیاری از بانک‌ها نیز سود سپرده‌های بالا می‌دادند. اما عملاً از عهده بازپرداخت این سودها بر نمی‌آمدند و با مشکل بیلان مواجه شدند. بازپرداخت سود این تسهیلات، سود سهام این بانک‌ها را کاهش داد و با پیش‌بینی سود خود فاصله زیادی داشتند. حتی در برخی موارد سودی در مجمع عمومی تقسیم نمی‌شد. اگر نظارت بانک مرکزی از ۲۰ سال پیش به نحوی بود که به ترازنامه بانک‌ها دسترسی داشت و می‌توانست اعمال نفوذ کند، شاهد معوقات با این حجم نبودیم. در این سال‌ها نظارت درستی بر عملکرد بانک‌ها وجود نداشت و بانک‌ها خودمختار عمل می‌کردند. بانک‌ها بیلان را ارائه می‌دادند و حسابرس نیز آن را تایید می‌کرد و سود تخصیص می‌یافت. در حالی که اگر بازرسی به درستی صورت می‌گرفت، بانک‌ها سودی عایدشان نمی‌شد. در دو سال اخیر بانک مرکزی نظارت شدیدی بر بانک‌ها اعمال می‌کند. امروز نظارت در بانک مرکزی به صورت آنلاین است و برخی موارد را می‌توانند هرروزه رصد کنند. همچنین جرایمی را تعیین کرده‌اند و در صورت بروز تخلفات، صلاحیت هیئت مدیره آن بانک تایید نمی‌شود. البته بسیاری از بانک‌ها عملکرد خود را هنوز به روشی که بانک مرکزی خواسته تهیه نکرده‌اند. گزارش‌ها باید از استانداردهای پیروی کند که شفاف باشد و صاحب سهام بداند چه عملیاتی در بانک رخ می‌دهد. چون گزارش‌ها بر اساس استانداردهایی که بانک مرکزی تعیین کرده تهیه نشده، بیلان بسیاری از بانک‌ها هنوز تایید نشده و بانک مرکزی اجازه برگزاری مجمع را نمی‌دهد. هنوز بیشتر بانک‌ها مجمع سال ۹۵ خود را مصوب نکرده‌اند.

نرخ سود بانکی ایران در مقایسه با سایر کشورها نیز بسیار بالا است. علت این است که تورم در سایر کشورها یک تا ۲ درصد است و نرخ تسهیلات آنها ۳ تا ۴ درصد. ما نمی‌توانیم شرایط کشور خود را با آنها مقایسه کنیم؛ زیرا تورم در ایران در حال حاضر حدود ۱۰ درصد است و نمی‌توان سود کمتر از این مقدار پرداخت کرد. سپرده‌گذار باید بیش از تورم سود دریافت کند. بنابراین اینکه در خارج از کشور سود تسهیلات صفر درصد است، با شرایط ایران قابل مقایسه نیست. در این کشور پول فراوان است و تورم تقریباً وجود ندارد. حتی در برخی کشورها از سپرده‌گذار نیم تا ۲۵ صدم درصد برای نگهداری پول، هزینه دریافت می‌کنند. در دنیا سود بیشتر از ۲ تا ۳ درصد برای سپرده پرداخت نمی‌شود و اکثراً صفر است. ■

در دوره‌های قبل به منظور کاهش سود بانکی به صورت دستوری عمل می‌شد و به همین دلیل موفق نبود. اما در این دوره اخیر با توجه به کاهش تورم، موفق بوده است. با توجه به اینکه در دولت دهم، تورم حدود ۳۰ الی ۴۰ درصد بود، کاهش نرخ بهره امکان‌پذیر نبود. این امر مغایر اصول اقتصادی است. امروز تورم کاهش یافته و در حدود ۱۰ درصد است. در این شرایط می‌توان توقع داشت سپرده‌گذار سود کمتری را دریافت کند و ۱۵ درصد سود تعیین‌شده در این شرایط معقول است. در حال حاضر هم سود تسهیلات کاهش یافته است و هم سپرده بانکی. البته برخی از صندوق‌های اعتباری از این قواعد پیروی نکردند که نهادهای نظارتی در حال شناسایی و تعیین تکلیف آنها هستند. اگر جلوی فعالیت این موسسات را هم بگیرند، شرایط به وضعیت عادی بازمی‌گردد. افرادی که پول در اختیار دارند باید بدانند که بانک تنها جایی است که سود مثبت بدون ضرر پرداخت می‌کند و سود ۱۵ درصد علی‌الحساب، سودی معقول است. در پایان سال نیز بانک باید سود واقعی را محاسبه و مابه‌التفاوت را به سپرده‌گذار پرداخت کند. این طرح اجرا شد و در حال حاضر مشکلی در زمینه اجرای آن وجود ندارد. نرخ تسهیلات نیز پایین آمده است.

کاهش سود بانکی منجر به افزایش سرمایه‌گذاری در بخش تولید خواهد شد و این یک اصل است. بهره بانکی ۴۰ درصد در هیچ صنعتی پاسخ‌گو نیست و نمی‌توان با این نرخ سود صنعت و تولید را اداره کرد. بنابراین در این شرایط هیچ پروژه‌ای دنبال نمی‌شود، مگر پروژه‌هایی که بیش از ۵۰ درصد سوددهی داشته باشد و بتوان در آن از تسهیلات ۳۰ الی ۴۰ درصدی استفاده کرد. هرچند امروزه نرخ تسهیلات هنوز بالاست، اما معقول‌تر شده و برخی از پروژه‌ها را پاسخ می‌دهد. طبق آمارهای ارائه‌شده، در چندماه اخیر دریافت تسهیلات توسط صنایع رشد داشته و برای تهیه مواد اولیه و قطعات یدکی مورد استفاده قرار گرفته است. بانک‌ها نیز به پروژه‌ها تسهیلات با نرخ کمتر از بازار می‌دهند. حدود ۲۰ سال پیش ارائه نرخ سپرده‌های بالا توسط بانک‌ها آغاز شد و این روند ادامه پیدا کرد و نرخ سودهای حدود ۲۵ و ۳۰ درصد و سود تسهیلات ۳۶ درصد ارائه می‌شد. معوقات انباشته‌شده در بانک‌ها نیز به دلیل همین تسهیلات با سودهای بالا بود. این سود در تولید جواب‌گو نیست و تولیدکننده یا ورشکست می‌شود یا در تله وام معوقه می‌افتد. دلیل دیگر این افزایش نرخ بانکی، افزایش تورم در اقتصاد بود. تحریم‌ها و مسائل دیگر باعث

اگر نظارت بانک

مرکزی از ۲۰

سال پیش به

نحوی بود که به

ترازنامه بانک‌ها

دسترسی داشت و

می‌توانست اعمال

نفوذ کند، شاهد

معوقات با این حجم نبودیم

نکته‌هایی که باید بدانید

▲ نرخ سود بانکی ایران در مقایسه با سایر کشورها بسیار بالا است.

▲ امروزه نظارت در بانک مرکزی به صورت آنلاین است.

▲ رقابت بین بانک و صندوق‌های مالی، اعتباری برای جذب سپرده‌ها موجب افزایش نرخ سود شد.

▲ تورم در ایران در حال حاضر حدود ۱۰ درصد است و نمی‌توان سود کمتر از این مقدار پرداخت کرد.

▲ کاهش سود بانکی منجر به افزایش سرمایه‌گذاری در بخش تولید خواهد شد و این یک اصل است.



روایت

آینده ایران را چه کسانی می سازند؟

سایه نشینان

جهان فردا به دست جوانان امروز اداره خواهد شد. این یک اصل اجتناب ناپذیر اما فراموش شده است. اعتقاد به جانشین پروری در دولت‌ها ضعیف بوده و همین امر موجب شده تا کابینه دولت‌ها از ابتدای انقلاب تاکنون، روز به روز پیرتر شود. این در حالی است که تاریخ نشان داده طلایی‌ترین سال‌های اقتصاد کشور در دوره وزارت ویری ۳۲ ساله بوده است. در حال حاضر نیز شاهد هستیم نسل جدیدی از مدیران و مسئولان در کشورهای مختلف بر سر کار آمده‌اند و سکان مناصبی همچون وزارت و ریاست جمهوری را در دست گرفته‌اند. اما در ایران همچنان از اعتماد به جوانان خبری نیست. نخبه‌سوزی این روزها به بحرانی تبدیل شده که تبعات زیادی خواهد داشت. ریشه این تعلل کجاست؟ نظام آموزشی؟ نظام سیاسی؟ یا کمبود جوانان کارآمد؟



در صف اشتغال

آینده‌نگر میزان امیدواری دانشجویان را برای ورود به بازار کار بررسی می‌کند

یزدان مرادی

دبیر بخش شهر

چرا باید خواند:

دانشجویان نیروهای

بالقوه کار محسوب

می‌شوند. ورود

آنها به بازار کار اما

با مشکلاتی همراه

است. چه تعداد از آنها

میدوار هستند پس از

تمام تحصیلاتشان

بتوانند شغلی مناسب

رشته‌شان پیدا کنند؟

«از همان اول

مطمئن بودم

رشته‌ام بازار کار

خوبی دارد به

نحوی که پس از

اتمام تحصیلات

کارشناسی

بلافاصله وارد بازار

کار شدم.» تهمینه

۲۶ ساله است و در

سال ۸۹ در رشته

معماری داخلی

وارد دانشگاه سوره

شد

تمرکز کردم و با رتبه مناسبی در کنکور قبول شدم. پس از مشورت با خانواده به این نتیجه رسیدم که باید برای دستیابی به شغل مناسب، رشته عمران را انتخاب کنم. البته به این درس علاقه هم داشتم اما از سال دوم به بعد این حس را از دست دادم و اکنون فقط برای اینکه در آینده بیکار نباشم و به هدفم که شغل مناسب بود برسم، دانشگاه را ادامه می‌دهم.» مهدی به اشتغال پس از فارغ‌التحصیلی امیدوار است.

رشته: علوم سیاسی

دانشگاه: تهران / علت انتخاب: علاقه / نامید

«تقریباً هیچ آمیدی برای پیدا کردن کار در حیطه رشته‌ام، حداقل در چند سال آینده ندارم.» این خلاصه ذهنیت زهرا درباره بازار کار مرتبط با رشته تحصیلی‌اش، علوم سیاسی، پس از سه سال تحصیل در دانشگاه تهران است. می‌گوید: «در سال ۹۳ به خاطر علاقه‌ای که به علوم سیاسی داشتم این رشته را انتخاب کردم و وارد دانشگاه شدم. من دوست داشتم بیشتر درباره این علم بدانم و صرفاً از روی علاقه آن را انتخاب کردم اما مقداری هم به آینده شغلی‌اش امید داشتم. الان اما هیچ آمیدی ندارم. من از سال دوم به بعد نسبت به پیدا کردن شغل مرتبط با رشته‌ام ناامید شدم. زمانی که می‌خواستیم علوم سیاسی را انتخاب کنیم، بعضی‌ها گفتند این کار اشتباه است و بازار کار ندارد اما اولویت من، انتخاب رشته از روی علاقه بود.» زهرا حرفش را این گونه تمام می‌کند: «با همه اینها، هیچ وقت حس نکردم تلاشم بی‌فایده بوده چون علاقه‌ام را به علوم سیاسی از دست ندادم.»

رشته: زیست‌شناسی دریا

دانشگاه: شهید بهشتی / علت انتخاب: - / نامید

سهیلا در ۱۹ سالگی برای تحصیل در رشته زیست‌شناسی دریا وارد دانشگاه شهید بهشتی شد. می‌گوید: «من انگیزه خاصی برای انتخاب رشته‌ام نداشتم و صرفاً به دانشگاه رفتم و ادامه تحصیل فکر می‌کردم. حتی به شغل آینده‌ام هم فکر نکرده بودم. رتبه من در کنکور طوری بود که فقط می‌توانستم شیمی یا زیست‌شناسی قبول شوم و از آنجایی که از دوران دبیرستان به درس زیست علاقه داشتم، در نهایت زیست‌شناسی دانشگاه شهید بهشتی را انتخاب کردم.» او نسبت به ورود به بازار کار پس از فارغ‌التحصیلی امیدوار نیست و می‌گوید اگر شغلی پیدا نکند، تحصیلاتش را در خارج از کشور ادامه می‌دهد.

رشته: معماری داخلی

دانشگاه: سوره / علت انتخاب: علاقه و کار / امیدوار

«از همان اول مطمئن بودم رشته‌ام بازار کار خوبی دارد به نحوی که پس از اتمام تحصیلات کارشناسی بلافاصله وارد بازار کار شدم.» تهمینه ۲۶ ساله است و سال ۸۹ در رشته معماری داخلی وارد دانشگاه سوره شد. می‌گوید: «علاقه‌ای که به این رشته داشتم باعث شد انتخابش کنم. البته از همان اول هم می‌دانستم بازار کار خوبی دارد.»

رشته: عمران

دانشگاه: صنعتی شریف / علت انتخاب: کار / امیدوار

مهدی ۲۳ ساله است. او در سال ۹۱ در رشته عمران جذب دانشگاه صنعتی شریف تهران شد و تاکنون به ادامه تحصیل مشغول است. می‌گوید: «من برای اینکه شغل مناسبی در آینده داشته باشم روی درسم

دغدغه از همان نخستین ثانیه‌های جشن فارغ‌التحصیلی شروع می‌شود؛ اگر تا قبل از آن دانشجویان از پشت صندلی‌های کلاس به رقابت افراد برای دستیابی به شغلی مناسب نگاه می‌کردند حالا خود مدعی‌اند و به صف طویل متقاضیان کار پیوسته‌اند. تامین درآمد، تشکیل خانواده، بالا رفتن عزت نفس و پیشرفت آنها در گروهی دستیابی به شغلی متناسب با مدرک تحصیلی‌شان است اما آیا چنین موقعیتی خارج از محیط دانشگاه انتظار آنها را می‌کشد؟ بر اساس آخرین آمار مرکز ملی آمار ایران، کشور ما حدود ۳ میلیون و ۳۶۰ هزار نفر بیکار دارد که یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر آنها را افراد بین ۱۵ تا ۲۹ سال تشکیل می‌دهند؛ میانگین سنی خاصی که پای فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها را هم به میان می‌کشد. در سال‌های اخیر با توجه به افزایش ظرفیت دانشگاه‌های کشور و آسان شدن تحصیل در مدارج بالای علمی، تعداد دانشجویان نیز با رشد چشم‌گیری همراه بوده و در مقایسه با یک دهه اخیر بیش از دو برابر شده و به رقم ۵ میلیون نفر رسیده است. حدود نیمی از این افراد در رشته‌های علوم انسانی درس می‌خوانند و ۳۰ درصد نیز رشته‌های فنی را انتخاب کرده‌اند. به گفته مسئولان وزارت علوم، ۸۰ درصد جمعیت داوطلبان کشور تنها در ۲۰ درصد رشته‌ها علاقه‌مند به ادامه تحصیل هستند که در صدر آن پزشکی و سپس رشته‌های مهندسی برق، کامپیوتر، عمران و رشته‌های حقوق و روان‌شناسی قرار دارد. علت این انتخاب‌ها، در کنار علاقه، به بازار کار آنها و تلاش جوانان برای دستیابی به شغلی مناسب در آینده برمی‌گردد. با این حال آخرین بررسی‌ها نشان می‌دهد، رشته‌های علوم رایانه با ۴۰ و معماری و ساختمان‌سازی با ۲۶ درصد فارغ‌التحصیل بیکار در رتبه‌های دوم و چهارم بیکارترین رشته‌های کشور قرار دارند در حالی که بسیاری از دانشجویان، علاقه‌مند به تحصیل در رشته‌هایی نظیر کامپیوتر، معماری و عمران هستند. رتبه نخست بیکارترین رشته‌ها به حفاظت محیط زیست با ۴۹ درصد اختصاص دارد و بهترین آمار نیز از آن خدمات پزشکی با ۱۹ و ریاضیات و آمار با ۱۸ درصد است. البته تمام ۵ میلیون دانشجوی کشور پس از اتمام تحصیلات روانه بازار کار نمی‌شوند و بخشی از آنها نیروهای غیرفعال نام دارند؛ به این مفهوم که صرف تحصیل برایشان اولویت داشته است؛ زنان در صدر این دسته‌اند. با این همه، نرخ بیکاری ۱۲٫۶ درصدی باعث شده تا دانشجویان نسبت به آینده شغلی خود نگرانی‌هایی داشته باشند. در این باره با ۸ نفر از دانشجویان رشته‌های مختلف دانشگاه‌های تهران هم کلام شده‌ایم؛ آنها که در دانشگاه‌های معتبر درس می‌خوانند بیشتر از روی علاقه دست به انتخاب رشته زده و به وضوح امیدوارتر از آنهایی‌اند که در دانشگاه‌های دیگر مشغول تحصیل‌اند. برخی از دانشجویان نیز به دلیل تجربه زندگی با شرایط مالی نامناسب یا برای دستیابی به رفاه بیشتر در آینده، اولویت خود در انتخاب رشته تحصیلی را بر شغل مناسب استوار کرده‌اند.

کشور ما حدود ۳ میلیون و ۳۶۰ هزار نفر بیکار دارد که یک میلیون و ۸۰۰ هزار نفر آنها را افراد بین ۱۵ تا ۲۹ سال تشکیل می‌دهند؛ میانگین سنی خاصی که پای فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها را هم به میان می‌کشد.

نظر سنجی از رتبه‌های برتر کنکور سراسری ۹۶					
نام	رتبه	رشته	دانشگاه	علت انتخاب رشته	امیدواری یا ناامیدی به بازار کار
یلدا جنتی	۲/ علوم انسانی	حقوق	تهران	علاقه	امیدوار
علی مهرابی	۳/ علوم انسانی	حقوق	تهران	علاقه و کار	امیدوار
آتوسا امایی	۳/ هنر	نوازندگی جهانی	تهران	علاقه	-
محمد کاظم خراسانی	۲/ ریاضی و فنی	کامپیوتر	صنعتی شریف	علاقه و کار	امیدوار
امیرحسین قویدل	۲/ علوم تجربی	پزشکی	تهران	علاقه و کار	امیدوار

او که سال ۹۳ تحصیلات خود را در مقطع کارشناسی ارشد همین رشته در دانشگاه سوره آغاز کرده است ادامه می‌دهد: «بلافاصله پس از قبول شدن در کارشناسی ارشد، وارد بازار کار شدم، البته من همیشه امیدوار به این موضوع بودم چون رشته خوبی را انتخاب کردم.»

رشته: کامپیوتر

دانشگاه: صنعتی شریف / علت انتخاب: علاقه / امیدوار

«افرادی که در دانشگاه شریف درس می‌خوانند، معمولاً به راحتی جذب بازار کار می‌شوند و موقعیت‌های متعددی برایشان وجود دارد. برای همین بیشترشان امیدوار هستند. البته اکثرشان به ادامه تحصیل در دانشگاه‌های معتبر خارجی فکر می‌کنند.» سعید ۲۳ ساله و ترم ششم رشته کامپیوتر- سخت‌افزار است. می‌گوید: «من همیشه به فعالیت‌های مرتبط با رشته رباتیک علاقه زیادی داشتم و در این زمینه فعالیت می‌کردم. برای همین رشته کامپیوتر- سخت‌افزار را در دانشگاه صنعتی شریف انتخاب کردم. آن زمان اصلاً به بازار کار فکر نمی‌کردم و انتخابم صرفاً از روی علاقه بود. اما الان به فکر اشتغال هستم و پیشنهادهای زیادی هم دارم چون دانشگاه محل تحصیل خیلی تعیین‌کننده است.»

رشته: جامعه‌شناسی

دانشگاه: پیام نور / علت انتخاب: علاقه / ناامید

حسین ۲۹ ساله است. رشته او جامعه‌شناسی است و در دانشگاه پیام نور تهران درس می‌خواند. می‌گوید: «پدر و مادر من جفتشان جامعه‌شناسی خوانده‌اند و خانه ما پر از کتاب‌های آنها بود. یادم هست همیشه درباره جامعه حرف می‌زدند و من را هم در بحث‌هایشان شریک می‌کردند. همین موضوع باعث شد به این رشته علاقه‌مند شوم و در دانشگاه انتخابش کنم. البته من یک بار وقتی ۱۸ ساله بودم، علوم کامپیوتر قبول شدم اما چون آن را دوست نداشتم از دانشگاه انصراف دادم و به سربازی رفتم.» حسین شغل جداگانه‌ای دارد و به بازار کار رشته‌اش امیدوار نیست. می‌گوید: «جامعه‌شناسی را فقط از روی علاقه انتخاب کردم. بازار کار این رشته بایلیانس چندان خوب نیست و فقط می‌توان معلم یا مددکار مراکز آموزشی شد. البته اگر تا مقاطع بالا مثلاً دکتری ادامه بدهید اوضاع فرق می‌کند. من خودم شغل آزاد دارم برای همین جامعه‌شناسی را فقط به خاطر علاقه‌ام ادامه می‌دهم.»

رشته: مدیریت مالی

دانشگاه: شهید بهشتی / علت انتخاب: کار / امیدوار

اشتغال، نخستین انگیزه ناهید برای انتخاب رشته مدیریت مالی بود. او ۲۴ ساله است و تا چند وقت دیگر از دانشگاه شهید بهشتی

فارغ‌التحصیل می‌شود. می‌گوید: «در دبیرستان رشته ریاضی را انتخاب کردم و می‌خواستم در دانشگاه در رشته مهندسی اسم و رسم‌داری ادامه تحصیل بدهم. در کنکور رتبه‌ام دو هزار شد. برخی از اطرفیان پیشنهاد کردند رشته مدیریت مالی را انتخاب کنم. من چون آشنایی چندانی با این رشته نداشتم، در ابتدا مخالفت کردم اما بعد از تحقیق متوجه شدم آینده شغلی خوبی دارد و می‌تواند هدف من را که رسیدن به کار مناسب بود محقق کند. از طرفی من به کار کردن و پول و اقتصاد علاقه داشتم برای همین در نهایت رشته مدیریت مالی را انتخاب کردم.» او که امیدوار است پس از فارغ‌التحصیلی شغل متناسب با رشته‌اش را به دست آورد، حرفش را این گونه پایان می‌دهد: «من همین الان هم در یک شرکت به عنوان مدیر مالی مشغول به کارم. مسلماً بعد از اتمام تحصیلاتم هم به کارم ادامه می‌دهم. از رشته‌ای که انتخاب کردم راضی‌ام.»

رشته: فیزیک

دانشگاه آزاد / علت انتخاب: علاقه / ناامید

داود در رشته فیزیک دانشگاه آزاد درس می‌خواند. او این رشته را از روی علاقه انتخاب کرده بود اما حالا می‌گوید امید چندانی ندارد که بتواند پس از اتمام آن سر کار برود. «وقتی فیزیک را انتخاب می‌کردم، ۱۸ ساله بودم. بعضی از دوستان و آشنایانم گفتند این رشته بازار کار خوبی ندارد اما من به خاطر علاقه‌ای که به آن داشتم انتخابش کردم. البته فکر شغل آینده هم بودم اما الان از اینکه بتوانم شغلی متناسب با رشته‌ام داشته باشم ناامید شده‌ام.»

«تقریباً هیچ‌امیدی برای پیدا کردن کار در حیطه رشته‌ام، حداقل در چند سال آینده ندارم.» این خلاصه‌ذهنیت زهرا درباره بازار کار مرتبط با رشته تحصیلی‌اش علوم سیاسی، پس از سه سال تحصیل در دانشگاه تهران است



تازه‌نفس‌های فراموش شده

جانشین‌پروری در ایران از یاد رفته است؟!

بمانجان ندیمی

دبیر بخش روایت

سنی ۶۲ سال در کابینه، به همراه هند و چین در انتهای جدول متوسط سنی کابینه دنیا قرار گرفته است. این موضوع برای کشوری که میانگین سنی آن حدود ۳۷ سال است، کابینه‌ای با شکاف بزرگ نسلی قلمداد می‌شود (روزنامه دنیای اقتصاد). البته بررسی‌ها نشان می‌دهد در دولت دوازدهم میانگین سنی کابینه چند سال جوان‌تر شده است. شاید یکی از دلایل آن نیز به انتخاب وزیر جوان در وزارتخانه ارتباطات و فناوری اطلاعات برگردد.

اما سؤال دیگری که مطرح می‌شود این است که نیروهای نخبه تحصیل کرده در ایران در شرایطی که به درستی در نظام اقتصادی و سیاسی کشور به کار گرفته نمی‌شوند، به چه سرنوشتی دچار می‌شوند؟ کارشناسان می‌گویند که بخش اعظم فرار سرمایه‌های انسانی به خارج از کشور، ناشی از همین عدم اطمینانی است که به جوانان در کشور وجود دارد. هر ساله با مهاجرت تعداد کثیری از نیروهای نخبه ایرانی مواجه هستیم و هنوز هم هیچ‌کس نتوانسته تدبیری برای این معضل بیندیشد. در خوش‌بینانه‌ترین حالت، این نیروها در ایران باقی می‌مانند؛ اما در جاهایی مشغول به کار می‌شوند که نه مورد علاقه آنهاست، نه می‌توانند از توانایی خود در آن جایگاه استفاده کنند و نه پیشرفتی در کار حاصل می‌کنند. نخبه‌سوزی، در ایران به امری رایج تبدیل شده که برای فرار از آن، نیاز به تغییر رویکرد اساسی در بدنه نظام است.

چرا باید به جوانان اعتماد کرد؟ در پاسخ به این سؤال بهتر است از زوایای مختلف به مسئله جوان‌گرایی نگاه کنیم. نخست اینکه مهم‌ترین شاخص جوانان، ریسک‌پذیری آنها است. شاخصی که در مدیران با سن بالا دیده نمی‌شود. ترس از تصمیم‌گیری تنها یکی از تبعات ریسک‌پذیر نبودن مدیران است که البته همین یک مورد می‌تواند در مدیریت مشکلاتی را در راستای عدم تغییر شرایط ایجاد کند. در حالی که امروزه دنیا در حال تحول است و تمامی دستگاه‌ها و نهادها در کشور نیاز دارند هر لحظه با علم و فناوری دنیا پیش بروند. اما آنچه گفته شد به معنای کنار گذاشتن افراد جوانان لازم است. در نتیجه این افراد می‌توانند در کنار مدیران جوان به عنوان مشاور حضور یابند.

از سویی تأکید بر جوان‌گرایی به معنای حضور بی‌قید و شرط این قشر در مناصب رده‌بالا نیست. بلکه آن گروه از جوانان که دارای قابلیت به لحاظ علمی و مدیریتی هستند باید مورد توجه ویژه قرار گیرند. فعالان بخش خصوصی تا حدی در این خصوص موفق عمل کرده و توانسته‌اند جانشین‌پروری کنند. این موضوع به خصوص در کسب و کارهای خانوادگی زیاد دیده می‌شود. اعتماد به جوانان در این کسب و کارها توانسته تا حد زیادی موجب ماندگاری آنها شود. نباید فراموش کرد که به‌روز بودن یک بنگاه مهم‌ترین شاخص زنده بودن آن است. بنگاه‌هایی در دنیا موفق هستند که از جدیدترین علوم استفاده کرده‌اند. برای یادگیری شیوه‌های نوین کسب و کار مسلمان‌نیروهای جوان می‌توانند نقش آفرینی کنند. بنابراین به نظر می‌رسد دولتمردان در این باره باید به تجربیات بخش خصوصی رجوع کنند و جانشین‌پروری را در رأس برنامه‌های خود قرار دهند. ■

آیا حضور نیروهای تازه‌نفس در پست‌های بالای مدیریتی مانند وزارت، در ایران محقق شده است؟ جواب این سؤال ساده و پدیده‌ای است: «خیر»؛ به رغم تمام وعده و وعیدهایی که در ادوار مختلف در مورد حضور نیروهای انسانی جوان توسط دولت‌ها داده می‌شود، هنوز کرسی‌های مدیریتی آن هم در سطوح بالا به این قشر نرسیده است. همین چند ماه پیش بود که جوان‌گرایی به عنوان یکی از مطالبات بخش خصوصی در مورد انتخاب وزرای کابینه مطرح شد. اما برخی از کارشناسان اعتقاد دارند که در این دوره نیز این مطالبه نادیده گرفته و تنها به انتخاب یک وزیر جوان بسنده شد. اما به نظر می‌رسد آنچه در این سال‌ها مورد غفلت واقع شده، جانشین‌پروری است. آیا به واقع در شرایطی که اقدامی در این خصوص صورت نگرفته، می‌توان از جوانان در سطوح بالای مدیریتی استفاده کرد؟ ضعف این موضوع از کجا نشئت می‌گیرد؟ صاحب‌نظران ریشه این مسئله را در نظام آموزشی می‌دانند. نظامی که نتوانسته کارایی لازم را داشته باشد. از سویی نظام سیاسی کشور نیز به جوانان روی خوش نشان نداده و آنها را معتمد خود ندانسته است. این در حالی است که جهان فردا به جوانان امروز نیازمند است و ضرورت استفاده از نیروهای نخبه و کارآمد تازه‌نفس هر روز بیشتر حس می‌شود.

گزارشی که توسط اتاق بازرگانی ایران تهیه و ارائه شد نشان می‌دهد که کابینه دولت یازدهم نسبت به دولت اول، ۱۹ سال پیرتر بود. در دولت اول تا چهارم، جوانان در رأس امور قرار گرفته بودند. به گونه‌ای که میانگین سنی اعضای کابینه بین ۳۸ تا ۳۹ سال بود. در دولت پنجم با افزایش میانگین سنی ۲ سال، کابینه دولت به میانگین سنی ۴۱ سال رسید. در دولت ششم این میانگین باز هم افزایش داشت و کابینه‌ای با میانگین سنی ۴۴ سال انتخاب شد. دولت هفتم یک سال این میانگین را افزایش داد و افرادی با میانگین سنی ۴۵ در رأس امور قرار گرفتند. میانگین سنی دولت هشتم نیز ۴۷ سال بود. در دولت نهم و دهم به ترتیب کابینه‌ای با میانگین سنی ۴۹ و ۵۰ سال بر سر کار آمدند. اما در دولت یازدهم فاصله سنی وزرا جهش ۸ ساله را نسبت به دولت قبل تجربه کرد و میانگین سنی وزرای دولت به ۵۸ سال رسید. پدram سلطانی نایب‌رئیس اتاق ایران در این باره معتقد است که جهش ۸ ساله در میانگین سنی دولت یازدهم این ذهنیت را به وجود می‌آورد که مدیرانی که در دولت هشتم بودند، به دولت یازدهم انتقال داده شدند. از سویی با بررسی میانگین سنی کابینه کشورهای مختلف درمی‌یابیم که ایران، یکی از پیرترین کابینه‌های دنیا را دارد. ایران با متوسط

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▲ آنچه در این سال‌ها مورد غفلت واقع شده، **جانشین‌پروری** است.
- ▲ کابینه دولت یازدهم نسبت به دولت اول، **۱۹ سال پیرتر** بود.
- ▲ جوان‌گرایی یکی از **مطالبات بخش خصوصی** در مورد انتخاب وزرای دولت دوازدهم بود.
- ▲ مهم‌ترین شاخص جوانان، **ریسک‌پذیری** آنها است. شاخصی که در مدیران با سن بالا دیده نمی‌شود.
- ▲ ترس از تصمیم‌گیری تنها یکی از تبعات **ریسک‌پذیر نبودن مدیران** است.

سنت نوشتن زندگی‌نامه و شرح تجربیات و فعالیت‌ها در میان مدیران و صاحب‌منصبان ایرانی رایج نیست. این در حالی است که مدیران باید تجربیات خود را روی کاغذ آورند و ماندگار کنند و در اختیار جوان‌ها قرار دهند تا این قشر با مطالعه آنها بیاموزند که در هر شرایطی باید چگونه با مسائل برخورد کرد.

راهی برای کاهش هزینه‌ها

برای پیشرفت به جوانان نیاز داریم



جعفر خیرخواهان

اقتصاددان

هر کشوری برای پیشرفت در حوزه اقتصادی و حضور در عرصه‌های نوین با ایده‌های جدید، نیاز به نیروهای جوان دارد. افکار و ایده‌های نو می‌تواند به انجام بهتر کارها و کاهش هزینه‌ها کمک کند. به ویژه با تحولات شتابانی که در سطح جهانی رخ می‌دهد، باید از حضور نیروهای جوان که دارای برخی ویژگی‌های مثبت در مقایسه با افراد مسن‌تر هستند، استقبال کرد.

افراد مسن در عین حال که مال‌اندیش هستند عموماً محافظه‌کار و ریسک‌گریزند، اما نیروهای جوان جرئت ریسک کردن و جسارت ورود به عرصه‌های جدید و انجام ایده‌های آزمون‌نشده را دارند. به علاوه دانش آنها به‌روزر است که می‌تواند نقش مهمی در پیشرفت کشور داشته باشد.

نظام سیاسی در ایران، نظامی تقریباً بسته و انحصاری است و کسانی که به قدرت رسیده‌اند به بهانه‌های مختلف، موانعی برای ورود جوانان ایجاد می‌کنند. ملاک‌های شایسته‌سالاری و توانایی‌های فردی مشخص نیست و فردی که عملکرد خوبی ندارد، جای خود را به فرد دیگری که از مهارت‌ها و ویژگی‌های ممتازتری برای آن کار برخوردار است، نمی‌دهد. افراد نیز به‌طور طبیعی تمایل به ابقا در منصب خود دارند. چنین محیط غیرقابلیتی و غیرشفافی مانع ورود نیروهای جدید می‌شود. به علاوه در گزینش‌ها هم معیار و ملاک مشخصی برای جذب و استخدام نیروها وجود ندارد و کاملاً سلیقه‌ای است. این سیستم گزینشی می‌تواند دستاویزی برای حذف رقبا و نیروهای توانمند جدید باشد. از سوی دیگر جوانان هم قدرت مقابله با این سیستم تبعیضی و ناعادلانه را ندارند و سرخورده می‌شوند. در این شرایط نیروهای جوان یا روانه خارج از کشور می‌شوند و یا به مشاغل روی می‌آورند که اشتیاق و تخصصی در آن ندارند و پیشرفتی در خود احساس نمی‌کنند. بنابراین در حال حاضر شرایطی ایجاد شده که از مهم‌ترین پتانسیل و سرمایه اقتصاد، یعنی نیروی انسانی جوان، بهره کافی برده نمی‌شود. در حالی که باز کردن مسیر آنها برای ارتقای تدریجی در مناصب بالا و رسمی به پیشرفت کشور کمک شایانی می‌کند.

شاید در گذشته، به دلیل شرایطی که وجود داشت، نیروهای جوان را خام می‌دانستند و از مناصب دور نگه می‌داشتند و مسن‌ترها که پخته‌تر بودند، به کار گرفته می‌شدند. شرایط گذشته در میان عموم مردم این تصور را ایجاد کرده که جوانان نباید در مناصب بالاتر به کار گرفته شوند که البته صحیح نیست. اگر جوانی با سن ۲۸ سال مدرک دکترا بگیرد و وارد فعالیت‌های سیاسی و اجرایی شود، می‌تواند در ۳۰ سالگی معاون وزیر شود و در ۴ سال به همه کارها احاطه پیدا کند؛ بنابراین ایرادی ندارد که در سن ۳۵ سالگی وارد پست وزارت شود. برای مثال آقای علی‌نقی عالیخانی که دکترای اقتصاد از فرانسه داشت، در دهه ۴۰ و در ۳۲ سالگی وزیر اقتصاد شد. در آن زمان وزارت اقتصاد، ابروزارت‌خانه بود، یعنی وزارت صنعت و بازرگانی، و اقتصاد و دارایی در هم ادغام شده بودند و وزارت‌خانه بزرگی ایجاد شده بود. به گواه تاریخ، آن سال‌ها بهترین دوران اقتصاد ایران بود و عالیخانی عملکرد بسیار خوبی داشته است. او پس از وزارت هم رئیس دانشگاه تهران شد. عموماً مردم نسبت به چنین انتصاباتی موضع سختی نمی‌گیرند. شاید رقبای فرد جوان برای عدم دست‌یابی او به مناصب بالا، دست به تخریب بزنند، فضا را مسموم کنند یا دلهره ایجاد کنند، اما عموم مردم چنین موضعی ندارند.

البته باید فرصت و اجازه اشتباه کردن به جوان‌ها هم داده شود. این اشتباهات و شکست‌ها می‌تواند مقدمه‌ای برای پیروزی‌ها و موفقیت‌های بعدی باشد. نباید انتظار داشت فردی به

هیچ عنوان اشتباه نکند. باید از این اشتباهات درس گرفت و از تکرار آنها جلوگیری کرد. اگر این روند یادگیری ایجاد شود، بالارش است. باید جامعه به این مهم دست یابد که وقتی فرد به سنین ۵۵ و ۶۰ رسید، به صورت داوطلبانه و خودکار مناصب را واگذار کند. نه به این معنا که به‌طور کامل کنار برود و نه اینکه چندین پست و مقام حساس و مهم را در انحصار خود بگیرد. مگر یک انسان در شبانه‌روز چقدر توان فکری و قدرت تمرکز و ساعات کاری در اختیار دارد؟ این افراد باید پشت صحنه قرار گیرند. متأسفانه سنت نوشتن زندگی‌نامه و شرح تجربیات و فعالیت‌ها در میان مدیران و صاحب‌منصبان ایرانی رایج نیست. این در حالی است که مدیران باید تجربیات خود را روی کاغذ آورند و ماندگار کنند و در اختیار جوان‌ها قرار دهند تا این قشر با مطالعه آنها بیاموزند که در هر شرایطی باید چگونه با مسائل برخورد کرد. این یکی از راه‌های یادگیری و انتقال تجارب بزرگان است. مستندها به‌جای اینکه بخواهند پست‌های مدیریتی متعدد را قبضه کنند و دائماً دستور دهند، باید در کنار نیروهای جوان قرار بگیرند و به آنها تعلیم و مشاوره بدهند. نمونه خوبی برای این موضوع، آقای برزنگه رئیس سابق بانک مرکزی امریکا، است. او در بحران مالی بسیار خوب عمل کرد و پس از پایان خدمت خود به انتشار تجارب خود در قالب یک کتاب دست زد. البته نگه داشتن مدارک و نوشتن یادداشت‌ها را از زمان مسئولیت داشتن شروع کرده بود. این نوع کتاب‌ها ذهن نسل آینده را برای مقابله با شرایط سخت آماده می‌کند. در ایران انتقال تجارب به صورت شفاهی و فردی است که دایره تأثیرگذاری آن خیلی اندک است. با چنین روش‌هایی می‌توان جوانانی را که در دهه سی زندگی هستند تا سطح معاون وزیر تربیت کرد و کسانی که عملکرد بهتری از خود نشان دادند، به پست وزارت هم برساند.

کشور امارات متحده عربی که با سرعت در حال رشد است اقدامات مهمی برای ورود جوانان به عرصه‌های مدیریتی انجام داده است. دو سال پیش وزارت‌خانه‌ای به نام وزارت جوانان در این کشور تأسیس شد که وزیر آن نیز یک خانم جوان ۲۲ ساله شد. آنها به‌درستی فهمیدند که قرن بیست و یکم قرن زنان و جوانان است و این دو می‌توانند نقش آفرینی زیادی داشته باشند. در کشور ما نیز انتخاب وزیر جوان در وزارت ارتباطات انتخاب هوشمندانه‌ای بود، زیرا در قرن جدید بیشتر ارتباطات با دنیا از طریق فناوری اطلاعات و شبکه‌های مجازی انجام می‌گیرد و نیروی جوان این آمادگی را دارد که از ایده‌های نو استقبال کند و در جریان تحولات آینده دنیا باشد. حضور وزیر جوان باعث حضور نیروهای جوان در زیرمجموعه این وزیر هم خواهد شد. امیدواریم این تجربه موفق باشد و موج جدیدی برای سایر وزارت‌خانه‌ها که میانگین سنی بین ۵۵ و ۶۰ سال دارند، به وجود آورد. این میانگین سنی، بسیار بالا است. اگر به دنبال تحول در کشور هستیم، باید میانگین سنی وزرا به محدوده ۴۰ تا ۵۰ سال کاهش یابد. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ باید میانگین سنی وزرا به محدوده ۴۰ تا ۵۰ سال کاهش یابد.
- ▶ در گذشته، به دلیل شرایطی که وجود داشت، نیروهای جوان را خام می‌دانستند و از مناصب دور نگه می‌داشتند.
- ▶ در حال حاضر از مهم‌ترین پتانسیل و سرمایه اقتصاد، یعنی نیروی انسانی جوان، بهره کافی برده نمی‌شود.
- ▶ به گواه تاریخ بهترین دوران اقتصاد ایران دوران وزارت عالیخانی ۳۲ ساله بود.
- ▶ باید جامعه به این مهم دست یابد که فرد ۵۵ و ۶۰ ساله، به صورت داوطلبانه و خودکار مناصب را واگذار کند.

رمز گشایی از فرار سرمایه انسانی

حسین راغفر در گفت‌وگو با آینده‌نگر به تشریح ضرورت جوان‌گرایی در اقتصاد پرداخت

چرا باید به جوانان اعتماد کنیم؟ حسین راغفر، اقتصاددان در این باره بر این باور است که کمبود مدیران جوان در اقتصاد همیشه احساس می‌شود. حضور جوانان در زمانه ما و حتی در سال‌های آتی به عنوان یک ضرورت باید مورد توجه قرار گیرد. راغفر بر این باور است که جوانان ریسک‌پذیرتر از افراد مسن و باتجربه هستند و آن محافظه‌کاری که در قشر باتجربه دیده می‌شود، در این گروه وجود ندارد. به همین دلیل با استفاده از جوانان نخبه در مناصب مختلف، می‌توانیم از بحران تصمیم‌گیری‌هایی که امروزه شاهد آن هستیم، خلاص شویم. اما از سویی نظام سیاسی و آموزشی در ایران اجازه این حضور مثمر‌تر را نمی‌دهد. راغفر می‌گوید که همیشه فضا برای قشری خاص مهیا بوده تا بتوانند در پست‌های مدیریتی فعالیت کنند. این در حالی است که بخش وسیعی از سرمایه‌های انسانی کشور هر ساله به خارج مهاجرت می‌کنند و ایران از حضور آنها بهره‌مند نمی‌شود. در ادامه مشروح گفت‌وگوی آینده‌نگر با راغفر را می‌خوانید.

یکی از مواردی که همواره به عنوان مطالبه مهم از سوی جامعه مطرح شده، استفاده از نیروهای جوان برای مدیریت در بخش‌های مختلف از جمله اقتصاد است به عقیده شما آیا چنین مطالبه‌ای می‌تواند به عنوان یک مطالبه منطقی مطرح شود؟ آیا واقعا اقتصاد ما به نیروهای جوان نیاز دارد؟

معتقدم پاسخ این سؤال بسیار روشن است؛ قطعاً نیاز به وجود جوانان در بدنه مدیریت و اقتصاد همیشه احساس می‌شود. در همه‌جای دنیا نیروهای جوان در تمامی بخش‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند و به آنها نیاز دارند؛ چرا که در سال‌های اخیر به دلیل تحولات تکنولوژیک و آشنایی نیروهای جوان‌تر با اقتصاد دانش‌بنیان و توجه به امنیت آن، امروز این نیاز به یک الزام تبدیل شده‌است. ضمن اینکه باید توجه کرد یکی از ویژگی‌های جوانان ریسک‌پذیری آنها نسبت به افراد باتجربه و مسن است؛ البته جامعه ما به‌خصوص مسئولان به شدت محافظه‌کار هستند. بخشی از این چرخه به دلیل فرآیندهای آموزشی ماست که افراد را بسیار محافظه‌کار بار می‌آورد. مسئولان ما جرئت تصمیم‌گیری‌های جدی و ریشه‌ای ندارند. به‌خصوص در سال‌های اخیر با یک محافظه‌کاری فوق‌العاده مواجه هستیم. باوجود اینکه همه به بودن بحران‌های متعدد اذعان دارند، اما هیچ اقدام عملی مشخصی از سوی نظام تصمیم‌گیری نشده‌است، برای مثال وقتی که همه به بحران آب اذعان دارند، چه اقدام جدی‌ای برای حل این مسئله صورت گرفته‌است؟ نکته دیگری که درباره افراد (مدیران) سالمند وجود دارد این است که آنها نسبت به باورهای خود بسیار راسخ هستند و به افکار عمومی و دیدگاه‌های مختلف

در ایران، فرد سی و چندساله را مدیرکل هم قرار نمی‌دهند، مگر اینکه آقازاده باشد و به خاندانی متصل باشد. به جز اینها جوان نخبه‌ای که پشتوانه‌ای نداشته باشد، اصلاً پیشرفت نمی‌کند

نکته‌هایی که باید بدانید

- نه نظام تصمیم‌گیری به جوان‌گرایی باور دارد و نه عموم جامعه.
- بخش قابل توجهی از مسئولان کنونی کشور، دچار ضعف و ناتوانی در تصمیم‌گیری‌های ریشه‌ای هستند.
- تغییر نسل تدریجی می‌تواند کمک کند تا نسل جدیدی از سیاستمداران کشور از میان جوانان انتخاب شوند.
- باید نخبگانی را که در نظام آموزش عالی تربیت می‌شوند، جذب تصمیم‌گیری‌های عمومی و نظام تصمیم‌گیری‌های اساسی در کشور کنیم.
- قوای تصمیم‌گیرنده در کشور ما به ظرفیت جوانان باور ندارد.

توجه ندارند؛ درحالی که افراد جوان‌تر کمتر به این درجه از جمود رسیده‌اند تا فکر کنند هر آنچه خود می‌پندارند، درست است. با مجموع این عوامل واقعا نیاز داریم که نسل جدیدی از مسئولان و سیاستمداران بر سر کار بیایند؛ البته نیروهای جوان نیز به تجربه نیروهای جافاده‌تر نیاز دارند و می‌توانند در بخشی از کار از نیروهای سالمند به عنوان مشاور استفاده کنند. با وجود این، تصور و انتظار از دولت در شرایط کنونی این بود که اقدامات جدی‌تری را برای تغییر کابینه در پیش بگیرد که متأسفانه انجام نشد.

با تمام تأکيدات و ضرورت‌هایی که برای حضور مدیران جوان در اقتصاد وجود دارد، به نظر می‌رسد که نیروهای جوان برای کارایی بیشتر تربیت نشده‌اند. نظر شما در این باره چیست؟ آیا توانسته‌ایم در این زمینه اقدامات اساسی و زیرساختی انجام دهیم؟

همان‌طور که در ابتدا نیز اشاره کردم، یکی از مشکلات اساسی نظام تصمیم‌گیری و اصولاً نظام آموزشی ما از دبستان به بالاتر این است که افراد را مهيای حل مسائل نمی‌کند؛ به همین دلیل افراد اصلاً جرئت حل مسئله ندارند و بیشتر در قالب‌های تقلیدی و منتظر دستور از بالا برای چگونگی انجام کارها هستند. بیشتر کارها این‌گونه انجام می‌شود. فکر می‌کنم این یک ضعف بسیار اساسی است که سبب شده نظام تصمیم‌گیری ما بیش از اندازه محافظه‌کار باشد. در حال حاضر در بحران‌های خانمان‌براندازی مثل آب و یا مسائل نظام بانکی که با آن مواجه هستیم و تصمیمات دیگر وقتی همه به یک معنا بر سر آنها برای اجرا به اجماع می‌رسند، قدرت تصمیم‌گیری وجود ندارد؛ البته بخش قابل توجهی از این مسائل به فرآیندهای آموزشی و تربیتی ما و تکبری که مسئولان کشور را فرا گرفته برمی‌گردد؛ چون اصلاً به مشورت باور ندارند و خود را عقل کل می‌دانند. اینها از جمله مسائلی است که در شرایط کنونی نظام اقتصادی ما با آنها مواجه است؛ از این رو نظام تصمیم‌گیری مسئول بسیاری از نابسامانی‌های کنونی است. این درحالی است که مسئولان به کاستی‌های این نظام تصمیم‌گیری و وجود فساد در این موارد اذعان دارند؛ اما هیچ برخوردی با آن نمی‌شود. این مسئله نه تنها درباره قوه مجریه، بلکه درباره قوه مقننه هم وجود دارد که نمی‌توانند تصمیمات قاطع برای حل مسائل کشور بگیرند. قوه مقننه به جهت محافظه‌کاری‌ای که وجود دارد، همواره چشمش به کانون‌های قدرت است. درمورد قوه قضاییه هم به همین ترتیب است و ما شاهد هستیم که نابسامانی‌های عجیبی در کشور وجود دارد. این مشکلات از جای دیگری نیامده‌است و نظام تصمیم‌گیری این مشکلات را ایجاد کرده‌است و متأسفانه جرئت پذیرش مسئولیت‌ها را ندارد و قادر به تصمیم‌گیری نیست؛ البته باید بخشی را در فساد حاکم بر نظام تصمیم‌گیری جست‌وجو کرد.

با توجه به صحبت‌های شما آیا درست است که سیستم مدیریتی را به دست جوان‌هایی بسپاریم که آموزش خاصی ندیده‌اند؟ اگر این‌گونه نیست، پس چگونه می‌توانیم شعار جوان‌گرایی بدهیم؟

البته محافظه‌کاری این مشکل را دامن زده و تشدید کرده‌است؛ ولی بالاخره این کار باید از یک جایی شروع شود. نظام کنونی کشور قادر به حل این مسائل نیست. قطعاً جوان‌گرایی یکی از ویژگی‌هایی است که باید مورد توجه قرار بگیرد؛ اما مسئله تنها با جوان‌گرایی حل نمی‌شود؛ بلکه بستگی دارد

در جامعه ما در طول انقلاب جمعیت جوانی رشد کرده‌اند که وقتی با آنها مواجه می‌شوید از آگاهی سیاسی‌شان تعجب می‌کنید؛ تا این حد به مسائل سیاسی و اجتماعی و فرهنگی مسلط هستند. بسیاری از آنها تخصص استفاده از فناوری‌های جدید را دارند؛ بنابراین صلاحیت کافی برای انجام این کارها را دارند.



بگیرند اما جوانان کنونی را از این موقعیت‌ها محروم می‌کنند؟ این سؤال جدی من است که جوانی را در دوران انقلاب سپری کرده‌ام. به نظر من هیچ توجیهی برای اینکه ما نمی‌توانیم در نظام تصمیم‌گیری جوان‌گرایی کنیم، قابل قبول نیست. افرادی که امروز در مسئولیت‌های کلان کشور قرار گرفته‌اند، متأسفانه دچار استکبار رأی زیادی شده‌اند و هرکسی را که با آنها مخالفت کند و نقطه‌نظر متفاوتی داشته‌باشد از مسئولیت‌ها طرد می‌کنند. در واقع کسی که نگاه متفاوتی از ما داشته‌باشد، جایگاهی در نظام تصمیم‌گیری ندارد به همین دلیل عموماً نقادان طرد می‌شوند. طبیعی است که این چرخه معیوب نظام تصمیم‌گیری به بازتولید نظام کنونی و بدتر شدن وضعیت منجر می‌شود. بحران‌ها و مسائل هم مثل موجودات زنده‌ای هستند که مرتباً در حال دگردیسی و پیچیده‌تر شدن هستند و منتظر نخواهند شد تا فرصتی به وجود بیاید و این مشکلات حل شوند. این نظام و بخش قابل توجهی از مسئولان کنونی کشور، دچار ضعف و ناتوانی در تصمیم‌گیری‌های ریشه‌ای هستند، برای همین قدرت حل بحران‌هایی را ندارند که مورد اتفاق و وفاق همه جامعه است.

■ به نظر شما از کجا می‌توانیم شروع کنیم تا جوانان کارآمد را به اقتصاد تحویل دهیم و بتوانیم مدیران جوان کارآمد داشته‌باشیم؟ در جامعه ما در طول انقلاب جمعیت جوانی رشد کرده‌اند که وقتی با آنها مواجه می‌شوید از آگاهی سیاسی‌شان تعجب می‌کنید؛ تا این حد به مسائل سیاسی و اجتماعی و فرهنگی مسلط هستند. بسیاری از آنها تخصص استفاده از فناوری‌های جدید را دارند؛ بنابراین به نظر من، صلاحیت کافی برای انجام این کارها را دارند. منتها اگر عزم سیاسی وجود داشته‌باشد، قطعاً امکان به‌کارگیری این نیروهای جوان وجود دارد. ضرورت ندارد که همه این جوان‌ها وزیر شوند؛ اما اگر سازوکاری برای انتخاب رؤسای ادارات و مدیران کل و بعد به تدریج در سطوح بالاتر معاونان وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های مختلف در به‌کارگیری نیروهای جوان به‌وجود بیاید، مشکل تا حدودی حل می‌شود. ولی متأسفانه بسیاری از جوانان ما وارد دوران میان‌سالی شده‌اند و این فرصت به آنها داده نشده‌است. معتقدم همین تغییر نسل تدریجی می‌تواند کمک کند به اینکه نسل جدیدی از سیاستمداران و مسئولان عالی‌رتبه کشور از میان جوانان انتخاب شوند. طبیعی است که در شرایط فعلی با توجه به محدودیت‌هایی که به آنها اشاره شد، این اقدام یک‌شبه نمی‌تواند صورت بگیرد. ضمن اینکه کسانی که منتقد این جوان‌گرایی هستند، چنانچه تعجیل کنیم، می‌توانند بهترین بهانه را برای حفظ وضعیت کنونی به دست بیاورند؛ بنابراین باید این جوان‌گرایی به صورت تدریجی باشد؛ البته انتظار بود که در دولت کنونی این اتفاق بیفتد که متأسفانه محقق نشد. ■

به اینکه با کدام جوان‌ها باید این شعارها عملیاتی شود. اگر جوان‌هایی باشند که از خانواده مقامات و مسئولان هستند و فقط به این ظرفیت نگاه کنیم، قطعاً وضع می‌تواند بدتر هم بشود که در حال حاضر وضع بدتر هم شده است. اما این ظرفیت در کشور وجود دارد، ما ۴ میلیون و ۳۰۰ هزار دانشجو داریم؛ یعنی سالی حدود یک میلیون نفر دانش‌آموخته از دانشگاه‌ها داریم و در میان این تعداد، اگر به ۵ درصد بالا هم توجه کنیم، می‌شود حدود ۵۰ هزار نفر در سال. اینها نخبگان جامعه هستند و با کمال تأسف بخش قابل توجهی از کشور خارج می‌شوند در حالی که می‌توانستند در خدمت نظام تصمیم‌گیری کشور قرار بگیرند. اینها ظرفیت‌های یادگیری و نوآوری و خلاقیت‌های بسیاری دارند، منتها نادیده گرفته شده‌اند و این جنایتی است که بر کشور روا شده‌است. متأسفانه هیچ‌کس هم به این مشکل عظیم کشور یعنی فرار مغزها و خالی شدن جامعه از ظرفیت‌های خلاق و نوآور توجهی ندارد. در چنین شرایطی چگونه می‌توان انتظار داشت وضعیت بهبود پیدا کند؟ معتقدم یکی از ویژگی‌های محافظه‌کاری در همین نظام تصمیم‌گیری و یکی از بحران‌های اصلی که کشور سال‌هاست با آن مواجه است، همین فرار مغزهاست؛ چون هیچ‌کس در این نظام تصمیم‌گیری جرئت پیدا کردن راه‌حل‌های اساسی برای آن نداشته‌است. اولاً در بسیاری از مواقع صورت مسئله را پاک می‌کنند و اگر گروهی به این مسائل بپردازند، صدا و رأی و نظرشان برای پیدا کردن راه‌حل‌های ریشه‌ای انعکاس پیدا نمی‌کند. قطعاً جوانانی که در این کشور تربیت می‌شوند، به کشور اعتقاد دارند و به ارزش‌های جامعه پایبند هستند، زمانی که نادیده گرفته می‌شوند و فرصت‌های اشتغال از آنها دریغ می‌شود، مهاجرت را ترجیح می‌دهند. به دلیل رانت در تصمیم‌گیری‌های اساسی که گروه‌های خاصی را در نظر می‌گیرد، تنها همان گروه‌های خاص می‌توانند مسئولیت‌ها را بر عهده بگیرند. اکنون شاهد فسادهای دیگری از طریق همین گروه‌ها در نظام تصمیم‌گیری کشور هستیم؛ می‌بینیم که نظام تصمیم‌گیری تا چه اندازه از حل مسائل کشور ناتوان است. توجه به جوانان و ظرفیت‌های آنها قطعاً یکی از راه‌های برون‌رفت از مشکلات کنونی کشور است. ما باید نه‌تنها نخبگانی را که در نظام آموزش عالی تربیت می‌شوند، جذب تصمیم‌گیری‌های عمومی و نظام تصمیم‌گیری‌های اساسی در کشور کنیم، بلکه باید زمینه را برای بازگشت سرمایه‌های عظیمی فراهم کنیم که از کشور مهاجرت کرده‌اند. در بین آنها خیل جوانانی وجود دارد که می‌توانند به حل بسیاری از معضلات کنونی کشور کمک کنند. منتها قوای تصمیم‌گیرنده در کشور ما به این ظرفیت باور ندارد.

■ در هر دوره‌ای که مدیر یا وزیری از جوانان انتخاب شده، موضع‌گیری‌های خیلی شدید قوای مختلف علیه آنها شکل گرفته‌است. آیا نظام سیاسی ایران اجازه جوان‌پروری نمی‌دهد یا اینکه هنوز برای خود ما نهادینه نشده‌است که جوان‌ها می‌توانند از پس کارهای اجرایی بر بیایند؟

به نظر من هر دو دیدگاه وجود دارد؛ یعنی هم نظام تصمیم‌گیری به جوان‌گرایی باور ندارد و هم عموم جامعه؛ البته اگر نظام تصمیم‌گیری ما باور داشته‌باشد که جوان‌ها می‌توانند و این اقدامات کمک می‌کند که آنها حضور پیدا کنند، شرایط بهتر می‌شود و در جامعه نیز جوانان پذیرفته می‌شوند. برای مثال نگاه کنید رئیس‌جمهور فرانسه یک فرد ۳۹ ساله است. اما در ایران، فرد سی و چندساله را هم به عنوان مدیر کل قرار نمی‌دهند، مگر اینکه آقا‌زاده باشد و به خاندانی متصل باشد. به جز اینها جوان نخبه‌ای که پشتوانه‌ای نداشته‌باشد، اصلاً پیشرفت نمی‌کند. باید به این نکته توجه کرد که بسیاری از مسئولان عالی‌رتبه کنونی کشور در زمان انقلاب جوانان سی و چندساله بیشتر نبودند؛ اما مسئولیت‌های بسیار کلان کشور را بر عهده گرفتند. چطور خودشان می‌توانستند از این فرصت‌ها بهره

افراد که امروز در مسئولیت‌های کلان کشور قرار گرفته‌اند، متأسفانه دچار استکبار رأی زیادی شده‌اند و هرکسی را که با آنها مخالفت کند و نقطه‌نظر متفاوتی داشته‌باشد از مسئولیت‌ها طرد می‌کنند. در واقع کسی که نگاه متفاوتی از ما داشته‌باشد، جایگاهی در نظام تصمیم‌گیری ندارد به همین دلیل عموماً نقادان طرد می‌شوند

غفلت از سرمایه‌های نامشهود

عرصه اقتصاد با حضور جوانان عجین شده است



محسن خلیلی عراقی

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

«جوان» یعنی «امید». امید به آینده‌ای بهتر. یعنی خلاقیت و نوآوری و جرئت و جسارت. جوان یعنی آرمان‌خواهی و آرمان‌طلبی، یعنی علم و دانش روز. جوان، اما کمتر به معنای تجربه و صبوری است. نه اینکه دربردارنده این صفات نباشد، بلکه شاید غلظت این ویژگی‌ها در عنصر جوان و جوانی کمتر باشد. اما یک نکته مسلم است و آن این است که جهان آینده جهان جوانان امروز است. پس بیش و پیش از هر عصری باید در ساختن این آینده حضور داشته باشند.

عرصه اقتصاد در جهان توسعه‌یافته بیش از سایر بخشها با حضور جوانان عجین شده است. امروزه بزرگ‌ترین و موفق‌ترین بنگاه‌های اقتصادی در جهان توسط جوانان

راهندازی و هدایت و راهبری می‌شود و نه فقط آن بنگاه بلکه جهان را متأثر از وجود خود می‌کنند. موسس، مالک و یا راهبر اکثر موسسه‌ها و شرکت‌های معظم مجازی و کسب و کارهای جدید جوانان دیروز و امروزند. این همه چنان که مشخص است در حوزه کسب و کار خصوصی است. اما در اقتصادهایی که همچنان دولت‌ها در آنها متولی اصلی و تخصیص‌دهنده منابع و سیاست‌گذار و متصدی امورند، کمتر مثال‌های فوق مصداق دارد. در چنین اقتصادهایی کارآفرینان جوان در حاشیه به سر می‌برند و تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری‌ها درون نظام بوروکراتیک و بر مبنای پاره‌ای ملاحظات صورت می‌گیرد. این ویژگی برآمده از اقتصاد سیاسی این کشورهاست. چرا که در چارچوب این گونه ساختارها، ارتباطات و مناسبات و مصلحت‌ها و منافع گروه‌های ذی‌نفع و... از شایستگی‌های علمی و فنی و... اهمیت بیشتری دارد.

بنابراین تا اینجا می‌توان به نظر دو اصل، توانمندی و حضور بخش خصوصی نوپا (کسب و کارهای جدید) و نیز غلبه ضرورت‌های اقتصادی، بر مصلحت‌های سیاسی می‌تواند امکان حضور جوانان را در عرصه اقتصاد بیشتر فراهم کند.

اما وضعیت کشورمان در این زمینه کمی بغرنج است چرا که اگرچه شاکله اصلی اقتصادی کشورمان «دولت» و مشخصه اصلی آن «دولتی» بودن است اما از سوی دیگر با مشکلات و به قول دکتر نیلی، اقتصاددان برجسته و دستیار ویژه رئیس‌جمهوری، با «برچالش‌ها» بی‌مواجهیم که عمدتاً بیماری‌های مزمن و دیرینه‌اند و درمان آنها طبیبانی حاذق و مجرب می‌طلبد. طبیبانی که با روند بیماری‌ها و آزمایش و خطاها و نسخه‌های تجویز شده برای درمان این بیماری‌های صعب و سخت آشنا باشند. لذا در این جهت باید قادر باشیم از تمامی نیروهای مستعد کشور اعم از پیر و جوان

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ در جهان امروز آنچه سبب برتری کشورها نسبت به یکدیگر است توجه به «سرمایه انسانی و فکری» است.
- ▶ متاسفانه کشور ما در **رتبه اول مهاجرت نخبگان** در جهان قرار دارد.
- ▶ **فعالان بخش خصوصی** به جوانان اعتماد کرده و ساختاری را برای **تجربه‌اندوژی** و ارتقای آنان در بالاترین سطوح مدیریتی فراهم ساخته‌اند.
- ▶ موسس، مالک یا راهبر اکثر موسسه‌ها و شرکت‌های معظم مجازی و کسب و کارهای جدید **جوانان دیروز و امروزند**.
- ▶ **جهان آینده** جهان جوانان امروز است. پس بیش و پیش از هر عنصری باید در ساختن این آینده حضور داشته باشند.

به بهترین وجه ممکن بهره‌برداری کنیم و آنان را به مشارکت در ساختن میهن عزیز دعوت کنیم. چرا که امروزه به اثبات رسیده است که مهم‌ترین مؤثرترین منابع در اقتصاد دانش‌محور امروزی همان «منابع انسانی» است. در جهان امروز آنچه سبب برتری کشورها نسبت به یکدیگر است نه تکنولوژی و استفاده از فناوری‌های نوین در ارائه محصولات جدید و متنوع بلکه توجه به «سرمایه انسانی و فکری» به عنوان موجدان این سخت‌افزارها و نرم‌افزارهاست. این سرمایه را سازمان ملل متحد «ثروت مولد منسجم در کار، مهارت و دانش» دانست (سازمان ملل متحد، نیویورک، ۱۹۹۷). در این میان به نظر می‌رسد نقطه آغاز برای ارتقای نیروی انسانی با توجه به جایگاه نهاد دولت به عنوان نهاد راهبری‌کننده در کشورمان، نوسازی نهاد دولت است. چرا که اگر امروز از سامان شدن اقتصاد کشور به عنوان ضروری‌ترین موضوع سخن گفته می‌شود، در گام اول به دولت به عنوان بزرگ‌ترین و مهم‌ترین مرکز تجمع نیروهای فکری سیاست‌گذار کشور برمی‌خوریم. نهادی بس پیچیده و مانعی سخت و دشوار در مقابل تغییرات و تحولات. چرا که بازسازی و نوسازی این نهاد با کندی و سختی صورت می‌گیرد. ارتقای توان کارشناسی در یک سازمان سال‌ها و سال‌ها طول می‌کشد. سال‌ها طول می‌کشد که افراد تجربه کسب کنند تا بتوانند در ساختار تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری صاحب‌توان شوند.

اگر بوروکراسی را چنان که در تعریف اصلی آن است، «عقلانی شدن امور و نظام اداری» بدانیم آن‌گاه باید گفت که متاسفانه در کمتر زمانی بین رشد این نهاد و توسعه اقتصادی و صنعتی کشورمان توازن و تناسب لازم برقرار بوده است. علل این عدم توازن را رشد ناهماهنگ اجتماعی با ساختارهای اداری و اقتصادی برمی‌شمرند. چنان‌که ورود نزدیک به ۵ میلیون فارغ‌التحصیل دانشگاهی به بازار کار کشور این سؤال را مطرح می‌کند که چطور می‌توان اشتغال این جوانان تحصیل کرده را فراهم کرد؟ این موضوع از آن رو اهمیت دوچندان می‌یابد که در اخبار می‌خوانیم متاسفانه کشور ما در رتبه اول مهاجرت نخبگان در جهان قرار دارد.

پیشنهاد مشخص این صنعتگر سال‌خورده به عزیزان دولتی و نهادهای برنامه‌ریز آن است که همان‌طوری که برای منابع نفتی، گازی و معدنی و ارتقای تکنولوژیکی برنامه‌ریزی مشخص و با قید احکام و اعداد و ارقام تدوین، مصوب و اجرایی می‌شود، به طور خاص برای «نیروی انسانی» یا همان «سرمایه نامشهود» نیز برنامه مشخصی تدوین و اجرایی شود. به نحوی که پس از ۴ یا ۸ سال که دولت محترم جای خود را به دولت دیگری می‌سپارد، ذخیره غنی و ارزشمندی از نیروهای خلاق و مجرب به عنوان جانشینان مدیران شایسته فعلی در ساختار اداری و نظام تدبیر کشور بر جای گذارد. این اقدامی است که من صنعتگر و یارانم در بنگاه اقتصادی خود بدان عمل کرده‌ایم و با «جانشین‌پروری» مداوم فعالیت‌های خود را حتی در سخت‌ترین شرایط سال‌های جنگ و تحریم‌های ظالمانه امکان‌پذیر ساخته‌ایم. ما به جوانان اعتماد کرده‌ایم و ساختاری را برای تجربه‌اندوژی و ارتقای آنان در بالاترین سطوح مدیریتی بنگاهمان فراهم کرده‌ایم و پشیمان هم نیستیم

بر این اساس به عنوان یک خدمت‌گزار که با نیروهای جوان بسیار کار کرده‌ام و با روحیات آنان آشنایم عرض می‌کنم که می‌توان و باید در کنار تجربه پیران، قدرت و خلاقیت جوانان را قرار داد تا بتوان از مسائل و مشکلات بس بغرنج فعلی سرفراز بیرون آمد. اداره کشور آن هم با پیچیدگی و مشکلات حال حاضر میهن عزیزمان ایران جز از طریق حضور برنامه‌ریزی‌شده و آرام‌آرام نیروهای تازه‌نفس و میدعو و مبتکر و آموزش‌دیده جوان در عرصه تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری در کنار مدیران مجرب و سرد و گرم چشیده امکان‌پذیر نیست و عدم انجام این مهم بحران‌ها را اگر نه بیشتر حداقل آنکه در سطوحی همچون سطح فعلی تثبیت می‌کند که این هم مخالف اصل تکامل و هم تداوم بقا و حیات ملی است. امید که چنین شود و شاهد حضور هرچه بیشتر و برنامه‌ریزی‌شده جوانان خلاق و عالم در عرصه‌های تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری و فضای اقتصادی و کسب و کار میهن عزیزمان باشیم. ■

فعالان از مقامات پیر و باتجربه کشور انتظار دارند به جوان‌های کشور میدان داده شود و آنها بتوانند با کسب تجربه و سابقه، خود را برای وزرا و سمت‌های بالاتر آماده کنند. پاسخ‌دهندگان معتقدند یک دایره‌ای از اوایل انقلاب تشکیل شده که تنها مقام و سمت میان این افراد، در این دایره چرخش پیدا می‌کند و به جوان‌ها میدان داده نمی‌شود.

دایره مسدود وزرا

اکثر افرادی که سی سال گذشته وزیر بودند امروز نیز در وزارت‌خانه‌ها هستند و جوان تربیت نکرده‌اند

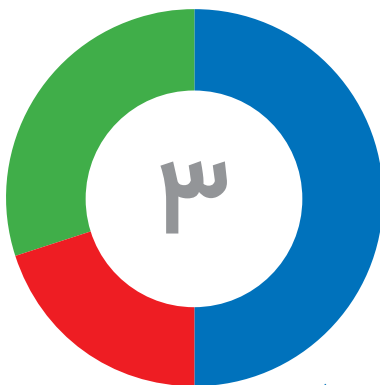
متین دخت والی‌نژاد

خبرنگار

«دولت برای حضور جوانان در مدیریت سطح بالا در سال ۹۳ تصمیم گرفت ۲ هزار جوان نخبه را در کنار مدیران ارشد استخدام کند. ما باید سن مدیریت را پایین بیاوریم و شرایط را برای حضور جوانان، زنان، اقوام و مذاهب فراهم کنیم.» این بخشی از سخنرانی حسن روحانی پس از ثبت‌نام دوره دوازدهم انتخابات ریاست جمهوری بود. یکی از ایراداتی که به دولت یازدهم گرفته می‌شد، بالا بودن سن وزرای انتخابی حسن روحانی بود. به همین دلیل وعده‌های روحانی برای رفع این اعتراض‌ها و ایرادات، بیشتر به سمت جوان‌گرایی کابینه رفت. میانگین سنی دولت یازدهم ۵۶،۸۸ سال بود و این در حالی است که میانگین سنی کابینه دولت دوازدهم ۵۷،۸۸ سال است. خلاف برنامه دولت دوازدهم، تنها با آمدن یک وزیر جوان دهه شصتی به‌عنوان وزیر ارتباطات، مابقی اکثراً همچنان بالای ۵۵ سال سن دارند. این در حالی است که صاحب‌نظران در این حوزه معتقدند باید به جوان‌ها اعتماد و آنها را وارد میدان کرد. وزاری که در حال حاضر بر صندلی مدیریت تکیه زده‌اند، در اوایل انقلاب جوان‌های زمان خود محسوب می‌شدند. آنها توانستند درحالی‌که جوان بودند، کشور را از بحران خارج و اداره کنند. اما در حال حاضر برای برخی از سیاسیون و مسئولان، بازنشستگی معنی ندارد. به همین ترتیب، نخستین سؤال نظرسنجی آینده‌نگر از فعالان اقتصادی و بخش خصوصی این بود که «یا وزرای کابینه به جوان‌گرایی و استفاده از جوان‌ها اعتقاد دارند؟» اکثر پاسخ‌دهندگان بر این باور بودند که اگر وزرا اعتقاد به جوان‌گرایی داشتند خودشان مجدداً عرصه مدیریت نمی‌شدند؛ اما برخی نیز با اشاره به معاونت وزرا و مقامات پایین‌تر، همچنان امید به جوان‌گرایی دارند. در کابینه دوازدهم برخی از وزرای

دولت، معاون‌های خود یا افراد زیردست خود را از جوان‌های دهه ۵۰ الی ۶۰ انتخاب کردند، به همین ترتیب کمی از اعتراضات فعالان کاهش پیدا کرد. کارشناسان معتقدند تنها جوان‌گرایی کافی نیست بلکه در کابینه باید افراد کارا، مؤثر و اجرایی به همراه سابقه اجرایی مشخص حضور داشته باشند. جوان کارا و مؤثر، نیازمند یک تربیت درست از طرف مسئولان باتجربه است. کارشناسان انتظار دارند جوان‌ها برای گرفتن مقام و مدیریت اجرایی کشور توسط همین وزرای سن‌دار در کشور تربیت‌شده باشند. اما سؤالی که پیش می‌آید این است که «یا جوان‌های ایران پتانسیل و توان اجرایی برای مدیریت اقتصاد کشور را دارند؟» اکثر پاسخ‌دهندگان به این سؤال مقصر را جوان‌های کشور نمی‌دانستند بلکه معتقدند اگر جوان‌ها پتانسیل این کار را ندارند، دلیلش تربیت نشدن آنها است. فعالان از مقامات پیر و باتجربه کشور انتظار دارند به جوان‌های کشور میدان داده شود و آنها بتوانند با کسب تجربه و سابقه، خود را برای وزرا و سمت‌های بالاتر آماده کنند. پاسخ‌دهندگان معتقدند یک دایره‌ای از اوایل انقلاب تشکیل شده که تنها مقام و سمت میان این افراد، در این دایره چرخش پیدا می‌کند و به جوان‌ها میدان داده نمی‌شود. از سوی دیگر جوان‌گرایی نیز باید در کشور اولویت‌بندی شود. به همین ترتیب سؤال بعدی این است که «کدام وزارت‌خانه بیشتر به جوان‌گرایی نیاز دارد؟» پاسخ‌دهندگان به وزارت‌خانه‌های اقتصادی کشور اشاره کردند. آنها بر این باورند وزارت‌خانه‌های اقتصادی کشور از اولویت‌های اصلی برای جوان‌گرایی در کشورند. این ابروزارت‌خانه‌ها مانند، صنعت، معدن و تجارت یا وزارت اقتصاد با تربیت جوان‌های تحصیل کرده و باتجربه می‌توانند زمینه خوبی برای حضور این جوان‌ها باشند؛ اما به‌طور کلی فعالان اقتصادی انتظار دارند، در همه وزارت‌خانه‌ها باید جوان‌گرایی صورت بگیرد. ■

آیا جوانان توان اجرایی و پتانسیل لازم را برای مدیریت در اقتصاد ایران دارند؟



۵۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند

باید به جوان‌ها اعتماد کرد و به آنها میدان داد

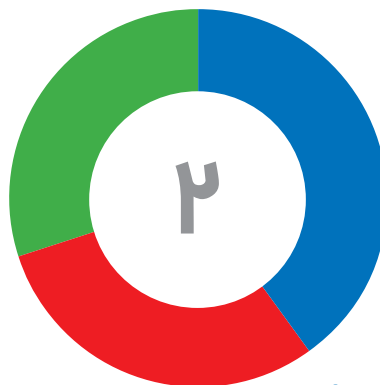
۲۰ درصد اعتقاد دارند

باید شایسته‌سالاری صورت بگیرد

۳۰ درصد از اعتقاد دارند

باید جوان‌های کشور را تربیت کرد

کدام وزارت‌خانه بیشتر به جوان‌گرایی نیاز دارد؟



۴۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند

اولویت اول انجام شدن کارها است

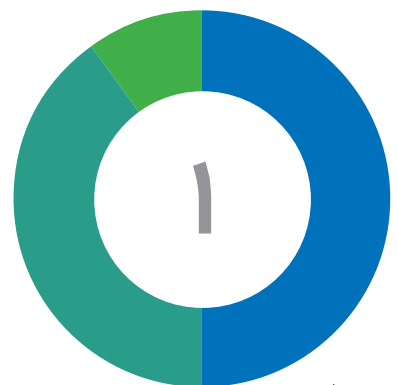
درصد اعتقاد دارند

همه وزارت‌خانه‌ها نیاز به جوان‌گرایی دارند

۳۰ درصد از اعتقاد دارند

اولویت اول وزارت صنعت، معدن و تجارت است

چند درصد از وزرای دولت به استفاده از نیروهای جوان اعتقاد دارند؟



۵۰ درصد از پاسخ‌دهندگان اعتقاد دارند

برخی از وزرا مانند وزارت اقتصاد اعتقاد دارند

درصد اعتقاد دارند

باید در عمل اعتقاد وزرا را دید

۱۰ درصد از اعتقاد دارند

هیچ کدام از وزرای دولت اعتقاد به جوان‌گرایی ندارند

میانگین سنی کابینه دولت یازدهم ۵۶،۸۸ سال بود و این در حالی است که میانگین سنی کابینه دولت دوازدهم ۵۷،۸۸ سال است. خلاف برنامه دولت دوازدهم، تنها با آمدن یک وزیر جوان دهه شصتی به عنوان وزیر ارتباطات، مابقی اکثراً همچنان بالای ۵۵ سال سن دارند.

چند درصد از وزرای دولت به استفاده از نیروهای جوان اعتقاد دارند؟

وارد عرصه می کنند یا خیر. در حال حاضر بدنه کشور با افرادی باسابقه و اعتباردار اداره می شود. به همین دلیل در زمینه انتخاب ها و انجام کارهای پرخطر ریسک نمی کنند و ملاحظه هایی در مورد تصمیمات پریسک دارند. باید افراد جدیدتری را که کمتر ملاحظه نام خود را می کنند و ریسک پذیر هستند وارد بدنه مدیریت کشور کرد.

مهدی پورقاسی

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی تهران



فکر نمی کنم حتی ۱۰ درصد از وزرا اعتقاد به جوان گرایی داشته باشند. ضمن اینکه تنها اعتقاد آنها مهم نیست، باید عمل شود. جانشین پروری در دستگاه های دولتی انجام نشده است. برخی سی سال گذشته در دستگاه های دولتی آمدند و همان افراد بر سر کارها بودند تا به امروز؛ یعنی اکثر افرادی که سی سال گذشته وزیر بودند امروز نیز در وزارتخانه ها هستند و متأسفانه جوان تربیت نکرده اند. در جانشین پروری ضعیف عمل کردیم. در حال حاضر خلأ نیروهای متخصص را داریم و نیروهای جدید میدان پیدا نمی کنند.

بهمن آرمان

کارشناس اقتصادی



در هیچ جای جهان مبنای گزینش مسئولان میزان سن آنها نیست و عده ای در ایران این مسئله را مطرح می کنند تا با شعار جوان گرایی مملکت را به دست افرادی که حداقل تجربه را هم ندارند بدهند.

۱۰ درصد اعتقاد دارند

هیچ کدام از وزرای دولت اعتقاد به جوان گرایی ندارند

محمد عطار دبان

عضو سابق شورای عالی اشتغال



هیچ کدام از وزرا به جوان گرایی اعتقاد ندارند. اگر هدف بر این بود که جوان گرایی صورت بگیرد خود این افراد مجدداً وارد کار نمی شدند. خودشان وارد کار شوند و جوان گرایی انجام دهند؟ نمی شود. جوان معنی دارد. باید کسانی بیايند که انرژی داشته باشند و کارشناسان باشند. مطالعه داشته باشند. ■

حال حاضر مدیریت می کند از یک پشتوانه بهره مند هستند و می توانند به جوان های کشور کمک کنند.

علی خدایی

عضو کارگری شورای عالی کار



به نظر می رسد که درصد خیلی پایینی از وزرا به جوان گرایی اعتقاد داشته باشند. بیشتر مسئولیت ها قومی، قبیله ای است و جوان و پیر بودن ملاک نیست. درصد نزدیکی به مرکز قدرت بیشتر سمت را مشخص می کند.

محمدرضا زهرهوندی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران



تنها دو الی سه وزیر در بدنه دولت اعتقاد به جوان گرایی دارند. شعارهایی در ارتباط با جوان گرایی در همه وزارتخانه ها داده شده اما عمل به آن مهم است. همچنان در بدنه دولت و مدیرکل ها افرادی که از گذشته بودند حضور دارند و جوان گرایی در این زمینه دیده نمی شود. تنها وزارت اقتصاد و وزارت ارتباطات تاکنون به جوان ها میدان داده اند.

۴۰ درصد اعتقاد دارند

باید در عمل اعتقاد وزرا را دید

عباس هشی

عضو مؤسس و عضو شورای عالی جامعه حسابداران رسمی ایران



هم اکنون به بازنشسته ها حکم داده می شود و آنها مجدداً سمت می گیرند و کار می کنند. مسئولان شعار می دهند ولی عمل نمی کنند. در زمان انتخابات یا حتی بعد از آن شعارهایی در مورد جوان گرایی میان مسئولان مطرح می شود اما افرادی که به آن عمل می کنند کم هستند. باید در عمل دید که آیا به حرف هایی که زدند عمل خواهند کرد یا خیر.

حسن فروزان فرد

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران



به طور دقیق نمی توان در مورد اعتقادات وزرا صحبت کرد بلکه باید در عملشان دید. مهم نیست صحبت هایی در این باره می شود؛ اما باید دید که در عمل جوان ها را

۵۰ درصد از پاسخ دهندگان اعتقاد دارند برخی از وزرا مانند وزارت اقتصاد اعتقاد دارند

احمد کیمیایی اسدی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران



طی صحبت های مسئولان دولتی قرار بود سن مدیریت در بدنه دولت کاهش پیدا کند. در حال حاضر می بینیم که هم وزارتخانه و هم مدیرکل ها میانگین سن بالایی دارند به طوری که یا نزدیک بازنشستگی هستند یا اینکه سی سال خدمتشان پر شده است. برخی از وزیران مانند وزیر اقتصاد، نفت و صنعت کارهایی در این راستا انجام دادند و معاونانشان را به سمت جوان گرایی بردند. در حال حاضر به نظر می آید تعریف سن جوان مشکل پیدا کرده است. برخی فکر می کنند که سن ۴۵ الی ۵۰ سال جوان محسوب می شود و به آنها پست می دهند. در سطح بین المللی به افرادی جوان گفته می شود که حداکثر ۳۹ سال داشته باشند. زمانی که وارد دهه ۴۰ می شوند جوان محسوب نمی شوند. امیدواریم دیگر این صحبت ها در حد شعار نباشد و از جوان های باتجربه زیر ۴۰ سال استفاده شود.

بازیدمدروخی

اقتصاددان و استاد دانشگاه



قطعاً طبق اعلام دولت بیشتر وزرا اعتقاد دارند که همکاران خود را جوان انتخاب کنند؛ اما در برخی شرایط، جوان ها دارای تجربه کافی برای سمت بالا گرفتن نیستند و باید بیشتر تجربه کسب کنند. به همین دلیل برخی از وزرا خود اعتقاد به جوان گرایی دارند اما جوان شایسته و باتجربه برای گرفتن سمت در این زمینه پیدا نمی کنند.

محمدرضا نجفی منش

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق بازرگانی تهران



جوان ها باید برای آینده تربیت شوند. مدیران و مسئولان کشور بیشتر از نسل زمان انقلاب و بعد از انقلاب هستند. این افراد باید نسل جدید را تربیت کنند. اوایل انقلاب همه جوان ها بودند که بر روی کار آمدند پس در حال حاضر نیز می توان جوان ها را مجدداً وارد کار کرد. مجموعه ای که در

در کابینه دوازدهم برخی از وزرای دولت، معاون‌های خود یا افراد زیردست خود را از جوان‌های دهه ۵۰ الی ۶۰ انتخاب کردند، به همین ترتیب کمی از اعتراضات فعالان کاهش پیدا کرد.

کدام وزارت خانه بیشتر به جوان گرایی نیاز دارد؟

همراه با مشاوران باسابقه می‌تواند برای کشور مفید باشد

۳۰ درصد اعتقاد دارند اولویت اول وزارت صنعت، معدن و تجارت است

احمد کیمیایی اسدی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

آن چیزی که با صنعت کشور مربوط است وزارت صنعت است. دولتی سه وزارتخانه در این وزارتخانه ادغام شده است و جا دارد که از جوان‌های بالنگیزه در آن استفاده شود و بتوان از رختی که در دولت یازدهم بود، فاصله گرفت. نیاز وزارت صنعت به جوانان بالنگیزه و باتجربه بیشتر از وزارتخانه‌های دیگر است.

علی خدایی

عضو کارگری شورای عالی کار

به نظر می‌رسد بیشتر از همه ضروری است که تفکرات نوین صنعتی در وزارت صنعت، معدن و تجارت جاری شود. نسبت به کشورهای دیگر تفکرات در این بخش نیاز به بهبود دارد. به همین ترتیب وزارتخانه‌ای مانند صنعت، معدن و تجارت باید به سمت جوان گرایی برود.

محمد رضا هرهوندی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

یکی از وزارتخانه‌هایی که باید بیشتر در جوان گرایی تمرکز کند، وزارت ورزش و جوانان است. وزارتخانه‌هایی که با فناوری‌های نوین و ارتباطات روز دنیا کار دارند بیشتر باید به سمت جوان گرایی بروند. وزارتخانه‌های بزرگ مانند اقتصاد و وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز با توجه به کارهای سنگینی که در این وزارتخانه‌ها وجود دارد، جوان‌های بیشتری را روی کار بیاورند. ■

نمی‌توان تنها به جوان گرایی متکی شد و جوان‌های کم‌سابقه را وارد بازار کار کرد. این جوان‌ها باید سابقه پیدا کنند و به همین ترتیب بتوانند برای مدیریت کشور قدم بردارند.

۳۰ درصد اعتقاد دارند همه وزارت خانه ها نیاز به جوان گرایی دارند

مهدي پورقاضي

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی تهران

تقریباً همه وزارتخانه‌ها نیاز دارند که به سمت جوان گرایی بروند. در وزارتخانه‌ها مدیرانی همچنان سمت دارند که از اول انقلاب نیز در این وزارتخانه‌ها بودند. باید بتوان به جوان‌ها میدان داد و جوان‌های تحصیل کرده را وارد کار کرد. باید تربیت شوند و برای سمت‌های خود تجربه پیدا کنند.

محمد رضا نجفی منش

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق تهران

افراد جوان و باسواد اگر وارد کار شوند به شدت می‌توانند به پیش رفتن امور کشور کمک کنند. در همه وزارتخانه‌ها باید جوان گرایی به‌طور کلی صورت بگیرد. پس از انقلاب همه جوان‌ها بودند که سمت گرفتند پس در حال حاضر نیز می‌توان این کار را کرد.

حسن فروزان فرد

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

همه وزارتخانه‌ها باید به سمت جوان گرایی بروند؛ اما با توجه به کارها و وظیفه‌های اپروازارتخانه‌ها مانند وزارت اقتصاد و وزارت صنعت، معدن و تجارت، آنها باید بیشتر به سمت جوان گرایی بروند. افرادی که در حال حاضر حضور دارند تجربه و سابقه بالایی دارند اما به دلیل اینکه افراد جوان تصمیمات را نمی‌گیرند، تصمیمات پرریسک گرفته نمی‌شود. یک ترکیب جوان

۴۰ درصد اعتقاد دارند اولویت اول انجام شدن کارها است

عباس هشی

عضو مؤسس و عضو شورای عالی جامعه حسابداران رسمی ایران

تصور اینکه جوان می‌تواند کاری را به درستی انجام دهد اشتباه است. درست این است که باید افرادی که از تجربه کافی و دانش کافی برخوردارند و توسط این مدیران سنتی کنار گذاشته شدند استفاده شوند. آقازاده‌ها با حداقل پشتیبانی مدیر می‌شوند اما کار از اساس غلط است.

بایزید مدردخی

اقتصاددان و استاد دانشگاه

باید این موضوع را در نظر گرفت که وزیر می‌خواهد کار خود را به بهترین نحو انجام دهد. وزارتخانه آموزشگاه نیست. درست است که در وزارتخانه اگر به هر کسی فرصت داده شود ولو اینکه جوان هم باشد و کم تجربه باشد در طول زمان مدیر برجسته‌ای می‌شود، اما به‌طور کلی آنچه برای وزرا در دوران خدمتشان که معمولاً چهار سال می‌شود مهم است، انجام دادن وظایف به بهترین نحو است. بلکه شایسته‌ترین‌ها را به‌عنوان همکار داشته باشند که به اهداف دولت برسند.

محمد عطار دیان

عضو سابق شورای عالی اشتغال

یک سری افکار جاافتاده است که اگر جوان هم وارد کار شود همان افکار ادامه پیدا می‌کند. در حالی که جوان‌ها طرز تفکر دیگری دارند؛ اما به‌طور کلی جوان‌هایی که برای این کار باید تربیت شوند، در مملکت تربیت نشده‌اند.

بهمن آرمان

کارشناس اقتصادی

در اصل مسئله سن مطرح نیست و برای شایسته‌سالاری مکانیزم‌های متعددی وجود دارد.

آیا جوانان توان اجرایی و پتانسیل لازم را برای مدیریت در اقتصاد ایران دارند؟

می‌دهد که کارکرد دارد یا خیر. سابقه کاری، سابقه تحصیلی و علم او نشان می‌دهد که برای جایگاهی که دارد شایسته است یا خیر. به همین ترتیب باید جوان‌گرایی همراه با شایسته‌سالاری صورت بگیرد.

۳۰ درصد اعتقاد دارند باید جوان‌های کشور را تربیت کرد

محمدرضا نجفی منش

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق تهران

باید جوان‌ها را برای مدیریت کشور تربیت کرد. افرادی که در حال حاضر در سمت‌های بالایی قرار دارند خود در زمان انقلاب جز جوانان محسوب می‌شدند و از تجربه‌های افراد دیگری استفاده کردند. به همین ترتیب باید همین کار را با جوان‌های امروزی انجام داد.

محمد عطاردیان

عضو سابق شورای عالی اشتغال

جوان‌ها در کشور تربیت نشده‌اند. باید از کشورهای دیگر آموخت. به‌طور مثال رئیس‌جمهور فرانسه یک مرد جوان است. کشورهای دیگر جوان‌های خود را برای این موضوع تربیت می‌کنند؛ بنابراین تربیت این افراد مهم است. برخی مسئولان جوان‌ها را بر سر کار می‌گذارند ولی انتظار دارند که حرف‌های خود آنها را بزنند. این‌طور نیست. جوان‌ها باید با تفکرهای جدید وارد عرصه کار شوند.

حسن فروزان فرد

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

در درجه اول جوان‌های ما باید راهنما و معلم درستی در این زمینه داشته باشند. افرادی که در حال حاضر در وزارتخانه‌ها حضور دارند می‌توانند به جوان‌ها کمک و آنها را تربیت کنند. جوان‌های بین ۳۰ الی ۴۰ سال قاعدتاً تجربه‌هایی در زمینه مدیریت دارند. به همین ترتیب همراه با تجربه افراد سن‌دار در حوزه مخصوص می‌توانند تصمیمات بهتری بگیرند و نگران نام و ننگ خود نباشند. البته نباید چنین باشد که دوباره افراد سن‌دار در این زمینه تصمیم بگیرند.

پهمن آرمان

کارشناس اقتصادی

مشکل ما جوان و پیر نیست. سه هزار نفر هستند که تنها سمت آنها تغییر می‌کند؛ بنابراین در این محدوده سه هزار نفر ممکن است هر فردی باشد، جوان باشد یا پیر باشد. مسئله این است. چرخه مسدود، مملکت را فلج کرده است و امکان استفاده از متخصصان را فراهم نمی‌کند.

محمدرضا هرنودی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

شک نکنید که جوان‌های کشور می‌توانند در عرصه‌های مختلف شکوفا شوند. تجربه نشان می‌دهد هر زمان که به جوان‌ها اعتماد کردیم شاهد بودیم که کار را به‌درستی انجام دادند. البته باید بدانیم که به چه شخصی چه مسئولیتی را می‌سپاریم. باید در این زمینه نیز شایسته‌سالاری صورت بگیرد. اگر به فرد اشتباهی مسئولیت دهیم نتیجه اشتباهی نیز دریافت خواهیم کرد.

۲۰ درصد اعتقاد دارند باید شایسته‌سالاری صورت بگیرد

عباس هشی

عضو مؤسس و عضو شورای عالی جامعه حسابداران رسمی ایران

در حال حاضر افراد بازنشسته مجدد وارد کار شده‌اند. عده‌ای که خود را در ۵۰ سالگی بازنشسته کردند اما مجدد وارد کار شدند، درواقع عده‌ای دیگر را از اشتغال محروم می‌کنند. این کار غلط است. هیچ‌وقت نمی‌شود سرنوشت مملکت را دست یک جوان داد که تازه از دانشگاه بیرون آمده و تجربه ندارد؛ اما جوان‌ها در بخش‌های آ‌ی‌تی در دنیا موفق بوده‌اند. باید برای جوان‌ها از سطح پایین بازار کار را فراهم کرد.

بایزید مردوخی

اقتصاددان و استاد دانشگاه

کلی‌بافی نمی‌توان کرد. همه جوان‌ها را نمی‌توان قضاوت کرد. باید تشخیص داده شوند. کارنامه آن شخص نشان

۵۰ درصد اعتقاد دارند باید به جوان‌ها اعتماد کرد و به آنها میدان داد

احمد کیمیایی اسدی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

شاهد این بودیم که وزارتخانه‌هایی در اوایل انقلاب وجود داشتند که به همین جوان‌ها داده شدند. در حال حاضر میانگین سنی وزرا حدود ۶۰ سال است. قطعاً اگر جوانان پله‌های مدیریت را از پایین طی کرده باشند می‌توانند در حال حاضر به مقام‌های بالا برسند. باید از جوانانی استفاده شود که هم تجربه داشته باشند و هم متخصص باشند. دیگر برای دانش‌آموزی و کارآموزی وقت نیست. از افرادی که شاخص‌های موردنظر را داشته باشند می‌توانیم بهره‌مند شویم.

مهدی پورقاضی

رئیس کمیسیون صنعت اتاق بازرگانی تهران

یکی از ضعف‌های سیستم این است که افراد تحصیل کرده خوب در کشور وجود دارند اما هیچ‌وقت برای رشد و مدیریت به اینها میدان داده نشده است. جانشین‌پروری در کشور انجام نشده است، میدان داده نشده است. هر فردی که خارج از محدوده چندصد نفری که در دستگاه‌های دولتی مقام دارند، وارد شود تجربه کاری ندارد و مجبور هستند با او بسازند.

علی خدایی

عضو کارگری شورای عالی کار

تلفیق جوانی و تجربه به نظر من در کشور جواب‌گو است. مگر جوان‌ها در زمان انقلاب کشور را اداره نکردند؟ امروزه نیز این چنین است. جوان‌های ما می‌توانند کشور را اداره کنند. توان تکنولوژی و مدیریتی در جوان‌ها وجود دارد ولی میدانی که این جوان‌ها بتوانند در آن حضور پیدا کنند نیست. البته جوان‌گرایی به این معنا نیست که فردی ۲۷ الی ۲۸ ساله سمت مدیرعاملی بگیرد. باید قبل از آن در سمت‌های پایین‌تری تجربه کسب کنند.

..... توسعه



چرا زنان در فرآیند توسعه نادیده گرفته می‌شوند؟

به عمل کار برآید

نیمی از سقف آسمان را زنان برافراشته نگه می‌دارند؛ چنان که مائو تسه تونگ می‌گوید. ولی به آنها به تساوی پاداش داده نمی‌شود. در ایران همه شعارها در حوزه زنان به سرنوشتی نامعلوم گرفتار می‌شود؛ شاید گذر زمان تنها راهکار باشد.

[نگاه جامعه‌شناس]

جهانی که زنان پیش رو دارند

نسبت مشارکت زنان و توسعه سیاسی

زنان؛ فرصتی
برای توسعهغیبت زنان در تصمیم‌گیری برای
توسعه

علی مرشدی‌زاد

جامعه‌شناس سیاسی

چرا باید خواند:

حضور زنان در مناصب

سیاسی مختلف در

کشورهای مختلف اگر

شاهدی بر مشارکت

آنهاست در ایران برای

رسیدن به این مطلوب

فاصله بسیار است؛

دلیل این بی‌توجهی را

پخوانید.

جنبش زنان

در ایران را باید

محصول بیداری

به وجود آمده در

آستانه انقلاب

مشروطیت دانست.

مدارس جدیدی که

میرزا حسن رشدیه

تأسیس کرد، فقط

مردان را تحت تأثیر

قرار نداد

آیا زنان لازم است توسعه پیدا کنند؟ آیا زنان در توسعه نقش دارند؟ توسعه‌یافتگی آنها چه نتایجی برای خودشان و کل جامعه دارد؟ و بالاخره در وضعیت کنونی ایران، چقدر امکان و زمینه توسعه برای زنان فراهم آمده است؟ اینها پرسش‌هایی است که ممکن است ذهن هر کسی را به خود مشغول کند. بدون تردید زنان به‌عنوان نیمی از جمعیت هر جامعه می‌توانند نقش مهمی در پیشرفت آن جامعه داشته باشند. حضور نداشتن زنان در اجتماع و نپرداختن آنها به فعالیت‌های اجتماعی از یک سو باعث تداوم فاصله فرهنگی- اجتماعی آنها با مردان می‌شود و این ذهنیت را تداوم می‌بخشد که آنها جنس ضعیف یا جنس دوم هستند. دقیقاً همان ذهنیتی که زمانی در مورد سیاه‌پوستان وجود داشت. سیاه‌پوستان در دوره برده‌داری از تمامی امتیازات محروم بودند و عهده‌دار کارهای پست می‌شدند. این امر این ذهنیت را در میان جامعه به وجود آورده بود که فرد سیاه‌پوست در ذات و سرشت خود فاقد توانایی زندگی هم‌سطح و هم‌شان با سایر مردم جامعه است. امروزه می‌دانیم چنین باوری هیچ بنیانی ندارد. دور بودن سیاه‌پوستان از اجتماع آنها را نسبت به جامعه بیگانه ساخته بود و لازم بود فرصتی به آنها داده شود تا به تدریج توانایی‌های خود را بروز دهند. از سوی دیگر، زنان تربیت‌کنندگان فرزندان و نسل‌های هر جامعه‌اند. بخش قابل‌ملاحظه‌ای از حیات تعلیم و تربیت افراد در حساس‌ترین لحظات یادگیری در خانه می‌گذرد. مادران در مقایسه با پدران تماس بیشتری با فرزندان دارند. هر قدر که آنها از آموزش بیشتر و بهتری بهره‌مند باشند، می‌توانند فرزندان مستعدتر تحویل جامعه دهند. تحقیقی در سال ۲۰۱۴ توسط ساندر تانگ روان‌شناس دانشگاه میشیگان انجام شده است که نشان می‌دهد مادرانی که تحصیلات دبیرستانی یا دانشگاهی خود را به پایان رسانده‌اند، فرزندان تربیت می‌کنند که آنها نیز تحصیلات خود را به پایان می‌برند. این تحقیق نشان داد که داشتن تحصیلات موفق و نیز اشتیاق به کسب موفقیت والدین در موفق بودن فرزندان در آینده دخیل است.

حضور زنان در اجتماع باعث می‌شود بتوانند نیازهای خود را مدیریت کنند. در جوامعی دینی مثل جامعه ایران این امر ضرورتی مضاعف دارد. زمانی که طالبان قدرت را در افغانستان داشتند، دور باطلی را در ارتباط با زنان رقم زده بودند. آنان تحصیل زنان را ناپسند، غیراسلامی و حرام می‌دانستند. در دوره حکومت آنها دختران از تحصیل محروم شدند، چرا که طالبان معتقد بودند وظیفه زن شوهرداری و خانه‌داری است. از دیدگاه طالبان قلم در دست گرفتن زنان موجب قهر خداوند بود. عجیب اینکه این گروه از طرف دیگر رفتن زنان نزد پزشک مرد را نیز حتی برای بیماری‌هایی عادی جایز نمی‌دانستند. پرسشی که مطرح بود این بود که اگر زنان درس نخوانند، پزشک زن وجود نخواهد داشت. در هنگامی که زنان مجاز به مراجعه به پزشک مرد نیستند، چگونه باید درمان شوند؟ زنان در نزد طالبان جنس فراموش شده بودند.

اگر تاریخ را واکویم خواهیم دید که نخستین مطالبات جنبش زنان در اعتراض به ابعاد مردسالارانه مندرج در اعلامیه حقوق بشر در سال ۱۷۸۹ در فرانسه بود. ولی اگر بخواهیم نگاه تیزبینانه‌تری به این موضوع داشته باشیم، اعتراض زنان محصول چند وضعیت هم‌زمان بود. از یک طرف شهرنشینی و صنعتی شدن و کار در کارخانه باعث شد که محیط کار از محیط زندگی منفک شود. تا قبل از آن پیوندی میان این دو برقرار بود و مثلاً تمامی خانواده

اگر از میان هزاران، مجبور باشید فقط یکی را انتخاب کنید، و آن همان مسیری باشد که شما را به توسعه

لیلا ابراهیمیان

دبیر بخش توسعه

برساند، گویی راه انتخاب‌شده «آزادی» است؛ چیزی که آمارتیباسن آن را در کتاب «توسعه یعنی آزادی» به‌عنوان زیربنای توسعه تشریح کرده است. آزادی همان حلقه اتصال جنبش زنان با توسعه‌خواهی است. احقاق حقوق زنان، آزادی و حق انتخاب و بعد از آن رفاه برای جامعه زنان همان محورهای اصلی است که تاریخ این جنبش، برای به‌دست آوردن آن تلاشی پیگیرانه کرده است. اما زنان امروز، در خیلی از جاهای دنیا دیگر این مراحل را پشت‌سر گذاشته‌اند؛ آخرین تصویر این احقاق حق را در عربستان سعودی به تماشا نشسته‌ایم که زنان بعد از سال‌ها، حقوق خود را استیفا می‌کنند و این مقاومت را به دیگر کشورهای درحال توسعه یا توسعه‌نیافته یاد می‌دهند. احقاق حقوق زنان، رفاه و آزادی اگرچه چون گذشته در دستور کار جنبش زنان است اما در این دوره مفهوم دیگری هم در دستور کار زنان قرار گرفته است: «توجه به افزایش حوزه مسئولیت»؛ تا زمانی که چندین دور، هدف این حرکت‌ها، تلاش برای واداشتن جامعه به رفتاری محترمانه برای زنان بود. اما امروز در کنار رفاه و برابری متوجه نقش فعال زنان شده‌اند. زنان دیگر دریافت‌کنندگان منفعل کمک‌های رفاهی نیستند. آنها به نقش‌آفرینان فعالی بدل گشته‌اند که خود قادرند زندگی زنان و مردان دیگر را در مسیر توسعه متوازن تغییر دهند. اما این مقوله نباید توجه به جنبه رفاه جنبش زنان را به حاشیه برد، جنبه رفاهی و نقش‌آفرینی جنبش زنان نقاط مشترک زیادی با هم دارد و هر دو در ارتباط با یک محور اصلی قابل تعریف هستند: «زنان و توسعه». باید گفت: گستره وسیع نقش‌آفرینی زنان یکی از موضوعات فراموش شده مطالعات توسعه‌ای و نیازمند تصحیح فوری است. امروزه از نظر اقتصاد سیاسی توسعه هیچ موضوعی مهم‌تر از به رسمیت شناختن لزوم مشارکت سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و نقش رهبری زنان نیست. این از ابعاد مهم توسعه به مفهوم آزادی است؛ نقش‌آفرینی زنان برای توسعه فرصتی است که باید آن را مغتنم شمرد چون تمام کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه از پایان جنگ جهانی دوم متوجه اهمیت این موضوع شده‌اند. چیزی که هنوز در ایران به آن بی‌توجه هستند. ■

حضور زنان در مناصب سیاسی مختلف و به عنوان روسای برخی کشورها، و تصاویر پارلمانهای مختلف جهان که بخشی از اعضای آن را زنان تشکیل می‌دهند، شاهدهای بر این پیشرفت است. اگرچه هنوز تا رسیدن به وضع مطلوب راه در پیش است و هنوز برخی از کشورها راه طولانی‌تری در مقایسه با سایرین برای رسیدن به این وضعیت دارند، ولی این تغییرات خود موجب امیدواری است.

در کار کشاورزی مشارکت داشتند و زنان احساس نمی‌کردند در داخل خانه محصور شده‌اند. صنعتی شدن مردان را به کارخانه‌ها برد و زنان در خانه تنها با پرداختن به کار منزل احساس کردند کنار گذاشته شده‌اند. از طرف دیگر، شکل‌گیری جنبش‌های کارگری و سندیکایی در همین دوران الگویی را برای مبارزه بر اختیار زنان قرار داد.

شاهبیت خواسته‌های زنان از آن زمان تاکنون این بوده است: «برابری با مردان در حوزه‌ها و امور مختلف اجتماعی». این برابری در دوران مختلف مصداق‌های متفاوتی پیدا کرده است. اگر در آن زمان تأکید بر برابری در حق اشتغال و داشتن شرایط کاری برابر بود، بعداً تا به امروز مصداق‌های دیگری نیز مطرح شده است که از جمله آنها برابری در داشتن حق رأی، برابری در تصدی مناصب مختلف، برابری در ارث، برابری در حق طلاق، برابری در حق حضانت فرزندان... و به‌طور کلی در دوره معاصر، داشتن هویتی برابر با مردان بوده است. اگر این فرآیند را مورد ارزیابی قرار دهیم، می‌پذیریم که زنان در طی این حدود دو قرن و نیم دستاوردهایی داشته‌اند. حضور زنان در مناصب سیاسی مختلف و به عنوان روسای برخی کشورها، و تصاویر پارلمان‌های مختلف جهان که بخشی از اعضای آن را زنان تشکیل می‌دهند، شاهدهای بر این پیشرفت است. اگرچه هنوز تا رسیدن به وضع مطلوب راه در پیش است و هنوز برخی از کشورها راه طولانی‌تری در مقایسه با دیگران برای رسیدن به این وضعیت دارند، ولی این تغییرات خود موجب امیدواری است.

جنبش زنان در ایران را باید محصول بیداری به‌وجودآمده در آستانه انقلاب مشروطیت دانست. مدارس جدیدی که میرزا حسن رشدیه تأسیس کرد، فقط مردان را تحت تأثیر قرار نداد. به‌تدریج آموزش جدید به دختران نیز تسری یافت و خانواده‌هایی، عمدتاً از طبقات بالا توانستند فرزندان دختر خود را در این آگاهی‌های عصر مدرن شریک کنند. زنان از لاک آموزش‌های سنتی بیرون آمدند. نخستین سازمان‌های زنان بعد از انقلاب مشروطیت شکل گرفتند و علاوه بر تهران، در شهرهای دیگری مانند اصفهان، رشت و شیراز به فعالیت پرداختند. از میان نخستین سازمان‌های زنان، می‌توان از انجمن حریت نسوان، مجمع انقلابی نسوان، جمعیت پیک سعادت نسوان، و جمعیت نسوان وطن‌خواه نام برد. این انجمن‌ها توسط زنانی از خانواده‌های متوسط به بالا و سرشناس مانند خانواده اسکندری (محترم اسکندری)، خانواده دولت‌آبادی (صدیقه دولت‌آبادی) و... تأسیس شدند. به همین ترتیب نشریاتی نیز از سوی زنان تأسیس شد که نشان‌دهنده پویایی زنان در این دوره است.

مهم‌ترین خواسته‌های زنان در این دوره، برخورداری از حق آموزش برابر و تأسیس مدارس دخترانه بود، حقی که هنوز به‌صورت فراگیر در کشور در اختیار زنان قرار نداشت و قشرهای سنتی به شدت با آن مخالف بودند. اگرچه جنبش زنان در ابتدای عصر مشروطه چنین فعالیت‌هایی را رقم زد و خوش درخشید، ولی دولت مستعجل بود و با ورود به دوره پهلوی، در دوره پهلوی اول شاهد محدودیت فعالیت این انجمن‌ها و سازمان‌ها، همانند سایر گروه‌ها و احزاب سیاسی هستیم. در دوره سلطنت محمدرضا شاه نیز فعالیت‌های سازمان‌های زنان و به‌طور کلی جنبش زنان در اختیار دولت قرار گرفت و دولت خود با تشکیل سازمان‌هایی و سازمان دادن فعالیت زنان، عهده‌دار چنین فعالیت‌هایی شد و به‌نوعی این فعالیت‌ها را جنبش‌زدایی کرد. بدین ترتیب، در این دوره جنبش چشم‌گیری از سوی زنان مشاهده نمی‌شود. در مورد دوره بعد از انقلاب مایلیم بحث خود را با نگاه به یک مقاله آغاز کنیم. والتین مقدم در مقاله‌ای با عنوان «جنسیت و انقلاب‌ها» که در کتاب «مطالعاتی نظری، تطبیقی و تاریخی در باب انقلاب‌ها» به گردآوری جک گلدستن آمده است، دو نوع انقلاب را از منظر نوع نگاه به زنان از هم متمایز می‌کند: یکی مدل مدرن‌ساز یا انقلاب‌های رهایی‌بخش و دیگری مدل مردسالارانه یا انقلاب‌های زن در خانواده. وی در این مقاله، به‌عنوان مثال

انقلاب فرانسه را در زمره انقلاب‌های مردسالارانه‌ای می‌داند که زنان را به درون خانه هدایت کرد و در مقابل، انقلاب روسیه را انقلابی مدرن‌ساز و رهایی‌بخش محسوب می‌کند. انقلاب اسلامی ایران نیز از نظر وی یک انقلاب زن در خانواده است که باعث شد زنان «خانه‌نشین» شوند.

مایلم این نگاه را به‌گونه‌ای به چالش بکشم. برای تمهید بحث این گزاره مقدماتی را ذکر می‌کنم که در مورد پدیده‌های اجتماعی علاوه بر ایدئولوژی‌ها و باورها باید به آنچه در صحنه واقعی اتفاق افتاده نیز نظر داشت. در این صورت می‌توانیم تصویر را با جزئیات بیشتری ببینیم و صرفاً آن را در قالب کلیشه مدنظر قرار ندهیم. در این صورت می‌توانیم ببینیم انقلاب اسلامی و ایدئولوژی انقلابی در چه حوزه‌هایی زن را به درون خانواده برده و در چه حوزه‌هایی نقش رهایی‌بخش ایفا کرده است. تردیدی نیست که ایدئولوژی انقلاب اسلامی در درجه نخست زن را تربیت‌کننده فرزندان می‌بیند و برای او نقشی درون خانواده قائل است. این مطلب را اگر از زبان مبلغان رسمی و نیز از رسانه ملی شنیده‌ایم، ولی من معتقد به برخی تأثیرات جانبی و ناخواسته انقلاب اسلامی هستم که به‌نوبه خود بسیار دارای اهمیت بوده است.

به‌عنوان مثال، انقلاب اسلامی باعث آشتی مردم (مشخصاً مذهبی‌ها) با رسانه‌هایی مانند رادیو، تلویزیون و سینما شد. این اتفاق جز با وقوع انقلابی دینی نمی‌توانست بیفتد. تا پیش از آن، تلویزیون حرام بود و در بسیاری از خانه‌ها وجود نداشت. با وقوع انقلاب اسلامی، مردم با تلویزیون و رادیو آشتی کردند و پذیرفتند به سینما بروند. اندیشمندان نوسازی می‌گویند روند نوسازی غیرقابل بازگشت است. یعنی دیگر به‌هیچ‌عنوان تلویزیون و رسانه از خانه‌ها حذف نخواهد شد. این اتفاق در مورد موسیقی هم افتاد و تمام تلاش‌ها برای جدا کردن مورد موسیقی بی‌نتیجه مانده است.

در ارتباط با موضوع بحث ما، این تأثیر جانبی انقلاب اسلامی در زنان نیز قابل توجه است و باعث می‌شود ادعای مقدم را حداقل به‌طور کامل نپذیریم. انقلاب اسلامی باعث شد که صحنه فعالیت‌های اجتماعی (نظام بوروکراسی، نظام آموزشی شامل دبیرستان‌ها و دانشگاه‌ها و سایر حوزه‌ها) به فضایی امن برای خانواده‌های مذهبی تبدیل شود. این امر باعث شد بسیاری از خانواده‌هایی که تا قبل از آن حتی فرزندان دختر خود را از تحصیلات عالی بازمی‌داشتند، اجازه دهند دختران به دانشگاه بروند و ادامه تحصیل دهند و حتی در نظام اداری به کار مشغول شوند. همین امر انفجاری از درخواست تحصیل و اشتغال را در میان زنان پدید آورد که در دوره پهلوی بدین صورت سابقه نداشت. این تأثیر جانبی بسیار دارای اهمیت است و زنان را وارد عرصه اجتماعی کرده است. و طبیعی است در دید بلندمدت تأثیرات جدی بعدی به دنبال خواهد داشت. بنابراین با این استدلال، من معتقدم انقلاب اسلامی را باید از انقلاب‌های بینابین در نظر گرفت. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

▶ حضور زنان در اجتماع باعث می‌شود بتوانند نیازهای خود را مدیریت کنند. در جوامعی دینی مثل جامعه ایران این امر ضرورتی مضاعف دارد.

▶ نخستین مطالبات جنبش زنان در اعتراض به ابعاد مردسالارانه مندرج در اعلامیه حقوق بشر در سال ۱۷۸۹ در فرانسه بود.

▶ تردیدی نیست که ایدئولوژی انقلاب اسلامی در درجه نخست زن را به‌عنوان تربیت‌کننده فرزندان می‌بیند و برای وی نقشی در درون خانواده قائل است.

▶ اگرچه هنوز تا رسیدن به وضع مطلوب راه در پیش است و هنوز برخی از کشورها راه طولانی‌تری در مقایسه با سایرین برای رسیدن به این وضعیت دارند، ولی این تغییرات خود موجب امیدواری است.

اگرچه جنبش زنان در ابتدای عصر مشروطه چنین فعالیت‌هایی را رقم زد و خوش درخشید، ولی دولت مستعجل بود و با ورود به دوره پهلوی، در دوره پهلوی اول شاهد محدودیت فعالیت این انجمن‌ها و سازمان‌ها، همانند سایر گروه‌ها و احزاب سیاسی هستیم

حذف زنان از توسعه ممکن نیست

سخن از نقش آفرینی چندوجهی زنان است



**فخرالسادات
محتشمی پور**

رئیس هیئت مدیره انجمن زنان
مدیر کارآفرین

چرا باید خواند:

آکارهای جهانی از

شکاف بالای جنسیتی

در ایران می گویند: اینکه

هنوز در ایران زنان

در سیاست، اقتصاد،

مدیریت و فرهنگ سهم

ناچیزی دارند. این مقاله

را بخوانید.

شکاف جنسیتی
در سلامت و بقا با
استفاده از دو مؤلفه
نسبت جنسی
تعداد دختران
نسبت به پسران
در بدو تولد و امید
زندگی سالم مردان
و زنان مورد بررسی
قرار گرفته است
که بر اساس این
گزارش ایران از نظر
رتبه کلی در رتبه
۹۸ و از نظر امید به
زندگی در رتبه ۱۰۷
قرار دارد

فزاینده زنان نه فقط در جوامع شهری بلکه در روستاهای سراسر کشور شده است. در اینجا بد نیست برای شناخت بیشتر از سهم زنان در توسعه نگاهی به شاخص های توسعه انسانی بر مبنای جنسیت بیندازیم. در حال حاضر برای مقایسه رشد و توسعه کشورها از شاخص های متفاوتی استفاده می شود که از جمله می توان به شاخص توسعه انسانی، شاخص نابرابری جنسیتی و شکاف جنسیتی اشاره کرد. شاخص توسعه انسانی یکی از جامع ترین ملاک ها برای سنجش نتیجه نهایی سیاست های اجتماعی دولت ها و ترکیبی از ملاک هایی چون امید به زندگی، دسترسی به دانش و آموزش، و البته سطح زندگی مناسب است. افزایش این شاخص بدان معناست که دولت موفق شده درآمدهای ملی را به درستی و در حوزه های مربوط به بهداشت عمومی، آموزش و پرورش و رفاه اجتماعی هزینه کند. در حال حاضر برای محاسبه این شاخص از روش جدیدی استفاده می شود که به آن «شاخص تعدیل شده با نابرابری» گفته می شود.

در حالی که شاخص های متعددی برای تعیین میزان توسعه یافتگی کشورها مورد بررسی قرار می گیرد، وزن ۴ شاخص آموزش، سلامت، مشارکت اقتصادی و مشارکت سیاسی به نسبت بقیه شاخص ها بیشتر است. در ایران علی رغم اینکه دو شاخص سلامت و آموزش به برابری کامل جنسیتی نزدیک بوده اما نرخ پایین مشارکت اقتصادی و مشارکت سیاسی زنان موجب افت شدید معدل ایران شده است.

گزارش شاخص جهانی کارآفرینی در سال ۲۰۱۶-۲۰۱۵ میلادی نیز حاکی از رشد ۱۲ درصدی و ارتقای ۷ رتبه ای ایران است. بر اساس این گزارش ایران در میان ۱۳۰ کشور مورد مطالعه رتبه ۹۴ و در میان ۱۵ کشور منطقه رتبه ۱۵ را دارد. ولی به نظر می رسد در افق پساتحریم می توان انتظار داشت کشور گام های موثری در مسیر تغییر این وضعیت بردارد. بر اساس این گزارش، آمریکا با کسب ۸۵ امتیاز در صدر کشورهای جهان و بنگلادش با امتیاز ۱۴/۴ در انتهای لیست قرار دارد. امتیاز ایران ۲۷/۷ است و در منطقه خاورمیانه امارات با امتیاز ۶۱/۱ و کسب رتبه ۲۲ در مقیاس جهانی در رأس کشورهای منطقه قرار دارد و ایران پس از لیبی، الجزایر، مراکش و مصر در رتبه آخر قرار گرفته است.

در این گزارش شاخص های کارآفرینی برای زنان نیز مورد بررسی قرار گرفته و ایران در میان ۷۷ کشور مورد مطالعه این گزارش با امتیاز ۲۰/۶ در رتبه ۷۳ قرار دارد. آمریکا با امتیاز ۸۹/۹ در رتبه اول و پاکستان با امتیاز ۱۵/۲ در رتبه آخر کارآفرینی زنان است. نقاط قوت کارآفرینی زنان در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا سطح بالای تحصیلات و فناوری های جدید است و نقاط ضعف آن عدم انگیزه کافی برای کارآفرینی، چالش رسیدن به مدیریت سطوح بالا و در اولویت فاینانس نبودن است. در مورد ایران شاخص آمادگی زنان برای کارآفرینی بیشترین امتیاز و دسترسی به اینترنت کمترین امتیاز را کسب کرده است.

بررسی وضعیت شاخص های ایران در گزارش سال ۲۰۱۵ نشان می دهد که ایران در شاخص کلی مشارکت اقتصادی زنان در رتبه ۱۴۱ و در زیرشاخص ها همچون مشارکت در بازار کار رتبه ۱۴۳ و در کسب

بررسی وضعیت شاخص نشان می دهد که ایران در شاخص کلی ۲۰۱۵ های ایران در گزارش سال ۱۴۳، و در زیرشاخص ها همچون مشارکت در بازار کار رتبه ۱۴۱ مشارکت اقتصادی زنان با رتبه در جمع کشورهایی با ۱۰۸ و کسب مشاغل تخصصی رتبه ۱۰۶ و در کسب منصب مدیریتی رتبه شکاف بالای جنسیتی در حوزه اقتصاد قرار دارد. این رتبه با توجه به نرخ بالای زنان تحصیل کرده قابل تأمل و بررسی است. بررسی دیگر شاخص های اقتصادی در این بخش نشان می دهد که در ایران درصد است به عبارت دیگر نرخ بیکاری زنان نزدیک به دو و ۶/۸ و مردان ۸/۱۹ نسبت بیکاری زنان نیم برابر مردان است.

گفت و گو پیرامون سهم زنان از توسعه پیش از آنکه نقش آنان در توسعه بررسی شود، ممکن نیست. چرا که در جوامع انسانی به طور طبیعی باید هر کس به میزان نقشی که در رشد و توسعه جامعه ایفا می کند در کنار منفعتی که دیگران می برند خود نیز منتفع شود. البته این در صورتی است که جامعه از تبعیض رنج نبرد و نقش آفرینی زنان فقط کام مردان را شیرین نکند و خود نیز بهرمانی متناسب تلاشی که کرده اند و زحمتی که کشیده اند بگیرند.

در ایران امروز به دلیل میزان رشد یافتگی زنان بر اثر راه یافتن به دانشگاه و دستیابی به تحصیلات عالی و در کنار آن اجتماعی شدن و نقش آفرینی های چندوجهی شان در عرصه خصوصی و عمومی نمی توان ایفای نقش آنان را در مسیر توسعه به ویژه توسعه پایدار نادیده گرفت.

سخن از نقش آفرینی چندوجهی زنان گفته شد و نمی توان از سختی های آن نگفت. در صورتی که خانواده به شیوه مشارکتی اداره نشود و همه بار بر روی دوش زن باشد و به عبارتی خانه برای زن محل کار اول یا دوم و برای مرد استراحت گاه باشد، نقش های هم زمان مادری، همسری، پرستاری و مربیگری در کنار امور جاری منزل و گاه امور مرتبط بیرون منزل آن گاه که با نقش های اجتماعی مقارن می شود می تواند به فرسودگی زودرس زن و عدم رضایت از زندگی منجر شود. در اینجا باز هم توپ در زمین زنان است که در نقش مربی باید درس زندگی به فرزندان بدهند و باشکستن کلیشه های جنسیتی آنان را برای زندگی مشارکتی آماده سازند خاصه در زمان بی توجهی رسانه ملی و دیگر دستگاه های مرتبط، به وظیفه و رسالت های اساسی شان در فرهنگ سازی برای آحاد جامعه.

علی رغم همه مشکلات فرهنگی و ساختاری، تغییر شرایط اجتماعی داخلی و بین المللی و همگام با آن غلبه اراده جمعی جامعه زنان، راه آنان را از عرصه خصوصی به سپهر عمومی گشوده و هر روز بیش از گذشته شاهد شکوفایی قابلیت ها و استعداد های این «نیمه عقب نگاه داشته شده جامعه ایرانی» و مشارکت همه جانبه آنان در روند توسعه هستیم. هر چند نمی توان از نقش مکانیسم های نهادین و دیگر عوامل بیرونی در بهبود وضعیت زنان و زمینه سازی برای پیشرفت آنان در عرصه های مختلف سخن نگفت اما بی تردید مهم ترین عامل رشد و توسعه اجتماعی زنان خودآگاهی آنان و افزایش خودباوری و تلاش برای کشف توان و استعدادهای ذاتی و بهره گیری از آموزش و کسب مهارت های لازم برای پرورش این استعدادهاست که منجر به مشارکت اقتصادی و سیاسی

کشور عربستان در سال ۲۰۱۱ با استفاده از سهمیه بندی جنسیتی در پارلمان ۲۰ درصد از کرسی‌های مجلس را به زنان اختصاص داد و با این ترتیب توانست قدم مهمی در مسیر کاهش شکاف جنسیتی در حوزه سیاست بردارد.

در ایران امروز به دلیل میزان رشد یافتگی زنان بر اثر راه یافتن به دانشگاه و دست یابی به تحصیلات عالی و در کنار آن اجتماعی شدن و نقش آفرینی‌های چندوجهی‌شان در عرصه خصوصی و عمومی نمی‌توان ایفای نقش آنان را در مسیر توسعه بویژه توسعه پایدار نادیده گرفت

کرد (طبیعی است که با اعلام سیاست‌های جدید دولت و اعطای حقوق بازداشته‌شده زنان به آنها، زودی شاهد رشد صعودی و کسب رتبه‌های بهتر این کشور باشیم).

ترکیه نیز از سال ۱۹۹۹ سیستم سهمیه‌بندی جنسیتی را به شیوه‌ای دیگر به اجرا درآورده است. به این ترتیب که حزب جمهوری خواه خلق ۳۱ درصد و حزب عدالت و توسعه ۴۰ درصد از سهمیه کاندیداهای خود را به زنان اختصاص داده‌اند و در حال حاضر ۱۴ درصد از نمایندگان پارلمان را زنان تشکیل می‌دهند. شاخص دیگر که اهمیت فراوانی در ارتقای وضعیت شکاف جنسیتی دارد مشارکت اقتصادی زنان است. درصد مشارکت اقتصادی به درصد افرادی گفته می‌شود که یا کار می‌کنند یا به دنبال کار می‌گردند، در مقایسه با کل جمعیت کشور که در سن کار قرار دارند. با توجه به این تعریف، آمارهای بانک جهانی (۲۰۱۵) درصد مشارکت اقتصادی زنان ایرانی را ۱۷ درصد نشان می‌دهد به این معنی که تنها ۱۷ درصد زنان ایرانی یا مشغول به کارند یا به طور جدی دنبال کار می‌گردند و ۸۳ درصد بقیه نه کار می‌کنند نه آمیدی به یافتن کار دارند. باید توجه داشت چالش آمار و داده‌ها از مهم‌ترین عوامل کاهش رتبه ایران در شاخص‌های بین‌المللی است که این خود متأثر از ضعف و تعلل در ارائه بموقع آمار و عدم تجمع و استاندارد شدن آن توسط مرکز آمار ایران است. اما با همین ملاحظه نیز شاهد وضعیت قابل قبولی برای زنان توانمند کشورمان نیستیم. به عبارت دیگر به همان میزان که شاهد نقش آفرینی این انسان‌های سخت‌کوش در عرصه‌های اقتصادی و اجتماعی هستیم بهره‌گیری آنان را مشاهده نمی‌کنیم. تو گویی به میزانی که این قهرمانان برای رسیدن به قله پیروزی تلاش می‌کنند و شتاب می‌ورزند، با همان سرعت هدف از آنان دور می‌شود! و این دور باطلی است که علی‌رغم آن موفقیت‌های زیادی برای زنان به ویژه در بخش خصوصی حاصل آمده است.

نتیجه آنکه اگر موانع از پیش پای این دوندگان پرتوان برداشته شود زودتر و بهتر شاهد مقصود را در بر خواهند گرفت و دریغ و عجا که سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران و برنامه‌ریزان پرورش یافته در فرهنگ پدرسالار هنوز از اهمیت نقش و سهم نیمی از جمعیت برای رسیدن به توسعه پایدار غافل‌اند که پاسخ به مطالبات عمومی را یا به سکوت می‌گذرانند یا به شعاری که عمل از آن بر نمی‌آید. ■

■ کلیه آمارهای استفاده‌شده در این مقاله برگرفته از مقاله «تحلیل وضعیت شاخص‌های جنسیتی در ایران» است که در بهمن‌ماه سال ۱۳۹۵ توسط معاونت امور زنان و خانواده ریاست جمهوری تهیه شده است.

نکته‌هایی که باید بدانید

- مهم‌ترین عامل رشد و توسعه اجتماعی زنان خودآگاهی آنان و افزایش خودباوری و تلاش برای کشف توان و استعدادهای ذاتی و بهره‌گیری از آموزش و کسب مهارت‌های لازم برای پرورش این استعدادهاست که منجر به مشارکت اقتصادی و سیاسی فزاینده زنان نه فقط در جوامع شهری بلکه در روستاهای سراسر کشور شده است.
- بررسی وضعیت شاخص‌های ایران در گزارش سال ۲۰۱۵ نشان می‌دهد که ایران در شاخص کلی مشارکت اقتصادی زنان با رتبه ۱۴۱ و در زیر شاخص‌ها همچون مشارکت در بازار کار رتبه ۱۴۳ و در کسب مناصب مدیریتی رتبه ۱۰۶ و در کسب مشاغل تخصصی رتبه ۱۰۸ و در جمع کشورهای با شکاف بالای جنسیتی در حوزه اقتصاد قرار دارد.

