

نشریه آینده پژوهانه

Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture

Ayandenegar

شماره سی و یکم . آبان ۱۳۹۳ . ۷۶ صفحه

ISSN: 2322-3316

آینده نگر

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



پرونده‌ای درباره

نسبت نظام بانکی با اقتصاد مقاومتی

پشتیان مقاومت

با آثاری از: کوروش پرویزیان | سعید اربابی | کمال سیدعلی

محمد هادی مهدویان | عباس کمره‌ای | احمد حاتمی یزد

محسن حاجی بابا | فریال مستوفی | پیمان قربانی

محمد مهدی رئیس‌زاده | محمد صدر هاشمی‌نژاد

به همراه میزگردی با حضور: یحیی آل اسحاق و فرهاد نیلی

رویای ابریشمی شانگهای

بررسی دستاوردهای اجلاس شانگهای

به روایت: علی اصغر فرشچی | مجید رضا حریری

آرنوو عسگر | جلیل فروتن | علی نظری

عبدالرحمن سلیمانی مقدم | حسن خدایاری

زمستان سرد روسیه بازار گرم ایران

مشکلاتی که در راه گسترش

روابط ایران و روسیه باید رفع شود

با آثاری از: اسدالله عسگر اولادی

نعمت‌الله ایزدی | مجتبی موسویان

ضرورت عبور از منطق خطی

تحلیلی از سید محمود حسینی

مرکز مطالعات و بررسی‌های اقتصادی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

www.tccim.ir

برنامه احیای راه ابریشم

گزارش آینده‌نگرانه مجمع جهانی اقتصاد (داووس)

سناریوهایی برای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی
نشریه آینده پژوهانه

آینده نگار



شماره سی و یکم
آبان ۱۳۹۳

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
مدیر مسئول: عبدالله کاشانی موحد

اعضای شورای سیاست گذاری: محمدرضا بهرامن، احمد ترک نژاد، سید محمود حسینی
محمود دودانگه، علی اکبر صابری، امیر مانیان، موسی غنی نژاد، محمدصادق مفتاح
علیرضا میر محمد صادقی، حسین نقره کار شیرازی

با نظارت: دکتر سید محمود حسینی
رئیس مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی

امور اجرایی: سارا محمدی
آتلیه طراحی: امیر محمد لاجورد، رضا دولت زاده
نظارت فنی چاپ: حسن آقایی زاده
لیتوگرافی: نقش سبز
چاپ و صحافی: پروین

نشانی: خیابان خالداسلامبولی، کوچه بیست و یکم، شماره ۱۰
تلفن: ۸۸۱۰۷۸۷۵ داخلی ۳۳۰
نشانی الکترونیک: researchcenter@tccim.ir

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

Ayandehgar
Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture
No.30 Nov 2014

فهرست

دیباچه

۴ اصلاح نظام بانکی، لازمه اقتصاد مقاومتی

یادداشت‌های ماه

۶ اولویت‌های سیاستی / عباسعلی قصابی

۷ ضرورت عبور از منطق خطی / سید محمود حسینی

۸ شفاف‌سازی اقتصاد / محمد حسین برخوردار

پرونده ویژه: نظام بانکی و اقتصاد مقاومتی

۱۱ دولت بازی ساز، بخش خصوصی بازیگر، بانک

مرکزی مقتدر / میزگردی با حضور

یحیی آل اسحاق