مناصب مدیریتی رتبه ۱۰۶ و در کسب مشاغل تخصصی در رتبه ۱۰۸ و در جمع کشورهای با شکاف بالای جنسیتی در حوزه اقتصاد قرار دارد. این رتبه با توجه به نرخ بالای زنان تحصیل کرده قابل تأمل و بررسی است. بررسی دیگر شاخص‌های اقتصادی در این بخش نشان می‌دهد که در ایران نسبت بیکاری زنان ۱۹/۸ و مردان ۸/۶ درصد است. به عبارت دیگر نرخ بیکاری زنان نزدیک به دو و نیم برابر مردان است.

شکاف جنسیتی در دستیابی زنان و مردان به آموزش از طریق ۴ مؤلفه نرخ باسوادی زنان به مردان، نرخ زنان به مردان در ثبت‌نام آموزش ابتدایی، آموزش متوسطه و آموزش عالی محاسبه می‌شود. بر اساس گزارش سال ۲۰۱۶ ایران از نظر شاخص آموزش در رتبه ۹۴ و از نظر نرخ باسوادی در رتبه ۱۰۹ قرار دارد و در شاخص تحصیلات ابتدایی و متوسطه جهش معناداری داشته و به رتبه یک دست یافته است. بر اساس این گزارش ایران موفق شده در تحصیلات ابتدایی و متوسطه به برابری جنسیتی دست یابد. همچنین ایران از نظر دانشگاهی رتبه ۱۰۱ را کسب کرده و در مجموع شاخص‌های آموزشی بهترین وضعیت مربوط به تحصیلات ابتدایی و متوسطه است.

شکاف جنسیتی در سلامت و بقا با استفاده از دو مؤلفه نسبت جنسی تعداد دختران نسبت به پسران در بدو تولد و امید زندگی سالم مردان و زنان مورد بررسی قرار گرفته است که بر اساس این گزارش ایران از نظر رتبه کلی در رتبه ۹۸ و از نظر امید به زندگی در رتبه ۱۰۷ قرار دارد.

شاخص توانمندسازی سیاسی به شکاف جنسیتی در بالاترین سطوح تصمیم‌گیری سیاسی و از طریق بررسی نسبت زنان به مردان در مؤلفه‌های موقعیت وزارتی، جایگاه پارلمانی و سنوات در اختیار داشتن مهم‌ترین مقام اجرایی (رئیس‌جمهور، نخست‌وزیر و ریاست دولت) در پنجاه سال گذشته، نشان می‌دهد ایران رتبه کلی ۱۳۶ را کسب کرده و در شاخص‌هایی همچون زنان در پارلمان رتبه ۱۳۳، در مناصب وزارتی رتبه ۱۱۲ و در مناصب مهم اجرایی رتبه ۶۸ را کسب کرده است.

بررسی شاخص‌های مربوط به توسعه انسانی و شکاف جنسیتی نشان می‌دهد طی یک دهه گذشته ایران در برنامه‌های زیرساختی و بنیادین خود همچون آموزش، بهداشت، و مشارکت اقتصادی و سیاسی ضمن حفظ شرایط موجود تغییری در موقعیت خود ایجاد نکرده است. این در حالی است که اکثر کشورهای همسایه که در دهه گذشته در رتبه‌های پایین‌تری نسبت به ایران قرار داشتند، تغییر موقعیت داده و فاصله معناداری با ایران پیدا کرده‌اند. در حالی که آموزش و بهداشت دو زیرساخت مهم توسعه‌ای در کشورها تلقی می‌شوند و ایران طی دو دهه گذشته سرمایه‌گذاری زیادی در این زمینه انجام داده این سؤال همچنان مطرح است که چرا این شاخص‌ها از نظر کیفی مورد توجه سیاست‌گذاران قرار نگرفته و به حفظ وضع موجود بسنده شده است. بررسی وضعیت ایران در دو شاخص دیگر همچون سیاست و اقتصاد نشان داد که بیشترین شکاف جنسیتی در این دو شاخص متمرکز شده است و یکی از مهم‌ترین دلایل عدم توفیق ایران در کسب رتبه‌های بالاتر، پایین بودن میزان مشارکت اقتصادی (۱۲/۸ درصد) و مشارکت سیاسی (۳/۱ درصد) است. این در حالی است که دو کشور عربستان و ترکیه با استفاده از راهبردهای مختلف، این دو شاخص اثرگذار را رشد داده‌اند. عربستان در سال ۲۰۱۱ با استفاده از سهمیه‌بندی جنسیتی در پارلمان ۲۰ درصد از کرسی‌های مجلس را به زنان اختصاص داد و با این ترتیب توانست قدم مهمی در مسیر کاهش شکاف جنسیتی در حوزه سیاست بردارد. علاوه بر این در سال ۲۰۱۵ نیز قانونی برای شرکت زنان در انتخابات شهرداری‌ها تصویب و به این ترتیب مشارکت زنان را در سطوح محله‌ای نیز تسهیل

[نگاه کارشناس حوزه زنان]

زنان بازوی دیگر توسعه‌اند

نسبت زنان با توسعه متوازن چیست؟



شیرین احمدنیا

دانشیار دانشکده علوم اجتماعی
دانشگاه علامه طباطبائی
عضو هیئت مدیره انجمن
جامعه‌شناسی ایران

چرا باید خواند:

نقش زنان در توسعه
چقدر است؟ زنان در
دوران گذر از سنت به
مدرنیته، چگونه نقش
مادری و اجتماعی خود
را باید انجام دهند؟ در
این مقاله فعالیت زنان
در دو حوزه بررسی
می‌شود: زنان و توسعه،
زن و خانواده. این مقاله
را بخوانید.

در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، از دهه ۵۰ میلادی «طرح توسعه» (development project) براساس تئوری‌های اقتصادی نئوکلاسیک در دستور کار کشورها قرار گرفت تا با طرح‌ریزی برنامه‌های کمک‌رسانی به کاهش فاصله و شکاف میان ملل صنعتی و غیرصنعتی - یا آنچه بعدتر اصطلاحاً باب شد - کشورهای توسعه‌یافته و کمتر توسعه‌یافته اقدام شود. میحث «زنان در توسعه» (women in development) یکی از رویکردهای موجود در طرح‌های توسعه بوده است که از اواخر دهه ۶۰ به بعد در جهت لحاظ کردن مسائل زنان در طرح‌های عمرانی در کشورها مطرح شد.

موقعیت فرودست زنان با توجه به عدم حضور آنان در بازار کار و دسترسی و نظارت محدود ایشان به منابع در آن سال‌ها، مورد تأمل و شناسایی واقع شد و در نتیجه، برنامه‌های مبتنی بر رویکرد زنان در توسعه طراحی شد تا نیازهای عملی زنان - به عنوان مثال، ضرورت اشتغال زنان یا دستیابی‌شان به فرصت‌های درآمدزایی، یا بهبود دسترسی‌شان به آموزش - مورد توجه قرار گیرد. بدین ترتیب، مشارکت ناکافی زنان به عنوان «مشکلی» در فرآیند نیل به توسعه مثبت و ثمربخش تشخیص داده شد که از سوی سیاست‌گذاران توسعه مورد غفلت واقع شده بود. در نتیجه، مقرر شد که اقدامات جهانی برای توسعه، ملازم با ارتقای شرایط و جایگاه زنان باشد تا نقش مؤثر ایشان در جهت نیل به اهداف کلی توسعه بتواند محقق شود. در سال‌های دهه ۸۰، با توجه به عدم موفقیت سیاست زنان در توسعه برای ایجاد تغییر در شرایط زندگی زنان و تأثیرگذاری‌اش بر فرآیند توسعه، رویکرد نظری جدیدی تحت عنوان «جنسیت و توسعه» (gender and development) مطرح شد. کاربرد مفهوم جنسیت، حکایت از این داشت که

تأکید صرف بر زنان کافی نبوده و بهبود امور، مستلزم توجه به هر دو جنس و مناسبات فرهنگی ایشان بوده است. این رویکرد، متمرکز بر تفاوت‌های میان زنان و مردان ناشی از ملاحظات اجتماعی و سیاست‌های فرهنگی بوده است و با نقد نقش‌ها و مناسبات جنسیتی موجود تأکید بر این داشت که این مناسبات سنتی، به صورتی نظام‌مند زنان را در مراتب پایین و فرودست قرار می‌دهد و در نتیجه، بر این باور است که برای نیل به اهداف توسعه، نقش‌ها و مناسبات جنسیتی موجود می‌بایستی به چالش کشیده شوند. پس مسئله اصلی، عدم تعادل قوا میان زنان و مردان در قالب تقسیم کار جنسیتی و نقش‌های جنسیتی تشخیص داده شد. صاحب‌نظران این دیدگاه، بر ضرورت گذار از درک محدودنگر نسبت به توسعه در قالب رشد اقتصادی، به توسعه با مفهومی کل‌نگرتر و با محوریت انسان و ملاحظات اجتماعی تأکید داشته‌اند. طرح‌های معطوف به جنسیت و توسعه، فراگیرتر هستند و به علایق و منافع جنسیتی استراتژیک زنان با حذف اشکال نهادینه‌شده تبعیض مانند حق زنان بر اراضی یا حق زنان برای زندگی عاری از خشونت نظر دارند. در سال‌های دهه ۹۰، شاهد ارتقای حقوق زنان به واسطه فعالیت سازمان‌های غیردولتی و نهادهای ملل متحد بر مبنای یک رویکرد حق - مبنای توسعه (a rights-based approach to development) بوده‌ایم. یک چنین ارتقای شرایط حقوقی، مبنای قانونی و مشروعیت در خواست‌های زنان را رسمیت می‌بخشد. از جمله موفقیت‌های چشم‌گیر جنبش‌های زنان، احتمالاً در حیطه پایه‌ریزی حقوق بهداشت باروری و جنسی زنان حاصل شده است. طی این تحولات، حقوق زنان برای زندگی میرا از خشونت به رسمیت شناخته شد و تغییری هم در

درک معنای توسعه، از توسعه صرفاً اقتصادی به معنای وسیع‌تری که توسعه فراگیر اجتماعی را نیز در بر می‌گرفت حاصل شد. هرچند رشد اقتصادی همچنان پیش‌برنده اصلی تلقی می‌شود.

طی دهه‌های اخیر، رویکرد جنسیت و توسعه، درون مفهوم «جریان‌سازی جنسیت» (gender mainstreaming) نهادینه‌شده است. جریان‌سازی جنسیت، به معنای تضمین این امر است که چشم‌انداز جنسیتی در همه فعالیت‌ها، مشتمل بر برنامه‌ریزی، کاربست، و نظارت بر کلیه برنامه‌ها، طرح‌ها، و قوانین جاری باشد. هدف تأمین و ایجاد ظرفیت بوده که جنسیت را در قلب فرآیند توسعه قرار دهد. هرچند می‌دانیم همچنان در بسیاری کشورها، حقوق زنان مورد غفلت واقع‌شده، و خشونت علیه زنان جریان دارد و همچنان زنان از مشارکت کامل یا برابر در حیات سیاسی و اقتصادی محرومند. خواسته جریان‌سازی جنسیت هنوز راهی طولانی در پیش دارد برای اولویت‌بخشی و انسجام زنان در امر توسعه. پژوهش‌هایی که توسط نهادهای بین‌المللی به انجام رسیده حکایت از این دارد که کشورهایی که تبعیض‌های جنسیتی اعمال می‌کنند نسبت به کشورهایی که تبعیض جنسیتی کمتری دارند، رشد اقتصادی با شتاب کمتر و فقر بیشتری دارند و دستوردهای اقتصادی‌شان محدودتر و ناکارآمدتر است. مطالعات نشان داده در حالی که جنسیت به رشد اقتصادی کمک می‌کند، الزاماً رشد اقتصادی منجر به برابری جنسیتی بیشتر نمی‌شود. پیشبرد برابری جنسیتی مستلزم تقویت ابعاد مختلف استقلال زنان، اختیار عمل و استقلال اقتصادی و سیاسی ایشان، شهروندی کامل، و آزادی ایشان از اشکال مختلف خشونت، و دستیابی ایشان به اختیار عمل در زمینه بهداشت باروری‌شان است. سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، سلامت و آموزش زنان و دختران، قدم اساسی و کلیدی به پیش تلقی می‌شود، همچنان که اهداف توسعه هزاره MDGs نیز در این زمینه گواهاست. منطق این امر، این است که زنان سالم و آموزش‌دیده، امکان بیشتری دارند برای اینکه درگیر در فعالیت‌های تولیدی شوند، اشتغال در بخش رسمی بازار پیدا کنند، و درآمدهای بیشتری کسب کنند. زنان تحصیل‌کرده احتمال بیشتری دارد که در آموزش فرزندان خود سرمایه‌گذاری کنند، و درعین حال، تعداد فرزندان‌شان را کنترل کنند. بنابراین، سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، دستوردهای کوتاه‌مدت، بلندمدت و بین - نسلی بیشتری به بار می‌آورد، و تأثیرات مثبت هم شامل دستوردهای اقدامات تولیدی می‌شود، و هم بر محدود کردن رشد ناپایدار جمعیت مؤثر واقع می‌شود. در مواردی باورهای مذهبی یا محدودیت‌های فرهنگی هم بر مشارکت فعال زنان در توسعه تأثیرگذار است. در نتیجه، زنان همچنان در تحرک اجتماعی صعودی، از محرومیت بیشتری در رنج‌اند. در برخی از فرهنگ‌ها، زنان تنها زمانی می‌توانند خانه را ترک کنند که به همراه مردان خانواده باشند که در عمل امکان فعالیت اقتصادی را شدیداً محدود می‌کند و زنانی که قادر به ترک خانه باشند، در معرض سوء رفتارهای جنسی، جسمانی و کلامی یا برچسب‌زنی‌های منفی قرار می‌گیرند. در ایران، بنا به دلایل مختلف فرهنگی، اجتماعی، حقوقی و سیاسی، همچنان مشارکت زنان در توسعه نسبت‌های پایینی حتی در مقایسه با کشورهای منطقه خاورمیانه دارد. این در حالی است که روند رشد حضور زنان در عرصه تحصیلات متوسطه و تکمیلی چشم‌گیر است، و باین حال، زنان در ورود و حضور فعال در بازار کار اقتصادی با موانع عدیدهای روبه‌رویند. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

■ میحث «زنان در توسعه» یکی از رویکردهای موجود در طرح‌های توسعه بوده است که از اواخر دهه ۶۰ میلادی به بعد در جهت لحاظ کردن مسائل زنان در طرح‌های عمرانی در کشورها مطرح شد.

■ تا سال‌ها مشارکت ناکافی زنان «مشکلی» در فرآیند نیل به توسعه مثبت و ثمربخش تشخیص داده می‌شد که از سوی سیاست‌گذاران توسعه مورد غفلت واقع‌شده بود.

توجه به جایگاه زنان در فرایند توسعه علیرغم اینکه از سوی ارکان مختلف جامعه مورد مطالبه قرار دارد، بطوریکه در فرایند انتخابات اخیر و تشکیل کابینه دوازدهم شاهد بروز آن بودیم، هنوز به عنوان یک دغدغه جدی توسط مسئولان در قوای مختلف موردپذیرش قرار نگرفته است.

[نگاه فعال اقتصادی]

بی توجهی به زنان، غفلت از توسعه

نسبت زنان و توسعه اقتصادی چیست؟



یلدا راهدار

عضو هیئت نمایندگان
اتاق ایران

چرا باید خواند:

کشورهای توسعه یافته

چگونه از ظرفیت های

زنان برای توسعه بهره

می گیرند و چرا در

ایران به این ظرفیت ها

بی توجهی می شود؟

پاسخ سوال خود را در

این مقاله بخوانید.

توسعه امری فراگیر در جامعه است و نمی توان آن را در یک بخش خاص محدود کرد. به بیان دیگر توسعه، حد، مرز و سقف مشخصی ندارد بلکه برخلاف رشد اقتصادی که کاملاً کمی است، به دلیل وابستگی آن به انسان، پدیده ای کیفی محسوب می شود که هیچ محدودیتی را نمی پذیرد. یکی از شاخص های اصلی توسعه یافتگی در جهان امروز بر اساس حضور فعال زنان در عرصه های اجتماعی محاسبه می شود. به این معنی که هرچه حضور فعال زنان در عرصه های اجتماعی، فرهنگی و سیاسی بیشتر باشد، جامعه توسعه یافته تر است. در جوامع توسعه نیافته، زنان اکثراً در خارج از خانه شاغل نیستند و به این ترتیب نیروی انسانی در این کشورها به نصف کاهش یافته است. از سوی دیگر کشور ایران هیچ تعهدی با بار معنایی «تعهد» در سطح بین الملل ندارد اما یکی از مواردی که معمولاً سایر دولت ها به آن متعهد هستند، ارتقای مشارکت های زنان در سطح داخلی و ارتقای شاخص های کشورهای خود در سطوح بین الملل است. بنابراین سؤال اینجاست که کشورهای توسعه یافته چگونه از ظرفیت های زنان برای توسعه بهره می گیرند و چرا در ایران به این ظرفیت ها بی توجهی می شود؟

امروزه زنان در ادبیات توسعه جایگاه مهمی یافته اند، به این معنا که بخش عمده ای از توسعه معطوف به زنان شده است، یعنی آنها می بایست در توسعه نقش داشته باشند. سازمان ملل متحد نیز در جلسات، گردهمایی ها، سیاست گذاری ها و به طور کلی اعلامیه های مختلف خود به این مهم مکرراً پرداخته است. در جوامع صنعتی با برابری زن و مرد و همچنین قدرت دادن به زنان در امور اجتماعی و اقتصادی، توسعه جامعه را تسریع و تقویت می کنند. چنین جریانی توسط کشورها و جوامع صنعتی به اندازه کافی تجربه شده است. قدرت دادن به زنان و برداشتن موانع از سر راه آنها، باعث بهبود وضعیت سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و بهداشتی آنها در جامعه می شود. به علاوه، این جریان خود زمینه ساز توسعه پایدار شناخته شده است. مشارکت و همکاری کامل زنان و مردان، پیش نیاز تولید و زادوولد در قالب مناسب آن است. این جریان، یعنی مشارکت عادلانه زنان و مردان در فعالیت های اقتصادی، اجتماعی، حفظ و نگهداری و پرورش اطفال، همچنین پرداختن به امور مربوط به خانه داری را نیز شامل می شود. این بدان معناست که وارد کردن زنان به جامعه نمی بایست به مسائل مربوط به مادری آنان لطمه ای وارد آورد.

به هر تقدیر جامعه ای که می خواهد به سوی توسعه حرکت کند اگر صرفاً به عوامل مادی توجه داشته باشد و تعالی انسان ها و کاهش نابرابری ها را در نظر نگیرد، به موفقیت دست نخواهد یافت. به عبارت دیگر سواد، تندرستی، تغذیه صحیح و تأمین مسکن در جامعه جزو نیازهای اساسی زن و مرد، دختر و پسر است. اگر در جامعه ای ضریب باسوادی، تندرستی، شاخص های تغذیه و تأمین مسکن، ایجاد اشتغال و درآمد، بالا رود اما توزیع آن بین زن و مرد متعادل نباشد، آن جامعه توسعه نیافته است. به همین جهت مسئولان متوجه شدند که زنان نقش بسزایی در فرآیند توسعه دارند. توجه به نقش زنان در فرآیند توسعه از اوایل دهه ۷۰ میلادی ناشی از دو واقعیت مهم عدم تحقق کلی نظریات توسعه در بهبود کشورهای جهان سوم و موقعیت نامطلوب اجتماعی، اقتصادی زنان در این کشورها بود. نتیجه آنکه با وجود طرح رهیافت های مختلف برابری زنان و مردان به نظریه رفاهی مساوات و فقرزدایی،

نظریه کارایی و نظریه توانمندسازی زنان توجه جدی شد. رسیدن به معیار توانمندسازی زنان در چارچوب تحلیل جنسیتی نیاز به یک حرکت همه جانبه دارد که شامل اصلاحات فرهنگی، اجتماعی، ساختار حقوقی و تغییر تدریجی باورها و ارزش ها و همچنین برنامه ریزی از پایین به بالا می شود. به همین جهت امروزه دنیا با این واقعیت مواجه شده که زنان دیگر نمی توانند عوامل نامرئی در فرآیند توسعه به حساب آیند. نقش آفرینی و توانمندی های زنان در میزان موفقیت دولت های در حال توسعه در زمینه کنترل رشد جمعیت، بیکاری و پراکندگی درآمد فردی و حفظ محیط زیست، سیاست گذاران کلان دولتی را وامی دارد تا زنان را از حصار نامرئی درآورند؛ زنان علاوه بر وظایف شخصی و خانوادگی قادرند در حرکت های اجتماعی نقش مهمی ایفا کنند که یکی از جنبه های مهم آن مشارکت در برنامه های توسعه و محیط زیست است.

در عرصه جهانی نیز تلاش های فراوانی برای افزایش مشارکت زنان در عرصه های مختلف اجتماعی صورت گرفته است. یکی از این تلاش ها تشکیل کنوانسیون رفع تبعیض علیه زنان است. کنوانسیون محو کلیه اشکال تبعیض علیه زنان در تاریخ ۲۷ آذر ۱۳۵۸ (۱۸ دسامبر ۱۹۷۹) توسط مجمع عمومی سازمان ملل متحد تصویب و برای امضاء، تصویب و الحاق کشورها مفتوح شد. این کنوانسیون بر اساس بند ۱ ماده ۲۷ در تاریخ ۱۲ شهریور ۱۳۶۰ (سوم سپتامبر ۱۹۸۱)، لازم الاجرا شد. این کنوانسیون با این اعتقاد نوشته شده بود که توسعه تمام و کمال یک کشور، رفاه جهانی و برقراری صلح مستلزم شرکت یکپارچه زنان در تمام زمینه ها در شرایط مساوی با مردان است. اکنون تنها شش کشور ایران، سومالی، سودان، نائورو، پالائو و تونگا به این کنوانسیون ملحق نشده اند. علت اصلی عدم عضویت ایران در این کنوانسیون، مغایرت برخی از ماده های آن با برخی از قوانین داخلی کشور است.

به نظر می رسد توجه به جایگاه زنان در فرآیند توسعه علی رغم اینکه از سوی ارکان مختلف جامعه مورد مطالبه قرار دارد (به طوری که در فرآیند انتخابات اخیر و تشکیل کابینه دوازدهم شاهد بروز آن بودیم)، هنوز به عنوان یک دغدغه جدی توسط مسئولان در قوای مختلف موردپذیرش قرار نگرفته است. اما در صورتی که عزم مسئولان برای ایجاد تحول در کیفیت و کمیت مشارکت زنان در توسعه کشور جزم شود، شاید مناسب ترین پیشنهاد در نخستین گام، تشکیل وزارت امور زنان و خانواده باشد. وزارتخانه ای که در سطح بالای مدیریتی، علاوه بر بهره گیری از توان زنان در سطوح مختلف وزارت تا بدنه کارشناسی، مسئولیت تهیه راهبردهای اجرایی به منظور تنظیم قوانین و مقررات تازه با هدف افزایش مشارکت زنان و خانواده ها در توسعه همه جانبه کشور را به عهده بگیرد. بدون شک ایجاد چنین نهادی علاوه بر پاسخ گویی به مطالبات مردم، گامی بلند به سوی پذیرش بیشتر نقش زنان در سطوح مختلف جامعه خواهد بود. ■

نکته هایی که باید بدانید

- ▶ **توسعه، حد، مرز و سقف مشخصی ندارد** بلکه برخلاف رشد اقتصادی که کاملاً کمی است، به دلیل وابستگی آن به انسان، پدیده ای کیفی محسوب می شود که هیچ محدودیتی را نمی پذیرد.
- ▶ **در عرصه جهانی نیز تلاش های فراوانی برای افزایش مشارکت زنان در عرصه های مختلف اجتماعی صورت گرفته است.** یکی از این تلاش ها تشکیل کنوانسیون رفع تبعیض علیه زنان است.
- ▶ **قدرت دادن به زنان و برداشتن موانع از سر راه آن ها، باعث بهبود وضعیت سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و بهداشتی آن ها در جامعه می شود.**

[نگاه اقتصاددان]

به عقب برنگردیم

در دوسویه جدال سنت و مدرنیته



زهرافشاری

استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا

چرا باید خواند:

برای توسعه متوازن باید

از تمام نیروهای انسانی

بهره گرفت؛ اما برخی

نقش سنتی زنان را در

مقابل نقش مدرن آنها

می بینند؛ داستان این

دوگانه انگاری را در اینجا

بخوانید.

زنان نیمی از جمعیت جامعه ایران هستند؛ مسلماً نادیده گرفتن این نیمه در هر زمینه‌ای به این منجر می‌شود که از توان بالقوه یک جامعه استفاده کافی نبریم. باید از نیروی بالقوه انسانی، نیروی زنان و مردان در فرآیند توسعه متوازن بهره ببریم. این یادداشت را با چند پرسش به پیش می‌بریم: چگونه می‌توان گفت که مشارکت زنان در فرآیند توسعه متوازن کارا است یا نه؟ آیا این وضعیت در حد بهینه است یا نه؟ در طول تاریخ، زنان همواره در مشارکت توسعه جوامع نقش فعالی داشته‌اند. این از داخل اقتصاد خانواده، تولید خانگی در سطح خرد شروع می‌شد تا به تربیت نیروی انسانی برای آینده جامعه می‌رسید. این نقش بسیار با اهمیت بود. اما در دوره جدید زنان در کنار نقش سنتی خود به نقش دیگری هم می‌پردازند. امروزه سبک زندگی و سبک اشتغال متفاوت شده است. اگرچه عده‌ای می‌خواهند زنان در همان نقش سنتی خود باقی بمانند، ولی این نقش آفرینی مدرن هیچ منافاتی با نقش اصلی زنان ندارد. پیشرفت دانش و فنون در دوره جدید باعث شده که کار زنان در خانه یا تولید خانگی به خارج از فضای خانه منتقل شده است. پیشرفت تکنولوژی از سویی سبب شده که مسئولیت زنان در خانه کمتر شود و از سویی به لحاظ سطح دسترسی به تحصیلات و دانش، زنان با مهارت بالاتری آشنا شده‌اند؛ همچنین با توجه به سیاست کنترل جمعیتی و کاهش تعداد فرزندان، خانواده‌ها هسته‌ای و محدود شده است. زنان امروز ما نسبت به مشارکت فعال گذشته در دوره مدرن به عقب رانده شده‌اند؛ شاید مشارکت زنان در گذشته بیشتر از امروز ایران بوده است.

درواقع الان هیچ کشوری نمی‌تواند به مسیر توسعه متوازن برسد، مگر اینکه از همه نیروهای بالقوه خود بهره بگیرد. دنیا از زمان جنگ جهانی دوم این شیوه را شروع کرده است. زنان در گذشته از ساعت بیشتری در تولید و اقتصاد بهره می‌گرفتند، ولی با تغییر سبک زندگی، بخش زیادی از سرمایه زنان بدون استفاده مانده است. از طرفی واقعا آمار بیکاری در میان زنان بسیار بالاست. الان نرخ مشارکت زنان در حوزه‌های متعدد خیلی پایین‌تر از سطح دانش و تحصیلات آنهاست. زنان در مشارکت اقتصادی، سهم کمتری دارند و این نسبت در حوزه مدیریت بالا به گفته آمارهای رسمی حدود ۶ درصد است. این مشارکت پایین به بهانه‌های مختلف توجیه می‌شود. زن ایرانی مدرن، همچون زنان بسیاری جوامع دیگر در دنیای حاضر، دائم و هم‌زمان در چند جبهه که خودش، آگاهانه، در مقابل خویش گشوده است در تلاش بی‌وقفه و شاید بتوان گفت مبارزهای خستگی‌ناپذیر با موانع پیش رویش است. در تلاش برای اینکه از قالب‌ها، یا کلیشه‌های تحمیلی برای ایفای نقش در عرصه‌های خصوصی و عمومی فراتر رود. در این مسیر، ابتدا باید خودش به این باور رسیده باشد که انتظار از او خیلی بیش از انتظاری است که از مادرش و مادر بزرگش می‌رفته است. غایت زنان نسل‌های قبل غالباً این بود که نقش‌های همسری و مادری خود را به خوبی ایفا کنند، اما زنان امروز می‌دانند که گذشته از ایفای نقش‌های سنتی خود، همچنین می‌توانند افق‌های جدیدی را بگشایند، مسیرهای جدیدی را بیمایند، و آرزوهای جدیدی را که خودشان برای خودشان ترسیم می‌کنند، علی‌رغم انواع موانع فرهنگی و حقوقی و سیاسی دنبال و محقق کنند.

واقعیت این است که در شرایطی که زنان به باور درونی برای توسعه جایگاه اقتصادی، اجتماعی خود نایل می‌شوند، به هنجارشکنی در یک جامعه سنتی اقدام می‌کنند و در تلاش‌اند تا سدهای

مقابلشان را بشکنند. باید اجازه دهند این کلیشه‌ها شکسته شود؛ زنان باید در عرصه عمومی ظاهر شوند. اگرچه هنوز این‌گونه است که اگر زنان در عرصه عمومی نیز ظاهر بشوند، عمدتاً به فعالیت‌هایی می‌توانند بپردازند که همان خدمات مرسوم و مألوف زنان را این‌بار در فضای عمومی تداوم می‌بخشند نظیر معلمی، پرستاری، امور خیریه و نظایر آن. می‌دانیم که زنان امروز، برای اینکه با این نگاه‌های محدودکننده تحقق موجودیت انسانی‌شان مواجهه و مقابله‌ای داشته باشند، در اولین قدم، متوسل به مهم‌ترین ابزار در دست‌رسان، یعنی آموزش و ادامه تحصیلاتشان شده‌اند که آمارها حکایت از این دارد که این عرصه‌ها را به خوبی گشوده‌اند، هرچند هنوز نسبت متعادل را میان دستاوردهای عرصه تحصیلی‌شان و حضور فعالشان در بازار رسمی اشتغال ایران شاهد نیستیم و موانع فرهنگی و قانونی همچنان در کارند تا حضورشان در رده‌های پایین شغلی، در نقش‌های شغلی به اصطلاح «زنان» و در نقش‌های خدماتی متمرکز بماند. زنانی هم که از عرصه خصوصی خانه و خانواده فراتر عمل می‌کنند و به فعالیت شغلی می‌پردازند، عملاً با دو کارفرما درون خانه و بیرون خانه مواجه‌اند که از ایشان خدمت‌رسانی را در عالی‌ترین شکل آن می‌طلبند بدون اینکه از فشار مضاعفی که زنان متحمل می‌شوند آگاه باشند یا بدان توجهی داشته باشند. مضاف بر اینکه معمولاً زنان از امنیت شغلی نیز برخوردار نیستند و نیروی کار موقت، یا پاره‌وقت و فاقد بیمه و مزایای شغلی را شکل می‌دهند. سقف شیشه‌ای برای مانع شدن از رشد زنان در سلسله‌مراتب پیشرفت شغلی و نيل ایشان به مسئولیت‌های اجرایی و مدیریتی نیز همچنان محکم برجا و برقرار است.

در تحولات اخیر در صحنه سیاست ایران نیز همچنان زنان توانمند این سرزمین با درهای بسته روبه‌رو شدند و همه را با این شگفتی روبه‌رو کردند. برخی، با نگاه تنگ‌نظرانه، سخن از ناتوانمندی زنان ایرانی در سطوح وزارت می‌رانند. یا اینکه می‌گویند زنان از تجربیات مدیریتی کمتری در ایران برخوردارند به دلیل اینکه عرصه تجربه‌اندوزی مشابه آنچه برای مردان میسر است، برایشان فراهم نشده است. راه چاره این نیست که زنان را همچنان از عرصه‌های تجربه‌اندوزی محروم بدارند، بلکه ضرورت دارد همان عرصه آزمون و خطا را که مردان همواره از آن بهره‌مندند برایشان تأمین کرد و فرصتی فراهم آورد تا شاید همان ویژگی‌های زنان، این بار در کسوت مسئولیت‌پذیری‌شان در قبال جامعه و نه فقط خانواده، به بوته آزمایش گذاشته شود تا خلاقیت‌ها و اندیشه‌ورزی و نوآوری‌های حاصله زمینه حضور و شکوفایی بیابد. زنان، برای نقش‌های سنتی خویش ارج‌و قرب قابل‌اند، اما همان‌گونه که مردان خود را محدود به ایفای نقش فرزندپروری نمی‌شناسند، بلکه از استعدادهای خود در عرصه‌های متفاوت و متنوعی بهره‌برداری می‌کنند، زنان نیز به‌عنوان تشکیل‌دهنده نیمی از جمعیت و گروه‌های فعال اقتصادی چشم‌امید به تدبیر دولتمردان امروز ایران دارند که جامعه، اقتصاد، سیاست و فرهنگ این کشور را از حضور فعال و ثمربخش نیمی از نیروی انسانی مولد توسعه محروم نکنند. تنها در شرایط تسهیل و جلب مشارکت بهترین استعدادهای زن و مرد در این کشور، شایسته‌سالاری می‌تواند محقق شود. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ زنان در گذشته از ساعت بیشتری در تولید و اقتصاد بهره می‌گرفتند، ولی با تغییر سبک زندگی، بخش زیادی از سرمایه زنان بدون استفاده مانده است.
- ▶ زنان امروز ما نسبت به مشارکت فعال گذشته در دوره مدرن به عقب رانده شده‌اند؛ شاید مشارکت زنان در گذشته بیشتر از امروز ایران بوده است.
- ▶ زنان به‌عنوان تشکیل‌دهنده نیمی از جمعیت و گروه‌های فعال اقتصادی چشم‌امید به تدبیر دارند که جامعه، اقتصاد، سیاست و فرهنگ این کشور را از حضور فعال و ثمربخش نیمی از نیروی انسانی مولد توسعه محروم نکنند.

..... آینده ما

نفت در دوران جدید

صنعت نفت ایران در نیمه دوم دهه ۹۰ ماموریت تازه‌ای بر عهده گرفته است

«صنعت نفت به ۲۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز دارد.» این جمله به کلیدواژه وزیر نفت و رئیس‌جمهور دولت دوازدهم در مورد بزرگ‌ترین صنعت ایران بدل شده است. تولید نفت ایران طی دو سال گذشته با عبور از تنگنای تحریم‌ها موفق شد به میزان پیش از تحریم‌ها بازگردد و نقش قابل توجهی در رشد تولید ناخالص داخلی کشور ایفا کند. با عبور از این مرحله اما ماموریت جدیدی بر عهده این صنعت گذاشته شده است. رشد تولید نفت از محل توسعه میدان‌ها و رسیدن به سطح تولید ۵ میلیون بشکه در روز به عنوان هدف وزارت نفت در نیمه دوم دهه ۹۰ تعریف شده است. در گام اول بیژن زنگنه و حسن روحانی اعلام کرده‌اند که ۲۰۰ میلیارد دلار طرح آماده سرمایه‌گذاری در این بخش مهیا شده است.



[گزارش بیزینس مانیتور از آینده بازار نفت]

تأثیر شگرف سیاست بر بازار نفت

۵ تحول بزرگ سیاسی که می‌تواند بازار نفت را در فصل آخر سال جاری دگرگون کند

چین برگزار می‌شود و اعضای انتخاب‌شده برای مدت ۵ سال در کنگره چین که بدنه قانون‌گذاری این کشور است، فعالیت خواهند کرد. این افراد می‌توانند حامی سیاست‌های اصلاحاتی اقتصادی رئیس‌جمهور زی جین‌پینگ باشند و قدرت او را در اجرای برنامه‌های اصلاحاتی تقویت کنند و از این نظر بازار نفت را تحت تأثیر قرار دهند. البته در کوتاه‌مدت تأثیر این انتخابات روی بخش نفت و گاز طبیعی اندک خواهد بود ولی در بلندمدت تغییرات ایجاد شده در سیاست‌گذاری‌های رهبران و سیاست‌گذاران این کشور زمینه را برای افزایش فعالیت‌های اکتشافی در دریای جنوبی چین فراهم می‌کند. انتظار می‌رود با روی کار آمدن حامیان دولت فعلی در کنگره آمریکا، تقاضای سوخت در داخل چین افزایش پیدا کند.

در حالت کلی می‌توان تأثیر این انتخابات روی تصمیم‌گیری‌های سیاسی چین و آینده اقتصادی این کشور پهناور آسیایی را این‌طور بیان کرد: در درجه اول چین در سال‌های آتی از نظر ژئوپلیتیکی موقعیت تأثیرگذارتری خواهد داشت و نقش فعال‌تری در تنش‌های منطقه‌ای، به‌خصوص با همسایگان‌ش یعنی کشورهای ویتنام و فیلیپین و مالزی و اندونزی و تایوان و برونئی ایفا می‌کند. در نتیجه سرمایه‌های بیشتری جذب اقتصاد این کشور می‌شود و این سرمایه می‌تواند در فعالیت‌های اکتشافی نفت صرف شود. ضمن اینکه چین در نظر دارد پروژه‌های اکتشاف نفت را در کشور همسایه یعنی ویتنام هم اجرا کند. بنابراین افزایش قدرت سیاسی و اقتصادی این

به گزارش موسسه بیزینس مانیتور در فصل آخر سال جاری تأثیر ریسک‌های سیاسی و ژئوپلیتیکی روی بازار بیشتر از مسائل اقتصادی خواهد بود. ریسک‌های سیاسی اصلی‌ترین عامل ایجاد اختلال در بازار نفت و گاز دنیا در فصل آخر سال ۲۰۱۷ میلادی است. در این مقاله مهم‌ترین ریسک‌هایی که در این فصل وجود دارد و تأثیر آنها روی بازار نفت و گاز طبیعی مورد بررسی قرار می‌گیرد. دو ریسک مهم سیاسی در این فصل انتخابات کنگره چین و انتخابات پارلمانی در کشور آرژانتین است که هر دو می‌تواند روی قدرت دولت‌های مرکزی در اجرای سیاست‌های اصلاحاتی و حمایت از تولید و مصرف نفت در این کشورها تأثیر زیاد بگذارد. انتخابات چین در روز ۱۸ اکتبر سال جاری برگزار می‌شود و انتخابات آرژانتین در ۲۲ اکتبر انجام خواهد شد. اما از دیگر ریسک‌های سیاسی در این فصل می‌توان به تصمیم بررسی مجدد توافق هسته‌ای ایران و کشورهای پنج به علاوه یک توسط کنگره آمریکا در روز ۱۶ اکتبر، بازپرداخت بدهی‌های دولتی ونزوئلا در تاریخ‌های ۲۷ اکتبر و دوم نوامبر سال جاری و در نهایت اجلاس اوپک در روز ۳۰ نوامبر سال جاری اشاره کرد که در مورد آنها و تأثیری که روی بازار نفت دارند صحبت خواهیم کرد.

۱ انتخابات چین و تأثیر نتیجه آن در اجرای برنامه‌های اصلاحاتی اقتصادی

در سال جاری نوزدهمین انتخابات کنگره حزب کمونیست در

مونا مشهدی رجبی

دبیر بخش آینده‌پژوهی

منبع: بیزینس مانیتور

چرا باید خواند:

سیاست تأثیر زیادی

روی اقتصاد دارد ولی

تأثیر تحولات سیاسی

روی بازار نفت غیر قابل

اغماض است.

در صورتی که کنگره آمریکا در روز ۱۶ اکتبر سال جاری ادعا کند توافق هسته‌ای اعتبار لازم را ندارد و نمی‌تواند مانع از توسعه فعالیت هسته‌ای ایران شود، آمریکا می‌تواند تحریم‌های یک‌جانبه‌ای علیه ایران وضع کند و این تحریم‌ها به اقتصاد ایران آسیب‌های زیادی وارد خواهد کرد.

پایبندی به توافق به نفع همه است

یکی از مهم‌ترین مسائل تاثیرگذار روی بازار نفت دنیا در فصل آخر سال جاری مسئله توافق هسته‌ای ایران و کشورهای ۵+۱ و میزان پایبندی غرب به خصوص آمریکا به این توافق است. دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری جدید آمریکا بعد از روی کار آمدن خود بارها این توافق را زیر سؤال برد و آن را توافقی بد برای آمریکا معرفی کرد و تلاش کرد تا اذهان عمومی را مخالف این توافق کند. این توافق بعد از بیش از ده سال مذاکره حاصل شد و نه تنها برای ایران بلکه برای دنیا اهمیت دارد. اگر آمریکا با سنگ اندازی در مسیر این توافق اقدام به برهم زدن آن کند و تحریم‌های خود را علیه اقتصاد ایران تشدید کند، شوکی بزرگ به اقتصاد دنیا و بازار نفت وارد می‌شود. شوکی که می‌تواند زمینه‌ساز اوج‌گیری قیمت نفت در بازار شود. سیاستی که به نظر می‌رسد برای دولت آمریکا به حمایت شرکت‌های نفتی و با شعار کاهش موانع برای توسعه فعالیت‌های نفتی در آمریکا روی کار آمده است، سیاست مطلوبی است. ولی می‌تواند اعتبار این کشور را در دنیا تضعیف کند. باید دید کنگره آمریکا در این مورد چگونه تصمیم‌گیری می‌کند و آیا به ترامپ اجازه می‌دهد به سنگ اندازی در مسیر توافقی که سال‌ها برای حصول آن تلاش شد، ادامه دهد یا خیر.

کشور در دنیا باعث می‌شود تا تحولات داخلی آن هم روی بازارهای مهم تاثیرگذار باشد. بازار نفت هم به دلیل توان تولید نفت در چین و هم به دلیل سهم بالای این کشور در مصرف بازار بسیار بااهمیتی است و تحت تاثیر تغییر نظام قانون‌گذاری و سیاسی این کشور قرار خواهد گرفت.

از طرف دیگر ما انتظار داریم نوزدهمین انتخابات حزبی کنگره باعث تسریع روند بازسازی اقتصادی چین شود. اصلاحات اقتصادی تاثیر مستقیمی روی افزایش تقاضای انواع سوخت در چین دارد و مجموع سوخت تصفیه‌شده مصرفی در این کشور از ۹ میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۱۵ به بیش از ۹ میلیون و ۶۰۰ هزار بشکه در روز در سال ۲۰۲۱ خواهد رسید. این سوخت‌های تصفیه‌شده مصرفی به پنج دسته گازوئیل، سوخت جت، سوخت‌های تقطیری، سوخت‌های مصرفی خانگی و در نهایت ال‌پی‌جی تقسیم می‌شوند که بیشترین سهم را سوخت‌های تقطیری و گازوئیل به خود اختصاص داده‌اند و کمترین سهم را سوخت جت دارد.

۲ انتخابات پارلمانی آرژانتین

این انتخابات هم از این نظر اهمیت دارد که می‌تواند نمایندگانی حامی طرح‌های اصلاحاتی دولت روی کار بیاورد و به قدرتمند شدن دولت کنونی در این کشور منجر شود یا افرادی را وارد پارلمان کند که در مقابل اجرای طرح‌های اصلاحاتی می‌ایستند. آرژانتین دارای ذخایر نفت و گاز طبیعی است و دولت کنونی درصدد تسهیل سیاست‌ها برای افزایش فعالیت‌های اکتشافی نفت و گاز در این کشور است که می‌تواند زمینه را برای افزایش حجم تولید این کشور فراهم کند. از طرف دیگر این کشور برای افزایش تولید نفت شیل با شرکت‌های بزرگ بین‌المللی همکاری‌های تازه‌ای را آغاز کرده است که برای تسریع روند اجرایی شدن این قراردادها نیازمند حمایت بدنه قانون‌گذاری کشور است.

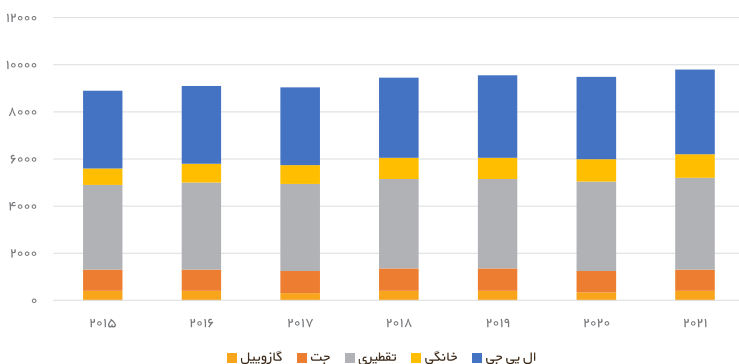
۳ توافق هسته‌ای با ایران و بازنگری آن در ۱۶ اکتبر

از زمان روی کار آمدن دونالد ترامپ در آمریکا بارها در مورد ضرورت بازنگری توافق هسته‌ای صحبت شد. مسئله‌ای که ایران و شمار زیادی از کشورهای حاضر در توافق آن را مردود می‌دانند. اما دونالد ترامپ روی این مسئله تاکید دارد و در روز ۱۶ اکتبر سال جاری که قرار بر بررسی مجدد این توافق است، فرصت سنگ اندازی و به چالش کشیدن این توافق به آمریکا داده خواهد شد. در صورتی که کنگره آمریکا در روز ۱۶ اکتبر سال جاری ادعا کند این توافق اعتبار لازم را ندارد و نمی‌تواند مانع از توسعه فعالیت هسته‌ای ایران شود، آمریکا می‌تواند تحریم‌های یک‌جانبه‌ای علیه ایران وضع کند و این تحریم‌ها به اقتصاد ایران آسیب‌های زیادی وارد خواهد کرد. البته می‌تواند اعتبار آمریکا در عرصه بین‌المللی را هم خدشه‌دار کند و باعث شود تا قدرت این کشور به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا که در تصمیم‌گیری‌های جهانی حضور پررنگ دارد کاهش یابد. به همین دلیل است که انتظار می‌رود کنگره برخلاف منافع کشورش تصمیم نگیرد ولی همین بازنگری و احتمال افزایش سخت‌گیری از طرف آمریکا یا به تعویق انداختن روند عادی‌سازی فعالیت اقتصادی ایران خود می‌تواند تنش زیادی در بازار ایجاد کند و قیمت نفت هم تحت تاثیر این تنش قرار خواهد گرفت.

تاثیر این بازنگری و نتیجه احتمالی آن روی بازار نفت بسیار زیاد است زیرا ایران یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت اوپک است. اگر کنگره اعلام کند که ایران به توافق پایبند نبوده است و تحریم‌های یک‌جانبه‌ای علیه ایران وضع کند، ورود سرمایه‌های خارجی به صنعت نفت ایران کمتر خواهد شد و از شمار شرکت‌های خارجی که بعد از اجرایی شدن برجام برای همکاری با ایران پیشگام شده‌اند، کاسته می‌شود. آمارها نشان می‌دهد قبل از اینکه ایران و کشورهای ۵+۱ به توافق هسته‌ای دست پیدا کنند، حجم صادرات نفت ایران به ۹۰۰ هزار بشکه در روز رسیده بود زیرا تحریم‌های بین‌المللی دسترسی به بیمه‌های کشتی‌رانی برای حمل نفت به بازار مصرف جهانی را محدود کرده بود و تحریم‌های بانکی اجازه انتقال دلار به ایران را نمی‌داد. بعد از اجرایی شدن توافق هسته‌ای، ایران توانست صادرات خود را به مرز ۳۸ میلیون بشکه در روز برساند. حال اگر بازنگری روی توافق باعث وضع تحریم‌های تازه شود و ایران تولید خود را کاهش دهد، عرضه نفت به بازار مصرف کاهش چشم‌گیری پیدا خواهد کرد و زمینه برای افزایش مجدد قیمت نفت و تکرار تجربه سال‌های ۲۰۱۳ و نیمه اول ۲۰۱۴ فراهم خواهد شد.

اوپک بازار را در یک وضعیت ابهام‌نگار می‌دارد و زمانی که زیرساخت‌های بازار نفت حامی افزایش تولید شدند، اقدام به اجرای استراتژی خروج و افزایش تولید خواهد کرد

تقاضای سوخت در چین (هزار بشکه در روز)



دوربینک مهم
سیاسی در این
فصل، انتخابات
کنگره چین و
انتخابات پارلمانی
در آرژانتین
است که هر دو
می توانند روی
قدرت دولت های
مرکزی در اجرای
سیاست های
اصلاحاتی و
حمایت از تولید
و مصرف نفت در
این کشورها تاثیر
زیادی بگذارد

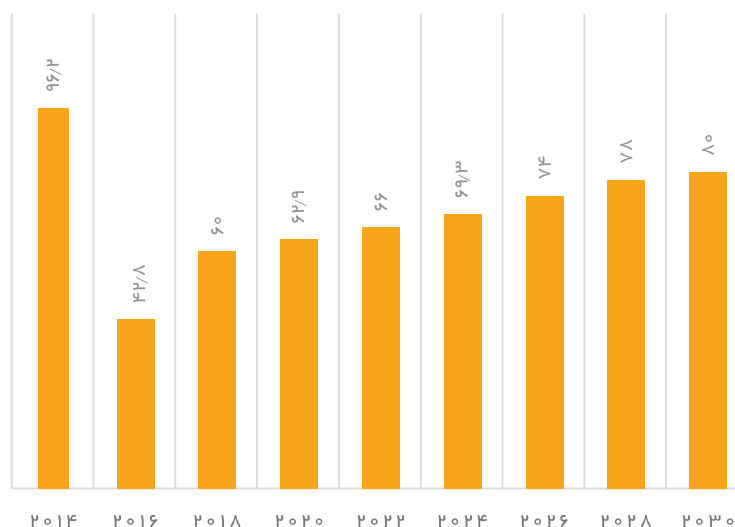
۴ بازپرداخت بدهی های ونزوئلا و تداوم مشکلات اقتصادی در این کشور

فصل آخر سال ۲۰۱۷ زمان بازپرداخت بدهی های دولت ونزوئلا است در حالی که هنوز هیچ نشانه مثبتی از وضعیت اقتصادی در این کشور مشاهده نشده است. از اواخر اکتبر تا اوایل نوامبر سال جاری این کشور باید ۳.۵ میلیارد دلار از بدهی های خود را بازپرداخت کند و با توجه به اخباری که در مورد وضعیت اقتصادی این کشور به گوش می رسد، انتظار می رود ونزوئلا توان بازپرداخت این بدهی را نداشته باشد. در شرایطی که منابع مالی خارجی که از طریق استقراض تامین می شد قطع شود، بخش زیادی از پروژه های نفتی این کشور اجرایی نمی شود. روز نفت، شرکت بزرگ نفتی روسیه که توسعه بخش زیادی از حوزه های نفتی ونزوئلا را بر عهده دارد اعلام کرده است به فعالیت در این بازار ادامه می دهد ولی شرکت ملی نفت ونزوئلا به دلیل کمبود منابع مالی با چالش های بسیار زیادی روبه رو خواهد شد که می تواند توسعه توان تولید نفت این کشور را کند کند.

تاثیر این بحران اقتصادی روی بازار نفت به سرعت مشخص می شود. هم اکنون ونزوئلا به دلیل ضعف های زیرساختی میزان صادرات نفت اندکی دارد ولی با توجه به کمبود سرمایه گذاری های خارجی در بخش های بالادستی صنعت نفت این کشور، انتظار می رود توان تولید و صادراتش با شدت بیشتری تنزل پیدا کند. آمارها نشان می دهد توان تولید نفت این کشور نسبت به ده سال قبل ده درصد کاهش یافته است و دلیل اصلی آن استهلاك زیرساخت های ضروری و کمبود نیروی ماهر در کشور است که در میان مدت می تواند اقتصاد این کشور را تحت تاثیر قرار دهد. کاهش توان تولید و صادرات نفت ونزوئلا که یکی از اعضای اوپک است، بازار را با کمبود عرضه روبه رو می کند و زمینه ساز افزایش قیمت نفت می شود.

وضعیت اقتصادی ونزوئلا در ماه های اخیر هر روز بدتر شده است و بیکاری و مشکلات مالی باعث شده است تا خیل عظیمی از جوانان این کشور برای ساختن آینده بهتر از کشور خارج شوند. افزایش نرخ

پیش بینی متوسط قیمت نفت (دلار امریکا)



فقر به خصوص فقر غذایی در این کشور و بیماری های ناشی از آن در کنار خروج نیروهای جوان جویای کار در این کشور باعث شده است تا ونزوئلا به کشوری تبدیل شود که برای توسعه فعالیت های اقتصادی و صنعتی خود نیروی کار کافی نداشته باشد و حتی اگر این سال های بحرانی هم طی شود باز هم نیروی کافی برای بازگرداندن رونق به اقتصاد ونزوئلا در این کشور حضور ندارد.

۵ اجلاس اوپک برای حمایت از روند افزایشی قیمت نفت

در روز ۳۰ نوامبر سال ۲۰۱۷، یکصد و هفتاد و سومین اجلاس اوپک در وین برگزار می شود. موضوع اصلی مورد بحث در این اجلاس کاهش تولید نفت اوپکی ها و غیر اوپکی ها خواهد بود. قرار است در این اجلاس در مورد اضافه شدن نیجریه و لیبی به گروه کشورهای همراه در سیاست های کاهش تولید نفت در جهت تقویت قیمت در بازار و در مورد استراتژی مناسب برای خروج صحبت شود. طبق توافق قبلی کشورهای اوپکی و غیر اوپکی به سطح تولید کنونی خود تا ماه مارس سال ۲۰۱۸ ادامه می دهند و اگر این توافق دوباره تمدید نشود، از آن تاریخ عرضه نفت رشد خواهد کرد که این مسئله می تواند شوک زیادی به اقتصاد دنیا وارد کند.

اما اغلب تحلیل گران بازار نفت بر این باورند که اجلاس ماه نوامبر تاثیر چندانی روی بازار نفت نخواهد داشت زیرا انتظار تغییر سیاست های بازار وجود ندارد. انتظار می رود برای یک دوره دیگر - حداقل سه ماهه - سناریوی تولید نفت در دنیا در وضعیت فعلی باقی بماند و زمانی تولید رشد کند که آمارها از رشد تقاضای نفت در بازار حکایت کند.

کوین لایا یکی از تحلیل گران بازار نفت در موسسه مطالعاتی وود مک کینزی معتقد است اوپک تاریخ دقیقی برای پایان دادن به توافق کاهش تولید اعلام نخواهد کرد و از این طریق مانع از افت قیمت در بازار می شود. وی می افزاید: اوپک بازار را در یک وضعیت ابهام نگه می دارد و زمانی که زیرساخت های بازار نفت حامی افزایش تولید شدند، اقدام به اجرای استراتژی خروج و افزایش تولید خواهد کرد.

بنابراین انتظار افت ناگهانی قیمت نفت در زمان پایان یافتن توافق کاهش تولید بسیار کم است و باید پذیرفت که بازار نفت کنونی بیشتر مایل به افزایش قیمت نفت است. زیرا با افزایش قیمت، تولید نفت شیل از نظر اقتصادی به صرفه تر می شود و این برای کشورهای دارای نفت شیل به خصوص امریکا و کانادا بسیار مطلوب است.

در صورتی که توافق هسته ای پابرجا بماند و اوپک بتواند قدرت کنونی خود را در بازار نفت حفظ کند، ما شاهد افزایش تدریجی قیمت نفت در بازار خواهیم بود. به این معنا که قیمت هر بشکه نفت که در سال ۲۰۱۶ برابر با ۴۲۸ دلار امریکا بود تا سال ۲۰۳۰ به مرز ۸۰ دلار می رسد و هنوز با قیمت هر بشکه نفت در سال ۲۰۱۴ فاصله خواهد داشت. اما اگر هریک از این تحولات سیاسی به ضرر بازار نفت عمل کند، صعود ناگهانی قیمت نفت در بازار اتفاق می افتد و اقتصاد دنیا تحت تاثیر این صعود ناگهانی با آسیب های جدی روبه رو خواهد شد. آسیب هایی که به دلیل ضعف اقتصاد دنیا تاثیرات نامطلوبی روی بازار خواهد داشت.

اوپک در سال های قبل کنترل خود را روی بازار نفت از دست داده بود و از دسامبر سال ۲۰۱۶ توانست به عنوان یک کارتل نفتی، اقتدار پیشینش را به دست آورد و روی بازار تاثیر مثبت بر جای بگذارد. این کارتل بزرگ نفتی از وضعیت ایجاد شده در بازار راضی است و برای حفظ این موقعیت تلاش می کند.

[گزارش از بیزینس مانیتور]

تقویت روابط سیاسی برای رونق بخشی به اقتصاد

چرا ترکیه تلاش می‌کند روابط خود را با کشورهای حاشیه خلیج فارس بهبود بخشد؟

۲۰۱۴ کاهش چشم‌گیری پیدا کند. این کشور آسیایی در سال ۲۰۱۵، ۲۸۰ میلیون دلار در ترکیه سرمایه‌گذاری کرد و در سال ۲۰۱۶ میزان سرمایه‌گذاری قطر در ترکیه به ۴۲۰ میلیون دلار افزایش یافت. در همین فاصله زمانی سرمایه‌گذاری عربستان و کویت در ترکیه تنزل یافته است. تحلیل‌گران بر این باورند که این تنزل به دلیل افت سطح روابط سیاسی ترکیه با عربستان و کویت است.

سرمایه‌گذاری در ترکیه و واردات کالاهای تولید این کشور

در فاصله چهار سال یعنی از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۶، سرمایه‌گذاری کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس در ترکیه نصف شد و بیشترین میزان سرمایه‌گذاری در سال‌های پایانی این دوره توسط قطر انجام شد. در دو سال آخر این دوره سهم قطر به کل سرمایه‌گذاری انجام‌شده توسط کشورهای حاشیه خلیج فارس در ترکیه به بیش از ۷۰ درصد رسید در حالی که عربستان در سال ۲۰۱۲ بیشترین میزان سرمایه‌گذاری را در ترکیه انجام داد. بنابراین منطقه به نظر می‌رسد که ترکیه برای تقویت روابط سیاسی و اقتصادی خود با قطر تلاش کند و از این طریق جذب سرمایه‌های قطری را افزایش دهد. دیگر کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس هم برای ترکیه اهمیت زیادی دارند زیرا این کشورها سهم زیادی از کالاهای صادراتی ترکیه را جذب می‌کنند. آمارها نشان می‌دهد در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۶ ارزش صادرات ترکیه به امارات متحده عربی بالغ بر ۴۹۰۴ میلیون دلار آمریکا در هر سال بود در حالی که ارزش صادرات این کشور به عربستان به مرز ۲۷۰۰ میلیون دلار در هر سال می‌رسید. قطر از نظر درآمدی که در نتیجه واردات کالاهای ترکیه‌ای نصیب اقتصاد ترکیه می‌کند جایگاه سوم را دارد. ارزش صادرات ترکیه به این کشور در ده سال گذشته به طور متوسط ۳۸۷ میلیون دلار در هر سال بود و کویت و عمان و بحرین از این نظر در جایگاه چهارم تا ششم قرار داشتند. در ده سال گذشته بیش از نیمی از درآمد صادراتی ترکیه از اعضای شورای همکاری خلیج فارس از امارات تأمین شده است در حالی که عربستان ۳۰۸ درصد از سهم کل صادرات این کشور و قطر ۴۴ درصد از کل درآمد صادراتی این کشور را به خود اختصاص دادند. این سه کشور هریک از جهتی برای اقتصاد ترکیه اهمیت دارند و به همین دلیل انتظار می‌رود در سال‌های آتی روابط سیاسی ترکیه با این کشورها گرم‌تر شود. در پایان باید در نظر داشت که وجود ثبات سیاسی در این منطقه و امنیت به نفع ترکیه است و به همین دلیل است که ترکیه برای از بین بردن تنش‌ها بین کشورهای حاشیه خلیج فارس نقش بسیار فعالی ایفا خواهد کرد. ■

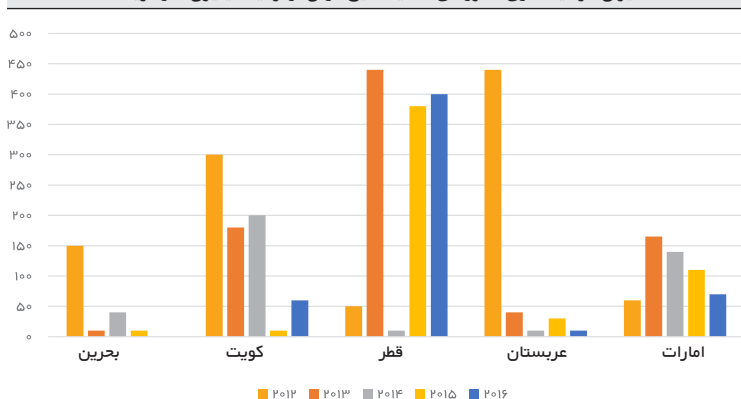
رابطه ترکیه با قطر در سال‌های آینده عمیق‌تر می‌شود زیرا این دو کشور دارای منافع سیاسی و امنیتی مشابه و دوستان خارجی یکسان هستند. البته دولت اردوغان تمایل دارد که علاوه بر قطر با دیگر کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس هم رابطه اقتصادی و سیاسی نزدیکی داشته باشد تا از این طریق بتواند صادرات خود را به کشورهای عربی افزایش دهد و اثرگذاری خود را بیشتر کند. ترکیه بر این باور است که روابط نزدیک‌تر بین این کشور و کشورهای حاشیه خلیج فارس می‌تواند باعث افزایش ثبات و امنیت در منطقه شود که برای تمامی کشورهای حاشیه خلیج فارس مطلوب است. بنابراین انتظار می‌رود در سال‌های آتی رابطه ترکیه و قطر بیشتر و بهتر شود و سیاست‌های خارجی و سیاست‌های اقتصادی همسو با یکدیگر را در پیش بگیرند. هم‌زمان ترکیه تلاش می‌کند تا رابطه خود را با دیگر کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس به خصوص عربستان سعودی بهبود بخشد تا از این طریق تاثیرگذاری خود را در منطقه افزایش دهد و به تقویت ثبات اقتصادی و سیاسی کمک کند.

رابطه قطر و ترکیه قوی‌تر می‌شود

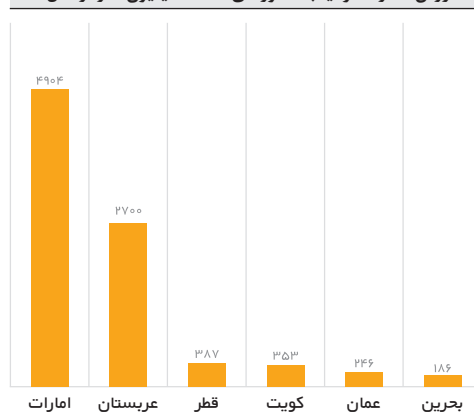
بحران ایجادشده بین کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس در سال ۲۰۱۷ فشار زیادی روی اقتصاد ترکیه وارد آورد و باعث شد تا این کشور برای انتخاب هم‌پیمانان خود در عرصه سیاسی و اقتصادی دقت بیشتری کند. از همان زمان قطر هم‌پیمان اصلی و مهم ترکیه معرفی شد. اولین و اصلی‌ترین منفعت حاصل از این جهت‌گیری را می‌توان در جذب سرمایه‌های خارجی در ترکیه دید و در دومین قدم بازاریابی موفق برای صادرات محصولات تولیدشده در ترکیه برای مصرف در بازارهای کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس بود. مطالعات نشان می‌دهد از سال ۲۰۱۳ تاکنون کشور قطر در میان بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران خارجی در ترکیه قرار دارد. البته میزان سرمایه‌گذاری این کشور در ترکیه در مقایسه با دیگر کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس اعلام شده است. در سال ۲۰۱۳ قطر ۵۰۰ میلیون دلار در اقتصاد ترکیه سرمایه‌گذاری کرد ولی شرایط اقتصادی این کشور سبب شد تا میزان سرمایه‌گذاری‌اش در سال

منبع: بیزینس مانیتور
چرا باید خواند:
ترکیه یکی از شرکای
اقتصادی و سیاسی مهم
ایران است. این کشور
در سال‌های اخیر برای
تقویت اتحاد کشورهای
حاشیه خلیج فارس
تلاش زیادی کرده است.
حال سؤال این است که
دلیل این تلاش بی‌وقفه
چیست؟

میزان سرمایه‌گذاری کشورهای حاشیه خلیج فارس در ترکیه (میلیون دلار آمریکا)



ارزش صادرات ترکیه به کشورهای GCC (میلیون دلار در سال)



نفت کمتر، برق بیشتر

سهم نفت در نیروگاه‌های دنیا کمتر شد

چرا باید خواند:

نفت یکی از منابع

ارزشمند انرژی است

که استفاده از آن

در تولید برق باعث

انتشار گازهای آلاینده

می‌شود. انتظار می‌رود

سهم نفت در تولید برق

کمتر شود. این گزارش

به بررسی این مسئله

می‌پردازد.

انتظار می‌رود در سال‌های آتی سهم نفت مصرفی در نیروگاه‌های تولید برق دنیا کمتر شود و دلیل آن افزایش قیمت نفت و افزایش توجه به محیط زیست است. اما این تغییر نوع سوخت مصرفی در نیروگاه‌ها فرآیند زمان‌بر و هزینه‌بری است.

مطالعات نشان می‌دهد عربستان که یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان نفت در تولید برق در جهان است، برای تغییر این روند سرمایه‌گذاری زیادی انجام داده است و حاصل این سرمایه‌گذاری موفقیت در کاهش میزان مصرف نفت در نیروگاه‌های این کشور است. بیزینس مانیفور در این زمینه نوشت: عربستان که هم‌اکنون یکی از بزرگ‌ترین نیروگاه‌های نفتی دنیا را دارد با توسعه نیروگاه‌های گازی خود خواهد توانست میزان مصرف نفت در فرآیند تولید برق را کاهش دهد و سهم بیشتری از نفت تولیدی را به بازارهای صادراتی بفرستد. اما تنها عربستان نیست که برای تولید برق به نفت وابسته است بلکه دو کشور دیگر هم هستند که نیروگاه‌های نفتی زیادی دارند. سه کشوری که بیشترین شمار نیروگاه‌های نفتی را در دنیا دارند عربستان سعودی، عراق و ژاپن هستند که از زمان افزایش قیمت نفت در سال ۲۰۱۴ میلادی برنامه کاهش وابستگی به نفت برای تولید برق را در پیش گرفتند. ساخت نیروگاه‌های گازی و نیروگاه‌های فعال با انرژی‌های نو به جای نیروگاه‌های نفتی و توسعه نیروگاه‌های گازی موجود از اصلی‌ترین برنامه‌های این کشورها بود که باعث شد تا مصرف نفت در فرآیند تولید برق این سه کشور ۷۰ هزار بشکه در روز کمتر از مدت مشابه سال قبل شود.

البته موفقیت دو کشور عربستان و ژاپن در این راستا چشم‌گیر بوده است ولی عراق به دلیل مشکلات اقتصادی و سیاسی و عدم امنیت

نتوانسته است تولید برق با نیروگاه‌های نفتی را کمتر کند.

موفقیت ژاپن و عربستان در کاهش وابستگی به نفت در نیروگاه‌ها

دو کشور بسیار موفق در پروژه کاهش وابستگی به نفت در فرآیند تولید برق را می‌توان عربستان و ژاپن دانست. عربستان در این سال‌ها سرمایه‌گذاری زیادی در ساخت نیروگاه‌های گازی و خورشیدی انجام داده است و ژاپن هم میزان مصرف نفت را به اندازه قابل ملاحظه‌ای کاهش داده است. در نتیجه این سرمایه‌گذاری‌ها تا سال ۲۰۳۰ میلادی مصرف نفت در تولید برق در کشور عربستان تنزل چشم‌گیری خواهد داشت و این تغییر روند در سال‌های اولیه دهه سوم قرن بیست و یکم هم مشاهده خواهد شد.

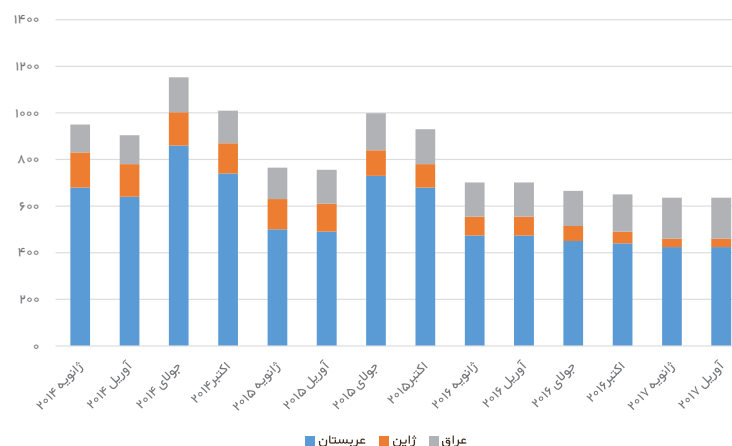
بررسی وضعیت سرمایه‌گذاری در نیروگاه‌های ژاپن هم نشان می‌دهد که روند کاهش مصرف نفت در تولید برق این کشور در سال‌های آتی ادامه خواهد داشت زیرا ژاپن در سال‌های اخیر ساخت نیروگاه‌های گازی و هسته‌ای و نیروگاه‌های فعال با منابع احیاشدنی انرژی را آغاز کرده است و وابستگی آن به نیروگاه‌های نفتی هر روز کمتر می‌شود. آمارها نشان می‌دهد در نیمه اول سال جاری این کشور ۴۲۴ هزار بشکه نفت در نیروگاه‌های خود استفاده کرد در حالی که در نیمه اول سال ۲۰۱۶ میزان مصرف نفت در نیروگاه‌های این کشور برابر با ۴۷۴ هزار بشکه در روز بود. در نیمه اول سال جاری میزان مصرف نفت در نیروگاه‌های ژاپن برابر با ۳۶ هزار بشکه در روز بود که کمتر از نصف میزان مصرف در مدت مشابه سال قبل بوده است. در نیمه اول سال ۲۰۱۶، این کشور آسیایی ۸۱ هزار بشکه نفت در هر روز مصرف کرد.

افزایش وابستگی صنعت برق عراق به نفت

عراق یکی از کشورهایی است که سهم زیادی از برق مصرفی خود را در نیروگاه‌های نفتی تولید می‌کند. دلیل این مسئله هم حجم بالای نفت خام در عراق و قیمت پایین آن برای مصرف داخلی است. اما با افزایش توجه به مسائل زیست‌محیطی و افزایش قیمت نفت در بازار جهانی، استفاده از نفت برای تولید برق کار نادرستی قلمداد می‌شود. در این زمان در مورد ضرورت کاهش وابستگی صنعت برق به نفت صحبت شد ولی واقعیت این بود که عراق که سال‌ها درگیر جنگ با عراق و سپس حملات پی‌درپی نیروهای افراطی بود، سرمایه لازم را برای این تغییر بزرگ زیرساختی در اختیار نداشت و زمانی که آرامش نسبی بر فضای اقتصادی و سیاسی حاکم شد و مصرف برق رشد کرد، مصرف نفت در نیروگاه‌ها هم افزایش یافت.

در نتیجه تنش‌های سیاسی و امنیتی در عراق، سرمایه‌گذاری‌های خارجی کمی در بخش‌های زیرساختی این کشور انجام شد و این

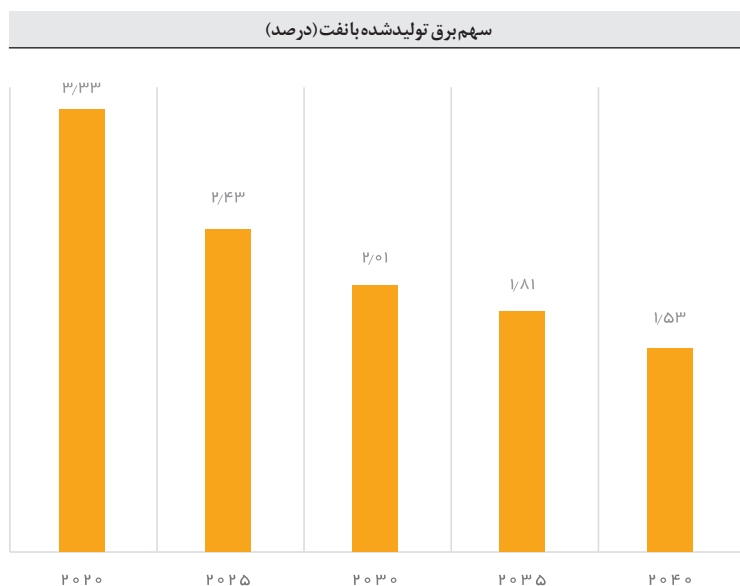
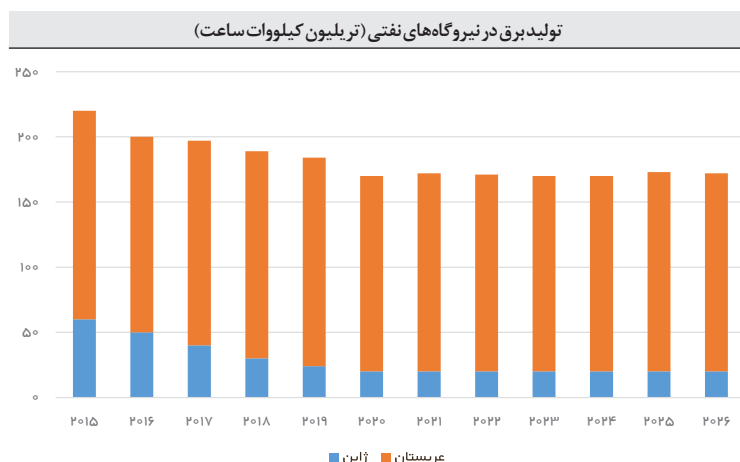
میزان مصرف نفت در نیروگاه‌های سه کشور عراق و عربستان و ژاپن (هزار بشکه در روز)



به گزارش اداره اطلاعات انرژی امریکا، با استفاده از یک تن زغال سنگ در نیروگاه های زغال سنگی دنیا می توان ۱۹۲۷ کیلووات ساعت برق تولید کرد در حالی که با استفاده از هر بشکه نفت در نیروگاه های نفتی ۵۷۸ کیلو وات ساعت و با استفاده از هر هزار فوت مکعب گاز طبیعی ۹۹ کیلو وات ساعت برق تولید می شود.

میزان برق تولیدی با استفاده از منابع مختلف انرژی (تریلیون کیلووات ساعت)					
نوع منبع	۲۰۲۰	۲۰۲۵	۲۰۳۰	۲۰۳۵	۲۰۴۰
زغال سنگ	۹.۷۳	۱۰.۰۷	۱۰.۱۲	۱۰.۳۱	۱۰.۶۲
گاز طبیعی	۵.۲۶	۶.۳	۷.۴۷	۸.۷۸	۱۰.۱۴
احیاشدنی	۶.۸۷	۷.۸۹	۸.۶۸	۹.۶۴	۱۰.۶۳
نفت	۰.۸۶	۰.۶۹	۰.۶۲	۰.۵۹	۰.۵۶
هستهای	۳.۰۵	۳.۴	۳.۹۵	۴.۲۵	۴.۵
کل برق تولیدی	۲۵.۷۷	۲۸.۳۴	۳۰.۸۴	۳۲.۵۷	۳۶.۴۵

شد. سهم نفت در تولید نفت به حداقل تقلیل پیدا خواهد کرد. در سال ۲۰۲۰ میزان برق تولیدی در دنیا به ۲۵.۷۷ تریلیون کیلو وات ساعت خواهد رسید که زغال سنگ بیشترین سهم و نفت کمترین سهم را خواهد داشت.



کشور نتوانست از وابستگی خود به نفت برای تولید برق کم کند. در نیمه اول سال جاری مصرف نفت برای تولید برق در کشور عراق ۲۰۶ درصد بیشتر از نیمه اول سال قبل بود. مقامات عراق از نبود منابع مالی برای ساخت نیروگاه های گازی و ارتقای تکنولوژیکی به منظور افزایش کارایی مصرف سوخت در نیروگاه های نفتی فعلی صحبت می کنند که به گفته کارشناسان و تحلیل گران دلیل قابل قبولی است. طبق گزارش های رسمی در نیمه اول سال جاری این کشور ۱۷۶ هزار بشکه نفت در نیروگاه ها مصرف کرد در حالی که در مدت مشابه سال قبل میزان مصرف نفت در نیروگاه ها برابر با ۱۴۶ هزار بشکه در روز بود.

سهم نفت در تولید برق دنیا

اما نکته جالب و قابل توجه این گزارش در اینجاست: با وجود اینکه تمامی کشورهای دنیا در جهت کاهش تولید برق با استفاده از نفت تلاش می کنند، تا انتهای دهه جاری حجم نفت استفاده شده در تولید برق در دنیا نسبت به سال ۲۰۱۷ کاهش نخواهد یافت. به تعبیر دقیق تر سهم نفت در تولید برق در دنیا کمتر می شود ولی حجم نفت استفاده شده، ثابت است زیرا تقاضای برق در دنیا رشد خواهد کرد و نیروگاه های تازه ای برای تامین حجم برق مصرفی در دنیا به فعالیت در بازار می پردازند. این نیروگاه ها یا با گاز طبیعی کار می کنند یا منابع احیاشدنی برای تولید برق در آنها استفاده می شود، ولی هنوز نیروگاه های نفتی قدیمی کارشان را ادامه می دهند - البته این وضعیت در اغلب کشورهای دنیا مشاهده می شود. در عربستان تا سال ۲۰۲۶ میزان انرژی برق تولیدی با استفاده از نفت تقریباً ثابت است و تغییری نمی کند ولی در ژاپن میزان برق تولیدی با نفت کمتر می شود. در اردو کشور سهم برق تولیدی با نفت تا سال ۲۰۲۶ کمتر از سال ۲۰۱۵ خواهد بود.

آمارها نشان می دهد در بازارهای دیگر هم سهم نفت در تولید برق سیر کاهشی خواهد داشت. به عنوان مثال امارات متحده عربی که همیشه برای تولید برق به نفت خام وابسته بوده است، در نظر دارد از انتهای سال ۲۰۱۷ استفاده از نفت را در تولید برق به صفر برساند. کویت تنها کشور کوچک عربی در میان چهار کشور کوچک الجزایر، اکوادور، امارات و کویت است که در سال بعد همچنان از نفت برای تولید برق استفاده می کند و این کشور هم از سال ۲۰۲۰ دیگر از نفت برای تولید برق استفاده نخواهد کرد. این در حالی است که در سال ۲۰۱۶ سه کشور و در سال ۲۰۱۵ هر چهار کشور مذکور از نفت برای تولید برق استفاده می کردند.

سهم هر منبع در تولید برق دنیا

به گزارش اداره اطلاعات انرژی امریکا، با استفاده از یک تن زغال سنگ در نیروگاه های زغال سنگی دنیا می توان ۱۹۲۷ کیلووات ساعت برق تولید کرد در حالی که با استفاده از هر بشکه نفت در نیروگاه های نفتی ۵۷۸ کیلو وات ساعت و با استفاده از هر هزار فوت مکعب گاز طبیعی ۹۹ کیلو وات ساعت برق تولید می شود. اما در مورد اینکه سهم هر منبع در تولید برق تا سال ۲۰۴۰ چقدر خواهد بود نظریه های زیادی بیان می شود. طبق آخرین مطالعه در سال ۲۰۴۰ میزان برق تولیدی در دنیا به ۳۶.۴۵ تریلیون کیلو وات ساعت می رسد که ۱۰.۶۲ تریلیون کیلو وات ساعت آن با استفاده از زغال سنگ، ۱۰.۶۳ تریلیون کیلو وات ساعت با استفاده از منابع احیاشدنی انرژی و ۱۰.۱۴ تریلیون کیلو وات ساعت با استفاده از گاز طبیعی تولید خواهد

صنعتی رو به رونق

بازار ارزهای مجازی، بازاری بزرگ با بازیگرانی تاثیرگذار است

انجام می‌شود. سوم بخش پرداخت که کارش تسهیل پرداخت‌ها با استفاده از ارزهای مجازی است. شرکت‌های زیادی در بخش پرداخت ارزهای مجازی کار می‌کنند و خدمات مختلفی برای تسهیل روند پرداخت با ارزهای مجازی انجام می‌دهند. و چهارم بخش معدن کاری که کار تضمین و ایجاد امنیت عرضه در دفتر کل ارزهای مجازی را بر عهده دارد. این بخش مسئول ارائه تاییدیه برای انجام مبادلات و نگهداری آمارها و ارقام مربوط به مبادلات است. باید در نظر داشت مرز بین بخش‌های مختلف صنعت ارزهای مجازی بسیار باریک است و شمار زیادی از شرکت‌ها در بخش‌های مختلف این صنعت کار می‌کنند.

کدام مناطق بیشترین مشارکت را در بازار ارزهای مجازی دارند؟

حال سؤال این است که کدام مناطق دنیا بیشترین تعداد مشارکت‌کننده‌ها را در این بازار دارند؟ مشارکت‌کننده‌ها در بازار ارزهای مجازی هم شامل افراد ارائه‌دهنده خدمات مختلف مربوط به این بازار می‌شوند و هم شامل مصرف‌کنندگان خدمات این صنعت.

بیشترین سهم مشارکت‌کنندگان در صنعت بیت‌کوین‌ها در آسیا - پاسیفیک هستند و اروپا و امریکای شمالی در جایگاه بعدی قرار دارند. در سال گذشته ۳۶ درصد از کل شرکت‌کنندگان در این صنعت در آسیا- پاسیفیک حضور داشتند در حالی که سهم بخش معدن کاری در این منطقه بالغ بر ۵۰ درصد است. در سال گذشته ۲۹ درصد از شرکت‌کنندگان در صنعت بیت‌کوین، در بازار اروپا فعال بودند و ۲۷ درصد در بازار امریکای شمالی حضور داشتند اما کمترین مشارکت‌کنندگان در این بازار را کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا به خود اختصاص دادند. سهم این منطقه در این صنعت تنها ۲ درصد گزارش شده است.

شمار افراد شاغل تمام‌وقت در صنعت بیت‌کوین‌ها در سال گذشته برابر با ۱۸۷۶ نفر بود و به طور متوسط هر شرکت فعال در این صنعت برای ۲۰ نفر شغل تمام‌وقت ایجاد کرده بود. بخش اعظم افرادی که در این صنعت کار می‌کنند در شرکت‌های فعال در آسیا- پاسیفیک مشغول هستند و امریکای شمالی از نظر تعداد فرصت‌های شغلی ایجادشده در این صنعت جایگاه دوم را دارد.

تعداد استفاده‌کنندگان از پول‌های مجازی در دنیا چقدر است؟

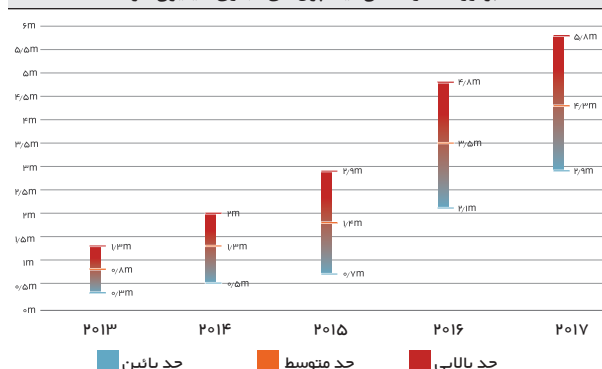
ارزیابی‌های مختلفی در مورد شمار افراد استفاده‌کننده از ارزهای مجازی ارائه می‌شود و دلیل این آمارهای ضد و نقیض هم این است که افراد می‌توانند کیف پول‌های مختلفی که در هریک ارز مجازی خاصی قرار دارد داشته باشند. این افراد به ازای هر تعداد کیف پولی که داشته باشند، شمرده می‌شوند. طبق گزارش فدرال رزرو امریکا در سال ۲۰۱۶ میلادی ۰.۸۷ درصد از مصرف‌کنندگان امریکایی از ارزهای مجازی استفاده می‌کردند که این سهم معادل ۲.۸ میلیون نفر از مردم این کشور امریکای شمالی است. بر مبنای برآوردهای انجام‌شده در این سال تعداد استفاده‌کنندگان از بیت‌کوین‌ها در دنیا بالغ بر ۱۰ میلیون نفر بوده است و با اضافه کردن ارزهای دیگر می‌توان به رقمی بالغ بر ۱۵ میلیون نفر رسید.

با توجه به اطلاعات موجود در مورد فعالان بازار ارزهای مجازی و با توجه به اینکه هریک از فعالان این بازار حداقل دو کیف پول دارند، شمار مالکان کیف پول‌های مجازی در دنیا بین ۲.۹ میلیون نفر تا ۵.۸ میلیون نفر در سال جاری خواهد بود.

ارزهای مجازی در سال‌های اخیر محبوبیت زیادی پیدا کرده است و افزایش سطح مبادلات این ارزها زمینه را برای افزایش ارزش آن در بازار جهانی فراهم کرده است. در ماه‌های اخیر صحبت از جایگزین شدن دلار با بازار ارزهای مجازی به میان آمد. مسئله‌ای که نشان می‌دهد این بازار آینده روشنی دارد. شناسایی ساختار این بازار و صنعت ارزهای مجازی می‌تواند دید خوبی در مورد ارزهای مجازی به فعالان اقتصادی بدهد.

صنعت ارزهای مجازی از بخش‌ها و فعالان مختلفی تشکیل شده است، ولی مهم‌ترین بخش‌های این صنعت را می‌توان به چهار دسته کلی تقسیم کرد: اول بخش مبادلات که اصلی‌ترین کار آن خرید و فروش ارزهای مجازی است. این بخش زمینه‌ساز افزایش سیالیّت در بازار ارز مجازی می‌شود و قیمت هم در همین بخش تعیین می‌شود. در واقع حجم مبادلات در بازار ارزهای مجازی است که می‌تواند قیمت نهایی در این بازار را مشخص کند. دوم بخش کیف پول که وظیفه نگهداری ارزهای مجازی را بر عهده دارد و ورود و خروج به آن از طریق مدیریت بازار ارز

بر آورد شمار مالکان کیف پول‌های مجازی (میلیون نفر)



سهم هر منطقه از کل صنعت ارزهای مجازی (درصد)

امریکای شمالی	امریکای لاتین	خاورمیانه و آفریقا	اروپا	آسیا- پاسیفیک	
۲۷	۶	۲	۲۹	۳۶	کل صنعت
۱۸	۱۴	۴	۳۷	۲۷	مبادله
۳۹	۰	۰	۴۲	۱۹	کیف پول
۱۹	۱۱	۴	۳۳	۳۳	پرداخت
۳۳	۴	۰	۱۳	۵۰	معدن کاری

با توجه به اطلاعات موجود در مورد فعالان بازار ارزهای مجازی و با توجه به اینکه هریک از فعالان این بازار حداقل دو کیف پول دارند، شمار مالکان کیف پولهای مجازی در دنیا بین ۲.۹ میلیون نفر تا ۵.۸ میلیون نفر در سال جاری خواهد بود.

اخیر معرفی شدند که سهم آنها در بازار بسیار زیاد است و به تدریج بخشی از بازار بیت کوین را به خود اختصاص داده‌اند. از میان تمامی ارزهای مجازی چند ارز بیش از بقیه مورد استقبال هستند که می‌توان آنها را به صورت زیر معرفی کرد.

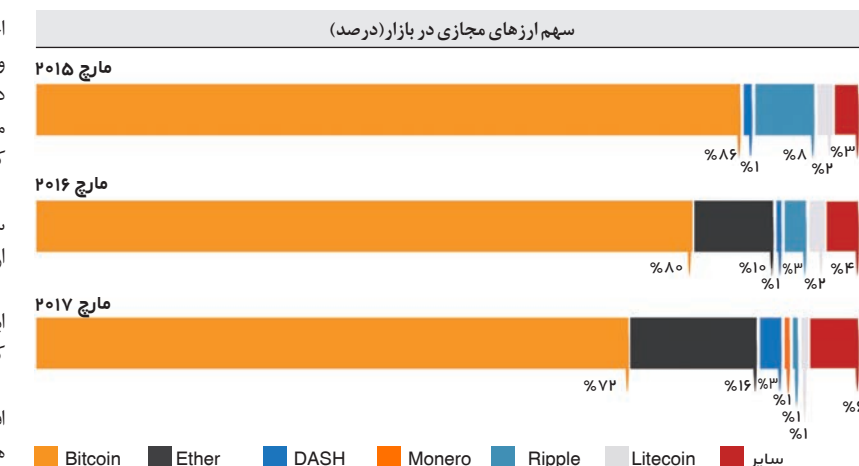
اول، Ethereum: یک پلتفرم کامپیوتری است که در سال ۲۰۱۵ معرفی شد و مورد توجه و استقبال فعالان بازار ارزهای مجازی و بازیگران بازار قرار گرفت.

دوم، Dash: این ارز در سال ۲۰۱۴ معرفی شد و از ابتدای سال ۲۰۱۷ تاکنون ارزش آن با سرعت بالایی رشد کرده است.

سوم، Monero: این ارز در سال ۲۰۱۴ معرفی شد و افزایش ارزش آن در سال ۲۰۱۶ سرعت گرفت. در نتیجه هم‌اکنون در میان ارزهای محبوب و ارزشمند قرار گرفته است.

چهارم، Ripple: این ارز مجازی از زمان معرفی شدنش تاکنون کاربرد زیادی داشته است و هر سال بخش زیادی از بازار سرمایه ارزهای مجازی به آن اختصاص داشته است.

پنجم، Litecoin: این ارز در سال ۲۰۱۱ ایجاد شد و اگر بیت کوین را ارز طلایی در بازار در نظر بگیریم، لیت کوین ارز نقره‌ای شناخته می‌شود. دلیل این مسئله هم عرضه زیاد لیت کوین در بازار است. سال قبل بالغ بر ۸۴ میلیون لیت کوین در بازار مبادله شد. لیت کوین‌ها ویژگی‌های اصلی بیت کوین را دارند ولی از نظر چندین پارامتر مهم با بیت کوین هم‌تفاوت‌اند.



متوسط تعداد مبادلات بزرگترین ارزهای مجازی

Bitcoin	Ethereum	Dash	Ripple	Monero	Litecoin
فصل اول ۲۰۱۶	۲۰۱۵۹۵	۲۰۲۴۲	۱۵۸۲	N/A	۵۷۹
فصل دوم ۲۰۱۶	۲۲۱۰۱۸	۴۰۸۹۵	۱۱۸۴	N/A	۴۳۵
فصل سوم ۲۰۱۶	۳۱۹۶۲۴	۴۵۱۰۹	۱۵۴۹	N/A	۱۰۴۵
فصل چهارم ۲۰۱۶	۲۶۱۷۱۰	۴۲۹۰۸	۱۲۳۸	N/A	۱۵۹۸
ژانویه و فوریه ۲۰۱۷	۲۸۶۴۱۹	۴۷۷۹۲	۱۸۰۰	N/A	۲۶۱۱

بیت کوین، آلت کوین و اینوویشن

بیت کوین‌ها کارشان را ژانویه سال ۲۰۰۹ آغاز کردند. استقبال زیاد از این ارز مجازی سبب شد تا به تدریج ارزهای دیگری وارد بازار مصرف شود. دومین ارز مجازی با نام Namecoin دو سال بعد از آن یعنی در آوریل سال ۲۰۱۱ به بازار عرضه شد ولی در میان ارزهای بسیار محبوب قرار نگرفت. هم‌اکنون بالغ بر ۷۰ درصد بازار ارزهای مجازی به بیت کوین‌ها اختصاص دارد به این معنا که بیت کوین‌ها از نظر حجم مبادله و میزان استقبال در جایگاه اول قرار گرفته‌اند. ولی ارزهای دیگری هم در سال‌های

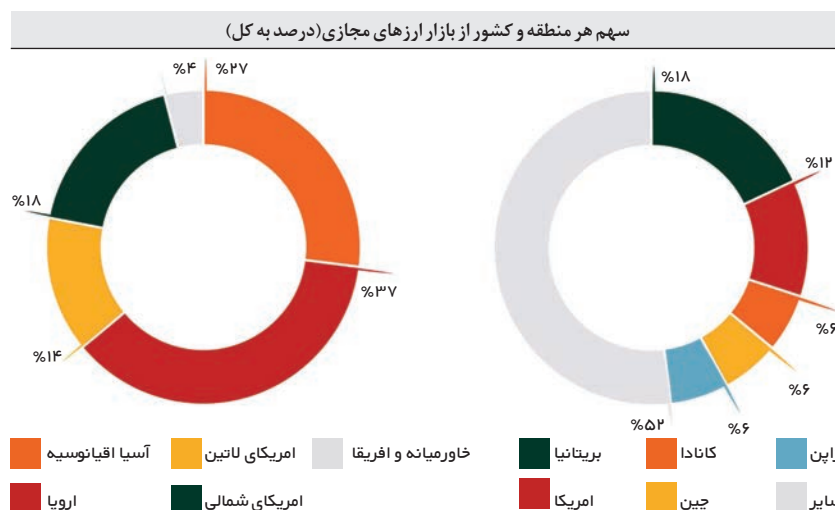
تشریح چهار بخش صنعت

بخش اول، مبادله

بخش مبادله دارای بیشترین شمار واحدهای اجرایی است و بیشترین شمار نیروهای شاغل در این صنعت در بخش مبادله فعال هستند. در میان شرکت‌های فعال در این بخش ۵۲ درصد دارای جواز کار رسمی دولتی هستند در حالی که تنها ۳۵ درصد از شرکت‌های بزرگ فعال در این بخش جواز رسمی کار از طرف دولت دارند. در ۷۳ درصد از شرکت‌های کوچک فعال در بخش مبادله، یک یا دو ارز مجازی به کار گرفته می‌شود در حالی که ۷۲ درصد از شرکت‌های بزرگ خدمات حمایتی - تجاری برای بیش از دو بازار ارائه می‌دهند. نکته مهم این است که تمامی شرکت‌های فعال در بازار ارزهای مجازی از بیت کوین حمایت می‌کنند و این ارز در میان ارزهای مورد استفاده در مبادلاتشان قرار دارد در حالی که ۴۳ درصد از Ether و ۳۵ درصد از لیت کوین حمایت می‌کنند. در سال گذشته ارزهای مجازی با ۴۲ ارز معتبر دنیا مبادله شده است ولی بیشترین سهم مبادله با دلار آمریکا، یورو اروپا، ین ژاپن و یوان چین بود.

برای تامین امنیت در شرکت‌های فعال در بازار مبادله ارزهای مجازی نیروهایی حضور دارند. شمار افراد فعال در این بخش معادل ۱۳ درصد کل نیروهای شاغل در شرکت‌ها است ولی ۱۷ درصد از کل بودجه شرکت به تامین امنیت اختصاص پیدا می‌کند.

اروپا بیشترین شمار واحدهای مبادله ارزهای مجازی را



دارد و کشورهای آسیا - پاسیفیک از این نظر جایگاه دوم را به خود اختصاص داده‌اند. در میان کشورهای دنیا، امریکا و بریتانیا بیشترین واحدهای مبادله ارزهای مجازی را به خود اختصاص داده‌اند و دلیل آن هم سهم بالای مبادلات در این دو کشور است. به تعبیر بهتر دو کشور امریکا و بریتانیا بزرگ‌ترین بازارهای مالی دنیا را در خود جای داده‌اند و از این نظر منطقی به نظر می‌رسد که بیشترین مبادله در بازار ارزهای مجازی هم در این دو کشور انجام شود. در سال قبل ۱۸ درصد مبادلات ارزهای مجازی در بریتانیا و ۱۲ درصد کل مبادلات در امریکا انجام شد.

بخش دوم، کیف پول‌های مجازی

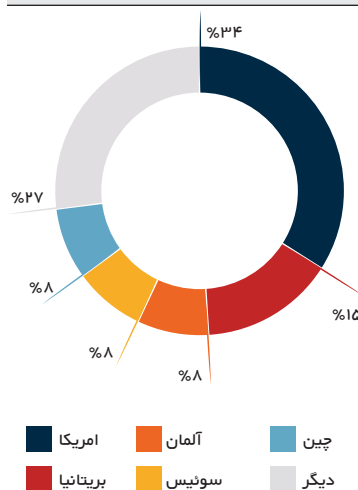
در درجه اول باید تعریفی کلی از کیف پول‌های مجازی ارائه دهیم. کیف پول مجازی نرم‌افزاری است که برای نگهداری ارزهای مجازی استفاده می‌شود و با مدیریت آن می‌توان میزان ارزهای موجود در کیف را کاهش یا افزایش داد. شمار کیف پول‌های فعال در بازار کنونی ۵۸ تا ۱۱۵ میلیون عدد برآورد شده است. ۸۱ درصد از شرکت‌های ارائه‌دهنده کیف پول مجازی در امریکای شمالی و اروپا واقع شده‌اند ولی تنها ۶۱ درصد از کاربران کیف پول‌های مجازی در این منطقه ساکن هستند. اپلیکیشن‌های موبایل اصلی‌ترین راه ارائه‌دهنده کیف پول‌های مجازی هستند. آمارها نشان می‌دهد ۳۴ درصد از شرکت‌های ارائه‌دهنده کیف پول‌های الکترونیکی در امریکا واقع شده‌اند و سهم بریتانیا از این بازار ۱۵ درصد، سهم آلمان ۸ درصد، سهم سوئیس ۸ درصد، سهم چین ۸ درصد و سهم دیگر کشورهای دنیا ۲۷ درصد است. در واقع پنج کشور امریکا، بریتانیا، آلمان، سوئیس و چین ۷۳ درصد از کیف پول‌های الکترونیکی را در دنیا ارائه می‌دهند که بخشی از این کیف پول‌ها شامل چندین نوع ارز مجازی است و برخی از آنها امکان تبدیل ارز مجازی به ارز رایج در کشور را دارد.

در سال گذشته ۲۲ درصد از شرکت‌های فعال در این بخش را شرکت‌های با بیش از ۲۰ کارمند تشکیل می‌دادند در حالی که ۲۶ درصد از آنها را شرکت‌های یک یا دوفره تشکیل داده بودند. ۲۶ درصد از شرکت‌های فعال در این بخش بین ۶ تا ۱۰ کارمند داشتند و ۱۷ درصد ۳ تا ۵ کارمند داشتند.

بخش سوم، پرداخت

تمام سیستم‌های ارز مجازی دارای شبکه‌های پرداخت بسیار پیچیده‌ای هستند تا از این طریق بتوانند پروسه‌های مبادلات مالی را مدیریت کنند. یک‌سوم از کل شرکت‌های فعال در بخش پرداخت در آسیا-پاسیفیک واقع شده‌اند و یک‌سوم هم در قاره اروپا. امریکا و بریتانیا هریک با داشتن ۱۵ درصد از کل شرکت‌های فعال در زمینه پرداخت صنعت ارزهای مجازی جایگاه ویژه‌ای در این صنعت دارند. شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت در بازار ارزهای مجازی از دو طریق فعالیت می‌کنند: اول از طریق ریل‌های پرداخت که کانال‌هایی برای انتقال سریع و کم‌هزینه پول‌های کاغذی و ملی کشورهای مختلف است؛ و دوم از طریق پرداخت ارزهای مجازی که با ارائه خدمات تسهیل‌کننده انتقال ارز انجام می‌شود. در واقع می‌توان شرکت‌های فعال در بخش خدمات پرداخت را به دو دسته تقسیم کرد: اول شرکت‌های متمرکز روی پول ملی و دوم شرکت‌های متمرکز روی ارزهای مجازی. شرکت‌ها ممکن است در هر دو حوزه فعال باشند. آمارها نشان می‌دهد ۵۲ درصد از شرکت‌های فعال در این بخش به ارائه

شرکت‌های ارائه‌دهنده کیف پول مجازی در کدام کشورها واقع شده‌اند (درصد به کل)



شرکت‌های ارائه‌دهنده کیف پول مجازی به تفکیک تعداد کارمندان	
تعداد کارمند (نفر)	سهم به کل شرکت‌های فعال در این بخش (درصد)
یک یا دو	۲۶
سه تا پنج	۱۷
شش تا ده	۲۶
ده تا بیست	۹
بیش از ۲۰	۲۲

خدمات خرید کالا مشغول هستند در حالی که ۴۶ درصد در بخش پلت‌فرم ارزهای مجازی، ۲۹ درصد در بخش خدمات انتقال پول و در نهایت ۱۹ درصد در بخش پرداخت‌های «بی‌توبی» فعالیت می‌کنند. جالب اینجاست که ۴۶ درصد از کل شرکت‌های فعال در این بخش کمتر از ۱۰ کارمند دارند و بخش اعظم فعالیت‌های پرداخت توسط شرکت‌هایی انجام می‌شود که بیشتر از ۱۰ کارمند دارند.

بخش چهارم، معدن کاری

معدن کاران نقشی مهم و حیاتی در هر سیستم ارز مجازی ایفا می‌کنند زیرا مسئولیت مبادلات مالی غیر تایید شده و بازگرداندن آنها به دفاتر مالی کلی شرکت را بر عهده دارند. طبق این گزارش ۷۰ درصد از معدن کاران بزرگ تاثیر خود را روی توسعه پروتکل‌های مربوط به این بخش بسیار زیاد ارزیابی می‌کنند در حالی که ۵۱ درصد از معدن کاران کوچک خود را تاثیر گذار می‌دانند. ۲۷ درصد از معدن کاران بزرگ در سه زنجیره یا زنجیره‌های بیشتری از کارشان فعالیت می‌کنند. جالب اینجاست که سه‌چهارم از شرکت‌های بزرگ فعال در این بخش در دو کشور بزرگ کار می‌کنند ولی ۵۸ درصد کل شرکت‌های فعال در این بخش در چین و ۱۶ درصد در امریکا کار می‌کنند. شمار زیادی از معدن کاران علاقه‌مند هستند که ارزهای مجازی به عنوان کالا در نظر گرفته شود نه واحد پولی و مبادلاتی. دلیل این مسئله هم تفاوت نرخ مالیات بر ارزها و کالاها است. اغلب افرادی که در این زمینه اظهار نظر می‌کنند معدن کاران بسیار بزرگ یا بسیار کوچک هستند که میزان مالیات روی درآمد آنها اهمیت زیادی دارد. معدن کاران دیگر در این مورد اظهار نظری نمی‌کنند.

مطالعات نشان می‌دهد درآمد تجمیعی معدن بیت‌کوین که شامل ارزش بیت‌کوین و هزینه‌های مبادلاتی آن در صورت تبدیل سریع به دلار امریکا است، طی سال‌های اخیر با سرعت زیادی رشد کرده است. در سال ۲۰۱۰ درآمد تجمیعی فعالان این بخش برابر با ۰.۲ میلیون دلار بود در حالی که در سال ۲۰۱۶ به ۲.۷۳ میلیون دلار افزایش یافت. در سال گذشته ۵۸ درصد از معدن ارزهای مجازی در دنیا در چین واقع شده بود و ۱۶ درصد در امریکا بود. بقیه دنیا از این بازار تنها سهم ۲۶ درصدی داشتند. بازار ارزهای مجازی و صنعت مرتبط با آن، با اینکه با سرعت زیادی رشد کرده است، بازار بسیار جوانی است و به دلیل تازه بودن این بازار و پیچیدگی‌های زیادی که در آن وجود دارد، باید مطالعات زیادی در این باره انجام شود. این گزارش، اولین گزارش کاملی است که در مورد صنعت ارزهای مجازی در دنیا تهیه شده است و انتظار می‌رود در سال‌های آتی گزارش‌های دیگری که هریک به ابعاد دیگر این صنعت هم پرداخته است، ارائه شود.

مکان معادن و قوانین مرتبط با معدن کاران

تعیین اینکه معدن ارزهای مجازی در کجا ایجاد شود به سه مسئله مهم بستگی دارد: اول اینکه معدن کاران نیاز دارند که تجهیزات خود را در مکانی نصب کنند که هزینه برق در آن کمتر باشد زیرا برای رسیدن به سودآوری باید هزینه‌ها را تا حد امکان تقلیل دهند. از طرف دیگر باید به اینترنت پرسرعت دسترسی داشته باشند تا از این طریق بتوانند به سرعت اطلاعات را دریافت کنند یا اطلاعات را به دیگر فعالان بازار مخابره کنند. از طرف دیگر باید تجهیزات معدن کاران در اثر استفاده برای مدت طولانی بیش از حد گرم نشود. این اتفاقی است که اغلب برای کامپیوترها و تجهیزات

در سال ۲۰۱۰ درآمد تجمعی فعالان این بخش برابر با ۰.۲ میلیون دلار بود در حالی که در سال ۲۰۱۶ به ۲.۷۳ میلیون دلار افزایش یافت. در سال گذشته ۵۸ درصد از معادن ارزشهای مجازی در دنیا در چین واقع شده بود و ۱۶ درصد در امریکا بود. بقیه دنیا از این بازار تنها سهم ۳۶ درصدی داشتند

قوانین مرتبط با معدن کاری در این سالها از نظر معدن کاران مناسب ارزیابی شده بود. ۱۹ درصد از معدن کاران کوچک و ۲۷ درصد از معدن کاران بزرگ بر این باور بودند که قوانین مرتبط با این بخش مناسب است در حالی که ۱۱ درصد از مالکان معادن کوچک و ۹ درصد از مالکان معادن بزرگ قوانین را زیاد و بسیار دست و پاگیر ارزیابی می کردند. ۲۸ درصد از مالکان معادن کوچک و ۲۷ درصد از مالکان معادن بزرگ بر این باور بودند که قوانین خاصی برای کار در این بخش وجود ندارد و اصولاً وجود قوانین در این بخش ضرورتی ندارد. در حالی که ۳۱ درصد از مالکان معادن کوچک و ۳۷ درصد از مالکان معادن بزرگ معتقد بودند که قوانینی برای فعالیت در این بخش وجود دارد ولی باید قوانین مشخصی وضع شود زیرا وجود قوانین بسیار ضروری است. در واقع نظر معدن کاران بزرگ و کوچک در مورد ساختار قانونی در معادن ارزشهای مجازی تفاوت زیادی با هم نداشت و دلیل آن هم باز بودن فضا برای کار تمامی افراد علاقه مند و توانمند در این زمینه بود.

تقاضای معدن کاران برای معافیت از پرداخت مالیات

معدن کاران بر این باور هستند که صنعت ارزشهای مجازی باید از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف شود. ۸۷ درصد از معدن کاران کوچک و ۹۰ درصد شرکت های معدن کاری بزرگ می گویند که بازار ارزشهای مجازی از پرداخت مالیات بر ارزشهای مجازی معاف باشند. به عبارت دقیق تر، تمامی معدن کاران امریکای شمالی و اروپای غربی معتقدند معافیت از مالیات بر ارزش افزوده یک ضرورت است در حالی که ۲۱ درصد از مالکان معادن کوچک در آسیا-اقیانوسیه و ۱۷ درصد از مالکان معادن بزرگ در این منطقه پرداخت مالیات بر ارزش افزوده را ضروری قلمداد می کنند. در مواجهه با مسئله مالیات، در ابتدا باید به این نکته تاکید کرد که برخورد با بازار ارزشهای مجازی بسته به اینکه این بازار کالایی یا بازار پولی در نظر گرفته شود متفاوت است. در این مورد دیدگاه های متفاوتی وجود دارد. ولی موضوع قابل تامل بی تفاوتی ۶۰ درصد معدن کاران منطقه آسیا و اقیانوسیه در این مورد است، در حالی که ۴۰ درصد باقی مانده معتقدند بازار ارز مجازی باید مانند بازار کالا در نظر گرفته شود و قوانین مالیاتی ای که برای کالاها در نظر گرفته می شود برای این بازار هم در نظر گرفته شود. از طرف دیگر معدن کاران کوچک اروپا و امریکا نظری کاملاً مخالف آسیایی ها دارند. شمار زیادی از معدن کاران کوچک اروپای غربی و امریکای شمالی بر این باور هستند که ارز مجازی باید از نظر قوانین مالیاتی مانند بازار پول در نظر گرفته شود نه بازار کالا.

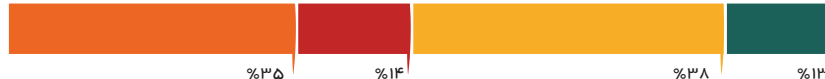
اما شرکت های بزرگ در پاسخ به این سؤال عکس العمل دیگری داشتند. آمار نشان می دهد ۲۹ درصد از معدن کاران بزرگ و یک سوم شرکت های معدن کاری متوسط تفاوتی بین بازار کالا و پول در نظام مالیات بر ارزش افزوده نمی دیدند و برایشان اهمیتی نداشت که بازار ارز مجازی به صورت بازار پول در نظر گرفته شود یا بازار کالا. اما افرادی که بی تفاوت نبودند وضعیت دیگری داشتند. اغلب این افراد و مالکان معادن بزرگ و متوسط ترجیح می دادند بازار ارز مجازی به صورت بازار کالا در نظر گرفته شود و تفاوتی بین نظر فعالان در مناطق مختلف دنیا وجود نداشت. ■

فعالیت های بخش پرداخت بر مبنای منطقه

خدمات انتقال پول



پرداخت های B2B



خدمات کال



پلت فرم ارزشهای مجازی

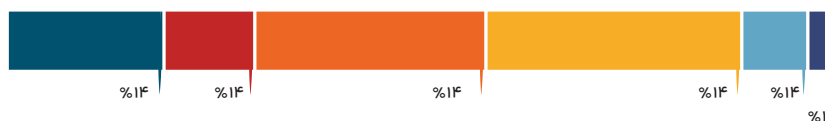


آسیا اقیانوسیه اروپا امریکای لاتین امریکای شمالی خاورمیانه و آفریقا

الکترونیکی می افتد. ولی اگر معدن کاران در مناطق سردسیر باشند، دمای پایین محیط باعث می شود تجهیزات بیش از حد گرم نشوند و مدت زمان بیشتری کار کنند. مطالعه نقشه معدن ارزشهای مجازی هم نشان می دهد که معادن در مکان هایی قرار گرفته اند که تمامی این نیازها را برآورده می کنند. بیشترین شمار از معادن ارزشهای مجازی در امریکای شمالی- امریکا و کانادا- واقع شده است. کشورهای اروپای غربی از این نظر در جایگاه دوم قرار دارند و سپس چین میزبان بیشترین سهم از معادن است. البته باید در نظر داشت دلیل بالا بودن شمار معادن در چین نسبت به دیگر کشورهای دنیا وسعت زیاد این کشور و جمعیت زیاد آن است ولی اگر سهم معادن را به شمار جمعیت تقسیم کنیم متوجه می شویم که سرانه معادن ارزشهای مجازی در امریکای شمالی بیش از چین است. از طرف دیگر چین در میان تمامی کشورهای دنیا بیشترین هزینه برق را دارد.

نظر معدن کاران بزرگ و کوچک در مورد قوانین موجود در این بخش

معدن کاران کوچک



معدن کاران بزرگ



قوانین زیادی وجود ندارد و نیازی به قوانین نیست
 زیاد و دست و پا گیر
 مناسب و کافی
 قوانین زیادی وجود ندارد ولی باید وضع شود
 قوانین بسیار ساده است
 ارزشهای مجازی در کشور ما غیر قانونی هستند

در مسیر رشد

صنعت پتروشیمی ایران در سال‌های پیش رو به دنبال تقویت صنایع پایین دست برای رسیدن به توسعه متوازن است

محمد عدلی

دبیر بخش آینده ما

پتروشیمی شتاب بیشتری نسبت به نرخ رشد تولید این بخش داشت چرا که در سال‌های رکود که صنایع ایران با ظرفیت پائینی به فعالیت ادامه دادند، مصرف داخلی محصولات پتروشیمی کاهش یافت و بازارهای صادراتی جایگزین آن شد. در این سال‌ها کاهش قیمت نفت تاثیر قابل توجهی در قیمت محصولات پتروشیمی گذاشت به گونه‌ای که افزایش قابل توجه صادرات محصولات پتروشیمی نتوانست چندان به افزایش درآمد ارزی در این بخش کمک کند. در واقع کاهش قیمت نفت و افول بهای کالاهای صادراتی پتروشیمی که وابسته به نفت است با افزایش حجم صادرات آن جبران شد و تقریباً با سقوط حدود ۶۰ درصدی قیمت نفت، درآمد ارزی صادرات محصولات پتروشیمی چندان کاهش نیافت. آمارهای رسمی نشان می‌دهد که میزان تولید محصولات پتروشیمی از ۴۰۶ میلیون تن در سال ۹۲ به ۴۶۴ میلیون تن در سال ۹۴ رسید. صادرات این محصولات نیز از ۱۲۸ میلیون تن در سال ۱۳۹۲ به ۱۸۷ میلیون تن در سال ۱۳۹۴ افزایش یافت. بر این اساس رشد تولید در بخش پتروشیمی از سال ۱۳۹۲ تا ۱۳۹۴ معادل ۱۴ درصد بود و رشد صادرات در این سال‌ها به ۴۶ درصد رسید. این آمار نشان می‌دهد که نرخ رشد صادرات پتروشیمی بیش از ۳ برابر نرخ رشد تولید آن بود. در سال ۱۳۹۵ این نسبت توازن پیدا کرد به طوری که میزان تولید محصولات پتروشیمی ۹ درصد و میزان صادرات آن ۱۰ درصد افزایش یافت.

نقشه راه پتروشیمی

بخش پتروشیمی به عنوان صنعتی که قرار است از خام‌فروشی نفت و گاز کشور جلوگیری کند، در فصل جدید توسعه اقتصادی ایران، بار بزرگی بر دوش دارد. توسعه متوازن صنعت پتروشیمی ایران می‌تواند به کامل شدن زنجیره تولید در این بخش بینجامد و صنایع پایین دست را سیراب

سال ۱۳۹۵ برای اقتصاد ایران به سرفصلی جدید تبدیل شد که احتمالات بعدی می‌توان در نمودارها از آن به عنوان نقطه عطف یاد کرد. تغییر مسیر اقتصاد ایران از رکود به سمت رونق به گونه‌ای رقم خورده است که نشان‌های آن در صنایع مختلف بروز کرده است. در سالی که بخش نفت بار اصلی رشد اقتصاد را کشیده است، صنایع بزرگ و مرتبط با آن نیز موفق شده‌اند خود را از مسیر نزولی خارج کنند. تغییر جهت در تولید و صادرات پتروشیمی نشان می‌دهد که این صنعت بزرگ نیز توانسته است خود را در مسیر رشد قرار دهد. آمارهای شرکت ملی پتروشیمی ایران نشان می‌دهد که میزان تولید محصولات پتروشیمی در سال ۱۳۹۵، ۹۱ درصد رشد کرده است. نرخ رشد تولید این بخش دوبرابر بیشتر از نرخ رشد سال ۱۳۹۴ بوده است. نرخ رشد صادرات این بخش نیز از نظر ارزش به ۲ درصد رسید در حالی که سال ۱۳۹۴ صنعت پتروشیمی با کاهش صادرات مواجه شده بود. بهبود آمارهای این بخش نشان می‌دهد صنعت پتروشیمی همراه با جهت‌گیری اصلی اقتصاد ایران، مسیر رشد را در نیمه دوم دهه ۹۰ دنبال می‌کند. میزان تولید محصولات پتروشیمی در کشور از ۴۶۴ میلیون تن در سال ۹۴ به ۵۰۶ میلیون تن در سال ۹۵ رسید. میزان صادرات این محصولات نیز از ۱۸۸ میلیون تن در سال ۹۴ به ۲۰۸ میلیون تن در سال ۹۵ رسید که رشد ۱۰ درصدی را نشان می‌دهد. ارزش صادرات این محصولات نیز از ۹۶ میلیارد دلار در سال ۹۴ به ۹۸ میلیارد دلار در سال ۹۵ رسید که رشد ۲ درصدی را نشان می‌دهد. بخش پتروشیمی در سال‌های رکود هم فراتر از سطح عمومی رشد اقتصادی به رشد تولید رسید. سال ۱۳۹۴ که نرخ رشد اقتصاد منفی بود، بخش پتروشیمی موفق به رشد ۴۵ درصدی در تولید شد. در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ و پیش از رسیدن به سال ۹۵، نرخ رشد صادرات محصولات

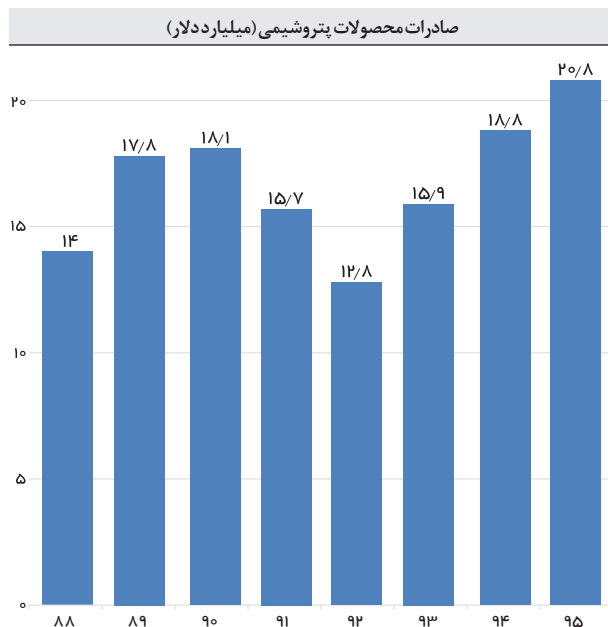
منطقه	ظرفیت اسمی	برنامه تولید سال ۹۵	تولید واقعی سال ۹۵	درصد تولید به ظرفیت	درصد تولید به برنامه
ماهشهر	۲۵۶۵۳	۲۰۹۷۶	۱۸۲۲۰	۷۱	۸۷
عسلویه	۲۵۱۶۷	۲۲۱۶۳	۲۲۵۶۵	۹۰	۱۰۲
سایر مناطق	۱۱۰۸۷	۹۵۸۶	۹۸۲۸	۸۹	۱۰۳
جمع کل مناطق	۶۱۹۰۸	۵۲۷۲۵	۵۰۶۱۴	۸۲	۹۶

وضعیت تولید و بازرگانی صنعت پتروشیمی از سال ۸۸ تا ۹۴

صنعت پتروشیمی	سال ۸۸		۸۹		۹۰		۹۱		۹۲		۹۳		۹۴		۹۵	
	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش	میزان (میلیون تن)	ارزش
کل تولید	۳۰،۴		۳۸،۸		۴۰،۵		۳۹،۶		۴۰،۴		۴۴،۳		۴۶،۴		۵۰،۶	
فروش داخلی	۷،۸	۴،۶	۱۰،۵	۶،۷	۱۱،۸	۱۱،۱	۱۳،۲	۱۷،۴	۱۴،۵	۳۱،۴	۱۶،۳	۳۳،۳	۱۴	۲۴،۱	۱۶،۲	۲۹،۷
صادرات	۱۴	۹،۱	۱۷،۸	۱۱،۵	۱۸،۱	۱۴،۶	۱۵،۷	۱۲	۱۲،۸	۹،۹	۱۵،۹	۱۰،۳	۱۸،۸	۹،۶	۲۰،۸	۹،۸
مجموع فروش داخلی و صادرات	۲۱،۹	۱۳،۸	۲۸،۳	۱۸،۴	۳۰	۲۵،۳	۲۹	۲۱،۴	۲۷،۳	۲۲،۵	۳۲،۳	۲۲،۸	۳۲،۸	۱۸،۱	۳۷	۱۸،۵

تکلیف قیمت خوراک پتروشیمی‌ها و نحوه تعیین آن از سوی رگولاتوری که دولت است، مشخص نیست. این موضوع سرمایه‌گذاری‌های جدید را در معرض ریسک قرار می‌دهد. سرمایه‌گذاران جدید نسبت به آینده سرمایه خود تردید خواهند داشت.

تا حد امکان از جابه‌جایی گاز در فواصل طولانی خودداری شود. برآورد آژانس تحلیلی استراتاس نشان می‌دهد که ۵ کشور چین، آمریکا، عربستان، کره جنوبی و هند بیشترین افزایش ظرفیت را در زمینه تولید مواد پتروشیمی بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۰ خواهند داشت. کلورین، پاراکسیلین، بنزن، متانول، پروپیلین و اتیلان از تولیدات پتروشیمی در این کشورها اعلام شده و سهم هر کدام از این تولیدات در سبد تولیدات این ۵ کشور برآورد شده است. این ۵ کشور ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی خود را تا سال ۲۰۲۰ به میزان ۷۵ درصد افزایش خواهند داد. ■



کند. احمد زارعی سرپرست مدیریت طرح‌های شرکت ملی صنایع پتروشیمی نیز طرح‌های این صنعت در برنامه ششم توسعه را در تکمیل زنجیره ارزش عنوان کرده است. بر این اساس انواع طرح‌های پلیمری و GTPP و غیره به منظور ورود به طرح‌های پایین‌دست در این برنامه دیده شده است. به گفته او، وزارت نفت امتیازهای بسیار خاصی برای سرمایه‌گذاران صنایع پایین‌دست پتروشیمی در نظر گرفته است. بر اساس این امتیازات، با حرکت در زنجیره ارزش به سمت صنایع پایین‌دست پتروشیمی تخفیف‌های بسیار خوبی در قیمت خوراک برای سرمایه‌گذاران لحاظ می‌شود. طبق برنامه‌ریزی شرکت ملی پتروشیمی، طرح‌های صنعت پتروشیمی در برنامه ششم توسعه بیشتر براساس ایجاد ارزش افزوده بالاتر، حرکت در مسیر تکمیل زنجیره ارزش و صنایع پایین‌دست پتروشیمی دیده شده است. بر اساس برنامه‌ریزی‌های انجام‌شده، ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی در کشور تا سال ۱۴۰۴ به ۱۸۰ میلیون تن خواهد رسید. حدود ۳۰ طرح پتروشیمی در برنامه ششم توسعه به منظور تحقق این امر در نظر گرفته شده است. پیشرفت در صنایع بالادست پتروشیمی سریع‌تر از بخش‌های پایین‌دست رقم خورده است. برای ایجاد توازن در این صنعت و با توجه به اینکه صنایع پایین‌دست به صنایع اشتغال‌زا مشهورند، توسعه این صنایع در دستور کار قرار گرفته است.

چشم‌انداز صنعت

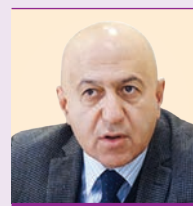
بر اساس برنامه راهبردی ارائه‌شده توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت، تدوین‌شده در سال ۹۴، ظرفیت تولید محصولات پتروشیمی کشور باید تا سال ۱۴۰۴ به ۱۳۰ میلیون تن برسد. بر همین اساس اهداف کمی صادرات این محصولات تا سال ۱۴۰۴ نیز تعیین شده و قرار است بر این اساس صادرات ۱۱۵ میلیارد دلاری در این بخش محقق شود.

پتروشیمی چه محصولاتی تولید می‌کند

بیشترین محصولات پتروشیمی از اتان، پروپان و نفتا ساخته می‌شوند. اتان و اولفین معمولاً در همان پالایشگاه، اما نفتا و پلیمرها در نقاط مختلف دنیا تولید می‌شوند. برآوردها از پروسه‌های تولید در صنعت پتروشیمی نشان می‌دهد که حمل و نقل گاز از یک مکان به مکان دیگر، یکی از پروسه‌های بسیار هزینه‌بر در صنعت پتروشیمی است. برای تولید محصولات با حداقل قیمت باید

خوراک ارزان و تولید گران

فکر شود. چالش دیگر این است که تکلیف قیمت خوراک پتروشیمی‌ها و نحوه تعیین آن از سوی رگولاتوری که دولت است، مشخص نیست. این موضوع سرمایه‌گذاری‌های جدید را در معرض ریسک قرار می‌دهد. سرمایه‌گذاران جدید نسبت به آینده سرمایه خود تردید خواهند داشت چراکه نرخ خوراک تعیین‌کننده‌ترین عامل در فرآیند تولیدات شناخته می‌شود و سرمایه‌گذاران در این صنعت باید برای یک دوره زمانی مشخص از سیاست‌های مترتب بر آن مطلع باشند. یکی دیگر از موضوعات و چالش‌های مهم در این بخش، شرایط هاب جدید پتروشیمی است. منطقه مکران در بخش شرقی هرمز و اطراف چابهار، هاب جدید پتروشیمی در نظر گرفته شده است اما هنوز شرایط آن به طور کامل روشن نیست و تردیدهایی نسبت به آن وجود دارد. باید هرچه سریع‌تر این نگرانی‌ها برطرف شود تا در وضعیت شفاف بتوان در مورد سرمایه‌گذاری‌های جدید تصمیم‌گیری کرد. با همه چالش‌هایی که این صنعت بزرگ را تهدید می‌کند، باید از آن به عنوان صنعتی سودده و بزرگ که با تکنولوژی همراه است، یاد کرد. البته باید توجه داشت که هنوز در جذب سرمایه خارجی موفق نبوده است؛ در حالی که می‌توان از آن به عنوان یکی از اولویت‌های جذاب برای سرمایه‌گذاران یاد کرد. شاید رفع ابهام‌ها و چالش‌ها از این صنعت بتواند به روند سرمایه‌گذاری در این بخش سرعت بدهد. در حال حاضر خبرهایی از توافق با توتال در بخش پتروشیمی شنیده می‌شود اما این مذاکرات بر سر بخش بالادست پتروشیمی جهت استخراج گاز و پالایش آن است ولی سرمایه‌گذاری در بخش پایین‌دست پتروشیمی، فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی به شمار می‌رود. ■



مهدی پورقاضی

رئیس کمیسیون صنعت
اتاق تهران

صنعت پتروشیمی در کشور ما صنعتی دارای مزیت شناخته می‌شود. در طول سال‌های گذشته بر اساس همین مزیت، این صنعت شکل گرفته و پیش رفته است، اما چند چالش مهم پیش پای آن قرار دارد که اگر نادیده گرفته شود، آینده آن را با مخاطره مواجه می‌سازد. صنعت پتروشیمی به خوراک فوق‌العاده ارزان عادت کرده است و این موضوع موجب شده تا بر بهره‌وری در این صنعت چندان تمرکز نشود چراکه با اتکا به مزیت‌های موجود، این صنعت همواره سودده بوده است. بهره‌وری نیروی انسانی در این صنعت حتی نسبت به کشورهای قطر و عربستان که صاحب خوراک ارزان هستند نیز پایین‌تر است. باید توجه داشت که این خوراک ارزان، روزی به پایان می‌رسد. ممکن است یک روز واقعی شدن نرخ خوراک در کشور عملیاتی شود، باید برای بهره‌وری عوامل تولید در این صنعت تلاش بیشتری صورت گیرد. تاکنون فعالان این صنعت موفق شده‌اند با لابی قوی، واقعی شدن قیمت خوراک را به تعویق بیندازند اما باید این واقعیت را پذیرفت که زمانی، این نرخ واقعی خواهد شد. در این صورت مشکلات مالی گریبان‌بنگاه‌های این بخش را خواهد گرفت و ارزش سهام آنها افت خواهد کرد. زیان این فرآیند، بخش مهمی از اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهد. باید از همین امروز برای اصلاح ساختار در این صنعت

نشانه‌های رونق در ساخت و ساز

بخش مسکن پس از ۵ سال در آستانه خروج از رکود قرار گرفته است

منفی ۹,۲ درصد؛ در سال ۹۳ به منفی ۰,۹ درصد و در سال ۹۴ به منفی ۱۷ درصد رسید. سال ۹۵ نیز نرخ رشد منفی ۱۳,۱ درصدی برای ساختمان برآورد شده است تا همه امیدها برای پایان رکود ۵ ساله به سال ۹۶ معطوف باشد.

رکود ساخت و ساز در سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۵، رکود در صنعت ساختمان را رقم زده و مشاغل وابسته به این صنعت را با خطر مواجه ساخته است. صنایع وابسته نظیر سیمان، کاشی و سرامیک و سایر تعلقات مسکن در سال‌های اخیر چشم‌انتظار تحرک در ساخت‌وسازند. از بخش مسکن به عنوان یکی از بخش‌های پیشران اقتصاد یاد می‌شد. برخی، ایجاد تحرک در صنعت و سایر بخش‌های اقتصاد را وابسته به مسکن می‌دانستند اما عدم رونق در این بخش و طولانی شدن دوران رکود موجب شد تا سایر بخش‌ها، امید زیادی به این بخش نداشته باشند.

تسهیل در تسهیلات

در سال‌های اخیر سعی شد روش‌هایی برای تحریک نقضای مسکن به کار گرفته شود تا شاید با رونق معاملات مسکن سرمایه وارد این بازار شود و سازندگان سرمایه‌گذاری جدیدی را در این بخش رقم بزنند. افزایش مبلغ وام خرید مسکن به میزان قابل توجهی رقم خورده است اما همچنان موفق به تکان دادن غول رکود نشده است. مبلغ وام مسکن بدون سپرده تا ۱۲۰ میلیون تومان بالا رفته در حالی که سال ۹۲ این نرخ معادل ۲۰ میلیون تومان بود. مبلغ وام از طریق پس‌انداز برای خانه‌اولی‌ها نیز تا ۱۶۰ میلیون تومان بالا رفته است. نرخ سود این تسهیلات در حالی ۹,۵ درصد است که وزارت راه و شهرسازی طرح کاهش آن به ۸ درصد را دنبال می‌کند. همچنین پیشنهاد طولانی‌تر شدن دوره بازپرداخت وام مسکن از ۱۲ سال به ۱۵ سال در کنار کاهش دوره سپرده‌گذاری از ۱۲ ماه به ۱۰ ماه مطرح شده است که در صورت نهایی شدن، می‌تواند مشوق خوبی برای متقاضیان مسکن باشد.

رونق می‌آید؟

روند افزایش پروانه‌های ساختمانی، بهبود وضعیت نرخ رشد ساختمان و افزایش معاملات مسکن، احتمال خروج از رکود را افزایش داده است. برخی کارشناسان انتظار دارند در سال ۱۳۹۶ دولت نگاه ویژه‌تری به بخش مسکن داشته باشد و سیاست‌های جدی‌تری برای خروج از رکود اتخاذ کند. از طرف دیگر، سال گذشته با ایجاد صندوق پس‌انداز یکم و جذب سپرده از متقاضیان مسکن، احتمال افزایش تقاضا در بازار مسکن طی سال ۱۳۹۶ تقویت شده است. متقاضیانی که سپرده‌های ۸۰ میلیون تومانی نزد بانک مسکن قرار داده‌اند، رفته‌رفته در سال ۱۳۹۶ وام‌های ۱۶۰ میلیون تومانی

صنعت ساختمان جامانده رشد اقتصادی در سال ۹۵ لقب گرفته است. آمارهای رسمی از جزئیات ارزش افزوده بخش‌های مختلف اقتصاد در سال ۹۵ که از سوی بانک مرکزی منتشر شده نشان می‌دهد که بخش مسکن و ساختمان تنها بخش باقی‌مانده در رکود مطلق بوده است. تمامی بخش‌های اقتصادی موفق شده‌اند در سال ۹۵ از محدوده منفی در تولید خارج شوند به غیر از بخش ساختمان. چراغ امید برای بخش مسکن اما در بهار سال جاری روشن شد تا آخرین بازمانده هم با نشانه‌های مثبت مواجه شده باشد. رئیس‌جمهور در اعلام نرخ رشد اقتصادی فصل اول سال ۹۶ که از سوی مرکز آمار ایران استخراج شده، نرخ رشد بخش ساختمان را ۷,۱ درصد اعلام کرد تا از نشانه‌های مهم در مسیر ساخت و ساز پرده برداشته باشد. نشانه دیگری که از اواخر سال گذشته در آمارها بروز پیدا کرد مربوط به صدور پروانه‌های ساختمانی در شهرهای کشور است. طبق آمارهای بانک مرکزی تعداد پروانه‌های ساختمانی صادر شده از دو فصل پایانی سال گذشته نسبت به فصول پیش از آن افزایش یافته است در حالی که از سال ۱۳۹۲ به بعد دائما تعداد پروانه‌های ساختمانی رو به کاهش گذاشته است. تغییر مسیر در این شاخص پس از سه سال متوالی، نشانه مثبت دیگری بود که در آمارهای رشد تولید سال ۹۶ نمایان خواهد شد. نشانه سوم اما از بازار مسکن رسید. پس از ۳۹ ماه رکود در معاملات مسکن و نوسانات جزئی در تعداد معاملات، از مردادماه روند دیگری بر بازار حاکم شد. آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد که در مرداد سال جاری تعداد معاملات ۲۳ درصد نسبت به تیر رشد داشته است. افزایش تعداد معاملات مسکن نشان می‌دهد که بازار نیز تغییراتی را تجربه کرده است. بنابراین تعداد پروانه‌های ساختمانی، میزان ساخت و ساز و تعداد معاملات، با افزایش مواجه شده است. با این حساب می‌توان از نشانه‌های رونق در بخش ساختمان سخن به میان آورد.

رشد تولید

آمارهای رشد بخش ساختمان نشان می‌دهد که در ۵ سال گذشته، میزان ساخت و ساز همواره کاهش یافته است. اگر رویه‌ای که در بهار امسال آغاز شده ادامه یابد، می‌توان انتظار داشت که سال ۱۳۹۶ به ۵ سال رکود مسکن پایان دهد و امیدها را برای نیمه دوم دهه ۹۰ زنده نگه دارد.

بانک مرکزی نرخ رشد بخش ساختمان در سال ۹۵ را منفی ۱۳,۱ درصد ثبت کرده است که می‌توان به صنعت ساختمان رکورددار رکود در میان بخش‌های اقتصادی در این سال لقب داد. پس از سال ۱۳۹۰ که رشد این بخش در گزارش بانک مرکزی ۵,۱ درصد بوده، دیگر رشد مثبت در این بخش حادث نشده است. نرخ رشد ساختمان در سال ۱۳۹۱ به منفی ۳,۲ درصد، در سال ۹۲ به

۷.۱

درصد

رشد بخش

ساختمان در بهار

۹۶

جدول مقایسه تعداد خانوار و تعداد واحدهای مسکونی کشور

منبع	تعداد کل خانوار	تعداد کل واحدهای مسکونی	کمبود
سرشماری نفوس و مسکن (سال ۸۵)	۱۷,۳۵۹,۵۷۶	۱۵,۸۵۹,۹۲۶	۱,۴۹۹,۶۵۰
سرشماری نفوس و مسکن (سال ۹۰)	۲۱,۰۴۹,۹۳۴	۱۹,۹۵۴,۷۰۸	۱,۰۹۵,۲۲۶
اعلام وزارت راه و شهرسازی (سال ۹۵)	۲۴,۱۹۶,۰۳۵	۲۲,۸۲۵,۰۴۶	۱,۳۷۰,۹۸۹

بانک مرکزی نرخ رشد بخش ساختمان در سال ۹۵ را منفی ۱۳٫۱ درصد ثبت کرده است که می‌توان به صنعت ساختمان رکورددار رکود در میان بخش‌های اقتصادی در این سال لقب داد. پس از سال ۱۳۹۰ که رشد این بخش در گزارش بانک مرکزی ۵٫۱ درصد بوده، دیگر رشد مثبت در این بخش حادث نشده است.

۴ اتفاق در راه است

مسکن تانیمه سال ۹۷ به اوج رونق می‌رسد

در دوره‌هایی که درآمد نفتی کشور افزایش می‌یابد، افزایش ساخت و ساز و معاملات مسکن نیز رقم می‌خورد. بر همین اساس انتظار می‌رفت پس از اجرای برجام که به بازگشت برخی درآمد‌های بلوکه‌شده نفتی بینجامد، تحولات بخش مسکن آغاز شود و تا پایان سال ۱۳۹۵ دوره رکود به پایان برسد. اما با توجه به کندی اجرای برجام، در این فرآیند تأخیر ایجاد شد. بنابراین پیش‌بینی این بود که از نیمه سال ۱۳۹۶، حرکت بخش مسکن در همه‌جوه آغاز شود. در حال حاضر ظواهر و نشانه‌ها بروز پیدا کرده و علایم رشد نمایان شده است. افزایش معاملات مسکن در مردادماه، افزایش صدور پروانه‌های ساختمانی در ماه‌های گذشته و مثبت شدن رشد در بخش



بی‌الله ستاریان

کارشناس اقتصاد مسکن

ساخت و ساز به عنوان سه نشانه مهم از تحرک بخش مسکن، نمایان شده است. احتمالاً این شروع حرکت مسکن باشد و پیش‌بینی می‌شود در یک دوره یک‌ساله یعنی تا نیمه سال آینده به اوج برسد مگر آنکه اراده بازدارنده‌ای در دولت برای آن وجود داشته باشد و بخواد در این فرآیند تأخیر ایجاد کند. معمولاً زمانی که موج تحرک در بخش مسکن ایجاد شود، ۴ افزایش به طور هم‌زمان رقم می‌خورد. افزایش تولید، افزایش سرمایه‌گذاری، افزایش معاملات و افزایش قیمت به عنوان رویدادهای ۴گانه همگام با رونق ظاهر می‌شود. آمارهای اخیر معاملات مسکن نشان می‌دهد که افزایش معاملات رقم خورده است و این روند در ماه‌های آینده ادامه خواهد داشت. بنابراین افزایش قیمت هم شروع شده است که باید امیدوار بود در سطح محدود باقی بماند، اما رکود سال‌های گذشته موجب کاهش تولید شده است. از طرف دیگر تقاضای مطلق در بخش مسکن بالاست. حاشیه‌نشینی افزایش یافته و نیازهای فراوانی به طور بالقوه باقی مانده است. بنابراین شرایط کسری ۵ میلیون واحد مسکونی در کشور احساس می‌شود. به جریان افتادن این تقاضا می‌تواند افزایش معاملات و افزایش قیمت را در بخش مسکن به دنبال داشته باشد. این رشد احتمالاً در اوایل سال آینده نمود بیشتری پیدا کند. ■

دریافت می‌کنند که این میزان وام، بالاترین سطح وام مسکن در کشور است. ورود این افراد به بازار با قدرت خرید نسبتاً بالا، احتمال تقویت معاملات و رونق بخشی به بازار را افزایش داده است.

ساختمان به یاری اقتصاد می‌آید

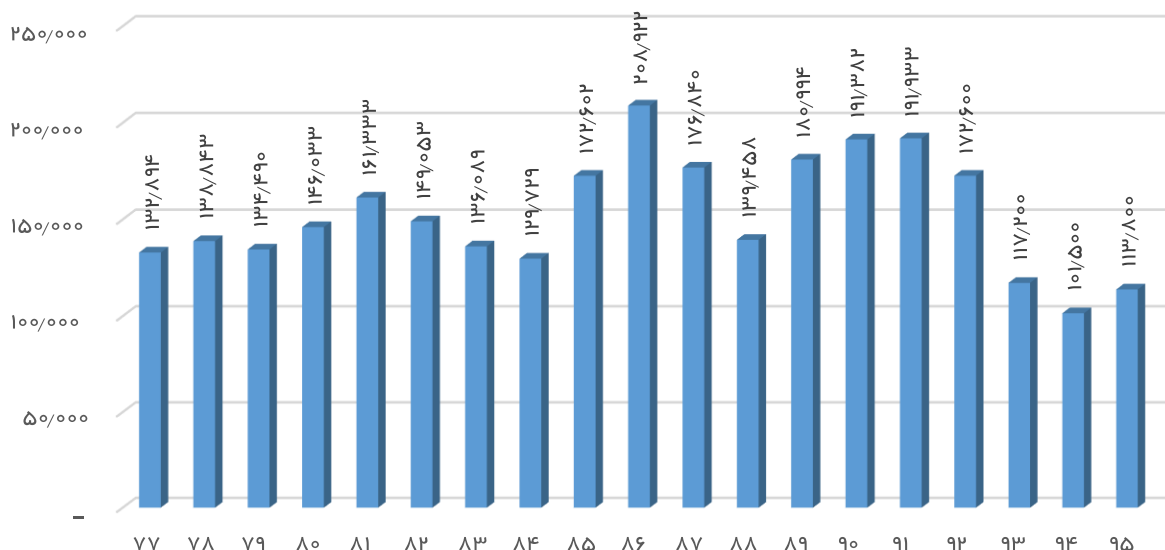
طی ۵ سال گذشته بخش ساختمان تأثیر منفی در شاخص رشد اقتصادی داشته و هرچه زمان پیش رفته این نقش پررنگ‌تر شده است که می‌توان نیمه اول دهه ۹۰ را دوره ناکامی برای مسکن قلمداد کرد. با وجود این، مرکز پژوهش‌های مجلس شرایط متفاوتی برای این بخش پیش‌بینی کرده است. در سال ۱۳۹۶ قرار است بخش مسکن به تقویت رشد اقتصادی کمک کند.

برآورد مرکز پژوهش‌های مجلس از رشد اقتصادی سال ۱۳۹۶ که شهریور سال جاری اعلام شده، در حدود ۳٫۹ درصد است. این مرکز نسبت به پیش‌بینی قبلی خود ۰٫۲ درصد افزایش قایل شده است که مهم‌ترین عامل این تغییر، بروز نشانه‌هایی از مثبت شدن بخش ساختمان در سال ۱۳۹۶ عنوان شده است.

به طور کلی تولید ناخالص داخلی کشور در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۰ حدود ۵ درصد رشد داشته است. بررسی وضعیت بخش‌های مختلف اقتصاد ایران نسبت به سال ۱۳۹۰ نشان می‌دهد بین چهار گروه اصلی کشاورزی، نفت، خدمات، و صنایع و معادن تنها ارزش افزوده گروه صنایع و معادن نسبت به سال ۱۳۹۰ کاهش داشته و به ۹۵ درصد از ارزش افزوده سال ۱۳۹۰ خود رسیده است. در این دوره گروه کشاورزی، نفت و خدمات به ترتیب ۲۷، ۹ و ۷ درصد رشد داشته‌اند. در گروه صنایع و معادن، بیشترین کاهش بین بخش‌های اقتصادی مربوط به بخش ساختمان است. در واقع ارزش افزوده این بخش در سال ۱۳۹۵ حدود ۶۳ درصد ارزش افزوده این بخش در سال ۱۳۹۰ است.

نتایج گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، با در نظر گرفتن جدیدترین آمار و اطلاعات در دسترس برآورد وزارت جهاد کشاورزی از تولید محصولات کشاورزی، برآورد هزینه‌های عمرانی و جاری دولت تا انتهای سال ۱۳۹۶، تحولات مورد انتظار از تولید و صادرات نفت تا انتهای سال جاری و برآوردهای شرکت‌ها و تشکلهای مرتبط با صنایع مختلف شامل خودروسازی، محصولات پتروشیمی و... راجع به میزان تولیدات محصولاتشان در انتهای سال ۱۳۹۶ نشان می‌دهد که رشد ارزش افزوده بخش‌های کشاورزی در سال ۱۳۹۶، ۳٫۸، نفت ۵، صنعت ۴، ساختمان ۲٫۵ و خدمات ۲٫۸ درصد خواهد بود. ■

تعداد پروانه‌های ساختمانی صادر شده در مناطق شهری از سال ۷۷ تا ۹۵ (اعداد به هزار)



فصل جدید در میدان نفت

صنعت نفت ایران با رسیدن به تولید و صادرات پایدار، مرحله جدیدی از توسعه را آغاز کرده است

از کشور چین نیز در آن مشارکت دارد، در قالب قراردادهای جدید به امضا رسید تا اولین قرارداد بزرگ نفتی در پسابرجام نهایی شده باشد. صنعت نفت ایران پس از آنکه طی سال ۹۵ مرحله رسیدن به شرایط پیش از تحریمها را پشت سر گذاشت، در سال جاری فصل جدیدی را آغاز کرده است که دشواریهای زیادی پیش رو دارد. جبران عقبماندگیهایی که طی یک دهه گذشته در بخش سرمایهگذاری نفت رقم خورده، مأموریت بیژن زنگنه است.

عبور از نیمه دهه ۹۰

اوایل دهه ۹۰ کاهش اجباری صادرات نفت به واسطه تحریمها میزان تولید نفت خام ایران را به تدریج کاهش داد به طوری که در سال ۹۱ تولید نفت به کمترین میزان خود رسید. سال ۱۳۹۲ با شکلگیری توافق ژنو، نفت ایران از تحریم بیشتر در امان ماند و میزان صادرات نفت خام در سطح یک میلیون بشکه حفظ شد و دیگر کاهش تولید و صادرات تجربه نشد. بر این اساس در سالهای ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ کاهش تولید نفت اتفاق نیفتاد و در پایان سال ۱۳۹۴ نیز با نهایی شدن توافق هسته‌ای و لغو تحریمها، مسیر افزایش تولید برای نفت خام باز شد. طلای سیاه از سه ماهه پایانی سال ۱۳۹۴ با افزایش تولید مواجه شد. وزارت نفت که از ماهها قبل از اجرای برجام خود را آماده لغو تحریمها کرده و شرایط را برای افزایش فوری تولید و صادرات نفت مهیا ساخته بود، بلافاصله روند رشد تولید را آغاز کرد تا در یک دوره شش ماهه صادرات نفت ایران را از یک میلیون بشکه به ۲ میلیون بشکه در روز برساند.

بزرگترین صنعت ایران سال گذشته بزرگی خود را به رخ اقتصاد کشید تا نشان دهد به تنهایی می‌تواند بار خروج از رکود را به دوش بکشد. صنعت نفت پس از سال‌ها رکود در سال ۹۵ عقده‌گشایی کرد و رشد اقتصادی را بدون آنکه اتفاق ویژه‌ای در سایر بخش‌های اقتصاد رخ دهد، به دورقم رساند. ۹۰۲ درصد از رشد ۱۲۵ درصدی اقتصاد از نفت تغذیه کرد و این صنعت مادر بار دیگر ارزش خود را نشان داد. صنعت نفت نقش اول را در عملیات احیای اقتصاد ایران ایفا کرد و میانه دهه ۹۰ به نقطه برتابی برای تولید ناخالص داخلی کشور بدل شد. در سال ۱۳۹۶ اما مأموریت بخش نفت شکل دیگری به خود گرفته است. سایر صنایع کشور که در سال ابتدایی پس از اجرای برجام، نتوانستند حرکت خود را با سرعت مورد انتظار آغاز کنند، در سال ۹۶ به حرکت درآمده‌اند تا بخش نفت بتواند عقبماندگی خود را در زیرساخت‌های توسعه جبران کند. برآورد اولیه از نرخ رشد اقتصادی در بهار سال ۱۳۹۶ نشان می‌دهد که رشد اقتصادی بدون احتساب نفت نیم درصد بیشتر از رشد با احتساب نفت است بنابراین بار رشد ۷ درصدی در بهار سال جاری بر دوش سایر بخش‌های اقتصاد بوده است. صنعت نفت پس از جهش تولید و صادرات در سال ۱۳۹۵ به وضعیت پایدار رسیده و خود را برای توسعه میدان‌های نفت و گاز مهیا می‌کند. آماده‌سازی طرح‌های جدید و تلاش برای جذب سرمایه خارجی با استفاده از قراردادهای جدید نفتی در دستور کار وزارت نفت قرار دارد. وزیر نفت اعلام کرده است که ۲۰۰ میلیارد دلار طرح در بخش نفت و گاز آماده سرمایه‌گذاری است. مدل جدید قراردادهای نفتی برای ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاران خارجی طراحی شده است. قرارداد ۴٫۸ میلیارد دلاری با توتال فرانسه که کنسرسیومی

۵۳

درصد

از منابع دولت در ۲۴ سال گذشته از بخش نفت تامین شده است

۲۴

دلار

پایین‌ترین قیمت نفت در سال‌های اخیر

توازن در توسعه برای جلوگیری از خام‌فروشی

صنعت نفت ایران برای رشد واقعی تولید نیاز به سرمایه‌گذاری همراه با انتقال تکنولوژی دارد

شود. اگر قرار است تولید نفت خام کشور به میزان یک میلیون بشکه در روز افزایش یابد باید سرمایه‌گذاری جدید در این صنعت وارد شود. باید تکنولوژی‌های نوین وارد کار شود. از همه مهم‌تر باید برای این طرح تولید اولویت‌بندی داشته باشیم. در سرمایه‌گذاری‌های قبلی این نقص در اولویت‌بندی دیده می‌شد. در برخی بخش‌ها سرمایه وارد شد و تولید شکل گرفت اما باقی عوامل که باید به ساپورت تولید کمک می‌کرد، وارد کار نشد. به عنوان مثال در پارس جنوبی فازها یکی پس از دیگری راه افتاد و تولید میعانات گازی به ۶۰۰ هزار بشکه رسید اما برنامه‌ریزی برای صادرات آن وجود نداشت به طوری که برای فروش آن دچار مشکل شدیم. بنابراین طرح‌های توسعه و سرمایه‌گذاری‌ها باید متوازن باشد به طوری که زنجیره تولید به طور موازی پیش رود تا در صورت به سرانجام رسیدن یک طرح و تولید نفت، پالایشگاه آن نیز ساخته شده باشد.

وقتی میدان نفتی در مسیر تولید قرار می‌گیرد باید خط لوله انتقال آن نیز طراحی شود و مشتری صادراتی آن هم مشخص باشد تا بتوان همه عوامل را به خدمت سیاست نهایی درآورد.

آنچه پس از اجرای برجام در صنعت نفت کشور اتفاق افتاد بازگشت به شرایط پیش از تحریم بود. در واقع هنوز رشدی در تولید نفت ایران نسبت به روند طولانی مدت، اتفاق نیفتاده است. پیش از تحریم‌ها تولید نفت ایران به ۴ میلیون بشکه در روز رسیده بود که در حال حاضر تا ۳٫۹ میلیون بشکه پیش رفته است. تحریم‌ها شرایطی را به وجود آورد که مجبور به کاهش تولید نفت شدیم چراکه مشتری برای بیش از یک میلیون بشکه نفت ایران نبود. در حال حاضر این بازار وجود دارد بنابراین تولید خود را به نزدیکی گذشته رسانده‌ایم. برای رشد جدید، برنامه رسیدن به تولید ۵ میلیون بشکه‌ای در نظر گرفته شده است. البته باید تولید میعانات گازی را جداگانه مورد محاسبه قرار داد چراکه این تولیدات از گاز ناشی می‌شود و نباید با تولید نفت خام ترکیب



محمد علی خطیبی

کارشناس مسائل انرژی

محمدعلی خطیبی: یکی از اصلی ترین اولویت ها در طرح های توسعه ای باید این باشد که رفته رفته از خام فروشی فاصله بگیریم. کشورهای خریدار مواد خام، برای آن ایجاد ارزش افزوده می کنند و از طریق صنایع مرتبط با این فرآیند، اشتغال ایجاد می کنند.



عقب ماندگی های نفتی

در نیمه دوم دهه ۸۰ و پیش از آنکه تحریم های نفتی جدی شود، روند توسعه صنعت نفت با کاهش شتاب همراه شد به گونه ای که برخی کارشناسان انرژی از آن به عنوان خودتحریمی در این صنعت یاد کردند. منصور معظمی که اوایل دولت یازدهم معاونت برنامه ریزی وزارت نفت را بر عهده داشت، می گوید: صنعت نفت ایران در ۴ سال انتهایی برنامه پنجم توسعه یعنی ۴ سال منتهی به سال ۹۴ نیاز به سرمایه گذاری ۶۰ میلیارد دلاری داشته است اما مجموع سرمایه گذاری در صنعت نفت طی این سال ها به حدود ۱۵ میلیارد دلار رسیده است. نادیده گرفتن سهم صنعت نفت از درآمدهای صادرات طلای سیاه، پیش از تحریم های اقتصادی، تولید نفت ایران را با چالش مواجه ساخته بود اما ضربه نهایی به افول تولید و صادرات، اوایل دهه ۹۰ وارد شد. با سخت شدن تحریم های بانکی، دریافت پول نفت صادراتی ایران از مسیرهای عادی غیرممکن شد و ایران مجبور شد راههای غیرمعمول را برای دریافت پول نفت امتحان کند. از سال ۹۱ محدودیت فروش نفت ایران نیز به لیست تحریم ها اضافه شد و کشورهای خریدار نفت ایران نتوانستند آزادانه به خرید نفت دست بزنند. سهمیه هایی برای مشتریان آسیایی ایران تعیین شد و مشتریان اروپایی نیز رفته رفته خرید خود را قطع کردند. محدودیت صادرات نفت ایران قدم به قدم بیشتر شد تا جایی که صادرات روزانه نفت ایران به حدود ۸۰۰ هزار بشکه در روز رسید و این به معنی افول ۷۰ درصدی صادرات و رسیدن آن به یک سوم حالت عادی بود. بر همین اساس تولید نفت ایران به کمتر از ۳ میلیون بشکه در روز رسید.

نفت در سال های آینده

شرکت ملی نفت ایران برنامه های راهبردی ۵ سال آینده خود را برای اجرای برنامه ششم توسعه اقتصادی تدوین کرده است. رشد تولید در بخش های مختلف صنعت نفت و گاز کشور مهم ترین محور برنامه های ۵ سال آینده این شرکت است. بر این اساس، ظرفیت تولید نفت ایران تا سال ۱۴۰۰ به ۴،۷ میلیون بشکه در روز خواهد رسید. طبق این برنامه ظرفیت تولید گاز به روزانه ۱،۳ میلیارد متر مکعب و ظرفیت تولید میعانات گازی به ۱،۱ میلیون بشکه در روز افزایش خواهد یافت. در خصوص تولید نفت برنامه تولید حقیقی حدود ۲۰۰ هزار بشکه از برنامه ظرفیت تولید کمتر است. افزایش تولید از میدان های غرب کارون به میزان ۴۲۰ هزار بشکه و افزایش بیش از ۲۸۰ هزار بشکه هم از میدان های مناطق نفت خیز جنوب، نفت مناطق مرکزی و نفت قلات قاره مهم ترین محل تحقق برنامه های تولید نفت کشور معرفی شده است. اما با وجود رشد شدید تولید، برنامه های صادراتی کشور چندان رشد نداشته و در سطح کنونی باقی می ماند. شرکت ملی نفت ایران، صادرات ۲،۳ تا ۲،۵ میلیون بشکه نفت را برنامه ۵ ساله آینده اعلام کرده و افزایش مصرف نفت خام در داخل کشور و کاهش خام فروشی را دلیل عدم رشد صادرات عنوان داشته است. به افزایش ضرب برداشت و اکتشاف میدان های جدید نیز در برنامه ششم توجه شده است. طبق اعلام شرکت ملی نفت ایران اهداف صنعت نفت در بخش بالادست به حدود ۱۲۰ میلیارد دلار سرمایه نیاز دارد و اگر این سرمایه فراهم نشود، دستیابی به اهداف تعیین شده کار آسانی نیست. از اجرای مدل جدید قراردادهای نفتی و قراردادهای EPCF و EPDF به عنوان نقطه امید در تامین مالی پروژه های صنعت نفت و گاز یاد می شود.

وضعیت و پیش بینی تقاضای نفت جهانی (میلیون بشکه در روز)				
	۲۰۱۶	رشد نسبت به ۲۰۱۵	۲۰۱۷	رشد نسبت به ۲۰۱۶
اداره اطلاعات انرژی آمریکا	۹۵،۳۱	۱،۴۵	۹۶،۷۶	۱،۴۵
اژانس بین المللی انرژی	۹۶،۳	۱،۵	۹۷،۵	۱،۲
دبیرخانه اوپک	۹۴،۲۶	۱،۲۲	۹۵،۴۱	۱،۱۵

مقاومتی نیز مورد تاکید قرار گرفته است. بنابراین باید یکی از اولویت های برنامه صنعت نفت ایران که گفته می شود ۲۰۰ میلیارد دلار طرح در آن آماده جذب سرمایه گذاری است، ایجاد ارزش افزوده در مراحل پس از تولید مواد خام باشد. در چنین شرایطی است که تکنولوژی وارد کشور خواهد شد و صنایع دیگر در کنار آن شکل خواهد گرفت. باید به سمتی برویم که صاحب تکنولوژی شویم.

امیدوارم که سرمایه خارجی به گونه ای وارد شود که فواید آن را شاهد باشیم. در این شرایط استفاده تام از فاینانس در طرح های توسعه ای با ایجاد بدهی همراه خواهد بود. نرخ بهره این فاینانس ها و همچنین شرط خرید تجهیزات از کشور تامین کننده آن موجب کاهش اثرات سرمایه گذاری می شود چرا که بخش داخلی در این زمینه تقویت نشده و اشتغال در آن شکل نمی گیرد. خرید مستقیم تجهیزات از کشوری که فاینانس می کند عملاً به انتقال تکنولوژی و فناوری نمی انجامد. بنابراین باید طرح افزایش تولید حساب شده باشد تا مواهب آن بیشتر از هزینه هایش باشد. اینکه مقروض ۲۰۰ میلیارد دلاری با نرخ بهره بالا شویم، نمی تواند هدف نهایی کشور را تامین کند مگر آنکه هزینه - فایده در زنجیره توسعه به گونه ای انجام شده باشد. سیاست گذاران در این بخش باید جزئیات برنامه خود را اعلام و تعهداتی را که در برابر این فاینانس ها داده می شود روشن کنند. اگر این طرح ها همراه با ایجاد تکنولوژی و ارزش افزوده باشد، صرفه دارد. از آن محل می توان بهره فاینانس ها را داد و به سود رسید اما اگر سرمایه و فاینانس ها برای خام فروشی ببیاید، لطفی ندارد. ■

در گذشته توسعه نامتوازن، زیان هایی به کشور وارد ساخته و عدم النفع هایی را به دنبال داشته است. امروز برنامه ریزی انجام شده برای توسعه صنعت نفت در دوره جدید، دقیق، هماهنگ، متوازن و دارای اولویت بندی باشد. در این برنامه باید میدان های مشترک در بخش نفت و گاز در اولویت اصلی قرار گیرد تا از رقبای خود در این میدان ها عقب نمانیم. وقتی گفته می شود طرح های زیادی برای سرمایه گذاری آماده شده است، باید اولویت بندی برای جذب سرمایه در طرح ها برای رسیدن به توسعه متوازن مد نظر قرار گیرد.

یکی از اصلی ترین اولویت ها در طرح های توسعه ای باید این باشد که رفته رفته از خام فروشی فاصله بگیریم. کشورهای خریدار مواد خام، برای آن ایجاد ارزش افزوده می کنند و از طریق صنایع مرتبط با این فرآیند، اشتغال ایجاد می کنند.

ثروت نباید با خام فروشی از بین برود. در برنامه توسعه ای جدید صنعت نفت باید ایجاد ارزش افزوده در صنایع نفت و گاز جایگاه پررنگ تری پیدا کند تا بتوانیم از این منابع بزرگ، درآمد چندبرابری به دست بیاوریم. در صورت ایجاد صنایع مرتبط برای ایجاد ارزش افزوده، می توانیم امیدوار باشیم که حتی در صورت اتمام این منابع، صنایع آن برای کشور باقی می ماند و می توان از طریق واردات مواد خام برای آن ایجاد ارزش افزوده کرد؛ همان طور که کشورهای خریدار نفت ایران نظیر کره، چین و هند، چنین مسیری را طی می کنند. آنها با خرید مواد خام از ایران، اشتغال ایجاد می کنند و محصولات نهایی را با قیمت های چند برابر می فروشند. باید در برنامه های خود تجدید نظر کنیم تا بتوانیم از خام فروشی عبور کنیم. این موضوع در اقتصاد

۹۵

میلیون بشکه
میزان تولید روزانه
نفت خام در جهان

۱۰۰۰

میلیارد دلار
میزان
سرمایه‌گذاری
امریکا روی نفت
شیل در سال‌های
۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴

۸۳۶

میلیارد بشکه
ذخایر در جای
هیدروکربور مایع
کشور مشتمل بر
نفت خام، مایعات
و میعانات گازی در
ایران

این رویه تا زمان شکل‌گیری توافق ژنو در جریان مذاکرات هسته‌ای پیش رفت. اولین تغییر جهت در تولید و صادرات نفت ایران شش ماه پس از آغاز مذاکرات هسته‌ای توسط دولت یازدهم اتفاق افتاد. پس از آنکه ایران و قدرت‌های جهانی به این نتیجه رسیدند که می‌توانند به توافق هسته‌ای دست پیدا کنند، در سوئیس به امضای توافقی دست زدند که در آن دریافت پول از محل صادرات یک میلیون بشکه‌ای نفت ایران، مورد تفاهم قرار گرفت. با این حساب ایران می‌توانست به ازای این میزان صادرات، پول نفت را دریافت کند. در این دوره زمانی اعلام شد که سقف صادرات نفت ایران یک میلیون بشکه است اما بیژن زنگنه وزیر نفت دولت یازدهم اعلام کرد که ایران برای صادرات نفت خود محدودیت قابل نیست. در جریان مذاکرات هسته‌ای و زمانی که احتمال شکل‌گیری توافق هسته‌ای افزایش یافت، مذاکرات برای افزایش تولید و صادرات نفت نیز از سوی وزارت نفت به جریان افتاد. در همین دوره زمانی بود که قیمت نفت رو به افول گذاشت و چالشی جدید در بازار طلای سیاه به سراغ ایران و دیگر کشورهای نفتی آمد. از میانه‌های سال ۹۳ قیمت نفت روند نزولی خود را آغاز کرد به طوری که بهای هر بشکه نفت برنت دریای شمال از محدوده ۱۱۵ دلار به دامنه ۴۰ دلار سقوط کند. اهالی سیاست و اقتصاد از این سقوط تاریخی بهای نفت به عنوان جنگ نفتی یاد کردند و در آن عربستان به عنوان هم‌پیمان آمریکا برای اعمال فشار نفتی به ایران و روسیه معرفی شد. هرچند که این سقوط قیمت نفت سایر کشورهای نفتی از جمله عربستان را هم با چالش‌هایی مواجه ساخته است.

با شکل‌گیری توافق هسته‌ای در تیرماه سال گذشته، امیدها برای احیای بزرگ‌ترین صنعت ایران زنده شد. برنامه‌ریزی برای بازپس‌گیری سهم از بازار نفت صورت گرفت و پیش‌بینی‌های بین‌المللی نیز زمان یک سال را برای افزایش یک میلیون بشکه‌ای صادرات نفت ایران پیش‌بینی کردند. وزارت نفت در هدف‌گذاری خود اعلام کرد که بلافاصله پس از اجرای برجام آمادگی افزایش تولید و صادرات نفت وجود دارد و تا شش ماه صادرات نفت یک میلیون بشکه افزایش خواهد یافت. از دی‌ماه سال گذشته که اجرای برجام رسمیت یافته است، روند صادرات نفت با سرعت بالایی افزایش پیدا کرد. در این دوره زمانی تولید نفت ایران به نزدیک ۴ میلیون بشکه رسید و صادرات حدود ۲ میلیون بشکه‌ای نفت ایران تأیید شد و عملاً ایران میزان صادرات و تولید خود را به حدود آنچه پیش از تحریم‌ها بود، رساند. در این دوره زمانی موضوع افزایش عرضه جهانی نفت نسبت به تقاضا به بحث اصلی کشورهای نفتی تبدیل شد. برنامه فریز نفتی از سوی برخی کشورهای گرفتار در بحران کاهش قیمت نفت دنبال شد و تا حدودی موافقت عربستان و روسیه به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت جهان نیز جلب شد. در یک نوبت عربستانی‌ها اجرای این طرح را منوط به پذیرش توقف افزایش تولید نفت از سوی ایران کردند تا عملاً توافقی حاصل نشود. موضع ایران در این زمینه روشن بود. وزیر نفت ایران از همان زمانی که هنوز توافق هسته‌ای نهایی نشده بود، به اعضای اوپک اعلام کرد که ایران به دنبال بازپس‌گیری سهم خود از بازار نفت است

و کشورهایی که سهم ایران را در این سال‌ها اشغال کرده‌اند باید آن را پس بدهند. بیژن زنگنه در دوره‌ای که بهای نفت رو به کاهش گذاشته بود صراحتاً اعلام کرد که حتی اگر بهای نفت به ۲۰ دلار هم برسد، ایران از افزایش تولید دست برندخواهد داشت. این اتفاق هم افتاد و در نهایت عربستان به طرح فریز نفتی با شرط مستثنای شدن ایران رأی داد. این توافق نفتی‌ها به تقویت قیمت نفت و عبور آن از ۵۰ دلار انجامید.

سوابق تولید

بررسی‌ها نشان می‌دهد در چهار دهه گذشته تولید نفت ایران در بیشتر سال‌ها بین ۳ تا ۴ میلیون بشکه در روز بوده است. در حالی که تولید نفت ایران در سال‌های ۱۹۷۳ تا ۱۹۷۸ میلادی یعنی سال‌های ۱۳۵۲ تا ۱۳۵۷ شمسی بین ۵ تا ۶ میلیون بشکه در روز بود، حجم تولید در سال‌های پس از آن هیچ‌گاه از ۴ میلیون بشکه فراتر نرفته است. ارزیابی‌ها نشان می‌دهد کمترین تولید نفت ایران در سال ۱۹۷۹ و زمان شکل‌گیری انقلاب اسلامی در سال ۵۷ اتفاق افتاده است. پس از آن با آغاز جنگ تحمیلی تولید نفت ایران به روزانه ۲ تا ۲.۵ میلیون بشکه رسید اما با پایان جنگ و آغاز سرمایه‌گذاری در این حوزه تولید نفت به بالاتر از ۳ میلیون بشکه در روز افزایش یافت. به تدریج ایران توانست با افزایش سرمایه‌گذاری‌ها در این حوزه، تولید نفت خود را به ۴ میلیون بشکه در روز افزایش دهد.

ذخایر نفت و گاز

طبق اعلام شرکت ملی نفت، ذخایر درجی هیدروکربور مایع کشور مشتمل بر نفت خام، مایعات و میعانات گازی حدود ۸۳۶،۴۷ میلیارد بشکه است که از این میزان، ۲۲۹ میلیارد بشکه آن قابل استحصال است. از ذخایر قابل استحصال هیدروکربور مایع کشور، حدود ۱۵۷ میلیارد بشکه استحصال نشده باقی مانده است. شورای عالی مخازن شرکت ملی نفت، ذخایر درجی نفت خام کشور را ۷۱۱،۵ میلیارد بشکه اعلام کرده است که از این میزان ۱۷۵،۳۹ میلیارد بشکه ذخایر قابل استحصال و ۱۰۲ میلیارد بشکه آن باقی مانده است. طبق برآوردهای شرکت ملی نفت، یک درصد افزایش ضریب بازیافت نفت خام بیش از ۷ میلیارد بشکه نفت بیشتر در اختیار کشور می‌گذارد که با احتساب بشکه‌ای ۴۰ دلار، بیش از ۲۸۰ میلیارد دلار ارزیابی به همراه خواهد داشت. ضریب بازیافت مجموع ذخایر هیدروکربور مایع کشور ۲۸،۵ درصد عنوان شده است. ضریب بازیافت نفت خام در ایران به طور میانگین ۲۴،۵ درصد است و این ضریب در بعضی مخازن به ۶۰ درصد می‌رسد. البته این ضریب در برخی مخازن از ۵ درصد تجاوز نمی‌کند. شورای عالی مخازن شرکت ملی نفت، مجموع میدان‌های نفتی و گازی کشور را ۱۷۰ میدان شامل ۱۲۰ میدان نفتی و ۵۰ میدان گازی اعلام کرد. همچنین ۳۵۸ مخزن نفت و گاز در کشور وجود دارد که از این میان ۱۶۳ مخزن توسعه‌یافته و ۱۹۵ مخزن توسعه‌نیافته هستند. بر اساس اعلام شرکت ملی نفت، ۶۸،۵ درصد از مخازن کشور وضع خوبی ندارند و به پیاده‌سازی روش‌های ازدیاد برداشت نیاز دارند. نسبت تولید به ذخیره نهایی در ۹۳ مخزن توسعه‌یافته کشور نزدیک ۵۰ درصد است. سال گذشته در کنفرانس قراردادهای نفتی تهران ۵۲ مخزن معرفی شد؛ اما هم‌اکنون ۳۱ میدان اولویت‌دار نفت و گاز مد نظر قرار گرفته که از این میان ۱۷ میدان مشترک است و میدان‌ها با استناد به ذخایر درجی هیدروکربور آنها در سه دسته کوچک، متوسط و بزرگ تقسیم‌بندی شده‌اند. طبق اعلام وزیر نفت، ذخایر اثبات‌شده نفت ایران ۱۵۸ میلیارد بشکه است که معادل ۹،۳ درصد از ذخایر اثبات‌شده نفت جهان است. در بخش گاز ذخایر اثبات‌شده گاز ایران ۲۴ تریلیون مترمکعب است که ۱۸ درصد ذخایر جهان است. در این بخش ایران رتبه اول را در جهان دارد، روسیه بعد از ایران ۳۲،۵ تریلیون و قطر ۲۴ تریلیون مترمکعب گاز دارد. ■

وضعیت تولید و صادرات نفت (هزار بشکه در روز) - بانک مرکزی				
سال	تولید	رشد تولید	صادرات	رشد صادرات
۱۳۹۱	۳۷۳۲	۳،۱	۱۹۰۰	-۹،۸
۱۳۹۲	۳۴۸۱	-۶،۷	۱۶۸۵	-۱۱،۳
۱۳۹۳	۳۰۶۳	-۱۲	۱۴۳۵	-۱۴،۸
۱۳۹۴	۳۲۳۱	۵،۵	۱۵۷۴	۹،۷
۱۳۹۵	۳۷۶۱	۱۶،۴	۲۲۲۴	۴۱،۳

..... نگاه

کار سخت استارت آپ‌های ایرانی

دویدن روی آب و آتش

می‌گویند فعالیت استارت آپ‌ها در ایران نسبت به دیگر کشورها آسان تر است چراکه هنوز جا برای همه پیدا می‌شود اما در همین فضای باز هم خبری از لقمه آماده نیست و باید برای موفقیت استارت آپ دوید. موفقیت استارت آپ‌ها را چه چیز تضمین می‌کند؟ ایده چقدر در موفقیت آنها نقش دارد و سرمایه‌گذاران چگونه به فعالان استارت آپی روی خوش نشان می‌دهد؟ گفت و گو با فعالان استارت آپی نشان می‌دهد که کار برای استارت آپ‌ها در ایران راحت نیست.



ایده همه چیز نیست

گروه، فضای رقابتی و سرمایه هم لازم است

زینب کوهیار

دبیر بخش نگاه

چرا باید خواند:

سنتی ها فکر می کنند

کار نو کردن سختی

ندارد اما استارت آپ ها

در ایران مشکلات خاص

خودشان را دارند.

یکدیگر و کسانی که صاحب سرمایه‌اند و علاقه به سرمایه‌گذاری دارند نقش مهمی ایفا می‌کند».

گویاشانس هم نقش مهمی در این بین دارد. نماینده شرکت سرمایه‌گذاری می‌گوید: «یک طرح را ممکن است چند نفر داشته باشند اما شانس در خانه یک نفر را می‌زند و سرمایه‌گذار می‌رود سراغ یکی و زمینه رشد فراهم می‌شود. ممکن است ایده تاکسی‌یاب را خیلی‌ها داشته باشند اما در ایران اسنپ است که رشد می‌کند. شاید زودتر مخاطبش را پیدا کرده و طرح بهتری ارائه کرده است. نکته مهم دیگر چیدمان رویدادهاست. اگر گردهمایی‌ها را بدون طبقه‌بندی اطلاعات و مشخصات استارت‌آپ‌ها برگزار کنیم، خیلی از ایده‌ها را از دست می‌دهیم. برای همین دسته‌بندی ویژگی‌های حاضران و ارائه مشخصات تماس با آنها به کمک همه خواهد آمد. ممکن است در یک رویداد باده صاحب ایده و استارت‌آپ صحبت کنیم اما ندانیم سرتو دستان کجاست و ایده‌ای در این بین از دست برود. این مسئله هم برای سرمایه‌گذار هم برای صاحب ایده مشکل‌زا است چون فرصت را از اولی و انگیزه را از دومی می‌گیرد» جوان نماینده سرمایه‌گذار از شیوه فعالیت شرکت سرمایه‌گذاری هم حرف می‌زند. این شرکت در اندازه‌های بالا سرمایه‌گذاری می‌کند و بیشتر در رفت و آمد هیئت‌های خارجی به دنبال وصل سرمایه آنها به اکوسیستم استارت‌آپی ایران است. می‌گوید: «استارت‌آپ‌هایی در ایران داریم که بخشی از آنها به خارجی‌ها واگذار شده است. دیجی کالا یکی از آنهاست و بخشی از اسنپ هم واگذار خواهد شد».

دو استارت‌آپی که او از آنها اسم می‌برد فاصله چشم‌گیری از نظر سطح فعالیت با حاضران در رویداد دارند. البته آنها هم کارشان را روزی در اندازه کوچک آغاز کردند اما زمانی به چشم سرمایه‌گذار خارجی آمدند که حسابی پخته شده بودند. نماینده شرکت سرمایه‌گذاری در میانه رویداد را ترک کرد اما جوانان مشتاقی که آینده را در گرو کسب و کارهای نوپایشان می‌دیدند، هم چنان به گفت و گو ادامه دادند.

همه می‌توانند کسب و کار خودشان را داشته باشند

ایده‌های خوب در عادی‌ترین لحظه‌های زندگی به ذهن خیلی از آدم‌ها خطور می‌کند اما عوامل زیادی دست به دست هم می‌دهند تا یک ایده در ذهن به یک کسب و کار نوپا و بعد یک شرکت استارت‌آپی تبدیل شود. با عملکرد موفق استارت‌آپ‌هایی که در زمینه حمل و نقل، فروش اینترنتی، آشپزی و... فعالیت می‌کنند، بسیاری از جوان‌ها به دنبال ایجاد کسب و کارهایی با ایده‌های شبیه به اسنپ، دیجی کالا و... هستند اما برخورد مخاطبان آنها در جامعه و سرمایه‌گذاران با ایده‌های تکراری دوگانه بیش از هر چیز منوط به شرایط است. چقدر از ایده‌های بکری که تاکنون در هیچ‌جای دنیا پیاده نشده در ایران استقبال می‌شود؟

آیا یافتن سرمایه‌گذار مطمئن برای راه‌اندازی کسب و کارهای نوپا در ایران راحت است؟ چه روزگاری در ایران بر استارت‌آپ‌ها می‌گذرد زمانی که به یک شرکت استارت‌آپی تبدیل می‌شوند؟ آیا استارت‌آپ‌های ایرانی بر اساس ساختار درستی رشد می‌کنند یا ساختمان اکوسیستم استارت‌آپی ایران پر از ترک است؟

بین حاضران پرسروصدای گردهمایی در گوشه و کنار سالن دومین طبقه اتاق بازرگانی تهران کمتر چهره میان‌سالی دیده می‌شد. جمعیت جوان که در اولین ساعات حضورش پراکنده بود، کم‌کم به تشکیل حلقه‌های کوچک چندنفره و گفت‌وگو علاقه نشان می‌داد. در آن روز کم‌رمق تابستانی سرمایه‌گذاران، صاحبان ایده و استارت‌آپ‌ها گرد هم آمده بودند تا در مذاکرات رودررو به تقویت شبکه ارتباطات انسانی در اکوسیستم استارت‌آپی ایران کمک کنند.

مدیر فنی، مدیر بازاریابی، افراد تشکیل‌دهنده حلقه اصلی استارت‌آپ‌های ریز و درشت ایرانی که بعضی در سال ۹۶ متولد شده بودند و نمایندگان شرکت‌های سرمایه‌گذاری، بیش از صاحبان ایده به مصاحبه روی خوش نشان می‌دادند. جوان‌های صاحب ایده بیشتر روی کاغذهای روبه‌رویشان تمرکز کرده بودند و برای ارائه بهتر ایده‌شان تلاش می‌کردند. به نظر می‌رسد ایده مهم‌ترین دارایی استارت‌آپ‌هاست که البته قرار نیست مشکل پیچیده‌ای را حل کند اما صاحبان آن به چشم یک گنج پنهان به آن نگاه می‌کنند. همین دیدگاه آنها باعث می‌شد در پاسخ به درخواست یک مصاحبه کوتاه بگویند: «فعلاً زود است.» و حتی در مورد شیوه برگزاری گردهمایی هم نظری ندهند.

استارت‌آپ پخته، استارت‌آپ خام

با فاصله بیشتر از هیاهوی جوان‌هایی که بازار مذاکره رودررو را داغ کردند جوان دیگری نشسته که نه استارت‌آپ دارد و نه صاحب ایده است. می‌گوید نماینده یک شرکت سرمایه‌گذاری است که بیشتر روی جهت‌دهی به سرمایه‌های خارجی برای ایجاد استارت‌آپ‌ها در ایران تمرکز کرده است و جوری تنها نشسته که انگار هیچ‌چیز دندان‌گیری در بین صاحبان استارت‌آپ‌ها و ایده‌های حاضر در همایش وجود ندارد. می‌گوید: «بیشتر حاضران نیروی فنی یا کارشناس مالی هستند و اصلاً ایده‌ای ندارند. خیلی‌ها دنبال چیزی هستند اما نمی‌دانند چه می‌خواهند. اگر دنبال نیروی کار بودیم اینجا موفق عمل می‌کردیم اما خبری از ایده نیست».

مسئله اما تنها ایده نیست. یک کاسب در بازار شام هم آینده یک کنش اقتصادی را در نظر می‌گیرد چه برسد به یک سرمایه‌گذار در اکوسیستم استارت‌آپی ایران. به همین دلیل است که نماینده شرکت سرمایه‌گذاری به دوربرد کار اشاره می‌کند و از استارت‌آپ‌های پخته و خام حرف می‌زند. می‌گوید: «ما طرح را بررسی می‌کنیم و آینده‌اش را می‌بینیم. اینکه چقدر بازدهی دارد مهم است. بعضی استارت‌آپ‌ها پخته‌تر هستند و روی سود و هزینه‌هایشان فکر کرده‌اند. ما بیشتر با این استارت‌آپ‌های پخته وارد گفت‌وگو می‌شویم تا بررسی کنیم و ببینیم سودده خواهند بود یا نه. اینجا اما بیشتر با متخصص طراحی اپ یا وب روبه‌رو شدیم که کار فنی می‌کنند و نقشه مشخصی برای آینده ندارند».

دست‌رسی راحت فعالان استارت‌آپی به دیگر اجزای تضمین‌کننده موفقیت یک کسب و کار نوپا هم مهم است برای همین نماینده شرکت سرمایه‌گذاری از رویدادهایی که بچه‌های استارت‌آپی ایران را دور هم جمع می‌کند حرف می‌زند و می‌گوید: «وضعیت اقتصادی و سیاسی یک عامل تعیین‌کننده در موفقیت استارت‌آپ‌هاست اما در یک بازار رقابتی، دست‌رسی راحت‌تر بچه‌ها به

وضعیت اقتصادی و سیاسی یک عامل تعیین‌کننده در موفقیت استارت‌آپ‌هاست اما در یک بازار رقابتی، دست‌رسی راحت‌تر بچه‌ها به یکدیگر و کسانی که صاحب سرمایه‌اند و علاقه به سرمایه‌گذاری دارند نقش مهمی ایفا می‌کند

بسیاری از ایده‌ها را شاید بتوان در سال اول با ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان پیش برد اما زمانی که مبلغ از این میزان بیشتر شود، جذب سرمایه‌گذار سخت‌تر است.

[استارت‌آپ خدماتی / ایوند؛ پلت‌فرم فروش آنلاین بلیت برای رویدادها]

بی‌خبری از اندازه بازار

داده، گروه و سرمایه برای استارت‌آپ‌ها مسئله است



حمیدرضا احمدی

مدیر استارت‌آپ ایوند

خوبی ایده‌های تکراری

یکی از انتقاداتی که در مرحله ارائه ایده به فعالان استارت‌آپی وارد می‌شود، تکراری بودن ایده‌هاست اما از نظر من این یک امتیاز است که اکوسیستم استارت‌آپی ایران و سرمایه‌گذاران از اجرای ایده‌هایی که در دیگر نقاط دنیا به مرحله اجرا رسیده استقبال می‌کنند. پیاده‌سازی ایده‌های تکراری و راه‌اندازی استارت‌آپ در ایران براساس این ایده‌ها یعنی داشتن یک الگو برای پیشبرد کسب و کار. با داشتن یک الگوی موفق راه روشن‌تر است، خطر راه‌اندازی کسب و کار کاهش پیدا می‌کند و امید به ثمردهی استارت‌آپ بیشتر می‌شود. در اینجا بحث صرفاً این نیست که نظر یک سرمایه‌گذار به یک ایده هرچند تکراری جلب شود. مسئله این است که یک جوان می‌خواهد یک، دو، پنج یا حتی ده سال از زندگی‌اش را برای به ثمر رساندن یک کسب و کار هزینه کند و هرچقدر ریسک کار کمتر باشد خیال او راحت‌تر است.

بدی اطلاعات کم

تنظیم داده در ایران کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. نقص آمار در ایجاد استارت‌آپ هم اختلال ایجاد می‌کند. هیچ اندازه‌ای از بازار و مخاطب در زمینه‌های مختلف در اختیار کارآفرینان جوان قرار نمی‌گیرد. اندازه بازار مهم‌ترین دغدغه یک فعال اقتصادی است که قصد راه‌اندازی کسب و کار دارد اما متأسفانه در ایران هیچ‌وقت آمار به درستی دسته‌بندی نشده است و نقص اطلاعات یکی از بزرگ‌ترین مشکلات ماست. به هر حال باید بدانیم یک ایده بد یا خوب چند میلیون نفر را تحت تأثیر قرار می‌دهد. مدیریت اطلاعات خودش یک ایده است که نه بخش خصوصی و نه بخش دولتی به آن توجه نمی‌کنند.

یافتن یک همراه خوب

یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در مراحل اول کار پیدا کردن همراه خوب و تشکیل یک گروه کارآمد است. هیچ‌وقت تسلط به برنامه‌نویسی، بازاریابی و فروش، روابط عمومی، سرمایه و دیگر مهارت‌های لازم برای ایجاد یک کسب و کار در یک نفر جمع نمی‌شود. جنس مسائل فنی با کسب و کار متفاوت است. یافتن افرادی که بتوانید باهم یک گروه را تشکیل دهید و هماهنگ شوید و نیاز کسب و کار به انواع مهارت‌ها را از آن طریق مرتفع کنید، به دلیل ضعف شبکه ارتباطات انسانی در ایران یک چالش است. افراد زیادی را می‌بینم که صاحب ایده هستند اما ارتباطات لازم را برای یافتن هم‌گروهی‌های خوب ندارند و به اصطلاح دست‌تنه‌ایند. البته این نیاز صرفاً مختص گام اول نیست. زمانی که اولین محصول را به بازار عرضه می‌کنید نیاز به تغییر ایده دارید و در این زمینه باید بیش از هر چیز روی کمک هم‌گروهی‌ها حساب کنید. خوشبختانه در سال‌های اخیر برگزاری همایش‌هایی مثل آخر هفته استارت‌آپی به کمک تشکیل شبکه ارتباطات انسانی در اکوسیستم استارت‌آپ ایرانی آمده است. در این همایش‌ها امکان پیدا کردن افرادی که بتوانند به کمک بیایند بیشتر است اما پیش از این بیشتر استارت‌آپ‌ها برپایه ارتباطات خانوادگی رشد می‌کرد و اگر چنین امکانی هم برای صاحب ایده فراهم نبود، ایده به انتظار یافتن یک گروه خوب می‌نشست. پیش از سال ۹۲ و ۹۳ بیشتر کسب و کارهای نوپا به طور خانوادگی اداره می‌شدند. زرین پال را دو

برادر ایجاد و اداره کردند. تخفیفان را دو خواهر تاسیس کردند. نت برگ را دو پسرعمو اداره می‌کنند و دیجی کالا هم توسط دو برادر ایجاد شده است. خانوادگی اداره کردن کسب و کارهای نوپا نشان می‌دهد که شبکه ارتباطات انسانی در ایران تاچه اندازه ضعیف است. خوشبختانه همایش‌های استارت‌آپی به کمک آمده است و استارت‌آپ‌های ایجادشده پس از این دوره به اندازه گذشته خانوادگی نیست. با وجود این، همچنان پیدا کردن گروه خوب برای پیشبرد یک استارت‌آپ در ایران چالش است که حل بخشی از آن را باید به دانشگاه سپرد. کارآفرینانه‌تر شدن محیط دانشگاه‌ها و تقویت شبکه ارتباطات انسانی در این محیط بزرگ‌ترین کمک به استارت‌آپ‌های ایرانی است.

رقم پایین سرمایه‌ها

پیدا کردن سرمایه‌گذار برای راه‌اندازی استارت‌آپ نسبت به گذشته در ایران بهتر شده است. گروه‌های متعددی داریم که دست‌کم ادعای سرمایه‌گذاری دارند. البته یک سالی هست که شخصاً دنبال سرمایه‌گذار نگشته‌ام اما با توجه به شواهد تصور می‌کنم اگر ایده‌ای داشته باشیم بیش از ده گزینه به عنوان سرمایه‌گذار خواهیم داشت. با وجود این، معتمد تعداد سرمایه‌گذاران جدی از کسانی که ادعا می‌کنند و حاضر به خطر کردن‌اند به اندازه قابل توجهی کمتر است. به ویژه زمانی که باید برای راه‌اندازی کسب و کار مبالغ بزرگ‌تری را به خطر بیندازند. بسیاری از ایده‌ها را شاید بتوان در سال اول با ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان پیش برد اما زمانی که مبلغ از این میزان بیشتر شود، جذب سرمایه‌گذار سخت‌تر است. امیدواریم در سال‌های آینده شاهد حضور بیشتر سرمایه‌گذارانی باشیم که حاضرند برای توسعه کسب و کارهای نوین مبالغ بزرگ‌تری را به خطر بیندازند.

مدیریت بهتر بنیان‌گذاران

استارت‌آپی را در ایران نمی‌شناسم که در دوره‌ای که تبدیل به یک شرکت شده باشد، برای اداره نیاز به مدیریت دیگری داشته باشد و صاحب استارت‌آپ بگوید عقل و هوش خودم دیگر نمی‌کشد و کس دیگری باید مدیریت کند. به نظر من بهترین کسی که می‌تواند یک استارت‌آپ را پس از کمپانی شدن اداره کند، شخص فعال استارت‌آپی است چرا که نسبت به خواست مشتری، چگونگی ارائه خدمات و دیگر جزئیات کار شرکت تسلط بیشتری دارد. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ استارت‌آپی را در ایران نمی‌شناسم که در دوره‌ای که تبدیل به یک شرکت شده باشد، برای اداره نیاز به مدیریت دیگری داشته باشد و صاحب استارت‌آپ بگوید عقل و هوش خودم دیگر نمی‌کشد.
- ▶ خانوادگی اداره کردن کسب و کارهای نوپا نشان می‌دهد که شبکه ارتباطات انسانی در ایران تاچه اندازه ضعیف است. خوشبختانه همایش‌های استارت‌آپی به کمک آمده است.
- ▶ پیاده‌سازی ایده‌های تکراری و راه‌اندازی استارت‌آپ در ایران براساس این ایده‌ها یعنی داشتن یک الگو برای پیشبرد کسب و کار.

در سال‌های
اخیر برگزاری
همایش‌هایی
مثل آخر هفته
استارت‌آپی به
کمک تشکیل شبکه
ارتباطات انسانی
در اکوسیستم
استارت‌آپ ایرانی
آمده است. پیش
از این بیشتر
استارت‌آپ‌ها
برپایه ارتباطات
خانوادگی رشد
می‌کرد

[استارت‌آپ بازی / رقابت پادشاهان]

حباب شتاب‌دهنده‌ها

تنها استارت‌آپ‌هایی که اصولی کار می‌کنند زنده می‌مانند



امیر حسین ناطقی

توسعه دهنده
بازی رقابت پادشاهان

ایده که چالش ما نیست

خوشبختانه در ایران ایده‌پردازی برای استارت‌آپ‌های ایرانی مشکل نیست. از سوی دیگر با این نظر مخالفم که ایده بیشتر استارت‌آپ‌ها در ایران تکراری است. به نظر من طرح ایده در ایران راحت‌تر است و اینکه ایده‌های موفق دنیا را در کشورمان پیاده کنیم مسئله‌ای نیست. اتفاقاً از یک زاویه استقبال مردم و سرمایه‌گذاران از ایده‌های تکراری خوب است چراکه باعث شده طرح ایده برای فعالان استارت‌آپی و کسب و کارهای نو چالش نباشد. نکته مهم اما خلاقیت و نوآوری در ارتباط با ایده‌هاست. باید چیز تازه‌ای به ایده‌های تکراری و اجرایی‌شده در خارج یا داخل ایران اضافه کنیم و براساس نیاز بازار ایران محصول را عرضه کنیم.

نمونه اولیه باید سرمایه‌گذار را قانع کند

یکی از اصلی‌ترین مسائل استارت‌آپ‌های جوان جذب سرمایه‌گذار است. ایده اولین چیزی است که سرمایه‌گذار از فعال استارت‌آپی می‌خواهد و در بیشتر موارد سرمایه‌گذاران ایده‌های کمتر امتحان‌شده در جهان را نمی‌پذیرند و بیشتر تمایل دارند سرمایه‌هایشان را برای راه‌های رفته خرج کنند تا فکرهای بکر و دست‌نخورده. این یک واقعیت در ارتباط بین فعال استارت‌آپی و سرمایه‌گذار است. شاید در ابتدای کار محصول تازه مورد پذیرش مخاطب و سرمایه‌گذار قرار نگیرد اما دنیا به آخر نرسیده است. نمونه اولیه مهم‌ترین برگ برنده فعال استارت‌آپی است که اگر ارزش داشته باشد، پول توسعه خودش را جذب می‌کند. با نمونه اولیه خوب می‌توان سرمایه‌گذار را قانع کرد. شناخت درست اکوسیستم، آشنایی با مضامین استارت‌آپی و دست و پنجه نرم کردن با مشکلات در زمین بازی ویژگی‌های اصلی یک سرمایه‌گذار خوب برای یک استارت‌آپ است. در این شرایط لزومی به صرف وقت و انرژی برای قانع کردن یا به عبارت دیگر فهماندن مسائل خاص استارت‌آپ به یک سرمایه‌گذار نیست. شناخت منطقی و درک کافی سرمایه‌گذار از فضای کار کسب و کارهای نو کافی است و معتمد و منطقی بودن او ضامن دوام همکاری است.

با وجود تمام نگرانی‌هایی که درباره جذب سرمایه برای کارآفرینان جوان عنوان می‌شود، به نظر می‌رسد در این زمینه هم کمتر چالش داشته باشیم اما با مشکلات دیگری روبه‌رو شویم که ناشی از تلاش برای برطرف کردن چالش جذب سرمایه است. در فضای کنونی کسب و کارهای نوپای ایران تعداد شتاب‌دهنده‌های ایرانی به میزان قابل توجهی افزایش پیدا کرده است. تعداد بالای شتاب‌دهنده‌های کسب و کار در اکوسیستم استارت‌آپ‌های ایرانی از ایجاد یک حباب خبر می‌دهد چراکه بیشتر این شتاب‌دهنده‌ها هم اصولی کار نمی‌کنند و نمی‌توان روی آنها برای ایجاد و پیشبرد کسب و کارهای نوپا حساب کرد. در چنین فضایی باید امیدوار بود که تعداد سرمایه‌گذاران و شرکت‌های شتاب‌دهنده‌ای که براساس اصول مشخص و استانداردها کار می‌کنند افزایش پیدا کند نه اینکه در فضای اقتصادی کشور صرفاً با تصویری از سرمایه‌گذار روبه‌رو شویم نه واقعیت آن.

یکی از آسیب‌هایی که در مرحله جذب سرمایه متوجه استارت‌آپ‌هاست مسئله ایده‌دزدی است. با توجه به افزایش تعداد شرکت‌هایی که به

سرمایه‌گذاری بر ایده‌های تازه تمایل نشان می‌دهند و البته عدم فعالیت اصولی بخش زیادی از آنها، مسئله ایده‌دزدی تهدید جدی به نظر می‌رسد، تهدیدی که من مشخصاً به آن اعتقادی ندارم. در شرایط کنونی کسب و کارهای نوپا ایده مهم نیست بلکه پیاده‌سازی و اجرای آن از اهمیت بیشتری برخوردار است و دانش آن هم منحصراً در اختیار صاحب ایده قرار می‌گیرد. روش‌های اجرای یک ایده استارت‌آپی خلاقانه رمز موفقیت کسب و کارهای نوپاست پس پیاده‌سازی ایده جایی است که باید خاص بودن و نوآورانه بودن ایده را در آن جست و همین نکته تهدید دزدیده شدن ایده را کمرنگ می‌کند.

استودیو یا استارت‌آپ؟

صنعت بازی در ایران کمتر استارت‌آپی است. بیشتر بازی‌سازها به خودشان به چشم یک استودیو نگاه می‌کنند یعنی محیط کار را تشکیل می‌دهند و بازی‌های مختلف را تولید می‌کنند. در فضای استارت‌آپ‌ها بازی مطرحی نداریم که دنبال جذب سرمایه‌گذار باشد و بعد تحلیل کنیم که سرمایه‌گذاران چقدر به استارت‌آپ‌های سرگرمی و بازی‌ها توجه می‌کنند. بنیاد بازی‌های رایانهای خوشبختانه در زمینه بازی‌سازی در ایران به خوبی فعالیت می‌کند. ظرفیت‌های بازی‌سازی در ایران در حال شناخته شدن است اما باید بیشتر کار کرد. از فعالیت‌های موفقیت‌آمیز بنیاد در معرفی ظرفیت‌ها و حمایت از بازی‌سازان برگزاری نمایشگاه TGC و دعوت از سرمایه‌گذاران خارجی بود. در این نمایشگاه امکان مذاکرات رودررو برای بازی‌سازان ایرانی و سرمایه‌گذاران خارجی فراهم شد و می‌توان این نمایشگاه را یک اقدام مناسب برای بین‌المللی کردن بازی‌ها برشمرد.

حباب اگر بترکد

فکر می‌کنم ایجادکنندگان یک استارت‌آپ بهترین مدیران آینده آن خواهند بود. زمانی که دیگر استارت‌آپی در کار نیست و تبدیل به یک کمپانی شدیم چالش مدیریت با حضور پررنگ فعالان استارت‌آپی کمرنگ می‌شود. فکر می‌کنم فردی که خودش گام اول را در ایجاد یک کسب و کار برداشته بهترین تصمیم‌گیر درمورد آینده آن است. ما در شرایط فعلی مدیریت خارج از بازی «قابت پادشاهان» را قبول نداریم اما کسی از آینده خبر ندارد و ممکن است در مراحل بعدی با توجه به نیازهای کسب و کارمان به این نتیجه برسیم که بهتر است از مدیریتی خارج از دایره موسسات استارت‌آپ کمک بگیریم. صنعت بازی برای توسعه فرصت‌های شغلی و استفاده از ظرفیت جمعیت جوان کشور قابل اتکاست. رویدادهای قابل توجهی در فضای استارت‌آپ‌های ایرانی و صنعت بازی در حال رخ دادن است اما متأسفانه در مقابل شاهد ایجاد حباب بزرگی هستیم که ناشی از رشد شتاب‌دهنده‌های تقلبی است. این حباب روزبه‌روز بزرگ‌تر می‌شود و اگر بترکد، تعداد زیادی از استارت‌آپ‌ها که با تکیه بر شتاب‌دهنده‌های غیراصولی کسب و کارهای غیراصولی را اندازی کردند از بین خواهند رفت. کسب و کارهای نوپای استاندارد به حیاتشان دامه می‌دهند اما آنها که با وجود ایده‌های خوب بر امواج سوار شدند، آسیب خواهند دید. ■

رویدادهای قابل توجهی در فضای استارت‌آپ‌های ایرانی و صنعت بازی در حال رخ دادن است اما متأسفانه در مقابل شاهد ایجاد حباب بزرگی هستیم که ناشی از رشد شتاب‌دهنده‌های تقلبی است. این حباب روزبه‌روز بزرگ‌تر می‌شود و اگر بترکد، تعداد زیادی از استارت‌آپ‌ها که با تکیه بر شتاب‌دهنده‌های غیراصولی کسب و کارهای غیراصولی را اندازی کردند از بین خواهند رفت

مشورت با دوستان و اطرافیان و استفاده از ظرفیت‌های آنها بهتر از سهم کردن یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای در مرحله اول کار است. اگر سرمایه‌گذار حرفه‌ای در مراحل اولیه کار در جریان ایده شما قرار بگیرد، به صاحب استارت‌آپ تبدیل خواهد شد تا سرمایه‌گذار.

[استارت‌آپ شبکه اجتماعی آشپزی/ پاپیون]

برای جذب سرمایه عجله نکنید

واسطه‌گری اکوسیستم را نابود می‌کند



هانی حجت انصاری

توسعه دهنده
شبکه اجتماعی آشپزی

شماسست، چه زمانی باید به سراغ سرمایه‌گذار برویم؟ تا زمانی که ایده به اندازه کافی در ذهن شما پخته نشده نباید به سرمایه‌گذار رجوع کنید. باید پیش از طرح ایده نزد سرمایه‌گذار محصول اولیه را ایجاد کرده باشید، مشورت با دوستان و اطرافیان و استفاده از ظرفیت‌های آنها بهتر از سهم کردن یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای در مرحله اول کار است. اگر سرمایه‌گذار حرفه‌ای در مراحل اولیه کار در جریان ایده شما قرار بگیرد، به صاحب استارت‌آپ تبدیل خواهد شد تا سرمایه‌گذار، بنابراین رجوع به آنها در اولین گام‌هایی که برمی‌دارید به نفع شما نیست، ما برای توسعه شبکه اجتماعی پاپیون پس از دو سال و اندی کار به سرمایه‌گذار مراجعه کردیم و فکر می‌کنم نباید در ارتباط با سرمایه‌گذار عجله کرد.

بین استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذارها چه می‌گذرد؟

اکوسیستم استارت‌آپ‌های ایرانی هم از آسیب واسطه‌گری و دلالی‌ها در امان نمانده است. این واسطه‌ها بین استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذار قرار می‌گیرند و به نظر من به نابودی این فضا دامن می‌زنند. نزدیک به ۱۰۰ استارت‌آپ با این واسطه‌ها برای جذب سرمایه وارد قرارداد شدند در حالی که در نهایت در فرآیند همکاری با آنها به هیچ نتیجه‌ای نمی‌رسند. پیشنهادهای هیجان‌انگیز این واسطه‌ها به استارت‌آپ‌ها و شتاب‌موسسان کسب‌وکارهای نو برای دریافت تسهیلات و کم‌تجربگی در برخورد با این واسطه‌ها به آسیب‌های جبران‌ناپذیری منجر می‌شود.

سطح کار، مدیر را تعیین می‌کند

زمانی که یک استارت‌آپ تبدیل به یک موسسه می‌شود می‌توان اداره آن را به یک مدیر که خارج از حلقه اولیه ایجادکننده استارت‌آپ است سپرد. استارت‌آپ پاپیون در حال حاضر تبدیل به یک شرکت شده است اما هنوز خودمان آن را اداره می‌کنیم. البته شرایط مدیریت استارت‌آپ‌ها را می‌توان تابعی از قوانین و مقرراتی که در آینده درباره آنها وضع می‌شود هم دانست اما به طور کلی اینکه چه کسی یک شرکت استارت‌آپی را مدیریت کند بیش از هر چیز به سطح فعالیت شرکت بستگی دارد. شاید در سطوح بالای کار بهتر باشد مدیریت را به کس دیگری سپرد، مثل واسطه‌گری مدیریت توسط یکی از بنیان‌گذاران اویر. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ دیگر بعضی صاحبان سرمایه و شتاب‌دهنده‌ها صرفاً ایده‌های بکر را دنبال می‌کنند و ایده‌های تکراری را نمی‌پذیرند. در مقابل مراجع دیگری هستند که به پیاده‌سازی ایده‌های تکراری بیشتر روی خوش نشان می‌دهند تا ایده‌های تجربه‌نشده.
- ▶ شاید در سطوح بالای کار بهتر باشد مدیریت را به کس دیگری سپرد، مثل واسطه‌گری مدیریت توسط یکی از بنیان‌گذاران اویر.
- ▶ اکوسیستم استارت‌آپ‌های ایرانی هم از آسیب واسطه‌گری و دلالی‌ها در امان نمانده است.
- ▶ پیش‌بینی آینده و مقایسه آن با هر ابزار آماری ممکن به اقناع صاحبان سرمایه کمک می‌کند.

خوبی ایده‌های تکراری

تکراری بودن ایده در زمینه راهاندازی کسب و کارهای نو یکی از چالش‌های فعالیت استارت‌آپی در ایران برشمرده می‌شود. به نظر می‌رسد در این زمینه دچار یک چرخه شدیم که از تکراری بودن ایده در آن هم نفع می‌بریم و هم آسیب می‌بینیم. اگر ایده‌ای داشته باشید که تا امروز در هیچ کشوری به مرحله اجرا نرسیده، با مسیری تاریک روبرو خواهید بود که شما اولین رهرو آن هستید و ممکن است اطرافیان به شما اعتماد نکنند و به همین دلیل ایده شما را رد کنند. از سوی دیگر بعضی صاحبان سرمایه و شتاب‌دهنده‌ها صرفاً ایده‌های بکر را دنبال می‌کنند و ایده‌های تکراری را نمی‌پذیرند. در مقابل مراجع دیگری هستند که به پیاده‌سازی ایده‌های تکراری بیشتر روی خوش نشان می‌دهند تا ایده‌های تجربه‌نشده. شکل‌گیری این چرخه باعث شده زمینه ناامیدی فعال استارت‌آپی در مراحل اولیه پررنگ شود اما نباید خسته و ناامید شد. این گام اول در کار شماسست و اگر می‌خواهید کسب و کاری برای خودتان داشته باشید باید صبر کنید.

به نظر من هر دو یعنی هم ایده‌های بکر و دست‌نخورده و هم ایده‌های تکراری قابل انجام است و مهم این است که فعالان استارت‌آپی برای پیاده‌سازی چه روش‌هایی را دنبال می‌کنند و این روش‌ها تا چه اندازه در فضای کسب و کار ایران جواب می‌دهد. اگر یک ایده تکراری دارید، باید در روش‌های پیاده‌سازی متفاوت از دیگران عمل کنید. در حال حاضر ایده تاکسی‌یاب که در دنیا بیشتر با نام اوپر شناخته می‌شود، در ایران توسط شرکت‌های متعدد دنبال شده است اما هر کدام از این شرکت‌ها تلاش می‌کنند چیز دیگری به خدمات حمل و نقل شهری اضافه کنند تا در فضای کسب‌وکار باقی بمانند. نکته مهم ایجاد یک ارزش تازه برای خدمتی است که پیش از شما هم عرضه می‌شده است. البته عنصر زمان و رقبا در پیاده‌سازی ایده‌های تکراری از اهمیت بسزایی برخوردار است. در حال حاضر تعداد زیادی از استارت‌آپ‌ها براساس ایده خدمات حمل و نقل شکل گرفته است و شاید جامعه کشتش حضور یک خدمات‌دهنده دیگر با این ایده تکراری را نداشته باشد. پس در این شرایط شاید بهتر باشد کمی صبر کنید و به این سؤال پاسخ دهید که کسب و کار شما چه تفاوتی با شرکت‌های دیگر دارد؟ چه چیز جدیدی در چنته دارید؟ قرار است چه ارزش متفاوت و تازه‌ای به خدمات اضافه کنید؟

هنر نشان دادن آمار به سرمایه‌گذار

نشان دادن آمار اولیه از استارت‌آپ شما به سرمایه‌گذار یک مهارت است. پیش از آن باید قدرت پیش‌بینی را تقویت کرد و براساس پیش‌بینی‌ها به سرمایه‌گذار نشان داد که این ایده به موفقیت می‌رسد. پیش‌بینی آینده و مقایسه آن با هر ابزار آماری ممکن به اقناع صاحبان سرمایه کمک می‌کند. به طور حتم اگر نتوانید چشم‌انداز خوبی از آینده استارت‌آپ نشان دهید، هیچ سرمایه‌گذاری به شما امیدوار نخواهد شد. این یک هنر است که داده‌های آماری به ویژه آمار آینده را روی کاغذ نشان دهیم. نکته مهم‌تر پاسخ درست به یک سؤال تعیین‌کننده در کسب‌وکار

[استارت آپ گردشگری/ اتاقک]

قانون، چالش اصلی استارت آپ‌ها است

مشکلات ریز و درشت استارت آپ‌های گردشگری



علی طالشی

مؤسس اتاقک

بیشتر

شرکت‌های مدعی سرمایه‌گذاری می‌خواهند دل و روده کار را بیرون بریزند و ایده را بفهمند و در این فرآیند فعال استارت آپ‌ی را وادار می‌کنند سندوق مدرک و طرح مورد نظرش را ارائه کند اما ناگهان می‌روند و پشت سرشان را هم نگاه نمی‌کنند

ایده‌ها را با توجه به وضع موجود بسنجیم

انتقاد تکراری بودن ایده‌های استارت آپ‌های ایرانی را قبول دارم اما معتقدم که باید همه چیز را با در نظر گرفتن وضع موجود سنجید. بزرگ‌ترین چالش استارت آپ‌های ایرانی قوانین است. گاه برای اجرای ایده‌های تکراری در ایران به مانع قوانین و مقررات برمی‌خوریم. با وجود اینکه یک ایده در کشور دیگری پیاده شده و زوایا و ابعاد مختلف آن دیده شده اما قوانین در ایران اجازه پیشبرد کار را نمی‌دهند. در زمینه خدمات تازه مبتنی بر وب هیچ قانونی نداریم، حتی یک قانون که ادعا کنیم غلط است و باید آن را اصلاح کنیم. به همین دلیل برای رفع چالش‌هایی که از ناحیه قانون برای استارت آپ‌ها ایجاد می‌شود، بین مراجع مختلف سرگردانیم و براساس نظر آنها که هر روز امکان تغییر آن وجود دارد کار می‌کنیم.

زمینه فعالیت استارت آپ ما گردشگری است و هیچ قانونی در ایران برای وبسایت‌هایی که در این زمینه کار می‌کنند نداریم. مدتی سایت‌های گردشگری را ملزم به دریافت «تی‌نماد» کردند و بعد اعلام کردند که نیازی به دریافت تی‌نماد نیست. روز دیگر اعلام می‌کنند که مجبور به فعالیت براساس قوانین آژانس‌های مسافرتی هستیم و ما هم بر همین اساس کار می‌کنیم اما مدتی بعد آیین‌نامه‌ای را به اجرا می‌گذارند که شرایط را تغییر می‌دهد. به نظر می‌رسد تاکید زیاد سازمان‌های دولتی مسئول درباره فعالیت سایت‌های گردشگری براساس قوانین آژانس‌های مسافرتی به عدم تمایل آنها به قانون‌نویسی برای کسب و کارهای دیجیتال بازمی‌گردد. مسئله‌ای که اگر برای آن فکری نکنند، تمام کسب و کارها را در این زمینه با تهدید جدی روبه‌رو خواهد کرد. در بازی که سازمان‌ها و نهادهای مسئول، استارت آپ‌های گردشگری را به یکدیگر پاس می‌دهند نمی‌توان کاری از پیش برد.

کدام سرمایه‌گذار؟

تعداد شرکت‌هایی که ادعای سرمایه‌گذاری در استارت آپ‌ها را دارند افزایش پیدا کرده است. سرمایه‌گذاران زیادی با ما تماس

نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ در زمینه خدمات تازه مبتنی بر وب هیچ قانونی نداریم، حتی یک قانون که ادعا کنیم غلط است و باید آن را اصلاح کنیم.
- ▶ در فضای کسب و کار ایران استارت آپ مُد شده است و هر صاحب سرمایه‌ای تصور می‌کند که می‌تواند در این بازی حضور پیدا کند.
- ▶ برای تأمین سرمایه در گردش یک کسب و کار نوپا به یکی از صندوق‌های دولتی مراجعه کردم و درخواست تسهیلات دادم اما اعلام کردند که باید پیش از راه‌اندازی استارت آپ به آنها مراجعه می‌کردم.
- ▶ برای رفع چالش‌هایی که از ناحیه قانون برای استارت آپ‌ها ایجاد می‌شود، بین مراجع مختلف سرگردانیم و براساس نظر آنها که هر روز امکان تغییر آن وجود دارد کار می‌کنیم.

می‌گیرند و می‌خواهند که جلسه برگزار کنیم اما ما قبول نمی‌کنیم چراکه بخش عمده‌ای از این جلسه‌های جذب سرمایه بی‌فایده است. بیشتر شرکت‌های مدعی سرمایه‌گذاری می‌خواهند دل و روده کار را بیرون بریزند و ایده را بفهمند و در این فرآیند فعال استارت آپ‌ی را وادار می‌کنند سندوق مدرک و طرح مورد نظرش را ارائه کند اما ناگهان می‌روند و پشت سرشان را هم نگاه نمی‌کنند.

یک دلیل افزایش مدعیان سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت آپ‌ی ایران حرکت براساس مُد است. در حال حاضر در فضای کسب و کار ایران استارت آپ مُد شده است و هر صاحب سرمایه‌ای تصور می‌کند که می‌تواند در این بازی حضور پیدا کند در حالی که یک سرمایه‌گذار جدی باید درباره زمینه‌های سرمایه‌گذاری مطالعه کند و بداند چه زمانی و در چه زمینه‌هایی باید سرمایه‌گذاری کند. یک سرمایه‌گذار باید برای بررسی وضعیت بازار یک گروه تشکیل دهد و پس از تشخیص زمینه‌ای سودده به سراغ استارت آپ‌ها برود، نه اینکه هزاران ایده در صد زمینه را بررسی کند تا به یک ایده مناسب برسد.

این شیوه کنشگری شرکت‌های مدعی سرمایه‌گذاری به آشفتگی در اکوسیستم استارت آپ‌ی دامن می‌زند. هیچ نظام جامع صنفی برای سرمایه‌گذاران و فعالان کسب و کارهای نوپا وجود ندارد تا ادعای طرفین راستی‌آزمایی شود. سرمایه‌گذاران شناسنامه‌دار نیستند و این باعث شده به دلیل مطرح شدن استارت آپ‌ها حتی کاغذفروش بازار مدعی سرمایه‌گذاری شود و زمانی که به دلیل تفکر سنتی به درکی از فضای کار کسب و کارهای نوپا نمی‌رسد، رها می‌کند و می‌رود. حتی بانک‌ها که خود را علاقه‌مند به همکاری با استارت آپ‌ها نشان می‌دهند در پیوند با استارت آپ‌ها برای حمایت‌های سرمایه‌ای خوب عمل نکردند. از سوی دیگر دولت برای حمایت از استارت آپ‌ها اقدام به ایجاد صندوقی کرده است که من تجربه خوبی در برخورد با آن ندارم.

جالب است که برای تأمین سرمایه در گردش یک کسب و کار نوپا به یکی از صندوق‌های دولتی مراجعه کردم و درخواست تسهیلات دادم اما اعلام کردند که باید پیش از راه‌اندازی استارت آپ به آنها مراجعه می‌کردم. مقررات حاکم بر شیوه اداره و تسهیلات‌دهی این صندوق‌ها نشان می‌دهد که منابع دولتی هم بیش از استارت آپ‌ها برای توسعه مشاغل خانگی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

موانعی از این دست باعث شده ادامه فعالیت استارت آپ‌ها در ایران به ویژه استارت آپ‌های گردشگری که ظرفیت زیادی برای اثرگذاری بر شرایط اقتصادی کشور دارد، با تردید همراه شود. متأسفانه استارت آپ‌های گردشگری با توجه به ضعف قوانین، نبود مقررات لازم در زمینه کسب و کارهای مبتنی بر وب و چالش‌هایی از این دست با مسائل پایین‌دستی‌تری از اداره خودشان در زمان تبدیل شدن به یک کمپانی درگیرند. مسائلی که تا حل نشوند، نمی‌توان به پیش‌بینی درستی در ارتباط با وضعیت استارت آپ‌های گردشگری در آینده رسید. ■

بر اساس قوانین جدید، کالایی که به صورت خرده‌فروشی آنلاین توسط مشتری چینی خریده شده دیگر کالای شخصی که توسط پست ارسال شده، تلقی نمی‌شود بلکه کالای وارداتی شناخته می‌شود.

خرید از خارج چطور برای چینی‌ها آسان شد؟

نگاهی به استارت‌آپ‌های چینی که به جای مشتریانشان خرید می‌کنند

منبع: بیجینگ ریویو

چرا باید خواند:

طبقه متوسط چین

دوست دارد وسایل

زیادی را از خارج بخرد.

بخوانید تا ببینید این

خریده‌ها چطور از راه

دور انجام می‌شوند.

دنبال بهترین راه برای خرید این کالاها از خارج می‌گردند. برخی پلتفرم‌های دیگر تلاش می‌کنند نیازها و کالاهای محبوب احتمالی در میان مشتریان را پیش‌بینی کنند. مثلاً کالاهای باکیفیت مربوط به نوزاد از جمله کالاهای بسیار پرطرفدار برای خرید از خارج هستند. یکی از موفق‌ترین پلتفرم‌های چینی خرید خارجی، سایت کانولا است. وانگ ژنگ مسئول روابط عمومی آن معتقد است که صنعت خرید از خارج به نمایندگی از مشتریان چینی این روزها به صنعتی بسیار بزرگ با بازیگران مختلف بدل شده است، از غولی مثل علی‌بابا گرفته تا استارت‌آپ‌هایی مثل میا و پی‌پی.

جامعه هدف سایت‌هایی مثل کانولا، زنان چینی بین ۱۸ تا ۳۵ سال هستند. این مشتریان، سفارش کالاهایی در حوزه لوازم آرایشی و بهداشتی، لباس و لوازم بچه از خارج را ثبت می‌کنند و کانولا این کالاها را به دست مشتریان می‌رساند. این رده سنی از زنان امروزه در عرصه خرید آنلاین در چین بیشترین اهمیت را پیدا کرده‌اند، چون آمار نشان داده که تا سال ۲۰۱۶، جمعیت آن به ۴۲ میلیون نفر رسیده است. تحلیل‌گران چینی می‌گویند این رده سنی از جمعیت چین اکثراً از تحصیلات برخوردارند و درآمد ثابتی هم دارند و بنابراین، رقابت سنگینی برای تامین نیازهای این طبقه ایجاد شده است. پلتفرم‌های خرید خارجی برای مشتریان چینی در عین حال مجبورند که به سلیقه‌های خاص مشتریان و کیفیت کالاهای ارائه‌شده اهمیت بدهند و این مسئله باعث تغییر الگوی مصرف در میان طبقه متوسط چین شده است. به هر ترتیب، پتانسیل این بخش

چین بسیاری از کالاهای خود را روانه بازارهای مختلفی در دنیا می‌کند. اما در خود چین، طبقه متوسط مرفهی در سال‌های اخیر ظهور کرده که به کالاهای چینی، پسندیده نمی‌کند و به دنبال کالاهایی با کیفیت بهتر و تنوع بیشتر است. یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های جمعیتی چین که به چنین روشی توجه نشان می‌دهد، مادران جوان و مرفه هستند که به کالاهایی ساخت ژاپن یا استرالیا و امریکا - به خصوص برای نوزادانشان - روی آورده‌اند. در گذشته، روند خرید از خارج برای چینی‌ها بسیار دشوار و پیچیده بود. آنها تنها در صورتی که سفر خارجی می‌رفتند قادر به خرید برخی کالاهای خارجی مورد نظرشان می‌شدند. در غیر این صورت، خریدار باید واسطه‌هایی را برای انجام این کار استخدام می‌کرد و پول و وقت زیادی در این راه تلف می‌شد. اما از سال ۲۰۰۷ به بعد، روش خرید از خارج تغییر کرد چون پلتفرم‌هایی واسطه‌مانند برای خرید آنلاین از خارج ایجاد شد. این روند از همان ابتدا موفقیت‌آمیز بود چون قدرت خرید بسیاری از مردم چین بالا رفته بود و در عین حال ارزش واحد پول چین در مقابل ارزهای خارجی وضعیت مطلوبی را برای خرید ایجاد می‌کرد.

مشکل مشتریان چینی در خرید از سایت‌های بین‌المللی خرید آنلاین، از یک سو ندانستن زبان و از سوی دیگر بروز معضلات در تحویل آنها در چین بود. اما پلتفرم‌های چینی که به تدریج در این میانه شکل گرفتند و شروع به ارائه خدمات خرید خارجی کردند، با چنین مشکلی مواجه نبودند. مشتریان می‌گویند با ظهور این پلتفرم‌ها می‌توانند کالاهای خارجی مورد نظر خود را با قیمتی بهتر از گذشته از خارج بخرند. این روند خرید در حالی شکل گرفته و تقویت شده که دولت چین به دنبال تصویب قوانینی برای قاعده‌مند کردن این بخش از تجارت‌های الکترونیک است و می‌خواهد این صنعت نوپا را تحت کنترل داشته باشد.

از چشم خریدار

کاربران هریک از پلتفرم‌های چینی برای خرید از خارج عملاً سلیقه‌های مختلفی دارند و به برندهای بسیار متفاوتی توجه نشان می‌دهند. در این میان، پلتفرم‌های چینی باید استراتژی‌های مختلفی را برای جذب مشتری، ارائه قیمت مناسب و تحویل سریع کالای خارجی به مشتری اتخاذ کنند.

یکی از افرادی که حرفه‌اش «خرید خارجی» است، کانگ شو است که همین تازگی‌ها از اروپا برگشته است. او شش سال تجربه خرید خارجی دارد و در اروپا برای مشتریان چینی کالاهای تجملی می‌خرد. او می‌گوید کارش سخت و خسته‌کننده است، چون خریداران معمولاً آنچه را که اول خواست‌اند نمی‌خرند و به دنبال اطلاعات بیشتر درباره کالاها هستند و تنها بعد از تحلیل اطلاعات، خرید می‌کنند.

یکی از پلتفرم‌های چینی که برای مشتریان خرید خارجی انجام می‌دهد، روشش این است که مستقیماً سراغ خریدار برود تا متوجه شود باید برای او چه چیزی بخرد. بیشتر این مشتریان زن هستند و در جریان تعامل با کارکنان این پلتفرم مشخص می‌شود که مشتریان دقیقاً چه کالاهایی را می‌خواهند از خارج بخرند. بعد از این مرحله، پلتفرم چینی به



نمایشگاهی از محصولات وارداتی در یکی از مناطق تجارت الکترونیک فرامرزی



ژانگ لی مدیرعامل کانولا در جمع شرکای تجاری استرالیا و نیوزیلند

خود کانولا از هر دو کانال تجاری برای تامین نیاز مشتریانش استفاده می‌کند: برای کالاهای زیر ۳۰۰ دلار از روش تجارت آنلاین فرامرزی سود می‌برد و برای کالاهای تجملی‌تر و ارزشمندتر از روش معمول تجارت خارجی استفاده می‌کند. اما آیا تصمیم جدید دولت چین به معنای گران شدن تجارت آنلاین فرامرزی است؟ لیو پنگ از گروه تجاری تی‌مال معتقد است که احتمالاً فروشندگان آنلاین چینی در ابتدای اجرایی شدن این قانون سعی خواهند کرد با تحمل فشار قانونی، قیمت‌ها را برای مشتریان خود پایین نگه دارند و از سود خود بکاهند. در این میان، شرکت‌هایی که تنوع تولید در آنها بالاتر است و قابلیت انطباق پذیری بیشتری دارند، شانس بیشتری برای بقا خواهند داشت.

برخی صاحب‌نظران به ماجرا از جنبه دیگری نگاه می‌کنند و معتقدند که وقتی خریداران به نوعی عادت خرید پیدا کرده باشند، بعید است آن را کنار بگذارند و درواقع هر تغییری هم که رخ بدهد، مشتریان باز هم خود را با قیمت‌های جدید و مالیات‌خورده تطبیق خواهند داد. وانگ می‌گوید در شرایط جدید نیز پلتفرم‌ها قادر خواهند بود با مذاکره مستقیم با توزیع‌کنندگان کالا، مشکلات کانال‌های رسمی را دور بزنند و همچنان کالاهای با قیمت مناسب به مشتریان ارائه بدهند.

ماجرا خیلی جهانی است

در شرایطی که تجارت جهانی تا حدی کند شده است، شرکت‌های چینی فعال در عرصه تجارت بین‌المللی همچنان وضعیت خوبی دارند. مثلاً گروه علی‌بابا در حال مذاکره با شرکت‌ها و کشورها و امریکایی است تا محصولات امریکایی را به ۴۵۰ میلیون مصرف‌کننده چینی بفروشد. این کار به یک میلیون کسب و کار کوچک در امریکا کمک خواهد رساند. جک ما مدیرعامل گروه علی‌بابا در همین خصوص با دونالد ترامپ رئیس‌جمهور امریکا نیز دیدار داشته و چین را با جمعیت ۵۰۰ میلیون نفری طبقه متوسط، مقصدی بزرگ برای مصرف کالاهای تولیدی کسب و کارهای کوچک و متوسط امریکایی معرفی کرده است. این بازار برای بسیاری از کشورهای دیگر هم جذاب است. ژانگ لی مدیرعامل کانولا در ماه آوریل اعلام کرد برنامه همکاری تجاری کانولا با اتحادیه اروپا بالغ بر خرید ۳ میلیارد یورویی از این اتحادیه ظرف سه سال آینده خواهد بود و بر این اساس، پای ۲ هزار برند اروپایی به بازار چین باز خواهد شد. کانولا در خارج از اروپا نیز با کشورهای مثل استرالیا و نیوزیلند همکاری تجاری گسترده‌ای دارد.

در مجموع به نظر می‌رسد که خرده‌فروشی آنلاین فرامرزی برای چین به عنوان راهی برای تامین نیازهای مصرف‌کنندگان و در عین حال، مشوقی جدید برای بهبود رشد تجارت خارجی چین، کاملاً در آینده نیز مد نظر خواهد بود. ■

بسیار بالاست و در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری‌های زیادی نیز روانه آن شده است.

سیاست‌های جدیدتر

در گذشته، دانشجویان چینی که در خارج از این کشور - به خصوص در امریکا و استرالیا - مشغول به تحصیل بودند به عنوان واسطه انجام خریدهای خارجی برای مشتریان چینی عمل می‌کردند. اما این بازار حالا بسیار پخته‌تر و قانون‌مدارتر است. در سال ۲۰۱۲، پنج منطقه آزمایشی تجارت الکترونیک در ژنگزو، شانگهای، چونگ‌کینگ، هانگ‌زو و نینگبو آغاز به کار کردند که همگی در مناطق مرکزی و شرقی چین واقع شده‌اند. در آوریل سال ۲۰۱۶ تغییراتی نیز در سیاست مالیاتی چین به وجود آمد. بر این اساس، خرده‌فروشی در پلتفرم‌های فرامرزی که به صورت بی‌مالیات انجام می‌شد، تحت قوانین جدیدی قرار گرفت. بر اساس این قوانین، کالایی که به صورت خرده‌فروشی آنلاین توسط مشتری چینی خریده شده دیگر کالای شخصی که توسط پست ارسال شده، تلقی نمی‌شود بلکه کالای وارداتی شناخته می‌شود و مالیات بر ارزش افزوده واردات، تعرفه گمرکی و مالیات مصرف روی آن خواهد نشست.

ژانگ بین پژوهشگر آکادمی علوم اجتماعی چین در این خصوص می‌گوید: «مالیاتی که روی کالاهای فرستاده‌شده با پست بسته می‌شود و قرار است مصرف شخصی - و نه مصرف تجاری - داشته باشد، خیلی زیاد نخواهد بود. اگر قرار باشد کالاهای حوزه تجارت الکترونیک بدون مالیات وارد کشور شوند و به پلتفرم‌های خرید آنلاین سود برسانند، شرایط غیرمنصفانه‌ای در حق واردکنندگان متعارف و مصرف‌کنندگان کالاهای آنها برقرار خواهد شد زیرا آنها با انواع زیادی از مالیات طرف هستند و قیمت کالا به همان نسبت بالا می‌رود.»

بر اساس سیاست‌های جدید، ارزش معاملات فرامرزی مستقل در چین نمی‌تواند از ۲ هزار یوان (حدود ۳۰۰ دلار) تجاوز کند. همچنین یک مشتری چینی در طول سال نمی‌تواند بیش از ۲۰ هزار یوان (حدود ۳ هزار دلار) از خارج خرید کند. اگر کسی از این سطح بالاتر برود باید مالیات مربوط به تجارت عمومی را پرداخت کند اما اگر معامله به صورت آنلاین انجام شده باشد، ۳۰ درصد تخفیف مالیاتی نصیب مشتری خواهد شد. وزارت تجارت چین اعلام کرده که این سیاست از پایان سال جاری میلادی اجرایی خواهد شد. بسیاری از صاحبان پلتفرم‌های خرید خارجی از این سیاست دولت چین استقبال کرده‌اند اما عده‌ای نیز آن را محدودکننده می‌دانند. زنگ بیبو موسس و مدیرعامل پلتفرم وای‌ماتو از جمله چهره‌هایی است که قانون جدید را سخت‌گیرانه می‌داند و معتقد است که مرحله اول اجرای آن باید با تغییراتی همراه باشد وگرنه جلوی کار خرده‌فروشی آنلاین را می‌گیرد. اما وانگ ژانگ از سایت کانولا می‌گوید: «مزیت تجارت آنلاین فرامرزی در برابر تجارت خارجی عمومی این است که خرده‌فروشی آنلاین فرامرزی شامل بازار بسیار متنوعی است و کالاهایی را نیز شامل می‌شود که تجارت عمومی خارجی به حوزه آنها وارد نشده است. بر این اساس، خرده‌فروشی آنلاین فرامرزی و تجارت خارجی رسمی به نوعی مکمل هم هستند نه دشمن هم.»

مشکل مشتریان
چینی در خرید
از سایت‌های
بین‌المللی خرید
آنلاین، از یک سو
ندانستن زبان و از
سوی دیگر بروز
معضلات در تحویل
آنها در چین بود

نمودار خریدهای محبوب چینی‌ها از خارج

	لوازم آرایش
	لوازم نوزاد
	کفش و لباس
	مواد غذایی
	کیف و لوازم جانبی تزئینی
	محصولات دیجیتال خانگی
	محصولات بهداشتی
	وسایل خانه
	اسباب‌بازی
	ساعت

تشکل‌ها

[این صفحه‌ها به مرور فعالیت‌های تشکل‌های کشور می‌پردازد.]



صنعتی با ۱۰۰ هزار میلیارد تومان گردش مالی

صنعت پخش در ایران کاری پیچیده و بزرگ‌مقیاس است

نیز یک نظام توزیع به ذهن مردم رسیده بود که امروزه تبدیل شده است به صنعت پخش در همه‌جای دنیا.

سابقه صنعت پخش در ایران کمی بیش از پنجاه سال است. به گفته رئیس هیئت‌مدیره انجمن صنعت پخش ایران، سعید جارودی، البته درباره اینکه صنعت پخش چه زمانی در ایران شروع به کار کرد، در میان کارشناسان صنعت پخش اختلاف نظر وجود دارد. از نظر هیئت‌مدیره انجمن صنعت پخش ایران، اولین شرکت پخش در کشور را خانواده خسروشاهی به نام پخش «خوراک» برای مجموعه مینو درست کردند تا محصولات مینو را توزیع کنند. آن شرکت همین حالا هم با نام «قاسم ایران» جزو بزرگ‌ترین شرکت‌های پخش است. بعدتر که برخی از برادران خسروشاهی به کارهای دارویی داخل شدند و شرکت «تولید دارو» را ایجاد کردند، شرکت «داروپخش» و گروهی دیگر از این خانواده پخش «البرز» را تأسیس کردند. گروهی دیگر که خارج از خانواده خسروشاهی بودند نیز شرکت «به‌پخش» را ایجاد کردند. این چهار شرکت پخش همین حالا هم فعال هستند و جزو بزرگ‌ترین شرکت‌های پخش در ایران به شمار می‌روند.

صنعت پخش، با توجه به نیازهای روز در ایران توسعه پیدا می‌کند. در دوران جنگ تحمیلی، ضرورت استفاده از سیستم‌های شرکت‌های پخش خیلی بیشتر نمود پیدا می‌کند، چون برای توزیع آذوقه مردم از روش کالابرگ استفاده می‌شد و باید کالاها در سراسر کشور به مقدار مساوی و با قیمت برابر تقسیم می‌شد.

خریدوفروش و بازرگانی یکی از فعالیت‌های اقتصادی کهن و باسابقه در ایران است که زیربنای آن را صنعت پخش تشکیل می‌دهد. این صنعت به صورت مدرن در حدود نیم قرن پیش در ایران راه‌اندازی شده و اکنون دارای مقیاسی بسیار وسیع است، تا جایی که دبیر انجمن صنعت پخش می‌گوید حدود ۸ درصد تولید ناخالص داخلی را عرضه می‌کند. برای مردم کوچه و بازار، کامیونت‌هایی که هر صبح زود جلوی سوپرمارکت‌ها انواع کالاها را تحویل می‌دهند، نمادی از صنعت پخش هستند اما این نماد، مثل قله یک کوه یخ است که پیچیدگی و نظام‌مندی خاص خود را در پس پرده دارد.

ساعد یزدانجو

دبیر پخش تشکل‌ها

۷۰۰

شرکت

فعال در صنعت

پخش سراسری و

استانی

اولین شرکت پخش متعلق به برادران خسروشاهی

صنعت پخش یکی از صنایع قدیمی در دنیا است و علت به وجود آمدنش هم نیازهای گاه‌وبی‌گاه مردم برای تقسیم کردن کالا بین آنها بوده است. مثلاً در جنگ و قحطی باید آذوقه مردم جیره‌بندی شود و به دست آنها برسد. این کار یک تیم نیاز دارد که جنس‌ها را سهمیه‌بندی و بعد تقسیم کند. مثلاً در محاصره سن‌پترزبورگ در جنگ جهانی دوم که شهر ۹۰۰ روز توسط ارتش آلمان محاصره بود، سه چهارم مردم شهر کشته شدند اما بقیه با وعده ۵۰ گرم نان در روز مقاومت کردند. بنابراین می‌توان در تاریخ دید که صنعت پخش دارای ریشه‌های دیرینه‌ای است و در گذشته‌های خیلی دور

سید ابراهیم هاشمی و سید محمد مدرس‌نیا عضو هیئت‌مدیره و مسعود پورسلطان محمدی قائم‌مقام و عضو هیئت‌مدیره هستند.

دلیل تعدد شرکت‌های پخش

دبیر انجمن صنعت پخش ایران معتقد است که دلیل پر تعداد بودن شرکت‌های پخش در ایران، سودآوری این صنعت نیست بلکه نیاز تولیدکننده‌ها به توزیع به روش موردعلاقه آنها بوده که باعث شده همه آنها شرکت پخش خاص خود را تاسیس کنند. به عبارت دیگر، بدون استثنا شرکت‌های پخش سراسری متعلق به یک تولیدکننده بزرگ هستند. از سوی دیگر، صنعت پخش برای تولیدکنندگان یک ابزار رقابتی در توزیع نیز محسوب می‌شود. تولیدکنندگانی که شرکت پخش دارند، کالای خود را آسان‌تر توزیع می‌کنند؛ به‌خصوص در دوره رکود چنین خدماتی خیلی مهم است. به عبارت روشن‌تر، تولیدکنندگانی سهم بازار بیشتری را می‌گیرند که این توان را داشته باشند که اجناس خود را در سراسر کشور جلوی در فروشگاه‌ها و مغازه‌ها تحویل بدهند و دیگر نیازی نباشد که فروشنده برای تهیه اجناس خود، به بازار برود و جنس خود را تأمین کند.

اما در استان‌ها وضعیت شرکت‌های پخش متفاوت است؛ به عبارت دیگر، در میان شرکت‌های پخش سراسری، تقریباً شرکتی وجود ندارد که صرفاً بدون اتکا به یک شرکت تولیدی کار پخش را انجام بدهد اما اغلب شرکت‌های پخش استانی را شرکت‌هایی تشکیل می‌دهند که صرفاً کارشان پخش است. به گفته سعید جارودی، در حوزه پخش استانی، حدود ۶۰۰ شرکت پخش فعالیت می‌کنند و عمده این شرکت‌ها از جنس شرکت‌های پخش صرف هستند. برخی از این شرکت‌های پخش استانی نیز نمایندگی شرکت‌های پخش سراسری را دارا هستند.

تأثیر فروشگاه‌های زنجیره‌ای

فروشگاه‌های زنجیره‌ای و مال‌ها در شهرهای بزرگ ایران روی صنعت پخش تأثیرگذار بوده‌اند اما به گفته دبیر انجمن صنعت پخش، نرخ رشد این فروشگاه‌ها پایین است. به گفته او، هنوز در مدل جغرافیای اقتصادی ایران، فروشگاه‌های زنجیره‌ای حدوداً تنها ۷ درصد خرده‌فروشی کشور را در اختیار دارند. از نظر کارشناسان، در بازه زمانی رواج فروشگاه‌های زنجیره‌ای، این سهم چندان زیاد نیست. عواملی موثر بر کندی رشد فروشگاه‌های زنجیره‌ای هستند که این عوامل را باید در جغرافیای هر شهر و هر محله و نیز در سلاقی و عادت‌های مردم بررسی کرد. برای مثال، شهرسازی کلان‌شهرهای ایران اجازه نمی‌دهد که در هیچ شهری فضا و زمین وسیع برای ایجاد یک هایپرمارکت پیدا شود و این امر به این معنی است که هنوز فروشگاه‌های کوچک در محلات می‌توانند به حیات خود ادامه دهند. حتی در بسیاری از شهرها، مردم به خدمات حمل کالا تا در منازلشان عادت کرده‌اند اما در برخی از محلات به علت سراسیمگی و سرازیری زیاد و نبود پیاده‌رو، این کار امکان ندارد. از نظر جارودی، اقتصاد ایران در حال حاضر در دوره چالش برای انتخاب نوع فروشگاه‌های زنجیره‌ای مناسب ایران است و شاهد آن نیز زیان‌ده بودن بسیاری از مدل‌های فروشگاه‌های زنجیره‌ای است که در ایران اجرا شده است. مقتضیات زمانه کنونی نشان داده است که شرکت‌های پخش به فرض رشد فروشگاه‌های زنجیره‌ای، باید به تدریج در مسیرهای دیگری فعالیت کنند. به گفته دبیر انجمن صنعت پخش، چون

بنابراین شرکت‌های شخصی وارد کار شدند و همراه با دولت این وظیفه را انجام دادند. بسیاری اقلام، از لوازم التحریر تا پنیر و دستمال کاغذی، با کوپن توزیع می‌شد و دولت در جایی که کسری اقلام را احساس می‌کرد، از شرکت‌های پخش کمک می‌گرفت تا این کسری جبران شود. پس از جنگ نیز به دلیل شرایط دوران تحریم، نیاز به شرکت‌های پخش در توزیع کالاها حفظ شد. به طور هم‌زمان، شرکت‌های تولیدی نیز متناسب با نیازهای به‌روز شده مردم و توسعه شهرها و افزایش شهرنشینی و جمعیت شهرها، نیاز به مدل توزیع شرکت‌های پخش را احساس کردند و به تدریج تعداد شرکت‌های پخش فزونی گرفت.

یک انجمن ۱۶ ساله

انجمن شرکت‌های صنعت پخش ایران به همت جمعی متشکل از شرکت‌های صنعت پخش و به موجب ماده ۱۳۱ قانون جمهوری اسلامی ایران در سال ۱۳۷۸ در اداره کل سازمان‌های کارگری و کارفرمایی وزارت کار و متعاقب آن در سال ۱۳۸۰ در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران به منظور حفظ حقوق و منافع قانونی و بهبود وضعیت اقتصادی کارفرمایان شرکت‌های پخش که خود متضمن حفظ منافع جامعه است به ثبت رسیده است. به گفته رئیس هیئت‌مدیره انجمن صنعت پخش، در حال حاضر ۱۰۹ شرکت پخش سراسری در این انجمن عضو هستند که در حدود ۴۰ درصد شرکت‌های پخش دارویی را شامل می‌شوند. این شرکت‌های دارویی عضو انجمن، ۱۰۰ درصد داروی تولیدی داخل و وارداتی را توزیع می‌کنند. بقیه این شرکت‌ها نیز عمدتاً شرکت‌هایی هستند که در پخش اقلام غذایی، بهداشتی، آرایشی و شوینده‌ها هستند و به تدریج صنایع غیرغذایی نیز در حال عضو شدن در انجمن هستند؛ همچون شرکت‌های نفتی که روغن موتور تولید می‌کنند، شرکت‌هایی که باتری خودرو می‌سازند یا شرکت‌های پخش فرش‌های ماشینی. شرکت‌های عضو انجمن در این بخش‌ها، حدود ۸۵ درصد اقلام مورد نیاز کشور را توزیع می‌کنند.

در دوره هیئت‌مدیره جاری انجمن صنعت پخش ایران، مصطفی خدایی رئیس هیئت‌مدیره و سعید جارودی دبیر انجمن است. وحید محلاتی نایب‌رئیس هیئت‌مدیره و سهراب کارگر خزانه‌دار است.



۱۰

درصد

حاشیه سود
شرکت‌های پخش
سراسری

۱۰۰۰

هزار میلیارد تومان
گردش مالی سالانه
صنعت پخش

یک شرکت پختنی که در ۱۸ استان از استان‌های کشور شعبه دارد و در بقیه استان‌ها از نمایندگی‌های پخش تغذیه می‌کند و فروشش حدود ۳۰۰ میلیارد تومان در سال است، به یک سرمایه در حدود ۲۵ تا ۳۰ میلیارد تومان احتیاج دارد

کار صنعت پخش از مطالعه بازار، بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی شروع می‌شود. اصلاً این طور نیست که اگر کسی چیزی تولید کرد، ما آن را برداریم و ببریم جلوی در مغازه‌ها. مغازه‌دار به خصوص در فضای رقابتی امروز، هر چیزی را قبول نمی‌کند.



وحید محلاتی
نایب رئیس



سعید جارودی
دبیر



مصطفی خدایی
رئیس هیئت مدیره

هیئت مدیره انجمن صنعت پخش ایران



مسعود پورسلطان محمدی
قائم مقام و عضو
هیئت مدیره



سید محمد مدرس نیا
عضو هیئت مدیره



سید ابراهیم هاشمی
عضو هیئت مدیره



سهراب کارگر
فرزانه دار

دارد. به این ترتیب، در واقع بدنه دولت با اجرا نکردن فرامین و دستورالعمل‌ها به خود دولت ضربه می‌زند و باعث کاهش اطمینان به دولت و نارضایتی بخش خصوصی می‌شود.

از سوی دیگر، شرکت‌های پخش انتظار دارند که با وحدت رویه در امور مالیاتی با آنها برخورد شود. برای مثال، اگر بنا است که تخفیف زیر فاکتورها پذیرفته نشود، ادارات امور مالیاتی باید از همه شرکت‌ها این مورد را نپذیرند، نه اینکه تخفیف‌های برخی از شرکت‌ها پذیرفته شود اما موارد شرکت‌های دیگر پذیرفته نشود. جالب ماجرا اینجاست که رویه‌ها حتی سال به سال و ممیز به ممیز نیز تغییر می‌کند و ممکن است با یک شرکت واحد، در دو سال مختلف به شیوه‌های متفاوتی برخورد شود. چنین اقداماتی باعث شده است که انجمن صنعت پخش ایران، از سازمان امور مالیاتی درخواست کرده است که یک حوزه مخصوص رسیدگی به شرکت‌های پخش معین شود تا بتواند با وحدت رویه و تمرکز به امور مالیاتی این شرکت‌ها رسیدگی کند. سعید جارودی می‌گوید: «ما در سراسر ایران حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ شرکت پخش داریم و این تعداد کمی نیست و می‌شود یک حوزه مالیاتی برای آن اختصاص داد.»

مشکلات مربوط به شهرداری

شرکت‌های پخش باید برای تحویل کالا به واحدهای خرده‌فروشی به همه نقاط شهرها سر بزنند اما شهرداری‌ها و وزارت کشور، به اندازه کافی برای این کار همکاری نمی‌کنند. دبیر انجمن صنعت پخش می‌گوید که درست برخلاف قوانین رفع موانع تولید و تسهیل محیط کسب و کار، شرکت‌های پخش هر روز با موانع بیشتری مواجه می‌شوند. برای مثال، عبور و مرور کامیونت‌های شرکت‌های پخش در مرکز تهران به مناسب اول مهر ممنوع شده است و شهرداری مدعی است که ماشین‌های شرکت پخش باعث ترافیک هستند، در حالی که کل خودروهای شرکت‌های پخش در تهران ۳ هزار دستگاه است و این رقم در مقایسه با ۴ میلیون خودروی داخل تهران اصلاً عدد تأثیرگذاری نیست. ■

فروشگاه‌های زنجیره‌ای علاقه‌مند هستند که به طور مستقیم از تولیدکننده خرید کنند و حاشیه‌ها را کاهش دهند و احیاناً بخشی از آن را به مصرف‌کننده بدهند، یکی از شکل‌هایی که شرکت‌های پخش در آینده می‌توانند به خود بگیرند، شرکت‌های حمل و نقل است؛ مانند شرکت «آمازون». مسیر دیگر این است که برعکس، یک شرکت زنجیره‌ای و یک شرکت پخش با هم شریک بشوند و به یک برند مانند «تسکو» یا «وال مارت» تبدیل بشوند که هم فروشگاه زنجیره‌ای و هم شرکت پخش هستند. این شرکت‌ها می‌توانند در طول زمان به قدری رشد کنند که صاحب برند شوند و به تولیدکننده سفارش بدهند که محصولات خود را با برند خودشان تولید کنند و سپس با زنجیره حمل و نقل و پشتیبانی متعلق به خود، آنها را در فروشگاه‌های خودشان توزیع کنند. به این ترتیب، فروشگاه‌های زنجیره‌ای باعث رشد شرکت‌های پخش خواهند شد.

پخش در دوران دیجیتال

خرده‌فروشی آنلاین در ایران نیز به خوبی فعالیت خود را شروع و رشد کرده است. سرعت رشد فروشگاه‌های الکترونیک و دیجیتال بسیار قابل توجه است و هر روز در صنعت توزیع استارت‌آپ‌های جدید و فعالیت‌های تازه ظهور می‌کند. بنابراین بخشی از توزیع کالا در آینده از پوسته میدانی و فروشگاه‌های به سمت الکترونیک و آنلاین حرکت خواهد کرد. از نظر دبیر انجمن صنعت پخش ایران، این روند برای شرکت‌های صنعت پخش اتفاقی بسیار خوب خواهد بود اما باید بیشتر از همیشه در کیفیت محصولات و خدماتی که عرضه می‌کنند دقت به عمل آورند. هنوز این نگرانی در میان برخی از مصرف‌کنندگان وجود دارد که وقتی یک جنس را آنلاین می‌خرند، به اندازه کافی کیفیت مورد انتظار را داشته باشد و مثلاً دست دوم، معیوب یا غیراصل نباشد. برای پرهیز از این مسئله، باید نظارت‌ها خیلی بیشتر و سخت‌گیرانه اعمال شود تا خرده‌فروشی آنلاین بتواند به رشد خود ادامه دهد. شرکت‌های پخش به‌روزتر و هوشمندتر، برای اینکه در آینده سهم بازار خود را حفظ کنند، از همین حالا در پی راهاندازی شرکت‌های فروش آنلاین هستند. به عبارت دیگر، یک شرکت پخش به‌روز با نگاهی رو به آینده، باید هم فروشگاه‌های زنجیره‌ای و هم شرکت‌های فروش آنلاین داشته باشد. شرکت‌های پخش دارای تجربه زیادی در بازاریابی و حمل و نقل و زمینه‌های مربوط دیگر هستند اما کافی است که این تجربیات را در عصر دیجیتال تبدیل به قالب‌های روز بکنند.

درگیری‌های مالیاتی

شرکت‌های پخش در ایران با ادارات مالیاتی مشکلات حاد و زیادی دارند. به گفته دبیر انجمن صنعت پخش، با وجود اینکه مدیران ارشد سازمان مالیاتی و به خصوص رئیس این سازمان به صنعت پخش توجه دارند و سعی می‌کنند شرکت‌های این حوزه آسیب کمتری ببینند، در رده‌های پایین‌تر توجهی به دستورالعمل‌های مدیران ارشد نمی‌شود. به گفته جارودی، این ایراد البته منحصر به سازمان امور مالیاتی نیست و در سطوح بالای دولت و سازمان امور مالیاتی تصمیماتی گرفته می‌شود که در بدنه به آنها توجهی نمی‌شود. برای مثال، در سال ۹۴ سازمان امور مالیاتی بخش نامه می‌کند که اظهارنامه‌ها پذیرفته و رسیدگی شوند. اما همچنان تعداد بسیار زیادی موارد رد دفاتر و علی‌الراس برای سال ۹۴ وجود

دبیر انجمن شرکت‌های صنعت پخش ایران در گفت‌وگو با آینده‌نگر از مشکلات این صنعت می‌گوید:

پخش کار سرمایه‌بر و پیچیده‌ای است



انجمن شرکت‌های صنعت پخش ایران یک انجمن ۱۸ ساله است که در اتاق بازرگانی تهران نیز عضویت دارد. با سعید جارودی، دبیر این انجمن درباره فعالیت‌های صنعت پخش در ایران و ابعاد و گستردگی آن صحبت کرده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

■ ■ ■

■ یک شرکت پخش سراسری برای اینکه تاسیس شود، چقدر سرمایه اولیه می‌خواهد؟
البته پاسخ به این سؤال بستگی به عوامل بسیار زیادی دارد، از جمله اینکه چنین شرکت پخش چند شعبه می‌خواهد در کشور داشته باشد. شرکت‌های پخش خیلی بزرگ ما در همه استان‌های کشور شعبه دارند و برخی از آنها، مثل شرکت‌های لبنی بزرگ ما، در برخی از استان‌ها تا ۴ شعبه را نیز دارا هستند. همچنین میزان سرمایه‌گذاری برای یک شرکت پخش به این بستگی دارد که این شرکت چند متر انبار می‌خواهد و چقدر از این مساحت را می‌خواهد اجاره کند. اما به طور متوسط، یک شرکت پخش که در ۱۸ استان از استان‌های کشور شعبه دارد و در بقیه استان‌ها از نمایندگی هایش تغذیه می‌کند و فروش حدود ۳۰۰ میلیارد تومان در سال است، به یک سرمایه در حدود ۲۵ تا ۳۰ میلیارد تومان احتیاج دارد. البته این عدد تقریبی است برای اینکه بستگی دارد به اینکه چقدر این شرکت انبار بخرد و چقدر انبار اجاره کند و اینکه این شرکت چقدر کامیون می‌خرد و چقدر کامیون اجاره می‌کند. این عددی که عنوان کردم، با فرض این است که شرکت فرضی ما حدود ۶۰ تا ۷۰ درصد امکانات را خودش می‌خرد.

■ شرکت‌های پخش چه امکاناتی باید داشته باشند و عمده هزینه‌های آنها چیست؟
صنعت پخش کار بسیار پیچیده‌ای است و اصلاً ساده نیست. فقط هزینه نرم‌افزارهای پخش چند ده میلیون تومان تا چند میلیارد تومان است. امروزه یک نرم‌افزار صنعت پخش بالای ۴ تا ۵ میلیارد تومان هزینه دارد. در حال حاضر، چند شرکت پخش بزرگ ما نرم‌افزار SAP را آورده‌اند که معروف‌ترین نرم‌افزار پخش در دنیا است. وقتی ما می‌خواهیم این نرم‌افزار را به ایران بیاوریم و آن را بومی کنیم، هزینه بسیار زیادی علاوه بر هزینه خرید نرم‌افزار دارد. در حال حاضر، یک نرم‌افزار ارزان برای پخش از حدود ۴۰ میلیون تومان شروع می‌شود، نرم‌افزارهایی با اندازه متوسط حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان هزینه دارد و اندازه‌های بزرگ هم در حدود ۵ میلیارد تومان است. می‌توان گفت که صنعت پخش یک صنعت پر هزینه و همچنین پراستلاک است چون ماشین‌های صنعت پخش نیز دارای استهلاک زیادی هستند. اما عمده هزینه‌های صنعت پخش به هزینه پرسنلی و کارکنان مربوط می‌شود چون این صنعت یک صنعت با محوریت نیروی انسانی و سرمایه‌های انسانی است. در تمام بخش‌های توزیع، عملیات، حمل‌ونقل، انبارداری، حسابداری، آی‌تی و غیره، نیروی انسانی است که حرف اول را می‌زند.

■ معمولاً شرکت‌های پخش این‌طور در ذهن‌خطور می‌کنند که شرکت‌هایی برای رساندن کالا از کارخانه به مغازه‌ها هستند. بنابراین وقتی حرف از نرم‌افزارهای چندمیلیارد تومانی به میان می‌آید، شاید کمی تصور صنعت پخش را پیچیده‌تر می‌کند. همین‌طور است؟

صنعت پخش کار بسیار پیچیده‌ای است و اصلاً کار ساده‌ای نیست. شما در تولید در دسر زیاد دارید. در کشور اما ممکن است تولید پیچیده نباشد؛ در صورتی که صنعت پخش پیچیده است. اینکه ما جنس را از کارخانه به فروشگاه تحویل بدهیم، یعنی فقط بخش حمل‌ونقل صنعت پخش. کار صنعت پخش از مطالعه بازار، بازاریابی، بازاریابی و بازاریابی شروع می‌شود. اصلاً این‌طور نیست که اگر کسی چیزی تولید کرد، ما آن را برداریم و ببریم جلوی در مغازه‌ها. مغازه‌دار به‌خصوص در فضای رقابتی امروز، هر چیزی را قبول نمی‌کند. بنابراین ما باید مزیت‌های کالای جدیدی را که توزیع می‌کنیم توضیح بدهیم. با این حال، درصدی از خرده‌فروش‌ها این توضیح را از ما می‌پذیرند و درصدی از آنها نیز می‌توانند این توضیح را به درصدی از مشتریان منتقل کنند. بنابراین پیچیدگی صنعت پخش امروز به بحث بازاریابی و بازاریابی مربوط می‌شود. بازاریابی به این معنی است که ما یک نیاز جدید را در مشتری ایجاد کنیم تا بتوانیم تقاضا را بالا ببریم. همچنین بررسی بازار و

تحلیل رفتار مشتری یکی از بخش‌های مهم کار صنعت پخش است. هیچ‌کدام از این تقاضاها به صرف راننده و ماشین و باربری تامین نمی‌شود و افراد بسیاری در این حوزه‌ها تحصیل کرده‌اند و کنار شرکت‌های پخش می‌آیند تا تحقیقات لازم را انجام بدهند و گزارش‌های متعدد روی میزها بیاید و بر اساس آنها تصمیم‌گیری انجام شود. علاوه بر این، شرکت‌های پخش در قالب سازمان مرکزی و شعبات اداره می‌شوند و خود نظارت بر شعب و پرسنل مراقبت و پیچیدگی و دقت نیاز دارد.

■ یک شرکت متوسط پخش، معمولاً چقدر اشتغال‌زایی دارد؟

در آن شرکت متوسط که توضیح دادم، می‌توان حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ نفر را به استخدام درآورد. البته ما شرکت پخش هم داریم که حدود ۷ هزار نفر در آن کار می‌کنند.

■ هزینه‌های مربوط به پخش چقدر از قیمت تمام‌شده یک محصول را تشکیل می‌دهند؟

هزینه پخش در سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده نرخ‌های رسمی خود را دارد. متوسط هزینه پخش طبق مقررات فعلی برای شرکت‌های پخش سراسری ۱۰ درصد است. برای شرکت‌های استانی این درصدها کمتر می‌شود و در حدود تنها ۵ درصد است. با توجه به هزینه‌های دفتر و نیروی انسانی و کامیونت و انبار و بیمه و مالیات و غیره، متأسفانه این درصدها به‌هیچ‌وجه متناسب با شرایط روز نیست. ما چند سال قبل از وزارت صنعت، معدن و تجارت مجوزی گرفتیم که حاشیه سودی که در زنجیره تولید بین عوامل متعدد از تولیدکننده تا خرده‌فروشی تعیین شده، طوری باشد که بتواند بین هرکدام از این حلقه‌های زنجیره جابه‌جا شود. بنابراین ممکن است شرکت‌های پخش به‌جای ۱۰ درصد، ۱۵ درصد از قیمت تمام‌شده را بگیرند اما این امر به معنای ۵ درصد افزایش قیمت نهایی محصول نخواهد بود بلکه این ۵ درصد از کاهش سود حلقه دیگری در زنجیره تولید تامین خواهد شد.

■ چند درصد از شرکت‌های پخش، دولتی و چه میزان از آنها خصوصی هستند؟

ما به مفهوم مطلق، شرکت پخش دولتی در حوزه توزیع کالاهای تندگردش مصرفی - مثل مواد غذایی و دارویی - نداریم. اما تعدادی از شرکت‌های به‌خصوص بزرگ ما به بعضی شرکت‌های خصوصی یا نهادهای عمومی غیردولتی وابسته هستند. به‌ویژه در شرکت‌های پخش دارویی، از این دست شرکت‌ها زیاد داریم.

■ گردش مالی کل صنعت پخش در ایران چقدر است؟

برآورد ما برای سال ۹۵ بالغ بر ۱۰۰ هزار میلیارد تومان بوده است. اتفاقاً تحقیقی در اتاق بازرگانی تهران در زمینه شرکت‌های پخش انجام شده که نشان داده است حدود ۸ درصد تولید ناخالص داخلی کشور را صنعت پخش کشور بر عهده دارد. این ارقام مشخص می‌کند که شرکت‌های صنعت پخش مقیاس وسیع دارند، با همه اقشار مردم سروکار دارند و این صنعت ارزش آن را دارد که مورد توجه بیشتری واقع شود. ■

سلامت مجموعه‌ای از فعالیت‌های بهداشتی - درمانی و پیشگیرانه و خدمات توان‌بخشی و بازتوانی و نگهداری و خدمات آموزشی است که طیفی از فعالیت‌های پزشکی، دندان پزشکی، چشم پزشکی، امور تشخیصی، مراکز درمانی و بهداشتی، خدمات تامین و عرضه تجهیزات و اقلام پزشکی، کارخانه‌جات تولیدی اقلام دارویی و تجهیزات پزشکی و امور مربوط به صادرات و واردات و پخش و توزیع و فروش و فعالیت‌های اورژانس و آمبولانس و غیره را در بر می‌گیرد.

۸۰ درصد اقتصاد سلامت دولتی است

گردش مالی شرکت‌های حوزه بهداشت و درمان ۵۰۰ هزار میلیارد تومان است

۱۰۰۰

میلیارد دلار
مطالبات بخش
دارو

۳

میلیارد دلار
واردات حوزه
سلامت

هر سال برای آنها ۱۵ هزار مجموعه جدید ایجاد شود. همچنین یک هزار بیمارستان در ایران وجود دارد که گردش مالی آنها سالی ۱۰ تا ۳۰ میلیارد تومان است. ۳۰ هزار کلینیک دندان پزشکی، ۱۳ هزار داروخانه، حدود ۷ هزار آزمایشگاه و ۸ هزار کلینیک رادیولوژی در ایران وجود دارد و میزان کلینیک‌های پزشکی و درمانگاه‌ها نیز بیش از ۱۰ هزار است. بنابراین نگاه به این بخش باید بسیار کلان و همه‌جانبه باشد. از سوی دیگر، جمعیت سالمند نیز نیازمند توجه بسیار جدی است و با توجه به اینکه اکنون بیش از ۸ میلیون نفر سالمند بالای ۶۵ سال در کشور وجود دارند، سیاست‌گذاران باید برای نیازهای آنان پیش‌بینی بودجه کنند و آمادگی داشته باشند.

کارشناسان معتقدند ایران در منطقه‌ای واقع است که حوادث طبیعی، شرایط بد مواد غذایی، محیط‌زیست و هوای ناسالم همه دست به دست هم داده تا خطرات جدی در بحث اقتصاد سلامت داشته باشد. از این لحاظ، اکنون کشور وضعیت نابسامانی دارد و آنچه امروز باید در بخش خصوصی حوزه اقتصاد سلامت دنبال شود، برگشت به سرخط مسائل و جبران اشتباهات گذشته است. راه نجات حوزه اقتصاد سلامت از شرایط کنونی، تقویت و توانمندسازی بخش خصوصی است و در این حوزه، باید انجمن‌های حمایت از حقوق مصرف‌کننده در کشور ایجاد شود زیرا این تنها راه جلوگیری از قاچاق است و به مردم آموزش می‌دهد که کالای کیفیت‌دار و شناسنامه‌دار خریداری کنند. در این زمینه باید سرمایه‌گذاری و انتقال تکنولوژی صورت گیرد، ضمن اینکه در بیوتکنولوژی نیز ظرفیت‌های فراوانی در کشور وجود دارد که باید مورد توجه باشد.

حوزه بهداشت و درمان که به طور کلی می‌توان آن را اقتصاد سلامت نامید، کسب‌وکاری با گردش مالی بسیار بالا است که به طور قاطعی شرکت‌های دولتی و شبه‌دولتی در آن دست بالا دارند. با این حال، شرکت‌های خصوصی نیز به تدریج فعالیت خود را در این حوزه گسترش داده‌اند. شرکت‌های حوزه سلامت تشکیل‌های زیادی دارند که هر یک، فعالیت‌های خاص خود را دنبال می‌کنند. این تشکیل‌ها که بسیاری از آنها عضو اتاق‌های بازرگانی هم هستند، فدراسیونی به نام «فدراسیون اقتصاد سلامت» ایجاد کرده‌اند.

فدراسیون اقتصاد سلامت ایران در اواسط سال ۱۳۹۵ در چارچوب سیاست‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و براساس اجماع نظر اکثریت تشکیل‌های حوزه سلامت کشور تشکیل شد. توانمندسازی و تقویت فضای کسب‌وکار خصوصی، کارآفرینی با قدرت رقابت‌پذیری بالا در سطح منطقه‌ای و جهانی از طریق ایجاد حداقل فرصت‌های برابر بخش خصوصی با بخش‌های دولتی و غیرخصوصی به صورت ایجاد و تقویت تشکیل‌های صنفی و حرفه‌ای حوزه سلامت، رفع چالش‌های موجود در فضای کسب‌وکار حوزه سلامت و بنگاه‌های این حوزه و پیشگیری از چالش‌های آینده از قبیل مسائل و مشکلات ناشی از تدوین و اجرای قوانین و دستورالعمل‌های مربوط به مالیات بر ارزش افزوده و تامین اجتماعی و همچنین کمبود نقدینگی‌های ناشی از مطالبات بنگاه‌های حوزه سلامت از وزارت بهداشت و درمان و دانشگاه‌های علوم پزشکی، از جمله اهداف کلی و مهم این فدراسیون به شمار می‌رود.

وضعیت مصرف دارو می‌تواند بخشی از اهمیت و دشواری حوزه

اقتصاد سلامت را نشان بدهد؛ سرانه مصرف داروی ایران طی سال‌های اخیر به شدت افزایش یافته و به حدود ۶۰ دلار رسیده است، در حالی که این رقم باید بین ۲۰ تا ۲۳ دلار باشد. همچنین میزان مطالبات صنعت مواد اولیه و بسته‌بندی دارویی در حال حاضر به حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان رسیده است. بازار دارویی کشور بی‌رویه و برحسب منافع برخی و نه ملی بزرگ شده است. بزرگ شدن بازار دارویی کشور هم به علت ورود داروهای جدید، کم‌مصرف و گران به فهرست دارویی کشور بوده است. در واقع بازار ۳ تا ۴ هزار میلیارد تومانی دارویی ایران بسیار زیاد متورم شده است و شرکت‌های بیمه‌گذار به همین علت قابلیت ایفای تعهدات خود را برای این بازار از دست داده‌اند.

بخش سلامت کشور، بخش مهمی از کشور است که می‌تواند بخش سرمایه‌گذاری باشد و در واقع هر هزینه‌ای برای آن، سرمایه‌گذاری است. تشکیل‌های متعددی در حوزه اقتصاد سلامت فعال هستند و بیش از ۷ هزار و ۵۰۰ شرکت در زیرمجموعه آن قرار گرفته‌اند. ایران سالی ۱۵ هزار فارغ‌التحصیل متخصص دارد و باید

اعضای هیئت‌مدیره فدراسیون اقتصاد سلامت



عبدالرضا یعقوب‌زاده
نایب‌رئیس هیئت‌مدیره



علی پردیس
دبیر کل



مجتبی معظمی
رئیس هیئت‌مدیره



زهره محمدی
بازرس



فریدون مبهودی
نایب‌رئیس هیئت‌مدیره



نامر ریاحی
عضو هیئت‌مدیره



عباس کیریایی‌زاده
عضو هیئت‌مدیره



حسن شکوهی
عضو هیئت‌مدیره
خزانه‌دار



حمید مقیمی
عضو هیئت‌مدیره

مطالبات هنگفت بخش خصوصی و تاخیر در بازپرداخت

گفت‌وگو با رئیس هیئت‌مدیره فدراسیون اقتصاد سلامت

اقتصاد سلامت یکی از مهم‌ترین حوزه‌های اجتماعی - اقتصادی کشور است که با توجه به رشد سال‌خورده‌گی و افزایش میانگین سنی ایرانیان، در سال‌های پیش رو مهم‌تر از گذشته نیز خواهد شد. با مجتبی معظمی، رئیس هیئت‌مدیره فدراسیون اقتصاد سلامت، درباره وضعیت اقتصاد سلامت در ایران گفت‌وگو کرده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

■ اقتصاد سلامت شامل چه حوزه‌هایی است و شرکت‌های ایرانی در کدام یک از حوزه‌ها فعال‌تر هستند؟

سلامت مجموعه‌ای از فعالیت‌های بهداشتی - درمانی و پیشگیرانه و خدمات توان‌بخشی و بازتوانی و نگهداری و خدمات آموزشی است که طیفی از فعالیت‌های پزشکی، دندان پزشکی، چشم پزشکی، امور تشخیصی، مراکز درمانی و بهداشتی، خدمات تامین و عرضه تجهیزات و اقلام پزشکی، کارخانه‌جات تولیدی اقلام دارویی و تجهیزات پزشکی و امور مربوط به صادرات و واردات و پخش و توزیع و فروش و فعالیت‌های اورژانس و آمبولانس و غیره را در بر می‌گیرد.

■ گردش مالی حوزه اقتصاد سلامت در ایران چقدر است؟ چه میزان از این گردش مربوط به شرکت‌های دولتی و چقدر بخش خصوصی است؟ چه میزان واردات در حوزه اقتصاد سلامت انجام می‌شود؟

بر اساس اطلاعات موجود و برآوردها که در جدول پیوست آمده، گردش مالی حوزه اقتصاد سلامت ایران متجاوز از ۵۰۰ هزار میلیارد تومان بوده است و بیش از ۸۰ درصد فعالیت‌های حوزه اقتصاد سلامت ایران در اختیار بخش‌های دولتی و نهادهای سازمان‌های عمومی است. واردات در حوزه سلامت حدود ۳ میلیارد دلار است که گردش مالی آن به بیش از ۱۵ هزار میلیارد تومان می‌رسد.

■ شرکت‌های فعال در حوزه اقتصاد سلامت چه مشکلاتی با نهادهای دولتی ایران، مثل بانک‌ها، بیمه‌ها، گمرک و دارایی دارند؟

با توجه به اینکه حدود ۸۰ درصد حوزه سلامت کشور چه از لحاظ تامین کالاها و خدمات و چه از لحاظ تقاضاهای واسطه برای قسمت عرضه در اختیار دولت و نهادهای سازمان‌های عمومی است، رابطه عرضه و تقاضای دولت و نهادهای عمومی از یک طرف و عرضه و تقاضای بخش خصوصی از سوی دیگر با پیچیدگی‌هایی در بعد مالی مواجه است. نوسانات ناشی از وضعیت مالی دولت و نهادهای عمومی غیرقابل پیش‌بینی است و برای این‌گونه تاخیر در وضع قوانین چارهای اندیشیده نشده است؛ و تاخیرهای طولانی مدت در پرداخت مطالبات

فعالان اقتصادی حوزه سلامت باعث عدم تعادل مالی در مجموعه‌های اقتصادی شده که در حال حاضر به علت طولانی‌تر شدن از زمان متعارف، آسیب‌های بسیار بسیار جدی به مجموعه‌ها وارد شده و نگرانی‌های جدی برای مجموعه‌های اقتصادی حوزه سلامت به وجود آورده که به طرق مختلف هم به مسئولان امر و هم در مصاحبه‌های دست‌اندرکاران در مطبوعات منعکس شده است و می‌شود.

■ چطور می‌توان این مشکلات را حل کرد؟

چاره‌اندیشی آن مستلزم پیش‌بینی جبران خسارت، تدوین بازپرداخت و تدوین قوانین منصفانه مثل چاره‌اندیشی برای دریافت مالیات ارزش افزوده و مالیات عملکرد برای شرایطی است که اصل بهای کالاها و خدمات دریافت نشده است. پیشنهاد می‌شود در شرایط بحران مالی ناشی از تاخیر در بازپرداخت مطالبات که در حال حاضر در آن شرایط هستیم، قوانین و مقرراتی مختص آن شرایط و با در نظر گرفتن زمان‌های تاخیر در پرداخت بهای کالاها و لحاظ کردن تاخیرها و خواب سرمایه متضرر شوندگان تدوین شود و پرداخت مالیات‌های تکلیفی را به بعد از دریافت طلب از دولت و نهادهای موقوف یا طلب‌های دولت را با مطالبات بخش خصوصی تهاتر کرد. از آنجایی که ارائه هرگونه راه‌حلی منجر به پاسخ منفی دولت و نهادهای عمومی می‌شود، بهترین راه‌حل این است که خود دولت این راه‌حل‌ها را البته نه صرفاً با در نظر گرفتن شرایط خود، بلکه با در نظر گرفتن شرایط و منافع کلیه ذی‌نفعان براساس انصاف و با سعه صدر انتخاب کند.

■ با توجه به اینکه جمعیت ایران در آینده گرفتار سال‌خورده‌گی و مشکلات سلامت خواهد بود، آینده حوزه اقتصاد سلامت را چطور خواهید دید و برای آینده این حوزه چه برنامه‌ریزی‌هایی شده است؟

ساختار جمعیتی ایران طی سال‌های پس از انقلاب با دگرگونی‌هایی مواجه شد به طوری که رشد بالای جمعیت در دهه ۶۰ و سپس کاهش این رشد در سال‌های بعد، تأثیرات بسیار مهمی در اقتصاد ایران به جا گذاشته است. این تأثیرها در فواصل ۷ تا ۱۰ سال نیازهای خصوصی را بر اقتصاد کشور تحمیل کرده است. در سال‌های تحصیلی این جمعیت خردسال، کلاس‌های درس و معلمان ابتدایی و سپس متوسطه و بعداً دانشگاهی درخواست می‌شد. پس از آن، اشتغال معضل اصلی اقتصاد شد. این شرایط با شرایط کلی اقتصاد کشور، شرایط را برای مسئولان سخت‌تر کرده است. کاهش زادوولد و رشد جمعیت و بهبود شرایط بهداشتی و رفاهی موجب شکل‌گیری جمعیت به سمت سال‌خورده‌گی شده است. این ساختار سال‌خورده جمعیتی، مسائلی را از لحاظ سلامت مطرح می‌کند. این مسائل اعم هستند از درمان و توان‌بخشی و نگهداری این جمعیت رو به ازدیاد، تدابیر اتخاذ شده برای تامین سلامت جمعیت به‌خصوص جمعیت سال‌خورده که عمدتاً از طریق بیمه‌ها انجام می‌شود. ولی ساختار نامتعادل بیمه‌ها چه از بعد درآمد و چه هزینه، شرایط نابسامانی برای آنها به وجود آورده است. برای خروج بیمه‌ها از بحران موجود که تأثیر بسیار زیادی روی سلامت جمعیت سال‌خورده و کل جمعیت کشور دارد، متخصصان در حال بررسی و یافتن راه‌حل هستند. به هر حال، ضمن بازسازی ساختار بیمه‌ها و صندوق‌های بازنشستگی، به نظر می‌رسد که افزایش سن شاغلان (افزایش ورودی‌ها)، بازپرداخت مطالبات بیمه‌ها توسط دولت و نهادهای عمومی، اجرای تعهد دولت بابت سه درصد بیکاری و نگرش اساسی و استراتژیک روی سرمایه‌گذاری‌های صندوق‌های بازنشستگی، از اهم اقدامات باشد. ■



جهان نما

[این صفحه‌ها به مرور وضعیت اقتصادی کشورهای همسایه و فرصت‌های ایران برای سرمایه‌گذاری در آنها می‌پردازد.]



تجربه‌های بهشت کارآفرینی

نگاهی به دهمین اجلاس جهانی اتاق‌های بازرگانی

ولی خلیلی

دبیر بخش جهان‌نما

سیدنی یکی از بزرگ‌ترین شهرهای مهاجرپذیر جهان در دهه‌های گذشته بوده است، نکته‌ای که با گشت زدن در شهر و دیدن چهره‌های ره‌گذران به خوبی متوجه آن می‌شوید؛ از چهره‌های سیاه‌افرقایی تا صورت‌های زرد آسیای شرقی و سیمای سفید مهاجران اروپایی و البته چهره‌های گندمی «بوجین»‌ها که بومیان استرالیا هستند، همه و همه در این شهر کنار هم زندگی می‌کنند. استرالیا و سیدنی البته مهاجران ایرانی بسیاری هم در خود جای داده است که آن را هم با چرخیدن در شهر و شنیدن کلمات فارسی که در دیالوگ آدم‌هاست متوجه می‌شوید (۴۴۹ مهاجران ایرانی که به استرالیا رفته‌اند در سیدنی زندگی می‌کنند) و سؤال بعدی شما این خواهد بود: ایرانی هستید؟ در طول سال‌های گذشته یکی از مقاصد اصلی مهاجران قانونی و غیرقانونی ایرانی، استرالیا و البته سیدنی بوده است، مهاجرانی که بیشتر آنها را جوانان دهه‌شصتی تشکیل می‌دهند که در کارتون‌های کودکی خود «مهاجران» را دیده‌اند و از خانواده دکتر ارنست، لوسیمی، سگ آقای پتی‌ل و... خاطره دارند؛ خانواده‌ای که همچون ایرانیان مهاجر به استرالیا مهاجرت کردند و در این کشور ساکن شدند. سیدنی استرالیا شهری است که اگر به آن سفر کنید، خاطراتی در ذهنتان باقی خواهد گذاشت که همیشه تلاش می‌کنید به آن بازگردید؛ درست شبیه یک بومرنگ (وسیله چوبی منحنی‌شکل که بومیان استرالیا برای شکار اختراع کردند و بعد از پرتاب بازمی‌گردد)، شما وقتی مسافر استرالیا می‌شوید همچون بومرنگ رهاشده هستید که تلاش می‌کنید به این سرزمین بازگردید؛ سرزمین کانگوروها، کوالاها و ابوجین‌ها.

شهریورماه امسال سیدنی استرالیا به عنوان قلب اقتصادی این کشور و یکی از مهاجرپذیرترین شهرهای جهان میزبان بیش از هزار فعال اقتصادی و بخش خصوص سراسر جهان بود که برای شرکت در دهمین کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی بعد از ساعت‌ها پرواز و عبور از روی اقیانوس خود را به این شهر رسانده بودند. اجلاسی که بزرگ‌ترین گردهمایی فعالان بخش خصوصی و اعضای اتاق‌های بازرگانی سراسر جهان محسوب می‌شود. کنگره‌ای که در آن درباره آینده اتاق‌های بازرگانی جهان صحبت‌های بسیاری شد و بر تغییر ساختارها و برنامه‌های اتاق‌ها با توجه به تحولات اقتصادی و تکنولوژی در جهان تاکید شد.

سیدنی، بزرگ‌ترین و قدیمی‌ترین شهر کشور استرالیا، همچون عروسی است که لباس سبزرنگی از گیاهان پوشیده و دامانش را در باها شکل داده‌اند، عروسی سفید و بور که البته پرتوقع است و انتظار، عروسی که اگر می‌خواهیدش باید برایش خوب

هزینه کنید؛ اجاره مسکن به صورت متوسط هفته‌ای ۵۰۰ دلار، یک همبرگر مک‌دونالد ۱۲ دلار، یک کوکا ۴ دلار، هزینه روزانه مهدکودک فرزندان ۶۰ دلار، هزینه هر بلیت مترو ۴ دلار، یک بسته قرض جوشان ۹ دلار، یک لاک ساده ناخن ۶ دلار، یک بستنی ۸ دلار و... و همه این اعداد به دلار استرالیا است که نرخ برابری آن در کشور ما با تومان حدود ۳۳۰۰ تومان است. یعنی شما برای خرید یک بستی در سیدنی باید ۲۶ هزار و ۴۰۰ تومان پول پرداخت کنید. در ایران دلار استرالیا حدود ۷۰۰ تومان از دلار آمریکا ارزان‌تر است اما در استرالیا و سیدنی به دلیل سیاست‌گذاری‌های دولت برای تقویت پول ملی، این ماجرا برعکس است؛ آنچه روی تابلوی صرافی‌ها می‌بینید و تعجب‌برانگیز خواهد بود این است: «یک دلار آمریکا برابر ۰.۸۲ دلار استرالیا». یعنی اگر ۱۰۰ دلار آمریکا به صرافی بدهید به شما ۸۲ دلار استرالیا خواهد داد. سینا یکی از ایرانیانی که در سیدنی زندگی می‌کند می‌گوید: «وقتی به استرالیا سفر می‌کنید اصلاً نباید چیزی را که می‌خرید با پول در ایران مقایسه و ضرب و تقسیم کنید چون مغزتان بعد از مدتی سوت می‌کشد؛ در استرالیا و به خصوص سیدنی به عنوان یکی از گران‌ترین شهرهای جهان همه چیز را فقط باید نسبت به حقوق و دستمزدها در همین شهر و کشور مقایسه کنید. اگر شما و همسران در این شهر با هم کار کنید و هر کدام به صورت میانگین ۵ هزار دلار در ماه درآمد داشته باشید، می‌توانید از زندگی لذت ببرید ولی اگر تنها یک نفر کار کند، آن وقت مجبورید با مشقت بستره روز را شب کنید.» با وجود این سختی‌های اقتصادی و گرانی در شهر سیدنی، این شهر حتماً یکی از بهشت‌های روی زمین برای زندگی است؛ شهری سرسبز با خانه‌های آجری انگلیسی و بالکن‌های بزرگ (به جز برخی از مناطق کوچک شهر که مدرن هستند و پر از ساختمان‌های بلند و البته زیبا)، آسمان آبی بدون حتی لکه‌ای سیاهی و دود، هوای معتدل در بیشتر ماه‌های سال و نبود ترافیک با وجود جنب و جوش بسیار و جریان داشتن زندگی.

«داووس» اتاق‌های بازرگانی

درس‌هایی که از کنفرانس اتاق‌های بازرگانی باید گرفت



حجت‌الله بهروز

مشاور رئیس اتاق تهران

استرالیا کشوری دوردست و رمزآمیز است که در نیمکره جنوبی زمین قرار گرفته است. پس از پروازی ۱۷ - ۱۸ ساعته به شهر سیدنی رسیدیم که محل برگزاری کنفرانس اتاق‌های بازرگانی دنیا بود. علاوه بر این، برای من شرکت در جلسه شورای گواهی مبدأ که هر شش ماه در یک کشور برگزار می‌شد و همین‌طور ارائه گزارشی در مورد اهمیت سرعت در تصمیم‌گیری برای سیستم جدید گواهی مبدأ الکترونیک را نیز به همراه داشت. اجلاس سیدنی دهمین کنفرانس از این نوع بود که با استقبال صدها اتاق از سرتاسر جهان و بیش از ۲۷۰۰ نفر شرکت‌کننده شکل گرفت. شهر سیدنی مانند بسیاری دیگر از شهرهای

استرالیا، شهری بندری و زیبا است که در اوایل بهار هوای مطبوع و همین‌طور چشم‌اندازهای زیبایی در خود دارد. بیشتر از همه از لحاظ بصری عمق دید در کنار اقیانوس مناظر خیره‌کننده‌ای از جاذبه‌ها به وجود می‌آورد. از نظر شهری نیز آرام و منظم بود. در مرکز شهر با وجود ترافیک صبح‌گاهی خودروها، پیاده‌روی بسیار متداول و دل‌پذیر بود. خیابان‌های با عرض کم و بی‌نهایت منظم از لحاظ خط‌کشی و آلمان‌های ترافیکی اولین نکته قابل توجه در آن است و پیوستگی پیاده‌روها با خطوط عابر پیاده در خیابان‌ها و پل‌های زیبای عابر پیاده، تصویری زیبا از نظم بریتانیایی را به نمایش گذشته بود. ترکیب جمعیتی شهر تنوعی از نژادهای مختلف را نشان می‌داد که عمدتاً سفیدپوست و سپس زردپوست و سرخ‌پوست‌های محلی بود. سعی در نگهداشت و عرضه فرهنگ بومی استرالیا در کنار ایجاد آلمان‌های هویتی محلی برای شاخص کردن فرهنگ و موقعیت مکانی از دیگر مظاهر شهر بود. در کل شهری آرام و در عین حال پر جنب و جوش در مقابل چشمان توریست‌ها و بازدیدکنندگان نمود داشت. دهمین کنفرانس اتاق‌های بازرگانی در این شهر زیبا از تاریخ ۱۹ تا ۲۱ سپتامبر برگزار شد. این نشست دوسالانه یکی از بزرگ‌ترین گردهمایی‌های بخش خصوصی در دنیاست که هزاران تاجر و مسئولان اتاق‌های بازرگانی را گرد هم می‌آورد. در کنار این اجلاس در روز دوشنبه ۱۸ سپتامبر هم گردهمایی منطقه‌ای آسیا و اقیانوسیه اتاق‌های بین‌المللی برگزار شد. در این کنفرانس بخش‌ها و کمیته‌های زیرمجموعه به صورت ارائه سخنرانی و معرفی خود، نسبت به تبادل نظر منطقه‌ای اقدام کردند. کمیته‌های کنفدراسیون در طول سال به جمع‌آوری ایده‌ها و تجربیات کشورهای عضو که هم‌اکنون ۲۷ کشور را شامل می‌شود، اقدام می‌کنند. کارگاه‌های آموزشی نیز به همین صورت برگزار می‌شود که در آن در مورد اطلاعات اقتصادی و وضعیت تجاری آن تبادل نظر می‌کنند. در این گردهمایی و در کمیته فناوری اطلاعات آن یک ارائه نیز از طرف اتاق تهران مورد قبول قرار گرفته بود که به اهمیت زمان در تصمیم‌گیری‌ها و به خصوص تصمیم‌گیری در ارتباط با سیستم جدید گواهی مبدأ بین‌المللی پرداخته شد. در کنار ارائه اتاق تهران چند سخنرانی نیز درباره آینده تکنولوژی اطلاعات و تاثیر آن بر تجارت جهانی ایراد شد. حضور کشور عزیزمان به عنوان عضو CACCI نشان‌دهنده اهمیت ایران برای این کنفدراسیون در گذشته دارد و ظاهراً تا چند سال قبل ایران عضو هیئت مدیره آن سازمان نیز بوده است. در این میان اهمیت نقش آفرینی در این اجلاس‌های بین‌المللی کاملاً مشهود است و نیز تاثیر آن در نوع نگرش و ارائه اطلاعات درست در مورد چهره تجاری ایران.

در اجلاس دهم اتاق‌های بازرگانی شاید چند چیز اهمیت ویژه‌ای داشت که مهم‌ترین آنها عبارت بود از حضور جدی اتاق‌های عضو و تبادل اطلاعات در مورد نوع و شکل فعالیت‌های آنها و تعامل با بخش خصوصی و همین‌طور سازمان‌های محلی و بین‌المللی که در تجارت جهانی و منطقه‌ای تاثیر دارد. به همین منظور سخنران‌ها طیف متنوعی از کارآفرین‌های موفق جهان بودند، از آقای گانتز پالی مؤسس بنیاد ZERI و نویسنده کتاب معروف «اقتصاد آبی» گرفته تا آقای اسکوا آهو نخست‌وزیر سابق دانمارک. شاید بتوان اهم صحبت‌ها را در چند بخش مهم تقسیم‌بندی کرد.

تجارت و محیط زیست

اهمیت جدی تاثیرات تجارت جهانی، تخریب محیط زیست و مسئولیت بخش‌های بازرگانی در این موضوع جدی تحت عنوان رهبری و پایداری به طور مشخص مطرح شد. تخریب محیط زیست و مصرف بی‌رویه منابع طبیعی برگشت‌ناپذیر دغدغه‌ای جدی است که اجلاس به عنوان نماینده بازرگانان جهان چشم به آن گشوده است. اهمیت استفاده از منابع تجدیدپذیر انرژی و کم شدن شدت مصرف نیازمند نگاه جدی است. بسیاری از بزرگان تجارت جهان شعار صنعت سبز را برای خود انتخاب کرده‌اند و سعی دارند در درازمدت وابستگی خود را به منابع طبیعی کم کنند. به طور مثال بخش‌های زیادی از تامین الکتریسیته مصرفی به سمت استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر خورشیدی، آبی و بادی میل خواهد کرد. همچنین اهمیت کم کردن میزان مصرف انرژی از طریق صرفه‌جویی و همین‌طور استفاده از ابزار کم‌مصرف‌تر هدف قرار گرفته است که آینده روشنی از بخش انرژی و تغییرات آن نشان می‌دهد.

مسئولیت اجتماعی و تجارت

قسمت زیادی از سخنران‌ها به اهمیت تولید اشتغال برای جامعه پیرامون خود به عنوان قسمتی از مسئولیت اجتماعی بخش بازرگانی اشاره داشتند. اهمیت بالا بردن سطح زندگی اجتماع پیرامون، بالا بردن مهارت‌های فردی جهت کسب و کار زنان به منظور مولد ساختن آنها و همین‌طور ایجاد محیط سالم برای زندگی شهری در کنار توسعه اقتصادی، در این میان خودنمایی می‌کرد. حضور کارآفرین‌های بزرگ به خصوص در آسیای جنوب شرقی که در ایجاد محیط‌هایی برای ارتقای سطح زندگی در جوامع خود کوشیده‌اند، از این دست بود. به طور مثال حضور و سخنرانی خانم پاروین محمود از کشور بنگلادش به عنوان یک کارآفرین بزرگ ارائه‌دهنده خدمات اجتماعی به زنان، کودکان و جوانان برای ایجاد محیط‌های آموزشی و مهارتی و ایجاد اشتغال پایدار، به راستی نقش تجار بزرگ در رشد و پایداری جامعه اطرافشان را نشان می‌دهد. ایشان در کنار دهه‌ها فعالیت تجاری در بخش مسئولیت اجتماعی، به قول خودشان ماهی‌گیری به زنان و جوانان یاد می‌دهد و سعی در ایجاد یک جامعه پایدار و محیط آرام برای تربیت کودکان که آینده‌سازان جامعه بنگلادش هستند، دارد.

تجارت و تاثیرات پیشرفت‌های تکنولوژیک

برای من بشخصه این قسمت از سخنرانی‌ها و ارائه‌ها جالب‌تر از بقیه بود که شاید به دلیل پیش‌زمینه فکری خودم باشد. در جای‌جای ارائه‌ها می‌شد تاثیر شگرف تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات را در زمینه‌های آینده‌نگری و فرصت‌ها و تهدیداتی که این مولفه در تجارت آتی خواهد داشت دید. در اینجا به چند سرفصل به صورت آشکارتر اشاره خواهم کرد.

بیگ دیتا

یک بخش مجزا و اختصاصی به میحت بیگ دیتا یا داده‌های بزرگ اختصاص داشت. اهمیت آن و قدرت پردازشی که توان آنالیز این اطلاعات را در اختیار بشر قرار داده است یکی از تاثیرگذارترین مولفه‌ها در تجارت آتی بین‌المللی خواهد بود. نگهداری و پردازش احجام ترابایتی در گذشته نزدیک شاید آرزو بود. فراموش نکنید که کامپیوترهای دهه ۸۰ میلادی توانایی‌ای صدها هزار برابر کمتر از گوشی‌های هوشمند فعلی داشتند. این تغییر شگرف امکان پردازش و نگهداری اطلاعات فزاینده را در اختیار بشر قرار داده است. به طور مثال در بخش خرده‌فروشی به مدد این قدرت عظیم امکان تامین و تحویل کالای مورد نیاز جامعه در محل تقاضا در چند ساعت به وجود آمده که از بزرگان این صنعت می‌توان به شرکت‌های آمازون و علی‌بابا اشاره کرد که با این قدرت توانایی تحلیل لحظه‌ای بازار را دارند. یکی از جالب‌ترین مباحث مطرح‌شده برای من اشاره به این مهم است که اگر قرن بیستم دوران اطلاعات نام گرفته و وجه مشخصه آن استانداردسازی کالا و خدمات در سطح بین‌المللی بود، قرن بیست و یکم دوران سفارشی‌سازی است، که کالا و خدمات به صورت سفارشی و براساس نیاز آتی هر

در اجلاس دهم اتاق‌های بازرگانی شاید چند چیز اهمیت ویژه‌ای داشت که مهم‌ترین آنها عبارت بود از حضور جدی اتاق‌های عضو و تبادل اطلاعات در مورد نوع و شکل فعالیت‌های آنها و تعامل با بخش خصوصی و همین‌طور سازمان‌های محلی و بین‌المللی که در تجارت جهانی و منطقه‌ای تاثیر دارد.

ساختارهای تاثیرگذار بانکی مانند بانک‌های مرکزی که عمدتاً توسط دولت‌ها کنترل می‌شود نیز بر این امر اثر است. به طور مثال بالا و پایین بردن نرخ بهره یا برابری ارزها و ده‌ها ابزار کنترلی دیگر که تقریباً تمامی دولت‌ها از آن به عنوان قدرتی برای اعمال حاکمیت استفاده می‌کنند بی‌معنی خواهد شد. تقریباً تمامی دولت‌ها از ابزارهای پولی و مالی برای پایین نگه داشتن نرخ بیکاری و همین‌طور به وجود آوردن مزیت‌های نسبی صادراتی/وارداتی و رفاه نسبی در جامعه خود استفاده می‌کنند که این مهم شاید از لحاظ اجتماعی و سیاسی موثر و لازم باشد ولی به طور معمول معیار اصول رقابتی تجاری است. در ارزهای دیجیتال این گونه دخالت‌های دولتی و اعمال حاکمیت‌ها امکان پذیر نیست و انحصاراً هر گونه فعل و انفعال در این سیستم ارزی از طریق شبکه اعضا صورت می‌گیرد. در شکل کلان اعمال نظر خارج از شبکه اعضا نمی‌تواند به صورت انحصاری و غیراصولی در آن صورت گیرد. شاید این ارز فرصتی استثنایی در مقابل ابرقدرت‌های مالی امروز باشد که حاکمان قدرتمند جهان تجارت هستند و باعث می‌شود که فرصت‌های برابری برای عرضه و مصرف‌کنندگان کالا و خدمات به وجود بیاید که طرف دیگر معادله را که پرداخت باشد از طریق یک شبکه هم‌سطح امکان‌پذیر می‌کند. ارزهای دیجیتالی به این شکل اعمال تحریم‌های یک‌جانبه از طرف ابرقدرت‌های دنیا از طریق تحریم‌های مالی یا عدم پذیرفتن ارز و کنترل دریافت و پرداخت‌ها از طریق دولت‌ها را از بین خواهد برد. البته تهدید بزرگ این مدل، عدم امکان کنترل گردش مالی توسط یک نهاد متمرکز است که باعث می‌شود معاملاتی غیرقابل کنترل از طریق این ارز انجام شود. معاملاتی چون مواد مخدر، اسلحه و... که در عرف بین‌الملل غیرقابل قبول است. به هر حال با توجه به ماهیت این ارز، نوظهور احتمال به گردش در آمدن جدی آن برای ۱۰ سال آینده قابل پیش‌بینی است و می‌تواند تاثیر شگرفی بر دنیای تجارت و قدرت عمومی دولت‌ها در صحنه ابزارهای مالی باشد و باید به عنوان یک راهبردی نگاه جدی به این نوع ابزارهای مالی داشت.

نسل پنجم شبکه‌های موبایل

حضور شرکت سامسونگ یکی از پیش‌تازان جدی دنیای تلفن‌های همراه در کنفرانس و ارائه خوبی که یکی از معاونان آن در ارتباط با نسل پنجم شبکه‌های موبایل داشت نیز فرصت آینده‌نگری خوبی به وجود آورد. توضیحات جامع در مورد کارایی این شبکه چشم‌انداز جهش بزرگی را در نوع خودش می‌داد. همان گونه که می‌دانیم آخرین نسل شبکه‌های موبایل نسل چهارم است که در کشور ما نیز قابل استفاده شده است. از اهم تفاوت نسل چهارم و پنجم شاید بتوان به سرعت دسترسی به اطلاعات در آن اشاره کرد که از حدود ۱۰۰۰ مگابیت در ثانیه به ۲۰ گیگابیت در ثانیه خواهد رسید که یک جهش بزرگ در این حوزه خواهد بود. درحالی که هنوز تکنولوژی نسل پنجم موبایل استانداردهای خود را به صورت رسمی به دست نیاورده است گول‌های جهان ارتباطات به طور جدی روی انواع فناوری‌های موجود فعالیت می‌کنند به گونه‌ای که سامسونگ اعلام کرد که این نسل از شبکه را در سال آینده میلادی به آزمایش خواهد گذاشت. با این حجم از تبادل اطلاعات می‌توان گفت که دنیای فردا محدودیتی از لحاظ تبادل اطلاعات در حال حرکت نخواهد داشت و از پخش زنده فیلم‌های فوری گرفته تا جمع‌آوری اطلاعات تصویری در ابعاد بزرگ از این گونه خواهند بود. به طور رسمی این نسل از شبکه‌ها می‌توانند جایگزین تمامی کاربردهای معمول خانگی و تجاری از شبکه اینترنت شوند. شاید به جرئت بتوان گفت این زیرساخت بسیار هوشمندانه هم‌زمان با ایده‌هایی همچون بیگ دیتا و اینترنت اشیا پا به جهان خواهند گذاشت تا سد تبادل اطلاعات حجیم به طور زنده را پشت سر گذارند. در دنیایی که تمامی ابزارها و تجهیزات پیرامونی از وسایل خانگی گرفته تا خودروها و ابزارهای شخصی همراه مانند تجهیزات کنترل فعالیت‌های بدنی هر شخص برای مصارف پزشکی به یکدیگر متصل و در حال تبادل اطلاعات خواهند بود، نیاز فزاینده‌ای به پهنای باند بالا برای این کاربردها هست. بسیاری از حسگرهای موجود جای خود را به سیستم‌های ماشین ویژن خواهند داد تا با تحلیل تصاویر به جای انواع حسگرها نسبت به تصمیم‌گیری‌های هوشمند از طریق هوش مصنوعی اقدام شود؛ و این مهم صورت نمی‌گیرد مگر با پهنای باندی در حد فایو جی که برای سال‌ها می‌تواند قدرت انتقال داده‌های حجیم را به شبکه‌های موبایل بدهد. کاربردهای خانگی نیز می‌تواند از اتکا به شبکه‌های فیبر نوری برای دسترسی نهایی آزاد به این شبکه بیپوندد. البته قطعاً زیرساخت‌های شبکه فیبر نوری کماکان به عنوان Back Haul باقی خواهند ماند. سامسونگ اعلام امیدواری کرده که این شبکه ظرف پنج سال آینده در تمامی تجهیزات هوشمند از تلفن‌های همراه گرفته تا تجهیزات هوشمند کاربردی فراگیر بیاید و کشورها از سال ۲۰۲۲ به طور عمومی از این شبکه استفاده کنند. دورنمای روشن این تکنولوژی و مودم‌های خانگی فایو جی که هم‌اکنون در دسترس قرار گرفته نوبت‌دهنده آن است که رسیدن به این دنیا نه تنها دور از دسترس نیست، بلکه واقعیتی است که باید بر مبنای آن آینده جهان را بنا نهاد. ■

مشتري تولید و ارائه می‌شود. این مطلب را آقای اسکوا هو در سخنرانی خود در بخش رهبری عنوان کرد. به مدد بیگ دیتا و تکنولوژی اطلاعات در آینده هر کالا و خدماتی را به صورت شخصی‌سازی شده خواهیم داشت به گونه‌ای که به طور مثال کفش مورد نیاز شما به رنگ و طرح و اندازه و نیاز شما بر اساس اطلاعات فیزیکی و میلیاردها اقدام اطلاعاتی که از فیزیک و عادت‌های شما وجود دارد در کارخانه ساخته خواهد شد و به دست شما خواهد رسید. این پایان دنیای استانداردها و شروع دنیای سفارشی است. این تغییر تقریباً تمامی زمینه‌های تجارت را دگرگون خواهد ساخت.

اینترنت اشیا، هوش مصنوعی و رباتیک

اشاره به مفاهیمی چون اینترنت اشیا (IOT)، هوش مصنوعی (AI) و رباتیک ترجیع‌بند آینده‌نگری در بسیاری از سخنرانی‌ها بود. تقریباً همه متفق‌القول بودند که در آینده تجهیزات معمول خانگی تا خودروها و تجهیزات اداری و مبلان شهری همه به مدد اینترنت اشیا و هوش مصنوعی توانایی ارتباط با اینترنت و از آن طریق جمع‌آوری اطلاعات و ارائه خدمات خواهند داشت: خودروهای خودران، یخچال‌هایی که سفارش مواد مورد نیاز مصرفی شما را خودشان می‌دهند تا سیستم‌های تهویه مطبوع و روشنایی که براساس نیاز و عادت شما به طور خودکار کار می‌کنند. به طور خاص به وجود آمدن خودروهای خودران دارای امکان اتصال به اینترنت و حسگرهای متنوع تاثیر بزرگی بر حمل و نقل و لجستیک خواهد داشت و صرفه‌جویی بزرگی در زمان، انرژی و هزینه در آینده به وجود خواهد آورد. ربات‌ها در تولید کارخانه‌ها نقش بسزایی در آینده تولید خواهد داشت به گونه‌ای که بسیاری از کشورها، استراتژی‌های مشخصی جهت استفاده از تکنولوژی رباتیک و کاهش حجم استفاده از نیروی انسانی در مراحل تولید برقرار کرده‌اند. نگاه به آینده کاملاً جهت‌گیری مشخص دارد و همراه با راهبرد استفاده از تکنولوژی‌های مبتنی بر فناوری اطلاعات است. به طور مثال استفاده از چاپگرهای سه‌بعدی به گونه‌ای در حال پیشرفت است که به تازگی خانه‌های جدیدی در مدت سه روز با استفاده از این تکنولوژی ساخته شده است. در آینده این تکنولوژی تحول بزرگی در تولید ایجاد می‌کند، به شکلی که بسیاری از تولیدهای صنعتی از تکنولوژی پرینترهای سه‌بعدی استفاده می‌کند. البته ایده ایجاد چاپگرهای چهاربعدی نیز نگاهی دور به دستگاه‌هایی است که بتوانند بر اساس نیاز به شکل مورد نیاز تبدیل شوند.

بلاک چین

یکی از موارد بسیار جذاب در دنیای تکنولوژی‌ها ایده بلاک چین و کاربرد فزاینده و توسعه مفهومی آن در آینده است. ایده این تکنولوژی نرم‌افزاری در سال ۲۰۰۹ و با یک الگوریتم منبع باز که روی اینترنت برای ایجاد ارز الکترونیکی شکل گرفته، پا به عرصه وجود گذاشت. بر مبنای این ایده اطلاعات کاربردی به جای کپی شدن در یک شبکه به اشتراک گذاشته می‌شود. بر مبنای این ایده اطلاعات به صورت بلاک‌های ثابت است که حاوی خود اطلاعات و ارتباط با یک بلاک دیگر نیز می‌شود که به صورت زنجیره‌ای به همدیگر متصل می‌شود. هر استفاده‌کننده می‌تواند پس از داشتن اطلاعات اولیه به تمامی زنجیره این اطلاعات دسترسی داشته باشد. براساس تعریفی که برادران تپ‌اسکات در کتاب «انقلاب بلاک چین» (Block Chain Revolution) به دست داده‌اند، بلاک چین یک دفتر کل الکترونیکی غیرقابل تخریب برای دادوستدهای اقتصادی است که می‌تواند برای ضبط نه‌فقط داد و ستدهای مالی بلکه به طور مجازی هر اطلاعات ارزشمندی قابل استفاده باشد. اگر به چهارچوب فنی این تکنولوژی بخواهیم بپردازیم کمی پیچیده است ولی در کل می‌توان گفت که اساساً دانستن این موضوع کافی است که در این تکنولوژی هر عضو شبکه به کلیه اطلاعات دسترسی دارد یا به عبارت دیگر همه اعضای گروه به صورت امن می‌توانند به دفتر کل اطلاعات دسترسی داشته باشند. در چند سخنرانی به این مفهوم اشاره شد و حتی بسیاری از متخصصان معتقد بودند که این تکنولوژی در آینده تاثیر شگرفی مانند تاثیر اینترنت بر زندگی مردم خواهد گذاشت. یکی از کاربردهای اولیه این تکنولوژی ایجاد ارزهای دیجیتال بود که رهبری آن با بیت‌کوین است. این ارز از زمانی که به وجود آمده است (سال ۲۰۰۹) تا به حال ارزشش ده‌ها هزار برابر شده و مزیت آن عدم نیاز به یک سیستم مرکزی برای نگهداری اطلاعات حساب مانند سیستم بانکی معمول است. در این ارز دیجیتالی همه اعضا از کلیه دادوستدهای مالی اطلاع دارند یا به نوعی دفتر کل حساب پرداخت/دریافت در دسترس عموم قرار داد. به این جهت نیازی به یک نظام متمرکز برای تایید اعتبار هر عضو نیست. به همین صورت دریافت/پرداخت و انتقال وجه یا ارزش‌گذاری ارز به عهده کلیه اعضای شبکه است و هزینه آن بارها کمتر از چیزی است که امروزه بانک‌ها و موسسات مالی جهت اعتبارسنجی و تاییدیه‌ها مطالبه می‌کنند. از طرف مقابل وجود

فرصت جهانی برای بخش خصوصی

گفت‌وگو با نایب‌رئیس اتاق ایران و رئیس هیئت اعزامی اتاق ایران به اجلاس جهانی اتاق‌های بازرگانی

دهمین اجلاس جهانی اتاق‌های بازرگانی اواخر شهریورماه به مدت سه روز در شهر سیدنی استرالیا و با حضور گسترده نمایندگان کشورهای مختلف برگزار شد؛ اجلاسی که به عنوان بزرگ‌ترین رویداد اتاق‌های بازرگانی در سطح جهان برگزار می‌شود و امسال هیئت ویژه‌ای نیز به این اجلاس اعزام شد. با پدram سلطانی نایب رئیس اتاق ایران و رئیس هیئت اعزامی اتاق ایران درباره اجلاس، اهمیت آن و دستاوردهایش برای اتاق ایران گفت‌وگو کرده‌ایم.

بخش‌های جذاب کنگره جهانی اتاق‌ها است که هم‌زمان با کنگره در چهار محور برگزار می‌شود. از حدود ۵-۴ ماه قبل از برگزاری این کنگره اتاق‌های بازرگانی سراسر جهان طرح‌های خود را در ۴ محور تعیین‌شده برای فدراسیون جهانی ارسال می‌کنند و فدراسیون آنها را برای داوران و بررسی اولیه ارسال می‌کند و در نهایت باتوجه به امتیازهای اولیه در هر بخش ۴ یا ۵ طرح به مرحله نهایی می‌رسد که در سال جاری مادر ۲ محور (مسئولیت اجتماعی و ایجاد پروژه‌های اشتغال‌زای اتاق‌های بازرگانی) و با طرح‌هایی از اتاق‌های اصفهان و شیراز به مرحله نهایی رسیدیم؛ یعنی در جمع ۴-۵ اتاق برتر دنیا قرار گرفتیم؛ البته اگرچه پروژه‌های اتاق‌های ما به‌عنوان پروژه نخست انتخاب نشدند ولی همین که در جمع چهار اتاق نهایی رقابت‌ها قرار گرفتیم، موجب شد نام ایران و اتاق‌های ایران بارها تکرار شود و اتاق‌های دنیا ببینند که ما هم حرفی برای گفتن در نوآوری و پیشگامی فعالیت اتاق‌هایمان داریم؛ اتفاقی که تا به حال بی‌سابقه بوده است. در کنار حضور دو اتاق اصفهان و شیراز در رقابت‌های نهایی اتفاق مهم دیگری که برای نخستین بار رخ داد، پیوستن من به جمع داوران یکی از رقابت‌های نهایی بود؛ طبیعتاً این هم یک امتیاز برای کشورمان بود. علاوه بر اینها اتاق ایران در نمایشگاه جانبی کنگره جهانی امسال غرفه داشت و ما توانستیم از این پتانسیل برای معرفی اتاق ایران و ظرفیت‌های کشورمان استفاده کنیم. در داخل غرفه اطلاعات خوبی را که حاصل یک کار ۶ماهه بود و در کاتالوگ‌های ویژه‌ای چاپ کرده بودیم در اختیار بازدیدکنندگان قرار می‌دادیم. علاوه بر اینها فرصت بسیار خوبی برای ما فراهم شد که با سایر اتاق‌ها آشنا شویم و در اثنای کنگره با هم مذاکراتی داشته باشیم و اطلاعات را ردوبدل کنیم و قراردادهایی برای توسعه ارتباطات و همین‌طور تبادل اطلاعات و تجربیات با هم بگذاریم. در مجموع می‌توانم بگویم کارهایی که در این کنگره انجام شد، نگاه اتاق‌های بازرگانی دنیا را نسبت به ایران، به اتاق ایران، و به بخش خصوصی ایران بسیار تغییر داد. در ویدئوهایی که به‌صورت روزانه از وقایع سه روز کنگره تهیه و در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک گذاشته می‌شد، حضور اتاق ایران بسیار پررنگ بود.

■ یک روز پیش از برگزاری اجلاس جهانی اتاق‌ها در شهر سیدنی، مجمع سالانه کنفدراسیون آسیا و اقیانوسیه برگزار شد؛ هیئت ایرانی در این مجمع چه برنامه‌هایی داشت؟

بله، یک روز قبل از کنگره جهانی اتاق‌ها، مجمع سالانه کنفدراسیون اتاق‌های آسیا و اقیانوسیه و مجمع کنفدراسیون جهانی اتاق‌ها هم برگزار شد و ما در این جلسات هم حضوری فعال داشتیم. مثلاً در ۴ پیل از ۶ پیل کمیته‌های کنفدراسیون اتاق‌های آسیا و اقیانوسیه سخنران داشتیم؛ دیدگاه‌ها و نظرات خودمان را پیرامون چهار حوزه‌ای که مشخص شده بود و شامل IT و ICT، اقتصاد سلامت و بهداشت، غذا و کشاورزی و همین‌طور حوزه تجارت جهانی و آزادسازی تجاری می‌شود، مطرح کردیم و می‌توانم بگویم فعال‌ترین اتاقی بودیم که در این دوره مجمع عمومی کنفدراسیون آسیا و اقیانوسیه حضور داشتیم. نهایتاً این حضور فعال ما اشتیاق مسئولان کنفدراسیون را در افزایش تعامل با ایران بسیار زیاد کرد. حتی آنها گله‌مند بودند که حضور ایران در دو، سه سال گذشته در کنفدراسیون آسیا و اقیانوسیه کم‌رنگ شده است ولی خوشحال بودند که ما توانستیم آن حضور کم‌رنگ را به یکبار با حضور جدی و فعال جایگزین کنیم و نهایتاً در یکی از جلسات جانبی‌ای که من با آقای جمال ایناشولی رئیس این کنفدراسیون داشتم، توافق شد که کنفدراسیون یک هیئتی را در هفته اول مارس متشکل از کشورهای عضو این کنفدراسیون به ایران بیاورد و در اینجا جلسات و پنل‌هایی داشته باشیم که باز فرصت خوبی خواهد بود برای ارتباط گرفتن اتاق‌های ایران با اتاق‌های آسیا و اقیانوسیه؛ همچنین در این دیدار به نمایندگان ایران تأیید داده شد که اتاق ایران در دوره آینده هیئت‌مدیره کنفدراسیون آسیا و اقیانوسیه حتماً در ترکیب هیئت‌مدیره قرار خواهد

■ از اهمیت کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی و حضور هیئت ایرانی در این اجلاس بگویید.
کنگره سیدنی دهمین اجلاس جهانی اتاق‌های بازرگانی بود که به صورت دوسالانه برگزار می‌شود. در کنگره امسال ۱۰۸ کشور، بیش از ۱۸۰ اتاق بازرگانی و متجاوز از ۱۰۰۰ نفر از مسئولان اتاق‌های بازرگانی از سراسر جهان، همین‌طور اعضای کمیته‌های ملی اتاق بازرگانی بین‌المللی، تشکل‌های بزرگ اقتصادی کشورها، مدیران شناخته‌شده اقتصادی و فعالان بخش خصوصی حضور داشتند. کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی بزرگ‌ترین و مهم‌ترین رویدادی است که در سطح جهان پیرامون اتاق‌های بازرگانی برگزار می‌شود و یک رخداد بی‌نظیر از حیث فرصتی که برای اعضای اتاق‌های بازرگانی به‌وجود می‌آید تا با یکدیگر ارتباط بگیرند و آشنا شوند، محسوب می‌شود. همچنین هم‌زمان با کنگره این امکان برای هیئت‌های اعزامی از اتاق‌های بازرگانی به وجود می‌آید که شبکه ارتباطی‌شان را توسعه دهند و از طریق اطلاعات و جلساتی که در این رویداد برگزار می‌شود از عملکرد هم یاد بگیرند و بتوانند نوآوری‌های اتاق‌های دیگر را شناسایی کنند و از آنها ایده بگیرند و به‌عبارتی از این رویداد برای ترازسنجی خودشان با سایر اتاق‌ها استفاده کنند. علاوه بر این در جریان برگزاری این اجلاس این امکان برای نمایندگان اتاق‌های بازرگانی شرکت‌کننده به وجود می‌آید تا چالش‌های خود را با دیگران در میان بگذارند و با مشکلات پیش روی بخش خصوصی در همه دنیا آشنا شوند و راهکارهای آنها را بشنوند و نظرات و تجربیات خودشان را با آنها در میان بگذارند.

■ با توجه به اهمیت این اجلاس که به آن اشاره کردید، لطفاً از دستاوردهای سفر هیئت ایرانی بگویید. گروه اعزامی ایران در این اجلاس چه برنامه‌هایی داشت؟

این نخستین بار بود که ایران به کنگره جهانی اتاق‌ها هیئت اعزام می‌کرد. در چند حضور قبلی در کنگره، عموماً یک یا دو نماینده صرفاً اعزام می‌شدند و اعضای تیم فقط در جلسات شرکت می‌کردند اما این بار ما هیئتی را متشکل از مسئولان چند اتاق بازرگانی، چند تشکل و فعالان اقتصادی به کنگره جهانی اتاق‌ها بردیم. اتاق ایران برای نخستین بار در قامت حامی برتر کنگره جهانی اتاق‌ها قرار گرفت و این موضوع موجب شد نام اتاق ایران مرتباً در جای‌جای کنگره دیده شود و از نظر برندسازی و تداعی نام بخش خصوصی ایران و اتاق ایران یک اتفاق بی‌نظیر رخ دهد که تا به حال در این سطح اتفاق نیفتاده بود. در کنار این ما باز برای نخستین بار در کنگره سخنرانی داشتیم؛ من به عنوان سرپرست هیئت و نماینده ایران در فدراسیون جهانی اتاق‌ها دو سخنرانی انجام دادم که یکی پیرامون معرفی فرصت‌های کسب‌وکار در ایران بود و دیگری در پیل عمومی پایداری صورت گرفت و در آن مدل مطالعه‌شده اتاق ایران را روی نسل‌بندی اتاق‌ها و ارتباط اتاق‌ها با جامعه محوری ارائه دادیم و چارچوب پیشنهادی برای چگونگی نقش‌آفرینی و پیش‌بینی بودن اتاق‌ها در پایداری و توسعه پایدار را مطرح کردیم. سخنرانی‌ای که هم در اثنای کنگره و هم بعد از آن با استقبال بسیاری روبه‌رو شد و بعد از اجلاس ایمیل‌هایی دریافت کردم که ضمن تأیید مدل مطرح‌شده، علاقه‌مند هستند اطلاعات و جزئیات بیشتری را از این مدل داشته باشند و حتی پیشنهاد داده‌اند در جلسه بعدی فدراسیون جهانی اتاق‌ها این مدل نسل‌بندی را با جزئیات بیشتر ارائه کنیم تا تبدیل به یک ادبیات مشترک فی‌مابین اتاق‌های بازرگانی دنیا شود.

■ در اجلاس امسال هیئت اعزامی اتاق ایران در بخش رقابت‌های اجلاس جهانی اتاق‌های بازرگانی هم حضوری فعال داشت.

بله، یکی از اتفاقات مهمی که در این کنگره توانستیم رقم بزنیم، حضور دو اتاق شیراز و اصفهان در جمع فینالیست‌های رقابت‌های اتاق‌های جهانی بود؛ بخش رقابت اتاق‌ها یکی از

این نخستین بار بود که ایران به کنگره جهانی اتاق‌ها هیئت اعزام می‌کرد. در چند حضور قبلی در کنگره، عموماً یک یا دو نماینده صرفاً اعزام می‌شدند و اعضای تیم فقط در جلسات شرکت می‌کردند اما این بار ما هیئتی را متشکل از مسئولان چند اتاق بازرگانی، چند تشکل و فعالان اقتصادی به کنگره جهانی اتاق‌ها بردیم.

تبادل نظر داشته باشند.

همچنین در کنار این موضوع، با مقایسه وضعیت کنونی اتاق‌های ما در ایران با اتاق‌های دنیا متوجه چند ضرورت و چند کاستی هم شدیم که مهم‌ترین آنها به بهره‌وری بازمی‌گردد؛ در سطح جهان واقعاً بهره‌وری اتاق‌ها در استفاده از درآمدهایشان خیلی برایشان اهمیت دارد و دائم در حال افزایش است در شرایطی که هنوز بهره‌وری ما در اتاق‌ها پایین است و باید آن را اصلاح کنیم. همچنین اتاق‌ها میزان پاسخ‌گویی و شفافیتشان در مقابل اعضا بسیار افزایش پیدا کرده است ولی ما در این قسمت نقیصه داریم و باید آن را افزایش دهیم و بهبود ببخشیم. علاوه بر این شاهد بودیم اتاق‌ها در تربیت نیروهای توانمند و با مهارت بسیار تلاش دارند؛ ما در کنگره جهانی شاهد این بودیم که نه فقط مسئولان اتاق‌ها بلکه مدیران رده‌های میانی اتاق‌ها چندر به‌صورت فعال و با مهارت به ارائه‌ی نقطه‌نظرات و مطالعات خودشان می‌پرداختند. ما در این زمینه غفلت طولانی‌ای داشتیم و باید سعی کنیم که سطح مهارت و کارآمدی مدیران موظف اتاق‌ها و پرسنل و کارشناسانشان را ارتقا دهیم و آنها را به‌روز کنیم. نکته بعدی تمرکز و توجه گسترده اتاق‌ها به نوآوری‌ها و



ابتکارات بود که ما باید در اتاق‌های ایران به این موضوع خیلی توجه کنیم. علاوه بر اینها در جلسه فدراسیون جهانی اتاق‌ها که روز قبل از کنگره برگزار شد و من در آن حضور داشتم، از جانب اتاق ایران پیشنهاد کردم که با توجه به تنش‌های منطقه‌ای لازم است که اتاق‌ها با موضوع صلح با همدیگر همکاری کنند و کنشگری داشته باشند و این مسئله را صرفاً به دولت‌ها واگذار نکنند. به همین جهت پیشنهاد پویش Chambers for peace یا «اتاق‌ها برای صلح» را ارائه دادم که در منطقه خردمان (منطقه پرتنش خاورمیانه) برگزار شود که این موضوع با استقبال مواجه شد. حالا ما باید روی این کار بکنیم. موضوع بعدی حضور موثرتر ما در کنفدراسیون اتاق‌های آسیا و اقیانوسیه است که باید مورد توجه قرار گیرد. استفاده از ظرفیت اتاق تازه‌تأسیس جاده ابریشم که توسط چین تأسیس شده از موضوعات مهم است؛ من در این کنگره با توجه به اینکه رئیس این اتاق حضور داشت، متوجه شدم آن‌طور که به‌صورت تاریخی ما در مسیر جاده ابریشم بودیم الان در رویکرد جدید چین در این جاده، آن نقش جدی را نداریم و عملاً می‌توانیم بگوییم به شکلی ما را دور زده‌اند؛ اگرچه ما جزو این اتاق و یکی از نایب‌رئیسان هستیم ولی باید با مطالبه جدی سهممان را از جاده جدید ابریشم دریافت کنیم و نباید از این موضوع غافل شویم و فرصت را به کشورهای همسایه واگذار کنیم. ما باید جزو اتاق‌های پیش‌تاز باشیم و به انتشار منظم اطلاعات خودمان به زبان انگلیسی دست بزنیم. راجع به اطلاعات درخصوص ایران همیشه یک علامت‌سوال بزرگ وجود داشته است که ما بخشی از آن را با انتشار کانالوگ توانستیم در این کنگره مرتفع کنیم، ولی باید روی آن در سال‌های آینده تمرکز بیشتری داشته باشیم.

■ و برای آینده و حضور در اجلاس آینده که در شهر ریوی برزیل برگزار می‌شود، چه برنامه‌ای دارید؟

ما به‌زودی دو موضوع را شروع خواهیم کرد. یکی کمپین مان و تلاش برای گرفتن میزبانی سال ۲۰۲۱ است و دیگری برنامه‌ریزی برای حضور پررنگ‌تر و جدی‌تر اتاق‌های ایران در کنگره یازدهم که دو سال آینده در ریودو ژانیروی برزیل برگزار می‌شود. در حاشیه کنگره امسال، من با مسئولان اتاق برزیل چندین جلسه داشتم. ارتباط بسیار خوب و نزدیکی برقرار کردیم چون آنها برگزارکننده کنگره بعدی هستند این ارتباط می‌تواند به ما کمک کند تا سهممان و نقشمان در کنگره ۲۰۱۹ بیشتر باشد. البته کار را باید در خانه آغاز کنیم و اتاق‌هایمان را باز برای حضور در رقابت‌های چهارگانه‌ای که اشاره کردم برای ۲۰۱۹ آماده کنیم. یکی از برنامه‌های ما برای کنگره ۲۰۱۹، شبیه‌سازی رقابت اتاق‌ها در داخل کشور است؛ یعنی در یک دوره اتاق‌های مادر محورهای چهارگانه با همدیگر به رقابت بپردازند و از درون آنها پروژه‌های ناب‌تر و جالب‌تری برای عرضه به کنگره ۲۰۱۹ معرفی کنیم. همچنین باید روی موضوعاتی که چالش‌های اصلی و مشترک اتاق‌هاست کار و تولید محتوا کنیم تا در اجلاس آینده حرف‌های بیشتری برای طرح داشته باشیم. باید برای حضور در ریو هیئتمان یک هیئت حرفه‌ای‌تر، کامل‌تر و هدفمندتر باشد. خوشبختانه حدود دو سال وقت داریم و البته نباید غفلت کنیم و زمان را از دست بدهیم؛ باید یک تلاش دوساله داشته باشیم که منجر به حضور چشم‌گیر و موفق‌تری شود. ■

گرفت که یک دستاورد مهم است.

■ علاوه بر دیدار خصوصی با رئیس کنفدراسیون اتاق‌های بازرگانی آسیا و اقیانوسیه، دیدار خصوصی هم با رئیس فدراسیون جهانی اتاق‌های بازرگانی داشتید، درباره اهمیت این دیدار و مذاکرات صورت گرفته بگویید.

بله، لازم است ذکر کنم که ایران برای نخستین بار درخواست میزبانی برگزاری کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی را به فدراسیون جهانی اتاق‌ها ارائه داده است. در سال ۲۰۲۱ قرار است که کنگره در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا برگزار شود و کشور ما یکی از کاندیداهای میزبانی است که باید با اتاق‌های دوبی، عمان، اردن، اتیوپی و کنیا برای برگزاری کنگره جهانی اتاق‌ها رقابت کند. البته برای ما کار بسیار دشوار خواهد بود زیرا حضورمان در سال‌های گذشته خیلی کم‌رنگ بوده و الان یک‌دفعه وارد شده‌ایم و بلافاصله هم درخواست میزبانی داده‌ایم؛ ولی ناامید نیستیم و تلاشمان را خواهیم کرد و ارتباطات خوبی را با اعضای فدراسیون جهانی اتاق‌ها در همین مدت برقرار کرده‌ایم. همچنین برای تدارک دیدن مقدمات کاندیداتوری

میزبانی اجلاس جهانی اتاق‌های بازرگانی در ایران و همین‌طور تبادل نظر پیرامون نحوه مشارکت و حضور بهتر و موثرتر ایران در فدراسیون جهانی اتاق‌ها و اتاق بازرگانی بین‌المللی جلسه‌ای خصوصی در حاشیه کنگره با آقای پیتر میهوک رئیس فدراسیون جهانی اتاق‌ها داشتم. ایشان برنامه‌ای برای سفر به ایران دارند تا از نزدیک با توانایی‌های ایران برای برگزاری کنگره آشنا شوند و همچنین دیدارهای رسمی با مسئولان اتاق ایران، اعضای هیئت نمایندگان و مسئولان اقتصادی کشور داشته باشند. همچنین در دیدار با آقای میهوک بحث مهم دیگری که داشتیم درباره ضرورت تغییر ساختار اتاق بازرگانی بین‌المللی بود. اتاق‌های بازرگانی دنیا به این نتیجه رسیده‌اند که در آستانه یکصدسالگی اتاق بازرگانی بین‌المللی که سال ۱۹۱۹ تأسیس شده، وقت آن رسیده که ساختار اتاق بازرگانی بین‌المللی تغییر پیدا کند و سهم و نقش اتاق‌های بازرگانی افزایش یابد؛ در مورد این موضوع در جلسه آقای میهوک نقطه‌نظرات خود و سایر مسئولان ارشد فدراسیون جهانی اتاق‌ها را بیان کردند و خواستار این شدند که اتاق‌های ایران هم به این حرکت برای مطالبه‌گری تغییر ساختار اتاق بازرگانی بین‌المللی بپیوندند و ما این کار را بتوانیم با هماهنگی و انسجام اتاق‌ها انجام دهیم. همچنین در حاشیه جلسه افتتاحیه، من صحبتی با قائم‌مقام رئیس اتاق بازرگانی بین‌المللی داشتم که ایشان سال آینده رئیس ICC (اتاق بازرگان بین‌المللی) می‌شود؛ او ابراز علاقه کرد که ارتباط اتاق بازرگانی بین‌المللی با اتاق ایران تقویت شود و همین‌طور ابراز علاقه کرد که (چون ایشان استرالیایی تبار است) بتوانند در تسهیل چارچوب حقوقی ارتباط شرکت‌های استرالیایی با ایران تلاش کنند؛ چون خود او رئیس یک موسسه حقوقی بزرگ استرالیایی است.

■ گفتید که در کنگره جهانی اتاق‌ها نمایندگان بیش از ۱۰۸ کشور جهان و ۱۸۰ اتاق بازرگانی حضور داشتند و سخنرانی‌های مختلف و پنل‌های متعددی در ارتباط با مسائل روز اتاق‌های بازرگانی در دنیا برگزار شد؛ دوست دارم بدانم که دستاورد هیئت ایرانی از حضور در این اجلاس و درس‌هایی که آموختید و با خود به ایران آوردید تا در اتاق ایران استفاده و به اعضا منتقل شوند، چیست.

درس‌های بسیاری از این اجلاس و پنل‌های تخصصی آن گرفتیم و متوجه روندها و اقداماتی در اتاق‌ها شدیم که باید به عنوان یک چشم‌انداز روی آنها کار کنیم. من گزارشی از این درس‌ها تهیه کرده‌ام که به هیئت‌رئیس اتاق ایران ارائه خواهم داد تا درباره آنها به تبادل نظر بپردازیم. در یک تقسیم‌بندی کلی می‌توانم بگویم یک سری چالش‌های مشترک بین اتاق‌های بازرگانی در جهان وجود دارد که در کنگره و جلسات به آنها اشاره شد و بحث‌های بسیاری درباره آنها صورت گرفت از جمله اینکه خدمات کنونی اتاق‌ها در حال به پایان رسیدن دوران عمرشان است و ضرورت دارد اتاق‌های بازرگانی در سطح جهان خدمات جدیدی را برای ارائه به اعضایشان تعریف کنند تا بتوانند ادامه حیات دهند و برای اعضا مفید باشند. هم‌اکنون در تعدادی از اتاق‌های دنیا روند کاهش اعضا و به دنبال آن کاهش درآمدهای اتاق‌های بازرگانی کلید خورده است که ناشی از کاهش نیاز اعضای اتاق به خدمات کنونی است که دریافت می‌کنند؛ این موضوع به نظر می‌رسد یکی از چالش‌های جدی اتاق‌های جهان است و نهایتاً پیشنهاد شد اتاق‌ها روی طراحی خدمات جدید با هم بحث و

چالش‌های کسب و کار در قلب سیدنی

نکاتی از کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی جهان ۲۰۱۷



مریم خزاعی

معاون بررسی‌های اقتصادی
اتاق تهران

کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی یکی از رویدادهای مهم در جامعه کسب و کارهاست که افراد گوناگون از اتاق‌های بازرگانی، کسب و کارها و حتی برخی سازمان‌های دولتی را گرد هم می‌آورد تا برحسب موضوعات اولویت‌بندی‌شده و مشخص به ارائه مطالب و همچنین بحث و گفت‌وگو در خصوص چالش‌ها و در عین حال دستاوردها در حوزه کسب و کارها و اتاق‌ها بپردازند. شبکه‌سازی، طرح مسائل چالش‌برانگیز بین‌المللی و تبادل تجارب و دانش از دستاوردهای مورد انتظار تعیین‌شده برای این کنگره بود. از حیث پوشش موضوعات و استقبال اتاق‌ها و فعالان اقتصادی برای شرکت در این کنگره، گرهمایی مذکور فرصت ویژه‌ای را برای اتاق‌های جهان در زمینه بهره‌برداری از الگوهای موفق، یادگیری تحولات جدید در عرصه تکنولوژی و مدل‌های کسب و کار و به‌اشتراک‌گذاری مسائل و کسب ایده‌ها و راهکارهای مبتنی بر تجارب مفید فراهم می‌کند.

یکی از موضوعات مهم مطرح‌شده در کنگره جهانی نگاه ویژه به فعالیت‌های اتاق‌ها و مدل‌های کسب و کار آنها بود. ارائه جالب موسسه مک‌کینزی در خصوص تحولات سریع فناوری دیجیتال و نتایج ارزیابی از بنگاه‌ها حاکی از عدم درک درست این تحولات و به تبع آن عدم تامین مقدمات لازم برای رویارویی با این تحولات از سوی بنگاه‌ها بود. نکته مهم بحث مطرح‌شده نحوه ایفای نقش اتاق‌های بازرگانی از دو منظر نحوه پاسخ‌گویی به این تحولات فناوری در قالب اعمال تغییرات لازم در مدل کسب و کار خود اتاق‌ها و همچنین چگونگی پشتیبانی از اعضا در قالب انعکاس خواسته‌های آنها به بخش عمومی و دفاع منطقی از منافع آنها بود. در این میان ضرورت انتشار داده‌ها و شفاف‌سازی اطلاعات اتاق‌ها از طریق استفاده موثر از فناوری‌ها، از دیگر راهکارهایی بود که در رویارویی با این تحولات مطرح شد.

یکی از موضوعات جالب توجه در حاشیه نشست مربوط به مدل‌های کسب و کار اتاق‌ها، نگرانی برخی از اتاق‌ها از کاهش درآمدهای آنها و نحوه مقابله با این موضوع بود. تجارب ارائه‌شده در این نشست به نمونه‌هایی از اتاق‌های موفق و مسئله‌دار اختصاص داشت. برخی از اتاق‌ها از طریق ارائه خدمات متنوع و با استفاده موثر از تحولات فناوری به ویژه فناوری اطلاعات قادر بوده‌اند تا ضمن رشد کمی اعضا، رضایت آنها را از اتاق‌ها تا سطح قابل توجهی بهبود دهند و در مقابل برخی از اتاق‌ها به دلیل قطع درآمدهای آنها از محل منابع عمومی، ضمن کاهش هزینه‌ها و حذف دارایی‌های مازاد، درصدد چاره‌اندیشی برای تجدید ساختار و تغییر مدل کسب و کار خود به مدلی مبتنی بر افزایش درآمد از محل عضوگیری و ارائه خدمات متناسب با نیازهای جدید اعضا بودند. یکی از مهم‌ترین چالش‌های فعالان کسب و کار به خصوص بنگاه‌های کوچک و متوسط، نحوه تامین مالی است. در یکی از نشست‌های کنگره دو موسسه ابزارهای جدید طراحی‌شده برای بنگاه‌هایی که قادر به دریافت اعتبارات بانکی نیستند ارائه کردند. استفاده از این ابزارها که بر اساس ارزش‌گذاری دارایی‌های نامشهود بنگاه‌ها و استفاده موثر از فناوری اطلاعات در بستر شبکه‌های اجتماعی

طراحی شده است این امکان را برای بنگاه‌ها فراهم می‌کند تا از طریق موسسات مالی مذکور و به‌دور از الزامات سنتی چارچوب‌های بانکی، منابع مالی لازم را برای فعالیت‌های اقتصادی خود تامین کنند.

بنا به گزارش‌های برخی از سازمان‌های بین‌المللی از جمله صندوق بین‌المللی پول، افزایش سرمایه‌گذاری در زمینه زیرساخت‌ها می‌تواند یکی از محرک‌های تامین‌کننده رشد اقتصادی جهان باشد. در یکی از نشست‌های کنگره اطلاعاتی در ارتباط با افزایش ۴۶ درصدی جمعیت شهرنشینی و رشد سهم آن از کل جمعیت جهان به ۶۳ درصد تا سال ۲۰۲۰ ارائه شد و نگرانی از احتمال تشدید شکاف سرمایه‌گذاری در حوزه زیرساخت به ۱۵ تریلیون دلار در صورت عدم سرمایه‌گذاری کافی در این زمینه مطرح شد. توسعه مدل‌های سرمایه‌گذاری در قالب مشارکت بخش عمومی - خصوصی ضمن کمک به تامین کسری منابع دولت‌ها، به بهره‌برداری بهینه از توان بخش خصوصی و تقویت این بخش نیز کمک خواهد کرد. معرفی ابزارهایی برای تعیین شکاف سرمایه‌گذاری در زیرساخت، مورد مشخص ارائه‌شده توسط هاب جهانی زیرساخت و همچنین خدمات ارائه‌شده توسط سازمان‌های بین‌المللی شامل بانک جهانی، IFC، MIGA و ICSID به تناسب سطح توسعه‌یافتگی اقتصادها، از نکات مهم نشست مذکور بود.

به غیر از نشست‌های تخصصی، برگزاری رقابت بین برخی از اتاق‌های جهان در ۴ محور مسئولیت اجتماعی، ایجاد اشتغال و توسعه کسب و کار، تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و بهترین طرح غیرمتعارف اتاق‌ها با هدف پاسخ‌دهی به نیازهای اختصاصی اتاق و اعضای کوچک و متوسط آنها، نیز جالب بود. همواره موضوع کاهش نرخ بیکاری و افزایش اشتغال از دغدغه‌های اتاق‌های بازرگانی و جزو مطالبات بخش خصوصی از دولت بوده است. اختصاص محوری از رقابت بین اتاق‌ها به نقش آنها در اشتغال‌زایی در اقتصادهایشان نکته قابل تاملی بود از این منظر که اتاق‌ها صرفاً مطالبه‌گر رفع بیکاری نباید باشند بلکه خود آنها نیز می‌توانند نه‌تنها در اشتغال بلکه در سایر چالش‌های کسب و کار از جمله تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و حتی رشد صادرات آنها، از طریق اقداماتی که انجام می‌دهند، تاثیر مثبتی داشته باشند.

ارائه مستندات کافی در ارتباط با اثبات نحوه اثرگذاری اقدام اتاق در کسب نتایج ملموس مربوط به محور مورد نظر و مهم‌تر از همه نحوه ارائه گزارش اقدامات، از دلایل مهم برتری برخی از اتاق‌ها در کنگره سال جاری بود. در صورت برنامه‌ریزی دقیق و انجام هماهنگی لازم، اتاق‌های گوناگون کشور نیز می‌توانند طرح‌های مشخصی را در هریک از محورهای مورد نظر، انتخاب و نسبت به عملیاتی کردن آن با همکاری متخصصان و برحسب نیاز به استفاده از مشاوران، اقدام کنند به نحوی که نتایج آنها در کنگره بعدی که در سال ۲۰۱۹ در برزیل برگزار خواهد شد، قابل ارائه باشد. ■

گزارش کاملی از برخی نشست‌های منتخب در لینک زیر قابل دسترسی است: http://tccim.ir/images/Docs/TCCIMirBizReport_495.pdf

بناباه گزارش‌های
برخی از
سازمان‌های
بین‌المللی از جمله
صندوق بین‌المللی
پول، افزایش
سرمایه‌گذاری در
زمینه زیرساخت‌ها
می‌تواند یکی
از محرک‌های
تامین‌کننده رشد
اقتصادی جهان
باشد. در یکی
از نشست‌های
کنگره اطلاعاتی در
ارتباط با افزایش
۴۶ درصدی
جمعیت
شهرنشینی و
رشد سهم آن از کل
جمعیت جهان به
۶۳ درصد تا سال
۲۰۲۰ ارائه شد

ایران زمین

[این صفحه‌ها در هر شماره به مرور وضعیت اقتصادی استان‌های کشور می‌پردازد.]

نگاهی به مهم‌ترین چالش‌ها و پتانسیل‌های اقتصادی استان کرمان

خنده تلخ پسته به بحران آب

گفت: «ارزش صادرات استان کرمان ۸ درصد رشد و به لحاظ وزنی ۱۱ درصد کاهش را نشان می‌دهد و بالانس صادراتی از کشاورزی به سمت صنعت در حال تغییر است.»

در حال حاضر نرخ بیکاری در استان کرمان به گفته مدیرکل کار و رفاه اجتماعی استان کرمان ۱۱،۴ درصد است. رضا اسماعیلی اوایل شهریور در این‌باره در جمع خبرنگاران گفت: «جمعیت بالای ۱۰ سال استان کرمان ۲ میلیون و ۵۵۵ هزار نفر است. نرخ بیکاری همه شهرستان‌های استان براساس آخرین آمار اعلام‌شده و در حال حاضر ۱۱،۴ درصد و شهر کرمان به طور جداگانه ۹،۹ درصد است.» مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان کرمان با بیان اینکه به طور متوسط در سال‌های ۹۶ و ۹۷ حدود ۳۶ هزار نفر ورودی بازار کار استان کرمان می‌شوند، گفت: «براساس سرشماری آمار سال ۹۳، این تعداد، ۳ میلیون و ۱۶۴ هزار و ۷۱۸ نفر بوده که جمعیت فعال آن یک میلیون و ۳۲ هزار نفر است.» او با اشاره به اینکه از اول سال تاکنون برای ۳ هزار و

استان کرمان با جمعیتی که چند ماه پیش از مرز ۳ میلیون نفر گذشته است (۳ میلیون و ۱۶۵ هزار نفر) و البته با مساحت ۱۸۰ هزار و ۷۲۶ کیلومتر مربع

ولی خلیلی

دبیر بخش ایران‌زمین

دومین استان پهناور کشور بعد از سیستان و بلوچستان است. استانی که به دلیل ذخایر مهم معدنی (سنگ آهن و مس)، محوطه‌های باستانی و طبیعت بکر، کشت پسته و خرما، تولید صیفی‌جات که بار محصول زمستان بخش‌هایی از کشور را می‌دهد و... مشهور است و از پتانسیل اقتصادی بالایی برخوردار است که البته آن‌چنان که باید تاکنون از آن بهره‌برداری نشده است. براساس آمارهای اعلامی از سوی سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت استان کرمان، سهم این استان از تولید ناخالص داخلی ۳،۱ درصد در کل کشور و سهم آن از صادرات یک میلیارد دلار است. مهدی حسینی‌نژاد در روزهای پایانی سال گذشته



کرمان اولین
استان معدنی در
کشور است ولی
آن چنان که باید و
شاید به موضوع
معدن در آن توجه
نشده است تا
جایی که تنها
۱۰ تا ۱۵ درصد
پهنه‌های معدنی
در سطح استان
کشف شده و هنوز
روی ۸۵ درصد
پهنه‌های استانی
کار نشده است و
سرمایه‌گذاری
صورت گرفته نیز
در این حوزه بسیار
ناچیز است

۵۰۰ نفر در کرمان شغل ایجاد شده است، گفت: «در سال ۹۶ ادارات صنعت و معدن شمال استان ۴ هزار نفر، صنعت و معدن جنوب استان هزار و ۷۴۱ نفر، جهاد کشاورزی شمال استان هزار و ۳۱۴ نفر، جهاد کشاورزی جنوب استان ۲ هزار و ۱۷۲ نفر، کمیته امداد امام خمینی (ره) استان ۴ هزار نفر و بنیاد مسکن انقلاب اسلامی استان کرمان ۴ هزار و ۵۵ نفر تعهد ایجاد شغل کرده‌اند.»

اما او در شرایطی نرخ بیکاری استان را ۱۱،۴ اعلام کرد که این عدد از سوی مرکز آمار ایران برای بهار ۱۴ درصد اعلام شده است. براساس این گزارش کرمان در فصل بهار از نظر داشتن نرخ بالای بیکاران در کشور در جایگاه هشتم قرار داشته است که اصلاً عدد خوبی محسوب نمی‌شود. «نرخ بیکاری در استان کرمان از متوسط کشوری بالاتر است و به ۱۴ درصد در بهار ۹۶ رسیده. این در حالی است که در زمستان ۹۵ نرخ بیکاری در کرمان پایین‌تر از نرخ بیکاری در کل کشور بود. نگاهی به گزارش‌های آماری مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که نرخ بیکاری در فصل بهار، بالاترین نرخ بیکاری استان کرمان در ۱۵ ماه گذشته بوده. نرخ بیکاری کرمان در فصول بهار، تابستان، پاییز و زمستان ۹۵ به ترتیب ۱۲،۹، ۱۱،۹، ۱۱،۵ و ۹،۵ بوده است. با توجه به روند کاهش نرخ بیکاری در سال گذشته، پیش‌بینی می‌شود که نرخ بیکاری در کرمان در فصول بعدی کمتر از ۱۴ درصد باشد اما مقایسه نرخ بیکاری در فصول مشابه امسال و سال گذشته، حکایت از افزایش تعداد بیکاران در استان کرمان دارد.»

رکود، مهم‌ترین چالش صنعتی استان کرمان

سال گذشته برای حل مشکلات تولید و رفع موانع کسب و کار به گفته مسئولان استان ۶۳ جلسه کارگروه رفع موانع تولید در استان کرمان برگزار شده و خروجی آن ۷۹۵ مصوبه بوده است. حسینی‌نژاد سرپرست سازمان صنعت، معدن و تجارت این استان گفته است: «در راستای حل مشکلات تولیدکنندگان، ۴۰۱ واحد استان ۳۲۸ میلیارد تومان تسهیلات دریافت کرده‌اند و جایگاه استان کرمان در این بخش یازدهم است.»

البته با وجود پرداخت این تسهیلات به اعتقاد کارشناسان همچنان بزرگ‌ترین مشکل اقتصادی در سطح استان، رکود و شرایط محیط کسب و کار است که به کاهش تولید و تعطیلی بسیاری از واحدهای صنعتی در سطح استان منجر شده است. عباس جبالبازری، رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان گفت: «از بین واحدهای صنعتی سطح استان نیمی از آنها هم‌اکنون زیر ظرفیت ۵۰ درصد کار می‌کنند و از بین ۵۰ درصد مابقی تنها ۱۵ تا ۲۰ درصدشان بالای ۷۰ درصد کار می‌کنند.»



او با اشاره به اینکه کرمان استانی صنعتی-کشاورزی است، گفت: «استان کرمان بین ۱۰ استان اول صنعتی کشور قرار دارد و در سطح استان صنایع بزرگی همچون خودروسازی، فولادسازی، معادن همچون سرچشمه، لاستیک‌سازی، واحدهای صنایع غذایی و... وجود دارد که تولیدات آنها خیلی راحت به دلیل موقعیت جغرافیایی استان می‌تواند به بنادر صادراتی کشور در استان هرمزگان منتقل شود.»

رئیس کمیسیون صنعت و معدن استان کرمان همچنین به پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های استان کرمان اشاره کرد و گفت: «استان کرمان به دلیل داشتن مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، نزدیکی به بنادر اصلی کشور در هرمزگان، نیروهای تحصیل کرده و جوان، وجود معادن بسیار غنی، محصولات باغی و صیفی جات باکیفیت و البته گردشگری، از ظرفیت‌های بسیار بالایی برای جذب سرمایه‌گذاری و توسعه و رشد اقتصادی برخوردار است و رسیدن به این هدف نیازمند برنامه‌ریزی دقیق در این استان است.» او در ادامه برای نمونه پتانسیل‌های معدنی استان را تشریح کرد و گفت: «کرمان اولین استان معدنی در کشور است ولی آن چنان که باید و شاید به موضوع معدن در آن توجه نشده است تا جایی که تنها ۱۰ تا ۱۵ درصد پهنه‌های معدنی در سطح استان کشف شده و هنوز روی ۸۵ درصد پهنه‌های استانی کار نشده است و سرمایه‌گذاری صورت گرفته نیز در این حوزه بسیار ناچیز است، در شرایطی که اگر بخواهیم به هدف گذاری معدن جایگزین نفت برسیم، باید این حوزه را به خصوص در استان‌هایی مانند کرمان با وجود معدنی همچون مس سرچشمه جدی‌تر دنبال کنیم و به توسعه معادن و استفاده از ماشین‌آلات، تکنولوژی و... اهمیت ویژه دهیم، برطرف شدن نیاز بخش معدن در استان کرمان کامل شدن زنجیره تولید مواد معدنی است، باید جلوی خام‌فروشی گرفته شود و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا و راندازی صنایع پایین‌دستی در اولویت باشد.»

بحران آب در کرمان

در کنار رکود یکی دیگر از چالش‌های اصلی استان کرمان بحران آب است که البته این روزها بسیاری از استان‌های کشور با آن دست و پنجه نرم می‌کنند ولی این بحران در استان‌هایی همچون کرمان که استانی کویری است، بیش از مناطق دیگر کشور احساس می‌شود و مشکلاتی جدی ایجاد کرده است تا جایی که در حال حاضر چند طرح انتقال آب در سطح استان برنامه‌ریزی شده است که یکی از مهم‌ترین آنها انتقال آب از خلیج فارس به مرکز این استان و استفاده آن در معادن و بخش‌های صنعتی مهم است. به اعتقاد کارشناسان موضوع آب مهم‌ترین مانع توسعه و پیشرفت جنوب شرق کشور است و توسعه و آینده این منطقه در گرو تامین آب و انتقال آن است. به گفته مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران طرح انتقال آب از خلیج فارس تاکنون بیش از ۲۵ درصد پیشرفت داشته است. او گفت: «به دلیل بحران آب هم‌اکنون بخش‌هایی از معدن مس سرچشمه تعطیل شده است.» اما این چالش تنها گریبان صنایع معدنی را نگرفته، که اتفاقاً کشاورزی استان و کشت مهم‌ترین محصول آن یعنی پسته را با مشکل روبه‌رو کرده است تا جایی که اسدالله عسگرآولادی، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران و مهم‌ترین صادرکننده خشکبار کشور هم‌دانش در آمده است و معتقد است: «تولید پسته کرمان کم و شور شده است.» موضوعی که آمارها نیز به خوبی آن را نشان می‌دهند. زمانی که کرمان به عنوان پایتخت پسته دنیا یاد می‌شد و این استان ۷۰ درصد تولید پسته کشور را به خود اختصاص داده بود ولی حالا این عدد با وجود حفر چاه‌های عمیق تا ۲۵۰ متر، به ۳۰ درصد رسیده است؛ اتفاقی که باعث شده دیگر لب کشاورزان پسته‌کار همچون پسته‌های خندان شهرستان نخندد. ■

چرا سهم استان کرمان علی‌رغم داشتن پتانسیل‌های فراوان معدنی و تنوع اقلیمی و جاذبه‌های دیگر، هنوز در تولید و درآمد سرانه از متوسط کشور کمتر است. البته جای تعجب ندارد وقتی در معدن و آن هم در اکتشاف که از اصلی‌ترین مراحل معدن‌کاری است.

بزرگ‌ترین چالش عدم باور مشکلات است

بهبود محیط کسب و کار باید در اولویت قرار گیرد



مهدی طیب‌زاده

رئیس اتاق کرمان

۲- آغاز فعالیت‌ها، ۳- اخذ مجوزها خصوصاً زمین و آب، ۴- مالیات و ۵- بیمه و تامین اجتماعی و قوانین کار، جایگاه بالایی نیست. البته در همه این موارد آسیب‌شناسی صورت گرفته و پیشنهادها برای اجرایی‌سازی ارائه داده‌ایم و در حال استقرار سامانه اخذ مجوزها و شروع فعالیت‌های صنعتی، کشاورزی، معدنی و تجاری و تسهیل در آن با کمک دستگاه‌های اجرایی مربوطه هستیم. کمیسیون‌های صنعت و معدن، بیمه، بانک و مالیات و کمیسیون بازرگانی مرتباً در حال رصد کردن مشکلات و حضور فعال در جلسات مربوطه هستند. اتاق تبدیل به یک مرکز برای بیان مشکلات با صراحت، شجاعت و شفافیت از سوی فعالان اقتصادی و حضور فعال و موثر و همکاری صمیمانه دستگاه‌های دولتی شده است.

به اعتقاد من بزرگ‌ترین تهدید در استان این است که ما باور نداریم با چالش‌های جدی مواجه هستیم و به تغییرات اقلیمی و محدودیت‌های شدید آبی، غیراقتصادی بودن کشاورزی، غیررقابتی شدن محصولات صنعتی، پیشرفت سریع تکنولوژی و فاصله‌ای که بین ما و دنیا ایجاد می‌شود، تغییر انتظارات و تغییر مدرک تحصیلی و جنسیتی نیروی کار، جایگزینی محصولات جدید به جای موادی که منشأ آن معدن است و به طور کل از دست دادن مزیت‌های نسبی استان و چاره‌اندیشی برای ایجاد مزیت‌های رقابتی فکر نکرده‌ایم. لذا به نظر می‌رسد استان خود را برای برخورد با چالش‌های جدی پیش رو آماده کرده است، ما همیشه گفته‌ایم و آمادگی خود را اعلام کرده‌ایم تا برای حل بحران‌های آب، جمعیت، بیکاری و... کمک و همراهی کنیم. متأسفانه این بحران‌ها جدی گرفته نمی‌شوند.

جای سؤال است که چرا سهم استان کرمان علی‌رغم داشتن پتانسیل‌های فراوان معدنی و تنوع اقلیمی و جاذبه‌های دیگر، هنوز در تولید و درآمد سرانه از متوسط کشور کمتر است. البته جای تعجب ندارد وقتی در معدن و آن هم در اکتشاف که از اصلی‌ترین مراحل معدن‌کاری است، به داده‌های محدود و قدیمی و به اطلاعات پراکنده و تصادفی کاشفان محلی و بومی مناطق اتکا می‌شود و استخراج نیز با تکنولوژی‌های بسیار قدیمی، نیروهای آموزش ندیده و ماشین‌آلات فرسوده انجام می‌شود و در فرآوری با نبود تکنولوژی‌های جدید که نمی‌توان بهره‌موری مورد نیاز را داشت، نمی‌توان انتظار داشت که معدن بتواند پیشران اقتصادی استان باشد. باید نهضتی در فعالان ایجاد کنیم به نام نهضت فناوریانه که هرچند خیلی دیر شده است، کمیسیون صنعت و معدن اتاق در این زمینه برنامه‌هایی دارد. نهضت فناوریانه معدن، اکتشاف اصولی و با تکنولوژی روز، طراحی‌های علمی استخراج، استخراج علمی و بهره‌ورانه، فرآوری‌های صحیح، و تکمیل زنجیره ارزش معدن از جمله اقدامات مهمی است که در حوزه معدن باید صورت بگیرد.

نکته مهم این است که اگر انحصاری وجود دارد، اگر رقابت ناسالمی شکل می‌گیرد، اگر رانتی وجود دارد باید شکسته شود و فضای شفاف شکل بگیرد و فضای کسب و کار سالم ایجاد شود. در یک فضای سالم، عرضه‌کننده در صورتی ماندگار خواهد شد که قواعد رقابت را رعایت کند و عواملی نظیر کیفیت، بسته‌بندی، زمان و... را مد نظر داشته باشد و متقاضی هم باید بتواند قدرت انتخاب داشته باشد. اگر این دو کار را انجام دهیم فضای سالم عرضه و تقاضا شکل می‌گیرد. باید کمک کنیم تولیدکننده هزینه مبادله‌ای نپردازد. هزینه مبادله‌ای تعریفش این است که هزینه‌هایی است که نباید بشود اما اجتناب‌ناپذیر است مانند هزینه‌های ناشی از مراحل فراوان اخذ مجوزها، انحصارهای احتمالی، فساد احتمالی، تصمیمات غلط، اخذ مالیات‌های مضاعف و غیره که قیمت تمام‌شده کالا و خدمات را افزایش می‌دهد و شرایط رقابت را سخت می‌کند. چگونه می‌توان انتظار داشت که تولیدکننده ایرانی با سود ۱۸ درصد تسهیلات بگیرد و کالا تولید کند و در رقابت با رقبایی که تسهیلات ۲ تا ۳ درصدی دریافت می‌کنند، موفق باشد. ■

کرمان به قالی، پسته، خرما، محصولات مس، سنگ آهن و... معروف است. اما متأسفانه صادرات به آن مفهومی که در دنیا شناخته شده است در این استان شکل نگرفته و ما بیشتر محصولات خام صادر می‌کنیم که ممکن است در محاسبات قیمت تمام‌شده این محصولات با احتساب قیمت واقعی عوامل تولید به این نتیجه برسیم که این صادرات ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کند و با توجه به ثابت بودن نرخ ارز جاذبه موثری هم وجود ندارد، لذا بایستی به سمت استفاده از روش‌های فناوریانه محصولات با ارزش افزوده بالا و با قابلیت رقابت در بازارهای بین‌المللی حرکت کنیم. در حال حاضر اتاق کرمان با شناسایی بازارهای هدف در کشورهای قطر، عراق، عمان، ترکمنستان، تاجیکستان، روسیه و سوریه برای محصولات عمده‌تولیدی کشاورزی سعی در فراهم کردن شرایط ورود به این بازارها طبق اصول حرفه‌ای رقابت در این بازارها دارد. همچنین ما با مجموعه نمایشگاهی استان هماهنگ هستیم و سعی می‌کنیم توانمندی‌های استان در معرض دید قرار گیرد و ارتباطات موثر بین عرضه‌کنندگان کالا و خدمات تولیدشده در استان و متقاضیان در سطح استان، کشور و دنیا برقرار شود. اتاق از حضور واحدهای صنعتی، کشاورزی و تجاری که قابلیت عرضه کالاهای باکیفیت و با ارزش افزوده بالا (البته صنایع کوچک) در نمایشگاه‌های خارج از کشور دارند، حمایت می‌کند. به طور مشخص سال گذشته ما در بازار عراق محصولات جنوب استان را ارائه کردیم و درصد حضور فعال‌تر هم هستیم.

از سوی دیگر متأسفانه در کرمان شاخص‌های پایش فضای کسب و کار حکایت از نامساعد بودن این فضا دارد. مسیرهای طولانی و متعدد، اطلاعات متنوع، عدم اختیارات کافی مدیران استانی، عدم استفاده از اختیارات موجود، احتیاط‌های بسیار زیاد مدیران و کارشناسان دولتی، محدودیت‌های منابع مالی، اختیارات بسیار کم شعب بانک‌ها، عدم وجود درک شرایط اقتصادی و رکود حاکم بر فعالیت‌های اقتصادی و فشار بیش از حد بانک‌ها برای وصول مطالبات شرایط سختی را به وجود آورده است. مورد دیگری که به پیچیدگی اوضاع کمک کرده این است که شرایط اقتصادی صنایع از وضعیت واحدهای بزرگ استان قضاوت می‌شود که واقعیت صنایع چیز دیگری است و باید به گزارش‌های فصلی شرکت شهرک‌های صنعتی توجه کنند.

عمده نقش اتاق در بهبود فضای کسب و کار است، چون ورود به سرمایه‌گذاری بایستی در فضای فعال و بانشاط و بدون هرگونه مانع باشد و هزینه‌هایی که در اثر گذشت زمان و معطلی پروژه برای سرمایه‌گذار به وجود می‌آید، طرح را از توجیه اقتصادی می‌اندازد. لذا اتاق بایستی:

- ۱- در حوزه صدور و اخذ مجوزها با همکاری دستگاه‌های دولتی با شناسایی موانع و رفع آن، شاخص‌های محیط کسب و کار را پایش و بهبود بخشد؛
- ۲- در ارتباط با واحدهای فعال نیز با مشاوره، پیگیری و پیشنهاد اصلاح قوانین و مقررات سعی کند مسائل و مشکلات را خصوصاً در سه حوزه مهم بانک، بیمه و مالیات حل کند و حمایت جدی حقوقی و قضایی را با کمک مرکز داور و واحد حقوقی اتاق و با هماهنگی و همکاری دادگستری محترم استان از فعالیت‌های رسمی و قانونی فعالان اقتصادی به عمل آورد.

ما در دید اول مشکلات واحدهای کوچک را نامناسب بودن فضای کسب و کار می‌دانیم. رتبه استان در پایش‌های ملی و به خصوص در شاخص‌های ۱- تامین مالی،

تحلیلی بر اقتصاد کشاورزی و چالش‌های زیست‌محیطی استان کرمان

تشنگی توسعه

جلیل کاربخش

فعال اقتصادی و رئیس
کمیسیون بانک، بیمه و مالیات
کرمان

در حال حاضر کمبود آب در مناطق خشک و نیمه‌خشک از یک سو و استفاده بی‌رویه و غلط از منابع آب از سوی دیگر، تهدیدی جدی برای توسعه پایدار و حفاظت از محیط زیست تلقی می‌شود. با توجه به تنوع اقلیمی موجود در مناطق مختلف کشور، بیلان منفی آب دشت‌ها و نیاز به پایداری تولید محصولات، رسیدن به الگوی کشت مناسب آب‌محور که از آن بتوان حداکثر بهره‌برداری را از عوامل و نهادهای تولید به‌دست آورد ضرورتی انکارناپذیر است. می‌توان با تعیین الگوی کشت مناسب و الزام استفاده از روش‌های نوین آبیاری، میزان مصرف آب در بخش کشاورزی را تا حدود قابل توجهی در سال بدون تغییر سطح زیر کشت کاهش داد. متوسط بارندگی دنیا ۷۸۰ میلی‌متر، ایران ۲۵۰ میلی‌متر و کرمان ۱۲۹ میلی‌متر است. در استان کرمان ۶،۲ میلیارد مترمکعب آب از سفره‌های زیرزمینی برداشت می‌شود که متأسفانه ۱،۱ میلیارد مترمکعب اضافه‌برداشت است و بیلان آب سالانه استان منفی ۸۰۱ میلیون مترمکعب آب را شامل می‌شود. ۲۰ شهر استان از جمله کرمان دارای وضعیت بحرانی در آب هستند و همچنین ۹۵۰ روستا آب‌رسانی سیار دارند و ۷۰ درصد روستاها با بحران آب روبه‌رو هستند. جامع‌نگری در مدیریت آب، به بیانی ساده بدین معناست که مسائل اقتصادی، زیست‌محیطی، فنی و اجتماعی، در عین تضمین پایداری منابع آب برای نسل‌های آتی مورد توجه قرار می‌گیرد. در این راستا با تشکیل شورای همیاران آب استان کرمان و اجرای ۱۷ مصوبه انتظار می‌رود ۳۱ درصد صرفه‌جویی در مصرف آب انجام شود. استفاده از سیستم نوین آبیاری در مزارع و باغات با حفظ سطح زیر کشت موجود، لوله‌گذاری در سطح مزارع و باغات، حذف کشت‌های با مصرف آب زیاد و راندمان پایین تولید محصول، اصلاح و بهبود روش‌های به‌زراعی، خاموشی و عدم بهره‌برداری از موتورپمپ‌های کشاورزی، بررسی کاهش سطح زیر کشت، برقی کردن چاه‌های کشاورزی، نصب کنتورهای هوشمند آب و برق بر روی تمامی چاه‌ها، قطع انشعاب‌های غیرمجاز و تعویض کنتورهای خراب از جمله مصوبه‌های ۱۷ گانه شورای آب استان کرمان است. از ۶ هزار و ۲۵۰ میلیون مترمکعب آبی که در استان کرمان وجود دارد، ۹۵ درصد در بخش کشاورزی، ۴ درصد در بخش شرب و یک درصد در بخش صنعت استفاده می‌کنیم. با همه زحماتی که در شورای همیاران آب کشیده شده است، بحران جدی‌تر از میزان صرفه‌جویی ناشی از این مصوبات است و دلیل آن هم این است که متأسفانه قیمت آب در ایران صفر است، در نتیجه تقاضا برای آب بی‌نهایت است و تا زمانی که این تغییر قیمت اصلاح نشود، دچار بحران هستیم. راندمان کشاورزی که ۹۵ درصد آب تولیدی را مصرف می‌کند، بسیار پایین و تولید برخی محصولات کاملاً غیراقتصادی و ضررده است. بنابراین باید ساز و کار متفاوتی طراحی شود.

در مجموع راهکارهای زیر در قالب پنج محور جمع‌بندی شده است:

۱- بحران آب در خصوص بحران آب ضمن تشکر از فعالیت‌هایی که در قالب شورای همیاران آب استان کرمان به انجام رسیده، هنوز وضعیت بسیار نگران‌کننده است. در این راستا راهکارهای کلیدی زیر ارائه می‌شود:

۱-۱- **ایجاد سازوکار قانونی و حقوقی جهت ایجاد بازار آب:** مادام که ارزش واقعی آب برای بهره‌بردار مشخص نباشد قانون‌های وضع شده ثمربخش نخواهند بود و نه در الگوی کشت و نه مصرف آب با صرفه عمل نخواهد شد. بنابراین مصرف‌کننده بایستی هزینه تعادل‌بخشی آب را بپردازد. و این نکته تنها راهکار کلیدی در مدیریت جامع بحران آب است.

۱-۲- **تقویت و توسعه پژوهش‌های کاربردی:** این امر در جهت تولید و معرفی ارقام سازگار و امیدبخش صورت می‌گیرد که ضمن مصرف کم آب و بهره‌وری بالای آن، ارزش افزوده اقتصادی مناسبی برای کشاورزی فراهم کنند، با این پیش‌شرط که زمینه حضور موفق آنها در بازار فراهم شود.

۲- آلاینده‌ها با توجه به آلودگی آب‌های استان به فلزات سنگین (آلودگی شدید عنصر بُر در جنوب استان و آلودگی به آرسنیک و سایر فلزات سنگین در برخی مناطق شمالی استان)، باقی‌مانده سموم، کودهای شیمیایی، افزودنی‌های مختلف در طی فرآیند اصول تبدیل که منجر به بروز بیماری‌های صعب‌العلاج نظیر سرطان و نگرانی‌های گسترده در جامعه شده است، ضرورت ایجاد می‌کند که آزمایشگاه دقیق کنترل کیفیت و سلامت محصولات غذایی تحت نظر معاونت غذا و دارو تقویت و توسعه یابد و قوانین و چارچوب‌ها نیز به نحوی تدوین شود که کار نظارت و ارزیابی سلامت محصولات به طور تصادفی در استان، در قالب طرح کنترل سلامت محصولات کشاورزی به طور قانونمند صورت گیرد.

۳- تخصیص درصدی از درآمد ناخالص ملی در حوزه کشاورزی استان به بخش‌های تحقیقاتی و دانشگاهی استان نظیر به اینکه استان کرمان بزرگ‌ترین تولیدکننده محصولات باغی کشور است و با توجه به نقش پررنگ تنش‌های محیطی در کاهش محصولات باغی و بروز آفات و بیماری‌ها در کاهش تولید محصولات باغی و بنا بر نبود اعتبار کافی که منجر به کاهش بهره‌وری تولید می‌شود، پیشنهاد می‌شود درصدی از درآمد ناخالص ملی در حوزه کشاورزی این استان به بخش‌های تحقیقاتی و دانشگاهی همین استان اختصاص یابد تا بتوان در زمینه تولید گیاهان مقاوم به تنش‌ها، مقابله با خشکیدگی خرما، زجره خرما، کرم خراط و سایر معضلات کشاورزی قدم‌های اساسی با هم‌فکری و هم‌گرایی ملی در سطح استان برداشت.

۴- تأسیس منطقه ویژه علم و فناوری در استان کرمان با تأکید بر کشاورزی دانش‌بنیان نظر به زیرساخت‌های فنی و انسانی خوب در استان کرمان و پتانسیل تولیدات کشاورزی استان از طرفی با استراتژی تمایز و تمرکز جهت بهره‌گیری از ظرفیت‌های استان و حضور دانش‌آموختگان بیکار کشاورزی پیشنهاد می‌شود منطقه ویژه علم و فناوری به‌عنوان یکی از کردورهای فعال علم و فناوری کشور در جهت تقویت اقتصاد دانش‌بنیان در حوزه کشاورزی با محوریت تولیدات پایدار کشاورزی در کنار سایر حوزه‌ها نظیر سلامت، انرژی‌های نو، معدن و گردشگری راه‌اندازی شود. به‌عنوان مثال با مشارکت سرمایه‌گذاران داخل و خارج از کشور و حضور نخبگان دانشگاهی در حوزه تولیدات گلخانه‌ای و احداث هدفمند گلخانه و صنایع تبدیلی مرتبط در نقاط مختلف استان در قالب منطقه ویژه علم و فناوری، می‌توان ضمن بهره‌وری بهتر آب، امکان استقلال کشاورزان و تولید خلاقانه محصولات جدید با دانش فنی دانش‌آموختگان کشاورزی جویای کار را فراهم کرد.

۵- ایجاد منطقه ویژه کشاورزی در جیرفت جنوب استان کرمان به‌عنوان هند ایران که سهم بسزایی در تولیدات گیاهی دارد با تأثیرپذیری از عواملی همچون کمبود آب، سمیت فلزات سنگین و غیره آینده‌نگران‌کننده‌ای دارد. لذا ایجاد منطقه ویژه کشاورزی در جنوب کرمان با مرکزیت جیرفت پیشنهاد می‌شود تا در ارتباط با منطقه ویژه علم و فناوری بند ۴، موارد زیر در ذیل آن تحت پوشش قرار گیرد:

۵-۱- یکپارچه‌سازی اراضی باقی‌مانده جنوب استان به منظور صرفه‌جویی در مصرف آب و افزایش عملکرد محصول در واحد سطح؛

۵-۲- تقویت صنعت به‌خصوص صنایع تبدیلی، فرآوری، جانبی مرتبط با بخش و زمینه توسعه صنعت غیرمرتبط برای امر تولید و اشتغال‌زایی در منطقه؛

۵-۳- سوق دادن کشاورزی جنوب به سمت کشت‌های فشرده، گلخانه‌های هیدروپونیک و مدرن با کاشت نباتات و گیاهان اقتصادی، محصولات گلخانه‌ای، انواع گل‌های بریده، گل‌های معطر و بوته‌ای و زراعت گیاهان محتمل کم‌آبی و شوری نظیر انواع ارزن، سورگوم و گیاهان داروئی؛

۵-۴- بهره‌گیری از فناوری‌های روز با مشارکت کشاورزان و مدیریت علمی جهت دستیابی به حداکثر بهره‌وری؛

۵-۵- جلب سرمایه‌گذاران خارجی جهت ایجاد صنایع وابسته مرتبط و غیرمرتبط با کشاورزی؛

۵-۶- تنظیم بازار بر اساس میزان عرضه و تقاضا. ■

.....همسایه‌ها.....

[این صفحه‌ها به مرور وضعیت اقتصادی کشورهای همسایه و فرصت‌های ایران برای سرمایه‌گذاری در آنها می‌پردازد.]

جمهوری آذربایجان را بشناسیم

جمهوری انرژی

جمهوری آذربایجان به جز نفت و گاز فرصت‌های متنوع دیگری را پیش روی تجارت خارجی می‌گذارد

قره‌باغ با ارمنستان شدت گرفت و علت جدا بودن بخشی از خاک این کشور از سرزمین اصلی نیز همین مناقشه است. ریشه این مناقشه به سال ۱۹۲۳ برمی‌گردد؛ زمانی که منطقه ناگورنو قره‌باغ با اکثریت جمعیت ارمنی، مورد مناقشه بین آذربایجان و ارمنستان قرار داشت و مسکو آن را به عنوان منطقه خودمختار شناخت. درگیری نظامی آذربایجان و ارمنستان بر سر این منطقه در دهه‌های بعد به خصوص در سال ۱۹۸۸ افزایش یافت و با استقلال دو جمهوری و نیز در جریان آتش‌بس سال ۱۹۹۴ به اوج خود رسید. ارمنستان در این سال، ناگورنو قره‌باغ و مناطقی از اطراف آن را در کنترل گرفت و مناقشه بر سر آن هنوز حل و فصل نشده است.

اوضاع سیاسی کنونی

رئیس‌جمهور کنونی جمهوری آذربایجان الهام علی‌اف است که از سال ۲۰۰۳ تاکنون بر سر قدرت است و در واقع جانشین پدرش حیدر علی‌اف شد. او در سال ۲۰۰۸ برای دومین دوره رئیس‌جمهور شد و سال بعد از آن، قانونی در جمهوری آذربایجان به تصویب رسید که منع رئیس‌جمهور از کاندیداتوری در بیش از دو دوره را لغو کرد. این مسئله به همه‌پرسی گذاشته شد و رای عمومی را به دست آورد و این‌طور شد که الهام علی‌اف در سال ۲۰۱۳، سومین دوره پنج‌ساله ریاست‌جمهوری خود را آغاز کرد. همچنین در سال ۲۰۱۶ همه‌پرسی دیگری برگزار شد که تغییر

جمهوری آذربایجان (آذربایجان به معنی سرزمین

۱

آتش) یکی از همسایگان ایران است و در منطقه قفقاز جنوبی - در تقاطع آسیای جنوب غربی با اروپای جنوب شرقی - قرار دارد. نام این سرزمین از آتش‌هایی گرفته شده که به صورت طبیعی از سطح زمین در برخی نقاط این سرزمین - که حالا میدان‌های نفت و گازند - بلند می‌شود. جمهوری آذربایجان از شرق به دریای خزر، از شمال به روسیه، از شمال غربی به گرجستان، از غرب به ارمنستان و از جنوب به ایران راه دارد. منطقه مجزای نخجوان آذربایجان نیز با ترکیه، ارمنستان و ایران مرز دارد. جمعیت جمهوری آذربایجان نزدیک به ۱۰ میلیون نفر است و اکثریت این جمعیت مسلمان و شیعه هستند. در این کشور سن امید به زندگی ۷۰٫۹ است و درصد شهرنشینی نیز ۵۴٫۶ درصد است.

اوضاع سیاسی در گذشته

آذربایجان در فاصله کوتاهی بین سال‌های ۱۹۱۸ تا ۱۹۲۰ میلادی مستقل بود اما در سال ۱۹۲۰ به بخشی از اتحاد جماهیر شوروی تبدیل شد. این کشور بعد از هشت دهه و هم‌زمان با فروپاشی شوروی در سال ۱۹۹۱، استقلال خود را به دست آورد. در همان سال، مناقشه ناگورنو

چاه‌های نفت در پایتخت، برج‌های شعله، آسمان‌خراش‌های مشهور باکو هم در پس زمینه دیده می‌شوند.



در قانون اساسی برای افزایش اختیارات رئیس‌جمهور را تصویب کرد و به گفته منتقدان، راه را برای به‌قدرت‌رسیدن پسر الهام علی‌اف در آینده هموار کرد.

اقتصاد آذربایجان مدرن

در دوران اتحاد شوروی، اقتصاد آذربایجان در مقایسه با همسایگانش ارمنستان و گرجستان از لحاظ صنعتی پیشرفته‌تر بود اما تنوع کمتری داشت، زیرا سرمایه‌گذاری در بخش غیرنفتی پایین بود. یکی از حوزه‌های غیرنفتی که در آن زمان فعال بود تولید و صادرات خاویار توسط آذربایجان بود. امروزه صنعت شیلات جمهوری آذربایجان بیشتر متمرکز روی خاویار تاس‌ماهی و بلوگا است که ذخایرشان در دریای خزر رو به کاهش گذاشته است. در عین حال جمهوری آذربایجان نیز مانند سایر جمهوری‌های اتحاد شوروی سابق در گذار از اقتصاد دستوری به اقتصاد بازار با دردهای زیادی روبه‌رو بود اما بخش انرژی - نفت و گاز - کمک زیادی به اقتصاد جمهوری آذربایجان کرد.

اوضاع اقتصادی کنونی

پیش از سقوط قیمت نفت در سال ۲۰۱۴، آذربایجان اوضاع خوبی را در عرصه اقتصادی سپری می‌کرد. افزایش صادرات انرژی از این کشور باعث کسب درآمد بالایی برای آن شده و این مسئله باعث رشد دورقمی اقتصاد شده بود. اما سقوط قیمت نفت باعث کاهش ۳۸ درصدی تولید ناخالص داخلی جمهوری آذربایجان در سال ۲۰۱۶ شد چون بخش ساخت و ساز نیز روند کندی را تجربه می‌کرد. مجموعه این اوضاع در کنار کاهش ارزش واحد پول جمهوری آذربایجان باعث افزایش تورم و تضعیف بخش بانک‌داری این کشور شده است. در این میان باید به این نکته توجه داشت که جمهوری آذربایجان در نقطه تقاطع شاهراه‌های بین‌المللی زیادی از جمله راه ابریشم قرار داشته و بخش حمل و نقل در آن از گذشته اهمیت زیادی داشته است و امروزه نیز جمهوری آذربایجان در عرصه حمل و نقل مواد خام در منطقه اهمیت زیادی دارد. مهم‌ترین و معروف‌ترین پروژه‌های که در این حوزه تاکنون اجرایی شده است، خط لوله باکو - تفلیس - جیحان بوده که ماه می سال ۲۰۰۶ به راه افتاده و نزدیک به ۵۰ میلیون تن نفت خام را سالانه از میدان‌های نفتی دریای خزر به بازارهای جهانی می‌رساند. همچنین خط لوله قفقاز جنوبی که از آذربایجان، گرجستان و ترکیه می‌گذرد، سال ۲۰۰۶ اجرایی شده و گاز را از میدان گازی شاه دنیز به بازارهای اروپا منتقل می‌کند. امروزه نیز صادرات نفت از خط لوله باکو - تفلیس - جیحان، باکو - سوپسا و باکو - نوروزسیسک همچنان مهم‌ترین پیش‌برنده اقتصاد آذربایجان است؛ اما تلاش‌هایی نیز برای تقویت بخش تولید گاز صورت گرفته که مهم‌ترین آنها تکمیل احتمالی پروژه راهروی گازی جنوبی بین جمهوری آذربایجان و اروپا است که منبع دیگری از درآمد را در بخش صادرات گاز برای این کشور ایجاد می‌کند. بخش دیگری از اقتصاد جمهوری آذربایجان که دولت در جهت تقویت آن تلاش زیادی کرده، گردشگری است. جمهوری آذربایجان در دهه ۱۹۸۰ به مقصد برخی سفرهای گردشگری تبدیل شده بود اما بعد از سقوط اتحاد شوروی و نیز بروز مناقشه ناگورنو قره‌باغ در دهه ۱۹۹۰، صنعت گردشگری جمهوری آذربایجان آسیب خورد. در دهه ۲۰۰۰، صنعت گردشگری این کشور خود را احیا کرد و امروزه نیز گردشگری به خصوص در کوه‌های شاه‌داغ جمهوری آذربایجان - که هم امکانات اسکی و هم امکانات استراحتی و درمانی دارد - فعال است.

معضلات در راه اصلاحات اقتصادی

جمهوری آذربایجان در زمینه اصلاحات بازار پیشرفت‌هایی داشته اما در بخش‌های دولتی و خصوصی فساد همچنان وجود دارد و باعث ایجاد مشکل در راه رشد درازمدت - به خصوص در بخش‌های غیرمربوط به انرژی - در این کشور می‌شود. یک مانع دیگر در راه رشد اقتصاد آذربایجان نیز کمبود سرمایه‌گذاری خارجی در بخش‌های غیرنفتی است. این کشور در عین حال به دلیل تداوم مناقشه با ارمنستان با محدودیت‌هایی در منطقه مواجه است که تأثیری منفی روی اقتصادش می‌گذارد. البته جمهوری آذربایجان موفق شده تجارت خود را با ترکیه و اروپا گسترش بدهد و بازارهای جدیدی برای صادرات غیرنفتی و غیرگازی خود بیابد. بخش کشاورزی و همکاری با برخی کشورهای شورای همکاری خلیج فارس و نیز امریکا از این جمله بوده است. دولت همچنین تا حد زیادی خصوصی‌سازی اراضی کشاورزی و بنگاه‌های کوچک و متوسط را تکمیل کرده است. از سال ۲۰۰۰ تاکنون، دولت مرحله دوم خصوصی‌سازی را نیز به اجرا درآورده و بسیاری از بنگاه‌های بزرگ را نیز خصوصی کرده است. در کل به نظر می‌رسد که پیشرفت در حوزه اصلاحات

اقتصادی جمهوری آذربایجان با روند اقتصاد کلان و تثبیت آن همخوانی چندانی نداشته است. دولت اصلاحات قانونی را در برخی حوزه‌ها - از جمله گشایش سیاست‌های تجاری - کلید زده است اما مدیریت عمومی که باید منافع تجاری و قانونی را با هم ترکیب می‌کرده، ناکافی بوده و تأثیر این اصلاحات را محدود کرده است.

آفاق آینده

آفاق آینده جمهوری آذربایجان تا حد زیادی به قیمت نفت در بازارهای جهانی وابسته است. اما عوامل دیگری مثل موفقیت جمهوری آذربایجان در گسترش تولید گاز، بهبود فضای کسب و کار و نیز متنوع کردن اقتصاد از جمله نکات مثبت در حرکت اقتصاد این جمهوری بوده است. در اواخر سال ۲۰۱۶ نیز رئیس‌جمهور آذربایجان نقشه راه استراتژیکی را به تصویب رساند که در آن بخش‌های مهم غیرنفتی و غیرگازی به عنوان حوزه‌های اصلی توسعه اقتصادی معرفی می‌شوند؛ بخش‌هایی مثل کشاورزی، گردشگری و لجستیک.

بانک جهانی چه می‌گوید؟

از سال گذشته میلادی که اصلاحات قانون اساسی در جمهوری آذربایجان صورت گرفت، این کشور در روند بازتعریف ساختار دولتی خود قرار دارد. این تحولات در شرایطی صورت می‌گیرد که اقتصاد آذربایجان به علت کاهش قیمت نفت و بحران در بخش مالی با چالش‌های بزرگی روبه‌رو شده است. دولت در تلاش است این چالش‌ها را با تعجیل در اصلاحات و بهبود فضا برای توسعه بخش خصوصی پشت سر بگذارد. نقشه راه استراتژیک جمهوری آذربایجان برای توسعه اقتصاد ملی و ۱۱ بخش اقتصاد از سال گذشته در جریان است و اهداف درازمدتی در چارچوب آن برای توسعه پایدار تعیین شده است. احتمالاً تحکیم مالی در میان‌مدت، اولویت سیاست‌ها خواهد بود و همین مسئله ممکن است اجرای برخی از برنامه‌های سرمایه‌گذاری را در آذربایجان به تعویق بیندازد. با این حال، جمهوری آذربایجان در تلاش است تا از پروژه‌های مرتبط کننده کشورهای منطقه برای بهبود ترازیت و تجارت بهره‌برد و راه تسریع رشد اقتصادی خود را هموار کند.

جهان و جمهوری آذربایجان

اخیراً آماری منتشر شد که حاکی از شباهت اقتصاد جمهوری آذربایجان با متوسط اقتصاد جهانی است. بر این اساس، پنج معیار مورد بررسی قرار داشته است: تولید سرانه ناخالص داخلی، نرخ بیکاری، درصد هزینه‌های دولتی از تولید ناخالص داخلی، نرخ تورم، و درصد تجارت از تولید ناخالص داخلی. جمهوری آذربایجان در موارد زیادی - غیر از تجارت و تورم - با متوسط اقتصاد جهانی نزدیکی دارد. در جمهوری آذربایجان سرانه تولید ناخالص داخلی ۱۷ هزار دلار و متوسط این رقم در اقتصاد جهانی ۱۵ هزار دلار است. نرخ بیکاری در آذربایجان ۵ درصد است که تنها ۰٫۷ درصد با متوسط جهانی (۵٫۷ درصد) فاصله دارد. درصد هزینه‌های دولتی از تولید ناخالص داخلی در جمهوری آذربایجان ۳۸ درصد است و این در حالی است که متوسط جهانی این رقم ۳۵ درصد است. این در حالی است که نرخ تورم در آذربایجان ۴ درصد و در متوسط جهانی ۱۶ درصد است و نیز درصد تجارت از تولید ناخالص داخلی در آذربایجان ۷۲ و در متوسط جهانی ۵۸ درصد است.



کارگران شرکت نفت دولتی آذربایجان SOCAR در حومه باکو مشغول به کارند

طی ماه‌های آینده اولین منطقه آزاد تجاری در جمهوری آذربایجان آغاز به کار خواهد کرد که یکی از بنادر مهم جنوب باکو را در بر می‌گیرد. هدف اصلی ایجاد این منطقه آزاد، توسعه بخش غیرنفتی اعلام و برای سرمایه‌گذاران معافیت‌های گمرکی و مالیاتی در نظر گرفته شده است.

۲

فرمت‌ها و ریسک‌های سرمایه‌گذاری

در طول سال‌های اخیر میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) در جمهوری آذربایجان نسبتاً افزایش داشته اگرچه اکثر این سرمایه‌گذاری‌ها روانه بخش انرژی - نفت و گاز - شده است. در سال ۲۰۱۶ میزان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جمهوری آذربایجان ۵.۴ میلیارد دلار برآورد شده است. دولت آذربایجان اعلام کرده قصد دارد بخش‌های دیگر اقتصاد را برای سرمایه‌گذاران خارجی جذاب کند. طی ماه‌های آینده اولین منطقه آزاد تجاری در جمهوری آذربایجان آغاز به کار خواهد کرد که یکی از بنادر مهم جنوب باکو (بندر تجارت دریایی بین‌المللی باکو) مشمول آن خواهد شد. هدف اصلی ایجاد این منطقه آزاد تجاری، توسعه بخش غیرنفتی جمهوری آذربایجان اعلام شده است. برای سرمایه‌گذاران در این منطقه معافیت‌های گمرکی و مالیاتی در نظر گرفته شده است اما جزئیات آن هنوز معلوم نیست و باید به تصویب مجلس برسد.

نقاط قوت جمهوری آذربایجان به عنوان فرصت سرمایه‌گذاری

- رشد سریع اقتصاد
- موقعیت مناسب جغرافیایی
- هزینه نسبتاً پایین تولید
- نیروی کار متخصص و ارزان
- عظمت بخش انرژی
- امضای توافق نامه‌های مختلف دوجانبه با هدف ترویج
- نقاط ضعف جمهوری آذربایجان به عنوان فرصت سرمایه‌گذاری**
- کیفیت ضعیف زیرساخت‌ها
- وجود فساد اقتصادی
- کند بودن بوروکراسی
- احتمال بی‌ثباتی در منطقه قره‌باغ
- به‌جز صنعت نفت، تعداد بخش‌های توسعه‌یافته بالا نیست.

۳

آیا تجارت با جمهوری آذربایجان دشوار است؟

طبق برآورد بانک جهانی، انجام کسب و کار و بازرگانی در جمهوری آذربایجان کمی سخت است و این جمهوری در میان ۱۹۰ کشور جهان رتبه ۶۵ را به لحاظ آسانی انجام کسب و کار دارد. جمهوری آذربایجان در این رتبه‌بندی در مقایسه با سال پیش ۴ پله سقوط کرده است.

رتبه آذربایجان به لحاظ آسانی کسب و کار و بازرگانی در میان ۱۳۰ کشور جهان

۲۲	ثبت ملک
۱۰۵	گرفتن مجوز برق
۴۴	اجرایی کردن قراردادهای
۱۲۷	گرفتن مجوز ساخت
۸۳	بازرگانی با خارج از مرزها
۳۲	حمایت از سرمایه‌گذاران اقلیت
۸۶	اعلام ورشکستگی و جمع‌کردن کسب و کار
۴۰	پرداخت مالیات
۱۱۸	گرفتن وام

۴

در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنیم؟

وزارت بازرگانی آمریکا در گزارشی بهترین فرصت‌ها برای سرمایه‌گذاری در جمهوری آذربایجان را به ترتیب در این بخش‌ها عنوان کرده است:

۱- نفت و گاز با وجود کاهش بهای نفت در بازارهای جهانی، انتظار می‌رود بخش نفت و گاز جمهوری آذربایجان طی سال‌های آینده هم پرسودترین بخش برای سرمایه‌گذاران خارجی باشد.

۲- بانک‌داری و موسسات مالی بخش مالی در جمهوری آذربایجان تحت سلطه بانک‌هاست و بخش

غیربانکی در این حوزه فرصت‌های اندکی را برای سرمایه‌گذاران خارجی فراهم کرده است (بانک‌ها در آذربایجان ۹۵ درصد کل دارایی‌های بخش مالی را در اختیار دارند). شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی خارجی این فرصت را دارند که در بانک‌های خصوصی در جمهوری آذربایجان سرمایه‌گذاری کنند، به خصوص اینکه آنها هم از این مسئله استقبال می‌کنند.

۳- ارتباطات و آی تی بخش آی تی در جمهوری آذربایجان هنوز در مراحل اولیه توسعه خود قرار دارد. دولت آذربایجان به همین منظور برای شرکت‌های خارجی که بخواهند در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند معافیت گمرکی ۷ ساله اعلام کرده است. بهترین فرصت‌ها در این بخش را می‌توان در حوزه‌های تجارت الکترونیک و دولت الکترونیک مشاهده کرد. شرکت‌های مشاوره‌ای در حوزه آی تی هم می‌توانند به بخش عمومی و خصوصی سرویس بدهند. جمهوری آذربایجان به توسعه بخش ماهواره خود تمایل نشان داده و شرکت‌های مرتبط در این حوزه شانس زیادی برای ورود به بازار این کشور دارند.

۴- توریزم استراتژی بخش توریزم در جمهوری آذربایجان به سمت میزبانی کنفرانس‌های تجاری و مسابقات ورزشی گرایش دارد. به علاوه توریزم‌ها از خاورمیانه و شرق آسیا به این کشور علاقه نشان می‌دهند. توسعه هتل‌هایی که به تاجران خارجی در جمهوری آذربایجان خدمات بدهند و شرکت‌هایی که کنفرانس‌های تجاری را سازمان‌دهی می‌کنند بهترین فرصت‌ها در این حوزه به حساب می‌آیند.

۵- ترابری جمهوری آذربایجان از طریق سرمایه‌گذاری عمده زیرساختی قصد دارد خود را مرکز حمل و نقل تجارت شرق-غرب و به نوعی «جاده ابریشم جدید» معرفی کند. مهم‌ترین پروژه راهسازی در جمهوری آذربایجان خط آهن باکو-تفلیس-قارص است که آذربایجان-گرجستان و ترکیه را به هم وصل می‌کند و از آنجا راه را برای حمل و نقل به اروپا هموار می‌کند. این پروژه فرصت مناسبی برای تولیدکنندگان لوکوموتیو، واگن، تجهیزات حمل و نقل، تجهیزات ساخت و ساز و شرکت‌های ترابری بین‌المللی خواهد بود.

۶- کشاورزی بخش کشاورزی بزرگ‌ترین کارفرما در جمهوری آذربایجان به حساب می‌آید و نزدیک به ۴۰ درصد افراد شاغل در این کشور بخشی از زندگی خود را از راه کشاورزی می‌گذرانند. اما کهنه بودن تجهیزات و ابتدایی بودن روش‌ها باعث شده کشاورزی فقط ۶ درصد تولید ناخالص داخلی این کشور را تأمین کند. شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات صنایع غذایی و بسته‌بندی شانس خوبی برای پیشرفت در این حوزه دارند.

۵ از نفت و پلاستیک تا میوه و ابریشم

به جمهوری آذربایجان چه صادر کنیم؟ چه از آن وارد کنیم؟

در سال ۲۰۱۶ نفت مهم‌ترین محصول صادراتی جمهوری آذربایجان بود و بیشتر از ۹۱ درصد صادرات این کشور را شامل می‌شد. ماشین‌آلات، تجهیزات الکترونیکی، کامپیوتر و خودرو هم جزو مهم‌ترین اقلام وارداتی این جمهوری بوده است.

مهم‌ترین صادرات جمهوری آذربایجان (به ترتیب ارزش به دلار)		
۱	سوخت‌های معدنی از جمله نفت	۱۱,۵ میلیارد دلار (۹۱,۳ درصد کل صادرات)
۲	میوه، آجیل	۲۳۱ میلیون دلار (۱,۸ درصد)
۳	سبزیجات	۱۲۶,۱ میلیون دلار (۱ درصد)
۴	آلومینیوم	۱۲۵,۱ میلیون دلار (۱ درصد)
۵	پلاستیک، اقلام پلاستیکی	۱۲۴,۴ میلیون دلار (۱ درصد)
۶	سنگ‌ها و فلزات قیمتی	۹۳,۳ میلیون دلار (۰,۷ درصد)
۷	ماشین‌آلات از جمله کامپیوتر	۳۴,۹ میلیون دلار (۰,۳ درصد)
۸	مواد شیمیایی آلی	۳۴,۶ میلیون دلار (۰,۳ درصد)
۹	نمک، گوگرد، سنگ، سیمان	۲۶ میلیون دلار (۰,۲ درصد)
۱۰	پنبه	۲۴,۹ میلیون دلار (۰,۲ درصد)

۷	دام زنده	۱۱۷۱ درصد رشد (۵۲,۴ میلیون دلار)
۸	دیگر محصولات کارخانه‌ای	۹۹۴ درصد رشد (۳۴,۸ میلیون دلار)
۹	نخ گیاهی، پارچه بافته‌شده	۷۱۳,۲ درصد رشد (۹۳۷ هزار دلار)
۱۰	دیگر فلزات پایه	۳۸۹,۳ درصد رشد (۵۰۴ هزار دلار)
۱۱	پوشاک بافتنی	۳۸۹ درصد رشد (۱۳,۶ میلیون دلار)
۱۲	پوست خام به‌جز خز	۳۵۵ درصد (۱۸۲ هزار دلار)
۱۳	نفت سوخت	۲۹۶,۸ درصد رشد (۲۹۸ میلیون دلار)
۱۴	کود	۲۷۳,۹ درصد رشد (۷۴,۹ میلیون دلار)
۱۵	مواد شیمیایی غیر آلی	۲۴۴ درصد رشد (۹۸,۴ میلیون دلار)

۶ شرکای تجاری جمهوری آذربایجان

(به ترتیب ارزش صادرات / واردات به دلار)

واردکننده‌ها		
در سال ۲۰۱۵ بیشترین حجم صادرات جمهوری آذربایجان به کشورهای ایتالیا، آلمان و فرانسه بود. در این سال کمتر از یک درصد صادرات جمهوری آذربایجان (۰,۸۲ درصد) روانه ایران شد که ارزش آن ۱۳۹ میلیون دلار بود.		
۱	ایتالیا	۲۵ درصد صادرات آذربایجان (۴,۲۲ میلیارد دلار)
۲	آلمان	۱۰ درصد (۱,۶۸ میلیارد دلار)
۳	فرانسه	۶,۷ درصد (۱,۱۳ میلیارد دلار)
۴	اندونزی	۶,۳ درصد (۱,۰۷ میلیارد دلار)
۵	جمهوری چک	۵,۵ درصد (۹۲۹ میلیون دلار)
۶	اسپانیا	۴,۱ درصد (۶۹۴ میلیون دلار)
۷	نروژ	۴ درصد (۶۷۴ میلیون دلار)
۸	هند	۳,۶ درصد (۶۰۹ میلیون دلار)
۹	روسیه	۲,۵ درصد (۴۲۷ میلیون دلار)
۱۰	پرتغال	۲,۵ درصد (۴۱۵ میلیون دلار)

صادرکننده‌ها		
در سال ۲۰۱۵ کشورهای ترکیه، روسیه، انگلیس، آلمان و ایتالیا بیشترین واردات را به جمهوری آذربایجان داشتند. در این سال ۰,۷۷ درصد واردات آذربایجان از ایران بود که ارزش آن ۸۵,۷ میلیون دلار تخمین زده می‌شود.		
۱	ترکیه	۱۵ درصد واردات آذربایجان (۱,۶۹ میلیارد دلار)
۲	روسیه	۱۵ درصد (۱,۶۹ میلیارد دلار)
۳	انگلیس	۷,۹ درصد (۸۷۵ میلیون دلار)
۴	آلمان	۷,۶ درصد (۸۳۸ میلیون دلار)
۵	ایتالیا	۶,۶ درصد (۷۳۰ میلیون دلار)
۶	چین	۴,۸ درصد (۵۳۲ میلیون دلار)
۷	ژاپن	۴,۷ درصد (۵۲۶ میلیون دلار)
۸	امریکا	۳,۶ درصد (۴۰۵ میلیون دلار)
۹	اوکراین	۳ درصد (۳۳۸ میلیون دلار)
۱۰	گرجستان	۲,۲ درصد (۲۴۹ میلیون دلار)

سریع‌ترین رشد در میان صادرات جمهوری آذربایجان (بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴)		
۱	رزین	۲۵۴۷۵ درصد رشد از سال ۲۰۱۰ (۳,۱ میلیون دلار)
۲	کود	۵۲۷۲ درصد رشد (۹۶۷ میلیون دلار)
۳	لبنیات، تخم‌مرغ، عسل	۴۷۱۵ درصد رشد (۲,۲ میلیون دلار)
۴	آلومینیوم	۳۱۳۳ درصد رشد (۸۶,۸ میلیون دلار)
۵	دام زنده	۱۹۶۷ درصد رشد (۱۲۴ هزار دلار)
۶	نمد، نخ و ریسمان	۱۸۰۰ درصد رشد (۳۸ هزار دلار)
۷	ایزهای فلزات پایه، چاقو، قاشق و چنگال	۱۱۶۶ درصد رشد (۲,۳ میلیون دلار)
۸	محصولات دارویی	۸۱۵,۶ درصد رشد (۱۲ میلیون دلار)
۹	هواپیما/فضاپیما	۷۵۶,۶ درصد رشد (۱۹,۱ میلیون دلار)
۱۰	دیگر محصولات برپایه حیوانی	۴۹۷ درصد رشد (۷۹۴ هزار دلار)
۱۱	محصولات معدنی	۳۸۵,۷ درصد رشد (۱۳۶ هزار دلار)
۱۲	شیشه	۳۵۴,۹ درصد رشد (۲,۱ میلیون دلار)
۱۳	سنگ معدن، سرباره، خاکستر	۳۴۱,۴ میلیون دلار (۷,۲ میلیون دلار)
۱۴	کاکائو	۲۷۵,۹ درصد رشد (۱۱,۹ میلیون دلار)
۱۵	دانه‌های روغنی	۱۹۰,۴ درصد رشد (۵,۴ میلیون دلار)

مهم‌ترین واردات جمهوری آذربایجان		
در سال ۲۰۱۶ جمهوری آذربایجان در این ۱۰ بخش شاهد بیشترین کسری تراز تجاری بوده است: یعنی واردات آنها به نسبت صادرات بسیار بیشتر بوده است. می‌توان گفت ورود به این بخش‌ها جزو بهترین فرصت‌ها برای تاجار خارجی علاقه‌مند به صادرات به جمهوری آذربایجان است.		
۱	ماشین‌آلات از جمله کامپیوتر	کسری ۱,۲ میلیارد دلاری
۲	تجهیزات و ماشین‌آلات الکتریکی	کسری ۵۷۹,۲ میلیون دلاری
۳	اقلام آهنی یا فولادی	کسری ۴۸۸,۲ میلیون دلاری
۴	خودرو	کسری ۳۳۶,۷ میلیون دلاری
۵	هواپیما/فضاپیما	کسری ۲۸۶,۲ میلیون دلاری
۶	غلات و حبوبات	کسری ۲۳۲ میلیون دلاری
۷	تجهیزات پزشکی	کسری ۲۳۱,۹ میلیون دلاری
۸	محصولات دارویی	کسری ۱۹۷,۹ میلیون دلاری
۹	آهن، فولاد	کسری ۱۸۲,۸ میلیون دلاری
۱۰	چوب	کسری ۱۵۷,۵ میلیون دلاری

سریع‌ترین رشد در میان واردات جمهوری آذربایجان (بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴)		
۱	نیکل	۹۹۴۴ درصد رشد از سال ۲۰۱۰ (۴۲ میلیون دلار)
۲	سنگ‌ها و فلزات قیمتی	۴۱۳۶ درصد رشد (۴۱۷,۶ میلیون دلار)
۳	ابریشم	۳۵۲۵ درصد رشد (۱,۲ میلیون دلار)
۴	آثار عتیقه و هنری	۱۶۵۰ درصد رشد (۱۷۵ هزار دلار)
۵	چرم، گل مصنوعی، مو	۱۳۴۰ درصد رشد (۲۱۶ هزار دلار)
۶	قلع	۱۲۲۹ درصد رشد (۳۱۹ هزار دلار)

.....کارخانه.....

[آینده‌نگر در هر شماره اقدام به گزارش نویسی توصیفی از کارخانه‌های صنعتی بخش خصوصی می‌کند. این روش در بسیاری از ماهنامه‌های اقتصادی معتبر جهانی مرسوم است.]



عکس‌ها: رضا معطریان

گزارش آینده‌نگر از کارخانه تولید تجهیزات صنعتی پارس سارایه دقت تولید به اندازه یک میکرون

اینجا کارخانه تولید تجهیزات «پارس سارایه» در شهرک صنعتی شمس‌آباد تهران است، واحدی با ۹ هزار متر زیربنا و سه سوله درهم‌تنیده که در گوشه‌گوشه آن کارگرانی را می‌توان دید که مشغول کار هستند. یکی با دستگاه سی‌ان‌سی قطعات را می‌برد، دیگری با جوش قطعات را به هم متصل می‌کند، یکی در حال خم‌کاری ورق‌های با ضخامت بالاست و...

مهندس فلاح مدیر پروژه‌ها و بازرگانی شرکت که یکی از قدیمی‌ترین نیروهای مجموعه است می‌گوید: «پارس سارایه یکی از زیرمجموعه‌های هلدینگ کاوه پارس محسوب می‌شود و از سال ۱۳۹۰ زمزمه‌های تأسیس آن با مشارکت ۴۹ درصدی شرکت سارایه اسپانیا و ۵۱ درصدی هلدینگ کاوه پارس شنیده می‌شد و سال ۱۳۹۱ کار کلید خورد. شرکت گسترش صنایع معدنی کاوه پارس از زیرمجموعه‌های بنیاد مستضعفان است که سال ۸۵ فعالیتش را شروع کرده و در حوزه صنایع معدنی، فلزات و کانی فعالیت می‌کند و شامل هفت کارخانه سیمان، سه کارخانه فولاد، یک پروژه گنداله‌سازی و... می‌شود. از آنجایی که هلدینگ کاوه پارس در ساخت تجهیزات، نصب آنها و راه‌اندازی کارخانه نیاز بالایی داشت، مدیران ارشد مجموعه به فکر راه‌اندازی این کارخانه و پر کردن این خلأ افتادند تا به صورت تخصصی تجهیزات مورد نیاز واحدهای فولادسازی، سیمان‌سازی و... را تولید و نصب کنند اما با توجه به تکنولوژی بسیار بالا

کارگر جوشکار عینک پلاستیکی را که روی کلاه جوشکاری‌اش جا گرفته با دست جلوی صورتش می‌آورد و از نردبانی که کنار پاتیل چندین تنی در حال ساخت و حمل مواد مذاب قرار گرفته، بالا می‌رود و لحظاتی بعد در نقطه اتصال دو قطعه بزرگ جا می‌گیرد و با در دست گرفتن الکترود کارش را با ضربه زدن به نقطه‌ای که قرار است جوش بدهد شروع می‌کند و ثانیه‌ای نمی‌گذرد که برق ضربه‌های الکترود بر پاتیل به اطراف پرتاب می‌شود و اطراف را با نور آبی و زرد رنگ تیزش روشن می‌کند. کارگر جوشکار با دقت بالا محو انجام کارش است که مدیر تولید کارخانه توضیح می‌دهد در مجموعه آنها ضریب خطا برای تولید تجهیزات در حد میکرون است. بعد انگشت شست خود را روی نوک انگشت اشاره می‌گذارد و می‌گوید: یک میکرون یعنی یک میلی‌متر را به صد قسمت تقسیم کنیم و این ضریب خطا در کارگاه ماست، اینجا هر خطایی می‌تواند به معنی بروز یک فاجعه در کارخانه و زمان بهره‌برداری باشد و به همین خاطر همه‌چیز بسیار دقیق و با روش روز صورت می‌گیرد و از سوی واحد کنترل کیفیت چندین بار آزمایش می‌شود تا بالاترین استاندارد از کارخانه خارج شود.

ولی خلیلی

دبیر بخش کارخانه



پاتیل‌های بزرگ حمل و ذوب یکی از کارخانه‌های فولاد در وسط خط سه در حال ساخت هستند.



مدیران ارشد شرکت پارس سارایه مهم‌ترین مشکل کنونی کارخانه را کمبود پروژه اعلام می‌کنند.

و همچنین در طراحی‌ها و نقشه‌کشی‌های پروژه‌های خاص با دفتر اسپانیای شرکت سارایه همکاری‌هایی صورت می‌گیرد.

اما شراکت ۵ساله با شرکت اسپانیایی سارایه و راهاندازی شرکت پارس سارایه در این سال‌ها چه دستاوردهایی برای مدیران و کارگران و مهندسان ایرانی این شرکت داشته است؟ و اصلاً همکاری و شراکت با شرکت‌های خارجی بین‌المللی چه اثراتی می‌تواند داشته باشد؟ سؤالاتی که در پاسخ به آنها مدیر پروژه‌ها و بازرگانی شرکت که ارتباط تنگاتنگی با مدیران خارجی شرکت دارد، این‌گونه می‌گویند: «بودن یک شریک خارجی در کنار یک مجموعه صنعتی هم محاسنی دارد و هم چالش‌هایی؛ مهم‌ترین حسن این اتفاق انتقال تکنولوژی، کنترل کیفیت و رعایت استانداردهای جهانی در تولید است. حضور مهندسان و کارشناسان خارجی که یک سال و نیم در کارخانه ما به نمایندگی از مجموعه سارایه به‌عنوان مدیر کنترل کیفیت یا مدیر تولید حضور داشتند، باعث شد تمام تیم بر مبنای استانداردها و آن کیفیتی که مدنظر شرکت سارایه است، آموزش ببینند و تولیدات را انجام دهند؛ اتفاقی که دقت را در مجموعه ما بسیار بالاتر از دیگر رقبای خودمان برده است؛ اگرچه که هزینه‌های سرباری کارخانه ما را هم افزایش داده،

در طراحی‌ها و تولید به فکر جذب و مشارکت با یک شریک خارجی افتادند و در نهایت با شرکت سارایه اسپانیا قرارداد ۴۹ درصد سهم آنها و ۵۱ درصد سهم شرکت کاوه پارس را منعقد کردند و شرکت جدیدی با عنوان پارس سارایه راهاندازی شد.»

شرکت اسپانیایی سارایه یکی از شرکت‌های مهم ساخت و تولید تجهیزات در حوزه کارخانه‌های فولاد در اروپا و جهان محسوب می‌شود که در کشورهای مختلف مانند هند پروژه و دفتر دارد. یکی از مدیران شرکت پارس سارایه با اشاره به اینکه «کار ما ساخت تجهیزات و آهنگری تخصصی است» توضیح می‌دهد که انتقال تکنولوژی و رسوب دانش از شرکت سارایه اسپانیا با توجه به فعالیت‌های گسترده این شرکت در حوزه راهاندازی کارخانه‌های فولاد یکی از اهداف مهم همکاری بود و در همین راستا نیز هم‌زمان با راهاندازی کارخانه تعدادی از مهندسان این شرکت برای یک سال و نیم در مجموعه حضور داشتند و همکاری‌های بسیار خوبی با مهندسان و تکنیسین‌های ایرانی صورت گرفت تا اینکه مهندسان خارجی شرکت سارایه، ایران را ترک کردند. البته در حال حاضر دو نفر از اعضای هیئت مدیره و رئیس هیئت مدیره شرکت پارس سارایه از شرکت سارایه هستند و برای قراردادهای جلسات مهم به ایران سفر می‌کنند

چالش‌های صنعت از زبان مدیران آن

کارفرماها پیش‌پرداخت را قطع کرده‌اند

۸۰ درصد هزینه‌ها به دلیل مواد اولیه است و تولیدکننده چگونه بدون دریافت پیش‌پرداخت، مواد اولیه را تهیه کند؟ از کجا یک واحد تولیدکننده باید این مقدار سرمایه در گردش را تامین کند، در شرایطی که کارفرما بعد از ماه‌ها بدهی‌های خود را پرداخت می‌کند؟ آن هم در زمانی که بسیاری از مواد اولیه خارجی است و برای واردات آن باید عوارض گمرکی، هزینه حمل، ارزش افزوده و... هم پرداخت کرد. توجه داشته باشید که سرمایه‌گذاران برای راهاندازی واحدها مجبور هستند که از بانک وام دریافت کنند یا برای تامین سرمایه در گردش مجموعه خود و بعد با سود ۲۵ درصد به بالا بازپرداخت وام دریافت کرده را به بانک بدهند. در واقع شما اگر مجموع هزینه‌ها را در نظر بگیرید متوجه می‌شوید که تولید در کشور ما نه تنها حاشیه سود حداقلی را ندارد، که ضرر مالی برای تولیدکنندگان در شرایط فعلی دارد و همین موضوع باعث شده شاهد تعطیلی واحدها و ورشکستگی آنها باشیم.

مشکل دیگر صنعت تولید تجهیزات واحدهای صنعتی، سفارش محور بودن است، یعنی شما این امکان را که همیشه تولید داشته باشید ندارید و با توجه به مشکلات اقتصادی کنونی و رکود عملاً می‌بینیم که سفارش‌ها به شدت کاهش پیدا کرده است.

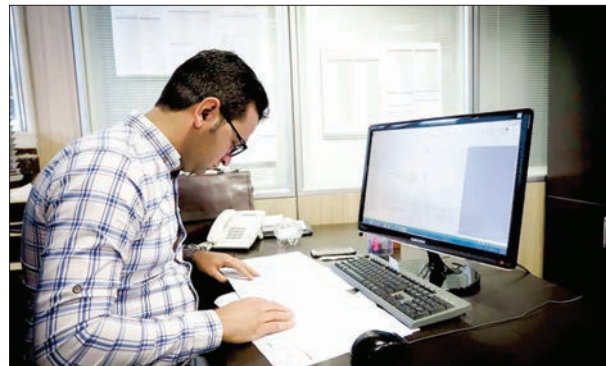
۱ با وجود پتانسیل بالا و ظرفیت‌های ایجاد شده از نظر تجهیزات، ماشین‌آلات، نیروی متخصص و بحث‌های مهندسی ولی کار و پروژه وجود ندارد و واحدها با ظرفیت‌های بسیار پایین مشغول کار هستند. متأسفانه کارفرماها حاضرند از چین و هر کشوری که تصور کنید خرید انجام بدهند ولی کار را به شرکت‌های داخلی واگذار نکنند

۲ یکی از مشکلات بزرگ شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات و ماشین‌آلات شبیه ما کارفرماهایی هستند که معمولاً هم دولتی‌اند. معمولاً کارفرماها به قراردادهایی که می‌بندند پایبند نیستند و پرداخت‌ها را درست انجام نمی‌دهند و حتی در بسیاری از مواقع در مراحل پایانی کار یکبارہ اعلام می‌کنند که سفارش داده‌شده را نمی‌خواهند و دست شرکت‌ها هم به هیچ‌جا نمی‌رسد زیرا دوباره مجبور هستند با همین شرکت‌ها کار کنند و این شرایط بسیار سختی را به وجود آورده است. از ابتدای امسال شاهد این هستیم که کارفرماهای دولتی اعلام کرده‌اند دیگر در قراردادهایشان حاضر به پیش‌پرداخت نیستند و این آسیب‌های بسیاری به شرکت‌ها وارد کرده است، زیرا به اندازه کافی سرمایه در گردش ندارند و اصلاً حاشیه سود تولید به اندازه‌ای نیست که کارفرما پیش‌پرداخت هم بدهد. توجه داشته باشید که در تولید تجهیزات ۷۰ تا

کارخانه پارس سارایه از سه خط اصلی تولید تشکیل شده است که سومی شلوغ‌ترین خط محسوب می‌شود، نقطه‌ای که در واقع پایان تولید در آن رقم می‌خورد. در خطوط اول و دوم این مجموعه مقدمات کار از برش‌ها تا تراشکاری‌ها، تولید قطعات کوچک، خم کاری‌ها، سوراخ کاری‌ها و... انجام می‌شود و در خط سوم قطعات به هم متصل می‌شود.



کاربر دستگاه ساینسی در حال برش قطعات فلزی نسبت به نقشه‌ای است که به او تحویل شده است.



مهندسین طراحی و نقشه‌کشی بعد از گرفتن سفارش و عقد قرارداد نقشه‌های لازم برای ساخت قطعات را آماده می‌کنند.

ولی آنچه باعث تمایز این شرکت با دیگران می‌شود در درجه اول کنترل کیفیت است. یکی از موفق‌ترین پروژه‌هایی که تاکنون شرکت پارس سارایه ساخت بخشی از تجهیزات و نصب آن را برعهده داشته، فاز یک شرکت فولاد کاوه جنوب کیش با ظرفیت یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن است که بهمن سال ۱۳۹۵ بهره‌برداری از آن شروع شده. همچنین در این ۵ سال این مجموعه تولید قطعات و تجهیزات مورد نیاز خطوط ذوب و ریخته‌گری کارخانه‌هایی مانند ذوب‌آهن اصفهان، فولاد مبارکه اصفهان، فولاد اسفراین، فولاد شرق و نیشابور را هم انجام و تحویل پیمانکاران داده است.

سه خط تولید و پاتیل‌های در حال ساخت

کارخانه پارس سارایه از سه خط اصلی تولید تشکیل شده است که سومی شلوغ‌ترین خط محسوب می‌شود، نقطه‌ای که در واقع پایان تولید در آن رقم می‌خورد. در خطوط اول و دوم این مجموعه مقدمات کار از برش‌ها تا تراشکاری‌ها، تولید قطعات کوچک، خم کاری‌ها، سوراخ کاری‌ها و... انجام می‌شود و در خط سوم قطعات به هم متصل می‌شود. یکی از ویژگی‌های مهم این کارخانه استفاده از مهندسین و تکنیسین‌های کارکشته است، افرادی که سال‌ها در حرفه‌های مختلفی همچون مکانیک، متالورژی، صنایع، تراش و به خصوص انواع جوشکاری‌ها تجربه دارند. این کارخانه در بخش دفتری نیز از متخصصانی در نقشه‌کشی، برنامه‌ریزی، بازرگانی و... استفاده می‌کند. در واقع آنچه در این کارخانه رقم می‌خورد درست کردن یک پازل به مفهوم واقعی آن از ابتدای ابتدات.

بعد از اینکه هر قرارداد ساخت تجهیزات از سوی مسئولان شرکت منعقد و نقشه‌های ابتدایی آن از سوی صاحب کار و سفارش‌دهنده ارائه شد، واحد نقشه‌کشی این مجموعه به طراحی

ولی خب پیمانکارانی که به ما سفارش کار می‌دهند می‌دانند که دقت تولیدات ما تفاوت بسیاری با شرکت‌های دیگر دارد. البته در کنار این حسن‌ها مشکل بزرگی که شما در همکاری با یک شرکت خارجی دارید عدم اطلاع درست آنها از قوانین داخلی ماست. یک مدیر خارجی قوانین بیمه و بانک، مالیات، شرکت‌داری و... کشور ما را اصلاً نمی‌داند و درک هم نمی‌کند؛ اتفاقی که هنگام کار چالش‌هایی را می‌تواند به همراه داشته باشد؛ البته تولید محصولات باکیفیت و پیشرفت نیروها در کنار شریک خارجی و استفاده از تجربه بین‌المللی آنها نکات مهمی است که سختی‌ها را برطرف می‌کند.

همچنین مدیر تولید این کارخانه که از نزدیک با مهندسین خارجی در این مجموعه کار کرده است درباره آن تجربه می‌گوید: «نکته بسیار مهم و کلیدی‌ای که به نظرم این مهندسین به کارگران، مهندسین و تکنیسین‌های مجموعه ما یاد دادند دقت و نظم بسیار بالا در کار بود. مهندسین خارجی‌ای که ما در مجموعه داشتیم به جزئیات توجه بسیار زیادی داشتند و به سادگی از کنار هیچ چیز نمی‌گذشتند و دقت را قربانی زمان در کار و تولید نمی‌کردند. برای آنها مهم بود که در هر صورت کارخانه تولیدات با کیفیت بالا داشته باشد و این خط قرمز آنها بود.» او همچنین درباره اینکه آنها چقدر حاضر به آموزش نیروهای ایرانی بودند، می‌گوید: «در یاد دادن خست داشتند و این گونه نبود که از ابتدا تا انتهای همه چیز را آموزش دهند، ولی خب هنگام کار هر جایی که لازم بود همه چیز را دقیق بیان می‌کردند و اگر به آنها مراجعه می‌کردید، توضیح می‌دادند.»

شرکت پارس سارایه تاکنون ۱۲۰۰ تن پروژه اجرا کرده است. البته در حال حاضر در زمینه تولید تجهیزات لازم کارخانه‌های فولاد و صنایع مشابه این شرکت تنها نیست و به گفته مسئولان شرکت پارس سارایه ۵ تا ۶ شرکت مشابه دیگر هم در این حوزه فعالیت می‌کنند.



کارگر کارخانه با دستگاه فرز لبه‌های قطعات ساخته شده را برای جوشکاری بهتر صیقل می‌دهد.



در بخش تولید کارخانه ۴۵ کارگر ماهر و مهندس مشغول کار هستند.



کارخانه پارس سارایه در ۵ سال گذشته بیش از ۱۲۰۰ تن پروژه اجرا کرده است.



۴۹ درصد سهام شرکت پارس سارایه متعلق به شرکت سارایه اسپانیا و ۵۱ درصد آن متعلق به شرکت پارس کاوه است.

برای چند ثانیه شعاع حدوداً یک متری اش را مثل یک نیم‌دایره روشن می‌کند. یکی از مهندسان تولید می‌گوید وقتی این سطوح صیقل بخورند و از هر گونه زنگ‌زدگی و... پاک شوند، در زمان جوشکاری کار با دقت بسیار بالاتری انجام می‌شود. او می‌گوید: «ما کارگران را در هر بخشی دست‌چین کرده‌ایم و افرادی را بعد از چندین و چند بار آزمایش به کار گرفته‌ایم که هر کدام در کار خود نخبه هستند و پیشنهاد کارهای بسیاری حتی از خارج کشور دارند.»

کار و پروژه نیست

با وجود اینکه در بخش‌های مختلف کارخانه پارس سارایه کارگران روی خطوط مشغول کار هستند، یکی از مدیران ارشد کارخانه از نبود کار و پروژه شکایت می‌کند و می‌گوید: «مجموعه‌هایی شبیه ما با چندین میلیارد تومان سرمایه‌گذاری و حضور ده‌ها نیروی متخصص و کارآزموده راه‌اندازی شده‌اند ولی متأسفانه به اندازه کافی کار و پروژه وجود ندارد. الان این مجموعه با ظرفیت زیر ۲۰ درصد مشغول فعالیت است و ما هر سال چندین و چند ماه شاهد بیکاری کارگران هستیم، کارگران متخصصی که علی‌رغم نبود کار نمی‌توانیم آنها را از دست بدهیم.» او در حالی که در فضای کارخانه راه می‌رود، گوشه‌ای از خط تولید را که چند کارگر مشغول جارو زدن زمین هستند نشان می‌دهد و می‌گوید: «کارگرانی که مشغول جارو زدن زمین هستند کارگران بخش تراشکاری‌اند و هر کدام سال‌ها تجربه دارند و در کار خودشان متخصص هستند ولی چون کار نیست به آنها گفته‌ایم که مجموعه را ساماندهی کنند تا برای پروژه‌های جدیدی که ان‌شاءالله قرارداد می‌بندیم فضای کارگاهی آماده باشد.» او با اشاره به اینکه ۸۰ درصد تجهیزات لازم برای کارخانه‌های فولادسازی در داخل کشور امکان ساخت دارد، ادامه می‌دهد: «تنها ۲۰ درصد کار که بیشتر به بخش‌های الکترونیکی و ابزار دقیق مرتبط است و تکنولوژی‌های تک» دارد امکان ساخت در داخل ندارد و باید از خارج سفارش داده شود. ما می‌بینیم بسیاری از تجهیزات و قطعات از چین و کشورهای دیگر وارد می‌شوند در شرایطی که کارگر متخصص ایرانی در کارخانه‌هایی شبیه ما بیکار است و زمین را جارو می‌زند.»

یکی دیگر از مدیران این کارخانه هم درباره نبود کار می‌گوید: «شرکت‌هایی شبیه ما درست است که به صورت تخصصی برای صنایع فولادی راه‌اندازی شده‌اند ولی امکان فعالیت در حوزه‌هایی مانند صنایع سیمان، بخش‌هایی از صنایع نیروگاهی و حتی نفت و پتروشیمی را هم دارند و دولت و مسئولان باید به جای نگاه صرف به خارج از کشور در سفارش تولید تجهیزات و ماشین‌آلات شرکت‌های داخلی را در اولویت قرار دهند، تمایل خرید خارجی را باید از ذهن کارفرماها که معمولاً هم در پروژه‌های بزرگ دولتی‌ها هستند، بیرون برد.» او ادامه می‌دهد: «ما در سال گذشته ۴ ماه بیکار بودیم و پروژه نداشتیم؛ ولی خب هزینه‌های جاری و ساری هست؛ حقوق کارگر، بیمه، آب، برق، گاز و... را باید داد. الان ظرفیت ما در یک شیفت نرمال یعنی ۱۰ ساعت کار (۸ صبح تا ۸ شب) تولید ۱۲۰۰ تن تجهیزات در سال است ولی خب سال گذشته حدود ۹۰۰ تن، سال قبلش ۱۰۰۰ تن و سال ۹۳ حدود ۴۰۰ تن تولید داشته‌ایم و این اعداد به خوبی نشان‌دهنده شرایط کار است.»

نقشه‌های دقیق و مشخص کردن تمام جزئیات و قطعات، کار را کلید می‌زند؛ مثلاً برای طراحی یک پاتیل ذوب برای کارخانه فولاد طراحی‌های کلی صورت می‌گیرد و برای تمام اجزای تشکیل‌دهنده نیز یک به یک نقشه‌هایی طراحی می‌شود تا در کارگاه امکان ساخت آنها وجود داشته باشد. در واقع این قطعات دانه‌های پازلی را تشکیل می‌دهند که بعد از اینکه در کنار هم قرار می‌گیرند شکل کلی پازل را می‌دهند. در واحد طراحی و نقشه‌کشی اتفاق مهم دیگری که می‌افتد، تهیه جدولی از مواد لازم برای تولید هر کدام از قطعات و نقشه تولید آنهاست به صورتی که با کمترین میزان دورریز، قطعات بریده و تولید شوند. بعد از اینکه کار طراحی به پایان رسید و همه‌چیز چک شد، نوبت آن است که به واحد بازرگانی سفارش‌های لازم برای خرید مواد اولیه داده شود. البته واحد بازرگانی گرفتن پروژه‌ها و سفارش‌ها را هم برعهده دارد. با خرید مواد اولیه و البته برنامه‌ریزی تولید از سوی واحد برنامه‌ریزی، رسماً نقشه‌ها به مدیر تولید کارخانه ارائه می‌شود تا کار را در بخش تولید شروع کند. از اینجا کار به بعد نسبت به قطعات مختلفی که باید تولید شود، مدیر تولید کارخانه کار را به بخش‌های مختلف برش سی‌ان‌سی، تراش، خم‌کاری، سوارکاری و... می‌سپارد تا قطعات مورد نیاز را تولید کنند یا در روند کار یک قطعه را در بخش‌های مختلف کامل کنند تا در نهایت کار به خط سوم تولید کارخانه که واحد مونتاژ است برسد. دو خطی که در ابتدا و انتهای آن جرقه‌های بزرگ برای جابه‌جایی قطعات چندین‌تنی جای گرفته و روی زمین نیز سه پاتیل بزرگ گرد در حال ساخت برای یکی از کارخانه‌های فولاد خصوصی در غرب کشور، خودنمایی می‌کنند. روی خط، کارگران مشغول اتصال و جوشکاری بخش‌های مختلف تجهیزات هستند. برای مثال چندین قطعه بزرگ فولادی متحنی شکل وسط خط سوم در کنار هم روی زمین چیده شده‌اند و یکی از کارگران با دستگاه فرز مشغول صیقل دادن تمام گوشه‌ها و زوایای آنهاست؛ این کارگر هر بار که دستگاه فرز را روی فلز سر می‌دهد و یک لایه نازک را برمی‌دارد، درست شبیه آتش‌بازی چهارشنبه‌سوری، برق براده‌های فلزی روشن



کارگر کارخانه پشت دستگاه تراش در حال ساخت قطعات لازم برای تولید تجهیزات است.

..... کارآفرین

این یک عینک نیست

در بخش کارآفرین این شماره سه چهره از میان فهرست بلومبرگ هستند که در ردیف «ز خاک به افلاک» رسیدگان قرار می‌گیرند. خودساخته‌هایی که بازی روزگار را از زیر خط صفر شروع کردند. بارزترین چهره در میان آنها لئوناردو دل‌وکیو، موسس شرکت عینک‌سازی لوکسایتیکا است که کودکی‌اش در فقر و پرورشگاه گذشت و حالا به لطف بازار عینک‌های آفتابی و طبی، سالمندی‌اش را به‌عنوان یکی از ثروتمندترین صاحبان کسب‌وکار جهان می‌گذراند. او بلد بود که چطور عینک را از یک فریم و دو شیشه تبدیل کند به مفومی بالاتر و محصولاتش را به عضویت دنیای مد در آورد. به همین بهانه نگاهی هم انداخته‌ایم به بازار پررونق عینک، بازاری که ارزش آن در سال گذشته میلادی به ۹۵ میلیارد دلار رسید.



آرزوهای بزرگ

لئوناردو دل وکیو، از پرورشگاه تا بزرگ‌ترین شرکت عینک‌سازی دنیا

زهرای چوپانکاره

دبیر بخش کارآفرین خارجی

او کیست؟

لئوناردو دل وکیو،
مؤسس و بزرگ‌ترین
سهام‌دار گروه
لوکساتیکا است،
بزرگ‌ترین شرکت
تولیدکننده عینک
در دنیا. این شرکت
ایتالیایی در سال ۲۰۱۶،
۱۰ میلیارد دلار درآمد
داشت و دل وکیو با
۲۰۲ میلیارد دلار
ثروت در رده ۴۲
فهرست بلومبرگ قرار
دارد.

چارلز دیکنز را تمام کسانی که اندک علاقه‌ای به کتاب و ادبیات داشته باشند می‌شناسند. چارلز دیکنز را کسانی که در دهه اخیر مشتری تلویزیون بوده‌اند هم می‌شناسند. یکی اهل کتاب هم که نباشید لابد یکی از صدها باری که «لیور توئیست»، «آرزوهای بزرگ» یا «دیوید کاپرفیلد» از تلویزیون پخش شده آنها را دیده‌اید و نام دیکنز را هم شنیده‌اید. نویسنده بزرگ انگلیسی بیش از هر چیز به خاطر به تصویر کشیدن جامعه قرن نوزدهم انگلستان مشهور است؛ داستان‌های او روایت زندگی در جامعه‌ای است اسیر نابرابری‌های اجتماعی و در بسیاری از داستان‌های او قهرمان قصه به مدد تلاش و بخت و اقبال قرار است بر سرنوشتی که فقر برای او رقم زده بشورد. اما ارتباط نویسنده قرن نوزدهمی انگلستان با میلیارد در قرن بیست و یکمی ایتالیایی در چیست؟ لئوناردو دل وکیو انگار از دل داستان‌های چارلز دیکنز بیرون آمده.

دل وکیو در سال ۱۹۳۵ در شهر میلان به دنیا آمد. ۵ ماه قبل از اینکه پا به دنیا بگذارد پدرش از دنیا رفته بود و پس از تولد تنها سایه مادرش و فقر را بر سر داشت. این زندگی تا ۷ سالگی‌اش ادامه داشت، تا همان سالی که مادرش متوجه شد بیشتر از این نمی‌تواند ادامه دهد و از پس مخارج هردو نفرشان بر نمی‌آید. لئوناردو در سنی که باید راهی مدرسه می‌شد به پرورشگاه سپرده شد. لئوناردو از نوجوانی مشغول

کار شد، ۱۴ ساله بود که به عنوان شاگرد در یک کارخانه تولید رنگ و بازار آغاز به کار کرد.

سال ۱۹۶۱ لئوناردو جوانی ۲۶ ساله بود. تا آن سن و سال آن‌قدر کار کرده بود و سرمایه داشت که بتواند کاسبی کوچک خودش را راه بیندازد. کارش را با یک تولیدی در شهر کوچکی در شمال ونیز شروع کرد؛ تولید قطعات فلزی و سایر محصولات نیمه‌آماده‌ای که برای ساخت فریم عینک به کار می‌رفتند. تا پایان دهه ۶۰ کسب و کار او گسترش بیشتری پیدا کرد و به جایی رسید که دیگر تمامی فریم عینک را تولید می‌کرد. از زمانی که شرکت او توانایی تولید کامل عینک را پیدا کرد، کار روی غلتک افتاد. سال ۷۱ اولین مجموعه عینک‌های او وارد بازار شد و پس از ۵ سال فروش عمده عینک به مغازه‌ها، دل وکیو توانست یکی از شرکت‌های توزیع‌کننده به نام اسکارون را بخرد. این نخستین گام لوکساتیکا برای ادغام عمودی بود. ادغامی که نتیجه آن تملک شرکت توزیع‌کننده محصول توسط تولید کننده است. پس از آن لئوناردو تمرکزش را بر روی توسعه بین‌المللی شرکت گذاشت و شرکت‌های زیرمجموعه خود را در بازارهای آلمان و آمریکا فعال کرد.

تا انتهای دهه ۸۰ دل وکیو که دیگر جای مطمئنی در تولید عینک برای خودش دست‌وپا کرده بود شروع به سرمایه‌گذاری بر روی شراکت با طراحان مدی کرد که یک به یک در حال ظهور بودند و به افزودن تزئینات و خرده‌ریزهای جانبی به مجموعه‌های پوشاک و تولیدات خود علاقه‌مند شده بودند. کم‌کم پای نام‌های بزرگ عرصه مد به دنیای دل وکیو عینک‌ساز باز شد. او در سال ۱۹۸۸ قراردادی با شرکت جورجو آرمانی امضا کرد و به فاصله کمی پس از آن سروکله طراحان مد دیگر هم پیدا شد و قراردادهایی با بولگاری، شنل، پرادا، ورساچه و دونا کارن بسته شد. شرکت او در سال ۱۹۹۰ در نیویورک و در سال ۲۰۰۰ در میلان وارد بورس شد.

لوکساتیکا حالا پایه‌های باثباتی در قالب فروشگاه‌های زنجیره‌ای برای خودش بنا کرده است. از نمونه زیرمجموعه‌های این شرکت می‌شود به لنز کرفتز، پریل ویزن و لوری در آمریکا و سانگلست هات ورلد واید اشاره کرد و نام‌های آشناتری مانند برند پرسول، ووگ و اوکلی که در سال ۲۰۰۷ با مبلغ ۲٫۱ میلیارد دلار خریداری شد. آندریا گورا، مدیر اجرایی این شرکت در پی عدم توافق با دل وکیو در خصوص استراتژی آینده و نحوه مدیریت شرکت در سال ۲۰۱۴ از



لئوناردو دل وکیو ۵ ماه پس از فوت پدرش در شهر میلان ایتالیا به دنیا آمد.

در یک کارخانه تولید رنگ و ابزار شروع به گذراندن دوره کارآموزی کرد.



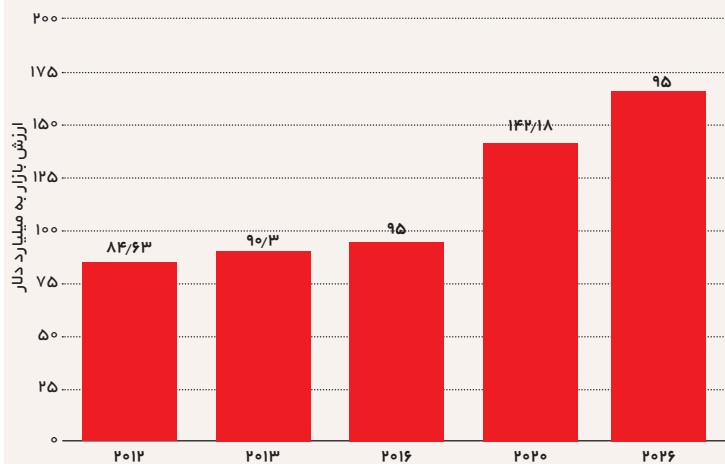
تا انتهای دهه ۸۰ دل و کیو که دیگر جای مطمئنی در تولید عینک برای خودش دست و پا کرده بود شروع به سرمایه‌گذاری بر روی شراکت با طراحان مدی کرد که یک به یک در حال ظهور بودند و به افزودن تزئینات و خرده‌ریزهای جانبی به مجموعه‌های پوشاک و تولیدات خود علاقه‌مند شده بودند. کم‌کم پای نام‌های بزرگ عرصه مد به دنیای دل و کیوی عینک‌ساز باز شد. او در سال ۱۹۸۸ قراردادی با شرکت جورجو آرمانی امضا کرد

بازار داغ عینک

اگر قرار باشد وسعت بازار شرکتی را که دل و کیو تاسیس کرده است دریابیم، بد نیست نگاهی بیندازیم به آمار و اعداد این بازار در سطح جهان. ارزش این بازار توسط سایت آماری استاتیستا تخمین زده شده و بر همین اساس تغییرات آن در فاصله سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۶ بر روی نمودار رفته است. در سال ۲۰۱۶ ارزش جهانی بازار خرید و فروش عینک به ۹۵ میلیارد دلار رسید. عینک حالا در سراسر جهان تبدیل به یکی از کالاهای مصرفی بسیار پرمواد شده است. مردم از فرهنگ‌های گوناگون و از اجتماعات مختلف تبدیل شده‌اند به مصرف‌کننده این کالا. دیگر تنها موضوع رده سنی و وضعیت بینایی در بالا رفتن فروش عینک مطرح نیست. رشد حس نیاز به ظاهر جذاب‌تر و ترکیب آن با تأثیری که صنعت مد بر روی معرفی عینک به عنوان بخشی از سبک ظاهری داشته است سبب شده تا جوانان در نقاط مختلف دنیا تبدیل به خریداران بالقوه این محصولات، به خصوص عینک‌های آفتابی شوند. از سوی دیگر تغییر سبک زندگی یعنی مشارکت فعال‌تر در فضاهای بیرونی و سرباز، وابستگی بیشتر به رسانه‌ها، کامپیوتر و تلفن‌های همراه و بازی‌های کامپیوتری هم سبب شده تا نیاز به عینک و در نتیجه تقاضا برای خرید آن افزایش پیدا کند

LUXOTICA®

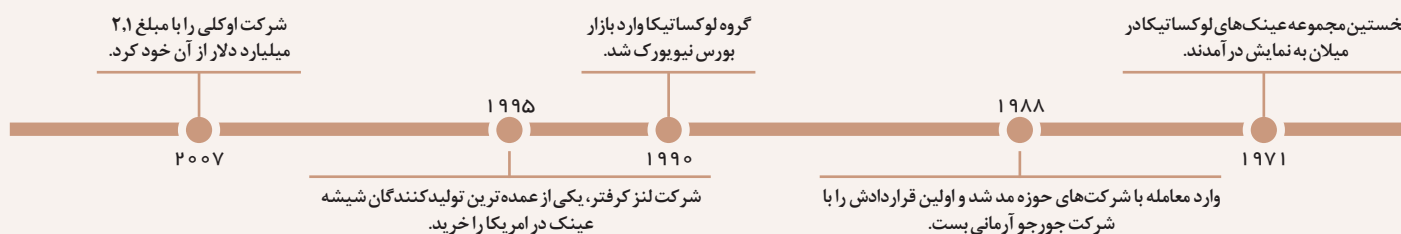
ارزش جهانی بازار عینک از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۶ (اعداد به میلیارد دلار)



سمت خود کناره‌گیری کرد و دل و کیو به مدت یک ماه خودش این سمت را عهده‌دار شد.

یکی از مهم‌ترین زیرمجموعه‌های این شرکت، برند مشهور ریبن است. برندی که در سال ۱۹۲۹ برای ساخت عینک مخصوص خلبانان تاسیس شد و تمامی تلاشش بر این بود که در طراحی و ساخت محصولاتش، نیازهای هوانوردان را تأمین کند. این شرکت در سال ۱۹۹۹ توسط دل و کیو و به قیمت ۶۴۰ میلیون دلار خریداری شد. در واقع از آن زمان به بعد بود که عینک تخصصی خلبانان اندک‌اندک جایش را در بازار مد پیدا کرد و نام ریبن رفته‌رفته شهرت یافت تا اینکه تبدیل به یکی از برندهای مطرح بازار عینک شد.

در یک دهه اخیر دل و کیو دارایی‌های عمومی خود را گسترش داده است تا سرمایه‌گذاری در شرکت فرانسوی فانسیر ریجنز در حوزه سرمایه‌گذاری املاک و بانک ایتالیایی یونی کردیت را هم در بر گیرد. سرمایه‌دار ایتالیایی کارش را به حوزه‌های بسیار فراتر از عینک افزایش داده است و حالا بزرگ‌ترین سهام‌دار Assicurazioni Generali، سومین شرکت بزرگ بیمه‌گر اروپا است و پس از تلاش‌های فراوان موفق شد تا جیووانی پریسینوتو، مدیر اجرایی این شرکت را در سال ۲۰۱۲ کنار بگذارد.



تغییر سرنوشت

هو کا یان، فرزند پدری تهیدست، فاتح حوزه ساخت و ساز در چین

حدود ۱۱ سال بعد به طول انجامید تا سرانجام فروکش کرد و حزب کمونیست چین بعدها به اشتباهات و شکست‌های این انقلابی که مانو به پا کرده بود اذعان داشت. یان از اولین گروه جوان‌های چینی بود که با پایان انقلاب فرهنگی و در سال ۱۹۷۸ وارد دانشگاه شد. پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه علوم و تکنولوژی ووهان، در استان محل تولدش مشغول کار در یک شرکت فولاد شد. این زمانی بود که کارگرانی مانند او مطمئن بودند که همیشه امنیت شغلی خواهند داشت، برای کار تضمین شده کارگران چینی حتی اصطلاحی هم وجود داشت: «کاسه برنج آهنی»، کاری که تداومش تضمین شده بود و سفرهای که قرار نبود هرگز خالی بماند. در طول ۱۰ سالی که او در صنعت فولاد مشغول به کار بود توانست از رتبه تکنیسین به سرپرستی واحد و بعدتر مدیریت برسد.

یان پس از مدتی تحت تاثیر ایده‌های دنگ شیائوپینگ قرار گرفت، سیاستمدار چینی که با سیاستی خلاف مائوهربری حزب کمونیست را بر عهده گرفت و سیاست درهای باز و مدرنیزه کردن کشاورزی و صنعت در چین را آغاز کرد. یان هم فکر کرد که حالا زمان تغییر فرارسیده است و برای همین از شغلش در شرکت فولاد استعفا داد و در سال ۱۹۹۲ راهی استان جنوبی شن‌ژوان شد؛ اولین منطقه ویژه اقتصادی در چین. در جنوب بود که یان وارد بازار املاک شد و ۵ سال بعد شرکت اورگرند را تاسیس کرد.

بحران آسیا، فرصت اورگرند

تقریباً تمامی مقاطع حساس زندگی هو کا یان با تحولات عمده در چین و آسیا هم‌زمان بوده است، بخشی از این هم‌زمانی کار سرنوشت بود و بخش مهمی از آن هم به دست خود او رقم خورد. شرکت اورگرند در سال ۱۹۹۷ تاسیس شد، سال آغاز بحرانی بزرگ. بحران مالی سال ۹۷ آسیا یکی از آن بحران‌های اقتصادی معروف است که گریبان اغلب کشورهای آسیای جنوبی شرقی را گرفت. تایلند، اندونزی، کره جنوبی، هنگ کنگ، لاوس، مالزی و فیلیپین شدت این لرزه اقتصادی و سقوط ارزش پولی و افزایش بدهی‌های خارجی را حس کردند و بعد نوبت به چین و سنگاپور و ویتنام و تایوان رسید که هرچند با شدت کمتر، اما از پس لرزه‌های بحران بی‌نصیب نماندند. در این بازار پرآشوب شرکت اورگرند کارش را با یک برنامه ۳ ساله آغاز کرد و استراتژی ساخت و ساز سریع، قیمت پایین و توسعه کوتاه‌مدت

«هو کا یان» در فهرست بلومبرگ تنها چند قدم پایین‌تر از جک ما، موسس شرکت علی بابا قرار دارد. دومین شهروند ثروتمند چین است که شرکت ساخت و سازش بیشتر از ۷۰۰ پروژه را در ۲۴۰ شهر چین اجرا کرده است. شرکت اورگرند در سال ۲۰۱۶ بزرگ‌ترین شرکت حوزه ساخت و ساز و املاک شناخته شد و این مقام را مدیون ۳۱٫۸ میلیارد دلار درآمدی است که در سال گذشته میلادی کسب کرد. هو کا یان را به نام شو جیان هم می‌شناسند. او در سال ۱۹۵۸ در استان هنان به دنیا آمد. ۸ ماه بیشتر نداشت که مادرش از دنیا رفت. مادر بزرگش برای سر و سامان دادن به زندگی نوه کوچکش به خانواده اضافه شد. پیرزن سرکه خانگی می‌فروخت و پدرش هم از راه چوب‌بری روزگار می‌گذراند و البته این امرار معاش به قدری سخت بود که به سختی می‌توانست از پس هزینه تحصیل پسرش برآید. اما سختی‌ها جلوی درس خواندن او را نگرفت و شاید برای همین است که حالا او عقیده دارد: «دانش سرنوشت را تغییر می‌دهد».

دوران نوجوانی و آغاز جوانی یان در دوره مائو گذشت، دوره انقلاب فرهنگی در چین که با تسویه حساب‌های گسترده سیاسی حزب کمونیست این کشور همراه بود تا آثار چین سنتی و بقایای بورژوازی را در این کشور برچینند و اقتصاد چین را به شکلی جدید رقم بزنند. انقلابی سخت و طولانی و پرتلفات که در سال ۱۹۶۶ آغاز شد و تا

او کیست؟

هو کا یان، دومین
میلیارد چینی
فهرست بلومبرگ
است. او مدیر عامل و
بزرگ‌ترین سهام‌دار
شرکت اورگرند است
که در حوزه املاک و
ساخت و ساز فعالیت
دارد. یان با ۳۶٫۲
میلیارد دلار ثروت
در رده ۱۹ فهرست
میلیاردرها قرار دارد.



از کارش به عنوان مدیر در شرکت فولاد استعفا داد و راهی منطقه ویژه اقتصادی شن‌ژوان شد.

هو کا یان در خانواده‌ای تهیدست در استان هنان در مرکز چین متولد شد.

۱۹۹۶

۱۹۹۲

۱۹۷۸

۱۹۵۸

شرکت اورگرند را با چند کارمند تاسیس کرد.

جزو اولین گروه دانشجویانی بود که پس از پایان انقلاب فرهنگی دوره مائو وارد دانشگاه شدند.

در این بازار پر آشوب پس از بحران مالی سال ۱۹۹۷ شرکت اورگرند کارش را با یک برنامه ۳ ساله آغاز کرد و استراتژی ساخت و ساز سریع، قیمت پایین و توسعه کوتاه مدت را در پیش گرفت. اولین پروژه شرکت پروژه جنبی گاردن بود که برای اورگرند مانند معجزه‌ای عمل کرد، شرایط فروش سبب شد که مشتریان برای خرید واحدهای این پروژه صف بکشند، صف‌هایی که حتی در طول شب هم به هم نمی‌خورد



پدرش هو کا یان از راه چوب‌بری روزگار می‌گذراند و البته این امرار معاش به قدری سخت بود که به سختی می‌توانست از پس هزینه تحصیل پسرش برآید. اما سختی‌ها جلوی درس خواندن او را ننگرفت و شاید برای همین است که حالا او عقیده دارد: «دانش سرنوشت را تغییر می‌دهد.»

در آسیای شرقی شرکت داشتند. این مجموعه شامل ۵۸ هتل، یک سرزمین افسانه‌ها برای بچه‌ها، پارک آبی، مراکز خرید و خیابان‌هایی است که هر کدام موضوع خودشان را دارند: ۸ خیابان غذا، ۶ خیابان مد و پوشاک و یک خیابان چای. سالن اپرا، سالن موسیقی و فیلم، موزه‌های متعدد، چند پارک و البته امکانات فراوان برای اقامت در ساحل اقیانوس از جمله امکانات این مجموعه هستند. قرار است تا سال ۲۰۲۰ جزیره گل اقیانوس به صورت کامل افتتاح شود.

در میان فعالیت‌های فراوانی که در سایت این شرکت از آنها نام برده شده، بخشی هم به فعالیت‌های فرهنگی اختصاص دارد. یان البته فعالیت فرهنگی را هم زمانی در اوج می‌بیند که سهمی از بازار سهام داشته باشد، برای همین است که گروه صنعت فرهنگی اورگرند باز هم به عنوان اولین شرکت فرهنگی وارد بازار بورس چین شد. این گروه صاحب ۳۹ سینما است و ۲۷۳ پرده نمایش که در این مجموعه‌ها جا خوش کرده‌اند. شرکت همچنین تهیه‌کننده چند فیلم سینمایی است و همچنان در پی افزایش قابل توجه تعداد سینماها و سالن‌های نمایشش در چین. اورگرند کار فرهنگی‌اش را از سینما به سمت موسیقی هم سوق داده است و در حال حاضر کپی رایت ۲۲ هزار ترانه را از آن خود دارد.

یان در حال حاضر مالک ۷۴ درصد از سهام گروه اورگرند است. چند ماه قبل این شرکت اعلام کرد که حاضر شده ۱۴,۱ درصد از سهامش را به شرکت ونک بفروشد، ۴,۳ میلیارد دلاری که از این واگذاری نصیب اورگرند شد به شرکت کمک کرد تا از میزان بدهی‌های خود بکاهد. هو کا یان را به نام شو جیان هم می‌شناسند، پسر مرد فقیری که حالا بزرگ‌ترین مالک حوزه ساخت و ساز در کشورش به شمار می‌رود.

را در پیش گرفت. اولین پروژه شرکت پروژه جنبی گاردن بود که برای اورگرند مانند معجزه‌ای عمل کرد، شرایط فروش سبب شد که مشتریان برای خرید واحدهای این پروژه صف بکشند، صف‌هایی که حتی در طول شب هم به هم نمی‌خورد و شرکت، میلیون‌ها یوان فروش داشت. در طول ۳ سال اورگرند با خلق ۱۶۰۰ موقعیت شغلی تبدیل به یکی از ۱۰ شرکت برتر کارآفرین در منطقه گوانگ‌ژو شد.

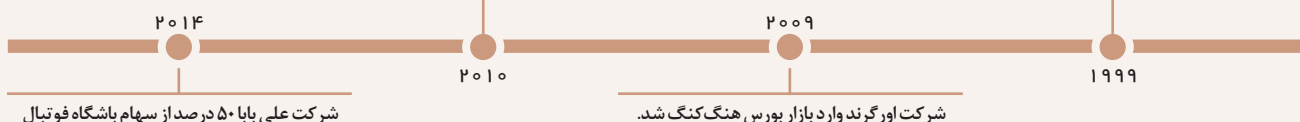
پس از رشد سریع شرکت در ۳ ساله اول، نوبت به این رسید که اورگرند هم‌وغمش را بر روی استانداردسازی روند توسعه و ساخت و سازها بگذارد و ثبات سوددهی در آینده را هم در نظر بگیرد. پروژه جنبی تبدیل شد به یک سری از پروژه‌های گوناگون و کار ساخت و ساز به صورت هم‌زمان پی گرفته شد و در سال ۲۰۰۰ طبق برنامه ۳ ساله دوم شرکت، پروژه‌های اورگرند در گوانگ‌ژو به ۶ عدد رسید. سال ۲۰۰۶ دیگر نوبت به این رسیده بود که نام شرکت اورگرند بین‌المللی شود. مقیاس پروژه‌های شرکت و اعتبار این برند در طول برنامه‌های ۳ ساله پیشین رو به رشد گذاشته بود و آن ۶ پروژه سال ۲۰۰۰ در طول ۷ سال بعدی تبدیل شده بود به ۵۰ پروژه در ۲۰ کلان شهر این کشور. توجه سرمایه‌گذاران خارجی به این بازار جدید جلب شد و تا سال ۲۰۰۸ بیش از یک میلیارد دلار سرمایه جذب اورگرند شد. در سال ۲۰۰۹ این شرکت وارد بازار بورس هنگ‌کنگ شد، در همان نخستین روز ظاهر شدن اسم اورگرند بر روی تابلوی بورس، رشد ارزش سهام شرکت به بیش از ۳۴ درصد رسید و رکوردی در بازار بورس هنگ‌کنگ به ثبت رساند. در طول تمامی این سال‌ها حرکت شرکت رو به رشد بوده و جایش را محکم در بازار املاک و ساخت و ساز حفظ کرده است.

سال ۲۰۱۴ نام هو کا یان با نام سرشناس‌ترین سرمایه‌دار چینی پیوند خورد. شرکت اورگرند ۵۰ درصد از سهام باشگاه فوتبالش را به جک ما، مالک شرکت علی بابا فروخت، این واگذاری با مبلغ ۱۹۶ میلیون دلار انجام شد. اورگرند در طول این سال‌ها پس از موفقیت در حوزه ساخت و ساز وارد حوزه ورزش و گردشگری هم شده است. تیم فوتبال اورگرند بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵ پنج بار بدون وقفه عنوان قهرمانی لیگ چین را به دست آورد و در سال ۲۰۱۳ هم با مربیگری مارچلو لیبی قهرمان لیگ آسیا شد. سال ۲۰۱۵ باشگاه فوتبال اورگرند به عنوان اولین باشگاه فوتبال آسیایی وارد بازار بورس شد. گردشگری وقتی که پای یکی از ثروتمندترین آدم‌های دنیا در میان باشد، معنای دیگری پیدا می‌کند. در این معنای جدید جلب تورسیم دیگر سرو سامان دادن به وضعیت اقامت و امکانات بهداشتی و حفظ بناهای تاریخی و معرفی رسم و رسوم نیست، به معنای خلق دنیای جدیدی است که برای دیدنش از همه‌جای دنیا مسافران بار سفر ببندند. این همان کاری است که اورگرند انجام داده است. جزیره گل اقیانوس، بزرگ‌ترین پروژه گردشگری است که در چین کلید خورده. ۶۰۰ طراح از سراسر دنیا برای خلق این قطب گردشگری

سال ۲۰۱۴ نام
هو کا یان با نام
سرشناس‌ترین
سرمایه‌دار چینی
پیوند خورد.
شرکت اورگرند
۵۰ درصد از سهام
باشگاه فوتبالش
را به جک ما، مالک
شرکت علی‌بابا
فروخت، این
واگذاری با مبلغ
۱۹۶ میلیون دلار
انجام شد

یکی از تیم‌های فوتبال لیگ دسته اول چین را
خرید و باشگاه فوتبال اورگرند آغاز به کار کرد.

اورگرند تبدیل به یکی از ۱۰ شرکت بزرگ ساخت و ساز
در گوانگ‌ژو شد.



شرکت علی بابا ۵۰ درصد از سهام باشگاه فوتبال
اورگرند را با مبلغ ۱۹۲ میلیون دلار خرید.

شرکت اورگرند وارد بازار بورس هنگ‌کنگ شد.



ثروت در حاشیه دریای کارائیب

دنيس اوبرايان يکي از دو ايرلندي فهرست بلومبرگ است

او کیست

دنيس اوبرايان مدير و
موسس شرکت دیجی
سل است، بزرگ‌ترین
اپراتور تلفن همراه در
منطقه کارائیب. این
شرکت با ۱۴ میلیون
مشترک سال گذشته
یک میلیارد دلار درآمد
داشت. اوبرايان با ۴,۰۸
میلیارد دلار ثروت در
جایگاه ۴۷۸ فهرست
بلومبرگ قرار دارد.

Digicel



استا تلکام توسط گروه
بی‌تی، یک اپراتور انگلیسی
تلفن همراه به قیمت
۲/۴ میلیارد دلار خریداری
شد. سهام اوبرايان از این
معامله ۳۰۰ میلیون یورو
بود. یک سال پس از این
معامله بخشی از این درآمد
را صرف تأسیس گروه
دیجی سل کرد، یک شرکت
خدمات‌رسان تلفن همراه که
در منطقه کارائیب، آمریکای
مرکزی و جزایر اقیانوس آرام
فعالیت دارد

ايرلند را اگر از بالا نگاه کنید، در شمال غربی انگلستان نشسته است و کمابيش منزوی در نقشه اروپا. سرزمین سبز و سرد و بارانی که از همان گوشه‌ای که جا خوش کرده حق بزرگی بر گردن ادبیات جهان دارد: جیمز جویس، ساموئل بکت، اسکار وایلد، سی‌اس لوئیس، جرج برنارد شاو و... بازیگران و ورزشکاران مشهور ايرلندی یا ايرلندی‌تبار هم کم نیستند. وقتی پای ثروت به میان می‌آید، این کشور تا آنجایی که توانسته از فهرست میلیارد‌های جهان هم سهم گرفته، سهمش حضور دو شهروند ايرلندی در این فهرست است. دنيس اوبرايان يکي از همین دو نفر است، زاده ايرلند و ثروتمندی در حوزه کارائیب.

اوبرايان در سال ۱۹۵۸ به دنیا آمد و دوره نوجوانی‌اش در دوبلین گذشت. از همان نوجوانی چه برای پول توجیبی و چه برای سروسامان دادن به وضعیت زندگی‌اش می‌توانست روی پای خودش بایستد. ورزشکار قابلی بود و یک بار که ماشین رنوی مادرش را بدون اجازه سوار شد و تا وسط زمین کریکت مدرسه راند، به مدد همین ورزش توانست به مدرسه برگردد. آن قدر بازیکن توانایی در ورزش راگبی بود که مدرسه چاره‌ای نداشت جز اینکه برای او دست ندادنش او را دوباره در کلاس درس بپذیرد. دنيس از ۱۴ سالگی جسته و گریخته کار می‌کرد تا پولی پس‌انداز کند، مثلاً به ازای هفته‌ای ۷ پوند در هتلی در دوبلین پادویی می‌کرد. اما روحیه کارآفرینی‌اش را از پدر به ارث برده بود که یک شرکت تولید و فروش داروهای مخصوص اسب دایر کرده بود. دنيس گاهی از مدرسه غیبت می‌کرد تا با پدرش در سفرهای کاری همراه شود و ناظر چگونگی فروش محصولاتش باشد و از نوجوانی کم‌کم از فوت و فن ارائه و فروش محصول سر درآورد. پدرش علاوه بر این نصیحتی به او کرد که همیشه به یادش ماند: «بازار در ايرلند خلاصه نمی‌شود، باید به سراغ همه دنیا بروی.»

دنیای ارتباطات

دنيس در دانشگاه دوبلین رشته تاریخ و سیاست خواند و پس از فارغ‌التحصیلی به کمک یکی از استادانش توانست مسیرش را به سوی آمریکا باز کند. او با بورسیه تحصیلی برای تحصیل در رشته ام‌بی‌ای به دانشگاه بوستن رفت. پس از یک دوره یک‌ساله به ايرلند بازگشت و به یک شرکت لیزینگ هوانوردی پیوست و بعدتر در یک

شرکت ارتباطاتی استخدام شد. در طول سال‌های بعد او بیشتر با حوزه ارتباطات آشنا شد و با گذر زمان بیشتر و بیشتر بر توان او در این عرصه افزوده شد.

سال ۱۹۹۵ کنسرسیومی که توسط او رهبری می‌شد توانست ليسانس یک شرکت تلفن همراه ايرلندی را به دست آورد. اوبرايان، همکارش در موت دزموند و تلنور، یک اپراتور نروژی تلفن همراه، از این ليسانس برای تأسیس شرکت استا دیجی فون استفاده کردند که دو سال بعد آغاز به کار کرد. سال ۲۰۰۰ شرکت مادر این مجموعه یعنی استا تلکام توسط گروه بی‌تی، یک اپراتور انگلیسی تلفن همراه به قیمت ۲,۴ میلیارد دلار خریداری شد. سهم اوبرايان از این معامله ۳۰۰ میلیون یورو بود.

او یک سال پس از این معامله بخشی از این درآمد را صرف تأسیس گروه دیجی سل کرد، یک شرکت خدمات‌رسان تلفن همراه که در منطقه کارائیب، آمریکای مرکزی و جزایر اقیانوس آرام فعالیت دارد. تصمیم او برای رفتن به آن سوی کره زمین به این خاطر بود که پس از سال‌ها سلطه یک شرکت انگلیسی بر بازار خدمات‌رسانی تلفن‌های همراه جامائیکا، این کشور تصمیم گرفت که عرصه را برای رقابت شرکت‌های دیگر باز کند. او در سال ۲۰۰۱ دیجی سل را بر

شرکت کامیونی کورپ را تأسیس و بخش برنامه‌های رادیویی در ايرلند را آغاز کرد.

دنيس اوبرايان در دوبلین به دنیا آمد.

۱۹۹۵

۱۹۸۹

۱۹۸۲

۱۹۵۸

کنسرسیوم استا دیجی فون را پایه‌گذاری کرد که برنده مجوز فعالیت ارائه خدمات برای تلفن‌های همراه در ايرلند شد.

از دانشگاه دوبلین در رشته تاریخ و سیاست فارغ‌التحصیل شد و یک سال در رشته ام‌بی‌ای در آمریکا تحصیل کرد.

دنیس گاهی از مدرسه غیبت می کرد تا با پدرش در سفرهای کاری همراه شود و ناظر چگونگی فروش محصولاتش باشد و از نوجوانی کم کم از فوت و فن ارائه و فروش محصول سر درآورد. پدرش علاوه بر این نصیحتی به او کرد که همیشه به یادش ماند: «بازار در ایرلند خلاصه نمی شود، باید به سراغ همه دنیا بروی.»



۵ میلیارد دلار
سرمایه شرکت



۱۴ میلیون نفر
مشترک



۱۶ سال سابقه
در کسب و کار



۳۱ بازار در سطح جهان

اوبرایان در سال ۱۹۹۹ یک شرکت هواپیمایی با نام آرگو کپیتال تأسیس کرد. دفتر مرکزی این شرکت در دوبلین قرار دارد و دفاتری در ژوهانسبورگ، ناپروبی، سانتیاگو و سنگاپور دارد. این شرکت مالکیت ۱۰۳ هواپیمای تجاری را در اختیار دارد و ارزش آن حدود ۲۵۰ میلیون دلار تخمین زده می شود. ۸۳ درصد از سهام این شرکت متعلق به اوبرایان است.

اوبرایان در سال ۲۰۰۵ به عنوان معاون رئیس بانک ایرلند انتخاب شد و هم زمان به دلایل مالیاتی، محل زندگی اش را به مالت (کشوری جزیره ای در جنوب اروپا) انتقال داد و یک سال بعد، از سمتی که برایش انتخاب شده بود استعفا داد. بانک ایرلند دلیل این استعفا را «رشد تجارت بین المللی او و ناتوانی اش در زمان گذاشتن برای حجم کارهای این بانک» عنوان کرد. طبق قانون مالت، ساکنان این کشور از پرداخت مالیات بابت دارایی های خود در سطح بین المللی و درآمدهایی که توسط آنان به این کشور آورده می شود، معاف هستند. او پیش از آن در اوایل سال ۲۰۰۰ اقامت کشور پرتغال را هم کسب کرده بود و بر اساس پیمانی که در آن دوره بین پرتغال و ایرلند برای انجام معاملات وجود داشت، بابت ۳۰۰ میلیون یورویی که از فروش استا دیجی فون به دست آورده بود هم مالیاتی نپرداخت.

شرکت دیجی سل که در منطقه برمودا واقع شده است حالا و پس از گذشت ۱۶ سال از فعالیتش در این منطقه ۱۴ میلیون مشترک دارد و سال گذشته یک میلیارد دلار درآمد داشته است. تعداد بازارهای تحت پوشش این شرکت به ۳۱ عدد رسیده و حدود ۵ میلیارد دلار در شرکت سرمایه گذاری شده است. اوبرایان در جایگاه ۴۷۸ بلومبرگ نشسته اما خودش به این سایت گفته که میزان دارایی اش بسیار بیشتر از آن چیزی است که در محاسبات آنها آمده است.

مینای همین فرصتی که در جامائیکا به وجود آمده بود تأسیس کرد، تصمیمی که خیلی زود نشان داد درست و به موقع بوده است. دیجی سل در عرض ۱۰۰ روز توانست ۱۰۰ هزار مشترک در این کشور به دست آورد. اوبرایان در سال ۲۰۰۷ و پس از انتشار اوراق قرضه ۱،۴ میلیارد دلاری، سهامش در این شرکت را به ۹۴ درصد سهام شرکت افزایش داد. دیجی سل در چندین کشور در حال توسعه از جمله هائیتی و پاپا گینه نو فعالیت دارد. به دنبال زلزله هائیتی در سال ۲۰۱۰، اوبرایان ۳،۵ میلیون یورو برای عملیات امداد و نجات در این کشور اهدا کرد. سال ۲۰۱۱ نشریه موریارتی تریبونال در گزارشی از دنیس اوبرایان نام برد، گزارشی مربوط به یک تحقیق مالی از معاملات اقتصادی سیاستمداران ایرلندی. در این گزارش آمده بود که مایکل لوری، وزیر وقت ارتباطات ایرلند در مقابل دریافت پول از کنسرسیوم، برنده شدن شرکت استا دیجی فون در سال ۱۹۹۵ برای کسب لیسانس تأسیس شرکت را تضمین کرده بوده است. اوبرایان گزارش این نشریه را مورد انتقاد قرار داد و اعلام کرد که هرگونه پرداخت مالی به وزیر سابق ارتباطات این کشور را تخطیب می کند و هیچ وقت هیچ مدرکی در خصوص فساد سیاسی و مالی ارائه نشده است.

فرا تر از ارتباطات

بیشتر ثروت اوبرایان از طریق دیجی سل به دست آمده است اما او در حوزه های دیگری هم فعالیت دارد. اوبرایان تا سال ۲۰۱۶ مالک شرکت توپاز انرژی هم به شمار می رفت، یک شرکت نفتی ایرلندی که در سال ۲۰۰۵ تأسیس شده بود و اوبرایان بعدتر با پرداخت ۳۰۰ میلیون یورو از بدهی های آن تبدیل به چهره کلیدی شرکت شد. ابتدای سال ۲۰۱۶ اوبرایان فروش این شرکت را اعلام کرد و ۴۴۴ جایگاه سوخت گیری این شرکت را به قیمت ۴۵۰ میلیون یورو فروخت. اوبرایان در سال ۱۹۸۹ کامیونی کورپ را تأسیس کرد که پخش برنامه های رادیویی اش را در همان سال در ایرلند آغاز کرد و در سال ۱۹۹۲ وارد جمهوری چک هم شد. بعدتر ایستگاه های رادیویی در بلغارستان، استونی، فنلاند، مجارستان و اوکراین هم به این مجموعه اضافه شدند. این شرکت مستقر در دوبلین در حال حاضر ۴۲ ایستگاه رادیویی در ۸ کشور اروپایی دارد. اوبرایان مالک بیشتر شبکه های رادیویی در ایرلند شناخته می شود.

اوبرایان در سال ۲۰۰۶ سهام گروه INM را خرید. یک گروه رسانه ای و مالک مجله، روزنامه، ایستگاه رادیویی و سایر فعالیت های رسانه ای. این گروه رسانه ای توسط تونی اورایی، تاجر و بازیکن سابق تیم راگی ایرلند تأسیس شده بود. سال ۲۰۱۲ اوبرایان مالکیت این شرکت را به صورت کامل از آن خود کرد و به این صورت به مالکیت خانوادگی اورایی که چهار دهه بر این شرکت حکم فرما بود پایان داد. از آن زمان به بعد او با نزدیک به ۳۰ درصد سهام این شرکت، بزرگ ترین سهام دار INM به شمار می رود.



به عنوان معاون رئیس بانک ایرلند انتخاب شد و هم زمان به دلایل مالیاتی، محل زندگی اش را به مالت انتقال داد.

استا دیجی فون به شرکت انگلیسی بی تی فروخته شد و اوبرایان از محل این فروش ۳۱۷ میلیون یورو به دست آورد.



پادشاه بندر

انریکه ریزون و کسب‌وکاری که از کناره دریا رونق گرفت



همان زمانی بود خانواده ریزون می‌توانست بندری را که دو نسل گذشته بر روی آن کار کرده بود بیشتر از گذشته در تسلط خود بگیرد. ریزون‌ها برای خودشان شرکایی جور کردند تا شرکت جدید را در دوران جدید فیلیپین تأسیس کنند. ریزون با همراهی گروه سوربانو و سیلند توانست در مزایده اداره بندر اصلی پایتخت برنده شود.

جوان‌ترین فرزند خانواده ریزون یعنی انریکه در همین سال‌ها بود که وارد کار خانوادگی شد. ۱۷ سال بیشتر نداشت که قید کالج رفتن را زد تا به کسب‌وکار پدرش بپیوندد و البته خیلی زود نشان داد که نادیده گرفتن تحصیلات دانشگاهی را با قدرت در گسترش تجارت خانوادگی جبران می‌کند. انریکه که بیشتر با نام ریکی مورد خطاب قرار می‌گرفت عملیات شرکت را از مانیل فراتر برد و شرکت را تبدیل به یک مهره بین‌المللی در حوزه بندرداری کرد. اولین قدم او این بود که شعبه شرکت را در سال ۱۹۹۴ در آرژانتین تأسیس کند. یک سال بعد پدرش از دنیا رفت و او به عنوان مدیر شرکت خانوادگی مشغول به کار شد. پس از آن حوزه فعالیت‌های باربری دریایی ICTSI به ۱۹ کشور دنیا گسترش یافت.

اما کار شرکت خانوادگی خیلی زود به مشکل برخورد. سال ۱۹۹۷ بود و کشورهای جنوب و جنوب شرقی آسیا درگیر بحران‌های مالی شدند. فیلیپین از جمله کشورهایی بود که به شدت از این بحران اقتصادی تأثیر پذیرفت و افت ناگهانی ارزش ارز این کشور سبب شد که بدهی‌های بنادر فیلیپین دو برابر شود. دیگر راه چاره‌ای نبود، ریکی مجبور شد بیشتر دارایی‌های خارج از کشور شرکتش را به لی‌کا-شینگ، تاجر و سرمایه‌دار سرشناس هنگ کنگ بفروشد.

در کشوری که دور تا دورش به آب‌های آزاد راه دارد، بدون شک یکی از راه‌های کسب‌وکار روی آوردن به بنادر و کشتی‌رانی است. شرکت خدمات کانتینری بین‌المللی (ICTSI) واقع در مانیل هم بر همین اساس ایجاد شد تا از موقعیت طلایی فیلیپین در حوزه حمل و نقل دریایی استفاده کند. انریکه ریزون کوچک‌ترین فرزند در میان پنج فرزند خانواده‌شان بود، در خانواده‌ای به دنیا آمد که تا سه نسل قبل تر روزگارش را با بندر و دریا می‌گذراندند و او هم تبدیل به تنها فرزند پدرش شد که در همین پیشه ماند و کسب‌وکارش را بر آن بنا کرد. تاریخ فیلیپین بیش از هر چیز با استعمار شناخته می‌شود. از همان زمانی که در قرن شانزدهم اروپایی‌ها به دنبال مسیری برای رسیدن به هند به خاک فیلیپین قدم گذاشتند دوره استعمار اسپانیا در این کشور آغاز شد تا سال ۱۸۹۸ که پس از جنگ میان اسپانیا و آمریکا، فیلیپین از شر اسپانیا خلاص شد و به بند سلطه آمریکایی‌ها گرفتار آمد. آمریکا تا سال ۱۹۴۶ بر فیلیپین تسلط داشت تا اینکه سرانجام در ۴ جولای آن سال استقلال این کشور را به رسمیت شناخت. پدربزرگ ریزون در سال‌های آخر سلطه آمریکا بر کشورش وارد کار و بار بندر شد. او اجازه پیدا کرد تا بندر اصلی شهر مانیل را راه بیندازد و در دهه ۳۰ این کار را عملی کرد. بعد از آن کار را به پسرش سپرد، به پدر انریکه، نسل دوم از خاندان ریزون که در دو دوره قبل و پس از استقلال فیلیپین بر تجارت خانوادگی‌شان نظارت داشت.

پس از استقلال

چندین سال پس از استقلال فیلیپین یعنی در سال ۱۹۸۸، بندر مانیل با قوانین جدید کشور خصوصی شد. آغاز دوران خصوصی‌سازی

او کیست؟

انریکه ریزون، مدیر شرکت خدمات کانتینری بین‌المللی است. شرکتی واقع در پایتخت فیلیپین که در حوزه بنادر و حمل دریایی کالاهای مختلف دارد و سال گذشته ۴۰ میلیارد دلار درآمد داشت. ریزون با ۴۰۶ میلیارد دلار ثروت در رتبه ۴۸۵ فهرست بلومبرگ قرار دارد.

انریکه ریزون معروف به ریکی در شهر مانیل در فیلیپین به دنیا آمد.

پس از خصوصی شدن مالکیت بنادر در فیلیپین، خانواده ریزون توانست با کمک دو شریکش مالکیت بندر اصلی مانیل را از آن خود کند.

۱۹۸۸

۱۹۸۰

از دانشگاه دلاسل با مدرک مدیریت بازرگانی فارغ‌التحصیل شد.

۱۹۶۰

بخش عمده دارایی ریگی از ۴۸ درصد سهامی است که از شرکت ICTSI دارد. بخشی از این سهام به صورت مستقیم به نام او است و بخشی از آن را هم از طریق دو هلدینگ ریزون و پورت هلدینگ در اختیار دارد. این میلیاردر فیلیپینی در شرکت سرویس کانترکت ۷۲ هم سرمایه‌گذاری کرده است، یک شرکت اکتشاف نفت که ارزش سهام ریگی در آن به ۴۸۳ میلیون دلار می‌رسد.



میلیون این کشور امضا کرد. این شرکت همچنین قراردادی ۲۶ ساله با شرکت POMC در ملبورن دارد.

اکوادور



در سال ۲۰۰۷، ICTSI برنده مزایده‌ای در کشور اکوادور شد. طبق این قرارداد ۲۰ ساله، این شرکت مجوز ارائه خدمات عمومی برای ترمینال‌های کانترینر و ترمینال‌های چندمنظوره را در بندر گویاکیل اکوادور به دست آورده است.

لهستان



در سال ۲۰۰۳ توانست مجوز ساخت، توسعه و مدیریت ترمینال کانترینرها را در بندر گدینیا در لهستان به مدت ۲۰ سال به دست آورد. ICTSI تمامی سهام شرکت BCT این کشور را خرید، شرکتی که امتیاز اجازه دادن کانترینرهای این بندر را در اختیار دارد.

ماداگاسکار



سال ۲۰۰۵ این شرکت یک قرارداد ۲۰ ساله برای مجوز عملیات، تامین مالی، بازسازی و توسعه ترمینال کانترینر بین‌المللی ماداگاسکار در بندر تاسمانیا امضا کرد. ICTSI شرکت خصوصی خدمات کانترینری بین‌المللی ماداگاسکار را هم در این کشور تاسیس کرد تا امور مربوط به ترمینال‌ها را بر عهده بگیرد.

عراق



در سال ۲۰۱۴ ICTSI قراردادی با دولت عراق به امضا رساند و اجازه اجرای عملیات بارگیری، توسعه و گسترش عملیات بندری و تجهیز کانترینرهای بندر ام‌قصر در بصره را گرفت.

خیزش پس از بحران

با وجود این بحران ناگهانی ICTSI خودش را جمع‌وجور کرد و بازی را از سر گرفت. پس از برخاستن دوباره شرکت، تجارت ICTSI به هند، کرواسی و مکزیک هم رسید. در تمامی این کشورها تلاش شرکت بر این بود که کنترل عملیات بنادر را از آن خود کند. این شرکت حالا برنامه دارد تا در طول ۱۰ سال آینده ۱۰ پروژه جدیدش را در بازارهای در حال ظهور گسترش بدهد. از جمله در کنگو و ساحل عاج. شرکت در سال ۲۰۱۴ اعلام کرد که اولین ترمینال بندری خودش را در کشور کنگو افتتاح کرده است. با پیدا کردن بازارهای جدید در آفریقا، شرکت ICTSI می‌تواند تاثیر منفی بحران بدهی‌های مالی در اروپا را بر کسب‌وکار خود به حداقل برساند. بخش عمده دارایی ریگی از ۴۸ درصد سهامی است که از شرکت ICTSI دارد. بخشی از این سهام به صورت مستقیم به نام او است و بخشی از آن را هم از طریق دو هلدینگ ریزون و پورت هلدینگ در اختیار دارد. این میلیاردر فیلیپینی در شرکت سرویس کانترکت ۷۲ هم سرمایه‌گذاری کرده است، یک شرکت اکتشاف نفت که ارزش سهام ریگی در آن به ۴۸۳ میلیون دلار می‌رسد. به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاری در این حوزه از علایق ریزون است چرا که مبلغ ۴۰۰ میلیون دلار سرمایه را هم صرف خرید سهام شرکت‌های نفت و گاز در آمریکا کرده. ارزش املاک ریزون در نیویورک، سان‌فرانسیسکو و فیلیپین به ۱۶۵ میلیون دلار می‌رسد. او مالک سه هواپیما و دو هلیکوپتر است و صاحب نخستین قمارخانه شهر مانیل که با سرمایه‌های نزدیک به ۱،۲ میلیارد دلار شکل گرفت.

قلمروی ریگی

انریکه ریزون از همان ابتدای کار چشم به بازارهای بین‌المللی داشت. هرچایی که آب و بندر در میان باشد او هم دوست دارد که سهمی از بازار ببرد. آنچه در اینجا می‌بینید، تنها نمونه‌ای است از عملیات گسترده این شرکت فیلیپینی که با ریاست ریگی مدام گسترده‌تر می‌شود. از آسیا گرفته تا اروپا و آفریقا و آمریکا، این شرکت با خرید امتیازهای گوناگون و خرید سهام شرکت‌هایی که در حوزه بنادر و ترمینال‌های باربری در بنادر فعال هستند، سلطه خود را بر ورودی و خروجی بنادر کشورهای مختلف گسترش داده است.

پاکستان



در اکتبر سال ۲۰۱۲، شرکت ICTSI پس از توافقی با شرکت PICT پاکستان، ۳۵ درصد از سهام این شرکت را خرید و تا سال بعد سهامش را تا ۶۴،۵۲ درصد افزایش داد. به این ترتیب در حال حاضر کنترل اصلی این شرکت پاکستانی و بندر کراچی در دست ICTSI است.

استرالیا



در سال ۲۰۱۴ از طریق شرکت استرالیایی زیرمجموعه خود یعنی ویکتوریا، قراردادی برای طراحی، ساخت و اجرای عملیات در بندر وب داک ایست در شهر

پدر بزرگ ریزون در سال‌های آخر سلطه، امریکابر کشورش وارد کار و بار بندر شد. او اجازه پیدا کرد تا بندر اصلی شهر مانیل را راه بیندازد و در دهه ۳۰ این کار را عملی کرد. بعد از آن کار را به پسرش سپرد، به پدر انریکه، نسل دوم از خاندان ریزون که در دوره قبل و پس از استقلال فیلیپین بر تجارت خانوادگی‌شان نظارت داشت

سهام ۲۳ درصدی گروه سوریانورا در شرکتش خرید.

۲۰۰۶

۲۰۰۱

پس از بحران مالی آسیا و بدهی‌های فراوان اغلب دارایی‌های شرکت را به لی کاشینگ، تاجر هنگ‌کنگی فروخت.

پس از مرگ پدرش به عنوان مدیر شرکت ICTSI مشغول به کار شد.

۱۹۹۵

۱۹۹۴

در پی گسترش کار شرکت در سطح بین‌المللی، شعبه شرکت را در آرژانتین تاسیس کرد.

ارتباطات افریقایی

مایک آدنوگا صاحب دومین شرکت ارتباطاتی بزرگ نیجریه است



پایگاهی کرد برای پرداختن به ایده‌های متنوع کسب‌وکار و پیاده کردن دانشی که در دانشگاه آموخته بود، از این کارگاه گاهی به عنوان محل تولید و تأمین تجهیزات چوب‌بری استفاده می‌کرد و گاهی برای تولید نوشیدنی. اما تمامی مهارت و استعداد او صرف پرداختن به ایده‌های متفاوت در کارگاه چوب‌بری نشد. او می‌دانست که شیوه موفقیت در آفریقا با سایر جاها متفاوت است. در طول سال‌های اولیه پس از بازگشتش به نیجریه او روابط دوستانه‌ای با دولت نظامی حاکم بر این کشور برقرار کرد و خیلی زود پاداش بزرگ این کار را دید، پاداشی که اساس اصلی ثروت او شد. سال ۱۹۹۰ دولت نیجریه که در آن زمان با رهبری یک نظامی به اسم ابراهیم بابانگیدا اداره می‌شد، یک بلوک نفتی در دلتای رود نیجر را در اختیار آدنوگا گذاشت. این کار بخشی از ابتکار عمل دولت برای تشویق مشارکت محلی در صنعت نفت این کشور و تأسیس شرکت‌های خصوصی بود. یک سال بعد شرکت کانسولید اوپل، متعلق به آدنوگا (که در حال حاضر با نام کان اوپل شناخته می‌شود) اعلام کرد که اولین شرکت نیجریه‌ای است که موفق به کشف و استخراج نفت در مقیاس تجاری شده است. حالا این شرکت در هفت بلوک نفتی مشغول به فعالیت است.

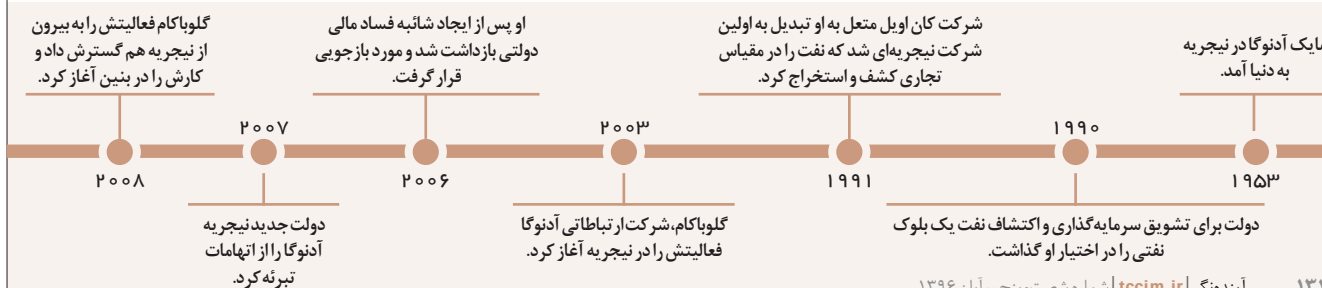
این میلیاردر نیجریه‌ای پس از نفت به سراغ حوزه ارتباطات رفت، این بار هم از طریق مجوزی که به او اعطا شد. آدنوگا در سال ۲۰۰۲ توانست مزایده مجوز ارتباطات بی‌سیم کمیسیون ارتباطات نیجریه را ببرد. او شرکت گلوباکام را با ۲۰ میلیون دلار سرمایه و ۱۸۰ میلیون دلار وام تأسیس کرد. مراحل این مزایده ۴ سال بعد از سوی دولت مورد تحقیق و تفحص قرار گرفت چرا که شائبه فساد مالی معاون رئیس‌جمهور وقت این کشور وجود داشت. آدنوگا دستگیر شد و در خصوص نقش احتمالی‌اش در برخی نقل و انتقالات مالی با دولت وقت مورد بازجویی قرار گرفت. او تمامی اتهامات را تکذیب کرد و پس از آزادی، نیجریه را ترک کرد. او یک سال دور از کشورش زندگی کرد تا اینکه دوران ریاست جمهوری آسانجو در سال ۲۰۰۷ به پایان رسید. اواخر همان سال تیم تحقیق و تفحص سنای این کشور نام آدنوگا را از اتهامات پاک کرد و دوباره به نیجریه بازگشت. آدنوگا دستی هم در بازار املاک دارد، او مالک شرکت پرولین است، شرکتی که صدها ملک و زمین را در سراسر نیجریه به نام خود ثبت کرده است. ■

رتبه ۴۹۹ جدول بلومبرگ به میلیاردر نیجریه‌ای رسیده است. او با یک فاصله از آخرین نفر جدول توانسته همچنان خودش را در فهرست ثروتمندترین‌های جهان نگاه دارد. مایک آدنوگا سال ۱۹۵۳ در شهر ایبدان، در شمال شهر لاگوس به دنیا آمد. پدرش معلم بود. می‌گویند مایک زمان تولد آن قدر نوزاد درشت‌هیکلی بوده که از ابتدا او را با لقب «جان گاوی» می‌شناختند، لقبی که همچنان بر روی او مانده است. او دوران مدرسه را در کشور خودش گذراند، زبان انگلیسی فراگرفت و بعد راهی آمریکا شد. اول دوره لیسانس را در دانشگاه ایالتی اکلاهما گذراند و بعد در رشته ام‌بی‌ای در دانشگاه پیس نیویورک درس خواند. در تمام مدت تحصیلش برای تأمین مخارج دانشگاه کار می‌کرد، از نگهداری ساختمان گرفته تا رانندگی تاکسی.

آدنوگا پس از فارغ‌التحصیلی به کشورش برگشت و در کارگاه چوب‌بری که به خانواده‌اش تعلق داشت مشغول به کار شد و بعدتر مدیریت آن را به دست گرفت. او این کارخانه کوچک را تبدیل به

او کیست؟

مایک آدنوگا، مدیر شرکت گلوباکام است، دومین شرکت ارتباطاتی در نیجریه. این شرکت حدود ۳۶ میلیون مشترک دارد و علاوه بر نیجریه در غنا و بنین هم فعال است. آدنوگا ۳،۹۹ میلیارد دلار ثروت دارد و در رده ۴۹۹ فهرست بلومبرگ قرار گرفته است.



تجربه

[این صفحه‌ها به مرور تجربیات کارآفرینی می‌پردازد.]

درس‌های شکست

ریچارد برانسون از تلاش ناموفقش در برابر کوکاکولا چه آموخت؟

زهرای چوپانکاره

دبیر بخش تجربه

ویرجین کولا بود. مطمئن بودیم که می‌توانیم از پس رقبا برآییم اما مشخص شد که فکر همه جوانب کار را نکرده‌ایم. آمادگی مواجهه با عظمت کوکاکولا و البته واکنش خشمگینانه این شرکت را نداشتیم که بلافاصله پس از معرفی محصول ما، بودجه بازاریابی خود را افزایش دادند و به تمامی توزیع‌کنندگان هشدار دادند که با ما همکاری نداشته باشند. اما بزرگ‌ترین اشتباه ما این بود که از قوانین خودمان تبعیت نکردیم. ویرجین تنها وقتی وارد حوزه‌ای می‌شود که اطمینان داشته باشد توانایی ارائه محصولی به مراتب متفاوت از انواع دیگر را دارد اما چنین موقعیتی در بازار نوشیدنی‌های گازدار وجود نداشت. پیش از اینکه ما وارد بازار شویم مردم نوشیدنی مورد قبولشان را با قیمت مناسب داشتند و از این محصول راضی بودند. ویرجین کولا آن قدری که باید محصول متفاوتی نبود. تمامی ایده‌های جدید کسب‌وکار با هدف شناسایی یک خلأ و پر کردن این جای خالی ارائه می‌شوند. وقتی مشغول به کار شوید خیلی زود می‌توانید تشخیص دهید که محصول یا خدمات شما دارد خلئی را پر می‌کند یا نه. از روی همین موضوع می‌توانید پیش‌بینی کنید که آیا تجارت شما قرار است به سوددهی برسد یا نه. شکست بخشی ناگزیر از کسب‌وکار است. بنابراین بسیار حیاتی است که کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار بدانند که باید از تلاش دست بردارند، از اشتباهاتشان درس بگیرند و خیلی سریع وارد راهی دیگر شوند. ■

در دنیای کسب‌وکار کی باید اعتراف به شکست کنیم؟ به نظر می‌رسد کارآفرینان واقعی هرگز از این مرحله نهراسیده‌اند، اعتراف کرده‌اند اما گویا همیشه این توانایی را دارند که خودشان را جمع‌وجور کنند و بازی را از سر گیرند. اما چطور می‌شود فهمید که ایده کسب‌وکارتان جواب نمی‌دهد و یا اینکه رقیبتان آن قدر قدرتمند است که باید پا پس بکشید؟ این سؤال است که نشریه فوربز از ریچارد برانسون، سرمایه‌گذار انگلیسی و بنیان‌گذار گروه شرکت‌های ویرجین پرسیده است. کسی که در صنعت گردشگری، موسیقی، ارتباطات، خدمات مالی و سلامت و ورزش سرمایه‌گذاری کرده و از ثروتمندترین شهروندان جهان است. متنی که در ادامه می‌خوانید بخش‌هایی است از صحبت‌های او درباره تجربه شکست کاری خود در برابر کوکاکولا و چرایی این شکست. ما هرگز صد درصد مطمئن نبودیم که قرار است کسب‌وکار گروه شرکت‌های ویرجین موفق باشد اما در طول ۴۵ سال همیشه پای شعارمان ایستادیم. شعارمان چیست؟ «گندش بزن! بیایید این کار را انجام دهیم.» این شعار و رفتار باعث شده تا صدها شرکت تاسیس کنیم که در عین حال همیشه هم ختم به نتیجه مورد نظرمان نشده. یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات ما ورود به بازار نوشیدنی‌های گازدار و تولید محصول



[ویژه‌نامه فوربز ۱۰۰ - درس‌های تجارت]

یادداشت‌هایی از بزرگ‌ترین مغزهای تجاری دنیا

با آثاری از وارن بافت، بیل گیتس، جف بزوس، مارک زاکربرگ، جورو آرمانی
بیل ماریوت، تیم برنرز لی و ایلان ماسک

ترجمه: کاوه شجاعی

دبیر آینده‌پژوهی خارجی

فوربز در ویژه‌نامه صدمین سالگرد انتشارش از ۱۰۰ مغز تجاری جهان خواسته درباره بزرگ‌ترین درسی که در دنیای کسب و کار آموخته‌اند یا مهم‌ترین نکته‌ای که به نظرشان می‌رسد بنویسند. به نوشته فوربز «این دایره‌المعارف ایده‌ها، در واقع مَستَر کلاسی در کار آفرینی به حساب می‌آید.» در میان این ۱۰۰ نفر نام وارن بافت، دونالد ترامپ (۱)، بیل گیتس، جف بزوس، مارک زاکربرگ، اپرا وینفیری و ایلان ماسک دیده می‌شود. نکته دیگر اینکه در این لیست ۲۳ نفر غیرسفیدپوست، ۲۵ غیرامریکایی (۱۱ نفر از آسیا)، ۱۰ زن و ۱۱ فرد زیر ۵۰ سال حضور دارند.

گزیده‌ای از این ویژه‌نامه را بخوانید.

برنامه‌ریزی مهم‌تر است یا شروع کار؟

حمیدی اولوکایا

موسس شرکت ماست چوبانی CHOBANI



مولانای شاعر می‌گوید: «وقتی شروع به راه رفتن می‌کنی، مسیر هویدا می‌شود.» موقع تاسیس چوبانی، نه تا آن زمان شرکتی را اداره کرده بودم و نه اصلاً نقشه راهی داشتم. اما دیدم یک چیز را می‌توانم درست کنم و آن اوضاع دیوارهای کارخانه بود که به شدت به رنگ‌کاری نیاز داشت. مقداری رنگ خریدم و با ۵ کارمند اولم شروع کردیم به نقاشی دیوارها. این اولین و بهترین تصمیمی بود که تا آن وقت گرفته بودم. چیزی جادویی در حرکت، در عمل وجود دارد. به شما اجازه می‌دهد که فکر کنید، که ایده‌های تازه را پیدا کنید و این احساس را داشته باشید که در حال پیشرفتید. پس یک جا ننشینید، دست به کاری بزنید.

ضمناً شما نمی‌توانید همه‌چیز را تنهایی انجام بدهید، به خصوص زمانی که کارتان به مرحله مشخصی می‌رسد. این غیرممکن است. وقتی شروع به ساخت چوبانی کردم به خودم متکی بودم و به تصمیماتم اطمینان داشتم، حالا هم همین‌طورم. اما ما حالا تیم بزرگی هستیم که من به آنها اطمینان دارم.

وینچم، آبان ۱۳۹۶

رام کردن کاپیتالیسم سرکش

بونو

ستاره موسیقی راک، بنیان‌گذار RED



سرمایه‌داری ضداخلاق نیست، بی‌اخلاق است و نیازمند دستورالعمل ماست. کاپیتالیسم حیوانی وحشی است که باید رام شود. کاپیتالیسم بهتر است خدمتکار ما باشد، نه سرورمان. این فلسفه من بود وقتی که RED را بنیان گذاشتم که با شرکت‌های مختلف (از اپل تا کوکاکولا) همکاری می‌کند و محصولاتی را می‌فروشد که سودش صرف مبارزه با ایدز می‌شود.

ایده RED بعد از دیدار با باب رابین، وزیر سابق خزانه‌داری به ذهنم رسید. او در آن دیدار به من گفت: «تو باید به امریکایی‌ها عظمت این مشکل را نشان دهی و اینکه آنها

چه می‌توانند بکنند. و باید مثل نایک بزرگ عمل کنی. آنها ۵۰ میلیون دلار خرج تبلیغات می‌کنند.» پرسیدم: «تو ما چطور قرار است چنین پولی داشته باشیم؟» رابین گفت: «تو باهوشی. راهش را پیدا می‌کنی.»

ما راهش را پیدا کردیم. من متوجه شدم رفتن سمت شرکت‌های بزرگ و درخواست کمک کردن چیز عجیبی نیست، ما تا حالا توانسته‌ایم ۵۰۰ میلیون دلار به جنگ با ایدز کمک کنیم. اما مهم‌تر از آن شرکت‌های شریک ما فشاری روی دولت‌ها آوردند که باعث شد آنها هم از سال ۲۰۰۲ حدود ۸۷۵ میلیارد دلار صرف مقابله با این بیماری کنند.

تعدادی از خودخواه‌ترین آدم‌هایی که به عمرم دیده‌ام هنرمندها هستند - خودم یکی از آنهایم - و تعدادی از نوع‌دوست‌ترین آدم‌هایی که تا حالا شناختم تاجر هستند، آدم‌هایی مثل وارن بافت. من هیچ‌وقت به کلیشه تفاوت فرهنگ و تجارت اعتقاد نداشته‌ام.

تحلیل دیتا، کلید موفقیت در آینده

مایکل دل

بنیان‌گذار شرکت دل



عصر کامپیوتر تازه شروع شده است. اکثر شرکت‌ها امروز هزار برابر بیش از استفاده‌شان دیتا در اختیار دارند اما هنوز نمی‌توانیم از این حجم دیتا در تصمیم‌گیری‌ها استفاده درستی کنیم. وقتی شما از تازه‌ترین تحولات در علوم کامپیوتر بهره بگیرید - از هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی، یادگیری بدون حضور اپراتور - انفجاری از اطلاعات (و فرصت‌ها) خواهید داشت و این یک نیاز مبرم به وجود می‌آورد: نیاز به ترجمه این اطلاعات. در چند سال آینده موفقیت و شکست شرکت‌ها را میزان توانایی آنها در ترجمه دیتا - از جمله دیتای تاریخی - و تبدیل آن به بینش و اقدام و محصولات و خدمات تازه تعیین می‌کند.

چطور با دنیای نو روبه‌رو شویم؟

مارک بنیاف

بنیان‌گذار شرکت رایانش ابری Salesforce

ما در چهارمین انقلاب صنعتی زندگی می‌کنیم، عصر فراگیر شدن رباتیک، ژنتیک، سلول‌های بنیادی، خودروهای بدون راننده و به خصوص هوش مصنوعی. همه اینها زندگی ما را به طرز شگرفی تغییر خواهد داد. ما باید با ذهن یک آدم تازه‌کار مبتدی به دنیای کنونی نگاه کنیم تا آن را درست بفهمیم. ایده ذهن مبتدی کلید ابداع است. وقتی از خودتان می‌پرسید من چه می‌خواهم و چه رویایی در سرم است، در واقع می‌توانید از خودتان بپرسید چه چیزی را می‌خواهم شروع کنم. افرادی که ارتباطشان را با روند دنیا از دست می‌دهند در گذشته گیر می‌افتند چون دیگر در لحظه حال حضور ندارند.

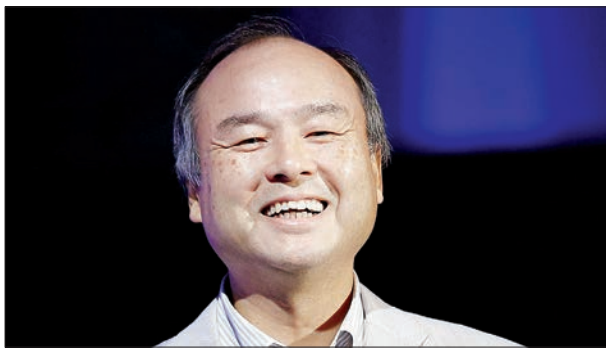


هوش مصنوعی زندگی بشر را متحول می‌کند

ماسایوشی سان

بنیان‌گذار شرکت مخابراتی و ارتباطی سافت‌بانک ژاپن

وقتی نوزده ساله بودم برای اولین بار عکس یک ریزپردازنده را در مجله‌ای دیدم. آن عکس یک چیپ کوچک بود که روی نوک انگشت جا می‌شد و قدرت کامپیوتر در آن خلاصه می‌شد. به خودم گفتم: «خدای من! این قرار است زندگی بشر را تغییر بدهد. این بزرگ‌ترین ابداع بشر است.» همان‌جا توی خیابان شروع به گریه کردم. آن ریزپردازنده‌ها بعداً کنار هم جمع شدند و کامپیوترهای شخصی را ساختند، بعد به هم وصل شدند و اینترنت را ساختند و بالاخره تلفن‌های هوشمند را پدید آوردند. آنها حالا از طریق هوش مصنوعی دانش و هوش ما را گسترش می‌دهند. انقلاب صنعتی زندگی بشر را به صورت ریشه‌ای متحول کرد. انقلاب اطلاعاتی کنونی نه‌فقط افزایش ابعاد توانایی‌های انسانی است، که افزایش ابعاد سلول‌های مغزی ماست. فراموش نکنید که مغز ما مهم‌تر از دست و پای ماست. پس هوش عظیم مصنوعی تحولاتی را در زندگی ما پدید خواهد آورد که تصورش را نمی‌توانیم بکنیم.



سرمایه‌گذاری روی کارکنان بهترین سرمایه‌گذاری است

هوارد شولتز

مدیرعامل سابق و رئیس کنونی هیئت‌مدیره استارباکس

در ۱۹۸۷ ما فقط ۱۱ شعبه و ۱۰۰ کارمند داشتیم اما همان موقع بحث بر سر توازن میان سود و نوع‌دوستی را شروع کردیم. استارباکس یکی از اولین شرکت‌های آمریکایی بود که به کارکنان نیمه‌وقتش بیمه جامع درمانی ارائه کرد و به آنها اجازه داد که سهامدار شرکت شوند. در آن زمان سهامداران اصلی شرکت به شدت عصبانی و نگران شدند. من آنها را قانع کردم که ما با ارائه این مزایا به کارکنانمان سودده‌تر خواهیم شد و کارایی‌مان بالاتر خواهد رفت. و نتیجه‌اش را دیدید. چند سال پیش توضیح دادم که این مسئله نیکوکاری و خیریه نیست، مسئله این است که ما با سرمایه‌گذاری روی کارکنانمان رشد می‌کنیم. وقتی شما به کارکنان وفادار نباشید آنها هم به شرکت شما وفادار نخواهند بود.



چرا بهتر است شفاف باشیم؟

لئوناردو دل وکیو

موسس شرکت ایتالیایی Luxottica، بزرگ‌ترین تولیدکننده عینک در دنیا



یک چیز در کل دوران بیزینس من تغییر نکرده است: من همیشه همان کاری را می‌کنم و همان چیزی را می‌گویم که در سرم است. من با شفافیت و وضوح عمل می‌کنم. ترجیح می‌دهم کلمات و کردارم همانند باشند. سعی می‌کنم کسی باشم که واقعا هستم، نه کسی که دیگران دوست دارند باشم. این استراتژی باعث آرامش خاصی در زندگی و کارتان می‌شود. در چنین حالتی شهرت شما واقعا متعلق به خودتان است (نه یک شخصیت خیالی که ساخته‌اید).

زیاد دنبال پول نباشید!

دن کیلبرت

تاجر و مالک تیم بسکتبال کلیولند کاوالیرز

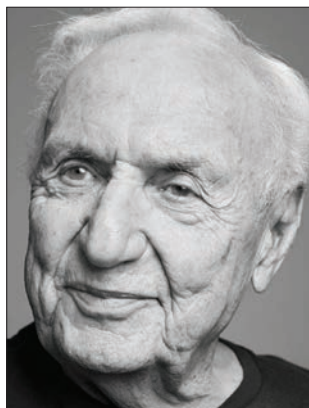


من تا حالا کسی را ندیده‌ام که با دنبال پول رفتن به ثروت خیلی زیادی رسیده باشد؛ جالب اینجاست که آنهایی که دنبال ایده‌های بزرگ می‌افتند و آن را تبدیل به واقعیت می‌کنند کسانی هستند که به ثروتی عظیم می‌رسند.

در طول چند سال اخیر ما این فلسفه را یک قدم جلوتر برده‌ایم: ما مقر اصلی مان و تعداد زیادی از کسب‌وکارهایمان را به مرکز شهر دیترویت منتقل کرده‌ایم. حالا ماموریت ما این است: کسب و کارمان رشد کند و همراه ما یکی از ضربه‌خورده‌ترین مراکز شهری آمریکا بازسازی شود. و این راز ماست: وقتی ماموریتی جز پول درآوردن صرف داریم، کاملاً سودده‌تر هستیم و کسب‌وکارمان بهتر عمل می‌کند. ما با پول و اعضای تیممان روی این بخش از جامعه سرمایه‌گذاری کرده‌ایم و هم‌زمان فرهنگ و محیط کاری ساخته‌ایم که باعث شده کارکنانمان در کار باانگیزه‌تر باشند. این باعث شده ما بهترین و باهوش‌ترین افراد را جذب کنیم، آنهایی که دنبال چیزی بیشتر از حقوق ماهانه هستند. هرچه بیشتر روی ماموریتان سرمایه بگذارید سود بیشتری نصیب کسب و کارتان می‌شود. ما شاهد زنده این امر هستیم. فرمول بدی نیست!

قلب و روح تجارت
فرانک اگری

«مهم‌ترین معمار عصر ما» از دید مجله ونتی‌فر



در سال چهارم تحصیلم در دانشگاه کالیفرنیا جنوبی، یک روز استاد درس تمرین تخصصی پیشم آمد و گفت: «فرانک، من تو را زیر نظر داشتم و فکر می‌کنم تو فرد با استعدادی هستی که روزی به چیزی خواهی رسید. من فقط به تو یک توصیه می‌کنم: فرقی نمی‌کند پروژه‌ای که رویش کار می‌کنی چقدر کوچک باشد یا اصلا چه باشد؛ قلب و روح را و احساس مسئولیت کامل را روی آن بگذار.» او این را خیلی شفاف و مهربانه بیان کرد و من آن را فراموش نکردم. من با آن زندگی کردم.

جنگ با اینرسی رضایت از خود

لاکشمی میتال

صاحب شرکت آرسلور میتال، بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد در جهان

فولاد یکی از پرکاربردترین مواد در دنیای امروز است، اما این به آن معنا نیست که در آینده راه‌های تازه‌ای در تولید فولاد ابداع نشود یا مواد تازه‌ای وضعیت کنونی فولاد را در ساخت‌وساز به چالش نکشند. روند تغییرات تکنولوژیک بسیار سریع‌تر از سابق شده و هر صنعتی در دنیای کنونی باید با اینرسی رضایت از خود و بی‌خیالی بجنگد، آماده به هم خوردن نظم بازار باشد و آن قدر انعطاف‌پذیر باشد تا بتواند به سرعت خود را با شرایط تازه وفق دهد.



انتشار گازهای اکسید نیتروژن و دیگر گازهای سمی متصاعد شده از موتور خودروها و کامیونها، بر اساس نتایج یک تحقیق علمی، فقط در آمریکا باعث مرگ سالانه ۵۸ هزار نفر می‌شود. بنابراین رسوایی تقلب «فولکس واگن» در آزمایش‌های آلودگی هوا



پراهمیت‌ترین کلمات در دنیای کسب‌وکار بیل ماریوت

مدیرعامل هتل‌های زنجیره‌ای ماریوت

من مهم‌ترین عامل را در موفقیت کسب‌وکارمان آسان یاد نگرفتم. در نیروی دریایی بودم و در یک ناو هواپیمابر مسئول اتاق افسران شدم. گروهی افسر مسئول آذوقه و آشپزخانه زیر دستم کار می‌کردند. این اوایل دهه ۱۹۵۰ بود و اکثر آنها کسانی بودند که در جنگ جهانی دوم جنگیده بودند. من کارت‌های

تازه‌ای داشتم که طرز تهیه غذا را رویشان نوشته بودم و امیدوار بودم این کیفیت غذا را بالا ببرد. به آنها دستور دادم که از روی کارت‌ها غذا بپزند. آنها بی‌خیال به من زل زدند و گفتند: «ما از روی کارت غذا نمی‌پزیم». نمی‌دانستم چه کنم و گذاشتم کار خودشان را بکنم. متوجه شدم که نتوانستم اعتماد یا توجهشان را جلب کنم. من کنار آنها ننشسته بودم و نگفته بودم: «فکر می‌کنم اگر این کارت‌ها را دنبال کنیم، می‌توانیم کیفیت غذا را بالا ببریم». پراهمیت‌ترین کلمات در دنیای کسب‌وکار این چهارتا هستند: «تو چه فکر می‌کنی؟» و به همین خاطر است که من هر سال به ۲۰۰ هتل شخصاً سری می‌زنم و با همکارانم صحبت می‌کنم. ما با هم درباره تکنولوژی، وضعیت توزیع و دیگر چیزها حرف می‌زنیم. وقتی حواستان به همکارانتان باشد آنها هم حواستان به مشتریان خواهد بود و مشتریان باز به هتلتان خواهند آمد. کسب و کار ما سر و کله‌زدن با مردم است. ما چیزی تولید نمی‌کنیم. فقط حواسمان به مهمانانمان هست.

چقدر حق با مشتری است؟

آرتور بلنک

موسس فروشگاه‌های زنجیره‌ای لوازم خانگی و ساختمانی هوم دیپو



زمانی که هوم دیپو را اداره می‌کردم کسانی را که دست‌خالی از فروشگاه بیرون می‌آمدند نگو می‌داشتم و با آنها صحبت می‌کردم. آنها بیشتر از هر کس دیگری به ما چیز یاد دادند. به احتمال خیلی زیاد آنها برای گشت و گذار به فروشگاه مانیا آمده بودند؛ می‌خواستند چیزی بخرند و ما به هر حال نتوانسته بودیم نیازشان را برطرف کنیم. یا کارمند بدی به پستشان خورده بود، یا قیمتمان مناسب نبود، یا سرویس‌مان مشکل داشت. آنها به من می‌گفتند مشکل کجاست و ما هم

به سادگی می‌رفتیم آن را درست می‌کردیم. زمانی هم که تیم فوتبال آتلانتا فالکونز را خریدم همین روند را در پیش گرفتم. آن زمان ۴۰ درصد استادیوم ما خالی بود. بازیکنان ما به یک استادیوم پر از تماشاچی نیاز داشتند اما نیمی از تماشاچی‌ها طرفدار تیم مقابل بودند. من راه اقدام توی شهر و از مردم می‌پرسیدم چرا بلیت نمی‌خرند. این را از کارکنان تیم نمی‌پرسیدم. آنها از ۱۹۶۶ سعی داشتند مردم را به استادیوم بکشاند و نمی‌توانستند از مردم سؤال می‌کردم. هر کدام دلیلی داشتند. از این دلایل یک لیست درست کردیم و شروع کردیم به تغییر آنها. این پانزدهمین سالی است که صاحب تیم هستیم و از آن زمان تا حالا به‌جز دو بازی تمام بلیت‌های ورزشگاه را فروخته‌ایم. تجارت خیلی هم پیچیده نیست. اگر کسی در کویر راه می‌رود به زودی تشنه می‌شود. کافی است از او بپرسیم چه می‌خواهد بنوشد. اگر آن فروتنی را داشته باشید که موقع بروز مشکل به حرف مردم گوش بدهید - نه آنکه به جان کارکنانتان بیفتید- کلی مشتری پیدا خواهید کرد. بعضی از تجار آن‌قدر مغرورند که اصلاً سؤال نمی‌پرسند.



خطرات عظیم پیش رو ایلان ماسک

بنیان‌گذار تسلا موتورز

هوش مصنوعی مزایای اجتماعی به ارمغان خواهد آورد، مثل خودروهای بدون راننده یا تشخیص سریع پزشکی. اما هوش مصنوعی می‌تواند موجودیت بشر را مورد تهدید قرار دهد. اگر هوش مصنوعی دیجیتال بسیار قوی‌تر از مغز بشر، به طور غیرعمدی به سمتی حرکت کند که کاری علیه انسان انجام دهد،

این می‌تواند تبعات فاجعه‌باری داشته باشد. مثلاً ممکن است کسی از هوش مصنوعی بخواهد که ما را از شر هرزنامه‌ها نجات دهد و هوش مصنوعی به این نتیجه برسد که بهترین راه خلاصی از هرزنامه‌ها، کندن شرارسال‌کنندگان هرزنامه - یعنی انسان‌ها- است. یا مثلاً یک برنامه هوشمند مالی تصمیم بگیرد بهترین راه پول درآوردن، بالا بردن ارزش سهام شرکت‌های دفاعی است و بهترین راه بالا بردن ارزش آنها شروع یک جنگ است. ما اولین گونه جانوری هستیم که توانایی منقرض کردن خودمان را داریم و اگر به ما وقت کافی بدهند احتمال این بسیار بالاست. سؤال اینجاست که آیا می‌توانیم از هوش مصنوعی جلو بزنیم و جلوی خطرناک‌شدنش را بگیریم؟ ما باید یک سازمان دولتی تأسیس کنیم که مسئله هوش مصنوعی را کنترل و برایش قانون تصویب کند. البته در نهایت این بخش خصوصی است که این تکنولوژی را - پس از از بین رفتن ریسک‌هایش - به پیش خواهد راند.

فرمول محاسبه خوشبختی

دیوید رابنستین

مدیرعامل شرکت خدمات مالی کارایل

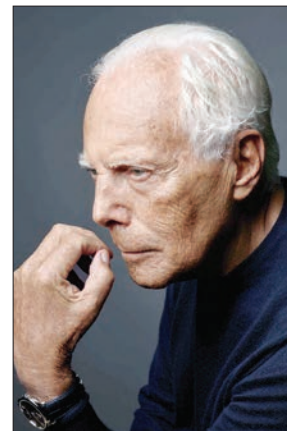


توماس جفرسون در جمله مشهورش یکی از حقوق بی‌قید و شرط انسان‌ها را حق جست‌وجوی خوشبختی بیان می‌کند. البته او در باقی عمرش هیچ‌وقت توضیح نداد که این خوشبختی و خوشحالی دقیقاً چه چیزی است. احساس خوشبختی احتمالاً ناپایدارترین چیز در زندگی آدمی است. در مورد خودم، احساس خوشبختی بیشتر موقع بخشیدن پول، و نه درآوردن آن، به من دست می‌دهد. من اسمش را «آزمون مادر» گذاشته‌ام. هر وقت مادرتان زنگ زد و به شما

گفت به کاری که دارید می‌کنید افتخار می‌کند، این احتمالاً نشانه خوبی است که شما در مسیر خوشبختی قرار دارید. مادر من عموماً وقتی پولم را می‌بخشم به من زنگ می‌زند، نه وقتی که در حال پول‌درآوردنم.

تیم من جورجو آرمانی

مؤسس برند آرمانی



من همیشه تلاش می‌کنم درباره کارم درگیر توهم نشوم و سعی می‌کنم دور و برم آدم‌هایی باشند که زمانه‌ای را که در آن زندگی می‌کنیم خوب بفهمند. در این حوزه کاری، بدون تیم خوب نمی‌شود کار انجام داد. البته من کسی هستم که تصمیم نهایی را می‌گیرم اما دوست دارم دور و برم پر از آدم‌هایی باشد که بتوانیم درباره ایده‌ها بحث کنیم و این به روند خلق کمک

می‌کند. در دنیای مد، در پنج سال به اندازه یک قرن اتفاق می‌افتد. چالش بزرگ ما این است که باید بتوانیم توجه مردمی را جلب کنیم که به طور فزاینده‌ای توسط رسانه‌های جدید و پیشنهادهای بی‌شمار دچار حواس‌پرتی شده‌اند.

بزرگ‌ترین اشتباه من جک دورسی

خالق و مدیرعامل توئیتر



بزرگ‌ترین اشتباه من این بود که فکر می‌کردم باید اشتباهاتم را مخفی کنم. کم‌کم یاد گرفتم که باید آنها را نشان بدهم.

اشتباه ۲۰۰ میلیارد دلاری مایکل آیزنر

مدیرعامل سابق دیزنی



در سال ۱۹۹۸ دیزنی -In-foseek را خرید که بعد از یاهو بزرگ‌ترین موتور جست‌وجوی اینترنت به حساب می‌آمد. کمی بعد از این معامله، من در دست‌شویی مردانه توسط یکی از مشاوران مکنزی قانع شدم که اینفوسیک نباید وارد فاز جست‌وجوی تبلیغاتی شود چون این کلاس دیزنی را پایین می‌آورد.

من در دفترم نبودم، اصلاً درست فکر نمی‌کردم و گفتم: «آرام وظیفه من حفاظت از برند دیزنی است. ما تبلیغات را وارد صفحه جست‌وجو نمی‌کنیم. این تمیز نیست.» کمی بعد گوگل به صحنه آمد و جست‌وجوی تبلیغی را پیش برد. و اینفوسیک این کار را نکرد. این احتمالاً اشتباه ۲۰۰ میلیارد دلاری من بود. بعد از آن ما یک قانون مشخص داشتیم: هیچ جلسهای را در دست‌شویی برگزار نکنید.

چطور سرمایه‌گذار شدم وارن بافت

ثروتمند شماره ۲ آمریکا و «متملاً بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار همه عصرها» از دید فوربز



وقتی ۷ یا ۸ ساله بودم، این شانس را داشتیم که موضوع واقعا مورد علاقه‌ام را پیدا کنم: سرمایه‌گذاری. تا زمانی که به ۱۱ سالگی رسیدم تمام کتاب‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری را که در کتابخانه عمومی شهرمان اوماها وجود داشت خوانده بودم (بعضی از آنها را بیشتر از یک بار خواندم). پدرم هم در حوزه سرمایه‌گذاری فعال بود و وقتی شنبه‌ها می‌رفتم تا با او ناهار بخورم از کتاب‌های دفترش هم چیز می‌خواندم (اگر او کفش فروش بود احتمالاً من حالا کفش فروش بودم).

چند سال بعد، زمانی که در دانشگاه نبراسکا درس می‌خواندم، اتفاقی کتابی را خریدم که بزرگ‌ترین تاثیر را روی زندگی تجاری‌ام گذاشت. کتاب «سرمایه‌گذار هوشمند» اثر بنجامین گراهام را بارها و بارها خواندم. کتاب مثل فلسفه نوشته شده است، بسیار خواندنی است و فهمش آسان است. این کتاب به من فلسفه سرمایه‌گذاری‌ای را داد که هنوز از آن استفاده می‌کنم. آن استراتژی این بود: پیدا کردن یک کسب و کار خوب و خرید سهام آن - کسب و کاری که خودتان بتوانید بفهمید چرا خوب است - و اینکه این کسب و کار مزیتی نسبت به بقیه داشته باشد که در طولانی‌مدت هم بتواند با آنها رقابت کند، توسط آدم‌های صادق و کاربلد اداره شود، و قیمت سهامش معقول به نظر برسد. فراموش نکنید که ما قرار نیست شرکت‌ها را بخیریم و ماه بعد یا سال بعد آنها را بفروشیم. ما به چیزی نیاز داریم که ۱۰ سال و ۲۰ سال و ۳۰ سال بعد هم بتواند پول دربیاورد. ما به تیم مدیریتی نیاز داریم که به آن اطمینان داریم و تحسینش می‌کنیم.

بنجامین فرانکلین سال‌ها پیش گفته: «مغازه را نگه دار؛ مغازه مشتری را نگه می‌دارد.» جدا از گفته‌های منحصر به فرد فرانکلین، منظور او این است که شما نباید مشتری‌تان را فقط راضی نگه دارید، شما باید او را مشغول کنید. آنها با دیگران حرف خواهند زد. آنها به شما باز خواهند گشت. هر کس که مشتریان خوشحالی دارد احتمالاً آینده خوبی خواهد داشت. و در نهایت، فقط یک سرمایه‌گذاری است که همه سرمایه‌گذاری‌ها را پشت سر می‌گذارد: روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. هر چه را که حس می‌کنید نقطه‌ضعفتان است رویش کار کنید. و همین حالا این کار را بکنید. وقتی من جوان بودم از سخنرانی برای جمع وحشت داشتم. نمی‌توانستم این کار را بکنم. برایم ۱۰۰ دلار خرج داشت تا در کلاس دیل کارنگی ثبت‌نام بکنم و این زندگی‌ام را تغییر داد. آن قدر اعتماد به نفس بالا رفت که وسط همان دوره به همسرم پیشنهاد ازدواج دادم! به من کمک کرد در اوهاما سهام بفروشم، با وجود آنکه ۲۱ ساله بودم و قیافه‌ام کم‌سن‌وسال‌تر نشان می‌داد. هیچ کس نمی‌تواند چیزهایی را که شما یاد گرفته‌اید ازتان بگیرد و همه پتانسیل‌هایی دارند که هنوز از آن استفاده نکرده‌اند. اگر بتوانید با تقویت استعدادهایتان پتانسیل‌تان را ۱۰، ۲۰ یا ۳۰ درصد بالا ببرید، هیچ کس نمی‌تواند روی آن مالیات ببندد. تورم نمی‌تواند ارزشش را کم کند. شما آن را همه عمر همراه خواهید داشت.

چطور شرکت راه بیندازیم

مارک زاکربرگ

موسس فیس بوک



چند سال بعد از شروع کار فیس بوک چند شرکت بزرگ قصد داشتند آن را بخرند و تقریباً همه در فیس بوک می گفتند که بهتر است بفروشیم، اما من این را نمی خواستم. من می خواستم ببینم آیا ما می توانیم افراد بیشتری را به هم وصل کنیم یا نه. این باعث اختلاف نظر جدی در شرکت شد طوری که در طول

یک سال تمام افراد در تیم مدیریتی فیس بوک آن را ترک کردند. این سخت ترین دوران من در فیس بوک بود. من به آنچه می کردم ایمان داشتم اما تنها مانده بودم. و بدتر اینکه این تقصیر من بود. این به من یاد داد که کافی نیست خودتان هدف بزرگی داشته باشید، شما باید این پایبندی به هدف را در دیگران هم ایجاد کنید. من به هیچ کس در مورد آرزوهایم برای فیس بوک توضیح نداده بودم. من هیچ وقت آرزو نداشتم که شرکت راه بیندازم اما این احساس در من وجود داشت که باید مردم را به هم مرتبط کنم و فیس بوک ثمره این حس بود. حالا مردم اغلب از من درباره راه انداختن شرکتشان راهنمایی می گیرند و من اصولاً می گویم: هدف شما هیچ وقت نباید راه انداختن شرکت باشد. روی تغییری که می خواهید در وضع کنونی به وجود بیاورید تمرکز کنید. آدم هایی را پیدا کنید که هدف مشترکی با شما دارند و بالاخره این فرصت را پیدا خواهید کرد که چیزی را بنا کنید که به دیگران هم هدف خواهد داد و تاثیر مثبتی روی جهان خواهد گذاشت.

ورود به عصر حاکمیت مشتری

جف بزوس

بنیان گذار آمازون



ما در میانه تحولی عظیم به سر می بریم، جایی که مشتریان قدرت خارق العاده ای پیدا کرده اند. قبلاً می گفتند اگر یک مشتری را خوشحال کنی او به پنج نفر از دوستانش این را خواهد گفت. حالا با بلندگویی به اسم اینترنت، آنها می توانند به ۵ هزار نفر از دوستانشان این را بگویند. قبلاً شما می توانستید با

بازاریابی حرفه ای محصولی کم کیفیت را در بازار بفروشید، حالا مشتریان تصمیم می گیرند که کدام محصول و سرویس خوب است یا بد. شفافیت بسیار بالا رفته است. مشتریان می توانند محصولات را به آسانی مقایسه کنند و تصمیم بگیرند. حالا بخشی از بازاریابی محصولات توسط مشتریان انجام می شود. حالا محصول باید واقعاً خوب باشد تا فروش برود. این به نفع مشتری است و به نفع شرکت هایی که روند تازه را پذیرفته اند. این به نفع جامعه است.

عمل کردن به توصیه پیکاسو

برایان چسکی

موسس ایر بی ان بی



پابلو پیکاسو یک بار گفته بود: «چهار سال وقت صرف کردم تا بتوانم مثل رافائل نقاشی بکشم، اما یک عمر طول کشید تا مثل بچه ها نقاشی کنم.» من فکر می کنم شما باید بتوانید همیشه مثل یک بچه زندگی و فکر کنید، یا آن احساس کنجکاوی و شگفتی بچگی را داشته باشید. این احتمالاً مهم ترین ویژگی شما به عنوان کارآفرین خواهد بود. من با اینکه هنوز

جوانم، سعی می کنم ببینم افرادی خیلی کم سن تر از من چه می کنند. ایده بزرگ بعدی چه خواهد بود؟ من دوست دارم درباره اینکه جهان در پنج سال آینده چه شکلی خواهد بود خیال پردازی کنم، یا اینکه دوست دارم جهان پنج سال بعد چه شکلی باشد. وقتی ما ایر بی ان بی را راه انداختیم می خواستیم وضع موجود - دنیای هتل داری - را به چالش بکشیم. حالا تلاشمان این است که خودمان را به چالش بکشیم.

چرا وب موفق شد؟

تیم برنرز لی

خالق وب



من ایده ام برای وب جهان گستر (World Wide Web) را در ۱۹۸۹ منتشر کردم. از همان اول آن را فضایی بساز و عمومی در نظر داشتیم که در آن هر کس، از هر جایی در جهان، بتواند ایده هایش را ارائه کند، بدون آنکه از کسی اجازه بگیرد یا پولی پرداخت کند. موقع طراحی وب تصمیم گرفتم که آن را ثبت اختراع نکنم و کپی رایت نداشته باشد. در ۱۹۹۳ شرکت CERN که آن موقع برایش کار می کردم پذیرفت

که کد وب را برای همیشه رایگان در اختیار عموم بگذارد. این باز بودن بنیادین است که باعث شده وب این چنین قدرتمند باشد. وب حالا دهه ها خلاقیت و ابداع را پشت خود دارد و راه دسترسی به اطلاعات را باز کرده و به ما اجازه می دهد وای مرزها با هم ارتباط برقرار کنیم و صنایع جدید بسازیم. همچنان که وب به بلوغ می رسد دولت ها و شرکت هایی تلاش می کنند جلوی این باز بودن را بگیرند و منافع سیاسی و اقتصادی شان را محقق کنند. این برای روند ابداع و خلق که وب حامی اش بوده فاجعه آمیز خواهد بود. وب باید خیر عمومی در نظر گرفته شود تا هیچ کس حق نداشته باشد آینده اش را کنترل کند.

جانمندن از انقلاب

بیل گیتس

موسس مایکروسافت



در ۱۹۷۵ وقتی در کالج بودم دوستم بال الن شماره ای از مجله پاپیولار الکترونیکز را نشانم داد که در آن Altair 8800 (اولین کامپیوتر شخصی به لحاظ تجاری موفق) معرفی شده بود. هردوی ما یک نتیجه گرفتیم: «انقلاب دارد بدون ما شروع می شود!» ما مطمئن بودیم که نرم افزار قرار است دنیا را تغییر بدهد و نگران بودیم که اگر به انقلاب دیجیتال نپیوندیم از ما عبور

خواهد کرد. همین گفت و گو نقطه پایان تحصیل من در دانشگاه و تولد مایکروسافت بود. صد سال آینده فرصت هایی بیشتر از این برای نسل های بعدی پدید خواهد آورد. چون این خیلی آسان است که افراد ایده های عالی شان را هر لحظه که خواستند در اینترنت منتشر کنند. ما در آستانه استفاده از هوش مصنوعی برای پیشرفت خلاقیت بشر هستیم. بیوتکنولوژی باعث خواهد شد مردم طولانی تر زندگی کنند و زندگی سالم تری داشته باشند. پیشرفت در حوزه انرژی های پاک باعث می شود بتوانیم با تغییرات آب و هوایی بهتر بجنگیم. اینها البته اجتناب ناپذیر نیستند. ما به افرادی نیاز داریم که به قدرت ابداع و خلق ایمان داشته باشند و ریسک ایده های انقلابی را به جان بخرند.

ثبت تصویر شکست

یک درس و سه سؤال مهم که در داستان ورشکستگی کداک نهفته است



شکست کداک در ذهن داشته باشند.

از آنجایی که هسته اصلی کسب و کار کداک بر پایه فروش فیلم عکاسی بود درک این نکته چندان دشوار نیست که دهه‌های اخیر چالش‌های بسیاری بر سر راه این شرکت قرار دادند. دوربین‌های دیجیتال شدند و بعد هم جای خود را به تلفن‌های همراه دادند. آدم‌ها از چاپ عکس‌ها به سمت اشتراک‌گذاری آنلاین آنها متمایل شدند. بله، هنوز هم چاپ عکس‌های نوستالژیک انجام می‌شود اما مقیاس آن در برابر آنچه در زمان اوج فعالیت کداک می‌گذشت بسیار ناچیز است. این شرکت در سال ۲۰۱۲ اعلام ورشکستگی کرد، امتیازش را واگذار کرد و بعد در سال ۲۰۱۳ تبدیل به یک شرکت بسیار کوچک شد. شرکتی که روزگاری یکی از قدرتمندترین کمپانی‌های جهان بود امروزه سرمایه‌ای کمتر از یک میلیارد دلار دارد.

چه بر سر کداک آمد؟

یک توضیح ساده برای این سؤال که «چرا این اتفاق افتاد؟» این است: نزدیک‌بینی. موفقیت آن قدر جلوی چشم‌های کداک را گرفته بود که این شرکت به کل خیزش تکنولوژی‌های دیجیتال را نادیده گرفت. اما این پاسخ واقعیت را بیان نمی‌کند. نباید این نکته را نادیده بگیریم که اولین نمونه از دوربین‌های دیجیتال در سال ۱۹۷۵ توسط استیو ساسون خلق شد، مهندسی که برای کدام شرکت کار می‌کرد؟ بله، شرکت کداک. دوربین ساخت او به بزرگی یک دستگاه تستر نان بود و ۲۰ ثانیه طول می‌کشید تا عکس را ثبت کند. عکسی که می‌گرفت کیفیت پایینی داشت و نیاز به یک سری عملیات پیچیده داشت تا به تلویزیون وصل شود و عکس را بر روی صفحه نمایشگر آن نشان دهد اما به هر حال نویدبخش پتانسیلی بالا برای یک محصول جدید بود.

اما شناسایی موقعیت یک موضوع است و اینکه برای این موقعیت کاری انجام دهیم موضوعی کاملاً متفاوت. بنابراین یک توضیح دیگر در خصوص وضعیت کداک این است که این شرکت نوعی از تکنولوژی را ارائه داد اما بر روی آن سرمایه‌گذاری نکرد. ساسون بعدها برای روزنامه نیویورک تایمز واکنش مدیران کداک به اولین دوربین دیجیتال خود را تعریف کرد: «گفتند خیلی بازمه است اما در موردش با کسی حرفی نزن.» این توضیح هم به نظر توضیح خوبی است اما صحیح نیست. در واقع کداک میلیاردها دلار بر روی طراحی و تولید مجموعه‌ای از دوربین‌های دیجیتال سرمایه‌گذاری کرد.

حالا به نکته بعدی می‌رسیم؛ وارد عمل شدن در مورد ایده یک موضوع است و درست وارد عمل شدن موضوعی کاملاً متفاوت. اینجا توضیح دیگری به ذهن می‌رسد. کداک در حوزه سرمایه‌گذاری بر روی دوربین‌های دیجیتال مدیریت درستی نداشت. این شرکت به جای استقبال از سادگی روش دیجیتال، در تلاشش برای همخوان کردن قابلیت‌های محصولانش در حوزه عکاسی سنتی با نیازهای روز زیاده‌روی کرد. این انتقاد هم بیشتر متوجه اولین سال‌های رقابت با

در مهمانی‌ها، در آغاز سال نو و جشن تولدها آدم‌ها رو به دوربین لبخند می‌زدند، بعد باید منتظر می‌ماندند تا حلقه بارزش فیلم درون دوربین چند واقعه شاد دیگر را در هفته‌ها یا شاید ماه‌های بعد ثبت کند. وقتی که حلقه فیلم پر می‌شد از عکس‌های دسته‌جمعی و دوتایی و تکی که به مناسبت‌های مختلف ثبت می‌شدند، زمان ظهور و چاپ می‌رسید. گاهی ماه‌ها طول می‌کشید تا آدم‌های جلوی دوربین بتوانند عکس‌ها را سرانجام ببینند. آخرین مرحله از همه حیاتی‌تر بود، عکس خوب افتاده؟ عکس نسوخته؟ آلبوم‌های خانوادگی آن دوران پر است از عکس‌های تار، پر از آدم‌هایی که در لحظه ثبت عکس چشم‌هایشان را بسته بودند. این دوره، دوره طلایی کداک بود. خیلی از کسانی که آن روزها را به یاد دارند، نام یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان دوربین، نگاتیو، کاغذ و لوازم چاپ و ظهور عکس را را هم به خاطر دارند. یکی از غول‌هایی که در دوره دیجیتال و همراه با محو شدن تدریجی خاطرات چشم‌های بسته در عکس‌ها و خریدن آلبوم‌های خانوادگی، زمین خورد. مطلبی که می‌خوانید ترجمه مقاله‌ای است که نشریه «هاروارد بیزینس» در آن مروری داشته است بر سقوط امپراتوری کداک.

یک نسل قبل تر اصطلاح «لحظه کداک» معنا داشت (این اصطلاح وقتی حس می‌شد که یک لحظه نیاز به ثبت توسط دوربین عکاسی دارد به کار برده می‌شد)، ارزش این را داشت که ثبتش کنی و از آن لذت ببری. امروز این اصطلاح بیشتر در نقش یک شیخ شرکتی ظاهر می‌شود که به مدیران شرکت‌ها و کارخانه‌ها هشدار می‌دهد: زمانی که تغییرات افسارگسیخته به قلمروی بازار شما نزدیک می‌شود باید آستین بالا بزنید و واکنشی نشان دهید. متأسفانه همراه با گذر زمان دلایل حقیقی آنچه بر سر کداک آمد به فراموشی سپرده می‌شوند و همین سبب می‌شود تا سایر مدیران دلایل اشتباهی را در خصوص

کداک دوربین
دیجیتال را خلق کرد،
بر روی تکنولوژی
سرمایه‌گذاری
کرد و حتی متوجه
شد که عکس‌ها به
صورت آنلاین به
اشتراک گذاشته
خواهند شد.
کداک آنجا شکست
خورد که نفهمید
به اشتراک‌گذاری
آنلاین عکس
همان کسب و کار
جدید است نه فقط
شیوه‌ای تازه برای
گسترش کار چاپ
عکس

شرکت کدک در سال ۲۰۱۲ اعلام ورشکستگی کرد، امتیازش را واگذار کرد و بعد در سال ۲۰۱۳ تبدیل به یک شرکت بسیار کوچک شد. شرکتی که روزگاری یکی از قدرتمندترین کمپانی‌های جهان بود امروزه سرمایه‌ای کمتر از یک میلیارد دلار دارد.

دهید. برای کدک تفاوت پاسخ به این سؤال تفاوت میان این سه گزینه بود: ما یک شرکت تولید فیلم عکاسی و چاپ هستیم، ما یک شرکت عکس‌محور هستیم، ما شرکت اشتراک‌گذاری لحظه‌ای عکس هستیم. شرکت راه اول و دوم را پیش گرفته بود در حالی که مشتریان به دنبال گزینه سوم بودند.

دوران آشوب چه موقعیت‌هایی را به همراه می‌آورد؟ آشوب و اختلال در روند کار، یک تهدید قلمداد می‌شود اما در واقع فرصتی بینظیر برای رشد است. در دوره آشوب همیشه بازارهای جدیدی به وجود می‌آیند و البته همیشه منجر به تغییر مدل‌های تجارت و کسب‌وکار می‌شود. مدیرانی که این تهدید را به موقع درک می‌کنند، واکنش‌های به موقعی هم دارند. اینها مدیرانی هستند که می‌توانند فرصت‌ها را هم زودتر از دیگران دریابند.

برای درک این فرصت‌ها چه توانایی‌هایی باید داشته باشیم؟ مدیران و کسانی که صاحب کسب‌وکارهای قدیمی هستند بهترین موقعیت را برای غنیمت شمردن فرصت‌های تازه دارند. هرچه باشد آنها به امکاناتی نظیر بازار و تکنولوژی و دخل و خرج منطقی دسترسی دارند که تازه‌واردان به بازار در پی رسیدن به آن هستند. البته همه این امکانات گاهی محدودیت‌های خاص خودشان را هم به همراه دارند و برای موفقیت در بازارهای جدید کافی نیستند. برای موفقیت باید شیوه‌های جدید در بازار را با فروتنی پذیرفت. داستان کدک برای همیشه تبدیل به داستان غم‌انگیز یک ظرفیت بربادرفته باقی می‌ماند. این شرکت شهره امریکایی، استعداد، پول و حتی آینده‌نگری ورود به دوره دیجیتال را داشت اما در عوض تبدیل به قربانی دوره پر آشوب انتقال شد. برای حذر کردن از سرنوشت مشابه باید از این داستان غم‌انگیز درس بگیرید. ■



دنیای دیجیتال و عرضه محصولات تکراری از سوی این شرکت است اما کدک سرانجام به استقبال سادگی دیجیتال رفت و برای خودش جایگاه مستحکمی در این حوزه دست و پا کرد؛ ارائه تکنولوژی ساده‌سازی انتقال عکس از دوربین به کامپیوتر.

موضوع مطرح دیگر در داستان کدک این است که در واقع شکست از جایی آغاز شد که تلفن‌های همراه دوربین‌دار وارد عرصه شدند و بعدتر کاربران ترجیح دادند که به جای چاپ عکس، آن را از طریق اپلیکیشن‌های شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارند. و اینجا بود که کدک از غافله جا ماند.

نه! این هم کاملاً صحت ندارد. قبل از اینکه مارک زوکربِرگ اولین خط از کد فیس‌بوک را بنویسد، کدک دست به یک خرید آینده‌نگرانه زد. این شرکت در سال ۲۰۰۱ یک سایت اشتراک‌گذاری عکس به

نام Ofoto را خرید. چیزی نمانده بود که شرکت موفق شود. تصور کنید اگر کدک شعار اصلی سایت «خاطراتان را به اشتراک بگذارید، زندگی‌تان را با هم سهیم شوید» را سرلوحه خودش قرار می‌داد، می‌توانست شعار «لحظه کدک» را زنده کند و این سایت را تبدیل به پرچم‌دار زندگی شبکه‌ای کند، جایی که کاربران می‌توانستند اول عکس‌هایشان را به اشتراک بگذارند و بعد در مورد احوالات خودشان بنویسند و بعدتر لینک اخبار را با هم به اشتراک بگذارند. شاید در سال ۲۰۱۰ به جای فیس‌بوک، کدک بود که صاحب یک نسخه موبایلی برای شبکه اجتماعی‌اش می‌شد. اما در دنیای واقعی کدک از سایت Ofoto برای تشویق مردم به چاپ عکس‌های دیجیتال‌شان استفاده کرد. بعدها یعنی در سال ۲۰۱۲ این سایت هم‌زمان با اعلام ورشکستگی شرکت به قیمتی کمتر از ۲۵ میلیون دلار واگذار شد. در همان سال فیس‌بوک یک میلیارد دلار برای خرید اینستاگرام هزینه کرد.

درس‌های مناسبی که باید از ماجرای کدک گرفت نکات ظریفی هستند. شرکت‌ها معمولاً متوجه این هستند که جریان آشوب و تغییر در بازار بر روی کسب وکار آنها اثر می‌گذارد و منابع کافی برای مشارکت در بازارهای نوظهور را صرف می‌کنند. شکست برخی از این شرکت‌ها در بازارهای جدید به این دلیل است که نمیتوانند به معنای واقعی به استقبال شیوه‌های نوین تجارت بروند که در این دوران تغییر در پیش روی آنها قرار می‌گیرد. کدک دوربین دیجیتال را خلق کرد، بر روی تکنولوژی سرمایه‌گذاری کرد و حتی متوجه شد که عکس‌ها به صورت آنلاین به اشتراک گذاشته خواهند شد. کدک آنجا شکست خورد که نفهمید به اشتراک‌گذاری آنلاین عکس همان کسب‌وکار جدید است نه فقط شیوه‌ای تازه برای گسترش کار چاپ عکس.

بنابراین اگر بحث انتقال به دوره دیجیتال در شرکت شما هم داغ شده است، مطمئن شوید که این سؤال‌ها را از خودتان می‌پرسید:

کار واقعی ما در این زمانه چیست؟ این سؤال را با جواب‌های معمول پاسخ ندهید. در عوض مسئله‌ای را که قرار است برای مشتری حل کنید بیابید، یعنی کاری که باید برای مشتری انجام



کدک از سایت Ofoto برای تشویق مردم به چاپ عکس‌های دیجیتال‌شان استفاده کرد. بعدها یعنی در سال ۲۰۱۲ این سایت هم‌زمان با اعلام ورشکستگی شرکت به قیمتی کمتر از ۲۵ میلیون دلار واگذار شد. در همان سال فیس‌بوک یک میلیارد دلار برای خرید اینستاگرام هزینه کرد





یوزپلنگی در آمازون

۵ اصل بی‌رحمانه جف بزوس برای گسترش قلمروی شرکت آمازون

برخورد با آنها تغییر کرد؛ شرط پرداخت در مدت‌زمانی طولانی‌تر از قبل و ارائه تخفیف کمتر از جمله شروط جدید بود که ناشران کوچک را با مشکلاتی مواجه کرد و آن وقت بود که نام پروژه غزال معنای واقعی خودش را نشان داد.

نشریه نیویورکر از قول جف بزوس نوشته است: «راه آمازون برای دست پیدا کردن به ناشران کوچک مانند همان شیوه‌ای است که یوزپلنگ برای صید غزال‌های ضعیف در پیش می‌گیرد. یک یوزپلنگ می‌تواند با سرعتی بیش از ۱۱۲ کیلومتر در ساعت بدود. شرکت بزوس با سرعتی مشابه حرکت می‌کند.» این شرکت در طول دهه گذشته سرعت سرسام‌آور خود را افزایش داده است و در نتیجه نزدیک به ۷۵ میلیارد دلار سرمایه دارد. این موفقیت مدیون سبک کاری غیرمتعارف و گاه بی‌رحمانه مدیرعامل آمازون است. آنچه در ادامه می‌آید ۵ استراتژی بزوس برای تاسیس امپراتوری آمازون است.

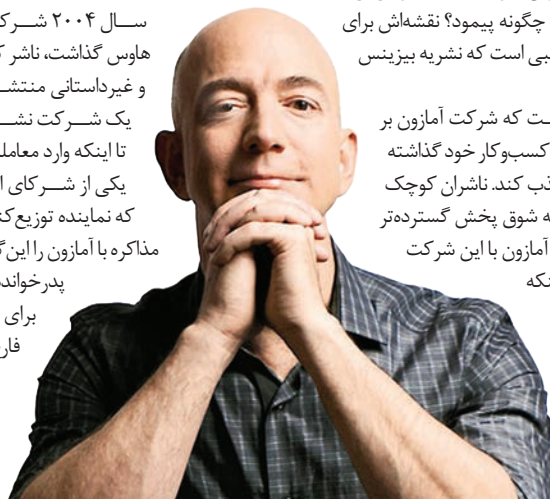
مثل پدرخوانده باشید: پیشنهادی بدهید که نتوانند رد کنند

سال ۲۰۰۴ شرکت آمازون تمرکزش را بر روی ملویل هاوس گذاشت، ناشر کوچکی که سری کتاب‌های داستانی و غیرداستانی منتشر می‌کرد و در بروکلین قرار داشت. یک شرکت نشر تازه‌کار که کار خودش را می‌کرد تا اینکه وارد معامله با آمازون شد. دنیس جانسون، یکی از شرکای این شرکت انتشارات به خاطر دارد که نماینده توزیع‌کننده‌اش با او تماس گرفت و جلسه مذاکره با آمازون را این‌گونه توصیف کرد: «مثل این بود که با پدرخوانده سر میز شام نشسته باشم.» آمازون برای ادامه همکاری شرطی گذاشته بود: فارغ از اینکه چند نسخه از کتاب‌های

اگر در سال ۲۰۰۲ هزار دلار بر روی سهام شرکت بزرگ وال‌مارت سرمایه‌گذاری می‌کردید امروز سرمایه اولیه شما تبدیل به ۲ هزار و ۲۵۰ دلار شده بود. اگر این پول را در شرکت سیریز (مالک فروشگاه‌های زنجیره‌ای) سرمایه‌گذاری می‌کردید، پس از افت و خیزهایی که در این سال‌ها داشت، الان سرمایه‌تان تقریباً معادل همان مبلغی بود که ۱۵ سال قبل وسط گذاشته بودید. برای برخی شرکت‌های دیگر این عدد تفاوت بسیار دارد. مثلاً اگر پولتان را خرج خرید سهام شرکت استاندارد اند پورز (شرکت امریکایی ارائه خدمات مالی) کرده بودید، حالا صاحب ۴ هزار و ۱۰۰ دلار سرمایه بودید که با توجه به بازار رقم چندان بدی نیست مگر اینکه رشد سهام شرکتی مانند آمازون را در نظر بگیرید. اگر در ماه جولای سال ۲۰۰۲ هزار دلار در شرکت آمازون سرمایه‌گذاری کرده بودید و سهام خود را در تمامی این سال‌ها نگه می‌داشتید، امروز سرمایه‌گذاری اولیه شما ۸۳ هزار دلار ارزش داشت. این رقم‌هایی است که بنا بر محاسبات روزنامه نیویورک تایمز به دست آمده. همین است که شرکتی که جف بزوس بنیان گذاشت حالا از موفق‌ترین نمونه‌های کسب‌وکار در دنیا به شمار می‌رود. بزوس این راه را چگونه پیمود؟ نقشه‌اش برای رسیدن به اوج چه بود؟ این مطلبی است که نشریه بیزینس اینسایدر به آن پرداخته است.

«پروژه غزال» این نامی است که شرکت آمازون بر روی اولین مرحله از شکل‌گیری کسب‌وکار خود گذاشته بود تا ناشران کتاب را به خود جذب کند. ناشران کوچک در اولین سال‌های قرن تازه، به شوق پخش گسترده‌تر کتاب‌هایشان از طریق سایت آمازون با این شرکت وارد معامله شدند اما به محض اینکه به فروششان از طریق این سایت وابسته شدند، شیوه آمازون در

«پروژه غزال»؛ نامی است که شرکت آمازون بر روی اولین مرحله از شکل‌گیری کسب‌وکار خود گذاشته بود تا ناشران کتاب را به خود جذب کند. ناشران کوچک در اولین سال‌های قرن تازه، به شوق پخش گسترده‌تر کتاب‌هایشان از طریق سایت آمازون با این شرکت وارد معامله شدند اما به محض اینکه به فروششان از طریق این سایت وابسته شدند، شیوه آمازون در برخورد با آنها تغییر کرد



بزوس در میان مدیران کسب و کارهای جدید با «قانون دو پیتزا» معروف است: هر تیم باید تنها آن قدری عضو داشته باشد که بتوان آنها را با دو پیتزا سیر کرد. این یعنی که تیم‌های عملیاتی شرکت آمازون تنها بین پنج تا هفت نفر عضو دارند. این موضوع سبب می‌شود که هر تیم ایده‌هایشان را بدون ترس از حضور افراد بسیار مطرح کنند و اطلاعات در همان سطح محدود باقی بماند.

برد استون، نویسنده کتاب «مغازه همه‌چیزفروشی» که در مورد پیشرفت سریع آمازون و جف بزوس است توضیح می‌دهد: «کسانی در شرکت آمازون موفق هستند که بتوانند در یک فضای رقابتی و در حال اصطکاک دائم با همدیگر رشد کنند.» چرا؟ چون بزوس تحمل انبساط جمعی را ندارد و از افرادی که دوست دارند با هم موافقت کنند و راحتی را در رضایت عمومی می‌یابند، گریزان است

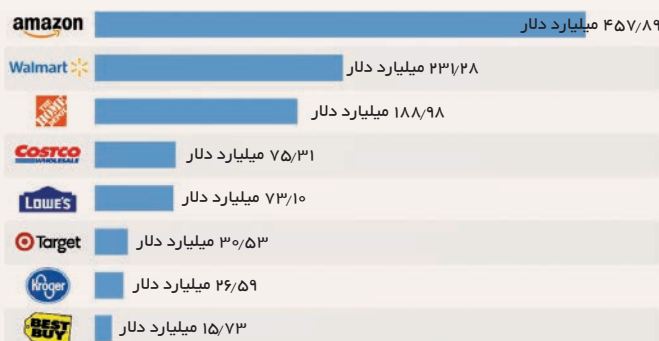
رقیب هم باشید

برد استون، نویسنده کتاب «مغازه همه‌چیزفروشی» که در مورد پیشرفت سریع آمازون و جف بزوس است توضیح می‌دهد: «کسانی در شرکت آمازون موفق هستند که بتوانند در یک فضای رقابتی و در حال اصطکاک دائم با همدیگر رشد کنند.» چرا؟ چون بزوس تحمل انبساط جمعی را ندارد و از افرادی که دوست دارند با هم موافقت کنند و راحتی را در رضایت عمومی می‌یابند، گریزان است. تحقیقات نشان می‌دهد که بهترین کارآفرینان آنهایی هستند که به سختی قانع می‌شوند. عشق به بحث (زمانی که آدم‌ها مجبور می‌شوند نظرات خود را مطرح کنند) یکی از پایه‌های فرهنگ کاری در شرکت آمازون است. یکی از اصول مدیریتی در این شرکت این است: مقاوم، متعهد و مخالف باشید. مدیران آمازون باید محترمانه با نظراتی که با آنها مخالف هستند وارد چالش شوند، حتی اگر این فرآیند ناراحت‌کننده و خسته‌کننده باشد. مدیران باید ایده داشته باشند و محکم باشند و به خاطر حفظ رضایت عمومی کوتاه نیایند. هنگامی که سرانجام در این شرکت تصمیمی گرفته می‌شود مدیران باید کاملاً خود را وقف اجرایی کردن آن کنند. مانند یوزپلنگی که خودش را وقف گرفتن گزال می‌کند. ■

درسرها و دستاوردها

این گونه نیست که آمازون بدون چالش راهش را ادامه دهد. همه آنچه در خصوص اخلاق مدیریتی جف بزوس آورده شد بدون شک عوارضی هم دارد. یکی از نمونه‌ها تعهد شرکت به ارسال سریع‌تر محموله‌های بیشتر بود که سبب شد هزینه ارسال کالای این شرکت به ۱۱ میلیارد دلار برسد و در ضمن فشار کار برای اجرای این تعهدات بر بخش‌های مختلف شرکت و کارمندان وارد شود. در فصل خرید پیش از تعطیلات سال ۲۰۱۷ میلادی، خلبانانی که برای شرکت آمازون مشغول به کار هستند دست به اعتصاب زدند و خواستار آن شدند که شرکت با استخدام نیروی بیشتر از فشار کاری آنها کم کند. نیویورک تایمز در سال ۲۰۱۵ آمازون را یکی از سخت‌ترین شرکت‌ها به لحاظ شرایط کاری معرفی کرد. شرایطی که سبب می‌شود ترک شرکت از سوی کارمندانی که می‌خواهند زندگی خانوادگی‌شان را نجات دهند تبدیل به امری مرسوم شود. آمازون توانسته است در طول دهه گذشته به موفقیت‌های بسیاری دست پیدا کند، اما روند بر خورد با نیروی انسانی همچنان در این شرکت شرایط خاصی دارد. هنوز معلوم نیست که آیا این شرایط کاری بر روی آینده آمازون تاثیر خواهد گذاشت یا نه.

مقایسه وضعیت آمازون با سایر شرکت‌های خرده‌فروشی آمریکا در بازار سرمایه



* این آمار مربوط به نیمه ماه می سال ۲۰۱۷ است

ملویل هاوس به فروش می‌رود، برای شرکت مبلغ پرداخت ثابتی در نظر گرفته شود. جانسون که به این شیوه معامله نقد داشت، ماجرا را با یک مجله ادبی با نام پالیشرز ویکلی در میان گذاشت. یک روز پس از اینکه گزارش این نشریه در خصوص ماجرا منتشر شد، گزینه «خرید» کتاب‌های نشر ملویل از صفحه فروش کتاب‌های این انتشارات در سایت آمازون غیبش زد. جانسون مجبور به عقب‌نشینی شد: «این رشوه را پرداخت کردم و بعد کتاب‌هایمان دوباره در سایت آمازون ظاهر شدند.»

هیچ اطلاعاتی را با دیگران در میان نگذارید مگر اینکه

واقعا چاره‌ای نباشد

آمازون به شرکت انتشارات ملویل هاوس نگفت که چند نسخه از کتاب‌هایش از طریق سایت به فروش رفته است. این شرکت همچنین در مورد میزان فروش کیندل (دستگاه الکترونیکی شبیه به تبلت که تنها برای خواندن نسخه دیجیتال کتاب‌ها استفاده می‌شود) سکوت کرده و نمی‌گوید که مثلاً در شهر سیاتل آمریکا چند کارمند دارد. در دفتر مرکزی این شرکت در سیاتل، طبقه‌ای که کارمندان بخش کیندل مشغول به کار هستند با نامی شبیه نام‌های نظامی خوانده می‌شود: منطقه ۵۱. چرا که هیچ‌کس غیر از آنهایی که به صورت مستقیم در تولید محصول مشارکت دارند اجازه ورود به این فضا را ندارند. به نظر می‌رسد که جف بزوس ترجیح می‌دهد اطلاعات مربوط به شرکت را به شیوه خاص خودش منتشر کند، کاری که معمولاً از طریق ارسال نامه‌های به دقت و محتاطانه تنظیم‌شده به سهام‌داران صورت می‌گیرد.

نفرت تیم را طوری بچینید که بتوان با دو پیتزا آنها را

سیر کرد

بزوس در میان مدیران کسب و کارهای جدید با «قانون دو پیتزا» معروف است: هر تیم باید تنها آن قدری عضو داشته باشد که بتوان آنها را با دو پیتزا سیر کرد. این یعنی که تیم‌های عملیاتی شرکت آمازون تنها بین پنج تا هفت نفر عضو دارند. این موضوع سبب می‌شود که هر تیم ایده‌هایشان را بدون ترس از حضور افراد بسیار مطرح کنند و اطلاعات در همان سطح محدود باقی بماند. این کار البته با شیوه کار گروهی مغایرت دارد اما کار گروهی هم یکی از آن چیزهایی است که جف بزوس را به شدت آزار می‌دهد. این تیم‌های کوچک تاکنون ایده‌های خلاق بزرگی برای آمازون به ارمغان آورده‌اند مانند ایده صندوق طلا. در این بخش از سایت آمازون، کاربران روزانه کالاهای جدیدی را می‌بینند که در همان روز با تخفیف‌های قابل توجه عرضه می‌شوند.

این قدر حرف نزنید!

در سال‌های اول دهه قبل در جلسه بازآموزی کارکنان شرکت، این جمله بارها تکرار شد که: گروه‌ها باید بیشتر با هم ارتباط داشته باشند. جف بزوس از جایش بلند شد و گفت: «نه، ارتباط چیز وحشتناکی است! چطور ممکن است حرف زدن زیاد را هم یک مشکل به حساب آورد؟ بزوس معتقد است که ارتباط متقابل تیم‌ها استقلال هر تیم را محدود می‌کند و منجر به این می‌شود که افراد بر سر مسائل بیشتر از آن چیزی که باید به توافق برسند و این مسئله با مخالفت‌های خلاقانه آدم‌ها مغایرت دارد. به گفته بزوس مخالفت‌هایی که از دل آن ایده‌های جدید بیرون می‌آید اساس فرهنگ کاری آمازون را تشکیل می‌دهد.

فاصله بحران تارسوایی

۳ راهکار مدیریت بحران که شرکت اوپر نادیده گرفت

شرکت به عنوان یکی از عوامل آزاردهنده کار در اوپر مطرح شد و بعدتر مشخص شد که شکایت زنان به واحد نیروی انسانی بی نتیجه مانده است چرا که مدیر مذکور عملکرد کاری خوبی داشته و شرکت نمی خواسته او را از دست بدهد. پس از آن بحث تبعیض های جنسیتی در محیط کاری اوپر مطرح و رفته رفته پشت پرده ای از محیط کاری دشوار این شرکت برای زنان نمایان شد.

چند روز بعد نوبت به گوگل رسید که بابت دزدیده شدن طرح ماشین خودران این شرکت توسط اوپر دست به شکایت بزند. درست در زمانی که اوپر مشغول به تکذیب این خبر بود عکسی از یکی از تاکسی های اوپر منتشر شد که چراغ قرمز راهنمایی را رد کرده بود. شرکت تقصیر را به گردن عامل انسانی انداخت اما روز بعد مشخص شد که ماشینی که از چراغ قرمز عبور کرده، یکی از نمونه های تاکسی های خودران اوپر است که توانایی تشخیص چراغ را نداشته. ظرف دو تا سه ماه اعتماد به این شرکت صدمه ای جبران ناپذیر دید تا جایی که با فشار پنج سهامدار عمده اوپر، کالانیک چاره ای جز استعفا نداد. نشریه فوربز در مطلبی راهکارهایی را ارائه داده تا شرکت های نوپا اشتباهات اوپر را تکرار نکنند:

به تعهداتتان عمل کنید: احترام به آدم ها تنها شعار نیست، باید بخشی از ذات کار یک شرکت باشد. پس از مدتی هر قدر شعار بدهید آمار و عده ها حقیقت را نشان می دهند. زنی که علیه اوپر شکایت کرد جزو ۲۵ درصد کارمندان زنی بود که به این شرکت وارد شدند، زمانی که او اوپر را ترک کرد تنها ۳ درصد از کارمندان شرکت زن بودند. اگر شرکت برای کارمندان خودش ارزش قایل باشد آیا اجازه می دهد چنین تجربه های تلخی برای آنان باقی بماند؟

مدیران را رصد کنید: برای آنان که تعجب می کنند که چطور اوپر ناگهان این گونه خرد شد باید گفت که اشتباهات شرکت هم خرده خرده آغاز شد. مدیران خط مقدم یک شرکت هستند، اگر مدیران حتی با وجود موفقیت کاری رفتاری مانند دزدان دریایی دارند باید به اساس شرکتان شک کنید.

نگذارید مشکلات تلنبار شوند: مدیریت بحران از تبدیل شدن آن به رسوایی جلوگیری می کند. همان زمانی که هشتگ پاک کردن اپلیکیشن اوپر زده شد زمان این بود که این شرکت وارد عمل شود. اما اوپر با وجود آگاهی از وضعیت آزار علیه زنان در شرکتش اجازه داد تا این موضوع هم بر بحران افزوده شود و بعد بلافاصله موضوع شکایت گوگل به میان بیاید. حالا بحرانی که باید از ریشه حل می شد تبدیل شده است به ۸۰۰ میلیون دلار ضرر اوپر در سه ماهه سوم سال و هشتگ های جدید علیه این شرکت خلق شده اند.

یک ماه قبل خبر رسید که شهرداری لندن مجوز اوپر را در این شهر تمدید نخواهد کرد. صادق خان، شهردار این شهر گفته که این شرکت به امنیت مسافران اهمیت کافی نمی دهد و در ثبت سوابق رانندگان خود دقت نمی کند. به نظر می رسد که رسوایی در اوپر سبب شد تا نقطه ضعف های این شرکت بیشتر و پررنگ تر از قبل خود را نشان دهند. دارا خسروشاهی در اوایل همین ماه اعلام کرد که اوپر اشتباهات خود را پذیرفته و حالا آماده است تا انتقادات را بشنود. ■



«اوپر را بیش از هر چیزی در دنیا دوست دارم و در این دوره دشوار در زندگی شخصی ام، درخواست سرمایه گذاران را برای استعفا قبول می کنم، تا اوپر به جای منحرف شدن از مسیر اصلی، به توسعه اش برسد.» خبر استعفا ی تراویس کالانیک مدیر اجرایی اوپر یکی از خبرهای داغ دنیای کارآفرینی در چند ماه گذشته بود و بعد از آن هم روی کار آمدن دارا خسروشاهی که به خصوص مورد توجه رسانه های فارسی زبان قرار گرفت. اوپر یکی از آن نمونه هایی بود که همواره در مطالب حوزه کارآفرینی مورد توجه قرار می گرفت؛ ایده بزرگ ترین سیستم حمل و نقل و خدمات تاکسی رانی در دنیا، بدون نیاز به داشتن دفاتر و شعبه های فیزیکی. ایده ای که بعدتر توسط کشورهای مختلفی بومی شد و در ایران به شکل اسنپ شکل گرفت. اما اوپر در یکی، دو سال گذشته متراکم اشتباهات بزرگی شد، اشتباهاتی که این اپلیکیشن محبوب را به جایی رساند که برای بایکوت آن در شبکه های اجتماعی هشتگ زده شود.

سال ۲۰۱۷ خیلی زود نشان داد که قرار است بدترین سال در تاریخ شرکت اوپر باشد. اولین ضربه زمانی به شرکت خورد که پیوند این شرکت و نزدیکی اش با دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا سبب شد تا ظرف یک آخر هفته هشتگ اوپر را پاک کنید در آمریکا به راه بیفتد و این شرکت در عرض دو روز ۲۰۰ هزار نفر از مشتریان اش را از دست داد. بعدتر در ظرف دو هفته اوپر با اخبار بد بمباران شد.

۱۹ فوریه یکی از زنان مهندس این شرکت که از اوپر استعفا داده بود در وبلاگ خود نوشت که در محیط کار مورد آزار جنسی قرار گرفته است، آزاری که توسط یکی از مدیران رده بالای شرکت صورت گرفته بود. پس از طرح این موضوع نام همان مدیر از سوی چند نفر از کارکنان زن

سال ۲۰۱۷ خیلی زود نشان داد که قرار است بدترین سال در تاریخ شرکت اوپر باشد. اولین ضربه زمانی به شرکت خورد که پیوند این شرکت و نزدیکی اش با دونالد ترامپ، رئیس جمهور آمریکا سبب شد تا ظرف یک آخر هفته هشتگ اوپر را پاک کنید در آمریکا به راه بیفتد و این شرکت در عرض دو روز ۲۰۰ هزار نفر از مشتریان اش را از دست داد. بعدتر در ظرف دو هفته اوپر با اخبار بد بمباران شد.



..... آینده‌پژوهی

کانال سوئز سرد آینده

ثروت عظیمی از ذخایر طبیعی در قطب شمال نهان مانده و بزرگ‌ترین بزرگراه آبی جهان قرار است این ثروت و محموله‌های دیگر را در مسیری طولانی و سرد جابه‌جا کند. روسیه نیز درآمد و آینده اقتصادی خود را به این بزرگراه آبی وابسته می‌بیند. اما آیا این مسیر می‌تواند به کانال سوئز دوم تبدیل شود؟



جهانی - محلی سازی و رهبری شرکت های تولیدی آینده

منبع باز بودن و ارتباطات همکار با همکار دو ویژگی شرکت های تولیدی خواهد بود



خوزه راموس

محقق حوزه آینده پژوهی در
موسسه «اکشن فور سایت»

ترجمه: ساعد یزدانچو

دبیر بخش کتاب ضمیمه

منبع Journal of Future Studies

چرا باید خواند:

شرکت های آینده بسیار

پیشیده خواهند بود و

طبیعی است که مدیریت

وراهبری آنها نیز از

دشوارترین وظایف

کسب و کارها باشد. هر

فعال اقتصادی علاقه مند

است که بداند این

مدیریت چه صورتی

خواهد داشت.

• • •

موانعی در پیش
روی تولید جهانی -
محلی شده وجود
دارد که مهم ترین آنها
عبارتند از ابزارهایی
که در انحصار

چند شرکت معدود
هستند، مقامات
مسئول اقتصادی
فعلی که مخالف این
شیوه تولید هستند
و رژیم های کنونی
حق مولف

• • •

جهانی - محلی سازی در تعریفی خیلی ساده عبارت است از ظرفیت های پویای دانش نوظهور ما که به صورتی جهانی توزیع شده و نیز ظرفیت های مشترک طراحی که با ظرفیت نوظهور (دارای فناوری بالا یا پایین) ارزش تولید محلی شده پیوند خورده است. این نوع تولید جهانی - محلی همین حالا هم موجود است و می توان آنها را به شکل هایی که به سرعت به بلوغ می رسند دید؛ همچون ربات های سازنده در شرکت «تینگورز» (که فایل های طراحی ای را که کاربران می سازند به اشتراک می گذارد)، مجموعه های ساخت وساز «گلوبال ویلج» (که مدل ها و فناوری ساخت ماشین آلات صنعتی را به اشتراک می گذارد) و داروسازی بر اساس مجوزهای دارایی های عمومی خلاقه. جهانی - محلی سازی وقتی اتفاق می افتد که طرح های مورد نیاز برای تولید به راحتی در دسترس باشند و با ظرفیت های تولید محلی شده و توزیع شده جفت شده باشند. این ظرفیت ها از فناوری های نوین و پیشروی استفاده می کنند که تولید محلی را تسهیل می کند.

جهانی - محلی گرایی به عنوان مسئله ای که به تدریج در حال ظهور است، یک نوع وارونگی را ایجاد کرده است. تولید سنتی بر اساس احترام به حق مولف و (معمولا) در شرکتی واحد انجام می شده است. تولید در این شرکت در مکانی (نسبتا) متمرکز انجام می شده (حتی اگر مواد خام از یک جای دیگر تامین می شده) و سپس در سطح ملی یا جهانی صادر می شده است. چرخش نولیبرالی (که از دهه ۱۹۷۰ شروع شد) باعث ظهور کارخانه های جهانی شد؛ با اینکه شرکت در سطح جهانی توزیع شده است، حق مولف (معمولا) یا برخی اوقات مجوزها به یک شرکت تعلق می گیرد و با اینکه تولید می تواند در تعدادی از کشورها انجام شود، پس از آن، محصولات در مراکز مونتاژ سوار و در سطح ملی یا جهانی صادر می شوند. جهانی - محلی گرایی برعکس این منطق تولید را به نمایش می گذارد. با جهانی - محلی سازی، حق مولف در سطح جهانی برای همه استفاده کنندگان در دسترس است (یا می تواند در قالب مجوزهای تولید مشترک باشد). همچنین مراکز تولید توزیع شده از فناوری های تولید جدیدی بهره می گیرند که به بنگاه ها اجازه می دهند اقلامی را به صورت محلی برای بازارهای محلی و با مقاصد ویژه تولید کنند.

ویژگی های جهانی - محلی گرایی

نیروی محرکه هنجاری برای جهانی - محلی سازی تولید فرضیاتی هستند که البته هنوز به طور تجربی ثابت نشده اند. با این حال، به صورت موارد زیر فهرست می شوند:

• جهانی - محلی گرایی می تواند به توسعه اقتصادها و اکولوژی های صنعتی چرخه ای محلی شده که اتلاف را کاهش می دهند یا حذف می کنند کمک کند.

• تولید محلی شده محصولات اساسی می تواند به شهر یا منطقه کمک کند تا مواجهه با شوک های مالی و زیست محیطی را بیشتر ترمیم کنند.

• جهانی - محلی گرایی ای که از جایگزین کردن واردات به دست آمده، می تواند شغل ها و متخصصان محلی ایجاد کند و مسیرهای توسعه جدیدی را باز کند.

• کاهش کالاهای وارداتی از مکان های بسیار دور همچنین می تواند تولید کربن و آثار مخرب زیست محیطی را کاهش دهد.

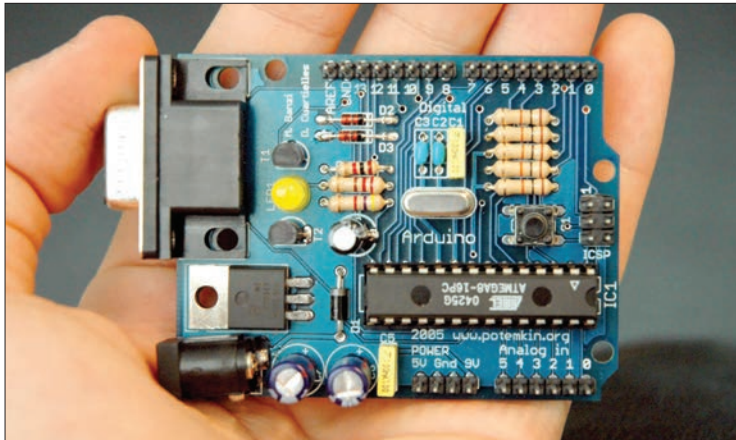
چنین فرضیاتی، اگر و هر موقع که ثابت شوند، نشان دهنده فواید بالقوه جهانی - محلی گرایی خواهند بود.

جهانی - محلی سازی از نظریات و مسیرهای مختلف مربوط به جهانی سازی که قبلا ارائه شده به وجود آمده است. از لحاظ نظری، جهانی - محلی گرایی به شدت از استدلال هایی سرچشمه گرفته که می گویند در جهان شبکه ای شده امروز، اقتصادهای ما به خطا منابع غیرمادی مان (دانش، طرح ها) را تهدید می کنند انگار که کمبودهایی در رژیم های حق مولف محدود ما وجود دارد؛ و همچنین منابع مادی مان (مواد معدنی، خاک، آب) را تهدید می کنند انگار که بسیار فراوان هستند. در عوض، منابع غیرمادی ما باید با هزینه ای نزدیک به صفر به اشتراک گذاشته شوند، دانش جهانی افزایش و ظرفیت های طراحی ما ارتقا پیدا کنند و در عین حال، منابع مادی باید با توجه به چالش های پایداری منابع از نظر جهانی گرفته تا سطح محلی، واقعا هزینه بر باشند.

نظریه جهان - وطن گرایی نیز به وضعیت جهانی - محلی سازی کمک می کند. جهان - وطن گرایی بر این اصل قرار دارد که دانش و طرح های بشری باید به طور مساوی در دسترس تمام مردم باشد و نیز همه مردم در آینده جهان سهیم هستند، بنابراین باید ساختار و رژیم حاکمیتی انتقالی جدیدی ایجاد شود تا رفاه مشترک جهانی ما را تضمین کند. همچنین جهان - وطن گرایی نظریه های بازمحلی گرایی را پیش می کشد که طی آن، باید از واردات کالا دست کشید و دوباره به سوی مصرف و تولید محلی و اقتصادهای محلی رفت. جهانی شدن به صورت های گوناگون تعریف شده است؛ در این وضعیت، افزایش شمار پیوندها و ارتباطات متقابلی که فراتر از دولت ها (و در نتیجه فراتر از جوامع) دامن می گسترند و نظام جدید جهانی را می سازند. جهانی شدن به فرآیندی اطلاق می شود که از طریق آن حوادث، تصمیمات و فعالیت های یک بخش از جهان می تواند نتایج مهمی برای افراد و جوامع در بخش های بسیار دور کره زمین در بر داشته باشد. یکی از ویژگی های اصلی جهانی شدن ارتباطات متقابل است، اما برخلاف وابستگی متقابل که بر دوجانبه بودن تأکید دارد، جهانی شدن امکان وابسته شدن را نیز در نظر می آورد.

با همه این حرف ها، استدلال در این مقاله این است که دورانی ظهور کرده است که یک کتابخانه جهانی از دانش بشری در آن به وجود آمده و جوامع در حال تجربه تغییر ابتکار عمل ها و تلاش های پایداری هستند که برای عبور از آنها، باید تجربیات و موفقیت های همدیگر را به کار ببریم که عمدتا به شکل کاربرد نوآوری های جوامع در پیش زمینه های جدید انجام می شود. این تجمع دانش در یک جا و استفاده همه جهان

نظریه جهان-وطن گرایی به وضعیت جهانی-محلی سازی کمک می کند. جهان-وطن گرایی بر این اصل قرار دارد که دانش و طرح های بشری باید به طور مساوی در دسترس تمام مردم باشد و نیز همه مردم در آینده جهان سهیم هستند؛ بنابراین باید ساختار و رژیم حاکمیتی انتقالی جدیدی ایجاد شود تا رفاه مشترک جهانی ما را تضمین کند.



دورانی ظهور کرده است که یک کتابخانه جهانی از دانش بشری در آن به وجود آمده و جوامع در حال تجربه تغییر ابتکار عمل ها و تلاش های پایداری هستند که برای عبور از آنها، باید تجربیات و موفقیت های همدیگر را به کار ببریم که عمدتاً به شکل کاربرد نوآوری های جوامع در پیش زمینه های جدید انجام می شود. این تجمع دانش در یک جا و استفاده همه جهان از آن، ایده های است که در مفهوم جهان-محلی سازی بسیار به کار رفته است

گذاشتن مجوزها و حق مولف ها را نمی دهند و نیز فرهنگ مصرفی که مانعی در معرض شیوه تولید جدید است.

سناریوهای پیش رو

آینده پژوهی شیوه تولید جهانی-بومی گرایان سناریوهای مختلفی می تواند باشد که در زیر به صورت خلاصه شرح داده می شوند:

- **سناریوی ادامه رشد فعلی:** در این وضعیت، بسیاری از شرکت های کنونی که تولیدات خود را به صورتی جهانی-محلی انجام می دهند، مثل شرکت اپل یا گوگل، به کار خود ادامه خواهند داد.
- **سناریوی سقوط:** در این سناریو، شرکت هایی که به صورت جهانی-محلی کار می کنند، فعالیت خود را انجام می دهند و تعداد کمی از آنها که می توانند روی پای خود بایستند موفق می شوند؛ اما شرکت هایی دیگری که در مناطق کمتر برخوردار زندگی می کنند و منابع اقتصاد و مواد اولیه لازم را ندارند، نمی توانند به موفقیت برسند و عملاً شکست می خورند و سقوط می کنند.
- **سناریوی دولت-شهرها:** در این سناریو، مرکز اصلی تولید جهانی-محلی شهرهای مختلف جهان به ویژه شهرهای بزرگ هستند. بنابراین، این اهالی کلان شهرها هستند که تولید اصلی را انجام می دهند و منابع مختلف نیز به سوی این کلان شهرها روانه می شود و نیز این شهرها هستند که بیشترین سود را از این وضعیت حاصل می کنند.
- **سناریوی گذار:** این سناریو بیشتر احتمال دارد که در کشورهای در حال توسعه رخ بدهد و شرکت ها با استفاده از کمک دولت ها می توانند به تولید جهانی اما در مکان های کوچک محلی دست بزنند. ■

از آن، ایده های است که در مفهوم جهانی-محلی سازی بسیار به کار رفته است.

محرك های اصلی ایجاد شیوه تولید جهانی-محلی

شیوه تولید جهانی-محلی مثل هر نوع شیوه تولیدی دیگر، با رانهایی شکل گرفته است. رانهایی اصلی برای تغییراتی که منجر به ظرفیت های تولید جهانی-محلی شده در زیر آمده اند:

- دارایی های عمومی دانش و طرح های جهانی
- فناوری مصرفی تولید
- جنبش تولیدکنندگان
- شهری سازی و مناطق ابرشهرها
- ناپایداری اقتصادی
- تأثیرات منابع، کمبود و گردش اقتصادی.

امروزه ذخایر دانش و طرح در بسیاری از حوزه ها به لطف وبسایت های توزیع مجوزهای آزاد در دسترس است و شامل تولید بسیاری از محصولات دارویی، غذایی، ماشین آلات، خودروسازی، محصولات چاپ سه بعدی، رباتیک و بسیاری حوزه های دیگر می شود. به معنی دقیق کلمه، میلیون ها طرح اکنون با استفاده از همین مجوزهای آزاد در دسترس همه افراد است که می توانند با آنها محصولات مورد نظر خود را بسازند و تولید کنند.

دومین محرك برای تولید جهانی-محلی، کاهش چشم گیر هزینه های مربوط به تجهیزات تولید است. میکرو کنترلرها، دستگاه های برش لیزری و ابزارهای رایانه ای یا چاپگرهای سه بعدی که در تولید بسیار به کار می آیند به شدت ارزان شده اند و تولیدکنندگان محلی می توانند با مقاصد جهانی آنها را تهیه کنند.

سومین محرك اصلی در ایجاد یک شکل تولیدی جدید در جهان، به جنبش تولیدکنندگان مربوط است؛ به عبارت دیگر، تمامی سازندگان محلی که محصولاتی مربوط به پیش از انقلاب صنعتی می سازند، مثل انواع صنایع دستی، دوباره در شکل تولید جهانی-محلی گرا برای تولید بسیج می شوند. مولفه های شهری سازی و مناطق ابرشهرها، ناپایداری اقتصادی و نیز تأثیرات منابع، کمبود و گردش اقتصادی، دیگر محرك هایی هستند که می توانند جهانی-بومی سازی تولید را رونق دهند.

البته باید گفت که موانعی نیز در پیش روی تولید جهانی-محلی شده وجود دارد که مهم ترین آنها عبارتند از ابزارهایی که در انحصار چند شرکت محدود هستند، مقامات مسئول اقتصادی فعلی که مخالف این شیوه تولید هستند، رژیم های کنونی حق مولف که اجازه به اشتراک

مقایسه منطق نظام های تولیدی کنونی و منطق نظام جهانی-محلی سازی			
بنگاه تولیدی سنتی	بنگاه تولیدی توزیع شده (کارخانه جهانی نولیبرال)	جهانی-محلی سازی	
مالکیت توسط یک شرکت	مالکیت توسط یک شرکت یا یک کنسرسیوم (مثل اپل)	اموال عمومی خلاقه یا اموال عمومی بر پایه مجوزهای معامله به مثل، تعاونی گرایی باز	رژیم به اشتراک گذاشتن دانش
مرکز تولیدی واحد یا محلی	شرکت جهانی، هر جایی که تولید هر جزء از یک محصول بتواند به ارزان ترین شیوه با بیشترین بهره وری انجام شود	شبکه های تولیدی محلی توزیع شده به صورت جهانی، بسته به استفاده از طراحی جهانی	محل تولید
محصولات از مراکز تولیدی محلی به مکان های دیگر فرستاده می شوند	قطعات از بسیاری از کشورها به یک جا می آیند تا مونتاژ و برای فروش ارسال شوند	نیازمند توسعه اکوسیستم های ساخت محصولات جهانی برای تولید پیچیده	حمل و نقل و تجارت
شرکت های سهامی عام، شرکت های خانوادگی، شرکت های ملی	شرکت یا کنسرسیوم با اکوسیستم عرضه و توزیع پیچیده	شبکه های ارزش باز، فضاهای کاری، ابزارهای تولید مشترک، خوشه های تولید در سطح خرد، زمین های اشتراکی فراملی	مدل بنگاه

[آینده مقررات نیروی کار]

قانون کار آینده باید چطور باشد؟

بسیاری از کارگران دیگر در کارخانه‌ها و شرکت‌های بزرگ کار نمی‌کنند

راه برای تغییر جدی به شمار می‌رود. بدون نوعی جنبش کارگری که جان تازه‌ای در آن دمیده شده باشد، تقریباً باورنکردنی است که اصلاحاتی چشم‌گیر به اجرا درآید.

قانون‌گذاران حزب دموکراتیک می‌دانند که حزب آنها روی این فرض بنا شده است که ثروت متمرکز در پی تبدیل قدرت اقتصادی خود به قدرت سیاسی برمی‌آید و این اتفاق آنها را به حال خود وامی‌گذارد و دموکراسی ما را به خطر می‌اندازد. جنبش جدید کارگران همچنین می‌تواند سدی دفاعی در برابر کابوس قدیمی جفرسونی، یعنی حکومت یک گروه اقتصادی کوچک که می‌خواهد حکومت خود را استمرار ببخشد، باشد. به هردو دلیل، قانون‌گذاران تجددطلب و تحلیل‌گران سیاسی نیاز دارند که از نسلی جدید از سازمان‌دهی‌های کارگری پشتیبانی کنند.

آنها می‌توانند این کار را با قرار دادن اصلاح قانون کار در صدر برنامه عمل خود انجام دهند. «قانون روابط کاری ملی» در دهه ۱۹۳۰ نوشته شد، زمانی که کارخانه‌های بزرگ و شرکت‌های صنعتی عظیم در اقتصاد ما دست بالا را داشتند. به دو شیوه اساسی، دیدگاه‌های آنها به‌شدت با اقتصاد امروزی ما سازگاری دارد:

اولاً، چون این قانون از جدال بین کارگران کارخانه با شرکت‌های بزرگ کارفرمایی نشأت گرفته است، قانون کار ما چانه‌زنی در سطح کارگر و کارفرما را ترغیب می‌کند. این کار زمانی معنی داشت که بیشتر کارگران در استخدام کارخانه‌های بزرگ بودند. اما محیط‌های کاری امروزی بسیار کوچک‌تر هستند، حتی اگر تحت مالکیت یا کنترل شرکت‌های بزرگ باشند. کارگران فست‌فودها در میان هزاران مکان مختلف تقسیم شده‌اند. نگهبانان در گروه‌های کوچک، در شب و دور از چشم مردم، کار می‌کنند. کارگرانی که در انبار کار می‌کنند، در زنجیره‌های عرضه شرکت «وال‌مارت» و «تارگت» اغلب به وسیله عوامل موقت استخدام می‌شوند و به صورت روزانه یا حتی ساعتی برای باربری کامیون‌ها به کار گرفته می‌شوند. رانندگان «اوبر» و رانندگان توزیع کالای «آمازون» تنها کار می‌کنند.

دوماً، قانون کار ما تنها کارفرمایان را مسئول کارگرانی می‌داند که از نظر قانونی با روشی قدیمی و به صورت قراردادی «استخدام» شده‌اند. این کار در دوران صنعتی معنی زیادی داشت، زمانی که شرکت‌های پیشرو میلیون‌ها کارگر و کارمند داشتند. اما امروزه، نگهبان‌ها، رانندگان توزیع کالای «آمازون» و کارگران انبار اغلب به وسیله پیمان‌کاران دست‌دوم استخدام می‌شوند که قدرت واقعی کنترل کمی روی امرار معاش آنها دارند. رانندگان «اوبر» و «لیفت» به اشتباه در رده پیمان‌کاران مستقل دسته‌بندی می‌شوند. در نتیجه، این کارگران حقوق

روز کارگر در اواخر قرن نوزدهم طی دوران هراس خام‌دستانه از مسیر توسعه اقتصادی زاده شد. فرصت‌ها برای محلات آبرومند و طبقه متوسط به نظر می‌رسید در حال آب رفتن است و «طبقات کارگری» با آینده‌ای اندوهناک مواجه می‌شوند که بسیاری آن را بردگی دستمزد می‌نامند. محافظه‌کاران بیشتر صندلی‌های قدرت را قبضه کرده بودند اما سیاستمدارانی که در فکر اصلاح هستند، فعالان کارگری و سیاست‌گذاران درباره معایب و محاسن کارگران افکار بلندپروازانه‌ای داشتند.

اخیراً، آزادی‌خواهان و تجددطلبان برانگیخته از این احساس که کار آبرومند در حال تبدیل به چیزی متعلق به گذشته است، درباره این پدیده‌ها مجدداً فکرهای بلندپروازانه‌ای داشته‌اند: رهبر دموکرات‌ها در کنگره حداقل دستمزد ۱۵ دلاری و سرمایه‌گذاری عظیمی در تاسیسات زیربنایی را پیشنهاد کرده است، در حالی که گروه «میان‌روها برای پیشرفت آمریکا» نوعی تضمین‌های شغلی فدرال به سیاق یک «نیو دیل» (برنامه اقتصادی و اجتماعی فرانکلین روزولت رئیس‌جمهور آمریکا بعد از بروز رکود بزرگ در این کشور در سال ۱۹۲۹) را پیشنهاد کرده است. هردوی اینها فکرهای خوبی هستند. اما فکرهای خوب درباره سیاست‌گذاری اقتصادی و اجتماعی کافی نیست.

ما نمی‌توانیم امیدوار باشیم که اقتصادی عادلانه‌تر می‌سازیم، مگر اینکه کارگران سازمان‌دهی قوی خود را داشته باشند. طی دوران نیو دیل و بعد از آن، اتحادیه‌ها نقشی اساسی در پدید آمدن طبقه متوسطی جدید و فراگیر داشتند - نه فقط به این دلیل که آنها دستمزدها و مزایا را افزایش دادند بلکه چون مخالف قدرت سیاسی مالی و شرکتی‌ای بودند که امروز بزرگ‌ترین سد

ویلیام فوربث
بریشن راجرز

کارشناس اقتصادی

منبع: نیویورک تایمز

چرا باید خواند:

آینده بازار کار یکی

از مهم‌ترین مسائل

آینده پژوهی در

سال‌های اخیر بوده

که پیشرفت هوش

مصنوعی و جانشین

شدن ربات‌ها اهمیت آن

را دوچندان کرده است.

تغییرات احتمالی حقوق

کار نیز بخشی از این

مسئله جذاب است.

گردانندگان و سازمان‌دهندگان هوشمند همین حالا هم در مسیر همین شکل از مدل روابط کارگری تلاش می‌کنند. «فست فود فوروارد»، گروهی که کارگران فست‌فود را برای دستمزد ساعتی ۱۵ دلار و تشکیل یک اتحادیه سازمان‌دهی کرده، یکی از این گردانندگان است



مادام که این کار در سطح ملی ممکن نشده است، ایالت‌های تجددطلب مثل نیویورک و کالیفرنیا، یا شهرهایی مثل شیکاگو و لس آنجلس، می‌توانند این مدل را در میان حوزه قضایی خود توسعه دهند و راه‌اندازی کنند.

امثال اوپر و آمازون چقدر کارگر دارند؟

جف بزوس، بنیان‌گذار آمازون که با ۷۶ میلیارد دلار ثروت، به مقام دومین مرد ثروتمند جهان رسیده، اعلام کرد که کارکنان شرکت او با اضافه شدن ۱۰۰ هزار کارمند جدید، تا یک سال دیگر، از نیم میلیون نفر تجاوز خواهند کرد، اما فعالان کارگری، رشد مشاغل در آمازون را به قیمت از دست رفتن فرصت‌های شغلی در شرکت‌های رقیب آمازون می‌دانند. در مورد اوپر، آمار نشان می‌دهد که تنها ۴ درصد رانندگان این شرکت، بیش از یک سال کار با این شرکت را ادامه می‌دهند. روزنامه وال‌استریت ژورنال گزارش داده است که حدود ۱۶۰ هزار راننده برای شرکت اوپر در امریکا کار می‌کنند. شرکت لیفت هم که بزرگ‌ترین رقیب شرکت اوپر در امریکا است، اعلام کرده که در حدود ۱۰۰ هزار راننده دارد. همچنین شرکت مک‌دونالد، در قالب بزرگ‌ترین رستوران زنجیره‌ای جهان با بیش از ۳۵ هزار شعبه در ۱۱۹ کشور، روزانه به ۶۴ میلیون مشتری سرویس می‌دهد. ترافیک روزانه مشتری مک‌دونالد ۶۳ میلیون نفر است که این رقم از جمعیت بریتانیا بیشتر است. در هر ثانیه ۷۵ همبرگر مک‌دونالد به فروش می‌رسد. مک‌دونالدی‌ها هر سال یک میلیون امریکایی را استخدام می‌کنند. براساس آمارها، از هر ۸ کارمند امریکایی یک نفر کارمند مک‌دونالد است. مک‌دونالد بزرگ‌ترین کارفرمای بخش خصوصی در بریتانیا است.

به مغازه‌ها سر بزنند، مبارزه خود را به خیابان‌ها و رسانه‌های اجتماعی برده‌اند و شرکت‌های زنجیره‌ای بزرگ را وادار می‌کنند مسئولیت شرایط کاری خود را، هم در فروشگاه‌های خود و هم در نمایندگی‌های فروش، بر عهده بگیرند. تقویت حقوق چانه‌زنی آن‌طور که ما پیشنهاد می‌کنیم، می‌تواند به این فکر و چشم‌انداز جامه عمل بپوشاند و آن را تبدیل به یک واقعیت کند.

مادام که این کار در سطح ملی ممکن نشده است، ایالت‌های تجددطلب مثل نیویورک و کالیفرنیا، یا شهرهایی مثل شیکاگو و لس آنجلس، می‌توانند این مدل را در میان حوزه قضایی خود توسعه دهند و راه‌اندازی کنند. این کار ممکن است نیازمند برخی اصلاحات پیشروی ناچیز خارج از مصوبات کنگره باشد، درست همان‌طور که چنین اتفاقی همین حالا هم در مورد دستمزدها، ساعت کار و قوانین ضد تبعیض رخ داده است. اما همچون دوران پیش از «تیو دیل»، این روش می‌تواند در ایالت‌ها و حتی شهرهایی مورد آزمایش قرار بگیرد تا مشخص شود چقدر می‌تواند شکل‌های جدیدی از سازمان‌دهی کارگری را تقویت کند.

ایده‌هایی مثل ایده‌هایی که در اینجا مطرح شد، خلاف جهت مباحث رسانه‌های جریان اصلی است که به نظر می‌رسد برای احیای بخش صنعتی که کلید اقتصاد گسترده طبقه متوسط است تلاش می‌کنند. چیز اشتباهی در این ایده‌ها نیست و موارد درست زیادی هم در میان آنها به چشم می‌خورد. واقعیت این است که اکثریت قریب به اتفاق طبقه کارگر امروزی دیگر در کارخانه‌ها نیستند و بار دیگر هم در کارخانه‌ها نخواهند بود. آنها اگر تحت لوای قوانین کاری جدید سازمان‌دهی و متحد شوند، بازویی خواهند داشت برای رسیدن به مراقبت‌های بهداشتی و درمانی، مسکن، تامین اجتماعی و سایر خدماتی که می‌توانند کارگران را تبدیل به یک طبقه کارگری محکم و چندنژادی کنند که بر پایه یک حزب دموکرات تجددطلب قرار دارد. ■

روشنی برای چانه‌زنی با شرکت‌هایی ندارند که در عمل، مقررات را تعیین می‌کنند. و این کارگران در معرض محدودیت‌های بزرگی برای اعتراض یا اعتصاب علیه چنین شرکت‌های «شخص ثالث» هستند.

معدود اصلاحات ساده اما مهم می‌تواند دنیایی از تفاوت‌ها را در این زمینه به وجود بیاورد. اولاً، کنگره می‌تواند قوانینی را تصویب کند برای حمایت از چانه‌زنی‌هایی با چند کارفرما یا حتی چانه‌زنی در میان همه شرکت‌های یک صنعت. اگر همه برندهای هتل، همه برندهای فست‌فود، همه خواربارفروشی‌ها یا همه شرکت‌های توزیع کالای محلی با هم مورد چانه‌زنی قرار بگیرند، هیچ چیزی نمی‌تواند در جای دردسرها و معایب تشکلهای صنفی که سر راه رقابت‌پذیری می‌گذارند قرار بگیرد. صدمه زدن به رقابت‌پذیری دلیل اصلی مخالف سرسختانه کارفرمایان یا تشکلهای صنفی بوده و اگر این عیب از بین برود، دلیلی برای مخالفت کارفرمایان نیست. دوماً، کنگره می‌تواند با گسترده‌تر کردن دامنه تعریف قانونی استخدام به این منظور که گروه‌های جدیدی از کارگران را شامل شود، ضمانت کند که کارگران سازمان‌یافته می‌توانند با شرکت‌هایی چانه‌زنی کنند که واقعا از کار آنها سود می‌برند.

گردانندگان و سازمان‌دهندگان هوشمند همین حالا هم در مسیر همین شکل از مدل روابط کارگری تلاش می‌کنند. «فست فود فوروارد»، گروهی که کارگران فست‌فود را برای دستمزد ساعتی ۱۵ دلار و تشکیل یک اتحادیه سازمان‌دهی کرده، یکی از این گردانندگان است. آنها به جای اینکه فروشگاه به فروشگاه



محیط‌های کاری
امروزی بسیار
کوچک‌تر هستند،
حتی اگر تحت
مالکیت یا کنترل
شرکت‌های بزرگ
باشند. کارگران
فست‌فودها در
میان هزاران مکان
مختلف تقسیم
شده‌اند. نگهبانان در
گروه‌های کوچک، در
شب و دور از چشم
مردم، کار می‌کنند

[آینده آب]

دارایی های مایع

مسیر کسب و کار آب داخل بطری به اشتباه می رود



سوفی المهرست

تحلیل گر «هارپرز بازار»

منبع گاردین

چرا باید خواند:

آب یکی از موضوعات

بسیار مهم آینده خواهد

بود و کسب و کارهای

مربوط به آب نیز مورد

توجه طیف وسیعی از

فعالان اقتصادی است.

که صنعت آب آشامیدنی به خود گرفته، ما شاهد به وجود آمدن استارت آپ ها در این حوزه هستیم. رهی دانشمند، یک کارآفرین ۲۷ ساله است که در روزهای داغ ماه اوت محصول جدید شرکتش را به نام «ویرچو انرژی واتر» معرفی می کند. یک نوشیدنی داخل قوطی ۲۵۰ میلی لیتری که تکه های میوه و کافئین طبیعی درون خود دارد و خیلی هم شیرین نیست. ایده این نوشیدنی که دانشمند ارائه کرده، دومین ایده بزرگ او، بعد از ایده «جای سرد در قوطی» است. اکنون دانشمند در فکر این است که آب آشامیدنی انرژی زای بدون شکر تولید کند. او معتقد است که مردم دوست دارند آب را داخل همه چیز بریزند و به فکر این است که محصولات خالی از شکر، انرژی دار و با تکه های مواد طبیعی تولید کند. همچنین در فکر است که محصولاتش با محیط زیست سازگار باشند و برای همین از بطری های پلاستیکی استفاده نمی کند. بسیاری از کارآفرینان صنعت آب آشامیدنی همین روند را دنبال می کنند و در آینده نیز این مسیر بیشتر پیموده خواهد شد.

کارآفرین های دیگری هم هستند که دیگر به صنعت آب در بطری های پلاستیکی فکر می کنند؛ از جمله سه جوان بریتانیایی که شرکت «کن زیرو» را راه اندازی کرده اند و آب را داخل قوطی های آلومینیومی عرضه می کنند. آنها می گویند که این قوطی ها راحت تر از پلاستیک بازیافت می شود و استفاده از آنها خیلی ساده است. شرکت های دیگری هستند که روی مواد معدنی آب آشامیدنی کار می کنند و با تنظیم میزان سدیم، منیزیم و کلسیم آن، آب هایی را تولید می کنند که می گویند سالم تر و مفیدتر است.

مسیر دیگری که صنعت آب آشامیدنی طی کرده و پیش بینی می شود که در آینده نیز آن را ادامه بدهد، فروش آب های بسیار گران قیمت است. روزنامه های انگلیسی در اوایل سال جاری منوی رستوران ها و هتل های پنج ستاره را فاش کردند که آب در آنها به قیمت هر بطری ۲۶ پوند فروخته می شد و این مسئله در یک روزنامه رسوایی «واتر گیت» نام گذاری شد. این آب، آب حاصل از یک کوه یخ در مناطق قطبی کانادا است که ۱۰ هزار سال پیش یخ زده بوده است. هتل هایی که این آب را می فروشند، می گویند که تکه ای از این کوه یخ را کنده اند و با خود به ساحل آورده اند و ذوب کرده اند و آن را داخل بطری ریخته اند. این مسائل نشان می دهد که چطور صنعت آب آشامیدنی می تواند در مسیرهایی در آینده ادامه پیدا کند که نوعی انحراف از مسیر اصلی این صنعت به شمار

می رود.

صنعت آب بطری شده یکی از صنایعی است که مراحل رونق عجیب و شدیدی را هر هفته شاهد است و به نظر می رسد که هر هفته محصولی جدید راهش را به قفسه فروشگاه ها باز می کند. آب دیگر یک آب ساده نیست و ابعاد مختلف و شکل های زیادی در بازار پیدا کرده است که همه آنها در بازار و زندگی مردم جاری هستند. طی دو دهه گذشته، آب داخل بطری به بازاری با سریع ترین رشد در بازار آشامیدنی های جهان تبدیل شده است. این بازار در سطح جهانی در سال ۲۰۱۳ دارای ارزش ۱۵۷ میلیارد دلاری بود و انتظار می رود که تا سال ۲۰۲۰ میلادی به ۲۸۰ میلیارد دلار برسد. سال گذشته، فقط در انگلستان مصرف آب آشامیدنی ۸،۲ درصد رشد کرد و ارزش خرده فروشی آن به بیش از ۲،۵ میلیارد پوند رسید. فروش کنونی آب ۱۰۰ برابر بیشتر از فروش این محصول در سال ۱۹۸۰ است. تازه این در حالی رخ می دهد که آب یک نوشیدنی است که می توان در کشورهای توسعه یافته بدون نگرانی از آلودگی به وب، از شیر منازل به طور رایگان نوشید. پس چرا فروش آب آشامیدنی داخل بطری این طور رشد کرده است.

آب ماده ای است که بهار و پاییز از آسمان می بارد و جاری می شود یا از چشمه ها می جوشد اما همواره وسوسه ای تجاری برای آن وجود داشته است. در دوران قدیم فروش آب های چشمه های مقدس رایج بوده و تا اوایل قرن بیستم، منابع آبی زیادی بوده اند که به فروش می رسیدند. اما در هر حال، خریدن آب سالم در قدیم مختص ثروتمندان بود، در حالی که در نیمه دوم قرن بیستم برای همه آزاد شد. در دهه ۱۹۷۰ چشمه های آب معدنی فروش زیادی را شاهد بودند و شرکت هایی در این زمینه در بازار موفق شدند.

یک نوآوری دیگر در سال ۱۹۷۷ رونق شدیدی به صنعت آب آشامیدنی بخشید: ابداع «پت» که ماده خام تولید بطری پلاستیکی آب بود. تا سال ۱۹۹۰، فروش بطری آب آشامیدنی و نوشیدنی های گازدار به امری رایج در بازار تبدیل شد. برندهای نوشیدنی های گازدار به سرعت به سمت تولید آب آشامیدنی حرکت کردند و به زودی سهم چشم گیری از بازار را نصیب خود ساختند؛ پپسی کولا برند «اکوافینا»، کوکاکولا برند «دسانی» و نستله برند «پپور لایف» را به بازار عرضه کردند. به این ترتیب، رنسانسی در بازار آب آشامیدنی به وجود آمد. اعمال مالیات شکر در کشورهای مثل انگلستان روی نوشابه های گازدار رونق بازار آب آشامیدنی را تشدید کرد.

اکنون با رونقی

روزنامه های انگلیسی در اوایل سال جاری منوی رستوران ها و هتل های پنج ستاره را فاش کردند که آب در آنها به قیمت هر بطری ۲۶ پوند فروخته می شد و این مسئله در یک روزنامه رسوایی «واتر گیت» نام گذاری شد



با هوش مصنوعی، «من گروپ» به مجموعه‌ای از صندوق‌های سرمایه‌گذاری الگوریتم‌محور تبدیل شده بود و مشتریان این صندوق که پول‌های کلان خود را برای سرمایه‌گذاری وسط گذاشته بودند، نگران این بودند که چقدر باید به این نرم‌افزارها اعتماد کنند.

[آینده سرمایه‌گذاری]

تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاری با هوش مصنوعی

فناوری‌های نوین آینده صندوق‌های سرمایه‌گذاری را خواهند ساخت



در آینده، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خیلی بیشتری به هوش مصنوعی اعتماد خواهند کرد و سرنوشت خود را به این فناوری خواهند سپرد

آدام ساتاریانو
نشان‌های کومار

تحلیل‌گر اقتصادی

منبع: بلومبرگ مارکتیز

چرا باید خواند:

هوش مصنوعی از

حمله حوز‌های

مهم آینده در اقتصاد

جهان خواهد

بود و روندهای

سرمایه‌گذاری در

آن نیز برای فعالان

اقتصادی جالب توجه

است.

مصنوعی واقعی بود. به تدریج، در نقاط دیگری از این شرکت و نیز در کل صنعت صندوق‌های سرمایه‌گذاری و صندوق‌های مدیریت ریسک، هوش مصنوعی برای یافتن سریع‌ترین روش تجارت و خرید سهام مورد استفاده قرار داده شده است. هوش مصنوعی مقاطع حساس بازار را تشخیص می‌داد، نشست‌های خبری را رصد می‌کرد و گزارش‌های اقتصادی را مطالعه می‌کرد تا بتواند نشانه‌هایی را برای اینکه قیمت‌ها بالا می‌روند یا پایین می‌روند مشخص و آینده را پیش‌بینی کند و بر اساس این پیش‌بینی‌ها برای خرید سبد سهام تصمیم‌گیری کند.

عملاً با هوش مصنوعی، من گروپ به مجموعه‌ای از صندوق‌های سرمایه‌گذاری الگوریتم‌محور تبدیل شده بود و مشتریان این صندوق که پول‌های کلان خود را برای سرمایه‌گذاری وسط گذاشته بودند، نگران این بودند که چقدر باید به این نرم‌افزارها اعتماد کنند. آن‌طور که گفته شده است، در حال حاضر ۱۲,۳ میلیارد دلار از دارایی‌های صندوق‌های من گروپ به هوش مصنوعی مرتبط است. کل دارایی‌های تحت مدیریت این گروه از زمانی که در سال ۲۰۱۴ شروع به کار کرد، ۷۷ درصد افزایش یافته است، در حالی که دارایی‌های تحت اختیار نرم‌افزار و هوش مصنوعی بیش از ۵ برابر شده است.

شرکت من گروپ یکی از نمونه‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری و صندوق‌های پوشش ریسک است که تلاش می‌کند از تصمیماتی که هوش مصنوعی برای آنها می‌گیرد بهره ببرند. در آینده، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خیلی بیشتری به هوش مصنوعی اعتماد خواهند کرد و سرنوشت خود را به این فناوری خواهند سپرد. عملاً ما در آینده وضعیتی را شاهد خواهیم بود که صندوق‌های سرمایه‌گذاری خارج از اختیار انسان با سبدهای مختلف سهام، خرید می‌کنند یا سهام خود را می‌فروشند و خیلی کمتر از امروز، عوامل انسانی در آنها دخیل خواهند بود. ■

لوک الیس، مدیرعامل یکی از بزرگ‌ترین صندوق‌های پوشش ریسک جهان است که به گفته خودش، «کارش این است که پلک روی هم نگذارد و همه زمینه‌های سرمایه‌گذاری را زیر نظر داشته باشد». صندوق پوشش ریسک تحت نظر او، گروه سرمایه‌گذاری «من گروپ» را راه‌اندازی کرده که نقطه تمرکز خود را روی هوش مصنوعی قرار داده است. صندوق‌های پوشش ریسک نهادهای سرمایه‌گذاری هستند که تفاوت‌های عمده‌ای با صندوق‌های سرمایه‌گذاری سنتی دارند که مهم‌ترین آنها عبارتند از اینکه مجازند از ابزارهای متنوع‌تری نظیر فروش استقراضی و معامله روی ابزارهای مالی مشتقه برای کاهش ریسک و ارتقای بازده استفاده کنند، نهادهای ناظر بر بازار سرمایه اجازه نظارت بر فعالیت‌های مالی آنها را ندارند و تعداد محدودی از سرمایه‌گذاران خاص با سرمایه‌های کلان مجاز به سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها هستند.

شرکت «من گروپ» نمونه‌ای از صندوق‌های پوشش ریسک است که حدود ۹۶ میلیارد دلار را تحت اختیار خود دارد و هوش مصنوعی را در مرکز تصمیمات خود قرار داده بود. البته باید گفت این صندوق از منابع خود روی هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری نکرده بود بلکه اساساً کل فعالیت‌های خود را در اختیار هوش مصنوعی قرار داده بود. وضعیت سرمایه‌گذاری طوری شده است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری، از جمله صندوق‌های پوشش ریسک، باید سودهای آنی را جمع‌آوری کنند چراکه ممکن است همین سودها فردا تبدیل به ضرر بشوند. به همین دلیل، موسسه من گروپ نرم‌افزاری را نوشته بود که با استفاده از فناوری هوش مصنوعی کار می‌کرد و عمل تصمیمات مربوط به سرمایه‌گذاری‌های مختلف را این نرم‌افزار می‌گرفت. به عبارت دیگر، این صندوق سرمایه‌گذاری اختیار خود را به یک نرم‌افزار مجهز به فناوری هوش مصنوعی سپرده بود.

این اختراع مثل یک جعبه سیاه عمل می‌کرد که حتی مخترعان آن نیز کاملاً نمی‌فهمیدند چطور کار می‌کند. رئیس این صندوق مهندس نبود و در مواقعی که صندوق بازده خوبی نداشت، تنها توجیهی که برای سرمایه‌گذاران صندوق داشت این بود که «نمی‌دانم چرا این اتفاق افتاد». همین اتفاقات افتاد که باعث شد این نرم‌افزار از دور خارج شود و تا سال ۲۰۱۴ نرم‌افزار تصمیم‌گیری درباره سرمایه‌گذاری در قرنطینه ماند. اما در این سال، یک مدیر ارشد سبد سهام که دارای مدرک دکترای منطق ریاضی بود، به نام نیک گرنجر، تلاش کرد دوباره این نرم‌افزار را آزمایش کند. او به این سیستم هوش مصنوعی، مقدار کمی پول برای یک سبد سهام اختصاص داد و سپس میزان این پول را بیشتر و بیشتر کرد. در هر مرحله، این برنامه سودده بود و به گفته گرنجر، تلاش می‌کرد پولی را که می‌گیرد به بیشترین بازده برساند.

با گذشت زمان، گرنجر نقطه اتکای شرکت را بر فناوری بنا کرد. تا سال ۲۰۱۵، تقریباً نیمی از سبد سهام بزرگ‌ترین شرکت‌های گروه سرمایه‌گذاری من گروپ با هوش مصنوعی تصمیم‌گیری می‌شد. در آن زمان، صندوق حدود ۵,۱ میلیارد دلار سرمایه را با استفاده از این نرم‌افزار مدیریت می‌کرد که البته کنترل سهم کمی از آن بر عهده هوش

قطر چطور حمایت دیپلماتیک می‌خرد؟

بعد از تحریم‌های عربستان، قطر به روش‌های جدیدی در دوست‌یابی تجاری متوسل شد

منبع: بلومبرگ

چرا باید خواند:

قطر دارد دوران تحریم

اقتصادی خود توسط

برخی کشورهای

منطقه را با جذب

حمایت از شرق و غرب

و نیز از کشورهای

منطقه سپری می‌کند.

بخوانید تا بدانید قطر

چطور این کار را انجام

می‌دهد.

محدود کرده‌اند. در عین حال، قطر در اوایل ماه جولای یک معاهده جدید ضد تروریسم با آمریکا به امضا رساند که به نوعی خنثی‌کننده اتهامات عربستان سعودی و نیز موضع دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا در حمایت اولیه از تحریم قطر به شمار می‌آید.

در این میان، بانک‌های قطر نیز برای تامین مالی به شرق نظر دارند. از آنجا که بازیگران سابق در این عرصه -که عموماً از کشورهای حوزه خلیج فارس بودند- به دلیل تحریم از عرصه خارج شده‌اند، ذخایر خارجی قطر کاهش یافته است. برای پر کردن این خلأ قطر از بانک‌های خود خواسته که به دنبال سرمایه‌گذاران آسیایی باشند. مثلاً گفته می‌شود که بانک اسلامی قطر که دومین بانک بزرگ این کشور است، اخیراً موفق شده تامین مالی در واحد پول بن زاین و دلار استرالیا را به دست بیاورد. البته خود بانک هنوز این مسئله را تایید نکرده است.

ماجرای قطر با عربستان سعودی و امارات متحده عربی ریشه‌های مختلفی در گذشته دارد. جدا از مسئله حمایت عربستان سعودی از تغییر خاندان حاکم بر قطر، این اختلافات همواره جنبه اقتصادی نیز داشته‌اند. مثلاً در سال ۱۹۷۴، وقتی که تنها سه سال از استقلال قطر از بریتانیا گذشته بود، عربستان سعودی و امارات تلاش کردند مشکل مرزی خود را به شکلی حل و فصل کنند که قطر در مذاکرات حضور نداشته باشد. در نتیجه این کار، عربستان به حق استفاده از میدان نفتی ۱۴ میلیارد دلاری در منطقه مورد مناقشه رسید و قطر توانست کاری در این خصوص بکند جز اینکه حقوق خود را برای استفاده از میدان گازی شمال -که با ایران مشترک است و بزرگ‌ترین میدان گازی دنیا به شمار می‌آید- حفظ کند. همین ذخیره گازی بزرگ باعث شد کاهش قیمت نفت که بسیاری از کشورهای صادرکننده نفت در حوزه خلیج فارس را به زانو درآورد، روی قطر تأثیر کمتری بگذارد. اقتصاد عربستان سعودی سال آینده احتمالاً تنها ۰.۵ درصد رشد خواهد کرد و اقتصاد امارات نیز رشدی ۲ درصدی خواهد داشت. اقتصاد قطر هم از شوک تحریم ضربه خورده اما اقتصاددانان در بلومبرگ پیش‌بینی کرده‌اند که در سال ۲۰۱۸ این کشور بتواند رشد تولید ناخالص داخلی خود را به ۳.۲ درصد -که مطابق پیش‌بینی‌های قبلی است- برساند.

در این میان، شیخ تمیم امیدوار است که ماجرای تحریم اقتصادی کشورش را به نوعی مزیت درازمدت تبدیل کند؛ به طوری که مسئله تکیه بر خود و عدم وابستگی به همسایگان به موضوع مهمی در عرصه اقتصادی این کشور بدل شده است. او ماه گذشته در سخنرانی خطاب به مردم قطر گفت: «ما به سخت‌کوشی، خلاقیت، تفکر مستقل، برنامه‌های سازنده و توجه به دستاوردهای آکادمیک در تمام رشته‌ها نیازمندیم. اهداف ما واقعی و عمل‌گرایانه هستند و بر اساس قاطعیتی شکل گرفته‌اند که مردم قطر در جریان این بحران از خود نشان داده‌اند.»

با این اوصاف به نظر می‌رسد که قطر فعلاً با جذب حمایت‌های دیپلماتیک خارجی و نیز تقویت حس ناسیونالیسم در داخل، بحران را پشت سر بگذارد اما مشخص نیست که با تداوم تحریم چه تحولاتی در انتظار این کشور خواهد بود. ■

بحران دیپلماتیک قطر چهار ماه پیش و با طرح اتهام حمایت از تروریسم توسط عربستان سعودی علیه قطر آغاز شد و تحریم تجاری این کشور از سوی عربستان سعودی، امارات متحده عربی، مصر و بحرین از آن زمان تاکنون ادامه دارد؛ اما به نظر می‌رسد که در داخل قطر، این بحران به اوج‌گیری ناسیونالیسم منتهی شده باشد.

امیر قطر، شیخ تمیم بن حمد آل ثانی، که ۳۷ ساله است فعلاً از حمله سنگین اقتصادی دشمنانش در منطقه -یعنی عربستان سعودی و متحدانش- جان به در برده است. این در حالی است که در آغاز تحریم‌ها علیه قطر، بسیاری از رسانه‌ها از هجوم مردم به فروشگاه‌ها و هراس از بروز قحطی در این کشور سخن می‌گفتند و معتقد بودند که این وضع می‌تواند زمینه را برای بروز کودتا در قطر یا حمله نظامی علیه این کشور فراهم کند. اما ظاهراً مقامات قطری به روش خودشان بحران را کنترل کرده‌اند.

آنها با خریدهای بزرگ از غرب توانستند وضعیت مناسبات خود با غرب را حفظ کنند. از آن جمله می‌توان به خرید جت‌هایی از ارتش آمریکا به ارزش ۱۲ میلیارد دلار، خرید کشتی‌های نیروی دریایی از ایتالیا و نیز قرارداد نیمار، ستاره برزیلی فوتبال اشاره کرد. نیمار که گران‌قیمت‌ترین بازیکن فوتبال دنیاست در دوم آگوست توسط تیم پاری سن ژرمن (که در مالکیت قطر است) به قیمت ۲۸۴ میلیون دلار خریداری شد. قطر حتی به دنبال خرید سهام از شرکت هواپیمایی امریکن ایرلاینز هم بوده است.

همچنین دیپلمات‌هایی از اروپا و آمریکا در ماه‌های اخیر به دوحه رفت و آمد داشته‌اند و اوضاع حاکی از آن است که این کشور دارنده سومین ذخایر گاز طبیعی دنیا چندان هم در مرحله جدافتادگی از دنیا قرار ندارد. کشورهای منطقه مثل ترکیه و ایران نیز برای تجارت با قطر مشکلی نداشته‌اند و با ارسال محموله‌های مختلف -از مصالح ساختمانی گرفته تا شیر و سبزیجات و کالاهای دیگر- انبارهای قطر را پر نگه داشته‌اند و به نوعی تحریم تجاری عربستان سعودی و متحدانش علیه قطر را

تحریم قطر به معنای خروج سرمایه‌های برخی بازیگران منطقه‌ای از بانک‌های قطر بوده و حالا برای پر کردن این خلأ، قطر از بانک‌های خود خواسته که به دنبال سرمایه‌گذاران آسیای شرقی باشند.



خرما فروش در دوحه



معضلات حاد اقتصادی در برزیل نیز مثل بسیاری از نقاط دیگر جهان احتمالا باعث خواهد شد که در جریان انتخابات سال آینده، افراد غیر خودی که به طبقه نخبه متعارف در این کشور تعلق ندارند به قدرت برسند

[پیش‌بینی آینده‌ای تیره‌تر برای برزیل]

گام بزرگ برزیل به عقب

فساد، رسوایی و رکود چگونه باعث نابودی دستاوردهای اجتماعی و اقتصادی شد



صف متقاضیان کار در برزیل

دوربین رسانه‌ها شاید بد شدن وضع آسفالت خیابان‌ها و جمع شدن گداه‌ها در شهرهای بزرگ برزیل را نشانه واضح وخامت اوضاع سیاسی و اقتصادی این کشور بدانند؛ اما نشانه‌های غیر واضح‌تر و بدتری هم در کار است. قطع ناهار مدارس، کاهش بودجه تحقیقات مهم پزشکی و کاهش بودجه مبارزه با جرم که به رونق جرم و جنایت در برخی مناطق و کوتاهشدن دست دولت از بسیاری امور انجامیده، از جمله این نشانه‌ها است. حالا سه سال از دوران کاهش قیمت نفت در جهان می‌گذرد و برزیل در این مدت مجبور شده کمر بندش را سفت ببندد. اما این وضع، بودجه دولت برای تحصیلات، سلامت و برقراری نظم و امنیت را نیز به شدت تحت تأثیر قرار داده است.

از سوی دیگر، طبقه نخبه حاکم بر برزیل دائم با رسوایی‌های مالی مواجه بوده و این وضع باعث برانگیخته شدن نفرت مردم از این طبقه و نیز سیاست ریاضت اقتصادی تصویبی آنها برای برزیل شده است. در برزیل نیز مثل بسیاری از نقاط دیگر جهان حالا احتمالش وجود دارد که در جریان انتخابات سال آینده، افراد غیر خودی که به طبقه نخبه متعارف در این کشور تعلق ندارند، به قدرت برسند.

کارلوس لانگونی یکی از مدیران سابق بانک مرکزی برزیل که حالا رئیس مرکز اقتصاد جهانی در موسسه ختیو بارگاس در ریودوژانیرو است در این خصوص می‌گوید: «احیای توسعه‌ای که در سال‌های اخیر در برزیل از دست رفته، حداقل به یک دوره کامل ریاست جمهوری نیاز دارد. ناراحتی بزرگ من به عنوان یک اقتصاددان و یک برزیلی این است که کشور ما می‌توانست الان هم در سطح دیگری از توسعه و رفاه اجتماعی قرار داشته باشد اما این طور نشد و زمان را هم داریم از دست می‌دهیم.» اقتصاد برزیل در سال ۲۰۱۰ میلادی ۷۵ درصد رشد کرد که سریع‌ترین رشد آن در بیش از یک دهه بود. اما همین اقتصاد تقریباً به همین مقدار در هریک از دو سال اخیر کوچک شد. حالا نرخ بیکاری در برزیل حدود ۱۳ درصد است و تولید سرانه ناخالص داخلی در سال گذشته به سطحی برابر با سال ۲۰۰۹ رسید. همچنین کسری بودجه برزیل حدود ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی است. این وضع برای کشوری که در کنار روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی یکی از اعضای بریکس (بازارهای نوظهور) بوده و سال‌ها مورد توجه وال استریت قرار داشته، بسیار دشوار است. از همه بدتر اینکه سه موسسه رتبه‌بندی، موقعیت این کشور بزرگ امریکای لاتین را در عرصه سرمایه‌گذاری تقلیل داده‌اند و به نظر نمی‌رسد

که برزیل قادر باشد به این زودی‌ها نظر آنها را در این خصوص مثبت کند. معضلات اخیر باعث شده آن امید و آرزوهایی که در دهه ۲۰۰۰ در میان مردم برزیل برای بهبود اوضاع این کشور به وجود آمده بود نقش بر آب شود. در آن زمان، افزایش شدید قیمت دانه سویا، قهوه و شکر باعث سه برابر شدن صادرات آنها توسط برزیل شد و دست دولت را از پول پر کرد. لوئیس ایناسیو لولا داسیلوا که در آن زمان رئیس‌جمهور برزیل بود، از سوی جامعه

بین‌المللی با تعریف و تحسین‌های زیادی مواجه شد چون به نظر می‌آمد که دولت او برخی از نمادهای عقب‌ماندگی برزیل از جمله سوءتغذیه و نابودی بخش‌هایی از جنگل آمازون را متوقف کرده است. در دوران ریاست جمهوری داسیلوا بسیاری از مردم برزیل از فقر درآمدند و توانستند سبک زندگی به سیاق طبقه متوسط را در پیش بگیرند.

اما امروزه بالا رفتن از نردبان ساختار اجتماعی-اقتصادی برزیل بسیار سخت است. همه می‌دانند که درس خواندن با شکم گرسنه چقدر کارکرد افراد را پایین می‌آورد و آینده آنها را حتی پیش از آنکه شروع شده باشد، تمام می‌کند. در ایالت باهیا در شمال شرقی برزیل، مقامات محلی از قطع شدن ناهار مدارس که ناشی از کاهش بودجه دولت فدرال بوده گله دارند و می‌گویند در برخی مناطق دورافتاده، این ناهار تنها غذایی بوده که به بچه‌ها می‌رسیده و حالا بی‌پولی دولت باعث از دست رفتن آن شده است. کاهش بودجه در عین حال پژوهش‌ها را در حوزه‌های پزشکی متوقف کرده. مثلاً بنیاد اسوالدو کروز در شهر ریو که تیمی ۲۰ نفره برای تحقیق روی هیپاتیت داشت دیگر نمی‌تواند بودجه این تیم را تامین کند. این در حالی است که در برزیل ۲ میلیون نفر به هیپاتیت مبتلا هستند و تداوم این پژوهش ضروری است.

با این اوصاف، به نظر می‌رسد انتخابات آینده برزیل در سال ۲۰۱۸ کاملاً متمرکز روی مسئله فقر و وضعیت اقتصادی در این کشور باشد. در این انتخابات، باید جانشینی برای میشل تمر رئیس‌جمهور کنونی برزیل پیدا شود، چهره‌ای که دولت‌ش هرازگاهی با اتهام فساد مالی نیز مواجه بوده است. آیا رئیس‌جمهور بعدی برزیل از طبقه‌ای کاملاً متفاوت برخاسته خواهد بود؟ احتمالش زیاد است. ■



میشل تمر رئیس‌جمهور برزیل

منبع: بیزنس ویک
چرا باید خواند:
برزیل جزو کشورهای
بریکس است و امید
به آینده اقتصادی
آن بسیار بالا بوده؛
اما اوضاع کنونی این
کشور تصویر دیگری
را نشان می‌دهد.
بخوانید تا ببینید
برزیل چگونه به اینجا
رسید.

[آینده آلمان]

آیا با آلمان باثبات وداع می کنیم؟

از دوران هیتلر به بعد
راست افراطی این طور موفق ظاهر نشده بود

یک هوادار حزب
آلترناتیو برای آلمان،
پرچسبی علیه مرکل با
این مضمون در دست
دارد: «او صدراعظم
من نیست».



اکنون قدرتی در پارلمان دارد که از زمان هیتلر به بعد هیچ وقت نصب
راست افراطی نشده بود. در عین حال، حضور در پارلمان به این معنی
است که صدای چنین حزبی در آینده آلمان بلندتر شنیده خواهد شد
و پول بیشتری نیز به سمت آن جاری خواهد بود.

پیروزی حزب آلترناتیو برای آلمان باعث شد تظاهراتی نیز علیه
نازی‌ها در برخی نقاط آلمان برگزار شود اما قضیه این است که اساسا
ایس‌ن حزب، نزدیکی‌اش به عقاید نازی را انکار می کند؛ هر چند که
در کمپین تبلیغاتی خود به این نکته اشاره داشت که آلمان باید به
دستاوردهایش در جنگ جهانی دوم مفتخر باشد.

در این میان، انگلا مرکل باید کار دشوار تشکیل دولت ائتلافی
را انجام بدهد و در عین حال وعده داده که رأی‌دهندگان امسال به
حزب آلترناتیو برای آلمان را در آینده متقاعد به تغییر موضع خواهد
کرد. اما واقعیت این است که حضور این حزب در دولت ائتلافی برای
مرکل در درازمدت بزرگی نهنهاد در داخل، بلکه در خارج آلمان است. حضور
راست افراطی عملا برنامه‌های مرکل برای ارتباط نزدیک‌تر با اتحادیه
اروپا را به هم می‌ریزد چون این حزب ناسیونالیست افراطی است و به
اتحادیه اروپا اعتقادی ندارد.

حزب آلترناتیو برای آلمان با حمله به مهاجران، اسلام و پناهندگان
کمپین خود را پیش برد و آن را گسترش داد؛ اما این حزب در عین
حال به وحدت اروپا نیز اعتقادی ندارد. این حزب از ابتدا با موضعی
علیه واحد پول مشترک اروپایی - یورو- تاسیس شد و بعدا مواضع
ضدمهاجرت نیز گرفت. این در شرایطی بود که مرکل در سال‌های
اخیر درها را به روی پذیرش یک میلیون پناهنده باز کرد و هراس‌ها و
ناراضی‌هایی که در این خصوص بین مردم آلمان پیش آمد، زمینه
را برای شنیده شدن صدای حزبی افراطی مثل آلترناتیو برای آلمان
باز کرد. مخالفان سیاست‌های مرکل در خصوص پناهندگان درواقع
گزینه جذاب دیگری غیر از حزب آلترناتیو برای آلمان پیش روی
خود نمی‌دیدند.

نکته دیگری هم که تحلیل نتیجه انتخابات آلمان را سخت
می‌کند این است که بخش‌هایی از این کشور که پیش‌تر آلمان شرقی
محسوب می‌شدند، به شکل قابل توجهی به حزب آلترناتیو برای آلمان
رأی داده‌اند. این مسئله جای شگفتی دارد چون این بخش از آلمان
به صورت سنتی بیشتر به احزاب کمونیست رأی می‌داد. رأی آنها به
حزب آلترناتیو برای آلمان می‌تواند اعتراضی به این قضیه باشد که
آنها از موفقیت اقتصادی آلمان در دهه‌های اخیر کمتر سود برده‌اند.
هر دلیلی که در این خصوص وجود داشته باشد، چیزی از معضل
آینده آلمان در مواجهه با وضعیت جدید کم نمی‌کند. اتفاقی که کسی
فکرش را نمی‌کرد حالا افتاده و مرکل باید ائتلافی را تشکیل بدهد که
در اداره کشور اخلال ایجاد نکند. پیروزی حزب آلترناتیو برای آلمان
درواقع نشانه‌ای ناهنجار برای آینده آلمان است و آلمانی‌هایی را که
یک کشور آزاد و دموکراتیک می‌خواهند ترسانند. مباحث در
خصوص رویکرد آلمان در قبال مهاجرت و پناهندگان و حضور آنها در
جامعه آلمان نیز در آینده نزدیک به درگیری‌های سخت‌تری در عرصه
سیاسی این کشور منجر خواهد شد. چالشی که هم‌اکنون پیش روی
مرکل و آلمان قرار دارد، یافتن راهی است که هم پیروزی راست‌گرایان
افراطی را کم‌رنگ کند و هم آسیب‌پذیری‌های جامعه آلمان را در این
خصوص در نظر بگیرد، چون یک نفر از هر هشت آلمانی حالا به حزبی
رأی داده‌اند که به پیروزی‌های ارتش نازی در دوران جنگ جهانی دوم
افتخار می‌کند. ■

آنهایی که نتیجه انتخابات اخیر آلمان را در رسانه‌ها شنیدند و فکر
کردند که انگلا مرکل دوباره پیروز میدان بوده، باید کمی تجدیدنظر
کنند. انتخابات امسال آلمان مثل یک زلزله می‌تواند ثبات سیاسی این
کشور را به هم بزند.

در نگاه اول این طور به نظر می‌آید که در جایگاه اول آرا، اتحاد
دموکرات مسیحی (نزدیک به مرکل) ایستاده و احزاب کوچک‌تری
هم رأی آورده‌اند. اما حزب آلترناتیو برای آلمان را نمی‌توان حزبی
معمولی به شمار آورد. این حزب ناسیونالیست، پوپولیست و بسیار
راست‌گرا است یا اگر بی‌پرده صحبت کنیم، عقایدی شبیه نازی‌ها دارد.
اینکه چنین حزبی مقام سوم آرا را در انتخابات آلمان به دست آورده،
آینده‌ای از این کشور به تصویر می‌کشد که از نظر خیلی‌ها در داخل
و خارج تعجب‌آور است.

تا پیش از این، حزب دموکرات مسیحی تقریباً راست‌گراترین حزبی
بود که در پارلمان حضور گسترده داشت. اما حالا حزبی در طیف بسیار
راست‌گرا وارد پارلمان شده است و این شرایط در دوران پس از جنگ
جهانی دوم بی‌سابقه است. حزب آلترناتیو برای آلمان در انتخابات
پیشین در سال ۲۰۱۳ تنها ۴٫۷ درصد رأی آورده بود اما حالا آرای
خود را به ۱۲٫۶ درصد رسانده است؛ یعنی ۹۰ کرسی از ۶۳۱ کرسی
بوندستاگ را در اختیار دارد. با این ترتیب، این حزب راست افراطی

فریدا گیتیس

گزارشگر سابق سی‌ان‌ان و
میامی هرالد

منبع سی‌ان‌ان

چرا باید خواند:

پیروزی حزبی با

عقاید نزدیک به

نازی‌ها چه تاثیری

روی آینده سیاسی

آلمان می‌گذارد؟

بخوانید تا با تبعات

این زلزله سیاسی در

آلمان آشنا شوید.



احتمالا هیچ یک از سه حزب اصلی ائتلاف به آن اندازه ای که حزب سوسیال دموکرات تبلیغش را می کرد درصدد سرمایه گذاری نیستند و همه احزاب اصلی فقط می خواهند تعادل در بودجه حفظ شود

[آینده موتور صنعت اروپا]

آیا خودروسازان آلمانی از انتخابات ضربه خورند؟

رسوایی فولکس واگن کم بود، شوک انتخابات هم اضافه شد

منبع سی ان ان
چرا باید خواند:
نتیجه انتخابات
آخر آلمان باعث
سقوط یورو و سهام
خودروسازان آلمانی
شد. این مطلب به این
پرسش پاسخ می دهد
که در دسره های تشکیل
بوتل ائتلافی جدید
در آلمان به تدریج چه
تاثیری روی اقتصاد
و تجارت در داخل
و خارج این کشور
خواهد گذاشت.

باشد. این در حالی است که خودروسازان آلمانی هنوز از شوک معضلاتی که در این عرصه برای فولکس واگن به وجود آمد بیرون نیامده اند. از سوی دیگر، خودروسازان آلمانی متهم شده اند که مثل کارتل عمل می کنند. در این میان، اقتصاددانان مورگان استتنلی می گویند پای چالش های مربوط به مواجهه با این معضلات احتمالا به عرصه سیاست آلمان نیز باز خواهد شد زیرا صنعت خودروسازی در اقتصاد آلمان نقشی بسیار مهم دارد. الکا بارتش و یان کوزاک که در این حوزه تحقیق کرده اند در گزارش خود آورده اند: «عضای حزب سبزها اهداف جدی تری را در این عرصه دنبال می کنند و به دنبال نتیجه گرفتن از رسوایی ای هستند که در خصوص عدم رعایت قوانین محیط زیستی گریبان فولکس واگن را گرفت.» سبزه های آلمان در عین حال می خواهند برنامه ای را پیاده کنند که در چارچوبش از سال ۲۰۳۰ به بعد، جلوی ثبت خودروهای موتور احتراقی گرفته خواهد شد. این زمان بندی، یک دهه جلوتر از زمان بندی پیشنهادی برای منع ثبت خودروهای مشابه در انگلیس و فرانسه است. آنکلا مرکل می گوید احتمال دارد از منع ثبت این خودروها حمایت کند اما درباره زمان بندی انجام این کار چیزی نگفته است. مجموعه این عوامل باعث شد که پس از اعلام نتیجه انتخابات آلمان و گمانه زنی های احتمالی، سهام فولکس واگن و بی ام دبلیو کمی سقوط کند؛ آن هم در شرایطی که بازار بورس آلمان بعد از انتخابات شرایط خوبی را تجربه می کرد.

نکته دیگر در مورد دولت آینده آلمان این است که احتمالا رویکرد محتاطانه تری در خصوص ادغام و نزدیکی بیشتر بین اقتصادهای اروپایی اتخاذ خواهد شد. امانوئل مکرون رئیس جمهور فرانسه طرفدار ادغام بیشتر بین اقتصادهای اروپایی است و می گوید شوریهایی که واحد پول مشترک یورو را دارند می توانند وزیر دارایی مشترک و بودجه مشترک نیز داشته باشند و این باعث قوی شدن اروپا خواهد شد. اما در شرایط جدید بعید به نظر می رسد که مرکل بتواند در این خصوص به وضوح با مکرون همراهی کند زیرا احزابی مثل حزب دموکرات آزاد به رویکرد اروپای ادغام شده خوش بین نیستند. ■

انتخابات آلمان برگزار شد و آنکلا مرکل برای چهارمین بار صدراعظم این کشور شد. اما این بار مرکل اوضاع دشواری را پیش رو دارد. اوج گیری ستاره اقبال احزاب راست گرای افراطی و گروهی از احزاب کوچک دیگر به این معنی است که مرکل برای تشکیل دولتی که در پارلمان از اکثریت برخوردار باشد مشکل جدی دارد. این مشکل وافق درگیری های احتمالی سیاسی در ماه های آینده در این خصوص حتی باعث شد ارزش یورو در برابر دلار سقوط کند. با این اوصاف، روشن شدن جهت گیری آینده بزرگترین اقتصاد اروپا اهمیت زیادی پیدا کرده است. در گام اول باید به این مسئله بپردازیم که تاثیر نتیجه انتخابات آلمان روی این کشور، اروپا و سایر نقاط جهان چه خواهد بود.

دومین حزب بزرگ آلمان - یعنی سوسیال دموکرات ها که پیش تر با مرکل و متحدانش ائتلاف کرده بودند - حالا شکست خورده اند و احتمالا حضور در دولت ائتلافی را تحریم می کنند و به اپوزیسیون تبدیل می شوند. در این شرایط، مرکل فقط یک گزینه پیش رو دارد: ائتلاف سه جانبه بین «اتحادیه دموکرات مسیحی و سوسیال مسیحی» با دو حزب کوچک تر: «حزب دموکرات آزاد» و «حزب سبزها». این احزاب هرگز در سطوح ملی با یکدیگر کشور را اداره نکرده اند و تنها در اوایل سال جاری میلادی برای اداره یکی از ایالت های آلمان یعنی شلسویگ-هولشتاین با هم به توافق رسیده بودند. همکاری آنها در سطح ملی دشواری های زیادی دارد. هولگر اشمیدینگ اقتصاددان بانک برنبرگ در این خصوص می گوید: «مذاکرات بر سر ائتلاف کار سختی است. اما مرکل قابلیت آن را دارد که بین اختلافات طرفین پل بزند.»

ولی فارغ از توانایی های مرکل، نکته دیگری هم وجود دارد: چنین مذاکراتی به زمان نیاز دارد. بعید است که مذاکرات جدی در خصوص تشکیل دولت جدید زودتر از اواسط اکتبر آغاز شود چون تا آن زمان، تازه نتیجه انتخابات در یکی از ایالت های باقی مانده آلمان نیز اعلام خواهد شد. با این اوصاف، دولت جدید در ماه دسامبر یا حتی اوایل ژانویه می تواند کارش را آغاز کند. به رغم این وضعیت، برخی صاحب نظران معتقدند که شرایط جدید می تواند برای اقتصاد آلمان و حتی اقتصاد اتحادیه اروپا خوب باشد. حزب مرکل و نیز حزب دموکرات آزاد احتمالا سیاست هایی را در اولویت قرار خواهند داد که به نفع کسب و کار و تجارت است و مسئله کاهش مالیات ها هم توسط آنها مطرح شده است. حزب سبزها هم خواهان این شده اند که دولت پول بیشتری برای حمایت از خانواده ها صرف کند.

این سیاست ها می تواند مصرف را در آلمان بالا ببرد و به تبع آن، مازاد تجاری آلمان را کاهش بدهد. این مسئله ای است که شرکای اروپایی آلمان و نیز دونالد ترامپ را خشنود خواهد کرد. در عین حال، به نظر می رسد که هر تغییری در سیاست کلی اقتصادی آلمان احتمالا کوچک باشد.

جنیفر مک کیون اقتصاددان ارشد اروپا در کپیتال اکانامیکز در این خصوص می گوید: «تصور بزرگی که می توان دید این است که احتمالا هیچ یک از سه حزب اصلی ائتلاف به آن اندازه ای که حزب سوسیال دموکرات تبلیغش را می کرد درصدد سرمایه گذاری نیستند و همه احزاب اصلی فقط می خواهند تعادل در بودجه حفظ شود.» اما این شرایط احتمالا به ضرر خودروسازان آلمانی خواهد بود. مثلا حزب سبزها سیاست های خاص خود را در عرصه محیط زیست دنبال می کنند که می تواند برای خودروسازان بزرگ آلمانی دردسرساز

تصویری از آنکلا مرکل در کمپین انتخاباتی



[آینده ایتالیا]

زندگی شیرین می شود؟

با گسترش فقر، برخی احزاب ایتالیا هم ایده پرداخت درآمد پایه به شهروندان را بررسی می کنند

سال حاکمیت حزب کمونیست و احزاب چپ گرا در این بندر را به اتمام برساند. رهبران این گروه وعده داده بودند که اگر به قدرت برسند، به سرعت برنامه های ضد فقر را اجرا خواهند کرد. بیه گریلو که پیش تر کمترین تلویزیون ایتالیا بود و حالا جزو موسسان جنبش پنج ستاره است می گوید دولت باید با ارائه درآمد پایه به همه مردم، وارد عمل شود و میلیون ها خانواده ایتالیایی را از فقر بیرون بیاورد. برنامه ارائه درآمد پایه ماهانه به مردم، برنامه ای است که در سال های اخیر در برخی کشورها مورد توجه قرار گرفته است. مثلاً فنلاند برنامه آزمایشی ارائه درآمد پایه ۵۶۰ یورویی به ۲۰۰۰ بیکار در این کشور را به اجرا درآورد و حالا نسخه ای که جنبش پنج ستاره می خواهد برای ایتالیا بپیچد، ارائه ماهانه ۷۸۰ یورو به ایتالیایی هایی است که زیر خط فقر زندگی می کنند. دریافت کنندگان این پول باید ماهانه کارهایی را در عرصه خدمات اجتماعی انجام بدهند و هم زمان به دنبال کار هم بگردند. اگر آنها سه پیشنهاد شغلی را رد کنند، این پول هم برایشان قطع خواهد شد. جنبش پنج ستاره می گوید این برنامه سالانه ۱۷ میلیارد یورو هزینه برمی دارد. بخشی از این هزینه قرار است با کاهش بودجه دولتی و در عین حال با افزایش مالیات بانک ها، موسسات بیمه و مکان های شرط بندی صورت بگیرد.

نتایج نظرسنجی ها نشان می دهد که جنبش پنج ستاره در عرصه انتخابات رقابت نزدیکی با حزب دموکراتیک به رهبری ماتیورنزی نخست وزیر سابق ایتالیا و نیز اتحاد احزاب راست گرا از جمله فورزا ایتالیا (حزب سیلیو برلوسکونی نخست وزیر سابق ایتالیا) دارد. پائولو گنتیلونی نخست وزیر کنونی ایتالیا که متحده رنزی است، تلاش کرده جنبش پنج ستاره را از عرصه مباحث اصلی سیاسی دور نگه دارد، اما یک برنامه مشابه نیز برای مقابله با فقر در ایتالیا ارائه داده است. بر این اساس، ۱.۷ میلیون نفر که در ایتالیا در فقر زندگی می کنند ماهانه ۴۸۵ یورو دریافت خواهند کرد اما باید فعالانه دنبال کار هم بگردند. هزینه این برنامه برای دولت سالانه ۲ میلیارد یورو خواهد بود.

جوزپه دی تارانتو استاد تاریخ اقتصادی در دانشگاه لوئیس رم معتقد است که ایتالیا در فاصله سال های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۳ با کاهش ۲۵ درصدی بازده صنعتی روبه رو بوده و این بدترین رکود در دوران پس از جنگ جهانی برای ایتالیا بوده است. در چنین شرایطی که فقر و بیکاری به شدت افزایش یافته، ایتالیا چاره ای جز آنکه برای مقابله با فقر دست به برنامه های آزمایشی بزند ندارد. در این میان، احزاب مخالف در شهری مثل لیورنو به شدت این جور برنامه ها را مسخره می کنند. الیسا آماتو از حزب فورزا ایتالیا این برنامه را

پروپاگاندای محض خوانده است. حزب دموکراتیک نیز می گوید این شبهه درآمدها نمی توانند دردی از مردم دوا کنند. اما طراحان برنامه جنبش پنج ستاره برای ارائه درآمد پایه که بخشی از آن را در لیورنو به اجرا درآوردند می گویند این راهی برای یافتن افرادی است که از رادار خدمات اجتماعی دور بوده اند و حالا می توانند اندکی از فقر فاصله بگیرند. ■



بیه گریلو از موسسان جنبش پنج ستاره



ماهی گیران در لامپدوسای ایتالیا

بندر لیورنو در توسکان ایتالیا جایی است شبیه بندرهای ایتالیایی دیگر. در مرکز شهر لیورنو که زمانی به نام «ونیز جدید» هم شناخته می شد، آثار تاریخی و طبیعی زیادی دیده می شود. اما کسی دیگر در این بندر نمی تواند کار پیدا کند. تا سال ۲۰۰۲ یک کارگاه کشتی سازی در لیورنو وجود داشت که عده زیادی در آن کار می کردند اما حالا دیگر همه فقط باید دنبال کارهایی بگردند که به صورت موقتی ممکن است پیدا شود.

وضعیت ناامیدی اقتصادی که در لیورنو حاکم است در نقاط بسیار زیاد دیگری در این کشور هم دیده می شود. در حال حاضر نرخ بیکاری در ایتالیا ۱۱ درصد است و تعداد افرادی که زیر خط فقر زندگی می کنند از سال ۲۰۰۶ تاکنون تقریباً ۳ برابر شده و به ۷.۴ میلیون نفر رسیده است. این یعنی ۸ درصد از جمعیت ایتالیا در فقر زندگی می کنند. این وضعیت باعث شده در جایی مثل لیورنو که حزب کمونیست ایتالیا در سال ۱۹۲۱ تشکیل شده، عقاید این حزب همواره در زمان انتخابات مورد توجه قرار بگیرد. اما حالا رقبای دیگری هم هستند که روی موضوع فقر متمرکز شده اند. جورجو فردی استادیار علوم سیاسی در دانشگاه بولونیای ایتالیا در این خصوص می گوید: «فقر تمرکز اصلی کمپین های انتخابات سال آینده ایتالیا خواهد بود.

جنبش پنج ستاره هم این موضوع را وارد عرصه سیاسی ملی کرده و بنابراین هیچ یک از احزاب جریان غالب چاره ای جز توجه به آن در کمپین های خود ندارند.» جنبش پنج ستاره یک گروه رو به گسترش است که برائ خشم مردم نسبت به طبقه سیاسی قدیمی ایتالیا شکل گرفته است. سه سال پیش، این جنبش مسئله دغدغه های اقتصادی را در لیورنو به میدان کشید و توانست هفتاد

منبع: بیزینس ویک

چرا باید خواند:

بحث ارائه درآمد

پایه به بیکاران در

ایتالیا به یک موضوع

انتخاباتی تبدیل شده.

این گزارش، احزاب

موافق و مخالف چنین

سیاستی را معرفی

می کند.

ایتالیا در فاصله سال های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۳ با کاهش ۲۵ درصدی بازده صنعتی روبه رو بوده و چاره ای جز آنکه برای مقابله با فقر دست به برنامه های آزمایشی بزند ندارد



مرکزی که استارباکس در سیاتل راه انداخت تا مشتریان قهوه دوست با تمام مراحل تولید قهوه آشنا شوند.

[آینده فروشگاه ها]

برای خرید به میدان بیاید

فروشگاه های شهری چطور به شهرهای فروشگاهی تبدیل می شوند

منبع: آتلانتیک
چرا باید خواند:
اگر توجیهی برای حضور مشتری در فروشگاه های فیزیکی وجود نداشته باشد، چه چیزی از صنعت خرده فروشی باقی خواهد ماند؟ این مطلب توضیح می دهد که فروشگاه های فیزیکی آینده برای جذب مشتریان چه برنامه هایی خواهند داشت.

آنچه که بسیاری از برندهای بزرگ به دنبالش هستند این است که فروشگاه های خود در شهرها را به شهرهای فروشگاهی تبدیل کنند، مثل محوطه وسیع میدان مانندی که مشتری در تمام حوال و حوش آن می تواند از امکانات مختلف مربوط به آن برند بهره برد.

مورد نظر از خانه خارج شوید. اما راحتی در خرید آنلاین امروزی این است که کالایی که سفارش داده اید با سرعت هرچه تمام تر به دستتان برسد. این فشار روی فروشندگان آنلاین باعث شده که رساندن سریع سفارش ها به هر نقطه ای، اولویت آنها شود. مسئله راحتی مشتری در فروشگاه های فیزیکی نیز در همین راستا باید مورد توجه قرار داشته باشد. یک شهر فروشگاهی که مهد کودک یا رستوران و امکانات دیگر دارد، تمام نیازهای مشتری را پاسخ خواهد داد.

تجربه خرده فروشی آینده ممکن است تا حدی شبیه به تجربه مال های بزرگ در قرن بیستم به نظر بیاید. در آن زمان، قرار بود مشتریان برای مجموعه خریدهای خود به یک مرکز خرید جذب شوند و دیگر در سایر نقاط شهر به دنبال اجناس مورد نیاز خود نگردند. اما تجربه برندهایی که می خواهند فروشگاه های فیزیکی آینده خود در شهرها را به شهرهای فروشگاهی بدل کنند، سخت تر است. این برندها با رقابت سنگینی در عرصه های آنلاین و غیر آنلاین مواجه اند و هدفشان از تاسیس شهرهای فروشگاهی این است که در ایده آل ترین حالت، مشتریان را چنان در تجربه خوبی غرق کنند که او به برند مذکور و خرید از آن وفادار بماند، حتی اگر مسئله بر سر نوشیدن یک فنجان قهوه باشد و هم زمان، هزاران گزینه دیگر پیش روی مشتری قرار داشته باشد.

جالب اینجاست که در اواسط قرن بیستم و بعد از جنگ های جهانی که مسئله تاسیس مراکز خرید بزرگ در آمریکا مورد توجه قرار گرفت، طراحان ایده درواقع به دنبال این بودند که مکان هایی عمومی برای حضور مردم ایجاد کنند و بعد تجاری قضیه در مرحله بعدی مورد توجه قرار داشت. اما به تدریج بعد تجاری مراکز خرید بر تمام جنبه های دیگر سایه انداخت. حالا باید منتظر ماند و دید که شهرهای فروشگاهی آینده چطور جنبه تجربه انسانی خود را حفظ می کنند. ■

همین چند وقت پیش که یکی از مدیران ارشد اپل داشت درباره بزرگ ترین فروشگاه این برند صحبت می کرد به این نکته اشاره کرد که این نوع جدید از فروشگاه ها را دیگر نمی توان فروشگاه نامید، بلکه آنها نوعی «میدان شهری» هستند.

اپل و بسیاری از برندهای دیگر حالا می گویند برنامه شان این است که فروشگاه های شان را به مکان هایی برای جمع شدن علاقه مندان تبدیل کنند، جایی که راهروی میان قفسه ها به خیابان تبدیل می شود و در هر گوشه، کلاسی برای کنونیسی و کارهای دیگر در جریان است.

اما این تنها بحثی نبوده که در خصوص آینده فروشگاه ها در جریان است. واقعیت این است که در عصر خرید آنلاین، فروشگاه های مجازی دیگر قادر به سودآوری از طریق روش های متعارف نخواهند بود. به همین جهت فروشگاه ها قرار است به یک تجربه تبدیل شوند، تجربه لذت بردن از حضور در یک مکان. در همین راستا فروشگاه نوردرستروم هم اعلام کرده که به زودی فروشگاهی در غرب هالیوود در لس آنجلس افتتاح خواهد کرد که برخلاف دیگر فروشگاه های نوردرستروم، لباس یا وسایل دیگر نخواهد فروخت بلکه مجهز به خدماتی مثل خیاطی، آرایشگاه و کافه های مختلف خواهد بود.

آنچه که فروشگاه های خرده فروشی از این رویکرد در ذهن دارند این است که به خصوص در فروشگاه های شهرهای بزرگ دنیا، توجه مشتری را به خود جلب کنند. این رویکرد واکنشی است به این مسئله که حالا خرید را می شود در هر لحظه و هر جایی به صورت آنلاین نیز انجام داد. اگر توجیهی برای حضور مشتری در فروشگاه های فیزیکی وجود نداشته باشد، چه چیزی از صنعت خرده فروشی باقی خواهد ماند؟ در همین راستا بوده که برندی مثل کافه های استارباکس، مرکزی به مساحت ۱۴۰۰ متر مربع در سیاتل آمریکا راه انداخت که درواقع تمام مراحل تولید قهوه در آن برای مشتری قابل مشاهده است. استارباکس که در سال های اخیر با رقابت سنگینی در عرصه قهوه از سوی برندهای جدیدتر مثل استامپ تاون و بلوباتل مواجه بوده، حالا قصد دارد مشتری قهوه را از جنبه دیگری جذب خود کند.

همچنین یک فروشگاه خرده فروشی در فیلادلفیای آمریکا امتیاز شعبات یک رستوران زنجیره ای را نیز خریده و کار خود را این طور توجیه کرده است: اگر می خواهید کاناپه تان را اینترنتی سفارش دهید مشکلی نیست. ولی اگر می خواهید از خانه بیرون بزنید و یک جای خوب بنشینید و غذا بخورید، به همین فروشگاه بزرگ که رستوران هم دارد بیاید.

آنچه که بسیاری از برندهای بزرگ به دنبالش هستند درواقع این است که فروشگاه های خود در شهرها را به شهرهای فروشگاهی تبدیل کنند، مثل محوطه وسیع میدان مانندی که مشتری در تمام حوال و حوش آن می تواند از امکانات مختلف مربوط به آن برند بهره برد. کارشناسان می گویند رویکرد کلی بازار به این سمت است که مشتری حتما در راحت ترین حالت خود قرار داشته باشد. مثلاً راحتی در خرید آنلاین در گذشته این بود که لازم نبود برای سفارش کالای



[آینده آفریقا]

فکر می کنند آفریقا جنگل است

گفت و گو با ثروتمندترین مرد قاره آفریقا



روی میز کار آلیکو دانگوته در نیجریه لوحی قرار دارد که روی آن این چهار کلمه حک شده: «هیچ چیز غیرممکن نیست». و احتمالا او که با ثروت خالص ۱۳ میلیارد دلاری ثروتمندترین مرد قاره آفریقا محسوب می شود به این کلمات باور دارد. دانگوته ۶۰ ساله متعادل و آرام به نظر می رسد اما در تجارت به شدت بی پرواست. امپراتوری عظیمش در حوزه های مختلف از سیمان، ترابری و زیرساخت ها گرفته تا کشاورزی و صنایع غذایی گسترده شده و به زودی پالایش نفت را به این کلکسیون اضافه می کند. دانگوته که یک بار در طول یک سال نزدیک به ۶ میلیارد دلار از دست داده می گوید خودش انتخاب کرده که دست به حرکات بی باکانه ای بزند که بقیه جرئتش را ندارند. گزیده گفت و گوی بلومبرگ مارکتز با دانگوته را بخوانید.

منبع بلومبرگ مارکتز

چرا باید خواند:

آلیکو دانگوته

ثروتمندترین مرد

آفریقا ست و کارش را

از حوزه سیمان شروع

کرده و به نفت رسیده

است. این گفت و گو

پا، چالش ها

و فرصت های

سرمایه گذاری در

آفریقا را روشن

می کند.

■ شما کجا بزرگ شدید؟

در کینو در نیجریه. مدرسه را که تمام کردم به مصر رفتم و تحصیلاتم را تکمیل کردم. بعد به لاگوس در نیجریه آمدم تا کسب و کارم را شروع کنم.

■ گویا مدتی را هم در برزیل گذرانید.

بله. وقتی آنجا بودم واحد پول برزیل دچار فراز و نشیب های زیادی بود و تورم زیاد هم در دسرهای زیادی درست می کرد.

■ شما میلیارد ها دلار از تولید سیمان سود کرده اید، چیزی که بهش هزاران سال است دارد تولید می کند. چطور توانستید این کار را بکنید؟

فکر می کنم آن کاری که من کردم نگاه به کل قاره آفریقا بود، به خصوص آفریقای جنوب صحرا. با خودم گفتم: «ما اینجا چه می توانیم تولید کنیم؟» متوجه شدم که اکثر کشورهای آفریقای سیمان را وارد می کنند. با خودم فکر کردم بهترین راه این است که کاری کنم که به تقویت زیرساخت های آفریقا بینجامد و خودکفایی را به همراه بیاورد.

■ آغاز کسب و کار سیمان در لاگوس چطور پیش رفت؟

اولین کارخانه سیمان ما در نیجریه ظرفیت تولید سالانه ۵ میلیون تن را داشت و این در حالی بود که پیش تر در کل نیجریه، این ظرفیت سالانه ۲ میلیون تن بود. همه کارهای راه اندازی کارخانه سیمان با سختی و هزینه خیلی زیادی انجام شد. سال ۱۹۷۸ بود.

■ چه چیزی درباره این کسب و کار شما را هیجان زده می کرد؟

همه اش به پول مربوط نبود. می خواستم تأثیر گذار باشم. ۲۰ سال پیش دانگوته فقط یک شرکت تجاری بود اما من می خواستم که به یک غول صنعتی تبدیل شوم.

■ اگر بخواهید کسب و کار خود را برای کسی که با شما آشنایی ندارد توضیح بدهید، چه می گوید؟

ما ظرف ۴ سال، ۱۸ میلیارد دلار سرمایه گذاری انجام داده ایم و این در آفریقا بی سابقه بوده است. اکثر مردم دنیا نمی دانند که در آفریقا چه خبر است. ما اولین شرکت آفریقایی هستیم که دارد در حوزه های مختلفی - از سیمان گرفته تا کشاورزی - در داخل آفریقا سرمایه گذاری می کند. خیلی اوقات می بینم که افراد در مورد من از خودشان می پرسند که این یارو دیگر از کجا پیدا شد؟ علتش این است که آنها آفریقا را جنگلی قلمداد می کنند که چیزی برای سرمایه گذاری در آن پیدا نمی شود.

■ حالا به عنوان بیزینس من چه فرصت هایی در آفریقا می بینید؟

عرصه کشاورزی از نظر من خیلی مهم است، نه فقط در نیجریه بلکه در کل آفریقا. اکثر کشورهای آفریقایی مواد غذایی زیادی وارد می کنند. این خیلی بد است که در غرب آفریقا جمعیتی ۳۵۰ میلیون نفری وجود داشته باشد اما از خودکفایی خبری نباشد. بنابراین مهم ترین فرصت در عرصه تأمین مواد غذایی است.

■ اینکه روی مسئله امنیت غذایی آفریقا متمرکز شده اید نکته جالبی است؛ به خصوص با توجه به اینکه تغییرات آب و هوایی دارد تأثیری منفی روی این موضوع

می گذارد. چطور قصد دارید در این مسیر پیش بروید؟

مسئله امنیت غذایی و ارتباط آن با تغییرات اقلیمی اهمیت خیلی زیادی دارد. در همین سال های اخیر با باران های شدیدی در نیجریه مواجه شده ایم که غیرعادی بوده اند و نشانه مستقیمی از تغییرات اقلیمی اند. به همین خاطر دو محصول مهم برای آفریقا - یعنی برنج و شکر - را به شدت در برنامه هایمان تحت نظر داریم و تحولات کشاورزی را دنبال می کنیم.

■ اما در همین میان دنبال تأسیس پالایشگاه نفت هم بوده اید. چرا نفت؟

استراتژی ما این است که یک کمپانی آفریقایی باشیم. اما برای تجارت در آفریقا راه های خیلی مختلفی جدا از کشاورزی وجود ندارد. در سال ۲۰۱۵ در گروه دانگوته به این نتیجه رسیدیم که قابلیت میلیارد ها دلار سرمایه گذاری در حوزه ای غیر از کشاورزی را داریم و به همین دلیل وارد صنعت نفت و گاز شدیم.

■ چرا قبلا وارد صنعت نفت نشده بودید؟

در نیجریه همه دیوانه صنعت نفت هستند. این طور تصور می شود که فقط در صورتی که در صنعت نفت حضور داشته باشی آدم موفق هستی. البته این صنعت پر از فساد مالی هم هست. پیش تر من نمی خواستم وارد این حوزه شوم ولی در نهایت، راه سرمایه گذاری، من را هم به این حوزه کشاند. حالا به جز نفت، در حوزه گاز هم فعال هستیم و در تلاشیم که خطوط لوله گاز را به نیجریه برسانیم.

■ آیا سرمایه گذاری در غرب نسبت به آفریقا آسان تر است؟

بله، همه چیز قبلا تعریف شده و سر جای خودش است. مسئله کاهش دائمی ارزش واحد پول هم وجود ندارد. اما در مقابل در آفریقا می توان سود بیشتری به دست آورد چون جا برای سرمایه گذاری زیاد است.

■ آیا قصد دارید وارد کسب و کار انرژی های تجدیدپذیر هم بشوید؟

بله. باید شرکای مناسبی را در زمان مناسب پیدا کنیم. برنامه مان این است که در سال ۲۰۲۰ سرمایه گذاری در این حوزه را در اروپا و آمریکا شروع کنیم.

■ قصد دارید چه میزان در خارج از آفریقا سرمایه گذاری کنید؟

از سال ۲۰۲۰ به بعد، ۶۰ درصد از سرمایه گذاری های ما در خارج از آفریقا خواهد بود. احتمالا بیشتر در اروپا و آمریکا. ولی آسیا و مکزیک هم گزینه های خوبی هستند.

■ آیا قصد ندارید در استارت آپ های تکنولوژیک سرمایه گذاری کنید؟

البته که می شود هر کاری را انجام داد. اما حوزه تکنولوژی حوزه ای است که اگر بخواهم وارد شوم فقط باید سهام بخرم. حوزه ای که بیشتر مورد علاقه من است صنعت بوده و هست.

■ پیش تر گفته اید که قصد دارید در آینده باشگاه فوتبال آرسنال را بخرید. آیا هنوز هم بر سر این عقیده هستید؟

بله، ولی اول باید تکلیف پالایشگاه را کامل روشن کنم. بعد از آن دوست دارم باشگاه را بخرم. به نظر من می توان آنجا را حتی بهتر هم اداره کرد.

■ آیا برنامه ای برای کاندیداتوری ریاست جمهوری هم دارید؟ شما الان ۶۰ سال دارید و ستنان برای این کار مناسب است.

علاقه چندان به ریاست جمهوری ندارم. در حوزه کسب و کار می توان کارهای خیلی گسترده تری انجام داد. نمی خواهم سیاست آن چیزهایی را که دارم از من بگیرد. ■

..... اکونومیست

پشت سر شیطان

بزرگ‌ترین شرکت نفت جهان
به سوی آزادسازی خود از اسارت پادشاهی سعودی قدم برمی‌دارد

آرامکو قصه جالبی دارد. هرچند رقبای این شرکت به خاطر کاهش قیمت نفت، دچار مشکل شده‌اند اما آرامکو همچنان برنامه‌های درازمدت برای آینده خود طراحی می‌کند؛ روی تکنولوژی‌های جدید سرمایه‌گذاری می‌کند و به آینده نفت امیدوار است. این شرکت تا کنون موفق شده ذخایر نفتی‌اش را کنترل کند و در نتیجه تمامی رقبای نفتی را از گردونه قدرت خارج کرده‌است. اگر این شرکت بتواند تصویر خودش را از بند پادشاهی سعودی رها کند، قصه‌ای شنیدنی از اسرار نفتی خواهد داشت.

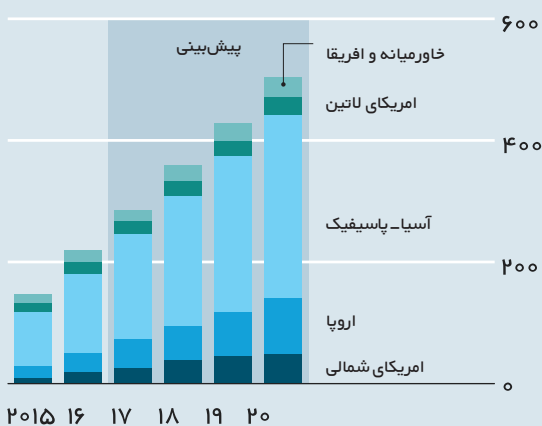


چهره‌شناسی کامپیوترها

علم و فناوری همیشه در حال توسعه بوده و چیزهای جدیدی را به مخاطبان عرضه کرده‌است. این روزها فناوری تشخیص چهره به یکی از موارد جذاب و البته درآمدزا تبدیل شده‌است. این فناوری در حقیقت یکی از جنبه‌های درآمدزا در بسیاری از لوازم به‌ویژه تلفن همراه هوشمند است. اکونومیست در نموداری به بررسی میزان درآمدزایی این فناوری در نقاط مختلف دنیا پرداخته‌است.

صبر کنید، چه کسی کجای می‌رود؟

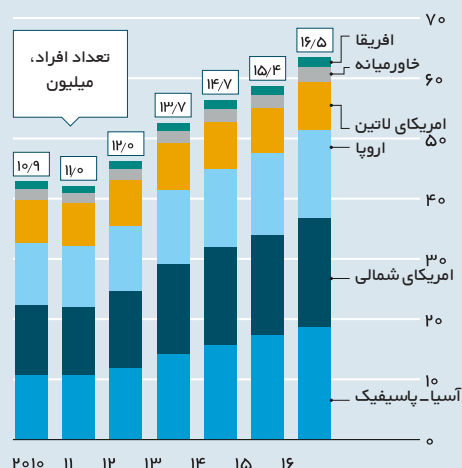
درآمد جهانی فناوری تشخیص چهره بر اساس منطقه، میلیون دلار



افرادی با درآمدهای چندمیلیون دلاری

یکی از مهم‌ترین شاخص‌هایی که هفته‌نامه اکونومیست هر چند وقت یک بار به سراغ آن می‌رود، شاخصی است که به بررسی تعداد افرادی با درآمد بیش از ۱ میلیون دلار در سال می‌پردازد. بر اساس این شاخص، تعداد جهانی افرادی که بالای ۱ میلیون دلار در سال درآمد دارند در سال گذشته ۷۵ درصد افزایش یافته و به رقم ۱۶۵ میلیون نفر رسیده‌است. افرادی که در این دسته قرار می‌گیرند دست کم ۱ میلیون دلار دارایی ثبت شده دارند. در سال گذشته مجموع دارایی افراد با این وضعیت ۶۳۵ تریلیون دلار بوده‌است.

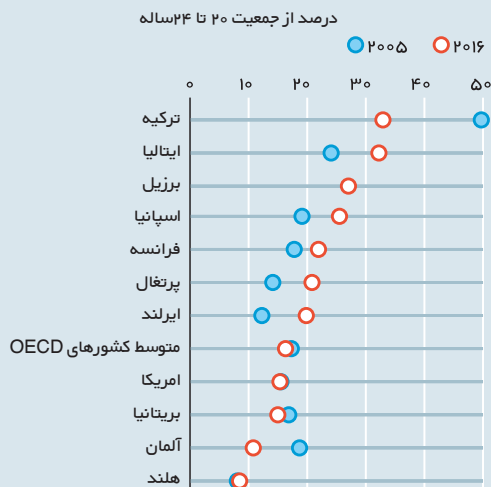
رفاه جهانی، تریلیون دلار



جوانان بیکار

وضعیت اشتغال جوانان یکی از مسائل جهانی است. بررسی‌ها نشان می‌دهد از سال ۲۰۰۵ تاکنون، سهم جوانان بین ۲۰ تا ۲۴ سال که از تحصیلات کافی برای اشتغال برخوردارند اما شاغل نیستند به شدت کاهش پیدا کرده‌است. برخی از کشورها سرعت بیشتری در توسعه و پیشرفت در این زمینه داشتند.

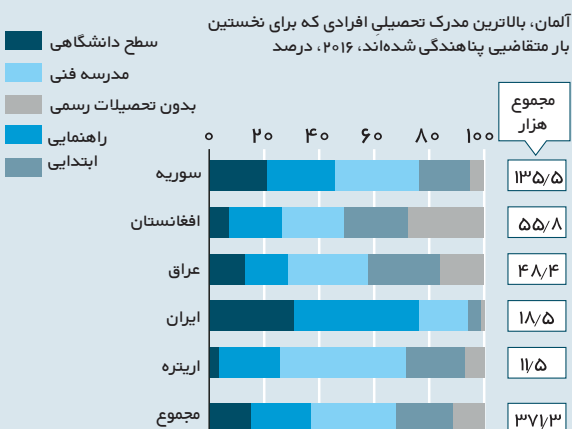
جوانانی که مشغول به تحصیل نیستند، اشتغال یا آموزش



یکپارچه‌سازی آلمانی

اروپا مأمن مهاجران شده‌است. هر روز سیل عظیمی از بی‌پناهان به کشورهای اروپایی پناه می‌برند. در میان کسانی که از سوریه، عراق و سایر کشورهای درگیر جنگ به کشورهای اروپایی پناه می‌برند، تعداد زیادی به آلمان می‌روند. سیاست‌های آنکلا مرکز نیز به گونه‌ای بوده که از ورود این پناهندگان استقبال کرده‌است. در میان این افراد، عده زیادی نیز ایرانی هستند. مدرک تحصیلی این پناهندگان از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است. در این نمودار، وضعیت تحصیلی این مهاجران مورد بررسی قرار گرفته‌است.

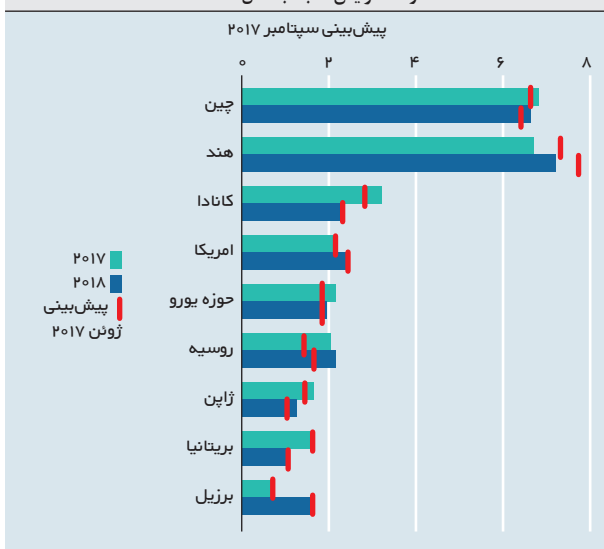
هزار راه‌رفته



پیش‌بینی تولید ناخالص داخلی

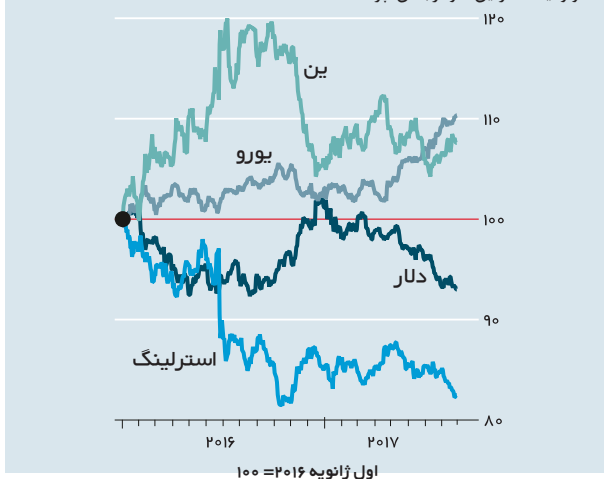
تولید ناخالص داخلی در جهان در سال ۲۰۱۸ بر اساس برآوردها ۳٫۷ درصد خواهد بود. این رقم افزایش خیلی جزئی نسبت به سال ۲۰۱۷ خواهد داشت. البته پیش‌بینی‌ها از تولید ناخالص داخلی در سال آینده نسبت به پیش‌بینی‌های قبلی افزایش داشته‌است. پیش‌بینی‌ها به طور مستمر نسبت به سال ۲۰۱۷ افزایش پیدا می‌کند. انتظار می‌رود رشد و توسعه اقتصادی فراتر از میزان انتظار باشد.

درصد افزایش نسبت به سال گذشته



دنیای پر آشوب ارز

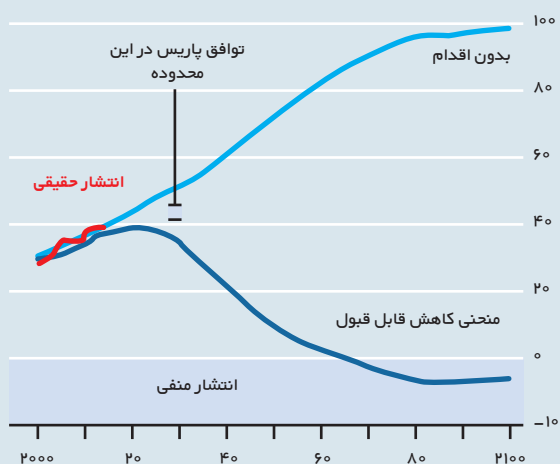
تحولات ارزی تأثیر بسیار زیادی روی اقتصاد کشورهای مختلف و در نهایت اقتصاد جهان بر جای می‌گذارد. اکونومیست در نموداری به بررسی وضعیت مهم‌ترین ارزهای دنیا در دو سال گذشته پرداخته‌است. این ارزها در حقیقت همان‌هایی هستند که در سبد ارزی صندوق بین‌المللی پول قرار دارند و نقش بسیار مهمی را در دنیای ارز بازی می‌کنند. البته در حال حاضر یوان به عنوان ارز رسمی چین نیز در سبد ارزی صندوق بین‌المللی پول قرار دارد اما اکونومیست در این نمودار به آن نپرداخته‌است.



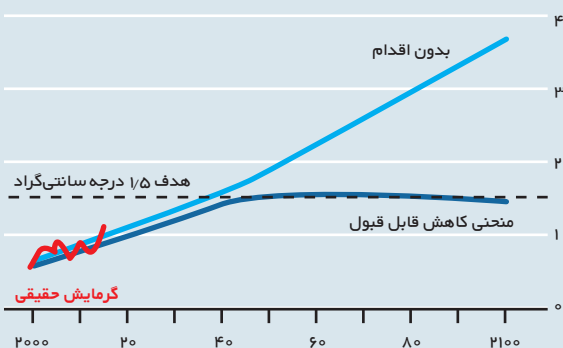
فضایی برای نفس کشیدن

هوا معضل جهان است به همین خاطر میزان انتشار کربن در همه نقاط دنیا به صورت مستمر مورد بررسی قرار می‌گیرد. با وجود همه نظارت‌هایی که در این زمینه صورت می‌گیرد و همچنین سهمیه‌بندی‌ها و مالیات‌هایی که برای انتشار کربن مقرر شده، باز هم میزان انتشار کربن در وضعیتی نگران‌کننده است.

انتشار دی‌اکسید کربن، گیگاتن در سال



گرمایش نسبت به ۱۸۷۰، درجه سانتی‌گراد



در عصر حاضر ایده‌های کشف‌نشده کمتری نسبت به دوران گذشته وجود دارد؛ در آن زمان همه‌چیز یکی‌یکی ابداع با کشف می‌شد از برق گرفته تا دی‌ان‌ای (DNA) و بشر به مرور غنی‌تر می‌شد. اما هرچه بشر بیشتر کشف می‌کند، چیزهای کمتری برای کشف در آینده باقی می‌ماند. برخی علائم نیز نشان می‌دهد چشمه قدرت تخیل بشری خشکیده‌است.

[مالی و اقتصادی]

علم خسته

این روزها ایده‌ها به سختی به دست می‌آیند

چرا باید خواند:

بشر ادعای کند که یافتن

ایده‌های نو در عصر

حاضر نسبت به گذشته،

بسیار دشوار شده‌است.

انسان‌های پیش از ما،

ایده‌های نو را کشف

کرده‌اند و چیزی برای

کشف باقی نمانده‌است.

در این گزارش با گره اصلی

برای کشف ایده‌های نو

آشنا شوید.

۲۳

برابر

تعداد پژوهشگران

موثر از سال ۱۹۳۰

تاکنون

پایان عصر اورکاها

نیکلاس بلوم، چارلز جونز و مایکل وب از دانشگاه استنفورد در مقاله‌ای به بررسی این پرسش پرداخته‌اند که آیا لحظه‌های ناب اورکا (یافتن) بشریت به پایان رسیده یا خیر؟ آنها به این نتیجه رسیده‌اند که دسترسی به ایده‌های خوب و نوین قدری دشوار شده‌است و علاوه بر آن، هزینه‌بر نیز هست. البته نویسندگان این مقاله تأکید دارند که هرچند پرتقال‌های قدیمی، کاملاً خشک شده‌اند اما می‌توان پرتقال‌های جدیدی را برای چیدن و آب گرفتن آماده کرد؛ این یعنی هر بار که بخشی از پژوهش‌ها به پایان می‌رسد، راه را برای پژوهش‌های نو باز می‌کند. به هر حال یک مورد کاملاً قطعی به نظر می‌رسد: هزینه ایده‌های نو در حال افزایش است. از دهه ۳۰ میلادی تاکنون، میزان پژوهش‌های موثر ۲۳ برابر شده‌است. اما رشد سالانه تولید، کاهش یافته‌است.

هرچند شرایط کمی سخت به نظر می‌رسد اما برای ناامیدی کم زود است. هنوز هم می‌توان به دنبال ایده‌هایی برای رشد اقتصادی بود. هرچند یافتن این ایده‌ها قدری پیچیده شده اما هنوز هم جای امید وجود دارد. برای مثال، با هزینه کردن بر روی یک آزمایشگاه می‌توان به نتیجه‌های خوبی دست یافت و بخشی از این ماجرا به طوفان مغزیایی بستگی دارد که در آن پروژه به کار گرفته شده‌اند. بسیاری از کشورهایی که در اقتصاد جهانی حضور فعال دارند، این روزها از ایده‌های قدیمی شرکت‌های خود بهره‌برداری می‌کنند. به این ترتیب مشکل این نیست که پرتقال‌های تازه و آبدار برای آب گرفتن وجود ندارد، مشکل اینجاست که از ده کارگر فعال در این زمینه، تنها یک نفر یاد گرفته چطور آب پرتقال را بگیرد؛ ایده‌ها وجود دارند اما کسی نمی‌داند چطور از آنها بهره‌برداری کند. به این ترتیب، بشر به سرمایه‌گذاری نیاز دارد. کمی سرمایه‌گذاری بر روی تحصیلات و آموزش، می‌تواند برای بهره‌گیری از ایده‌های موجود بسیار موثر باشد. در واقع افراد باید یاد بگیرند به شکلی موثر از ایده‌های موجود بهره‌برداری کنند.

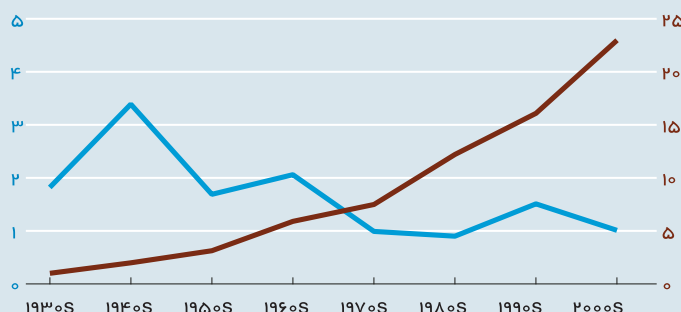
اگر شرایط را از سمت ابتکارات و نوآوری‌ها مورد بررسی و تحلیل قرار بدهید، احتمالاً گمراه خواهید شد. باید به تقاضا برای ایده‌های نو و همچنین انگیزه‌های ایجاد آن نیز توجه داشته باشید. بررسی‌ها نشان می‌دهد فاکتورهایی نظیر سواد و حقوق مالکیت نیز نقشی مهم در این جریان ایفا می‌کنند. سخت‌ترین اتفاقی که رخ داده این است که افراد ابتدا باید حجم عظیمی از دانش را وارد مغز خود کنند و سپس بر اساس آن دانشی که آموخته‌اند به ایده‌های نو برسند. ■



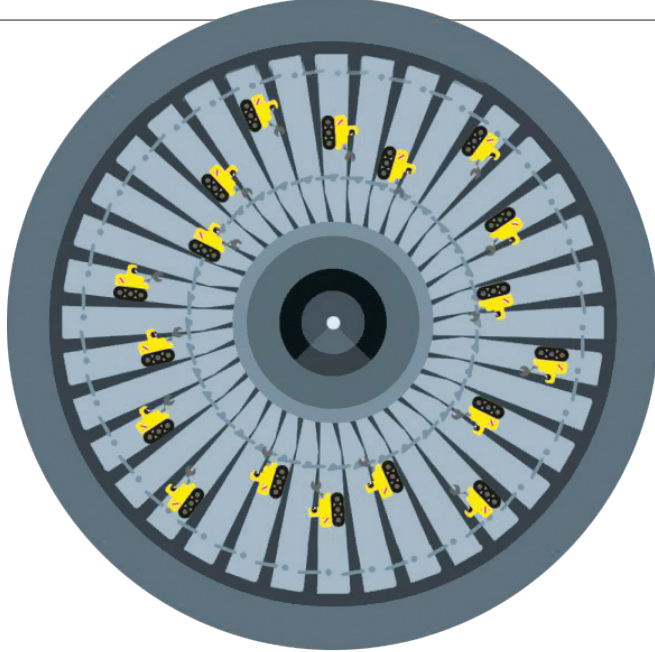
کم و بیش؛ آمریکا

مجموع تولید، درصد افزایش متوسط سالانه

تعداد پژوهشگران موثر، میزان چندبرابر شدن از سال ۱۹۳۰



موتورهای جدید به این خاطر با افزایش دما و حرارت همراه هستند که فرایند احتراق را تسریع کنند و این کار باعث کاهش انتشار گازهای آلاینده در هوا می شود. اما موتورهایی که تا این اندازه داغ می شوند به مراقبت هایی نیاز دارند. این روزها سه شرکت سازنده قطعات موتور هواپیما دست به کار شده اند تا هنگام فروش، قطعاتی را روی موتورها نصب کنند که مانع آتش گرفتن آنها بشود. این شرکت ها، جنرال الکتریک، رولز رویس و پرات اند ویتنی هستند.



[توسعه فناوری و موتور هواپیما]

مهندسی های ماشینی

ربات های کوچک

موتور جت ها را از داخل تعمیر می کنند

اگر در یک هواپیما نشستاید و این مقاله را می خوانید، وحشت نکنید اما بدانید که دمای داخل موتور هواپیمایی که در آن نشستاید به قدری بالاست که می تواند اجزای سازنده آن موتور را ذوب کند. اینکه موتور ذوب نمی شود، در حقیقت یک شاهکار مهندسی مدرن است. در همان محیطی که اجزای موتور کار می کنند، دستگاه خنک کننده ای تعبیه شده که مانع ذوب شدن اجزای تشکیل دهنده موتور می شود. البته برخی از اجزای موتور که با دمایی غیر قابل تحمل مواجه می شوند علاوه بر سیستم خنک کننده با یک لایه روکش نیز محافظت می شوند.

موتورهای جدید به این خاطر با افزایش دما و حرارت همراه هستند که فرایند احتراق را تسریع کنند و این کار باعث کاهش انتشار گازهای آلاینده در هوا می شود. اما موتورهایی که تا این اندازه داغ می شوند به مراقبت هایی نیاز دارند. این روزها سه شرکت سازنده قطعات موتور هواپیما دست به کار شده اند تا هنگام فروش، قطعاتی را روی موتورها نصب کنند که مانع آتش گرفتن آنها بشود. این شرکت ها، جنرال الکتریک، رولز رویس و پرات اند ویتنی هستند. به این ترتیب تولید چنین نگهدارنده هایی برای موتورها هم مورد علاقه خطوط هواپیمایی است و هم تولید کنندگان. حالا تولید کنندگان به دنبال راهایی برای تعمیر موتور هستند که نیازی به پیاده کردن آن نباشد. وقتی موتور هواپیما را برای تعمیر پیاده می کنند، ساعت ها طول می کشد تا دوباره آن را روی هواپیما سوار کنند. و نکته جالب توجه اینجاست که وقتی هواپیمایی برای تعمیر موتور روانه تعمیرگاه می شود، این فقط خطوط هواپیمایی نیستند که پول از دست می دهند، کسب و کار تولید کنندگان موتور نیز را کم می شود. به همین خاطر است که همه به دنبال راه حلی برای تعمیر سریع موتور هواپیما هستند. دان لیپکین دانشمندی که در بخش تحقیقات جنرال الکتریک فعالیت می کند ادعا کرده به کمک همکارانش موفق شده مشکل تعمیر موتورها را برطرف کند. آنها ربات های کوچکی ساخته اند که می تواند داخل موتور شوند و تعمیرات لازم را انجام بدهند. این ربات ها به قدری در کار خود سریع هستند که وقتی هواپیما در حال مسافرتی است نیز می توانند کار تعمیر را به انجام برسانند.

ربات های دکتر لیپکین در حال حاضر در آزمایشگاه ها در حال بررسی هستند اما او از کار خود اطمینان دارد و می گوید تا پایان امسال (۲۰۱۷) این ربات ها روانه بازار خواهند شد. این ربات ها نه تنها در موتور هواپیماها کاربرد دارند بلکه می توان از آنها برای تعمیر توربین های گازی نیز بهره گرفت.

ربات های کوچک تعمیر کار

شاید تمیز کردن تیغه های بیرونی و فن موتور هواپیما، ساده به نظر بیاید اما هرچه عمق آن بیشتر می شود، کار نیز دشوارتر می شود. دانشمندان در این زمینه نیز ابداعاتی داشته اند که می تواند شرایط را برای تمیز کردن و تعمیر این بخش ها تسهیل کند. گاهی تعمیر اجزای داخلی

چرا باید خواند:

موتورهای هواپیما در دمای بسیار بالایی کار می کنند و نیاز به مراقبت و نگهداری بسیار دارند. تعمیر آنها گاهی باعث می شود یک هواپیما برای چند مدت از فعالیت کنار برود که در نتیجه زیان ده خواهد بود. تولید کنندگان موتور راه حلی پیدا کرده اند

موتور هواپیما به قدری دشوار است که باید دوربین های کوچکی به داخل آن بفرستند و اجزا را با دوربین مشاهده کنند تا نقایص را پیدا و رفع کنند. اما با تکنولوژی های جدید می توان این کارها را به ربات های کوچکی سپرد که درون موتور هواپیما می روند و همه چیز را بررسی می کنند. ربات هایی که به داخل موتور هواپیما سفر می کنند به چرخ های مغناطیسی متصل هستند و در نتیجه به راحتی به داخل ورود می کنند و سپس از آن خارج می شوند. همه این ربات ها توسط یک انسان مدیریت می شوند. آن شخص نیز برای مدیریت این ربات ها تنها به یک تبلت کوچک نیاز دارد تا بتواند همه جوانب را روی صفحه تبلت خود مشاهده و آنها را مدیریت کند. ربات های تعمیر کار می توانند قطعات کوچکی را نیز با خود حمل کنند یعنی اگر قطعه ای نیاز به جابه جایی داشت آنها می توانند بدون باز کردن موتور این کار را انجام بدهند. در نهایت، داده هایی که این ربات ها جمع آوری می کنند برای تولید کنندگان موتور هواپیما نیز موثر خواهد بود. با ابداع این ربات های تعمیر کار می توان به آینده موتورهای هواپیما امیدهای بسیاری داشت. ■

[توسعه فناوری و امور مالی]

حسابداری دیجیتال

طبق آمار بانک جهانی در فاصله سال های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴، تعداد افرادی که حساب بانکی داشته اند تا مرز ۷۰۰ میلیون نفر افزایش پیدا کرده است. داده های جدیدتر نشان می دهد این پیشرفت ها بسیار بیشتر نیز بوده است، البته هنوز ۲ میلیارد نفر در انتظار حساب های بانکی هستند. اما همین میزان از پیشرفت نیز به قدری بوده که مسئولان در امور مالی به دنبال راهایی برای مدیریت آن هستند. مدیریت پول برای همه دشوار است از افراد فقیر گرفته تا افراد ثروتمند؛ به همین خاطر است که تکنولوژی به کمک انسان ها در کشورهای مختلف آمده تا بتوانند امور مالی خود را کنترل کنند. بررسی ها نشان می دهد تکنولوژی های دیجیتالی چه در کشورهای توسعه یافته و چه در کشورهای در حال توسعه می تواند به مدیریت چالش های مالی کمک کند. این بخش تاکنون ظرفیت های بسیاری از خود بروز داده که انتظار می رود به زودی بالفعل شود.

سرمایه‌گذاران بخشی از سرمایه‌های خود را به برخی از کشورهای جنگ‌زده آفریقایی اختصاص داده‌اند. در بهترین حالت، نرخ سالانه بازگشت سرمایه آنها ۷ درصد است؛ در بدترین حالت نیز ۴۰ درصد از سرمایه‌ای که صرف کرده‌اند، تلف می‌شود. با وجود این، تعدادی از سرمایه‌گذاران اجتماعی مبلغی در حدود ۲۷ میلیون دلار به عنوان بسته بشردوستانه تهیه کرده‌اند.

[سرمایه‌گذاری موثر]

بسته‌هایی برای نجات بشریت

صلیب‌سرخ با برنامه‌ها و پروژه‌های جدید خود به دنبال جذب سرمایه‌های خصوصی است



دنبال ساخت و راه‌اندازی چنین مراکزی در سرتاسر دنیاست. اما بودجه‌ها به صورت سالانه تأمین می‌شود و به همین خاطر برنامه‌ریزی درازمدت برای آنها کمی دشوار است. در این شرایط بازار اوراق می‌تواند موثر باشد.

پروژه‌هایی برای توان‌بخشی

مراکزی که برای توان‌بخشی در مناطق جنگ‌زده راه‌اندازی می‌شوند تا سه سال آینده به هزینه ساخت و تأمین نیرو نیاز دارند اما از سال چهارم به بعد، وارد مرحله عمل خواهند شد. از سال پنجم نیز سوددهی آنها آغاز می‌شود. سهام این مراکز از طریق اوراق به فروش می‌رسد، اگر در آینده به سود دست پیدا کنند، افراد سهام نیز در سود شریک می‌شوند، اما اگر این مراکز سوددهی نداشته باشند، همه ضرر خواهند کرد. اما اقدامی که صلیب‌سرخ انجام داده این است که خودش نیز در این برنامه‌ها شریک شده‌است. این نخستین بار است که سازمان، خودش را نیز در برنامه به صورت مستقیم درگیر می‌کند؛ آن هم در برنامه‌ای که باید در زبان آن نیز شریک باشد.

در حال حاضر تمرکز برای این سرمایه‌گذاری‌ها، روی مراکز توان‌بخشی قرار گرفته‌است. دلیل اصلی هم این بوده که می‌توان نتایج را به صورت واضح مشاهده کرد و آنها را از قالب کیفی به قالب کمی درآورد. کسانی که در این زمینه سرمایه‌گذاری کرده‌اند می‌توانند به راحتی کارایی و تأثیرگذاری سرمایه‌گذاری خود را اندازه‌گیری کنند. می‌توان گزارش‌هایی از وضعیت پیشرفت و توسعه در این زمینه تهیه کرد و در نتیجه همه‌چیز قابل بررسی است.

فعالانی که در این زمینه کار می‌کنند امید دارند با راه‌اندازی پروژه‌های جدید بتوان سرمایه‌ها را در جهت کمک‌رسانی به افراد نیازمند به کار گرفت. برای مثال طرح‌هایی برای دسترسی به آب آشامیدنی سالم و همچنین راه‌اندازی سیستم آب‌وفاضلاب در سوریه و یمن در حال اجراست. یکی از مهم‌ترین وظایف سازمان صلیب‌سرخ در این جریان، کسب داده‌ها و اطلاعات قابل اعتماد است. البته درس‌هایی که از تاریخ گرفته شده نشان می‌دهد انجام چنین طرح‌هایی بسیار دشوار است. اما طرح‌هایی که تاکنون انجام شده در برابر برنامه‌ها و پروژه‌های کلان صلیب‌سرخ، قدری کوچک هستند و در نتیجه سختی این پروژه‌ها بسیار بیشتر است. با وجود این، فرهنگ جدیدی در میان سرمایه‌گذاران راه افتاده که تلاش می‌کنند به‌غیر از بازگشت سرمایه مالی به تغییرات و اثرگذاری‌های اجتماعی نیز توجه داشته باشند. شکل‌گیری همین فرهنگ باعث شده آنها به چنین طرح‌هایی روی بیاورند. ■

سرمایه‌گذاران بخشی از سرمایه‌های خود را به برخی از کشورهای جنگ‌زده آفریقایی اختصاص داده‌اند. در بهترین حالت، نرخ سالانه بازگشت سرمایه آنها ۷ درصد است؛ در بدترین حالت نیز ۴۰ درصد از سرمایه‌ای که صرف کرده‌اند، تلف می‌شود. با وجود این، تعدادی از سرمایه‌گذاران اجتماعی مبلغی در حدود ۲۷ میلیون دلار به عنوان بسته بشردوستانه تهیه کرده‌اند. این طرح از سوی صلیب‌سرخ انجام شده‌است. این بسته قرار است صرف ساخت سه مرکز توان‌بخشی در کشورهای جمهوری کنگو، مالی و نیجریه بشود.

بسته‌ای که صلیب‌سرخ در آفریقا راه‌اندازی کرده نمونه کامل سرمایه‌گذاری تأثیرگذار است. سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در این طرح‌ها هم به دنبال بازگشت سرمایه مالی و هم اجتماعی هستند. نمونه‌های مختلفی از این قبیل سرمایه‌گذاری‌ها در حال انجام است. یکی از بسته‌ها به کمک بانک جهانی سعی دارد محیط را برای تحصیل دختران فراهم کند. نکته مهم درباره طرح‌های صلیب‌سرخ این است که از این پول‌ها در مناطق جنگ‌زده استفاده می‌کند.

بر اساس برآوردهای صلیب‌سرخ، از میان ۹۰ میلیون فرد ناتوانی که در دنیا زندگی می‌کنند و نیاز به کمک‌های بشردوستانه دارند، تنها ۱۰ درصد به امکانات مورد نیاز برای توان‌بخشی دسترسی دارند. به همین خاطر، مراکزی که ویلچر و عصای زیربغل می‌سازند و به افراد شیوه استفاده از آنها را آموزش می‌دهند، اثرگذارتر خواهند بود. صلیب‌سرخ به

چرا باید خواند:

سرمایه‌گذاری

تأثیرگذار مدتی است

که مورد توجه عموم

سرمایه‌گذاران به‌ویژه

در کشورهای غربی

قرار گرفته‌است. در این

نوع از سرمایه‌گذاری،

فرد به دنبال بازگشت

سرمایه مالی اندک

اما با اثرگذاری بالای

اجتماعی است. طرح

صلیب‌سرخ جهشی

بزرگ در این زمینه

است.

[سرمایه‌گذاری اخلاقی]

پاداش مسئولیت‌پذیری

چند سال پیش، صندوق‌هایی راه‌اندازی شدند که هدف خود را «مسئولیت‌پذیری اجتماعی» می‌دانستند. اما اخیراً این اصطلاح تکامل پیدا کرده‌است. حالا این صندوق‌ها به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی توجه دارند. گروه مورنینگ‌استار یکی از قدیمی‌ترین صندوق‌ها است و در سال ۱۹۷۱ راه‌اندازی شده‌است، اما عمده پیشرفت‌های آن مربوط به سه سال گذشته بوده‌است. در واقع این قبیل سرمایه‌گذاری‌های اخلاقی چند سالی است که در میان سرمایه‌گذاران رواج یافته‌است. به هر حال این صندوق‌ها برای منفعت رساندن به عموم مردم راه‌اندازی می‌شوند هرچند ممکن است در عمل گاهی در جهت منافع خودشان عمل کنند. سرمایه‌گذاران این روزها تمام تلاش خود را به کار بسته‌اند تا سود مالی را با سودهای اجتماعی و زیست‌محیطی همراه کنند.

دولت‌ها عموماً موفق نمی‌شوند بودجه‌های خود را به درستی مدیریت کنند. امریکا معمولاً با فرض اینکه با بدهی مواجه خواهد شد، بودجه‌اش را بزرگ‌تر از سال پیش در نظر می‌گیرد. این در حالی است که اقتصاد این کشور با رونق همراه است. آلمان همیشه با مازاد مواجه می‌شود.

[بدهی‌های دولتی]

جماعت مقروض

رهبران سیاسی باید تنظیم بودجه را یاد بگیرند

مشکلات جدی‌تری مواجه می‌کند. بسیاری از رهبران سیاسی، از بحران‌های اقتصادی درس می‌گیرند. بدهی‌های یونان در سال ۲۰۰۹ افزایش پیدا کرد، زمانی که این کشور وام می‌گرفت تاچار به پرداخت سودهای بیشتری بود. هیچ‌یک از وام‌ها نتوانست مشکلات اقتصادی این کشور را حل کند.

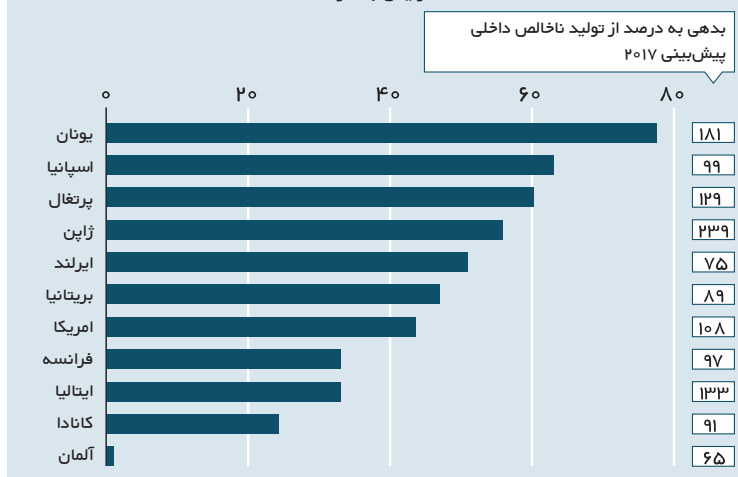
همه گرفتار بدهی می‌شویم

بزرگ‌ترین تجربه‌ای که بشر تاکنون به دست آورده این است که نمی‌توان با نگاه‌های محافظه‌کارانه به جنگ ضعف‌های اقتصادی رفت. بررسی‌ها نشان می‌دهد برای دست یافتن به رونق اقتصادی، نباید نرخ بدهی را در برابر تولید ناخالص داخلی افزایش داد. هرچند این دیدگاه جدید که از طرف اقتصاددان‌های دانشگاه هاروارد مطرح شده هنوز مورد بحث و مجادله است اما تجربه‌ها ثابت می‌کند این رویکرد، درست است. رهبران سیاسی برای اینکه بتوانند برنامه‌های رونق اقتصادی را به درستی اجرا کنند ابتدا باید خطرانی را که امکان دارد در مسیر اجرایی شدن آن برنامه با آنها مواجه شوند، شناسایی کنند. متأسفانه بعید به نظر می‌رسد آنها چنین چیزی را یاد بگیرند و در دستور کار خود قرار بدهند.



روزهای وام گرفته

بدهی خالص دولتی به درصد از تولید ناخالص داخلی، پیش‌بینی ۲۰۰۷-۱۷
افزایش به درصد



دولت‌ها عموماً موفق نمی‌شوند بودجه‌های خود را به درستی مدیریت کنند. امریکا معمولاً با فرض اینکه با بدهی مواجه خواهد شد، بودجه‌اش را بزرگ‌تر از سال پیش در نظر می‌گیرد. این در حالی است که اقتصاد این کشور با رونق همراه است. آلمان همیشه با مازاد مواجه می‌شود. البته این کشور سرمایه‌گذاری‌های حیاتی را به حداقل می‌رساند و با این کار تمامی همسایه‌های این کشور در حوزه یورو، اذیت می‌شوند. ژاپن زیر بار بدهی‌های دولتی کمر خم کرده و مالیات بر مصرف را افزایش می‌دهد. البته آخرین باری که این کار را انجام داد، به بهبود اقتصاد خود

کمک کرد. به همین خاطر است که این روزها نقش سیاست‌های مالی به عنوان ابزاری برای مقابله با بحران و رکود اقتصادی کاملاً برجسته شده‌است. اما شرایط برای سیاستمداران کاملاً خطرناک است. آنها احتمالاً تجربه‌های سختی به دست خواهند آورد. از حالا می‌توان آینده را پیش‌بینی کرد. وقتی چنین اتفاقاتی بیفتد در قدم نخست، بانک‌های مرکزی باز هم چالاک‌تر از پارلمان‌ها وارد میدان می‌شوند. البته بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ شاخص فدرال از حالا تا دو سال آینده زیر ۲ درصد باقی خواهد ماند. در مورد بانک انگلیس این نرخ زیر ۱ درصد و در مورد بانک مرکزی اروپا نیز نزدیک به صفر خواهد بود. انتظار می‌رود کاهش نرخ بهره به صورت محدود باقی بماند تا نرخ‌ها منفی نشوند. اروپا و ژاپن معمولاً مثل هم اقدام می‌کنند. اما اقدامات آنها چندان موثر نخواهد بود. زمانی که اوراق کم باشند، تفاوت چندانی با پول نقد نخواهند داشت. در واقع این اوراق برای بانک‌ها می‌توانند پول نقد به همراه داشته باشند. وقتی اقدامات پولی چندان موثر واقع نشود، فشار بر دولت‌ها دوچندان می‌شود. در این بین کاهش هزینه و مالیات جزو محبوب‌ترین اقدامات خواهد بود. البته سیاستمداران به تنهایی مسئولیت مقابله با بحران اقتصادی را به عهده نمی‌گیرند. اما همه این نگاه‌ها باید به‌روز شود. از آنجا که بسته‌های خروج از رکود و رونق اقتصادی عموماً تأثیری ندارند باید به فکر راهکارها و نگاه‌های تازه بود. در دهه ۷۰ میلادی، بانک‌های مرکزی تمرکز زیادی روی تورم نداشتند، تمام تلاش‌های آنها برای ارتقای اقتصاد از طریق وام گرفتن، منجر به افزایش قیمت می‌شد و در نتیجه عملاً رشد اقتصادی ایجاد نمی‌کرد. در دهه ۸۰ میلادی این رویه تا حدودی تغییر کرد. بانک‌های مرکزی در برابر هر اقدامی که منجر به افزایش قیمت می‌شد، نرخ بهره را دستکاری می‌کردند. اما در آن زمان هم اقداماتی که در نهایت باعث افزایش تولید ناخالص داخلی می‌شود به ندرت دیده می‌شد. به صورت کلی، بدهی‌های کلان، دولت‌ها را برای وام گرفتن محتاط‌تر می‌کند. اگر در توانایی فردی یا جایی برای بازپرداخت وام، تردید وجود داشته باشد، باید نرخ بهره بالاتری را پرداخت کند. همه این مسائل در رابطه با دولت‌ها در نهایت آنها را با

چرا باید خواند:

- یکی از مهم‌ترین کارهایی که رهبران سیاسی باید در حوزه اقتصاد انجام بدهند، مدیریت بودجه است.
- آنها اغلب با کاهش یا افزایش مواجه می‌شوند و همین امر آنها را گرفتار بدهی‌های دولتی می‌کند. آنها باید مدیریت بودجه را بیاموزند.

[فقر]

بازی نسل‌ها

در ۱۵ سال گذشته شاهد کاهش شدید فقر و بیماری‌ها بوده‌ایم؛ ۱۵ سال آینده تا این اندازه خوب نخواهد بود

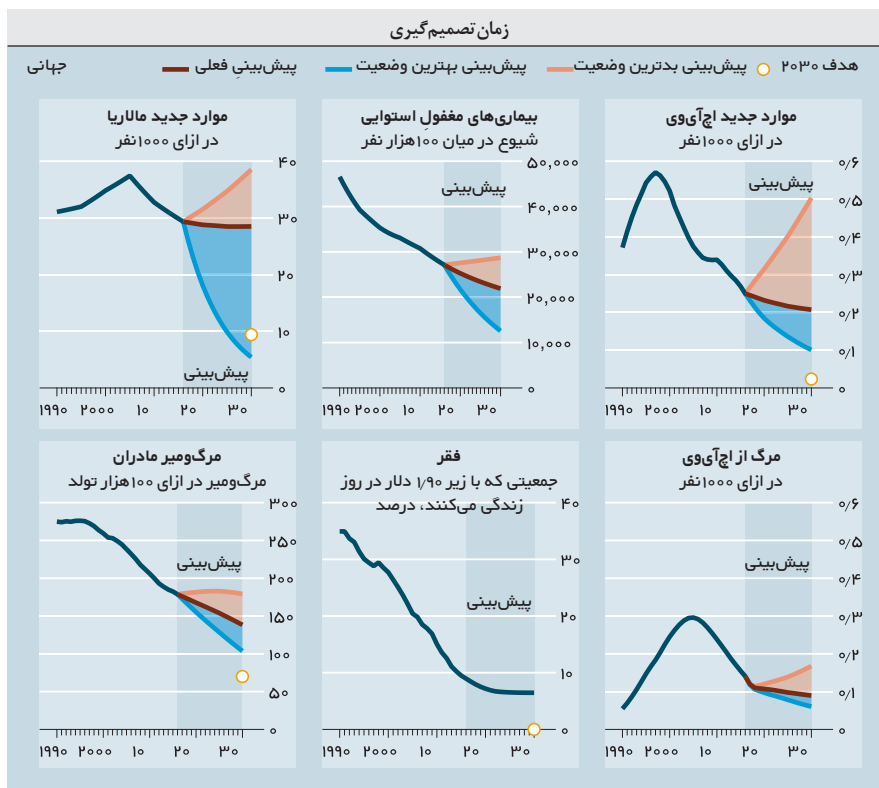
دست آمده از موسسه این زوج نشان می‌دهد علی‌رغم پیشرفت‌هایی که به دست آمده، به زودی عقب‌نشینی‌هایی صورت خواهد گرفت. آقای گیتس دلایل بسیاری برای نگرانی دارد اما تغییرات جمعیتی و تحرکات سیاسی در اروپا و آمریکا باعث شده بیش از هر زمانی نگران کمپین‌های ریشه‌کنی فقر مفرط، مالاریا و ایدز باشد. او با استناد به این دلایل، معتقد است که این کمپین‌ها در خطر هستند و ممکن است مطابق برنامه پیش نروند. او همچنین باور دارد که جهان غرب هنوز این مسئله را به درستی نکرده‌است. موسسه بیل و ملیندا گیتس به دنبال حل این معضلات و مشکلات است. آنها پروژه‌ای با عنوان «از خواب بیدار شو» راه‌اندازی کرده‌اند که هدفش آگاهی‌بخشی در این زمینه است. تغییرات جمعیتی یکی از نگران‌کننده‌ترین و جدی‌ترین دلایلی است که آینده

را تیره و تاریک می‌دهد. کشورهای بسیار کمی هستند که با وجود وضعیت آشفته، نرخ زاد و ولد کمتری دارند؛ لیبی و ونزوئلا جزو موارد استثنایی هستند. واقعیت این است که فقیرترین نقاط دنیا بیشترین نرخ تولد را دارند. اهالی این کشورها عموماً از فقر سلامتی نیز رنج می‌برند. نرخ تولد در پرجمعیت‌ترین کشور آفریقایی یعنی نیجریه در سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۵۵ حدود ۶٫۴ بوده؛ یعنی اگر به سن تولد فرزند می‌رسیده، این تعداد کودک به دنیا می‌آورده‌است. این نرخ از کشورهای اروپایی یا آمریکای شمالی بسیار بالاتر بوده‌است. حتی از برخی کشورهای بزرگ آسیایی نظیر چین و هند نیز بیشتر بوده‌است. برآوردها نشان می‌دهد در فاصله سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵، نرخ تولد در نیجریه به ۵٫۷ رسیده‌است در حالی که نرخ تولید در برزیل، چین و هند زیر ۲٫۵ بوده‌است. افزایش نرخ تولد، باری بر دوش کشورها خواهد بود. در این شرایط، تعداد کمی از افراد بزرگسال باید از تعداد زیادی کودک پرستاری کنند. علاوه بر آن وقتی تعداد کودکان در کشورهای فقیر افزایش پیدا می‌کند، میانگین جهانی را پایین می‌آورد و در نتیجه دنیا جایی فقیرانه‌تر به نظر می‌آید.

فقر را به زباله‌دان تاریخ بفرستیم

انتظار می‌رود در سال‌های آتی، شکاف نرخ تولد میان آفریقا و سایر نقاط دنیا، کاهش پیدا کند اما روند آن بسیار کند خواهد بود. به خاطر همین فاکتورهاست که کمپین‌هایی از سوی موسسه‌های مختلف نظیر موسسه بیل و ملیندا گیتس به راه افتاده؛ نمونه آن نیز کمپین «فقر را به زباله‌دان تاریخ بفرستیم» است که در سال ۲۰۰۵ راه‌اندازی شد. کشورهای ثروتمند و شهروندانی که در این کشورها زندگی می‌کنند بیش از هر زمانی درون‌گرا شده‌اند؛ به این معنا که تنها درون کشور خودشان را می‌بینند. آنها باید نگاهی به وسعت جهان داشته باشند. ۱۵ سال گذشته با خوش‌بینی و اندکی سرمایه‌گذاری پیش رفته‌است، نسل حاضر به قدر کافی از سخاوت نسل پیش از خود دریافت کرده‌است. حالا باید دید نسل بعد چه اندازه خوش شانس خواهد بود.

اگر فراتر از ثروتمندان غربی به دنیا نگاه کنید، سایر نقاط این دنیا بعد از بحران بزرگ اقتصادی در سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۰۸، در فراز و نشیب هیجان‌انگیزی بوده‌است. در سال ۲۰۱۶ تقریباً ۶ میلیون کودک زیر پنج سال، کمتر از سال ۱۹۹۰ از بین رفته‌اند. هیچ‌گاه این تعداد از مردم دنیا موفق نشده‌اند خودشان را از فقر و بیماری نجات دهند. تاکنون در هیچ مقطعی از تاریخ این تعداد از زنان در هنگام وضع حمل جان سالم به در نمی‌بردند. بسیاری از مادران نیز فرزندان خود را به خاطر بیماری از دست می‌دادند. با وجود همه اتفاقات خوبی که در دنیا رخ داده و همه موفقیت‌هایی که بشر به آنها دست یافته، باز هم بیل و ملیندا گیتس که موسسه‌ای به نام خودشان راه‌اندازی کرده‌اند، نگران آینده هستند و سعی دارند با موسسه خود مشکلات بشریت را حل کنند. گزارش‌های به



در همان روزی که تیم کوک از آیفون جدید پرده برداری می کرد، سامسونگ به عنوان جدی ترین رقیب اپل، رویدادی در سئول برگزار کرد. کو دانگ جین رئیس بخش کسب و کار تلفن های همراه سامسونگ از تلفن های همراهی خبر داد که تا سال آینده از سوی شرکت سامسونگ روانه بازار خواهد شد و دنیای تلفن های همراه را زیر و رو خواهد کرد.



[اپل در مقابل سامسونگ]

مبارزه تلفنی

رقابت میان رهبران تولیدکننده تلفن های همراه
هوشمند شدیدتر می شود

رقابت موبایلی

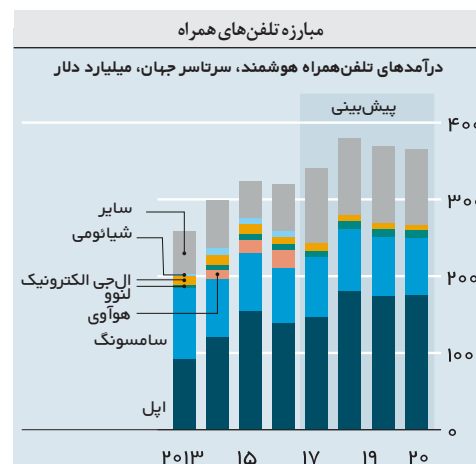
رقابتی که میان این دو شرکت وجود دارد هر روز شدیدتر می شود. بازار تلفن همراه هوشمند در کشورهای ثروتمند به سرعت در حال رشد است. اکثر شرکت ها نیز سعی دارند مشتری ها را از چنگ یکدیگر بیرون بکشند. در بازارهای نوظهور اغلب شرکت ها سعی دارند مصرف کننده را به خرید محصولات ارزان تر ترغیب کنند. چین یکی از این کشورهاست. اپل تاکنون در این زمینه موفق تر عمل کرده اما سامسونگ با فاصله کمی در پشت سر آن قرار دارد. این در حالی است که سایر شرکت های تولیدکننده تلفن همراه هوشمند نظیر شرکت های چینی شیائومی فرسنگ ها فاصله دارند.

اپل و سامسونگ در سه جبهه با یکدیگر در نبرد هستند. نخستین جبهه، مرحله طراحی است. آنها سعی دارند محیطی را طراحی کنند که مصرف کننده در آن زندگی کند. سامسونگ این محیط را در فضای اندروید ایجاد کرده و اپل در آی.اِس. دومین جبهه به دستیاران دیجیتالی مربوط می شود. اپل در این زمینه با راه اندازی «سیری» بسیار موفق ظاهر شده است. سیری نخستین بار در سال ۲۰۱۱ معرفی شد و تاکنون موفقیت های بسیاری را به همراه داشته است. سامسونگ نیز دستیارانی معرفی کرده اما به موفقیت اپل نپیونده است. سومین جبهه برای مبارزه این دو شرکت نیز به مسائل نرم افزاری مربوط می شود. بعید به نظر می رسد در این جنگ هیچ یک بتوانند به پیروزی نهایی دست پیدا کنند. هر دو شرکت در برخی از موارد با کمبودهایی مواجه هستند که مانع پیروزی قطعی آنها می شود.

چرا باید خواند:

این روزها تلفن همراه
هوشمند به یکی از
حیاتی ترین ابزار دست
بشر تبدیل شده است، دو
شرکت تولیدکننده در
این بازی بیشترین سود
را کسب می کنند: اپل و
سامسونگ. حالا جنگی
تمام عیار میان این دو
شرکت برپاست که بعید
به نظر می رسد هیچ
برنده ای داشته باشد.

رقابتی که میان
اپل و سامسونگ
وجود دارد هر روز
شدیدتر می شود.
بازار تلفن همراه
هوشمند در
کشورهای
ثروتمند به سرعت
در حال رشد است.
اکثر شرکت ها
نیز سعی دارند
مشتری ها را از
چنگ یکدیگر
بیرون بکشند



چندی پیش تیم کوک رئیس شرکت اپل از آخرین مدل آیفون رونمایی کرد. این رونمایی در یکی از تالارهای پرزرق و برق کوپرتینو انجام شد. او پیش بینی هایی نیز برای آینده داشت: آیفون X (که آیفون ده یا تن خوانده می شود) در دهه آینده راه را برای تکنولوژی های نو باز خواهد کرد. آیفون ده دقیقاً ده سال بعد از زمانی که نخستین آیفون وارد بازار شد در اختیار مشتریان قرار خواهد گرفت. ویژگی های جدیدی برای این تلفن همراه هوشمند در نظر گرفته شده است. صفحه نمایش فوق العاده نازک، شارژ بی سیم، فناوری تشخیص چهره و لنز دوگانه برای دوربین از جمله این ویژگی های جدید است.

در همان روزی که تیم کوک از آیفون جدید پرده برداری می کرد، سامسونگ به عنوان جدی ترین رقیب اپل، رویدادی در سئول برگزار کرد. کو دانگ جین رئیس بخش کسب و کار تلفن های همراه سامسونگ از تلفن های همراهی خبر داد که تا سال آینده از سوی شرکت سامسونگ روانه بازار خواهد شد و دنیای تلفن های همراه را زیر و رو خواهد کرد. او از طراحی های جدید برای تلفن همراه سخن می گفت، طراحی هایی نظیر بستن تلفن همراه به شکل یک کتاب. واضح است که او صرفاً بازار گرمی می کرد.

هر دو شرکت تولیدکننده تلفن همراه سعی دارند مصرف کننده را قانع کنند تا حدود یک هزار دلار بابت ابزار جدیدی که آنها تولید کرده اند، پرداخت کند. قیمت تلفن همراه جدید سامسونگ حدود ۹۶۰ دلار است. آیفون ایکس اپل نیز ۹۹۹ دلار است. این قیمت بسیار بالاتر از حد همیشگی است. قیمت آیفون هشت که تنها کمی ساده تر از آیفون ایکس است، ۶۹۹ دلار بود.

مسابقه رقابتی بر سر مصرف کننده بین اپل و سامسونگ، سال هاست که در جریان است. آنها به صورت دوگانه بازار تلفن همراه را در انحصار خودشان در آورده اند. روی هم رفته دو سوم از کل بازار تلفن همراه جهان در اختیار این دو شرکت است. اپل ادعا کرده که ۴۴ درصد از درآمدهایش از تلفن همراه به دست می آید، سامسونگ نیز ادعا کرد که درآمد ۲۲ درصدی از تلفن همراه دارد. این دو شرکت تاکنون چند باری نیز در دادگاه مقابل یکدیگر قرار گرفته اند.

سال گذشته مشکلی در زمینه گلکسی نوت ۷ به وجود آمد که باعث شد سامسونگ بازار را تا حدودی به اپل واگذار کند. مشکل از باتری هایی بود که خیلی داغ می کردند. اما اکنون انتظار می رود گوشی های جدید سامسونگ در رقابت پیروز شوند. برخی از کارشناسان می گویند سامسونگ در گذشته، نوآوری های اپل را کپی برداری می کرد اما حالا رویه اش را تغییر داده است.

تا همین چند سال پیش، ابتکارات چینی‌ها صرفاً تقلید و کپی‌کاری از خلاقیت‌های دیگران بود. اما این روزها جهان در اختیار کارآفرین‌های خلاق قرار گرفته‌است. سرمایه‌گذاران هم به آنها ایمان دارند و به همین خاطر پول و سرمایه خود را صرف همین افراد و ایده‌هایشان می‌کنند.

[نوآوری در چین]

موج نو

نسل جدید کارآفرین‌های چینی تأثیری عمیق بر صنایع و مصرف‌کنندگان در تمامی نقاط دنیا می‌گذارند

اینجا با سرعت بیشتری در حال پیشرفت است. «مبتکران جدید چینی که هنوز آن‌طور که باید جان نرفته‌اند، از تکنولوژی‌های روز دنیا و همچنین دستکاری‌های ژنتیکی برای ابتکارات و نوآوری‌های خود استفاده می‌کنند. البته بسیاری از آنها به سمت بازارهای خارجی در حال حرکت هستند.

توسعه چینی

سه دلیل عمده وجود دارد که توجیه می‌کند چرا کارآفرین‌های مصمم چینی می‌توانند کسب‌وکار خود را به سرعت توسعه ببخشند. نخستین مسئله به اقتصاد مربوط می‌شود؛ چین دومین اقتصاد بزرگ دنیاست و همین امر به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد که حداقل در خانه خود بزرگ شوند و به موفقیت دست پیدا کنند. علاوه بر آن در این اقتصاد بزرگ، زبان برخلاف اروپا و آمریکا، یکدست‌تر است و به تسهیل روند کار کمک می‌کند. دومین مسئله به خریداران و مشتریان چینی مربوط می‌شود. این مشتریان مشتاقانه از تکنولوژی‌های جدید استقبال می‌کنند. نرخ نفوذ وسیله‌هایی مانند تلفن همراه در چین بسیار بالاست. سومین مسئله نیز به دولت‌های وابسته به صنعت مربوط می‌شود. این جریان به تازه‌واردان این امکان را می‌دهد که کسب‌وکار خود را به راحتی راه بیندازند. دولت در چین هرچند توان مدیریت صنایع را به قدر کافی ندارد اما سعی می‌کند در زمینه سرمایه‌گذاری‌ها مدیریت خوبی داشته‌باشد. این جریان در نهایت به ابتکارات مثلاً در زمینه حمل‌ونقل کمک می‌کند. البته ناکارآمدی دولت در زمینه صنایع، مشکلاتی را نیز به همراه داشته‌است. برای مثال بخش لجستیک چین در سال ۲۰۱۶ دقیقاً ۱۵ درصد از کل تولید ناخالص داخلی بوده‌است. این رقم نشان می‌دهد که هزینه‌های چین در این زمینه از برزیل و هند نیز بیشتر است.

بسیاری از مبتکران چینی، استارت‌آپ‌های خود را نه در چین بلکه در بستر جهانی ایجاد می‌کنند. به همین خاطر است که آنها چشم‌اندازی جهانی برای کسب‌وکار خود می‌بینند. برخی از آنها سرمایه‌گذاران خارجی نیز دارند. این چشم‌بادامی‌ها به خوبی می‌دانند در سلیکون‌ولی چه خبر است و سعی دارند همین کار را در استارت‌آپ‌های خود انجام بدهند. با این حساب به زودی همه میلیاردرهای چینی به مبتکرانی تبدیل می‌شوند که با ابداعات و نوآوری‌های خود جهان را دگرگون کرده‌اند. ■

«عصر نو، انقلاب نو. من سازنده قلب‌های رویایی هستم». این جمله با حروف بزرگ روی دیواری در هنگ‌کنگ حک شده‌است. پشت همان دیوارها، جماعتی از کارآفرین‌های چینی دور هم جمع شده‌اند. شرکت‌هایی مانند بیدو، علی‌بابا و تن‌سنت که سه غول اینترنتی چینی را تشکیل داده‌اند در این کنفرانس زیر سایه استارت‌آپ‌هایی مانند دی‌دی‌چاکسینگ قرار گرفته بودند. استارت‌آپ‌هایی مانند دی‌دی‌چاکسینگ که در حقیقت نمونه چینی اوبر هستند، این روزها حساسی سروصدا کرده‌اند.

این استارت‌آپ‌ها در حقیقت موج جدیدی از شرکت‌های خلاق و جوان‌پسند چینی را تشکیل می‌دهند. تا همین چند سال پیش، ابتکارات چینی‌ها صرفاً تقلید و کپی‌کاری از خلاقیت‌های دیگران بود. اما این روزها جهان در اختیار کارآفرین‌های خلاق قرار گرفته‌است. سرمایه‌گذاران هم به آنها ایمان دارند و به همین خاطر پول و سرمایه خود را صرف همین افراد و ایده‌هایشان می‌کنند. بررسی‌ها نشان می‌دهد در فاصله سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۶ حدود ۷۷ میلیارد دلار سرمایه روانه شرکت‌های چینی شده‌است. این رقم در فاصله سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۳ برابر با ۱۲ میلیارد دلار بود. سال گذشته، چین در زمینه سرمایه‌گذاری دنیای فناوری، در دنیا پیشرو بود و به همین خاطر به آمریکا نزدیک شده‌است.

۸۹ تک‌شاخی (استارت‌آپ‌هایی با ارزش بالای ۱ میلیارد دلار) که در چین وجود دارند روی هم رفته ۳۵۰ میلیارد دلار ارزش دارند. به این ترتیب ارزش تک‌شاخ‌های چینی به تک‌شاخ‌های آمریکایی نزدیک می‌شود. در چین ۶۰۹ میلیارد زندگی می‌کنند در حالی که آمریکا تنها ۵۵۲ میلیارد دارد و به همین خاطر انتظار می‌رود چین به زودی در این زمینه از آمریکا پیشی بگیرد.

کای‌فولی رئیس پیشین بخش چینی گوگل مصرانه می‌گوید: «ابتکارات و نوآوری‌ها،

چرا باید خواند:

کارآفرینی و فعالیت

در حوزه استارت‌آپ‌ها

حسابی در دنیا

طرفدار پیدا کرده

اما ظاهر ادر میان

چینی‌ها طرفداران

بیشتری دارد.

چشم‌پادامی‌ها

به دلایل مختلفی

موفق شده‌اند

استارت‌آپ‌های

خود را به موفق‌ترین

استارت‌آپ‌های دنیا

تبدیل کنند.

تک‌شاخ‌ها را باور کن

استارت‌آپ‌های جهانی که ارزشی بالای ۱ میلیارد دلار دارند، درصد

چین آمریکا سایر نقاط دنیا

تعداد تک‌شاخ‌ها (مجموع ۲۶۲)

ارزش (مجموع ۸۸۳ میلیارد دلار)

مدیرهایی که به تازگی قدم به آرامکو گذاشته‌اند آن را کانون شرکت‌های نفتی جهان می‌دانند. بیش از ۱۰۰ هزار سنسور در چاه‌های نفتی به کار رفته و تأسیسات به گونه‌ای راه‌اندازی شده که حتی یک قطره نفت یا یک فوت مکعب گاز به هدر نرود. مدیرها از روی اسکرین‌های بزرگ و غول‌پیکر وضعیت میدان‌ها را به کلی رصد می‌کنند. مدیرهای اجرایی چاه‌ها به طور مرتب بر همه چیز نظارت می‌کنند.

[آرامکو سعودی]

پشت سر شیطان

بزرگ‌ترین شرکت نفت جهان قصه‌ای گفتنی دارد اگر بتواند تصویر خود را از بند پادشاهی رها کند



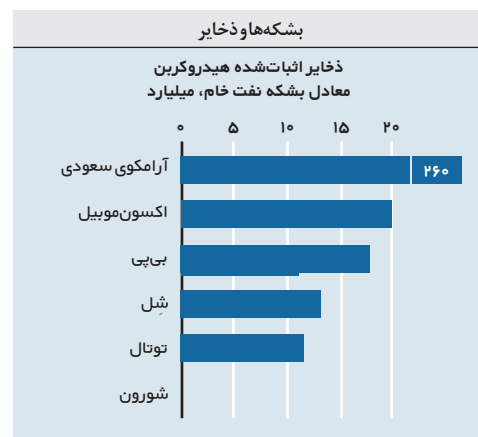
آرامکو سعودی در حقیقت دولتی درون دولت عربستان سعودی است. برنامه عرضه نفت نیز عمیق‌ترین برنامه در این دولت به شمار می‌آید. اما ناگهان فضا در این شرکت نفت به کلی تغییر می‌کند. انگلیسی‌ها وارد میدان می‌شوند. زبان انگلیسی نیز میان کارگران آرامکو به زبان رایج تبدیل می‌شود. کارگران زن قدم به شرکت نفت سعودی‌ها می‌گذارند و صورت‌های خود را نمی‌پوشانند. آنها حتی جلسه‌هایی برای همکاران مرد خود می‌گذارند. حالا فضا به کلی تغییر کرده‌است. مدیرهایی که به تازگی قدم به آرامکو گذاشته‌اند آن را کانون شرکت‌های نفتی جهان می‌دانند. بیش از ۱۰۰ هزار سنسور در چاه‌های نفتی به کار رفته و تأسیسات به گونه‌ای راه‌اندازی شده که حتی یک قطره نفت یا یک فوت مکعب گاز به هدر نرود. مدیرها از روی اسکرین‌های بزرگ و غول‌پیکر وضعیت میدان‌ها را به کلی رصد می‌کنند. مدیرهای اجرایی چاه‌ها به طور مرتب بر همه چیز نظارت می‌کنند. تمامی فعالیت‌های بالادستی حوزه نفت و گاز مربوط به شرکت آرامکو درون یک کشور یعنی عربستان سعودی انجام می‌شود. به همین خاطر سعودی‌ها ادعا می‌کنند می‌توان سرمایه‌گذاری‌های کلان را توجیه کرد چرا که هزینه‌ها قابل کنترل و مدیریت هستند. یکی از این مدیرهای سعودی می‌گوید: «شرکت اکسون موبیل در بیش از ۴۰ کشور فعالیت‌های بالادستی حوزه نفت و گاز را انجام می‌دهد و به همین خاطر نمی‌تواند به راحتی هزینه‌ها را کنترل کند یا آنها را کاهش بدهد.» این مباحث در حالی مطرح می‌شود که آرامکو درهای خود را به روی خارجی‌ها گشوده‌است. تا همین چند وقت پیش، تنها پادشاهی عربستان سعودی می‌توانست بر فعالیت‌های این شرکت نظارت کند. به همین خاطر آرامکو به جای اینکه شهرت خوبی داشته‌باشد، بیشتر به عنوان شرکتی مرموز شناخته می‌شد. چندی پیش در اواخر ماه سپتامبر، اهالی آرامکو از خبرنگاران اکونومیست دعوت کردند سری به این شرکت بزنند و از نزدیک آن دیدار کنند. اما این شرکت تنها بخشی از نقاب خود را کنار زد. هنوز وضعیت مالی و بودجه‌ای این شرکت برملا نشده‌است. تنها برخی از سهام‌داران و دولت سعودی از وضعیت مالی آن به صورت کامل آگاه هستند. این مسئله، مقایسه این شرکت را با سایر شرکت‌ها کمی دشوار می‌کند.

چرا باید خواند:

آرامکو به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده نفت از اهمیت بسیار زیادی در دنیا برخوردار است. مقامات سعودی به تازگی تصمیم گرفته‌اند بخشی از سهام این شرکت را به فروش برسانند اما آیا آینده این شرکت مانند گذشته‌اش درخشان خواهد بود؟

است به ۷۰ درصد برسد. این در حالی است که متوسط جهانی در این زمینه حدود ۳۳ درصد است. این شرکت موفق شده با تزریق گاز، نرخ باز یافت را افزایش بدهد. یکی از مدیرهای شرکتی معتقد است اگر نرخ باز یافت به ۷۰ درصد برسد، ۸۰ میلیارد بشکه دیگر به ذخایر نفتی سعودی اضافه می‌شود. این رقم در برابر غول‌های نفتی به قدری زیاد است که آنها را از گردونه رقابت خارج می‌کند.

آرامکو موفق شده علی‌رغم کاهش شدید قیمت نفت از سال ۲۰۱۴ تاکنون، همچنان سرمایه‌گذاری‌های نفتی را افزایش بدهد. اما اکنون تمرکز اصلی این شرکت بر تولید گاز است هرچند تولید نفت در برخی از نواحی افزایش پیدا کرده‌است. اما قصه حالا مربوط به قراردادی است که به زودی به امضا می‌رسد. این قرارداد بیش از آنکه جان آرامکو را نجات بدهد، به فکر منافع پادشاهی سعودی است. احتمالاً سرمایه‌گذارانی با افاق‌های کوتاه‌مدت به سراغ آرامکو می‌آیند و در آینده شاید این شرکت آن قدر هم جای حسرت‌برانگیزی برای سایر شرکت‌ها و کشورها نباشد. ■



راز پیشرفت آرامکو

علی‌رغم این وضعیت، آرامکو قصه جالبی دارد. هرچند رقبای این شرکت به خاطر کاهش قیمت نفت، دچار مشکل شده‌اند اما آرامکو همچنان برنامه‌های درازمدت برای آینده خود طراحی می‌کند؛ روی تکنولوژی‌های جدید سرمایه‌گذاری می‌کند و به آینده نفت امیدوار است. رویکرد درازمدت این شرکت می‌تواند یکی از اسرار مهم آن را فاش کند. ذخایر نفتی عربستان سعودی تا چندین دهه صنعت این کشور را محدود کرده‌بود؛ این شرکت از سال ۱۹۸۹ تاکنون ادعا می‌کند حدود ۲۶۰ میلیارد بشکه نفت خام دارد. آرامکو می‌گوید پادشاهی سعودی ۴۰۰ میلیارد بشکه دیگر دارد که می‌تواند جزو ذخایر آن به شمار بیاید.

به این ترتیب آرامکو سعودی می‌تواند فعلاً ذخایر نفتی‌اش را مدیریت کند. نرخ باز یافت نیز به گفته مسئولان این شرکت، ۵۰ درصد است اما قرار

۲۶۰

میلیارد

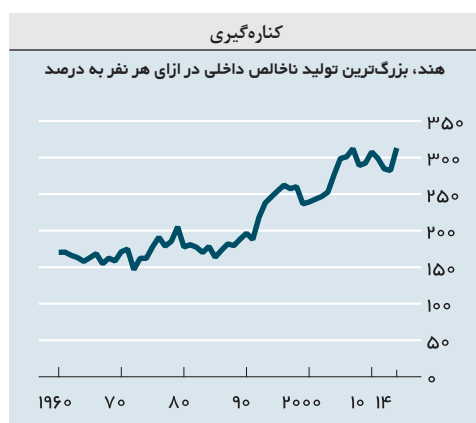
بشکه ذخایر نفتی سعودی از سال ۱۹۸۹ تاکنون

به جز وجود برخی از خانه‌های لوکس در بمبئی و برخی از دفاتر استارت‌آپ‌ها در بنگلور، سایر بخش‌های هند نسبت به استانداردهای جهانی، وضعیت فقیرتری دارند. روی هم رفته، ۱/۳ میلیارد نفر از جمعیت این کشور تقریباً دهک‌های سوم و چهارم جمعیتی جهان را تشکیل می‌دهند. متوسط درآمد هر نفر نیز ۶۶۰۰ دلار است.

[اقتصاد هند]

معمای هندی

ایالت‌های فقیرتر هندی باید به ثروتمندها نزدیک شوند چرا این اتفاق نمی‌افتد؟



ثروتمند بهره می‌گیرند برای مثال آنها از قطار یا تلفن همراه برخوردار می‌شوند. کارگران در مناطق فقیرنشین اغلب با دستمزدهای پایین موافقت می‌کنند. به همین خاطر است که شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران برای ساخت کارخانه‌های جدید به این مناطق هجوم می‌آورند.

هرچه موانع پیشرفت کمتر باشد، همراه شدن مناطق فقیرنشین با منطقه‌های ثروتمندان، سریع‌تر می‌شود. بسیاری از ایالت‌های چینی در چنین وضعیتی قرار گرفتند و خیلی زود با سایر مناطق پیشرفته همراه شدند. بخشی از دلایل پیشرفت مناطق فقیرنشین چینی به همین مسائلی مربوط می‌شود که در بالا گفته‌شد اما برخی دیگر نیز ناشی از تلاش‌های دولت است. آنها سعی کرده‌اند با سرمایه‌گذاری در این زمینه، زیرساخت‌هایی برای پیشرفت و توسعه مناطق فقیرنشین فراهم کنند.

آرویند سورامانیان یکی از اقتصاددانان ارشد که در دولت هند نیز مشغول به کار است، چندی پیش اعلام کرد شکاف طبقاتی در ایالت‌ها به معمای پیچیده تبدیل شده‌است. انتظار می‌رفت این نابرابری‌ها در چین از چند سال پیش در فرایند اصلاح قرار بگیرد اما این اتفاق هنوز رخ نداده‌است. در یکی از تئوری‌ها، دولت مقصر است چرا که زیرساخت‌های لازم را برای از میان برداشتن شکاف‌ها فراهم نکرده‌است. برخی دیگر از تئوری‌ها، مدل توسعه‌ای هند را زیر ذره‌بین قرار داده‌اند. رشد اقتصادی در چین بیشتر بر بخش‌های فناوری محور تکیه داشته‌است. این یعنی توجه کمتری به کارگران و تولیدات کارخانه‌ای صورت گرفته‌است. این امر مانند مانعی بر سر راه هم‌گرایی قرار گرفته‌است. هم‌گرایی در کشوری که ایالت‌های آن خانه و مأمن فقیرترین مردم دنیاست، قطعاً خوب و مطلوب خواهد بود. اما این مسئله می‌تواند خطرات سیاسی نیز به دنبال داشته‌باشد؛ ممکن است ایالت‌های ثروتمند دچار وحشت شوند؛ وحشت از اینکه مبادا مردم مناطق فقیرنشین، موقعیت و منافع آنها را به خطر بیندازند. به هر حال این پرسش که چرا ایالت‌های هندی نمی‌توانند در جهت هم‌گرایی گامی بردارند همچنان به عنوان پرسشی باقی است و هر روز نیز جدی‌تر می‌شود.

کشورها معمولاً وقتی همسایه‌های غنی‌تر یا ثروتمندتری داشته‌باشند، زودتر و راحت‌تر به ثروت دست پیدا می‌کنند. الگوی رشد کشورهای شرق آسیا در چند دهه گذشته چنین شریطی داشته‌است؛ از این گرفته که همیشه پیشرو بوده تا میانمار که اغلب از قافله عقب بوده‌است. همین الگوی مشابه را می‌توان در کشورهای بزرگ نیز مشاهده کرد. برای مثال در یک دهه گذشته، ایالت‌ها و شهرستان‌های فقیرتر چین رشدی سریع‌تر را نسبت به ایالت‌های ثروتمندتر تجربه کرده‌اند. اما هند کاملاً متفاوت است. به جای اینکه ایالت‌ها به هم نزدیک شوند، شکاف آنها بیشتر شده و نسبت به هم فاصله بسیار زیادی گرفته‌اند. اخیراً نیز قرار است نظام مالیاتی تکانی بخورد و تغییری در آن اعمال شود اما به نظر می‌رسد این جریان، همه‌چیز را بدتر و پیچیده‌تر کند.

به جز وجود برخی از خانه‌های لوکس در بمبئی و برخی از دفاتر استارت‌آپ‌ها در بنگلور، سایر بخش‌های هند نسبت به استانداردهای جهانی، وضعیت فقیرتری دارند. روی هم رفته، ۱/۳ میلیارد نفر از جمعیت این کشور تقریباً دهک‌های سوم و چهارم جمعیتی جهان را تشکیل می‌دهند. متوسط درآمد هر نفر نیز ۶۶۰۰ دلار است. اما این رقم متوسط، شکاف بزرگی را در زیر خود پنهان کرده‌است. در کرا لا به عنوان یکی از ایالت‌های جنوبی، متوسط درآمد سالانه مردم بیش از ۹۳۰۰ دلار است؛ این رقم از متوسط درآمد مردم در اوکراین نیز بالاتر است. به علاوه این رقم به متوسط جهانی نیز نزدیک است. اما ۱۲۰ میلیون هندی‌ای که در ایالت بهار زندگی می‌کنند درآمدی کمتر از ۲ هزار دلار دارند که شرایط آنها را مشابه شهروندان مالی یا چاد می‌کند. در واقع آنها در قعر رتبه‌بندی‌های جهانی قرار دارند.

شکاف‌های پرنشدنی

اما شکاف در حال گسترش است. در برخی ایالت‌ها اوضاع از این هم بدتر است. در بسیاری از نقاط دنیا، شکاف درآمدهای مردم مناطق مختلف در حال افزایش است. اما تجربه‌ای که هند از سر می‌گذراند برای بسیاری از اقتصاددان‌ها به شکل معما درآمده‌است. مناطق فقیرنشین از پیشرفت تکنولوژی در مناطق

چرا باید خواند:

شکاف طبقاتی یکی از مهم‌ترین معضلاتی است که جوامع مختلف با آن سروکار دارند. بسیاری از جوامع موفق می‌شوند با برنامه‌های مختلف توسعه‌ای، راه را برای هم‌گرایی باز کنند اما برخی از کشورها در این زمینه با مشکل مواجه شده‌اند؛ مثل هند.

۶۶۰۰

دلار

متوسط درآمد مردم که شکاف‌های بزرگی در زیر آن پنهان شده‌است



هم‌گرایی در کشوری که ایالت‌های آن خانه و مأمن فقیرترین مردم دنیاست، قطعاً خوب و مطلوب خواهد بود. اما این مسئله می‌تواند خطرات سیاسی نیز به دنبال داشته‌باشد؛ ممکن است ایالت‌های ثروتمند دچار وحشت شوند

..... کتاب ضمیمه



عنصر اساسی برای ابداع دوباره تبلیغات این است که شرکتی که دست به تبلیغ می‌زند، به وسیله افرادی هدایت شود که باور داشته باشند باید روی یک ایده تبلیغات و ارتباطاتی پافشاری و از انجام آن حمایت کنند. این ویژگی یک وجه تمایز مهم است. خیلی خوب است که یک شرکت اصول و مقاصد تبلیغاتی داشته باشد ولی شرکت‌ها همچنین باید این اصول را در جهت این به کار ببرند که مشخص کند چطور دست به تبلیغات می‌زنند و باید پذیرند این ایده که چطور تبلیغ می‌کنند به همان اندازه که چه چیزی را تبلیغ می‌کنند اهمیت دارد.



گوگل، آمازون و فیس‌بوک همه رسانه‌ها را به عنوان یک کال در معرض تهدید قرار داده‌اند و سود واقعی‌ای که آنها به دست می‌آورند از چندین گیگابایت اطلاعاتی به دست خواهد آمد که داده‌های شخصی ما را تشکیل می‌دهند و شامل مواردی مثل آخرین ویدئوهایی که دیده‌اید یا آخرین مقالاتی که خوانده‌اید هم می‌شوند.



چیزهایی که یک بازیگر امکان داشت در یک لحظه تحریک‌کننده بگوید، این بود که مثلاً به دیالوگ‌های خود اضافه کند: «گور پدر نویسنده، گور پدر برادران وارنر. این منم که حالا اینجا هستم.» خب، نویسنده هم یک آدم بود و می‌توانست این اتفاق بیفتد. اما فقط در کمپانی برادران وارنر ممکن بود که بازیگران مرد و زن به قدری تحریک شده بودند که این‌چنین چیزهایی را بگویند



**پایان تبلیغات؛
چرا باید بمیرد و تجدید حیات
خلاق آن فرارسد**
اندرو اسکس
انتشارات: رندوم هاوس
۲۰۱۷

درباره نویسنده



اندرو اسکس مدیرعامل، روزنامه‌نگار و نویسنده نیویورکی است که سابقه مدیریت در شرکت‌های تبلیغاتی، برگزاری جشنواره‌های فیلم و سردبیری مجله و نگارش کتاب در زمینه کسب‌وکار و تبلیغات را دارد. نوشته‌های زیادی از او در نیویورکر، نیویورک تایمز، رولینگ استونز و دیگر نشریات منتشر شده و سخنرانی‌های زیادی نیز به عنوان کارشناس رسانه‌ای و استراتژی‌های بازاریابی داشته است.

ناکامی تبلیغات سنتی باورکردنی نبود؛ این صنعت مثل کاسه‌بشقابی‌های دوره‌گرد عمل می‌کرد. من هر روز صبح بیدار می‌شدم و با خود می‌گفتم: خواب بیدار می‌شدم و بدون دردرس به اسکیموها بخ بفروشم

لوگو روی دو چرخه به جای آگهی در مجلات

صنعت تبلیغات باید به دنبال روش‌های خلاقانه‌تری باشد

مترجم: ساعد یزدانجو

تا آخر پای این آگهی‌ها ایستاده‌ام و شما به من می‌گویید راهی وجود دارد که می‌شود آنها را کنار گذاشت؟!»

شروع یک پایان

نمایش رادیویی استرن در واقع از آن نوع آگهی‌هایی داشت که آدم را ناراحت می‌کند و به اخم وای دارد اما من بعد می‌دانم که تعداد کمی شنونده با این احساسی که از شنیدن آگهی به افراد دست می‌دهد، موافق باشند. گذشته از هر چیز، مردم ممکن است عاشق برند باشند ولی هیچ‌کس واقعا تبلیغات را دوست ندارد.

ولی آگهی‌ها یک واقعیت در زندگی هستند، درست مثل سرمای زمستان؟ آگهی‌ها آدم را ناراحت می‌کنند و مدارا کردن با آنها خیلی سخت است اما مثل بخشی از سبد پیک‌نیک ما یا برشی از کیک زندگی ما هستند که باید با آنها کنار بیاییم. سال‌ها پیش از دوران اینترنت، وقتی که تلویزیون‌هایی که همه دورش می‌نشستند و نگاهش می‌کردند بخش غالب بازار رسانه‌ای را در اختیار داشتند، آگهی‌های تجاری - به جز وقعه‌های تصویری که بین سال‌های ۱۹۴۸ تا ۱۹۸۴ میلادی در تلویزیون‌ها رواج داشتند - شکلی از تامین مالی تلویزیون‌ها بودند و یک شرط لازم به حساب می‌آمدند که بینندگان آن را تحمل می‌کردند تا بقیه برنامه‌های تلویزیون را به صورت رایگان ببینند. بسیاری از ما تا حدی درک می‌کردیم که این آگهی‌ها هستند تا تلویزیون‌ها خرجشان را از آنها دریابند ولی به‌خصوص هیچ‌کدام از ما از آنها خوشحال نبودیم.

استرن مطمئنا به طور شهودی دریافته بود که چرت و پرت گفتن در آگهی‌ها چیزی بود که همه مردم توافق داشتند که باید آن را تحمل کرد و به همین دلیل بسیار خوب بود که از آن بهره‌برد. مخاطبان این آگهی‌ها را که کادوپنج به رسانه‌ها تقدیم می‌شد تحمل

تابستان سال ۲۰۱۵ بود و هوارد استرن، عصبی. استرن یک هنرپیشه و مجری رادیو و تلویزیون و یک ستاره رسانه‌ای بود. البته اینکه او تا این حد عصبانی و آتشی مزاج باشد امر غریبی نبود اما در این مورد بخصوص عصبانیت او استثنایی بود: پادشاه همه رسانه‌ها درباره تبلیغات قشقرق به پا کرده بود. امری که همواره آن را حقیر می‌شمرد.

استرن ناگهان آمپر چسبانده بود چون همان موقع چیزهایی شنیده بود درباره یک فناوری هوشمندانه که «اد بلاکر پلاس» (یک نوع مسدودکننده آگهی‌های اینترنتی) نامیده می‌شد. این فناوری یک اپلیکیشن تلفن هوشمند بود که مورد استقبال زیادی قرار گرفته بود و مثل راندن گله میش از چمنزار، آگهی‌های اینترنتی را از صفحه‌های نمایشگر تلفن همراه یا هر اکوسیستم آنلاینی که کاربران با آن کار می‌کردند محو می‌کرد.

هر کسی می‌توانست به سادگی با دانلود کردن یک مسدودکننده آگهی اضافه کردن آن به مرورگر «کروم»، «سafari» یا هر مرورگر پرطرفدار دیگر، برای همیشه از این آلودگی‌های مسموم که شامل بنرهایی بودند که روی صفحه نمایشگر ظاهر می‌شدند و عمدتاً ویدئوهای آزارنده تبلیغاتی و تقریباً همیشه باکس‌هایی بودند که تجربه آنلاین بیشتر افراد را آلوده می‌کردند، راحت شود.

استرن با عصبانیت می‌گفت: «من از آگهی‌های لعنتی روی اینترنت متنفرم» و کسی بود که انتظار داشت روی قله‌های فناوری باشد و از مزیت‌های فناوری‌ها استفاده می‌کرد. با کشف اینکه مسدودکننده‌های آگهی در عمل، سال‌ها وجود داشته‌اند (مسدودکننده‌هایی که رقابتی هم داشتند و فقط به شکل اپلیکیشن‌هایی نبودند که آگهی‌های اینترنتی را دور می‌زدند)، او به عنوان مردی که تشنه آگهی گرفتن بود و می‌دید که مسیرش به سمت بهشت را گم کرده، از دست گروه آی‌تی خود شاکی شد و بر سر آنها فریاد می‌زد: «من

که پیش از نمایش فیلم اصلی به نمایش گذاشته می‌شود (که از آگهی به شکل جست‌وجوی گوگل آزاردهنده‌تر هستند و نسبت به درآمد گوگل از راه جست‌وجو، سود کمتری هم برای شرکت دارند) و نیز بنرهایی که به شکل آگهی در صفحه‌های نمایشگرهای اینترنتی ظاهر می‌شوند و جلوی چشم کاربران را می‌گیرند، به تدریج در حال محو شدن هستند. بله، حالا این آگهی‌ها آشکارا آسیب‌زا هستند و ثابت شده است که میلیون‌ها نفر و یکی از مجریان ستاره رادیو و تلویزیون، هجوم آورده‌اند تا نرم‌افزارهایی را دانلود کنند که بتوانند این آگهی‌ها و تبلیغات آزاردهنده را ناپدید کنند.

از دست رفتن آگهی‌های نشریات

حالا چرا من اینها را به شما می‌گویم؟ چرا اوقات نویسنده تندم‌زاج شما تلخ است؟ سؤال خوبی است.

در واقع، من یک آدم فعال سابق در حوزه تبلیغات هستم که برای خودم کار می‌کردم؛ یک کوسه بازنشسته در لباس فلانل و راحتی خاکستری. من یک دهه در یکی از بهترین شرکت‌های تبلیغاتی جهان - اگر نگویم بهترین شرکت - خدمت می‌کردم. ابتدا ستم مدیرعامل بود و بدتر، معاون رئیس هیئت مدیره. اگر از زاویه نگاه سریال «مردان دیوانه» بخواهیم نگاه کنیم، من نقش راجر استرلینگ (رئیس یک شرکت تبلیغاتی که شرکت را از پدرش به ارث برده بود) را بازی می‌کردم. شرکت قبلی من بهترین آگهی‌ها را در کسب‌وکار تبلیغات می‌ساخت و رشد خیلی خوبی کرده بود و جوایز زیادی نیز نصیبش شده بود.

اما در قسمت اعظم دورانی که من به بازی تبلیغات مشغول بودم، کارم با آنچه در این حوزه دست بالا را داشت مغایر بود. مثل این بود که در بهترین مغازه کار می‌کردم که بهترین آثار را تولید می‌کرد اما استثنایی از یک قاعده به شمار می‌آمدم. بدترین عناصر این صنعت که می‌شود آن را به بیشتر بخش‌های آن نسبت داد، خیلی کار بخصوص خوب و مفیدی برای کره زمین نبود. هیچ‌کدام از کارهای کسب‌وکار تبلیغات و آگهی کارهای شری به حساب نمی‌آمد - با چند استثنا، از جمله رقابت‌های ریاست‌جمهوری - اما بیشتر تبلیغات سنتی به ارزش‌های جامعه چیزی اضافه نمی‌کرد. بیشتر تبلیغات عادی صرفاً به فروختن چیزها کمک می‌کرد. البته با گفتن این حرف‌ها، لطفاً مرا با برنی سندرز اشتباه نگیرید که یک سوسیالیست است که علیه شرارت‌های سرمایه‌داری سخن می‌گوید. من عاشق سرمایه‌داری هستم. عاشق محصولاتم. با خرده‌فروشی دردهایم را درمان می‌کنم. من خیلی دوست دارم که به وسیله یک برندی که خیلی خوب طراحی و تبلیغ شده، اغوا شوم و ترغیب بشوم که محصولات آن را بخرم.

اما اینجا یک مسئله غیرعادی وجود دارد: تنفرم از بدترین عناصر کسب‌وکار تبلیغات باعث شد از من یک فعال در عرصه تبلیغات ساخته شود که بیش‌ازپیش از آگهی‌ها متنفر شوم؛ آگهی‌هایی که کارم را نوعی کار حقه‌بازانه جلوه می‌داد. بخشی از مسئله به جان کندن و کار طاقت‌فرسا در صنعتی برمی‌گشت که تقریباً به صورت انحصاری برای دوره افتادن و فروختن کالاها کاری واجب شناخته می‌شد اما دشنامی بود برای اینکه یک کالای درجه دو به جای کالای درجه یک فروخته شود. مثل اینکه در یک مهمانی، فضول معرکه‌ای پیدا شود که با لحنی مسخره بخواهد یک مشت چیزهای بی‌ارزش را به جای انبوهی از کالاهای دل‌فریب و معرکه آب کند.

متأسفانه
تعداد معدودی
از شرکت‌ها،
به‌خصوص آنها که
پول‌های هنگفتی
خرج تبلیغات
می‌کنند، این اصول
را در نظر می‌گیرند.
این وضعیت باید
تغییر کند یا اینکه
ادامه روند موجود
در تبلیغات عواقبی
خواهد داشت

می‌کردند تا ۲۰ دقیقه برنامه ببینند و دوباره نوبت تبلیغات فرابرسد. داستان ما درباره آگهی‌ها شاید همین‌جا به پایان می‌رسد، زمانی که دیوار بین رسانه و بازاریابی شکاف برمی‌دارد. در آن تابستان عجیب و غریب، شاید استرن تنها مدیرعامل طرفدار آگهی‌ای نبود که بدون شوخی، وقفه‌های ناشی از پخش آگهی‌های تجاری را در رسانه‌ها مسخره کرد و آنها را حقیر و کوچک شمرد. در ژوئن همان سال، لری پیچ، مدیرعامل شرکت گوگل، نیز از این نوع آگهی‌ها انتقاد کرده بود. او جزو هم‌صنف‌های استرن به شمار می‌رفت و احتمالش کم بود که از وضعیت تبلیغات انتقاد کند.

این‌طور گزارش شده است که پیچ در مجمع عمومی سالانه سهام‌داران شرکت گوگل در سال ۲۰۱۵ به بازاریابان گفته است آنها باید «در تولید آگهی‌هایی که کمتر آزاردهنده باشند بهتر عمل کنند» و اینکه او قصد ندارد که در افزایش توان فناوری مسدودکننده آگهی‌ها در مرورگر گوگل به نام «کروم» که توسط بسیاری از مردم مورد استفاده قرار می‌گیرد دخالت کند. نکته عجیب در

حرف‌های لری پیچ وقتی بود که در نظر می‌گرفتیم شرکت «یوتیوب» که یکی از زیرمجموعه‌های گوگل بود، مطابق گزارش روزنامه وال‌استریت ژورنال روشن شده بود که در سال ۲۰۱۴ سودی به اندازه ۱،۱۳ میلیارد دلار داشت. این پول بادآورده‌ای بود که از آگهی‌ها نصیب شده بود اما پیچ و استرن - و اگر بخواهیم صادق باشیم، همه کسانی که در این زمینه کار می‌کردند - خیلی از آن خوششان نمی‌آمد.

عجیب این بود که رویای جهانی که کمتر آگهی‌های آزاردهنده داشته باشد، رویایی بود که سابقه‌ای خیلی خیلی طولانی داشت - در واقع، رویایی مربوط به دهه‌ها قبل - و البته رویای زودگذری هم بود. یک نظرسنجی در سال ۱۹۶۹ نشان داد که ۵۱ درصد از کل افراد جوان بین سن ۲۵ تا ۴۰ سال، تبلیغات تلویزیونی - صبر کردن برای دیدن برنامه بعد از آن - را آزاردهنده می‌دانستند. باید به این نکته نیز اشاره کرد که انجمن ناشران مجلات امریکا که این نظرسنجی را انجام داده بود، مدعی شده بود که تنها ۱۳ درصد مردم از آگهی‌های مجلات احساس ناراحتی می‌کنند.

حالا در قرن بیست‌ویکم، درصدهای مشابه این نظرسنجی هرچقدر که باشد، پیدا کردن کسی که بین ۲۵ تا ۴۰ سال سن داشته باشد و تلویزیون سنتی را نگاه کند با مجله بخواند نیاز به صرف وقت طولانی و طاقت‌فرسا دارد. در این دوران، گوگل آشکارا وضعیتی متفاوت دارد. بله، این شرکت مثل آب خوردن از آگهی‌های اینترنتی پول درمی‌آورد، اما پسر، این آگهی‌ها به هر ترتیب آزاردهنده هستند. بله، آدم‌ها باید چیزهایشان را بفروشدند و در طول تاریخ، انتشار و پخش تبلیغات به وسیله بازاریابان برای شمار زیادی از مخاطبان، به منظور فروش کالاها انجام می‌شده است. اما کسب‌وکار جست‌وجو که گوگل پول‌های هنگفتش را از آن به دست می‌آورد، یک چیز است و جست‌وجوی واقعی برای پیدا کردن اطلاعات، یک چیز دیگر. چه کسی حقیقتاً از یک ابزار جست‌وجوی اطلاعات تنفر خواهد داشت؟ (فارغ از اینکه نتایج جست‌وجوهای گوگل هم اغلب پولی هستند، مثل آگهی‌ها). تبلیغات به این ترتیب، مثل گوگل که وارد تالیف تبلیغات و جست‌وجو شده، تغییر شکل داده است و حالا می‌خواهد از شکل جدید نیز فراتر برود.

وضعیت در مورد یوتیوب هم ناچار باید تغییر کند. آگهی‌های نفرت‌انگیز در یوتیوب

نقطه درد دیگر، ناکامی تبلیغات سنتی بود که باور کردنی نبودند و مثل کاسه بشقاب‌های دوره گرد عمل می‌کردند. من هر روز صبح بیش از روز قبل با چهره‌ای تکیده از خواب بیدار می‌شدم و با خود می‌گفتم که باید با سهولت و بدون دردسر به اسکیموها یخ بفروشم.

خواننده عزیز، این درد من مدام به بقیه نقاط گسترش می‌یافت و قلبم را می‌فشرد، البته با وجود اینکه وقتی خیلی خوب پول نصیب می‌شد مطمئناً دردم هم التیام می‌یافت. و بعد دوباره، وقتی که دیگر پول‌ها تمام شده بود و نقدینگی زیادی وجود نداشت، درد نیش مشکلات سنتی صنعت آگهی پدیدار می‌شد.

ولی خب، باید بگویم که اینها همه آن چیزهایی نیست که در صنعت و کسب‌وکار آگهی و تبلیغات وجود دارد. در این کتاب، من به رازهایی غیر از بخش‌های تاریک ماجرا اشاره می‌کنم. من چشم‌اندازی منحصر به فرد را از تبلیغات نشان می‌دهم و همین طور مسائلی را از خودم بازگو می‌کنم که جای دیگری وجود نداشته‌اند. من همیشه یک فعال در عرصه تبلیغات نبوده‌ام. مدت‌های طولانی قبل از اینکه در دفتر شرکت تبلیغاتی‌ام در بولوار مدیسون جا خوش کنم، در طول دو دهه در صنعت نشریات کار می‌کردم. من در تعدادی از بهترین مجلات روی کره زمین، از جمله «نیویورکر» دبیر و نویسنده بودم. از این گذشته، خط کاری‌هایی مثل «یواس ویکلی» را راه انداختم و مجموعه‌های صنعتی هالیوودی، از جمله «دیتیلز اند اینترتینمنت ویکلی» را پوشش می‌دادم.

طی یک مدت طولانی، کار کردن در کسب‌وکار مجله احساسی را برمی‌انگیخت که مثل احساس کسب‌وکار موسیقی در دوران طلایی‌اش بود. کارمان خیلی دل‌فریب بود؛ یاد به غیغ می‌انداختم چرا که کسانی بودیم که تعیین می‌کردیم در کسب‌وکارمان چه چیزی دارای اهمیت است و باید به آن توجه کرد.

با وجود همه آن یاد به غیغ انداختن‌ها، مسئله این بود که من نمی‌دانستم مجله‌ای که در آن کار می‌کنم چطور باید پول به دست بیاورد. البته می‌دانستم که پول از درآمد آگهی‌ها و اشتراک به دست می‌آید ولی جزئیات و فروش مربوط به آن، مسئله کس دیگری بود. کسب‌وکار مجله، مثل کسب‌وکار روزنامه، بر همان حکایت دو جزء متعارض با هم دولت و کلیسا بنا شده بود.

من یکی از کشیشان سطح بالا در تحریریه بودم، در مقابل دولت تبلیغات چی‌ها. جماعت مذهبی من خوراک مجله را تهیه می‌کردند. ما محتوا را خلق می‌کردیم که تفاوت روشنی داشت با موضوعات مبتذلی که برای پول‌سازی مجله انجام می‌شد. کارکنان کاملاً متفاوتی هم بودند که با کسب‌وکار دل‌به‌هم‌زن محتواهایی ارتباط داشتند که بابتشان پول گرفته می‌شد. مسئله این مدل که هنوز هم در برخی جاها پابرجا است و تا حدی، از وجود استقلال تحریریه‌ای کسب‌اطمینان می‌کند، این است که این تفکر کلیشه‌ای نادرست را تقویت می‌کند که کسانی که در بخش تجاری یک نشریه کار می‌کنند آدم‌های اخلاقی نیستند و نیازی نیست که آدم‌های خلاق در چرخاندن کسب‌وکار نشریه شرکت کنند. این شیوه‌ای ناپخته برای مدیریت یک نشریه است.

بگذریم، برگردیم به مجله؛ این دوپارگی احتمالاً خودش را در محصول نهایی نشان می‌داد. محتواهایی بود که من و همکارانم آنها

را تهیه می‌کردیم و چیزهایی بودند که مشترکان برای دیدنشان پول می‌دادند. و همچنین آگهی‌هایی بودند که یک سری هله‌هوله‌های درجه دو به حساب می‌آمدند و کسانی دیگر آنها را چه بخواهیم چه نخواهیم به صفحاتمان وارد می‌کردند؛ مثل تماشاگران تئاتری که بدون بلیت وارد یک نمایشی که تمام بلیت‌هایش به فروش رفته بود می‌شدند.

آن موقع، ما کشیش‌ها به اندازه کافی معصوم نبودیم که فکر کنیم اصلاً نیازی به وجود آگهی‌ها آنجا نیست. می‌دانستیم که آنها ما را به بهای اینکه آنها را در ناز و نعمت نگه داریم می‌خواهند. برخی اوقات حتی خودمان نیز به اغوا کردن یا ناز کشیدن آگهی‌دهندگان می‌پرداختیم. ولی در مجموع منت سر آگهی‌ها می‌گذاشتیم. آنها محتوای «واقعی» نبودند. آنها اصل جنس نبودند؛ جنس‌هایی بودند که جنس‌های دیگری را می‌فروختند. ما درست و موثق بودیم؛ آنها حبله و نیرنگ بودند. بدبختانه، آنچه ما در فهمیدنش اشتباه می‌کردیم این بود که محتوا و زمینه قابل جدا کردن نبودند. وقتی شما تنها بخش مربوط به محتوا را کنترل کنید، نمی‌توانید زمینه را به کنترل خود در بیاورید. اما بعد اینترنت و رسانه‌های اجتماعی همه چیز را تغییر داد. مجلات و روزنامه‌های سنتی فشار آن را تحمل می‌کردند اما اغلب به صورتی کاملاً بد. یکی از دلایلی که آنها صدمه دیدند این بود که آگهی‌دهندگان چشمان خود را باز کردند و دریافتند که به لطف کانال‌های ارتباطی جدید زیادی که در دسترس مخاطبان قرار دارد، می‌توانند مجلات را دور بزنند و مستقیماً با مشتریان ارتباط برقرار کنند. آنها دیگر مجبور نبودند که به یک شخص ثالث متوسل شوند و می‌توانستند تجربه بیشتری از ارتباط با مشتریان داشته باشند و حتی فرصت‌های مهم خود را در ارتباط با مخاطبان ایجاد کنند. بنابراین پولی که خرج آگهی‌های چاپی «سنتی» می‌کردند، به طور ناگهانی به جاهایی «دیجیتال» هدایت شد.

آن‌طور که از قراردادهای کارکنان صنعت نشر مجله پیدا بود، بسیاری از فرصت‌های شغلی در مجلات و دستمزدهای آنها، در اولین فرصت‌های شغلی اصلاً بالا نبود و این امر نشان‌دهنده این بود که کشیش‌های آنجا - یعنی کارکنان تحریریه که در مقابل دولت تبلیغات چی‌ها قرار داشتند - این سؤال را به وجود آوردند که آنها چقدر باید هوشمندانه کار خود را انجام می‌دادند. (شاید به سیاق کشیشان در کلیساها روزه فقر گرفته بودند) همین وضعیت در صنعت موسیقی ضبط‌شده و دیگر کسب‌وکارهای انتشارات محصولات فرهنگی نیز وجود داشت.

هر کسی که در کسب‌وکار نشریات چشم‌پاش باز شده بود، می‌دید که اینترنت وضعیت تبلیغات را تغییر داده است، یا دست‌کم در بازنگری ماجرا این امر برایش مشهود می‌شد. بسیاری از افراد در بازی کسب‌وکار مجله دریافتند که محتوایی که تولید می‌کنند همه اساس این کار نیست که در درجه اول اهمیت قرار داشته باشد و دریافتند که شاید آنها باید با درآمد لِرزان حباب آگهی‌هایی شناور بر آب باقی بمانند که در نهایت خواهد ترکید. بنابراین بسیاری از نشریات تعطیل شدند. این‌طور به نظر می‌رسید که جهان بدون آنها نیز محتوایی بیش از کفایت داشت.

بیداری شخصی من زمانی اتفاق افتاد که بساط مجله لوکسی که اداره‌اش می‌کردم برچیده شد. فکر می‌کنم که مالک مجله آن را در



پیچ در مجمع
عمومی سالانه
سهام‌داران شرکت
گوگل در سال
۲۰۱۵ به بازایابان
گفته‌است آنها
باید «در تولید
آگهی‌هایی که کمتر
آزاددهنده باشند
بهتر عمل کنند»
و اینکه اوقصد
ندارد که در افزایش
توان فناوری
مسهودکننده
آگهی‌ها در مرورگر
گوگل به نام
«کروم» که توسط
بسیاری از مردم
مورد استفاده قرار
می‌گیرد دخالت کند

و شاتل‌های فضایی از جمله این مشارکت‌ها بودند. با اینکه برنامه امتحان‌نشده به اشتراک گذاشتن دوچرخه یک ریسک آشکار برای شرکت بود، اما فرصت برندسازی بزرگی برای آن به ارمان می‌آورد: سال ۲۰۱۲، دومین قرن سالگرد تاسیس سیتی‌بانک بود. کل سازمان بانک در جست‌وجوی راهی بود که خود را به طرزی مثبت در میان عموم ارائه کند. پروژه «سیتی‌بانک» می‌توانست فرصت بزرگی باشد که شرکت برای برگرداندن یک مارک لکه‌دار شده به حالت اول به آن نیاز داشت.

اسکایلر مشتاق بود که به این پروژه دست پیدا کند اما می‌دانست که به حمایت دیگر مدیران اجرایی ارشد نیز نیاز دارد. «فکر نمی‌کردم که برای من مناسب بود که کاری کنم که به نظر برسد خیلی دوست دارم این کار را بکنم یا به زور این فکر را در کله کسی فرو کنم»

ایده رفتن بانک روی دوچرخه‌ها موقعی قابل بحث شد که همکاران اسکایلر در بخش بازاریابی هیجان‌زده شدند و «سیتی‌بانک» این‌طور شروع به فهمیده شدن کرد که یک گونه بسیار متفاوت است و به عنوان یک نوع تبلیغات جدید به آن نگریسته می‌شود. تبلیغاتی که شکل کمتر مرسوم دارد.

میشل پلوسو اخیراً به عنوان رئیس بخش بازاریابی شرکت آی‌بی‌ام منصوب شده است. قبل از آن، او به عنوان رئیس بخش بازاریابی جهانی سیتی‌بانک کار می‌کرد؛ جایی که بر بودجه تبلیغات شرکت نظارت می‌کرد. پلوسو توضیح می‌دهد: «اد با گروه کاری من تماس گرفت و گفت که «من این امکان را به شما می‌سپارم. او گفت که من اینجا کارشناس بازاریابی نیستم و نمی‌دانم که اصلاً معنی‌ای برای بازاریابی دارد یا نه».

پلوسو به عنوان بازاریاب به دنبال راهی می‌گشت که «سیتی» را دوباره واقعی و اصیل بسازد. بانک‌ها به طور کلی برخی از این تبلیغات کمتر پرجذبه، مثل تبلیغ روی وسایل نقلیه را انتخاب می‌کنند که در دنیایی که با آشفتگی بی‌سابقه‌ای روبه‌رو است، یک شیوه تبلیغات بیش‌ازپیش پرخطر به شمار می‌رود. پلوسو در جست‌وجوی یک راه دیگر بود؛ جست‌وجوی راهی که با عوامل مختلفی به اندازه کافی پیچیده و متناسب با صنعت عظیم بانک‌داری باشد. او می‌دانست که زمانه‌ای نیست که در آن، به راحتی برندی را روی اتوبوس‌های قدیمی سرویس‌های مدارس که به مسابقات فوتبال می‌روند کشید و محصول یا خدمات یا شرکتی را تبلیغ کرد و نتیجه گرفت. او همچنین به شدت مخالف این بود که ماشین‌های قدرتمند را پشت هم ردیف کند و یک رالی اتومبیل‌رانی از گردن پریکس تا نیویورک برای تبلیغ بانک به راه بیندازد. اما به نظر نمی‌رسید که حق با او باشد.

او به من می‌گفت: «من احساس می‌کنم نیاز داریم دست به کاری بزنیم که واقعا برای آدم‌های واقعی خوب باشد. بنابراین وقتی پروژه سیتی‌بانک روی میز قرار گرفت، احساس کردم که بله، این همان چیزی است که ما درباره‌اش صحبت می‌کردیم»

جبران مافات با سیتی‌بانک

پلوسو پیش‌نویس یک طرح داخلی را برای رؤسای امور مالی مشتریان در سیتی‌بانک نوشت. موضوع این بود: دوچرخه‌ها؛ و چرا سیتی‌بانک باید از آن حمایت کند؛ بودجه

بسیاری از افراد در بازی کسب‌وکار مجله دریافتند که محتوایی که تولید می‌کنند همه‌اساس این کار نیست که در درجه اول اهمیت قرار داشته باشد و دریافتند که شاید آنها باید با درآمد لِرزان حباب آن آگهی‌هایی شناور بر آب باقی بمانند که در نهایت خواهد ترکیب

یک بازی قمار در قمارخانه ماربلا باخت. خبرش را من در یک پیک‌نیک در دوی شیدم. رفتم به یک مجله دیگر و این مجله به قدری قدیمی و بی‌ربط به اتفاقات روز بود که علاقه‌ام را نسبت به کاری که عاشقش بودم از دست دادم. کسب‌وکار تبلیغات دیگر به شکل سنتی ادامه نداشت و وارد شکل‌ها و روش‌های آنلاین شده بود. حتی روش‌های آنلاین هم با ابزارهایی مثل مسدودکننده‌ها دیگر اثر خود را نداشت. پس باید وارد حوزه‌های خلاقانه‌تر می‌شدیم. حوزه‌هایی که بعدتر در امثال «سیتی‌بانک» ظاهر شدند.

هدیه‌ای خوب برای سیتی‌بانک

در یک بعد از ظهر ماه اوت در سال ۲۰۱۱، گروه کوچکی از مدیران اجرایی دولتی دور میز مایکل بلومبرگ شهردار جمع شده بودند و در پی این بودند که تایید او را برای اولین طرح به اشتراک گذاشتن دوچرخه در نیویورک بگیرند.

وزیر سابق حمل‌ونقل، ژانت صادق‌خان، کمک می‌کرد که بحث پیش برود. طبق گفته صادق‌خان، بلومبرگ قطعاً آدمی نبود

که بتوان به راحتی چیزی را به او فروخت اما شهردار وقتی که شنید این برنامه به طور خصوصی کار خواهد کرد و هزینه‌ای برای مالیات‌دهندگان ندارد، حالتش برگشت و صورتش گشوده شد. همه کاری که آن گروه در شهرداری باید انجام می‌دادند این بود که حامی مالی این طرح را که می‌توانست سرمایه‌گذاری هشت‌رقمی انجام دهد مخفی نگه دارند و این حامی مالی باید شرکتی می‌بود که با سابقه شهر همخوانی داشته باشد. صادق‌خان به من می‌گفت: «شما نمی‌خواهید لوگوی یک خواربارفروشی روی دوچرخه‌ها باشد. اینجا نیویورک است. ما نیاز به برندی داریم که با ما بخواند» مدیران طرح به اشتراک گذاشتن دوچرخه‌ها به نایکی و اپل نزدیک شده بودند اما این تلاش بیهوده بود و به نتیجه‌ای نرسیده بودند.

ادوارد اسکایلر معاون مدیر اجرایی سیتی‌بانک در امور عمومی جهانی بود. او قبل از سمت کنونی‌اش در نقش معاون شهردار در دفتر بلومبرگ کار می‌کرد. کمی بعد از اینکه اسکایلر وارد سیتی‌بانک شد، صادق‌خان به فکر طراحی برنامه به اشتراک گذاشتن دوچرخه افتاد. اسکایلر این نکته را روشن کرد که تمایل دارد آن ایده را بپذیرد اما باید برای پذیرفتن آن قانع شود. خوشبختانه، همان زمان یک برنامه مشابه به اشتراک گذاشتن دوچرخه در لندن هم اجرا شده بود که حامی مالی‌اش موسسه مالی بارکلی بود که درس‌های اساسی‌ای برای طرح در بر داشت. گذشته از این، در نام پروژه که اسمش «سیتی‌بانک» (بایک در انگلیسی به معنی دوچرخه) بود، خوشبختی غیرقابل‌انکاری برای سیتی‌بانک به چشم می‌خورد. فراتر از همه، نام این پروژه فقط دو حرف با نام بانک تفاوت داشت. شش هزار دوچرخه می‌توانستند زیر چادرهای دوست‌داشتنی شهرداری متعلق به بانک سیتی‌ای باشند که در خیابان پانتون واقع است.

با اینکه سیتی‌بانک همچنان در حال احیای خود در انتظار عموم به خاطر نقشی که در بحران مالی جهانی داشت بود، توانسته بود جایگاه خود را به خوبی به شراکت‌های بین شرکت‌های خصوصی و نهادهای عمومی باز کند و فعالیت‌های تاثیرگذاری در این زمینه داشته باشد. این بانک طی دو قرن که از عمرش می‌گذشت، در پروژه‌های عمومی زیادی شراکت کرده بود که کانال پاناما، برنامه مارشال، کابل دو طرف اقیانوس اطلس

آن سال کم بود اما او خودش را آماده کرده بود که مدیران بانک را برای حمایت از این پروژه قانع کند. «قیمت سهام ما از ۹۰ دلار به ۹۹ سنت سقوط کرده بود. به طور قابل درکی، مردم نمی‌خواستند ریسک کنند. آنجا همیشه صحبت درباره این بود که مردم دارند خودشان را می‌کشند و خبرهای این ماجراها روی صفحه اول روزنامه‌ها می‌رفت. اما برخی از افراد این نوع تبلیغات را سطح پایین و عوامانه می‌دانستند. فراتر از همه، ما یک برند الهام‌بخش بودیم و همان‌طور که می‌دانید، دوچرخه‌سواری این ویژگی را نداشت.»

بخشی از استراتژی پلوسو این بود که از پروژه «سیتی‌بایک» برای آزمایش دوباره استانداردهای کیفی تبلیغات سیتی‌بانک استفاده کند و دریابد که این بانک از طریق ارتباطات بهتر چقدر می‌تواند بهتر کارهایش را - چه برای خودش چه برای کارکنانش - انجام دهد.

پلوسو می‌گفت: «احساس ما این بود که مدام داریم یک دسته کارهای تبلیغاتی سنتی انجام می‌دهیم، اما واقعا بازی تبلیغات را تغییر نمی‌دادیم.» شرکت سیتی‌بانک به عنوان یک نقطه اتکای اصلی، به سادگی شروع کرد به نگاه کردن به پروژه «سیتی‌بایک» در یک قالب جدید و نوآورانه‌تر تبلیغات مرسوم خارج از خانه‌اش. تبلیغات با این دوچرخه‌ها در مقابل تبلیغات منفعلی که توی مترو یا بیلبوردهای ایستا و ساکن یا در تبلیغات حامیان مالی اطراف زمین‌های بازی در مسابقات ورزشی دیده می‌شد، به اندازه کافی تبلیغاتی جایگزین و طنازانه بود.

سرانجام میزان زیادی از بودجه تبلیغات خارج از خانه سیتی‌بانک برای تامین مالی پروژه «سیتی‌بایک» صرف شد و این کار خیلی زیاد هم معقول به نظر رسید چراکه این بودجه از پیش موجود به سادگی می‌توانست از یک کانال تبلیغات به یک کانال دیگر منتقل شود. این کار کمک کرد که بسیاری از نیروهای داخلی شرکت که اشتیاق کمتری به این نوع تبلیغات داشتند، احساس راحت‌تری نسبت به قضیه پیدا کنند. اسکایلر می‌گوید: «ما فقط می‌خواستیم آگهی‌های کمتری روی بیلبوردها نصب کنیم اما عملا در حال آگهی دادن روی شش هزار بیلبوردی بودیم که متحرک بودند و در سطح شهر می‌چرخیدند. ما فقط در حال تلاش نبودیم که نام برندمان را روی اشیاء حک کنیم؛ ما در حال کمک به ایجاد اولین شبکه حمل‌ونقل جدید در نیویورک طی صد سال گذشته بودیم.»

البته اینجا پای یک بانک در میان بود و هیچ تصمیمی، به‌خصوص ایده استقبال از اولین پروژه به اشتراک گذاشتن دوچرخه در نیویورک، نمی‌توانست خیلی ساده فوراً گرفته شود. خوشبختانه، تحقیقات اولیه نشان‌های مثبتی از شراکت در این پروژه و مناسب بودن ایده چنین تبلیغاتی در بر داشت. بنابراین از اواخر سال ۲۰۱۱ تا اوایل ۲۰۱۲، گروه سیتی‌بانک شروع به تحقیق روی این مسئله کرد که آیا این کار به درستی همان چیزی است که شرکت می‌خواهد انجامش دهد و اینکه چقدر ممکن است انجام این کار راحت باشد.

ونسا کوللا مسیر غیرمستقیم و پیچ‌در‌پیچی را برای رسیدن به جایگاه مدیریت بازاریابی سیتی‌بانک در امریکای شمالی طی کرده بود. او که بومی سواحل غربی امریکا بود، سال‌ها معلمی کرده بود و سپس مدرک دکترای خود را از دانشگاه ام‌آی‌تی گرفته و در موسسه مکنزی به عنوان مشاور مشغول به کار شده بود. او پیش از اینکه در سال ۲۰۱۰ به سیتی‌بانک بپیوندد، سال‌های زیادی را در یاهو گذرانده بود. وقتی که پروژه «سیتی‌بایک» برای اولین بار پیشنهاد شد، او برای کار از سان‌فرانسیسکو به نیویورک

می‌آمد و وقت زیادی را در فرودگاه‌ها و ترافیک خیابان می‌گذراند. بنابراین همدلی زیادی با شکل‌های جدید حمل‌ونقل در شهر نشان می‌داد.

کوللا به من می‌گفت: «مسائل زیادی درباره سلامت افراد وجود داشت و خیلی‌ها می‌گفتند که این پروژه سلامتی را به خطر می‌اندازد.» سؤالات فراوانی وجود داشت: اگر دوچرخه‌ها خراب شوند و کار نکنند چه؟ برای مثال، اگر کلاه‌های ایمنی کار وجود نداشته باشند یا خراب شوند چه خواهد شد؟ واقعا این دوچرخه‌ها چیزهای مثبتی برای شهر خواهند بود؟

مثل همه بازاریابانی که کارشان را خوب انجام می‌دهند، کوللا با منطق واقعی پشت این طرح درگیر شده بود. «ما نمی‌توانستیم فقط این را در نظر داشته باشیم که به مشکلات خودمان اهمیت بدهیم و تلاش کنیم آنها را حل کنیم. ما باید خدماتی را برای جامعه مهیا می‌کردیم که فکر می‌کردیم می‌تواند باعث ایجاد یک تفاوت شود. ما نباید فقط در حرف می‌گفتم که این طرح شهر را متفاوت خواهد کرد بلکه باید آن را نشان می‌دادیم.»

سیتی‌بانک همچنین باید راهی را برای محاسبه کمی خطر بزرگی که احتمال داشت پیش بیاید و باید مهار می‌شد، پیدا می‌کرد. به عبارت دیگر، باید محاسبه می‌کرد که بازگشت سرمایه‌اش چقدر خواهد بود. این سرمایه زیاد بود، به اندازه ۴۱ میلیون دلار در طول پنج سال و بنابراین میزان بازگشت سرمایه هم اهمیت داشت. همان‌طور که پیش‌بینی می‌شد، تحلیل - هزینه سود عظیمی برای این پروژه انجام شد. کوللا به من می‌گفت: «خیلی سخت بود که به یک مدل عقلانی برسیم که شش هزار دوچرخه چه‌شکلی خواهد بود. آیا این میزان دوچرخه به اندازه کافی زیاد بودند که بتوانند در شهر توجه شهروندان را جلب کنند؟ ما باید جواب این سؤال را می‌دانستیم.»

برای این کار، سیتی‌بانک شروع به در نظر گرفتن دوچرخه‌ها و کیوسک‌های مورد نیاز آنها، به عنوان فضاهای سفید و خالی کرد. این دوچرخه‌ها و جایگاه‌های نگهداری آنها کانال‌های جدیدی را فراهم می‌کردند که بیش از اینکه مثل آگهی‌های قدیمی توی چشم بیایند، به طرز موثری خارج از دید بودند. سیتی به جای اینکه پیام‌های خود را در مکان‌هایی قرار بدهد که مردم آنها را ندیده می‌گیرند، به یک جکسون پولاک (نقاش مدرنستی که خطوط درهم آمیخته انتزاعی می‌کشید) در صنعت تبلیغات تبدیل شد و شیوه جدیدی را ابداع کرد که تا قبل از آن در نیویورک دیده نشده بود.

اسکایلر می‌گوید: «تبلیغات زیادی هستند که در آنها، لوگوی شرکت‌ها تلی روی چیزها قرار می‌گیرد. مردم لزوماً با این محصولات ارتباط برقرار نمی‌کنند. اما در این مورد، ما خود محصول بودیم، نه لوگویی که ترقی روی چیزی قرار بگیرد.»

متأسفانه خیلی از رسانه‌ها به این نوع تبلیغات دست کم در ابتدای کار، از این دیدگاه نگاه نکردند. اختلال کارکرد نرم‌افزار سیستم، جر و بحث‌های پیرامون آن و تاخیر افتتاح ناشی از طوفان سندی نیز کمکی به اصلاح این دیدگاه نسبت به پروژه نکرد و حتی وضعیت را بدتر ساخت. همچنان که روز افتتاح نزدیک می‌شد، روزنامه «نیویورک پست» شروع به حملات روزانه به طرح «سیتی‌بایک» کرد و ریشخند کردن این برنامه در روزنامه یک تله مرگبار برای آن بود. شاید بی‌رحمانه‌ترین اتفاق این بود که انتقادات تا جایی پیش رفت که عنوان شد دوچرخه‌های طرح «سیتی‌بایک» به طرز مهمی همچون طرح قرض دادن دوچرخه به مردم در فرانسه بود که در سال ۲۰۰۷ به راه افتاده بود. با این حال، اتفاقات شیرینی هم برای پروژه افتاد؛ خبر خوب این بود که لئوناردو

گرفتن زیرساخت‌های قدیمی ما یا پل‌ها و بزرگراه‌های صدمه‌خورده ما، در قالب کانال‌های رسانه‌ای باشد. گذشته از همه اینها، شاید آخرین مکان‌هایی که انسان هنوز نسبت به تبلیغات توجه نشان می‌دهد همین جا باشد: جاهایی که نشان بدهد نهادهای حاکمیتی شهری و ایالتی آسیب‌دیده و تخریب‌شده هستند. تلاقی خوش‌بین فقر تسهیلات شهری و تغییرات در فعالیت‌های بازاریابی، فرصتی منحصر به فرد برای به بار نشستن تازه مشارکت‌های بخش خصوصی و عمومی به نمایش می‌گذارد. و صنعت تبلیغات هنوز یک تریلیون دلار پول دارد که بتواند چندصد میلیون دلار آن را خرج شکل‌های مطلوب‌تر تبلیغات کند.

پس چرا برندهای بیشتری مشتاق پروژه‌هایی مثل «سیتی‌بایک» نیستند و امثال آن را به اجرا نمی‌گذارند؟ چرا خیلی از شرکت‌ها راهی را برای تبلیغات انتخاب می‌کنند که برعکس راهی باشد که ما را سر حال می‌آورد؟ اگر بشود درسی از این ماجرا گرفت، این است که یک عنصر اصلی برای ابداع دوباره تبلیغات این است که شرکی که دست به تبلیغ می‌زند، به وسیله افرادی هدایت شود که باور داشته باشند باید روی یک ایده تبلیغات و ارتباطاتی پافشاری کنند و از انجام آن حمایت کنند. این ویژگی یک وجه تمایز مهم است. خیلی خوب است که یک شرکت اصول و مقاصد تبلیغاتی داشته باشد ولی شرکت‌ها همچنین باید این اصول را در جهت این به کار ببرند که مشخص کند چطور دست به تبلیغات می‌زنند و باید پذیرند این ایده که چطور تبلیغ می‌کنند - به‌خصوص در دورانی که مسدودکننده‌های آگهی‌های اینترنتی رواج پیدا کرده‌اند - به همان اندازه که چه چیزی را تبلیغ می‌کنند اهمیت دارد.

متأسفانه تعداد معدودی از شرکت‌ها، به‌خصوص آنها که پول‌های هنگفتی خرج تبلیغات می‌کنند، این اصول را در نظر می‌گیرند. این وضعیت باید تغییر کند یا اینکه ادامه روند موجود در تبلیغات عواقبی خواهد داشت. در دورانی که سروصدای زیاد و بی‌سابقه‌ای از همه‌جا به گوش می‌رسد، تولید آلودگی به شکل تبلیغاتی که مردم آن را دوست ندارند، آن‌طوری که جرج اورول تبلیغات را به صورت «تلقی تلوق کردن یک چوب در سطلی خالی» تعریف کرده، نشان‌دهنده شیوه‌ای غیراصولی و نامطلوب برای آگهی کردن و تبلیغ است. این نوع از تبلیغات برای کسب و کارها نتایج خوبی و موثری نخواهد داشت و حتی برای شرکت‌ها بد نیز خواهد بود. محاسبه قطعی اینکه چطور تبلیغات بد به نتایج بدی منجر خواهد شد در حال حاضر خیلی دشوار است اما من باور دارم که تبلیغات بد بیش از گذشته تأثیر منفی روی حاشیه سود و کارایی شرکت‌هایی خواهد داشت که وضع درستی ندارند.

سؤال اینجاست که آیا شرکت‌های دیگر هم می‌توانند از همین شیوه تبلیغات که سیتی‌بانک استفاده کرد، بهره ببرند؟ جواب سریع این است که آدم‌های مناسب در وقتی مناسب دور هم جمع شده بودند که آن نوع تبلیغات انجام شد. و شاید کمی شانس هم در این میان وجود داشت. اد اسکایلر می‌گوید: «فکر می‌کنم که اتفاقی مثل سیتی‌بایک از آن نوع فرصت‌هایی است که فقط یک بار در زندگی آدم اتفاق می‌افتد.» ■

بلومبرگ قطعاً آدمی نبود که بتوان به راحتی چیزی را به او فروخت اما شهردار وقتی که شنید این برنامه به‌طور خصوصی کار خواهد کرد و هزینه‌ای برای مالیات‌دهندگان ندارد، حالتش برگشت و صورتش گشوده شد. همه کاری که آن گروه در شهرداری باید انجام می‌دادند این بود که حامی مالی این طرح را که می‌توانست سرمایه‌گذاری‌ای هشت‌رقمی انجام دهد مخفی نگه دارند و این حامی مالی باید شرکتی می‌بود که با سابقه شهرهمخوانی داشته باشد

دی کاپریو، بازیگر هالیوودی، دور نیویورک را با یک دوچرخه «سیتی‌بایک» با یک مدل بسیار مشهور رکاب زد. دیگر ستاره‌های مشهور نیز همان کار را انجام دادند، و به همین ترتیب، «سیتی‌بایک» طرح روی جلد مجله «نیویورکر» شد. برخلاف بیشتر تبلیغات و آگهی‌ها، به نظر می‌رسید «سیتی‌بایک» ارغمانی بود برای به سود رسیدن بسیاری از تشریاتی که به صورت رایگان منتشر می‌شدند یا محتوایشان تبلیغاتی بود.

کولسا می‌گوید: «در این زمین بازی شلوغ بازاریابی که مردم این‌همه درباره‌اش صحبت می‌کردند، ما کارهای زیادی انجام نمی‌دهیم.» اسکایلر می‌افزاید: «ما نه تنها وضعیت برند خود را در نیویورک ارتقا دادیم بلکه این کار را در سطح جهانی انجام دادیم. شهرداری‌ها در سراسر جهان آن را مورد ارزیابی قرار دادند و برای شهرهای خودشان روی آن مطالعه کردند.»

آیا تبلیغات دوچرخه‌ای موفق بود؟

آیا ماموریت انجام شده بود؟ بالا رفتن سلامت و قوت برند به طور قطع چشم‌گیر بود و سیتی‌بانک شروع به حرکت به جلو کرده بود: مطابق داده‌های داخلی سیتی‌بانک، از شروع پروژه «سیتی‌بایک» در سال ۲۰۱۳ تا پاییز ۲۰۱۵، احساس مطلوب از این بانک از حدود ۲۸ درصد نقطه‌ای به ۷۲ درصد نقطه‌ای افزایش یافت. در این بین، تعداد کسانی که استفاده از یکی از محصولات سیتی‌بانک را مورد ارزیابی قرار داده بودند، تا ۴۳ درصد نقطه‌ای بالا رفت. شاید قابل‌توجه‌ترین جنبه این پروژه این بود که این طرح از نظر ایمنی تقریباً یک رکورد کاملاً امن را ثبت کرد. صادق‌خان می‌گوید: «این طور به نظر می‌رسید که مردم مثل خون در رگ‌های خیابان‌ها جاری هستند. امروز، مردم در نیویورک بیش از ۸۱

میلیون کیلومتر دوچرخه‌سواری کرده‌اند، بدون اینکه هیچ تلفاتی به وجود بیاید.» آمار و ارقام موفقیت این پروژه شاید چشم‌گیر بوده باشد اما من به عنوان یک مدیر اجرایی سابق در حوزه تبلیغات - کسی که نقشی در این پروژه «سیتی‌بایک» نداشته - اکنون اعتقاد دارم که این طرح به کار خود تا جایی ادامه داده که شاید به یکی از بزرگ‌ترین کارزارهای تبلیغاتی تمام دوران‌ها تبدیل شده است. سیتی‌بانک به جای هدر دادن یک سرمایه‌گذاری هشت‌رقمی با صرف آن در بازاریابی سنتی و بیش‌ازپیش ناکارآمد، چیزی اضافی ساخت که هم تأثیر بیشتری داشت، هم توانست ردپای این بانک را در زمینه افزایش کربن و آلاینده‌های هوا کاهش دهد. وقتی یک شرکت غول‌پیکر استراتژی ارتباطاتی و تبلیغاتی خود را از تبلیغاتی سنتی (که سیتی‌بانک متأسفانه هنوز از آنها استفاده می‌کند) به استفاده از دوچرخه‌هایی برای شش هزار نیویورکی که در امتداد پل بروکلین رکاب می‌زنند سوق می‌دهد، پیوستار زمانی - مکانی تبلیغات به طور واقعی تغییر می‌کند.

آیا جالب نیست که تعداد بیشتری تبلیغات از این جنس جلوی چشم باشند و مسیرهای جدیدی در تبلیغات ایجاد شود، به جای اینکه مکان‌های مربوط به تبلیغات به نمونه‌های رایج و قدیمی آن آلوده شود؟ یک مثال برای این تبلیغات خلاق می‌تواند هدف



**سریع حرکت کن و اشیا را
بشکن: چطور فیس‌بوک، گوگل
و آمازون فرهنگ را در تنگنا
قرار می‌دهند و دموکراسی را
تضعیف می‌کنند**
جاناتان تپلین
انتشارات: هفت بوک گروپ
۲۰۱۷



درباره نویسنده
جاناتان تپلین استاد ممتاز دانشگاه کالیفرنیا جنوبی در
آزمایشگاه نوآوری‌های «آننبرگ» است. او در اواخر دهه
۱۹۶۰ از دانشگاه پرینستون فارغ‌التحصیل شد و اکنون
به‌عنوان یک نویسنده، تهیه‌کننده فیلم و موسیقی و محقق
دانشگاهی فعالیت می‌کند. فیلم‌های مستند او شهرت زیادی
دارند و بارها در جشنواره فیلم کن نامزد جایزه شده‌اند.

شرکت‌های غولی مثل گوگل و فیس‌بوک در آینده
اقتصاد جهان تأثیرات بسزایی دارند. دانستن
اینکه آنها حتی روی مراکز تحقیقاتی هم اثر
می‌گذارند، برای کسی که روندهای آینده اقتصاد
جهانی را دنبال می‌کند مفید خواهد بود. آنها نه تنها
مراکز تحقیقاتی فرهنگ را در تنگنا قرار می‌دهند
و منروی می‌کنند، بلکه همچنین دموکراسی‌ها را
تضعیف می‌کنند.

تخریب فرهنگ با گوگل و آمازون

شرکت‌های حوزه فناوری بسیاری از روندهای معمول تولید هنر و فرهنگ را دگرگون کرده‌اند
مترجم: ساعد یزدانجو

سریع حرکت کن و اشیا را بشکن. تو نمی‌توانی بدون اینکه چیزها را بشکنی به
اندازه کافی سریع حرکت کنی.

مارک زاکربریگ

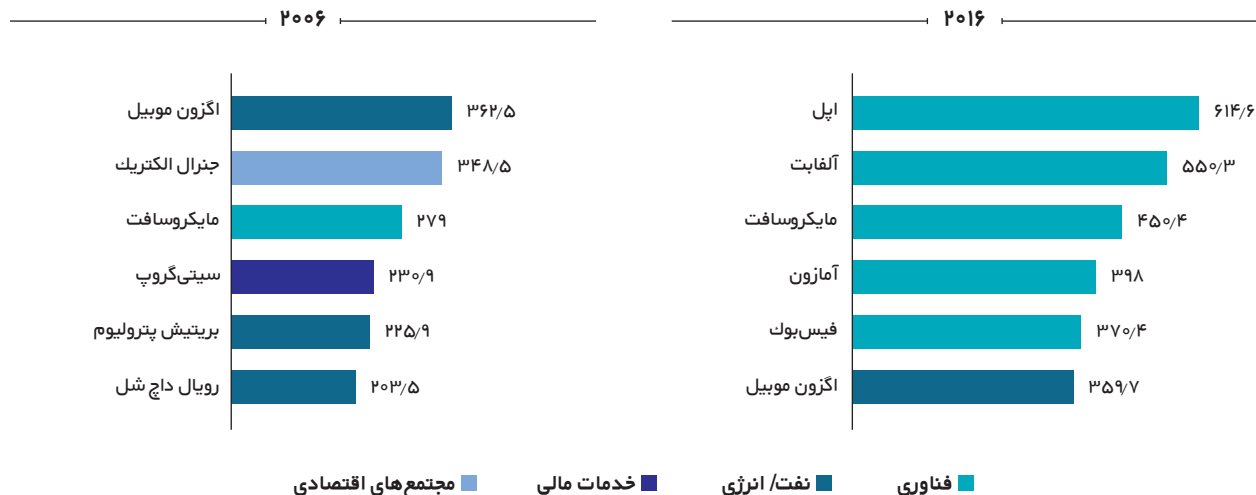
هرچه بیشتر در علت‌های مشکلاتی که هنرمندان با عصر دیجیتال دارند غور کنید،
بیشتر درمی‌یابید که شرکت‌های انحصاری اینترنتی در مرکز مسئله قرار دارند و اینکه
دیگر مسئله فقط در مورد هنرمندان نیست. وب به پدیده‌های حیاتی برای زندگی‌های ما
و نیز برای اقتصادی جهانی تبدیل شده است و با این حال، تصمیم‌ها درباره اینکه چطور
طراحی می‌شود، هرگز مورد رأی‌گیری کسی قرار نمی‌گیرد. این تصمیمات به وسیله
مهندسان و مدیران اجرایی در گوگل، فیس‌بوک و آمازون گرفته می‌شود و با هیچ نوع
بازرسی‌ای از سوی نهادهای نظارتی، برای عموم اعمال می‌شود. نتیجه همان چیزی است که
رئیس‌جمهور اوباما جهان «غرب وحشی» نامید؛ جهانی بدون حریم خصوصی یا امنیت
که هر شهروند را در مقابل مزاحمت خلافکاران، شرکت‌ها و دولت‌ها آسیب‌پذیر
رها می‌کند. همان‌طور که اوباما در مجله «اکونومیست» نوشت، «سرمایه‌داری‌ای که
به وسیله افراد معدودی شکل گرفته و در برابر بسیاری مسائل مسئولیت نمی‌پذیرد، یک
تهدید برای همه است.»

اینترنت در حال تغییر دادن دموکراسی ما نیز هست: در توییتر، دونالد ترامپ ابزاری
عالی برای شخصیت خودشیفته‌اش پیدا کرده که او را قادر می‌سازد به همه کسانی
حمله برد که آنها را مامور شکنجه خود می‌پندارد. و بنا به گفته اد وازمن، استاد
دانشکده تحصیلات تکمیلی روزنامه‌نگاری دانشگاه کالیفرنیا در برکلی، فیس‌بوک
(منبع خبری اول ۴۴ درصد آمریکایی‌ها) به همان نسبت مسئول پیروزی ترامپ است:
«ترامپ قادر بود پیام خود را از طریق فیس‌بوک به شیوه‌ای به مخاطبان برساند که در
سطح وسیعی تأثیرگذار باشد بدون اینکه شکل‌های معمول کنترل کیفیت که ما معمولاً
برای ارتباط جمعی مورد استفاده قرار می‌دهیم، روی گفته‌هایش اعمال شود.» شبکه

فکر می‌کردم در آینده داستان یک جنگ فرهنگی را خواهم نوشت. در یک
طرف چند میلیارد اینترنتی آزادی‌خواه بودند - کسانی که برای شما گوگل، آمازون
و فیس‌بوک را به همراه آورده بودند- و در طرف دیگر، آهنگسازان، روزنامه‌نگاران،
عکاسان، نویسندگان و فیلمسازانی بودند که تلاش می‌کردند سر در آورند چطور به زنده
ماندن در عصر دیجیتال ادامه دهند. من قسمت زیادی از عمرم را صرف تهیه موسیقی
و فیلم برای هنرمندانی کرده‌ام که از میان آنها می‌توان به باب دیلن، گروه «بند»، جرج
هریسون و مارتین اسکورسیزی، اشاره کرد و آینده رسانه‌هایی که در آنها کار کرده‌ام -
به نقش هنرمندان در جامعه خودمان اشاره نمی‌کنم - برای من مهم است. به اندازه کافی
خوش‌شانس بودم که در زمانی شروع به کار کنم که یک هنرمند می‌توانست با ساختن
موسیقی یا یک فیلم زندگی آبرومندانه‌ای داشته باشد و من هم به‌عنوان یک شریک در
این کار، موفق شده بودم چنین باشم. اما آن روزها به پایان رسیده‌اند. از سال ۱۹۹۵ -
آخرین زمانی که یک فیلم را تهیه کردم («مردن برای...») - توزیع دیجیتالِ پرطرفدارترین
شکل‌های هنر باعث شده که محبوبیت گروه کوچکی از هنرمندان تقویت شود و تقریباً
تمام دیگر هنرمندان به سایه رانده شوند. یک آهنگساز، فیلمساز یا روزنامه‌نگار جوان
بودن امروزه به این معنی است که فرد باید به طور جدی چشم‌انداز ورود به حرفه‌ای را
که عصر دیجیتال قوه تشخیص در آن را ضعیف کرده مورد بررسی قرار دهد.

عصر فناوری

بازار ارزش‌ترین شرکت‌های عمومی جهان (میلیارد دلار)



کشور در دستان چند شرکت بسیار بزرگ انگشت‌شمار باشد. این کار کل مسئله لابی کردن شرکتی را مورد بازنگری قرار می‌دهد، لابی کردنی که به سازوکاری اساسی برای شرکت‌های مستقر تبدیل شده که با آن می‌توانند از خود محافظت کنند. انحصار، کنترل اطلاعات و لابی کردن شرکتی مسائل اصلی مورد کنونی نبرد بین هنرمندان خلاق و شرکت‌های غول اینترنتی هستند اما لازم است که ما درک کنیم تا آینده‌ای نزدیک، هریک از ما با جای پای هنرمندان خواهیم گذاشت. آهنگسازان و نویسندگان اولین کسانی بودند که در مقابل این روند سنگربندی کردند چون این صنایع اولین صنایعی بودند که دیجیتالی شدند. اما همان‌طور که مارک اندریسن فعال در سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز می‌گوید: «نرم‌افزار در حال خوردن جهان است» و به‌زودی کارشناسان فناوری به مشاغل شما حمله خواهند کرد، درست همان‌طور که آنها به حمله خود به اطلاعات شخصی شما ادامه خواهند داد.

ظهور شرکت‌های غول دیجیتالی مستقیماً به سقوط صنایع خلاق در کشور ما ارتباط دارد. من تاریخ ظهور واقعی شرکت‌های انحصاری دیجیتالی را به ماه اوت سال ۲۰۰۴ بازمی‌گردانم، وقتی که گوگل در اولین عرضه عمومی خود در بازار بورس، ۱٫۶۷ میلیارد دلار جمع کرد. در دسامبر ۲۰۰۴، سهم گوگل از بازار موتورهای جست‌وجو تنها ۳۵ درصد بود. سهم یاهو ۳۲ درصد و سهم «ام‌اس‌ان» ۱۶ درصد بود. امروزه، سهم بازار گوگل در آمریکا ۸۸ درصد و در بقیه جهان بالاتر است. در سال ۲۰۰۴، درآمد خلاصه از فروش در آمازون ۱۰۷ میلیارد دلار بود و اکنون این شرکت ۶۵ درصد کل فروش آنلاین، چه چایی چه دیجیتالی را در اختیار دارد. در آن ۱۱ سال، تعیین جای واقعی درآمدها رخ داد - شاید سالی ۵۰ میلیارد دلار - که در آن، ارزش اقتصادی از سوی تولیدکنندگان خلاق محتوا به سمت مالکان درگاه‌های خروجی رسانه‌ای انحصاری حرکت کرد.

از سال ۲۰۰۰، درآمد آمریکا از موسیقی ضبط‌شده از ۱۹٫۸ میلیارد دلار در سال به ۷٫۲ میلیارد دلار سقوط کرده است. درآمد ویدئوی خانگی از ۲۱٫۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۶ به ۱۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ کاهش یافته است. درآمد آگهی روزنامه‌ها

اجتماعی فیس‌بوک غرق در مطالب اخبار دروغ (فیک نیوز) بود و «بازفید» گزارش داد که «در سه ماه آخر مبارزات انتخاباتی ریاست‌جمهوری آمریکا، کارآمدترین مطالب خبری انتخاباتی دروغ در فیس‌بوک، از تیتراژ یک‌های خروجی‌های بزرگ خبری مثل نیویورک تایمز، واشنگتن پست، هافینگتون پست، ان‌بی‌سی نیوز و دیگران، مخاطبان را بیشتر درگیر کرد.» همان‌طور که یان برمر، رئیس «اوراسیا گروپ» به «نیویورک تایمز» گفته است، «اگر بحث رسانه‌های اجتماعی مطرح نبود، من شاهد پیروزی ترامپ نبودم.» اما آزادی‌خواهانی که کنترل شرکت‌های بزرگ اینترنتی را در دست دارند، واقعا به دموکراسی معتقد نیستند. کسانی که این شرکت‌های انحصاری را هدایت می‌کنند، به نوعی حکومت گروهی اعتقاد دارند که در آن، تنها خوشبخت‌ترین و پولدارترین افراد در حال تعیین کردن آینده ما هستند. پیتربیل، اولین سرمایه‌گذار در فیس‌بوک که خارج از این شرکت قرار دارد و یکی از موسسان شرکت «پی‌پل»، فکر می‌کند که مسئله بزرگ جامعه آمریکا «مردم بی‌فکر» آن است: مردم دموکراتیکی که سرمایه‌داری را محدود می‌کنند. تیل به ستون‌نویس روزنامه «والاستریت ژورنال»، هولمن جنکینز، گفته است که تنها ۲ درصد مردم - دانشمندان، کارآفرینان و سرمایه‌دارانی که برای سرمایه‌گذاری ریسک می‌کنند - می‌فهمند که اوضاع از چه قرار است و «۹۸ درصد بقیه هیچ‌چیزی نمی‌دانند.»

آنچه من تنها یک جنگ فرهنگی می‌پنداشتم، یک جنگ اقتصادی است. به احتمال خیلی زیاد، تنها یک زاویه نگاه به سرمایه‌داری آمریکایی در عصر دیجیتال وجود دارد. مجله اکونومیست در یک شماره ویژه درباره سرمایه‌داری انحصاری آمریکایی با عنوان «برندگان که همه چیز را می‌برند»، در یکی از مطالبش می‌نویسد که شاید «شرکت‌ها در حال سوء استفاده از وضعیت انحصاری خود هستند یا از لابی‌گری استفاده می‌کنند تا رقابت را خفه کنند. این بازی مسلماً ممکن است دستکاری شود.» مقالات این شماره با اظهار این نکته ادامه پیدا می‌کند که آنچه لازم است، یک تلاش اصلاحی بزرگ است که «با فعالیت‌های ضدانحصاری فعالانه‌تر و همچنین عریان‌تر همراه باشد. این کار با بحث جدی‌تری می‌تواند شروع شود درباره اینکه آیا عاقلانه است که بیشترین اطلاعات

از ۶۵٫۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۰ به ۲۳٫۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ سقوط کرده است. موسسه «پوینتر» تخمین می‌زند که در سال ۲۰۱۶، فیس‌بوک خیلی خوب بیش از یک میلیارد دلار بودجه آگهی‌های چاپی روزنامه‌های آمریکایی را به خود جذب کرده است.» در این حال، درآمد چاپ کتاب ثابت باقی مانده است، عمدتاً به این خاطر که افزایش فروش کتاب کودکان تقریباً ۳۰ درصد کاهش فروش در عناوین بزرگ‌سالان را جبران کرده است. طی این دوره مشابه (۲۰۱۵-۲۰۰۳)، درآمد گوگل از ۱٫۵ میلیارد دلار تا ۷۴٫۵ میلیارد دلار رشد کرد. طبق نوشته مجله «آدویک»، گوگل در قالب بزرگ‌ترین شرکت رسانه‌ای جهان در سال ۲۰۱۶، ۶۰ میلیارد دلار مخارج تبلیغاتی آمریکا را به خود اختصاص داده است؛ رقمی ۱۶۶ درصد بزرگ‌تر از رتبه دوم شرکت‌های رسانه‌ای جهان، والت دیزنی. تسلط گوگل بر آگهی‌های آنلاین به معنی این است که درآمدهای این شرکت، جلوی افزایش درآمد جمع‌شده آگهی‌ها در غولی تلویزیونی مثل والت دیزنی را که «ای‌بی‌سی»، «ای‌اس‌پی‌ان» و «دیزنی چنل» را در کنترل خود دارد، می‌گیرد. و به این دلیل که گوگل سهمی چنین بزرگ در درآمد آگهی‌ها دارد، برندهای جهانی

به این شرکت (و فیس‌بوک) پول‌های خیلی خوبی می‌دهند که البته در قالب قیمت‌های بالاتر فشار به مصرف‌کنندگان منتقل می‌شود.

این کاهش حیرت‌آور و با شیب بسیار زیاد در درآمدهایی که از سوی خلق‌کنندگان محتوا پرداخت می‌شود، این فکر را به ذهن متبادر می‌کند که مردم موسیقی کمتری می‌شوند، کمتر می‌خوانند یا کمتر فیلم یا نمایش‌های تلویزیونی نگاه می‌کنند. در واقع، همه نظرسنجی‌ها عکس این را نشان می‌دهند - مواردی با بیشترین جست‌وجو در گوگل همه درباره انواع و اقسام سرگرمی بوده است. منجر شدن ظهور شرکت‌های انحصاری دیجیتال به سقوط درآمدهای ناشی از فروش محتوا، اتفاقی نیست. این دو مورد به طور جدایی‌ناپذیری به هم ربط دارند.

پنج شرکت اول از بزرگ‌ترین شرکت‌ها در جهان (از لحاظ تبدیل کردن شرکت به سرمایه در بازار) شرکت‌های اپل، گوگل (اکنون در قالب شرکت آلفابت)، مایکروسافت، آمازون و فیس‌بوک هستند. دریافتن اینکه این پنج غول فناوری نقشی چقدر بزرگ در اقتصاد ما بازی می‌کنند دشوار است اما به مقایسه‌ای بین پنج شرکت بزرگ جهان در سال ۲۰۰۶ با پنج شرکت بزرگ کنونی نگاهی بیندازید.

اما تغییر مهم‌تر از صرف ارزش تبدیل شرکت به سرمایه در بازار است. فقط از زمان شروع قرن بیستم که تئودور روزولت شرکت‌های انحصاری جان را کف‌لر و جی پی مورگان را پذیرفت، این کشور با چنین تمرکزهایی در ثروت و قدرت روبه‌رو نبوده است. پیترو اورسزاگ و جیسون فارمن، مشاوران اقتصادی رئیس‌جمهور اوباما، استدلال کرده‌اند که ثروت‌هایی که با انقلاب دیجیتال به دست آمده‌اند، تقریباً بیشتر از هر عامل دیگری در افزایش نابرابری اقتصادی نقش داشته‌اند. برخلاف عقیده مارک اندرسون و پیترو تیل که می‌گویند میلیاردرهای صاحب شرکت‌های غول‌پیکر در حوزه فناوری پیامد یک فرهنگ کارآفرینی ناب هستند، نابرابری در این مقیاس حاصل یک انتخاب است - پیامد قوانین و مالیات‌هایی که ما به عنوان یک جامعه انتخاب کرده‌ایم که آنها را اعمال و تصویب کنیم.

آزادی خواهانی که
کنترل شرکت‌های
بزرگ اینترنتی را در
دست دارند، واقعا به
دموکراسی معتقد
نیستند. کسانی
که این شرکت‌های
انحصاری را
هدایت می‌کنند،
به نوعی حکومت
گروهی اعتقاد
دارند که در آن، تنها
خوشبخت‌ترین و
پولدارترین افراد
در حال تعیین کردن
آینده ما هستند

برخلاف آنچه هواداران فناوری از ما می‌خواهند باور کنیم، نابرابری پیامد جانبی و اجتناب‌ناپذیر فناوری و جهانی‌سازی یا حتی توزیع نامتوازن استعدادها و مهارت‌ها نیست. نابرابری پیامد مستقیم این واقعیت است که با ظهور اینترنت، سیاست‌گذاران طوری عمل کرده‌اند که انگار مقرراتی که برای بقیه اقتصاد اعمال می‌شود، برای شرکت‌های انحصاری اینترنتی اعمال نمی‌شود. مالیات‌ها، نظارت‌های ضدانحصاری و قوانین حق مؤلف، همه در نظارت بر صنایع اینترنتی مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گیرند. دارندگان حق انحصار دیجیتال، استدلال کرده‌اند که باید زمام شرکت‌ها را باشد تا کارایی به بیشترین حد خود برسد. اما همان‌طور که بری لین و فیلیپ لانگمن نوشته‌اند، «شواهد تقریباً غیرقابل‌انکاری وجود دارد که انتخاب فلسفه «کارایی» یک فرآیند تمرکز را به وجود آورده است که طی آخرین نسل کارآفرینان، تقریباً تمام اقتصاد آمریکا را از نو ساخته است و اکنون دموکراسی ما را تخریب می‌کند.» تمرکز روزافزون سهم بازار در دست چند شرکت معدود آمریکایی از حوزه فناوری بسیار فراتر رفته است و این همان است که سناتور الیزابت وارن در سخنرانی خود در ماه ژوئن ۲۰۱۶ بیان کرد:

«در دهه گذشته، تعداد شرکت‌های هواپیمایی آمریکا از ۹ شرکت به ۴ شرکت کاهش یافته است. این ۴ شرکت که سرپا مانده‌اند - «امریکن»، «دلتا»، «یونایتد» و «سائوس وست» - کنترل بیش از ۸۰ درصد تمام صندلی‌های خطوط هوایی داخلی در این کشور را در اختیار دارند. چند شرکت انگشت‌شمار و غول‌پیکر در حوزه بیمه درمانی - شامل شرکت‌های «آنتم»، «بلو کراس بلو شیلد»، «یونایتد هلث کر»، «آئنتا» و «سیگنا» - کنترل بیش از ۸۳ درصد بازار بیمه درمانی کشور آمریکا را در اختیار دارند... ۳ شرکت داروخانه زنجیره‌ای - «سی‌وی‌اس»، «وال‌گرنز» و «رایت اید» - کنترل ۹۹ درصد داروخانه‌های کشور را در اختیار دارند. ۴ شرکت کنترل نزدیک به ۸۵ درصد بازار گوشت قرمز آمریکا را در اختیار دارند و ۳ شرکت تقریباً نیمی از گوشت مرغ را تولید می‌کنند.»

در حالی که تلاش می‌کنم مسئله تمرکز قدرت افزایش‌یافته در دستان چند شرکت معدود غول‌پیکر در همه صنایع آمریکا را تبیین کنم، اینجا روی صنعتی تمرکز خواهم کرد که همه عمرم را در آن گذرانده‌ام - رسانه و ارتباطات. در دنیای این حوزه، طلب بی‌امان کارایی منجر به این شده است که گوگل، آمازون و فیس‌بوک همه رسانه‌ها را به عنوان یک کالا در معرض تهدید قرار دهند و ارزش واقعی‌ای که آنها به دست می‌آورند از سوی چندین گیگابایت اطلاعاتی به دست خواهد آمد که داده‌های شخصی ما را تشکیل می‌دهند و شامل مواردی مثل آخرین ویدئوهایی که دیده‌اید یا آخرین مقالاتی که خوانده‌اید هم می‌شوند. اما کسانی که کاری می‌کنند که اینترنت به راه خود ادامه بدهد، برای درکمان از اینکه ما به عنوان یک تمدن چه کسانی هستیم نقشی اساسی بر عهده دارند.

در سرتاسر تاریخ، هنرمندان به بی‌عدالتی در جامعه توجه کرده‌اند و آن را مورد اشاره قرار داده‌اند. هربرت مارکوس فیلسوف نوشته است که نقش هنر در یک جامعه «در نفی فراموشی آنچه می‌تواند باشد» خلاصه می‌شود. تاریخ هنر، تاریخ انهدام و براندازی است، همان‌طور که مثلاً در مورد کسی مثل گالیله صادق است که می‌گوید:

خواهد شد، رصد خواهد شد، تصویری خواهد شد و مردم با آن کنار خواهند آمد چون «غرور از حریم خصوصی پیشی می‌گیرد»، همان‌طور که همین حالا هم در فیس‌بوک این اتفاق افتاده است. به هر جایی که جریان توجهات به آنجا سوق پیدا کند، پول هم جریان پیدا خواهد کرد. اما کلی، یکی از شیفتگان اصیل به فناوری، ممکن است در اشتباه باشد. مرشد باسابقه امنیت فناوری، دان کامینسکی، در سخنرانی خود در کنفرانس امنیت سایبری «بلک هت» در سال ۲۰۱۵، می‌گفت: «نیمی از همه امریکایی‌ها در حال گریختن از اینترنت هستند چون نگران جنبه‌های امنیتی و حریم خصوصی هستند. ما نیاز به این داریم که به جلو حرکت کنیم و اینترنت را درست کنیم یا اینکه در معرض خطر از دست رفتن این اسباب‌خس و جمال قرار بگیریم.»

کسانی مثل لری پیج، مدیر عامل شرکت گوگل، مارک زاکربگ، رئیس فیس‌بوک، پیتربیل، بنیان‌گذار «پی‌پل» و شون پارکر، رئیس «نپستر»، در میان پولدارترین افراد جهان قرار دارند، با بلندپروازی‌هایی فوق‌العاده زیاده‌تر از آن نقشی که آنها در داستان دارند: کتاب «دایره» دیو ایگر و کتاب «زیر و کی» نوشته دان دیلیو، طرفداران زیادی دارد در میان میلیاردرهای حوزه فناوری که فناوری‌هایی را ابداع کرده‌اند که مردم را قادر می‌سازد تا ابد زندگی کنند. اما این سناریو در حال رخ دادن در زندگی واقعی است. پیتربیل، لری پیج و دیگران در حال سرمایه‌گذاری صدها میلیون دلار روی تحقیقات در زمینه «پایان سال‌خوردگی انسان» و ادغام خودآگاهی انسان در شبکه‌های قدرتمند خودشان هستند. همان‌طور که جرج پارکر، نویسنده مجله «نیویورکر» گفته است، «در آرمان‌شهر فناوری تیل چند هزار امریکایی شاید مالک خودروهایی باشند که ربات‌ها آنها را می‌رانند و تا سن صد و پنجاه سالگی زندگی می‌کنند، در حالی که میلیون‌ها نفر دیگر شغل‌های خود را به رایانه‌هایی واگذار می‌کنند که بسیار هوشمندتر از آن افراد هستند. این افراد در سن شصت‌سالگی از بین می‌روند.» جای تعجب اینجاست که ما همین اخیراً مبارزات انتخاباتی ریاست‌جمهوری را از سر گذرانده‌ایم که این مسائل دوباره آینده اصلا در آنها ظاهر نشدند.

مدرنیته روی این مفهوم بنا شد که افراد خودشان سرنوشت خود را تعیین می‌کنند، به‌خصوص در قالب رأی‌دهنده و مصرف‌کننده. اما این چیزی نیست که آینده شیفتگان به فناوری را تشکیل می‌دهد. همان‌طور که تریستان هریس، «طراح کردارشناس» گوگل، می‌نویسد، «اگر شما منو را کنترل کنید، انتخاب‌ها را کنترل می‌کنید.» ما با واگذار کردن آزادی انتخاب خود به شبکه‌هایی مثل گوگل و فیس‌بوک، کنترل منو را در اختیار آنها می‌گذاریم. چگونگی الگوریتم‌های جعبه سیاه رازآمیز گوگل، فیس‌بوک و آمازون که منو را تعیین می‌کنند، هرگز نمی‌توانند به وسیله افرادی خارج از این شرکت‌ها شناخته شوند. سردبیر سابق روزنامه «گاردین»، آلن راسبریجر، در کنفرانس «فایننشال تایمز» در سپتامبر ۲۰۱۶ گفته که فیس‌بوک در سال قبل از آن، ۲۷ میلیون دلار از درآمدهای آگهی‌های دیجیتال را که روزنامه «گاردین» پیش‌بینی کرده بود، به خود جذب کرده است. او اشاره کرد که «آنها (فیس‌بوک) در حال برداشتن همه پول‌ها هستند» چون «الگوریتم‌هایی دارند که ما از آنها سر در نمی‌آوریم و فیلتری هستند بین کاری که ما انجام می‌دهیم و اینکه چگونه مردم آن را دریافت می‌کنند.» همان‌طور که

کسانی مثل لری پیج، مدیر عامل شرکت گوگل، مارک زاکربگ، رئیس فیس‌بوک، پیتربیل، بنیان‌گذار پی‌پل و شون پارکر، رئیس نپستر، در میان پولدارترین افراد جهان قرار دارند، با بلندپروازی‌هایی فوق‌العاده زیاده‌تر از آن نقشی که آنها در داستان دارند

هر چیزی که شما می‌دانید اشتباه است. تعالی گرای امرسون و تارو در دهه ۱۸۳۰ میلادی اولین «نفی بزرگ» بود - نفی پذیرش برده‌داری و امپریالیسم امریکایی - که ۳۰ سال بعد، موجب صدور اعلامیه الغای برده‌داری از طرف لینکلن شد. این الگوی تلاش برای پیشرفت نزد هنرمندان، به دفعات در تاریخ ما (و تاریخ بسیاری از کشورها) تکرار شده است و در حالی که هنرمندان باغی همواره با «کت‌وشلوار پوش»هایی که کنترل کانال‌های توزیع محتوا را به دست گرفته بودند دست و پنجه نرم می‌کردند، به وجود آمدن شرکت‌های انحصاری اینترنتی همه ما را در موقعیتی آسیب‌پذیر قرار داده است که قبلاً هنرمندان به‌تنهایی آنجا در آن موقعیت قرار داشتند. تمرکز سود در ساختن اثر هنری و تولید اخبار افرادی بیشتر از صرفاً هنرمندان و روزنامه‌نگاران را در موقعیتی آسیب‌پذیر قرار داده است: این وضعیت همه آنها را که در جست‌وجوی بهره‌بردن از مبادله رایگان افکار و فرهنگ‌ها هستند، در برابر قدرت یک گروه کوچک از حامیان قدرتمند، آسیب‌پذیر می‌سازد. حتی رئیس هیئت‌مدیره شرکت گوگل، اریک اشمیت (و جرارد کوهن که با او

یک کتاب نوشته است)، این وضعیت را تبیین کرده‌اند هنگامی که نوشته‌اند: «ما باور داریم در گاه‌های خروجی فناوری‌های مدرن، مثل گوگل، فیس‌بوک، آمازون و اپل، حتی قدرتمندتر از بیشتر افرادی هستند که ما آنها را می‌شناسیم و جهان آینده ما به‌شدت به وسیله انتخاب‌ها و موفقیت‌های آنان در جوامع در هر جایی، تغییر خواهد کرد.»

مارتین لوتر کینگ، یک هفته قبل از ترورش در سال ۱۹۶۸، یک گردهمایی در کلیسای ملی واشنگتن برگزار کرد. او بیان داشت که با اینکه ما در حال آغاز یک انقلاب فناورانه هستیم، بسیاری افراد در برابر تغییراتی که این انقلاب به همراه می‌آورد نایبنا هستند و گفت بدون اقسامی از چارچوب‌های اخلاقی، ما شاهد آن چیزی خواهیم بود که زمانی تحت عنوان «موشک‌های هدایت‌شده و آدم‌های هدایت‌شده» به آن اشاره می‌کردیم. او گفت:

«یکی از مهم‌ترین الزامات زندگی این است که همه مردم خود را در حال زندگی در میانه یک دوره بزرگ تغییر اجتماعی می‌بینند و اینکه هنوز در رسیدن به نگرش‌های تازه و واکنش‌های روانی تازه‌ای که وضعیت جدید ایجاد می‌کند کامیاب نشده‌اند. آنها در نهایت، مثل آدم‌های به خواب رفته در میان یک انقلاب خواهند بود.»

اگر بخواهیم مثل دکتر کینگ فکر کنیم، با همه نبردهایی که او عقیده داشت در پیش رویش قرار داد - حقوق مدنی، جنگ ویتنام و فقر - در پی متمرکز کردن توجه ما روی نقشی بود که ممکن بود فناوری در آینده مابازی کند. مارتین لوتر کینگ راهی نداشت که طبیعت اعتبارآورد اینترنت را پیش‌بینی کند؛ جایی که ما تمایل داریم خصوصی‌ترین رازهای خود را با شرکت‌های ناشناخته‌ای به اشتراک بگذاریم که مدل تجاری‌شان وارد کله‌هایمان شده است و توجه ما را به خود جلب می‌کنند. و همان‌طور که همه پدر و مادرهای دارای فرزند نوجوانی که با تلفن هوشمند به رختخواب می‌روند قبول دارند، افراد به‌سختی می‌توانند به این امر آگاه باشند که در حال ور رفتن با گوگل و فیس‌بوک هستند. ما به تسلیم بیشتر به این افسانه ادامه می‌دهیم که آسایش به وسیله شرکت‌های بامحبت برای ما به ارث گذشته شده است. همان‌طور که کوین کلی، بنیان‌گذار و سردبیر مجله «وایرد» خاطرنشان می‌کند، «هر چیزی شمرده

زندگی‌های ما بیشتر دیجیتالی می‌شود، این خدایان الگوریتمی جدید به نظر می‌رسد بیشتر روی ما قدرت اعمال کنند.

این اولین بحران اخلاقی نیست که با دیدگاه مشتاقان فناوری به وجود می‌آید. در پایان جنگ جهانی دوم، در سایه ابرهای قارچ‌گونه انفجار بمب اتمی در هیروشیما و ناگازاکی، روشنفکران مسیحی مثل رابنولد نیبور نگران بودند که ما در حال «بردن جنگ هستیم اما در حال باختن صلح هستیم». آنها فکر می‌کردند که اگر تکنوکرات‌ها با بردن جنگ اعتباری پیدا کنند، آن‌گاه این تکنوکرات‌ها دنیای پساجنگ را مدیریت می‌کنند. نیبور از این نظر یک پیشگو بود و رئیس‌جمهور او باما در سخنرانی ۲۰۱۶ خود در سالگرد صلح هیروشیما این دوگانگی را تأیید کرد: «پیشرفت تکنولوژیکی بدون پیشرفتی برابر در نهادهای انسانی می‌تواند ما را نابود کند. انقلاب علمی که منجر به شکافتن یک اتم شد، به همان اندازه نیازمند یک انقلاب اخلاقی است.» اما اگر کسی از میان شهرهای کمربند زنگار آمریکا سفر کند، جایی که نیروهای فناوری مشاغل را نابود کرده‌اند، فرد شاهد نشانه‌های یک مصیبت واقعی است - نرخ بالای اعتیاد و خودکشی و امید به زندگی کوتاه‌شده. فناوری چه دردسری برای این سرطان‌های روح است؟ این پاسخ مرا از مخمصه نجات می‌دهد. یا به افرادی - ستاره‌های مشهور یا دیگران - فکر کنید که هدف ترول‌های حمله‌کننده اینترنتی و نفرت گستر در توئیتر قرار می‌گیرند.

راه‌حل فناوری در قبال این مسئله چیست؟

در تمام عصبانیتی که به وسیله ادوارد اسنودن بر سر جاسوسی از آژانس امنیت ملی ایجاد کرد، یک شهروند عادی داوطلبانه (با وجود اینکه آگاه نباشد) اطلاعات شخصی خود را خیلی بیشتر از آنچه تاکنون دولت در دست دارد، در اختیار گوگل و فیس‌بوک قرار داده است. و حتی اگر ما به این آگاه باشیم که اولویت اول کسب و کار گوگل و فیس‌بوک، «بازاریابی شوند و نظارت» باشد - فروش اطلاعات شخصی ما به آگهی‌دهندگان به قیمت میلیاردها دلار - ما به نوعی اعتماد می‌کنیم که این شرکت‌ها از این اطلاعات به شیوه‌هایی که ممکن است به ما ضرر بزند سوء استفاده نمی‌کنند. اریک اشمیت زمانی به مجله «آتلانتیک» گفته بود: «سیاست گوگل این است که به لب خط قرمز برسد اما آن را رد نکند.» حرفی که در بهترین حالت یک حرف بحث‌برانگیز بود. همان‌طور که اسنودن فاش کرد، گوگل و فیس‌بوک تمایل دارند که اطلاعات مشتریان را در اختیار آژانس امنیتی آمریکا بگذارند. حالا فرض کنید گوگل زیر دست کسی مثل جفری اسکیلینگ، مدیرعامل سابق شرکت نفتی «انرون» بیفتد.

در نظر بگیرید مثلاً توانایی گوگل و فیس‌بوک را در پیچاندن الگوریتم‌هایشان و به این وسیله، تأثیر روی انتخاب مطالب خبری‌ای که شما می‌بینید. در سال ۲۰۱۴، تحقیقی به وسیله رابرت اپستین، روان‌شناس موسسه آمریکایی فناوری و تحقیقات رفتاری، این مسئله را تحلیل کرد که رتبه‌بندی جست‌وجوی نامزدها در گوگل به چه میزان روی رأی‌دهندگان تأثیر دارد. اپستین تأکید کرد که «ما بر اساس حاشیه برد در انتخابات ملی در سرتاسر جهان، تخمین می‌زنیم که گوگل می‌تواند نتیجه را طوری تعیین کند که میزان رأی‌ها در انتخابات‌های ملی ۲۵ درصد بالا رود.» و تحقیقی که به وسیله پروفیسور جانانان آلبرایت انجام شده، نشان داده است که وب‌سایت‌های دست‌راستی



از سال ۲۰۰۰،
درآمد آمریکا
از موسیقی
ضبط‌شده از ۱۹۰۸
میلیارد دلار در سال
به ۷۰۲ میلیارد دلار
سقوط کرده است.
درآمد ویدئوی
خانگی از ۲۱،۶
میلیارد دلار در
سال ۲۰۰۶ به ۱۸
میلیارد دلار در سال
۲۰۱۴ کاهش یافته
است. درآمد آگهی
روزنامه‌ها از ۶۵،۸
میلیارد دلار در سال
۲۰۰۰ به ۲۳،۶
میلیارد دلار در سال
۲۰۱۴ سقوط کرده
است

الگوریتم‌های گوگل را دستکاری کرده‌اند تا به طور خودکار پرسش «آیا یهودیان...» را با کلمه «شروانه» در اولین گزینه‌های جست‌وجو قرار دهند. او تأکید کرد «راست‌ها از فضای دیجیتال حول این موضوعات - مسلمانان، زنان، یهودیان، هولوکاست، سیاه‌پوستان - خیلی تأثیرگذارتر از چپ‌های لیبرال بهره‌برداری کرده‌اند.»

گوگل، آمازون و فیس‌بوک بنگاه‌های کلاسیک «رانت‌خواه» هستند. آدام دیویدسون، ستون‌نویس روزنامه نیویورک تایمز، این مفهوم را چنین شرح می‌دهد:

«در علم اقتصاد، "رانت" پولی است که شما به دست می‌آورید چون کنترل چیزی کمیاب و موردعلاقه را به دست دارید، خواه این چیز یک حوزه نفتی باشد خواه یک موقعیت انحصاری در یک بازار... چپ‌ها، راست‌ها و میانه‌روهای حرفه اقتصاد همه روی این توافق دارند که اگر ما می‌خواهیم "آمریکا را دوباره با عظمت کنیم"، کاهش رفتاری رانت‌خواهانه و بهبود رشد سراسری، کاری ضروری است.»

گوگل و فیس‌بوک، هر کدام بیش از یک میلیارد مشتری دارند، در حالی که آمازون ۳۵۰ میلیون مشتری دارد. همه آنها رانت خود را تا بالاترین حد بالا برده‌اند، چه از طریق پرداخت مستقیم و چه یارانه تبلیغات. این ظهور شرکت‌های انحصاری جدید نسبتاً سریع اتفاق افتاد و بنابراین به شیوه‌ای که اقتصاددانان و سیاستمداران کاملاً نمی‌توانند بفهمند که چطور سرمایه‌داری انحصاری، از سرمایه‌داری

ایده‌آل آدام اسمیت که هنوز هم در کلاس‌های اقتصاد درس داده می‌شود، حاصل شده است. با این حساب، شرکت‌های انحصاری هزینه درست می‌کنند، به‌جای اینکه هزینه‌ها را از آن خود کنند. همان‌طور که پل کروگمن نوشته است، «به من نگوید که آمازون به مشتریان آن چیزی را می‌دهد که می‌خواهند یا اینکه به موقعیت خود دست یافته است. آنچه اهمیت دارد این است که آیا این شرکت به اندازه کافی قدرت دارد و آیا در حال سوء استفاده از آن قدرت است یا نه. خب، هم دارد هم در حال این کار است.» اما تأثیر واقعی این حقیقت که کسب و کار آمریکایی به سمت تمرکز بیشتر سهم بازار در همه حوزه‌ها تمایل دارد، این است که از دهه ۱۹۷۰، سودهای شرکت‌ها شروع به افزایش کرده و دستمزدها شروع به ثابت ماندن کرده‌اند. از منظر تجاری با تمرکز بالا در همه حوزه‌ها، کاهش ثروت یک کارگر متوسط آمریکایی منعکس‌کننده وضعیت ناگوار آهنگساز، فیلمساز یا روزنامه‌نگار تازه‌کار است. فرد باید یاد بگیرد که چگونه خود را سازگار کند با گوگل، آمازون یا فیس‌بوک - آخرین نهادهای باقی‌مانده‌ای که امرار معاش را امکان‌پذیر خواهند کرد.

این شرکت‌ها به دلیل هوش و ذکاوت بنیان‌گذاران خود به صورت تکی وارد موقعیت مسلط خود نشدند، حتی با وجود اینکه کسب و کار ممکن است به شما این فشار را وارد آورد که آن‌طور باور کنید. انحصارهای آنها مثال‌هایی هستند برای تأثیراتی که یک نظریه سیاسی که به آن آزادی‌خواهی (لیبرتاریانیسم) گفته می‌شود دارد؛ نظریه‌ای بر پایه کارهای میلتون فریدمن اقتصاددان و آرن رند فیلسوف که خیلی ساده فرض می‌گرفتند دولت معمولاً در اشتباه است و همیشه حق با بازار است. اینترنت به نحو چشم‌گیری به وسیله بودجه‌های دولتی و بر پایه اصول غیرمتمرکزسازی ساخته شد - اصولی که ما اگر

توانیم بر قدرت انحصارهای شرکی در عصر دیجیتال فایز آیم، نیاز داریم که به مسیر آنها برگردیم.

در سال ۲۰۱۰ من آزمایشگاه نوآوری «آنبرگ» را در دانشگاه کالیفرنیا جنوبی اداره می‌کردم؛ در جایی که به اندازه کافی خوش شانس بوده‌ام که بتوانم با بسیاری از پیش‌تازان اینترنت از جمله تیم برنرز-لی، وینت سرف و جان سیلی براون کار کنم. من همچنین بنیان‌گذار یکی از اولین شرکت‌های پخش زنده ویدئو در اینترنت بر اساس تقاضای کاربر بوده‌ام، یعنی شرکت «اینترنی» که ۱۰ سال پیش از اینکه «یوتیوب» آنلاین شود، ویدئوی باکیفیت را به کار گرفت. من یک معتقد متعهد به قدرت فناوری هستم. من برای ارائه برخی از مفاهیم این کتاب، از ابزارهای اینترنتی مثل وبلاگ، «مدیوم»، استفاده کرده‌ام. ولی مطمئن نیستم که فناوری بتواند آنچه را که در وهله اول یک مسئله درباره ارزش‌ها است حل کند.

هنرمندان چقدر از آثارشان ارزش پولی به دست می‌آورند و ما به عنوان یک جامعه، چقدر در عصر دیجیتال برای هنر ارزش قایل هستیم؟ چقدر فرهنگی پایدار خلق می‌کنیم که زندگی ما، روان ما و روح ما را ارتقا ببخشد - همان‌طور که لوئیز آرمسترانگ و والت ویتمن و باب دیلن و استنلی کوبریک کردند؟ من به قدرت موسیقی را که اند رول، نوشته‌های عالی و فیلم‌های نفس‌گیر در

تغییر زندگی باور دارم. بنابراین وقتی که در حال به تصویر کشیدن یک چهره ناامیدکننده از فرهنگ دیجیتال معاصر خودمان هستیم، امید دارم به شما راهی را برای هنرمندان و شهروندان نشان بدهم که به بازپس‌گیری آن چشم‌اندازی کمک کنم که چشم‌انداز پیشاهنگان اینترنتی بود که من آن را رنسانس دیجیتال می‌نامم. مثل رنسانس در تاریخ، این رنسانس با عمل مقاومت در برابر شرکت‌های انحصاری دیجیتال شروع خواهد شد. این کار همین حالا هم با قیام آهنگسازان علیه یوتیوب شروع شده است؛ آهنگسازانی که اولین کسانی بودند که تأثیرات دیجیتالی شدن را احساس کردند. این احساس اکنون در حال گسترش در میان روزنامه‌نگاران، فیلمسازان و حتی سیاستمدارانی از جمله سناتور الیزابت وارن است. کورت سوتر، تهیه‌کننده تلویزیونی «پسران آنارشی» در میان جمع زیادی می‌گفت: «گوگل هر سال در خط مقدم مبارزه برای نابود کردن حق مؤلف افراد خلاق، میلیون‌ها دلار خرج می‌کند.» راه‌حل برای این اتفاق و نیز انواع مقاومت‌ها در این باره جای بحث بسیار دارد اما ابتدا نیاز داریم بدانیم که چطور به اینجا رسیده‌ایم.

اختلال بزرگ

شروع انقلاب فنی و اجتماعی که مارتین لوتر کینگ در سخنرانی خود در سال ۱۹۶۸ در کلیسای ملی به آن اشاره کرد، حتی در همان زمانی که او در حال سخنرانی بود در دست اقدام بود. انقلاب در فریضه‌های اخلاقی ضد فرهنگ شروع شد. غیرمتمرکز کردن کنترل و یکدست کردن مردم، شبکه‌های اولیه - مثل «هول‌ارت الکترونیک لینک» که به وسیله استوارت برنر، پایه‌گذار «هول‌ارت کاتالوگ»، سازماندهی شد - مستقیماً از فضای پادفرهنگ دهه ۱۹۶۰ ناشی شد و رشد کرد. برنر به رمان‌نویس معروف، کن کیسی، کمک کرد تا «اسید تستس» را سازمان دهد - مکان‌هایی حماسی

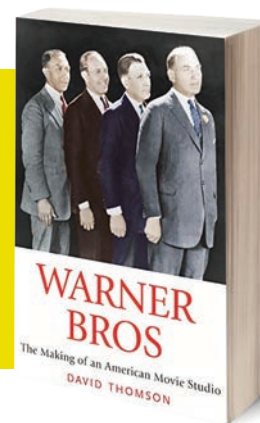
...

ظهور شرکت‌های
غول دیجیتالی
مستقیم‌نامه
سقوط صنایع
خلاق در کشور
ما ارتباط دارد.
من تاریخ ظهور
واقعی شرکت‌های
انحصاری
دیجیتالی را به ماه
اوت سال ۲۰۰۴
باز می‌گردانم،
وقتی که گوگل
در اولین عرضه
عمومی خود در
بازار بورس، ۱٫۶۷
میلیارد دلار جمع
کرد

که هزاران هیپی در آنجا ال‌اس‌دی مصرف می‌کردند و با موسیقی یک گروه موسیقی جدید، «گریتول دد» می‌رقصیدند. استیو جابز، بنیان‌گذار شرکت «اپل کامپیوتر» نیز به همان اندازه مواد مشابه ال‌اس‌دی مصرف می‌کرد. جان مارکاف در کتاب خود، «آنچه سنجابک گفت»، می‌نویسد: «جابز توضیح داد که او هنوز معتقد است مصرف کردن ال‌اس‌دی یکی از دو یا سه کار از مهم‌ترین کارهایی است که او در زندگی‌اش انجام داده است و گفت احساس می‌کند که چون افرادی که او می‌شناخت به خوبی روان‌گردان‌ها را امتحان نمی‌کردند، چیزهایی درباره او وجود داشتند که آنها نمی‌توانستند درک کنند.» برنر، کیسی و جابز، نوع جدیدی از شبکه‌ها را پیش‌بینی می‌کردند که واقعا «از پایین به بالا» هستند. اما امید ما به اینکه این انواع تازه شبکه‌ها سلسله‌مراتب سیاسی را از بین می‌برند و نابرابری را کاهش می‌دهند، تبدیل به خیالی پوچ شد، یک سری فانتزی از آرمان‌شهرهای دیجیتالی. مقاله‌ای در نیویورک تایمز درباره یک گزارش بانک جهانی در سال ۲۰۱۶، اشاره می‌کند که «نوآوری‌های اینترنتی بر پایه نابرابری‌های گسترده قرار می‌گیرند و حتی به خالی کردن سبد اشتغال طبقه متوسط سرعت می‌بخشند».

چطور این چیزی که این قدر وعده داده شده بود، این چنین به مسیر اشتباهی رفت؟ همان‌طور که محقق دانشگاه ام‌آی‌تی و یکی از پیشاهنگان اولیه اینترنت، اتان زاکرمن، می‌نویسد، «اکنون واضح است که آنچه ما انجام دادیم یک شکست مفتضحانه بود، بنابراین اجازه بدهید که به شما یادآوری کنم که آنچه ما می‌خواستیم انجامش بدهیم، چیزی شجاعانه و ناب بود».

ماموریت اصلی اینترنت به وسیله گروه کوچکی از افراطی‌های دست‌راستی که مفاهیم دموکراسی و تمرکززدایی برایشان در حکم کفر ابلیس بود، مورد سوء استفاده شخصی قرار گرفت. تا اواخر دهه ۱۹۸۰ که کلاس‌های پیتر تیل، بنیان‌گذار شرکت «پی‌پل»، در دانشگاه استنفورد شروع شد، فلسفه غالب دره سیلیکون به جای اینکه بر پایه اصول اجتماع‌محور کن کیسی و استوارت برنر باشد، بر اساس ایدئولوژی آزادی‌خواهی افراطی آیین رند بود. پیتر تیل که جزو اولین سرمایه‌گذاران فیس‌بوک نیز بود و پدرخوانده آن چیزی است که با افتخار به آن «مافیای پی‌پل» می‌گوید، ابراز می‌کند: «من دیگر اعتقادی به این ندارم که آزادی و دموکراسی مکمل یکدیگرند.» مهم‌تر اینکه تیل می‌گوید اگر می‌خواهید سود ایجاد کنید و سودهای باقی‌مانده را جمع کنید، باید در پی این باشید که یک انحصار ایجاد کنید. هر سه شرکی که بزرگ‌ترین نقش‌ها را در به خطر انداختن زندگی هنرمندان بازی می‌کنند، شرکت‌های انحصاری آشکاری هستند. گوگل ۸۸ درصد سهم بازار جست‌وجوی آنلاین و تبلیغات بر پایه جست‌وجو را در اختیار دارد. سیستم عامل اندروید شرکت گوگل ۸۰ درصد سهم بازار را در بخش خودش تحت کنترل دارد. آمازون ۷۰ درصد سهم بازار فروش کتاب‌های الکترونیکی را در اختیار دارد. فیس‌بوک ۷۷ درصد سهم بازار رسانه‌های اجتماعی را در کنترل خود دارد. شرکت چهارم از این دست، اپل، یک شرکت انحصاری نیست چون کسب‌وکار سخت‌افزاری اصلی آن، دارای رقبای زیادی است. البته اپل نقشی در این زمینه بازی می‌کند اما در زمینه نقش انحصار در فرهنگ و هنر، بیشتر باید روی فیس‌بوک، آمازون و گوگل تمرکز کرد تا اپل. ■



**برادران وارنر؛
ساختن يك استودیوی
فیلمسازی آمریکایی**
دیوید تامپسون
انتشارات دانشگاه ییل
۲۰۱۷



درباره نویسنده
دیوید تامپسون یک مورخ و منتقد فیلم آمریکایی است که تالیفات زیادی درباره هنر سینما و تلویزیون منتشر کرده است. تامپسون کتاب‌هایی درباره فیلمسازی آلفرد هیچکاک و مارتین اسکورسیزی نوشته که مورد توجه منتقدان قرار گرفته است. کتاب او درباره سلبریتی‌ها در هالیوود و نیز تاریخچه شکل‌گیری تلویزیون هم کتابی خواندنی درباره تاریخ هنرهای تصویری است.

هر بیننده‌ای که در سال ۱۹۳۲ فیلم‌ها را می‌دید یاد گرفته بود که انتظار باورپذیری از فیلم‌ها داشته باشد، حتی اگر این فیلم‌ها دارای پایان خوش نباشند. فیلم‌هایی که بعد از آن هم در شرکت برادران وارنر ساخته شدند، به این رئالیسم وفادار بودند و کلیشه‌هایی مثل پایان‌بندی محو شدن در غروب خورشید را رعایت می‌کردند

واقعیت یافتن رویای چهار برادر

کمپانی برادران وارنر، از سینمای سیار تا استودیویی غول‌پیکر

مترجم: ساعد یزدانجو

باشد یا تمایزی بین هویت خانوادگی و تجاری وجود داشته باشد، به کار می‌بردند. آنها خود را استودیوهای فیلمسازی «پارامونت»، «یونیورسال» یا «کلمبیا» با نام‌هایی که از روی ابرها آمده بودند، اسم‌گذاری نکردند. نه، آنها می‌گفتند که شرکشان مثل یک نمایش خانوادگی بود و درست مثل برادرها؛ یک نفر به خاطر همه و همه به خاطر یک نفر.

در واقع، چهار برادر با نام برادران وارنر وجود داشتند و اگر ما آلبرت را که یک شریک غیرفعال بود در نظر بگیریم، باید بگوییم که هری، سم و جک شخصیت‌های واقعی و موثر در کسب‌وکار بودند. سم اولین تأثیرات مثبت را روی گروه گذاشت و این کار باعث شد که خودش را به یک قهرمان محبوب دل‌ها تبدیل کند. اما هری و جک یک عمر بار زندگی رقابتی را با برادر خود سپری کردند و مثل برادران کارامازوف در رمان داستایفسکی، کسانی بودند که حکایت برادران وارنر روی شانه‌های آنها ساخته شد. آنها دچار یک نوع مخالفت نسنجیده با برادرشان شدند. چرا ما جلوی سیل قرار داشته باشیم؟ آنها این سؤال را از خود می‌پرسیدند و اینکه چرا ما جای برادرمان قرار نداشته باشیم.

در هر حال، جک توانست این جنگ بین برادرها را ببرد اما خیلی از این برنده شدن‌ها عملاً به معنی شکست هم بود چون دارای شخصیت مشکوکی بود. جک اکنون به عنوان یک شخصیت حقه‌باز و ناخلف شناخته می‌شود، در صورتی که هری به نظر می‌رسد یک آدم وظیفه‌شناس و راستگو باشد. اما همه ماجرا این نبود؛ با اینکه هری یک فرد صادق بود اما کسی بود که شخصیتی عبوس هم داشت اما جک کسی بود که شاید دغل‌کار بود اما نمی‌توانستید چشمتان را روی

خانواده‌ها هرچه هم که بگویند، شبیه هم هستند. آنها شروع به حرف زدن می‌کنند، به شایعه درست کردن یا ناراضی درست کردن و خیلی زود تبدیل می‌شوند به حکایت‌ها. ما هم با برادران وارنر باید همین کار را بکنیم یا اینکه گوشه‌ای ساکت بنشینیم. روایت‌هایی که از این خانواده‌ها برمی‌خیزند می‌خواهند که منحصر به فرد و شخصی باشند اما آنها برگ‌هایی از یک درخت هستند. اگر ما آنها را از نظر شکل‌های امکان‌پذیری، ایجاد هراس و هوسی که می‌سازند در نظر بگیریم، می‌بینیم که حکایت‌های کم‌تعدادی در این میان وجود دارند و بقیه حکایت‌ها شبیه یکدیگرند. این وضعیتی است که از گهواره تا گور برای بشر صادق است اما برخی حکایت‌ها وجود دارند که خودشان اوج می‌گیرند. تعداد خانواده‌های کمی هستند که وارد یک کسب‌وکار شده‌اند و داستان خود را برای غریبه‌ها بازگو می‌کنند - مخاطبانی که ممکن است از آنها خیلی دور باشند اما فناوری‌های نوین توانسته است به آنها دست پیدا کند. این حکایت‌ها مانند تصاویر روی فیلم‌های حلقه‌ای سلولوئیدی هستند که باید نور به آنها بتابد و روی پرده سینما آزاد شوند. این خانواده خاص، وارنرها، به کسب‌وکار ساخته شدن این فیلم‌های سلولوئید کمک کرده‌اند و این عقیده را در ما باقی گذاشته‌اند که حکایت‌های آنها درباره افسانه‌ها و رویاها است و نه تنها درباره پول و مشهور کردن نامشان.

این کتاب نام برادران وارنر را گرفته است و شکل مخفف‌شده آن روی کتاب آمده است تا لوگوی یک شرکت فیلمسازی را انعکاس دهد. شرکت برادران وارنر لوگوی خود را خیلی ساده و بدون اینکه در چاپ و تلفظ با هم تفاوتی داشته

ما برای بودن در همه جا، ادامه یافته است. اما این گذار یک تشنج و آشوب نیز بوده است؛ این گذار مردم را به جنون کشانده است و به این معنی است که ما پرهیزگاری و همچنین خانه‌های خود را از دست دادیم.

این اتفاق در سرتاسر جهان رخ می‌داد اما در آمریکا، ارتعاش و ضربان امر خیالی یا آینده رویایی، تبدیل به یک دیوانگی و از خود بیخودشدگی می‌شد؛ همان‌طور که در دهه‌های آخر قرن نوزدهم، میلیون‌ها غریبه که به این کشور آمده بودند و افکار ایده‌آل نیوانگلیسی خود را به پیچیده‌ترین وضع درآوردند، دچار از خود بیخودشدگی شده بودند. آن اضطراب مهاجران بر سر اینکه خود را آزاد شده اما گم شده احساس می‌کردند، هرگز از بین نرفته است اما در آمریکا یک رسانه توده‌ای راه‌اندازی شد، برای اینکه سرگرم‌کننده و جذاب باشد اما همچنین نسخه‌ای از یک راهنمای اخلاقی و آرامش و خشنودی هم باشد: رسانه‌ای که به مردم می‌گفت چطور زندگی کنند یا به چه چیزی اعتقاد داشته باشند - مثلاً با خانواده باقی بمانند. اما فناوری پویا و مخرب نیز بود؛ فناوری مشکل‌تنباهی، ناپایداری و ناپدید شدن از جامعه را حل می‌کرد و می‌گفت که چنین پدیده‌هایی به همان اندازه طبیعی هستند که وطن و وفاداری طبیعی است. این حرف‌ها کلی‌گویی و محافظه کارانه به نظر می‌رسید اما خانواده‌هایی مثل وارنرها از چنین مخمصه‌هایی خود را خلاص کردند بنابراین عاشق انرژی خطرناکی بودند که نیازمند کارشان بود. آنها گویندگان قصه کسانی بودند که ضرورت ناپایداری و دگرگونی را در جامعه به صورت نمایشی درمی‌آوردند. آنها بازیگران بودند که نقش بیگانگان را در سرزمین تازه خود بازی می‌کردند و فراموش نکنید که برخی از آمریکایی‌های «واقعی» هنوز به مهاجران به دیده شک و هراس نگاه می‌کنند.

نکته دیگر عنوان کتاب که «برادران وارنر» است، این است که می‌خواهد بگوید این افراد با هوش و ذکاوت، همان‌قدر که افرادی جمع‌گرا هستند، فردگرا هم هستند و اینکه این امر یک نظریه دشوار و چالش‌برانگیز هم برای تاریخ فیلمسازی و هم برای پیشرفت روند قدرشناسی هنری است. شما می‌توانید فیلم «کازابلانکا» را در نظر بگیرید و بپرسید که چه کسی آن را ساخته است. اگر فیلم «کازابلانکا» در نهایت در دانشگاه کرنل یا یک کالج دانشجویی برای اعتبار و پختگی و قدر هنری آن تدریس می‌شد، آن‌گاه این وضعیت کمک می‌کرد که فیلم به گردن مولف آن انداخته شود. اما شاید خیلی از افراد این‌طور درباره فیلم فکر کنند که آن قدری که درباره اعتبارش به آن پرداخته شده، ارزش ندارد - شاید همه ما باعث شده‌ایم که چنین باشد.

مورد انتقاد بودن در یک مسئله و استادی مسلم در آن، در نیاز داشتن به قهرمان مشابه هم هستند. افراد مهم زیادی در این کتاب وجود دارند - نه فقط جک وارنر بلکه داریل زانو، جیمز کاکس، هاروارد هاکس یا بت دیویس - و باید توجه داشت که مهارت آنها و

او ببندید. زندگی این برادرها که یهودی هم بودند، می‌تواند مثل زندگی یهودیان دیگری باشد که زندگی‌نامه‌های آنها نوشته شده است، مثل کافکا، اینشتین، فروید، پروست و اما گلدمن. اما مسئله‌ای که در زندگی کسانی مثل جک وارنر و کلا برادران وارنر وجود داشت، خیلی بیشتر از صرفاً اهمیت داشتن افراد برای نگارش زندگی‌نامه بود.

من از کلمه «منفور» برای شخصیت برادران وارنر استفاده می‌کنم چون جک وارنر همه چیز بود جز یک آدم نجیب. خیلی از افراد در این صنف جزو کسانی هستند که چنین منفور به نظر می‌رسند. منفور بودن عبارتی است که در کسب‌وکار فیلمسازی خیلی مورد استفاده است. می‌دانید که هالیوود جایی است که وقتی آدم‌هایی را می‌بینید که قبلاً روی پرده سینما بوده‌اند، وحشت می‌کنید که اصلاً با آنها روبه‌رو شوید. برادران وارنر برای ما این‌طور بوده و هنوز هم همین‌طور است.

من نمی‌توانم به شما بگویم که جک وارنر یک قهرمان بود یا اینکه بسیاری از کسانی که او را می‌شناختند، پشتش درمی‌آمدند. اما اگر او کمتر از اینشتین یا پروست بود، نمی‌توانیم این حرف را نزنیم که جک وارنر و شرکت برادران وارنر تأثیر زیادی روی فرهنگ و رویاهای ما و روی خود ما داشته‌اند. این تأثیر خیلی هم هشداردهنده بوده به این علت که بسیار عظیم بوده است. برادران وارنر یکی از بنگاه‌هایی بود که به ما کمک کرد تا دریابیم رویای آمریکایی جایی بیرون از زندگی‌های ما وجود دارد؛ رویایی که ترکیبی از شهرت و وطن‌پرستی است. و این رویا رویش باز است به سوی لهستانی‌ها، اسپانیایی‌تبارها، انگلیسی‌ها و چینی‌ها؛ کسانی که همانند محدود آمریکایی‌هایی در آن استودیو حضور پیدا کرده بودند تا کار را از صفر شروع کنند. حتی زنان نیز وارد کار شدند. این حد از رویاپردازی و مهاجران - خیلی زیاد، غیرشخصی و وابسته به نیروهای حال‌وهوای اجتماعی - به راحتی قابل هضم و تحلیل نیست چرا که ما هنوز خیلی زیاد به آرزوهایی چسبیده‌ایم که افراد ماهر و خوب جامعه در طول تاریخ ما به آنها شکل داده‌اند. یا شاید آدم‌های خیلی بد به این رویاها شکل داده‌اند؛ خیلی ساده نمی‌توان چنین مدعی شد اما آمریکا ممکن است بدون طلب شادی، شادتر می‌بود.



جک وارنر در خاطرات خود به چیزی افتخار می‌کند که آن را «موقعه سلولونییدی ما در مقابل وحشیگری» در فیلم «فراری از گروه مجرمان» می‌نامد. او حتی مدعی است که این فیلم «پایان نظام گروه‌های گنگستری را پیش‌بینی کرده است.»

در روزگاران گذشته، تقریباً هر کسی در یک مکان کوچک و محدود و مشخص متعلق به خودش زندگی می‌کرد. شما نمی‌توانستید از این مکان خود را رها کنید بنابراین به سختی احساس نیاز می‌کردید که باید از این مکان رها شوید. شما تحت تسلط قدرت‌های بهشتی یا جهنمی بودید یا برخی از او را به شما این احساس را می‌داد. پس از آن، حمل‌ونقل با تکان شدید ما را بیدار کرد. انقلاب در حمل‌ونقل در قالب راه‌آهن، کشتی‌های بخار و اتومبیل‌ها و نیز در قالب پول، شروع شد. این حرکت از طریق تلفن و رادیو، تا ظرفیت‌های مدرن و فانتزی‌های

انتخاب‌های آنها بود که با ساختار نهادهای سینمایی از جمله شرکت برادران وارنر هم‌زمان و سازگار شد و به همین دلیل، این افراد به موفقیت‌های بزرگ رسیدند. اما همچنین این کتاب درباره نظامی کلی است که در آن تکنیک‌های صوتی، نظام کارخانه‌ای داستان‌گویی، کسب و کار، رقابت، ترانه، کار با اسلحه و صحنه‌های جنگی و همچنین مسئولیت‌پذیری، در اولویت قرار گرفت و با هم ترکیب شد و یک شرکت را موفق کرد.

چیزی که «مخاطب» نامیده می‌شد، شاید مهم‌ترین و رازآمیزترین عامل از این عوامل موفقیت باشد. «مخاطب» یک مفهوم دوست‌داشتنی و افسون‌کننده است و گاهی اوقات برای متفرق کردن اقسام گنگ‌تر مشابه این مفهوم - عموم مردم، جمعیت، توده و غیره - کافی بود. یکی از عوامل اساسی برای هیجان‌زده کردن کسانی که به سینما می‌رفتند و در تاریکی کنار غریبه‌ها می‌نشستند، القای این احساس بود که آن نمایش فقط برای آنها است؛ به این دلیل که زندگی روشن روی پرده اصلاً نمی‌دانست یا اهمیتی نمی‌داد که شما آنجا در سالن سینما وجود دارید. چه زمانی که شما برای رفتن به سینما فقط یک سکه پول سیاه می‌پردازید و چه حالا که برای دیدن هر فیلم در سینما باید ۱۶ دلار برای بلیت ورودی بدهید. این سؤال پیش می‌آید که برادران وارنر آیا به این امر واقف بودند؟ پاسخ مثبت است. فیلم‌های برادران وارنر متعلق به همه ما است. شاید آنها یهودی بودند و برخی از سالن‌های نمایش فیلم را برای هم‌مذهب‌های خود تاسیس کردند اما فیلم‌های آنها مربوط به همه مردم بود. برای خرید یک بلیت و دیدن فیلم در سالن سینما نیازی نبود که فرد مذهب خاصی داشته باشد. فیلمی در سال ۱۹۴۷ به نام «توافق جنتم‌ها» ساخته شد که محصول شرکت برادران وارنر نبود و الان به‌سختی به یاد می‌آید. با این حال، این فیلم برنده اسکار بهترین فیلم سال ۱۹۴۷ شد و در آن موقع، روی لبه تیغ بود چون فیلم ضد نژاد سامی به شمار می‌رفت. این فیلم از سوی شرکت برادران وارنر حمایت شد و نشان می‌داد که آنها به سینما و تولید فیلم بیشتر از هر چیز دیگری اهمیت می‌دهند. در آن موقع، داریل زانوگ بسیار فرد مهمی در شرکت به شمار می‌رفت. زانوگ یهودی نبود اما برای کمپانی برادران وارنر یک شخصیت کلیدی به شمار می‌رفت. او اصالتاً سوئیسی بود و یک مسیحی پروتستان که در نبراسکا متولد شد.

روحیات وارنرها در آینه فیلم‌هایشان

تا اوایل دهه ۱۹۳۰، وارنرها در حالی که روی موج‌ها مسیر خود را می‌پیموند، روزهایی داشتند که می‌توانستند در آن احساس کنند در جلوی دیگر همکارانشان قرار دارند و به پیش می‌تازند. گردآوری بی‌سابقه درآمدهای جدید سر راه آنها قرار گرفته بود و به آنها فرصت‌های زیادی داده بود و نشان می‌داد که تولیداتشان به آنها واکنش مثبت می‌دهد. مخاطبان با دوران سختی مواجه

بودند اما این اتفاق به اتکالی وارنرها به خود انرژی می‌بخشید و مثل بنزین در موتور آنها بود. هیچ استودیوی فیلمسازی دیگری با این حجم و اندازه از هیاهو و سروصدا، با دوران سخت مواجه نشده بود. چند ماه این سروصداها به حدی رسید که دیگر نمی‌شد در برابرشان مقاومت کرد و موجب بالا رفتن وارنرها تا سقف کسب و کار خودشان شد. این شرکت ناگهان به یک شرکت در سطح ملی تبدیل شد که وعده‌اش تولید کارهای جذاب و جالب و سرگرم کردن مخاطبان بود.

اما چیزی آزاردهنده در این کارهای جالب وجود داشت. روزهای خوش گذشته که از فیلم و تصویر صحبت می‌کرد در گیر رکود اقتصادی و جنگ شده بود، طی دورانی که برادران وارنر (و هر فرد دیگری که در هالیوود رئیس بود) تبدیل به آدم‌های بسیار پولدار و تقریباً شخصیت‌هایی سلطنتی شدند؛ برادرانی در قالب خبرگان و کارشناسانی که خود را متقاعد می‌کردند که کسانی هستند که واقعا طرفدار و وقف مردم، توده‌ها و غریبه‌ها شده‌اند - جمعیت پراکنده ناراحت و حتی خطرناکی که ناتانیل وست در رمان «روز ملخ» درباره آن هشدار داده بود، وقتی که اولین فیلم از آن رمان می‌توانست تبدیل به آشوب و بلوا بشود.

در آن روزها، نظام هالیوود می‌خواست به یک قرارداد ضمنی با عموم مردم باور داشته باشد: یک بلیت بخر و ما تو را سر حال می‌آوریم - از حالا، دیگر لازم نیست نگران باشی. آن معامله متزلزل باعث ساخته شدن فیلم‌هایی شد که در این کتاب و جاهای دیگر مورد تجلیل قرار گرفته‌اند. و به خاطر همین فیلم‌ها بود که وارنرها شایسته شهرتی بودند که آنها را جلوتر از رقبایشان قرار می‌داد. این برادرها حتماً روزنامه‌ها را می‌خواندند؛ آنها نگاه می‌کردند که ببینند چه چیزی در اروپا در حال اتفاق است؛ آنها می‌خواستند که رویای امریکایی روشن‌گر و مسئولیت‌پذیر باشد، تارویای خود آنها را برای تبدیل شدن به یک شرکت پرطمطراق و غول‌هایی بی‌چون و چرا خراب نکنند. درگیری روبه‌افزایش بین هری و جک موضوعی درباره نگرش آنها به کار بود. هری آماده بود که به نگرانی خود اجازه دهد خودش را نشان دهد. جک روی رفتار از خود مطمئنش اصرار می‌کرد. هری رگه‌ای از نسل‌های آینده را از خود نشان می‌داد، در حالی که جک تماماً مربوط به اکنون و اینجا بود، با طنزی که به نمایش نزدیک بود و شک‌ها را فرو می‌خواند. بنابراین وارنرها پاسخ‌های چابک و فرزی برای مسائل خود داشتند.

جک برای رسیدن به منظور هر چیزی می‌گفت و هر کاری می‌کرد.

کیسی رابینسون نمایشنامه‌نویس، یک بار به وسیله جک به صورت تلفنی اخراج شد - «من فقط می‌خواهم بدانی، خیک باهوش، که توقف زمانی می‌توانی دوباره قدم به یکی از استودیوهای برادران وارنر بگذاری که از روی نقش من رد بشوی!» جک گوشی را قطع کرد. رابینسون رفت. سپس زمان گذشت و رابینسون برای پروژه دیگری برگشت و ناچار شد که جک را ببیند. آنها هیچ‌وقت قبل از آن یکدیگر را ندیده بودند. بخت با رابینسون یار بود؛ آن تماس تلفنی را به یاد جک



تا اوایل دهه ۱۹۳۰، وارنرها در حالی که روی موج‌ها مسیر خود را می‌پیموند، روزهایی داشتند که می‌توانستند در آن احساس کنند در جلوی دیگر همکارانشان قرار دارند و به پیش می‌تازند. گردآوری بی‌سابقه درآمدهای جدید سر راه آنها قرار گرفته بود

کلان شهرها تبدیل می شدند.»

چقدر سینمای صامت ادبیاتی و کلامی بود؛ این فیلم‌ها از نمایشنامه‌ها، رمان‌ها و آثار کلاسیک گنجینه تاریخ گرت‌برداری می کردند - از انجیل، حتی! این کار طبیعی بود اما این فیلم‌ها شاید خیلی پرتکلف، خسته کننده و قدیمی و منسوخ بوده باشند. تلاشی صورت می گرفت برای اینکه جامعه (و فیلمسازان) متقاعد شود که سینما امری جدی و باارزش است، برعکس آنچه امروز اتفاق می افتد. حتی فیلم «خواننده جاز» (اولین فیلم ناطق تاریخ سینما) خیلی بیشتر از اینکه بخواهد مخاطب را در مواجهه با صدای هم‌زمان و بلاواسطه فیلم جذب کند و به هیجان وادارد، دارای نیت‌های اخلاقی کهنه همراه با اندوه و حسرت بود. این فیلم که نقطه عطفی در تاریخ فیلمسازی به شمار می رود، یک نوع عقب نشینی به سمت گذشته‌ای محصور شده و نابخردانه هم به شمار می آمد.

فیلم‌های ناطق لازم نبود که به این روش ادامه بدهند و چنین عمل کنند. در اروپا، مستندهایی وجود داشتند که درست قبل از ظهور صدا در سینما ساخته شده بودند و خیلی ساده روی آنچه که در دوران گذشته سپری شده بود انگشت می گذاشتند. فیلم‌هایی مثل «برلین: سمفونی یک شهر با عظمت» و «مردی با دوربین فیلمبرداری» مسحور رابطه جدید و هیجان انگیز بین ابزار ضبط تصویر (فیلم) و آنچه بیرون در انتظار دیده شدن و شنیده شدن بود، شده بودند. آمریکا برخلاف اروپا، به ندرت از این رابطه بهره می برد اما صدا اصرار داشت که باید این اتفاق بیفتد و با ظهور فیلم‌های ناطق چنین شد. تنها در عرض چند سال، کریستوفر ایشروود از برلین می توانست بگوید: «من یک دوربین هستم» و بسیاری از فناوری‌های جدیدی را پیش بینی کند که وضعیت غربت و یأس انسانی همراه آنها می آید. اما در امپراتوری سینمای صامت، فرضیه متظاهران سینماگران، «ما یک نمایش هستیم» بود. هنوز، تعداد کمی از آدم‌ها بودند که فکر می کردند اگر شما گوشه یک خیابان برای ده دقیقه بایستید، عناصر آشفته یک فیلم سینمایی ممکن است در صحنه خودش را نشان دهد. اگر شما واقعا این نوع حماقت را درک کنید، طبیعت یک دوربین را پذیرفته‌اید. فرق سینمای صامت و ناطق در این نوع نگاه به ابزار و روابط با ابزار بود و کمپانی برادران وارنر باید از این موانع و کج فهمی‌ها عبور می کرد و خود را با شرایط زمانه وفق می داد.

در انتهای فیلم «فراری از گروه مجرمان» (۱۹۳۲)، قهرمان مصیبت زده فیلم، جیمز آلن (پل مونی)، برای یک لحظه دوباره به زن مورد علاقه خود ملحق می شود. او زن را پیدا کرده بود فقط برای اینکه به او خدا نگهدار بگوید. اما نمی توانست خیلی زیاد بماند، از ترس اینکه دوباره دستگیر شود. زندگی او بی سروسامان و تاریک بود و همیشه در حال فرار. او همان امریکایی‌ای بود که باید همیشه به رفت و آمد خود در معدود فیلم‌هایی ادامه می داد که نشان می دادند چطور یک میل انسانی به درد و عذاب تبدیل می شود.

زن از او می پرسد: «تو چطور زندگی می کنی؟»، با احساساتی جریحه دار شده و مضطرب، مثل هر تماشاگر فیلم. ما زن را می بینیم در حالی که خطوط اصلی چهره‌اش در تاریکی فرو می رود. او، با درنده خویی و بدون احساس بیچارگی،

در بهار سال ۱۹۳۳،
به دلیل کاهش
دستمزدهای
هیئت مدیره،
زانوک ضربه مالی
جدی خورد و از
شرکت برادران
وارنر جدا شد تا راه
خود را به شرکت
«فاکس قرن بیستم»
هموار کند اما هرگز
در این شرکت به
آن اندازه که در
برادران وارنر بود
ندرخشید

آورد. طنزی نیش جک را باز کرد: «خب، من باید مرده باشم! اوضاع سلامتی تو چطور است؟ به برادران وارنر خوش آمدی!» در فیلم‌های صامت، شخصیت‌ها فریاد می کشیدند و سپس توضیحات فیلم و دیالوگ‌های آنان به صورت نوشته در فیلم می آمد. این دیالوگ‌ها مثل ترجمه بود، آهسته و رسمی. اما در سینمای ناطق، اکنون مکالمه متقابل و متداخل اتفاق می افتد، مثل یک خارش که مدام باید بخارانی. و به دلیل همین دیالوگ‌های متداخل، اکنون دیالوگ‌ها دیگری نیازی نیست مثل دیالوگ‌های تئاتری باشند یا مثل صحنه‌های کلیشه‌ای که یک عشق ناب را ارائه می کنند. دیالوگ‌ها می توانند چنین باشند: «تو مثل یک موش کثیفی!» یا «من تو را خواهم بوسید اما حالا دارم موهاییم را می شویم» اظهاراتی غریزی و بی اختیار که می تواند هم کسی را که آنها را می گوید به شگفتی وادارد و هم کسانی را که آن را می شنوند. چیزهایی که یک بازیگر امکان داشت در یک لحظه تحریک کننده بگوید، این بود که مثلاً به دیالوگ‌های خود اضافه کند: «گور پدر نویسنده، گور پدر برادران وارنر.

این منم که حالا اینجا هستم». خب، نویسنده هم یک آدم بود و می توانست این اتفاق بیفتد. اما در کمپانی برادران وارنر بود که بازیگران مرد و زن به قدری تحریک شده بودند که این چنین چیزهایی را بگویند. آنها موفقیت خود را به طرز متظاهرانانه‌ای به تاریخ هم نشان دادند: یک استودیو که زمانی کوچک بود، از وضعیت طبیعی فقر خود به وسیله یک آدم آماده کار و مشتاق نجات پیدا کرد و تبدیل به نه تنها یک نیروی پیشران کسب و کار خود شده بلکه به یک شرکتی تبدیل شده که صدای طغیانگری و شورش بود و تولیدات خود را بر پایه فیلم‌های گنگستری و نوع تازه‌ای از کار فیلم‌های موزیکال گذاشت؛ مثل پسر بچه‌هایی که روی دست‌های خود بالانس می زنند و دیگران را سرگرم می کنند.

این شرکت همچنین از جمله سازوبرگ‌ها و تجهیزاتی بود که در آن این احتمال به نظر می رسید وجود داشته باشد که برخی از رئیس‌ها با صدای بلند بپرسند: «بین، الان سال ۱۹۳۱، ۱۹۳۲ است یا زمان دیگری؟ خب ما چه چیزی داریم که درباره حالا بگوییم؟ و ما چه فیلمی داریم درباره موضوعات حالا می سازیم؟» اگر کشور در یک بحران به سر می برد - و این فکر که کشور بحرانی است جای خودش را باز کرد - پس یعنی آیا نباید فیلم‌هایی آنجا می بودند که برای وضعیت اضطرابی ساخته شده باشند؟ این بخشی از روحیه و حال و هوای شرکت برادران وارنر بود که فیلم‌های آنان به نظر می رسید سریع تر از دیگر شرکت‌ها جلو می روند، صحبت می کنند و فیلمبرداری می شوند. داریل زانو که اغلب ادعا می کرد که صدای بازگو کننده این وضعیت است (و آماده است که رقبای خود را به مرز تعطیلی بکشاند) و در سال ۱۹۳۲، او نامه‌ای به مجله «هالیوود ریپورتر» نوشت و از چیزی حمایت کرد که می گفت «حکایتی است که در صدر اخبار روزنامه‌ها قرار می گیرد»: «ما نباید شگفت زده شویم از اینکه در گذشته سالن‌های سینما میزبان محصولات چرخه تولید فیلم گنگستری یا دنیای تبهکاران بود. به جای اینکه این گنگسترها باید مشت و لگد می خوردند و خرد و خمیر می شدند، این افراد و فیلم‌های مربوط به آنها به تیتراهای صفحه اول هر روزنامه موفقی در

می‌گوید: «من یواشکی می‌آیم و می‌روم.» و دوباره وارد شب می‌شود. این تصویر یکی از شاه‌بیت‌های عالی سینمای امریکا است و ۸۵ سال بعدتر، هنوز هم در زمان حال حضور خود را حفظ کرده است. آلن هنوز یک فراری است در امریکایی که انصاف و عدالت از هر وقت دیگری دورتر و بی‌معناتر به نظر می‌رسد. بنابراین ما از این سؤال از خودمان درمی‌گذریم که «فیلم‌هایی با موضوع تعقیب و گریز برای چه هدفی ساخته می‌شوند؟» و معدودی افراد این سؤال را به صورتی معنی‌دارتر از این فیلم که صدای ویتافون داشت، می‌پرسیدند. ویتافون نام سیستم صداگذاری روی فیلم‌ها بود که توسط شرکت برادران وارنر و «فرست نشنال» ساخته شد. ویتافون همچنین یکی از آخرین سیستم‌های آنالوگ ضبط صدا روی دیسک بود که از نظر اقتصادی موفقیت بسیاری کسب کرد. صداهای ضبط‌شده از این سیستم روی فیلم مستقیماً ضبط نمی‌شدند، بلکه روی یک دیسک جداگانه ضبط می‌شدند و هنگام پخش فیلم، صدا را با نوعی گرامافون پخش می‌کردند.

پایان‌بندی فیلم در آخرین دقیقه به خوبی و خوشی پخش شد و دلش نیز این بود که داریل زانوک چنین تصمیمی گرفته بود (خودش چنین ادعایی دارد). یا اینکه آن پایان‌بندی حاصل دخالت شانس بود: چرا که آخرین صحنه فیلم در نور غروب واقعی خورشید فیلمبرداری شد و بنابراین تکه‌های فیلم مربوط به این صحنه از بین رفت؛ اگر این صحنه حاصل یک اشتباه بوده باشد، صحنه‌ای که در آن آلن در تاریکی محو می‌شود،

مروین لُری، کارگردان فیلم، و زانوک می‌توانستند دریابند که شانس بهتر از قصد آنها روی فیلم تأثیر گذاشته بوده است. این فیلم یک داستان دوست‌داشتنی به سبک برادران وارنر بود اما آنچه خیلی نزدیک‌تر به این مضمون بود، در همان زمان در فیلمنامه‌ای که به وسیله هوارد گرین و براون هلمز نوشته شده بود، وجود داشت. گاهی در سال‌های بعد، وقتی که برای اصلاح قواعد تولید فیلم تلاش می‌شد که لبه‌های عدد ۱۹۳۲ در تصاویر محو شود، صحنه پایانی فیلم حذف شد. اما امروزه، این‌طور قضاوت می‌شود که این پایان‌بندی برای فیلم‌های دوران زانوک یکی از صحنه‌های اساسی بوده که مدام در فیلم‌های مختلف تکرار می‌شده است و همین فیلم «فراری از گروه مجرمان» به یکی از شاخص‌ترین فیلم‌های کمپانی برادران وارنر تبدیل شده است. این پایان‌بندی از صحنه‌های چشم‌گیر درد احتضار هر فیلم گنگستری در استودیوهای دیگر، بیشتر به مخاطب ضربه وارد می‌آورد. جیمز آلن زخم‌خوردۀترین چهره فیلم‌های برادران وارنر بود. «فراری از گروه مجرمان» این فکر را در ذهن مدیران کمپانی کاشته بود که در چنین فیلم‌هایی، بدون این صحنه از مردی ناامید اما مجذوب‌کننده، موفقیت فیلم غیرممکن خواهد بود.

این فیلم به طرز حیرت‌آوری ساده و سراسر است. این فیلم اصلاً این حس را ایجاد نمی‌کرد که باید در آن غور و تعمق کرد و به‌ندرت لحظاتی پیش می‌آمد که این حس را به بیننده می‌داد که به خاطر خودش درست شده است. این نوعی از سینمای ژورنالیستی بود. آلن از جنگ برمی‌گردد، مدال بر سینه دارد و پیرتر و معقول‌تر است.

«مخاطب»
یک مفهوم
دوست‌داشتنی و
افسون‌کننده است
و گاهی اوقات برای
متفرق کردن اقسام
گنگ‌تر مشابه این
مفهوم - عموم
مردم، جمعیت،
توده و غیره - کافی
بود. یکی از عوامل
اساسی برای
هیجان زده کردن
کسانی که به
سینما می‌رفتند
و در تاریکی
کنار غریبه‌ها
می‌نشستند، القای
این احساس بود
که آن نمایش فقط
برای آنهاست

مادرش و برادرش از او می‌خواهند که به شغل قدیمی کشیشی‌اش باز گردد؛ شغلی که برادر برای او تدارک دیده بود و بانی آن شده بود که در آن مسیر وارد شود. اما آلن در ارتش مهندس شده بود. او می‌خواست که چیزهای جدیدی بسازد و کارهای تازه‌ای بکند. بنابراین یک شغل کاملاً متفاوت و سخت‌گیر آورد و در آن مشغول به کار شد. اما به جایی نرسید و به قدری اوضاع زندگی و معیشت برای او سخت شد که اصلاً نمی‌توانست پولی در بیاورد و خیلی وقت‌ها پولی نداشت که بتواند با آن شامی برای خود تهیه کند و گرسنه سر بر بالین می‌گذاشت. فشار زندگی باعث شد که او به یک گروه از مجرمان بپیوندد و دست به کارهای خلاف بزند. بر اثر این کارهای خلاف، متهم به این شد که عضو بزرگ گروه بوده و باید مجازات شود اما این تصمیم و اتهام به طرز ناراحت‌کننده‌ای غیرمنصفانه بود و هرگز هشدار می‌داد که او داده نشد که ممکن است بخشیده شود و خود او نیز امیدی به آزاد شدن خودش نداشت. (همین حالا هم ممکن است این اتفاق بیفتد اگر ما آلن را در آن شرایط به صورت یک فرد سیاه‌پوست به تصویر بکشیم و در نظر بگیریم.) اما آلن داشت زمان خود را از دست می‌داد، درست مثل برگی که باد آن را با خود می‌برد. و این وضع فلاکت‌بار از آن وضعیت‌هایی بود که ما در فیلم، وقتی که با چهره لخت پل مونی مواجه می‌شدیم، احساس می‌کردیم. فیلم «فراری از گروه مجرمان» یک مکان جهنمی است که به طور عمدی در وحشت زندگی نهادی کشور واقع شده. این فیلم کابوسی از زندگی مردم آن روزگار را بازتاب می‌دهد. کمبود غذا، مشکلات مربوط به زندگی و سختی‌ها همه‌گیر است. در آن زمان، خیلی از افراد فراری هستند و با مضمون فیلم همذات‌پنداری می‌کنند، بنابراین تأثیر فیلم سخت و ترسناک است. تکنیک‌های صوتی فیلم که در استودیوی وارنر ساخته شده، باعث می‌شود فریادهای شخصیت‌های فیلم در ذهن‌ها بماند و زندگی در زندان، ایده‌آل‌های هر امریکایی را نابود کند.

نوع فیلم‌هایی که در کمپانی برادران وارنر در آن سال‌ها ساخته می‌شد، این‌طور به نظر می‌رسیدند که دارای یک برنامه عمل باشند و هنوز ما نمی‌دانیم که این برنامه چقدر دست‌پخت تفکرات زانوک بوده یا چقدر حاصل سیاست‌های از قبل اندیشیده‌شده توسط جک یا هری وارنر بوده است. هری به‌خصوص یک فرد با افکار بلند بود و مشتاق بود تا جهان را نجات دهد اما عمیقاً محافظه‌کار و مخالف ایده‌هایی بود که شانس را به پدیده‌ای زندگی‌بخش تبدیل کند و زمین را نجات بدهد. اما زانوک یک نوع نگرش چپ‌گرایانه را در شرکت برادران وارنر جلو برد و نویسندگانی را استخدام کرد که بعدها ثابت شد چپ‌گرا بوده‌اند. یکی از این نویسندگان، جان برایت، یک کمونیست دوآتشه بود که در نگارش فیلمنامه فیلم‌های «دشمن مردم»، «تاکسی» و «دیوانه بلوند» کمک کرد. او زانوک را «موسولینی توخالی» تلقی می‌کرد با این حال، به لیاقت و اقتدار این تهیه‌کننده احترام می‌گذاشت.

اما در بهار سال ۱۹۳۳، به دلیل کاهش دستمزدهای هیئت مدیره، زانوک ضربه

هالیوود تبدیل شد. بین سال‌های ۱۹۲۳ تا ۱۹۳۵، شرکت وارنر به دلیل استفاده مناسب از صدا، رنگ و همچنین سبک خاص فیلم‌هایی که می‌ساخت به شهرت رسید. اما این شهرت بدون هزینه به دست نیامد و شرکت چند بار به شدت زمین خورد اما از پانفتاد؛ برای مثال، در سال ۱۹۲۶ زیان خالص این شرکت بیش از ۳۳۳ هزار دلار بود.

با این حال، بعد از یک دوره طولانی که سم به دنبال افزودن صدا در سینما بود، هری با ایده‌اش موافقت کرد و همین افزودن صدای هم‌زمان به فیلم‌ها باعث درخشش تولیدات استودیو شد. افزودن رنگ به فیلم‌ها نیز باعث شد که موفقیت بیش‌ازپیش شود. ورود به سینمای ناطق نیز باعث تکمیل این پیروزی شد؛ فیلم «خواننده جاز» اولین فیلم صامت تاریخ سینما بود که در شرکت برادران وارنر ساخته و پخش شد. اما برادران وارنر خاطره خوشی از این فیلم پیدا نکردند چون سم در شب پیش از افتتاحیه فیلم در گذشت و برادران به برنامه نرسیدند. با درگذشت سم، جک وارنر در اداره کمپانی تنها شد؛ مرگ سم باعث تأثیرات احساسی زیادی روی او شده بود؛ سم برادری بود که الهام‌بخش جک و برادر محبوب او بود. با این حال، طی سال‌های بعد، جک کمپانی را تحت کنترل شدیدتر خود درآورد و دورانی آغاز شد که اخراج کارکنان به روایی مرسوم تبدیل شد و خیلی از کارگردان‌ها نویسندگان کمپانی را ترک کردند.

با این حال، بر اثر موفقیت فیلم «خواننده جاز» شرکت به موفقیت و ثروت زیادی دست پیدا کرد. شرکت توانست جای خود را تغییر بدهد و استودیوهای معروف خود را در زمین وسیعی در منطقه «بوربانک» هالیوود بسازد و به شرکت برتر فیلمسازی آمریکا تبدیل شود. طی دهه ۱۹۳۰، کمپانی برادران وارنر شرکت‌های تخصصی زیادی را در عرصه صدا، تصویر، توزیع و تهیه فیلم خرید. به تدریج استراتژی‌های فیلمسازی نیز تغییر کرد و شرکت خود را با مناسبات روز سازگار کرد؛ برای مثال، در اوایل دهه ۱۹۳۰ که فیلم‌های موزیکال افول کرده بودند، شرکت تصمیم گرفت تعداد تولیدات موزیکال خود را کاهش دهد و به سمت فیلم‌های کم‌دی حرکت کند. بعدتر، فیلم‌های وسترن بسیار محبوب شدند و شمار زیادی از این نوع محصولات در کمپانی تولید شد.

اما پیش از سینمای وسترن، وارنرها با جنگ جهانی دوم روبه‌رو شدند و نهایت تلاش خود را برای حمایت از متفقین انجام دادند. فیلم شاخص این دوران «کازابلانکا» بود که در سال ۱۹۴۳ ساخته شد. در دوران پس از جنگ جهانی دوم، تلویزیون به شدت رونق گرفت و برادران وارنر تلاش کرد با این رسانه جدید رقابت کند. جک وارنر، با لحن طنز و شخصیت خاص خود، تلاش زیادی کرد که شرکت در دوران تلویزیون عقب نماند و همین‌طور هم شد. جک این شرکت را در دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ نیز حفظ کرد و تلاش زیادی انجام داد تا سینمای برادران وارنر با تغییرات شدید فنی هماهنگ شود. ■

مالی جدی خورد و از شرکت برادران وارنر جدا شد تا راه خود را به شرکت «فاکس قرن بیستم» هموار کند اما هرگز در این شرکت به آن اندازه که در برادران وارنر بود ندرخشید. ساخت فیلم بلندآوازه «خوشه‌های خشم» در کمپانی فاکس (به کارگردانی جان فورد) گواه و شاهی بر این مدعا در آن تاریخ بود. این فیلم بیشتر از اینکه مثل فیلم «فراری از گروه مجرمان» دارای یک رئالیسم روشن و دردناک باشد، نوعی فیلم شاعرانه با سویی‌های نمادین بود.

هر بیننده‌ای که در سال ۱۹۳۲ فیلم‌ها را می‌دید یاد گرفته بود که انتظار باورپذیری از فیلم‌ها داشته باشد، حتی اگر این فیلم‌ها دارای پایان خوش نباشند. فیلم‌هایی که بعد از آن هم در شرکت برادران وارنر ساخته شدند، به این رئالیسم وفادار بودند و کلیشه‌هایی مثل پایان‌بندی محو شدن در غروب خورشید را رعایت می‌کردند. جک وارنر در خاطرات خود به چیزی افتخار می‌کند که آن را «موعظه سلولوئیدی ما در مقابل وحشیگری» در فیلم «فراری از گروه مجرمان» می‌نامد. او حتی مدعی است که این فیلم «پایان نظام گروه‌های گنگستری را پیش‌بینی کرده است».

برادران وارنر در یک نگاه

کمپانی «وارنر برادرز» یک شرکت فعال در عرصه سرگرمی بود که اکنون با کمپانی «تایم» ادغام شده و بخشی از شرکت کنونی «تایم وارنر» به حساب می‌آید. این شرکت یکی از «شش غول» استودیوهای فیلمسازی هالیوود به حساب می‌آید. این شرکت را چهار برادر خانواده وارنر به نام‌های هری، آلبرت، سم و جک بنیان نهاند. خانواده آنها از لهستان به کانادا مهاجرت کرده بودند و بعدتر، برادران وارنر به آمریکا آمدند و کسب‌وکار خود را راه انداختند.

جک که جوان‌ترین برادر بود، در کانادا متولد شده بود و سه برادر بزرگ‌تر یک سینمای سیار تاسیس کرده بودند و فیلم‌های سینمایی را با پروژکتور در شهرستان‌های معدنی پنسیلوانیا و اوهایو نمایش می‌دادند. برادران وارنر در سال ۱۹۰۳، اولین سالن سینمای خود را در نیوکاسل در ایالت پنسیلوانیا ایجاد کردند. در سال ۱۹۰۴، وارنرها یک شرکت پخش فیلم تاسیس کردند و به تدریج کار خود را گسترش دادند. طی جنگ جهانی اول، آنها شروع به تهیه فیلم کردند و در سال ۱۹۱۸، اولین استودیوی فیلمسازی برادران وارنر در بلوار «سانست» هالیوود تاسیس شد. سم و جک فیلم تهیه می‌کردند، در حالی که هری و آلبرت کارهای امور مالی و توزیع را در نیویورک بر عهده داشتند. در دوران جنگ جهانی اول، آنها اولین فیلم خود را که دارای توزیع سراسری بود، به نام «چهار سال در آلمان» ساختند. در سال ۱۹۲۳ نیز با کمک وام بانکی‌ای که هری گرفته بود، رسماً شرکت «وارنر برادرز پیکچرز» متولد شد.

ایسن کمپانی به تدریج با قراردادهایی که با نمایش‌ها و بازیگران تئاتر برادری بستند، رشد کرد و کسب‌وکار خود را توسعه داد. به زودی، شرکت برادران وارنر به موفق‌ترین شرکت مستقل فیلمسازی



شرکت برادران وارنر از جمله سازوبرگ‌ها و تجهیزات بود که در آن این احتمال به نظر می‌رسید وجود داشته باشد که برخی از رئیس‌ها با صدای بلند بپرسند: «ببین، الان سال ۱۹۳۱، ۱۹۳۲ است یا زمان دیگری؟ خب ما چه چیزی داریم که درباره حالا بگوییم؟ و ما چه فیلمی داریم درباره موضوعات حالا می‌سازیم؟»

یک قدم تا آگاهی

جایزه نوبل ادبیات امسال از چه می گوید؟

پروانه شفاعی

خبرنگار

کازوئو ایچی گورو برنده جایزه نوبل ادبیات ۲۰۱۷ شد. او متولد سال ۱۹۵۸ در شهر ناکازاکی ژاپن است اما از سن پنج سالگی به همراه خانواده اش به بریتانیا مهاجرت کرده و در آنجا درس خوانده است. آکادمی نوبل در سوئد گفته است که داستان ها و رمان های آقای ایچی گورو دارای قدرتی عاطفی است و توانسته است پرده از دنیای پر رمز و رازی بردارد که احساس و هم انگیز از تباطا ما با جهان بیرون بر آن بنا شده است. آقای ایچی گورو خالق رمان های «بازمانده روز» و «وقتی یتیم بودیم» و «هرگز رهایم مکن» است. تقریباً همه کتاب های این نویسنده تاکنون به زبان فارسی ترجمه شده است. ایچی گورو در واکنش به دریافت جایزه نوبل ادبی گفت: «وجودم لبریز از افتخار شد چرا که قدم در مسیر نویسندگی بزرگی گذاشته ام.» گویا سیاست آکادمی نوبل در سال جاری این بوده است که گستره مخاطبان آثار برگزیده نوبل را نیز در نظر بگیرد و این را به عنوان یک ملاک در انتخاب خود لحاظ کرده باشد به خصوص با توجه به انتخابی که سال گذشته انجام دادند (باب دیلن) در واقع به نظر می رسد که انتخاب امسال نوبل نوعی فاصله گرفتن از خاص نویسی و نوشتار روشنفکرانه و خلق اثر برای بخش ایت (نخبه) جامعه و گرایش به نویسندگانی بوده است که مخاطبان بیشتری دارند. با این بهانه از آثار پرفروش این شماره به معرفی یکی از کتاب های ایچی گورو می پردازیم.

اثر مرکب

دارن هاردی

مترجم: لطیف احمدپور

انتشارات: شریف



مردم در سیاست ایران

یرواند آبراهامیان

مترجم: بهرنگ رجبی

انتشارات: چشمه



آغاز جهشی در زندگی، موفقیت و درآمد شما

از جهاتی کتاب «اثر مرکب» را می توان جان کلام کتاب هایی دانست که در دهه های گذشته در زمینه توانمندسازی و رسیدن به موفقیت منتشر شده اند. شاید به همین خاطر باشد که شماری از نام آورترین استادان جهانی این رشته، نظرشان را در مورد این کتاب نوشته اند و همگان را به مطالعه دقیق و حتی چندباره آن دعوت کرده اند. فلسفه و تفکر پشت این کتاب می تواند به حدی اثرگذار شود و تحول ایجاد کند که هیچ بعید نیست در سال های آینده گروه هایی در فضاهای آنلاین و آفلاین شکل بگیرند که حامل اندیشه «اثر مرکب» باشند. این کتاب را باید آمیخته با جان کنیم و در اکنونمان جاری سازیم و نتایجش را هم در مقیاس یک عمر متشکل از امروزها و این لحظه ها ببینیم و بسنجیم که گفت: «زندگی آب تنی کردن در حوضچه اکنون است.» دارن هاردی ناشر و دبیر تحریریه مجله موفقیت به عنوان یک کارآفرین، در ۱۸ سالگی درآمدی ۱۰۰ هزار دلاری داشت و در ۲۴ سالگی به درآمدی بالغ بر یک میلیون دلار در سال رسید. در ۲۷ سالگی مالک شرکتی با درآمد سالانه ۵۰ میلیون دلار بود. او هزاران کارآفرین را راهنمایی کرده، به بسیاری از شرکت ها و مؤسسات بزرگ مشاوره داده و عضو هیئت مدیره چندین شرکت و سازمان های غیرانتفاعی متعدد است. در بخشی از این کتاب می خوانیم: «ما دائم با ادعاهای مهیج فزاینده ای درباره پولدار شدن، خوش اندام شدن، جوان شدن، جذاب شدن و... بمباران می شویم و معمولاً همه آنها ادعاهای یک شبه با تلاش کم و پرداخت مثلاً ۹۵/۳۹ دلار هستند. این پیام های بازاریابی تکراری، احساس و درک ما را درباره آنچه که برای رسیدن به موفقیت لازم است، تحریف می کنند. ما بینشان را درباره اصول ساده اما عمیقی که برای موفقیت لازم و ضروری هستند، از دست داده ایم.»

پنج پژوهش در مورد نقش و جایگاه مردم در سیاست

انتشار هر کتابی از یرواند آبراهامیان یک اتفاق در بازار کتاب است به ویژه در حوزه تاریخ معاصر ایران. او به واسطه برخورداری از تبار ایرانی درک خوبی از فرهنگ و دغدغه های ایرانی دارد. تاریخ نگاری آبراهامیان آمیخته به نوعی ویژه از نگاه جامعه شناسی است که با کنار نهادن تمرکز صرف بر روی صاحبان قدرت، به برجسته ساختن نقش مردم و همچنین سهم حرکت های جمعی آنان در رخداد های تاریخی انجامیده است. موضوع محوری پژوهش های یرواند آبراهامیان در این کتاب، تغییرات و تحولاتی است که نه از گذر گفت وگوها و بده بستان های سیاستمداران حرفه ای پشت درهای بسته، بلکه به واسطه حضور مردم در خیابان یا همبستگی اصناف و جمعیت ها برای رسیدن به خواست هایی جمعی به دست آمده. این پژوهش ها از قدرتی می گوید که بی قدرتان جامعه دارند و از نقش عمده ای که در شماری از گره گاه های تاریخ ایران داشته اند و البته که این نقش آفرینی همیشه هم به حماسه هایی شورآفرین نینجامیده و گاه ناکامی هایی حاصل آورده که زندگی نسل هایی را به باد داده اند. این مقاله ها بررسی قوت ها و ضعف های چند نمونه از جنبش های مردمی در فراز های تاریخی مهم این سرزمین اند. چند و چونی در این پرسش که آدم های کوچه و خیابان چطور کوشیده اند فرمایشان را بهتر کنند. کجاها موفق بوده اند و کجاها شکست خورده اند. در این کتاب پنج پژوهش موردی از آبراهامیان گردآوری شده که عناوین آنها نقش جمعیت های مردمی در انقلاب مشروطه ایران، نقش جمعیت های مردمی در سیاست ایران ۱۳۳۲-۱۲۸۵، نقش جمعیت های مردمی در انقلاب ایران، کمونیسم و مسئله اشتراک در ایران حزب توده و فرقه دموکرات، شکل گیری پرولتاریا در ایران مدرن ۱۳۳۲-۱۳۲۰ است.

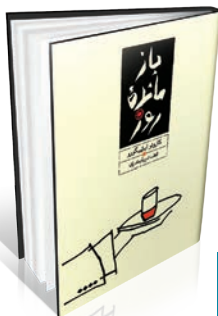
چرا عقب مانده‌ایم؟
 علی محمد ایزدی
 انتشارات: علم



جامعه‌شناسی مردم ایران

نویسنده کتاب «چرا عقب مانده‌ایم؟» ابتدا مواردی را به عنوان پیش فرض و مقدمه اثبات نظریه خود در این کتاب مطرح کرده است. مواردی مانند قبول اینکه جامعه ما عقب مانده است، به این معنی که در آن جهل و ظلم و فقر وجود دارد؛ پذیرش اینکه اکثر افراد جامعه ما از نظر روانی آسیب دیده‌اند و خلیات و عقب ماندگی‌هایمان معلول آن است؛ اینکه این آسیب دیدگی خود علتی دارد؛ اینکه این آسیب دیدگی خوشبختانه علاج پذیر است؛ اینکه راه‌های درمان فراوان اند. ولی راهی که ما فکر می‌کنیم بنا به فطری و قابل اجرا بودنش بهترین راه باشد راهی است که پیامبران رفته‌اند. یعنی تبعیت از قانون طبیعی بشر و اصلاح باورهای منحرف شده مردم. او سپس فرض را بر این گذاشته است که اوضاع و احوال زندگی و عقب افتادگی‌هایمان اکثر نتایج قهری همین خلیات است. آیا توسعه یافتگی و توسعه یافتگی ارتباطی با خلیات افراد یک جامعه دارد؟ این سؤالی است که تعدادی از نخبگان و نویسندگان ایرانی به آن پاسخ مثبت داده‌اند. روشنفکران ایرانی عصر مشروطه به چنین پاسخی نزدیک شده بودند ولی بعدها با غلبه یافتن نگرش‌های چپ‌گرایانه و توطئه‌آمیز، عامل عقب ماندگی کشورها به مؤلفه‌ای همچون وجود منافع نفتی یا استعمار تقلیل پیدا کرد. نویسنده کتاب پیش رو می‌گوید: «من خیلی علاقه‌مند بودم بفهمم چرا مردم ایران که آن‌همه طرفدار دکتر مصدق بودند، یک‌دفعه بعد از کودتای ۲۸ مرداد ۱۳۳۲ شمسی، خانه‌کوب شدند. کتاب «ما چرا عقب مانده‌ایم؟» من هم به نوعی پاسخ به این سؤال بود که چرا بعد از کودتا علیه دکتر مصدق، مردم بی تفاوت شده‌اند.»

بازمانده روز
 کازوئو ایشی‌گورو
 مترجم: نجف دریابندری
 انتشارات: کارنامه



یکی از ۱۰۰ رمان برتر جهان

«بازمانده روز» سومین رمان نویسنده ژاپنی تبار کازوئو ایشی‌گورو است که امسال برنده جایزه نوبل ادبیات شده است. این اثر توسط استاد نجف دریابندری با مهارت فوق‌العاده به فارسی ترجمه شده است. این رمان در سال ۱۹۸۴ موفق به دریافت جایزه بوکر شده است و در زمره ۱۰۰ رمان برتر جهان قرار گرفته است و فیلمی هم بر اساس آن ساخته شده است. آقای دریابندری در قسمت مقدمه اطلاعاتی را ارائه داده‌اند که در فهم این رمان کمک بسزایی می‌کند. این کتاب در مورد زندگی، آداب و رسوم و دغدغه‌ها و مشکلات طبقه پیشخدمت‌های انگلیسی است که خواننده با استیونز به عنوان یکی از افراد این طبقه آشنا می‌شود. قسمت عمده داستان به رابطه حرفه‌ای و مهم‌تر از آن عاطفی استیونز با یکی از همکاران قدیمی‌اش خانم کنتن سرخدمتکار خانه می‌پردازد. ایشی‌گورو درباره این اثر می‌گوید: «استیونز همه ما هستیم. همه ما به دور از مرکز تصمیم‌گیری و قدرت قرار داریم اما خود را راضی می‌کنیم به انجام وظیفه‌ای که به ما محول کرده‌اند. ممکن است در توزیع قدرت سهمی نباشیم اما از اینکه این پایین به وظایفمان عمل کنیم، راضی هستیم.» در بخشی از این کتاب می‌خوانیم: «تصمیمات مهم این دنیا در واقع در مجالس مقننه یا در ظرف چند روز اجلاس فلان کنفرانس بین‌المللی، آن هم در معرض دید عموم مردم و مطبوعات، اتخاذ نمی‌شود. بلکه تبادل نظر و اتخاذ تصمیم واقعی در محیط آرام و خلوت بزرگ‌ترین خانه‌های این مملکت صورت می‌گیرد.»

تو بودی و من
 بهار کرباسی
 انتشارات: شادان



تقدیر، زمینه می‌سازد

بهار کرباسی نویسنده نام‌آشنایی است که سال‌هاست در ژانر ادبیات داستانی و رمان قلم می‌زند. موفقیت‌های پی‌درپی آثار او با توجه به علاقه‌مندی مخاطبان به مسائل اجتماعی و خانوادگی، توجه به دغدغه‌های مردم جامعه در زندگی روزمره است. موضوعاتی که از بطن جامعه و خانواده برآمده و پرداختن به آنها با قلمی توانمند و در عین حال روان و سلیس دلیل ماندگاری ایشان در این مسیر ادبی است. اخیراً اثری پرمخاطب از این بانوی بزرگوار به نام «تو بودی و من» وارد بازار فروش کتاب شده است که در ظرف مدت کوتاهی به چاپ مجدد رسیده است. در این کتاب نیز ما شاهد موضوعی خانوادگی و اجتماعی و در عین حال شکل‌گیری رابطه‌ای عاشقانه هستیم که مخاطب را با فراز و نشیب بسیار با خود همراه می‌سازد. داستان از آنجا شروع می‌شود که وینا کاراکتر اصلی داستان به خاطر کلاهبرداری‌ای که از او می‌شود با شکست مالی بزرگی روبه‌رو می‌شود که به ناچار در مقابل مراجع قانونی قرار می‌گیرد اما در این بین شانس با او یار می‌شود و در شرف رفتن به زندان و کیلی به کمک او می‌آید و پیشنهادی از جانب موکل خود به او می‌دهد که وینا برای نجات خود از شرایط موجود مجبور به پذیرش آن مبنی بر سه سال کار مجانی برای صاحب کارگاه طلاسازی می‌شود. اما مدتی بعد وینا در کمال ناپاوری متوجه می‌شود که فرشته نجاتش کسی نیست جز پسرعمویش که از قضا در گذشته رابطه‌ای احساسی بین آنها وجود داشته است. در ادامه قصه با فلش‌بک‌هایی خواننده را از آنچه بین آن دو وجود داشته است آگاه می‌سازد.

نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول
 جان مینارد کینز
 مترجم: منوچهر فرهنگ
 انتشارات: نی

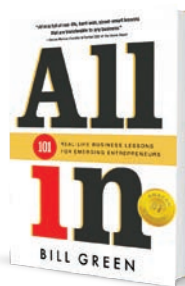


انقلابی عظیم در نظریه‌های اقتصادی

کتاب «نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول» به طور گسترده عامل شکلگیری و ترمینولوژی اقتصاد کلان مدرن دانسته می‌شود. کتاب فوق که در فوریه ۱۹۳۶ منتشر شد، انقلابی در نحوه اندیشه اقتصاددانان ایجاد کرد و اقتصاد کلاسیک حاکم را به چالش کشید. استدلال اصلی نظریه عمومی این است که سطح اشتغال نه به مانند اقتصاد نئوکلاسیک از روی بهای کار، بلکه بر اساس میزان هزینه‌کرد پول (تقاضای کل) تعیین می‌شود. جان مینارد کینز اقتصاددان معروف انگلیسی است که ایده‌هایش موسوم به «اقتصاد کینزی» بر نظریه سیاسی و اقتصادی مدرن و نیز سیاست‌های مالی دولت‌ها تأثیری چشم‌گیر گذاشت. این فارغ‌التحصیل کمبریج یکی از ستون‌های اقتصاد کلان نظری مدرن محسوب می‌شود. او در کتاب «بهره و پول» به نقد مکتب کلاسیک می‌پردازد و با طرح نظریه خود و رد گفتار کلاسیک‌ها، انقلابی در اقتصاد معاصر به پا می‌کند. هیچ‌یک از اقتصاددان‌ها و علاقه‌مندان به علم اقتصاد از خواندن این اثر بزرگ، بی‌نیاز نیستند. تا قبل از رکود بزرگ در دهه ۱۹۳۰ میلادی نظریه‌های کلاسیک مورد قبول بیشتر اقتصاددانان بود و کمتر کسی با آنها مخالفت می‌کرد. اما بعد از اینکه اصول و قوانین اقتصاد کلاسیک و پیروان آدم اسمیت از توضیح وضع پیش آمده برای برون‌رفت از بحران ناتوان ماندند کم‌کم اقتصاددانان مخالف به‌خصوص پیروان مارکس به انتقاد از نظام سرمایه‌داری پرداختند و از بین رفتن آن را پیش‌بینی کردند. در این میان جان مینارد کینز کتاب مشهور و بی‌نظیر خود به نام «نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول» را منتشر کرد که این امر زمینه‌ساز انقلابی عظیم در نظریه‌های اقتصادی شد.

همه چیز اینجا

بیل گرین / انتشارات: آمازون



هر کارآفرینی نمی‌تواند به راحتی رموز موفقیتش را برای دیگران برشمارد. اما بیل گرین بعد از پنجاه سال تجربه کارآفرینی، ۱۰۱ نکته کلیدی برای کارآفرینی مطرح کرده‌است. او با همین نکات کلیدی موفق شده یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا را راه‌اندازی کند. این کتاب می‌تواند به هر کارآفرینی کمک کند به مدیرعاملی برسد.

در این کتاب، مخاطب یاد می‌گیرد که حتی برجسته‌ترین و بزرگ‌ترین کارآفرین‌ها نیز پیش از رسیدن به موفقیت، کارهایی دور از انتظار انجام داده‌اند و از سفر شروع کرده‌اند. نویسنده این کتاب نشان می‌دهد چطور هر کسی می‌تواند قدم به دنیای کارآفرینی بگذارد.

سر سخت

تونی رابینز / انتشارات: آمازون

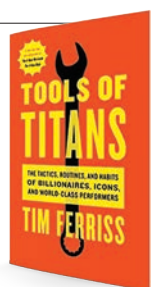


تونی رابینز نویسنده کتاب «سر سخت» پیش‌تر با بیش از پنجاه نفر از مغزهای متفکر جهان در امور مالی مصاحبه کرده‌است. او همچنین یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های نیویورک تایمز را به رشته تحریر درآورده‌است. اما در کتاب «سر سخت» به مدد تجربه‌هایی که در این راه کسب کرده، به صورت قدم به قدم شیوه کارآفرینی را به مخاطب می‌آموزد.

اپرا وینفري معتقد است این نویسنده از استعدادی خارق‌العاده برای نوشتن و یاد دادن برخوردار است. کتاب «سر سخت» که در فوریه ۲۰۱۷ منتشر شده، تجربیات این نویسنده را در اختیار مخاطب می‌گذارد. کارآفرین‌ها می‌توانند ایده‌های خوبی از آن به دست بیاورند.

ابزار غول‌ها

تیم فریس / انتشارات: آمازون

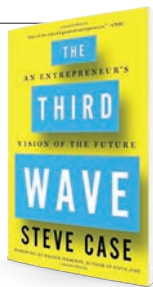


کمتر کسی پیدا می‌شود که سال‌ها مصاحبه را گردآوری کند و از آنها کتابی تهیه کند. تیم فریس این کار را انجام داده‌است. ابزار غول‌ها، همه‌چیز را در خود دارد، از توصیه‌های مالی گرفته تا قوانین روزمره برای موفقیت در کسب‌وکار و کارآفرینی؛ تقریباً چیزی وجود ندارد که برای کار به آن نیاز داشته‌باشید و فریس از قلم انداخته باشد. این کتاب در سال

۲۰۱۶ پرفروش‌ترین کتاب در نیویورک تایمز معرفی شد. تیم فریس جزو نویسنده‌هایی است که کتاب‌هایش عموماً خوانندگان بسیاری دارد. او در عرض دو سال، بیش از دویست مصاحبه را مرور کرده و به نکاتی دست یافته که در این کتاب آورده‌است.

موج سوم

استیو کیس / انتشارات: آمازون

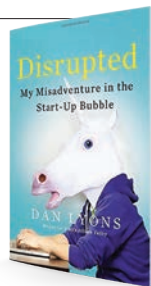


بیوگرافی‌ها همیشه جذابیت دارند به‌ویژه اگر زندگی‌نامه کارآفرینی باشند که از فرش به عرش رسیده‌است. «موج سوم» نیز یکی از همین بیوگرافی‌های جذاب است. بخشی از این کتاب، مرور خاطرات است و بخشی دیگر آینده را از نگاه استیو کیس نویسنده کتاب، تصویر می‌کند. نویسنده همان کسی است که AOL را در آمریکا در سال ۱۹۸۵ راه‌اندازی

کرده و حالا از تجربه‌های خود در دنیای اینترنتی می‌گوید. او در کتاب «موج سوم» مروری نیز بر شرکت‌های بزرگی نظیر گوگل و فیس‌بوک دارد. در واقع این کتاب، به صورت عمده به مرور تکنولوژی در زندگی می‌پردازد.

مختل

دان لیونز / انتشارات: آمازون



نویسنده یک مجله محبوب وقتی ببیند شغلش دیگر در جهان وجود ندارد، به چه کاری در دنیای مدرن روی می‌آورد؟ به سراغ محبوب‌ترین استارت‌آپ‌ها می‌رود. این همان کاری است که دان لیونز کرده‌است. او در «ماجرای جوی‌های اشتباهی من در دنیای استارت‌آپ‌ها» که با عنوان «مختل» شناخته می‌شود، به عنوان روزنامه‌نگار به این مسئله پرداخته‌است.

این کتاب در حقیقت بیوگرافی لیونز است که در سال ۲۰۱۶ منتشر شده‌است. این کتاب بهترین کتاب در حوزه سیلیکون‌ولی نیز شناخته شده‌است. نویسنده با ادبیاتی سرگرم‌کننده، تجربه‌های خود را در حوزه استارت‌آپ‌ها بیان کرده‌است.

یا غرق شو یا معمولی باشی

گرت کاردون / انتشارات: آمازون

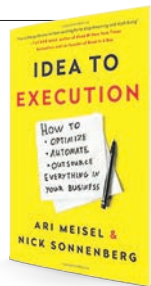


نیویورک تایمز این کتاب را جزو هفت کتاب برتر انگیزشی معرفی کرده‌است. گرت کاردون یکی از معروف‌ترین کارآفرین‌های دنیاست که روی برند شخصی خودش، سرمایه‌گذاری سنگینی کرده و حالا قصه موفقیت خودش را در قالب کتابی انگیزشی برای دیگران تعریف کرده‌است. پیام او به مخاطبان در این کتاب کاملاً ساده است؛ یا باید تقاضا کنید تا اتفاقی بیفتد یا هیچ‌گاه اتفاقی نمی‌افتد. در واقع تا

خواست و تقاضای شما نباشد، آب از آب تکان نمی‌خورد. این نویسنده معتقد است که افراد باید اهداف بزرگ برای زندگی خود در نظر بگیرند و بهترین راه را برای رسیدن به آن پیدا کنند. او حتی معتقد است که باید از امواج منفی و شک‌تردید دیگران نیز به عنوان سوخت برای ادامه مسیر استفاده کرد.

ایده‌های اجرایی

آری میسل و نیک ساننبرگ / انتشارات: آمازون



دستیاران مجازی دیگر مانند گذشته، ایده‌های تخیلی برای آینده نیستند. آنها هر روز بیش از پیش در دنیای کسب‌وکار مورد استفاده قرار می‌گیرند. نویسندگان این کتاب به کمک یکدیگر موفق شده‌اند در عرض یک روز، دستیار مجازی پرسودی را راه‌اندازی کنند. ایده‌ای که آنها اجرایی کرده‌اند، برای سایر افراد

بیش از یک ماه زمان می‌برد تا به مرحله عمل برسد اما این دو نفر موفق شده‌اند آن را در عرض یک روز راه‌اندازی کنند. در این کتاب، مخاطب مثل نویسنده‌ها یاد می‌گیرد ایده‌های کسب‌وکاری را به مرحله اجرا برساند و از طریق آنها به سود دست پیدا کند. آنها تنها سه کلید به مخاطب معرفی می‌کنند که می‌تواند او را به موفقیت برساند.

جادوی بزرگ

الیزابت گیلبرت / انتشارات: آمازون



این کتاب خیلی جدید نیست، مربوط به ۲۰۱۵ است اما ایده‌های الهام‌بخشی که در آن وجود دارد، همیشه تازه و نو خواهد بود. گیلبرت سعی دارد از نگاه خودش، روند تولید ایده‌های خلاقانه را به مخاطب یاد بدهد. او با مفهوم «لهم گرفتن» به خوبی آشناسست و به همین خاطر می‌تواند آن را به بهترین شکل به مخاطبش یاد بدهد. این کتاب نه تنها در زمینه کارآفرینی بلکه برای تغییر عادت‌های نامطلوب در

زندگی نیز توصیه می‌شود. مخاطب از گیلبرت یاد می‌گیرد چطور ایده‌های خلاقانه را برای تغییر مسیر زندگی‌اش به کار بگیرد.



آسان پک



ارائه دهنده خدمات
کاملاً یکپارچه
بسته بندی



تولید انواع لیبل



چاپ افست، جعبه سازی



ورق سازی، تبدیل کارتن



ASAN PACK

FULLY INTEGRATED PACKAGING SOLUTION



asanpackco



asanpack



۰۲۱-۲۶۲۱۸۲۱۰-۱۴

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولی عصر، بالاتر از پارک ملت
روبروی سازمان مدیریت صنعتی، کوچه پروین، ساختمان ۲۰۹۷

www.asanpack.com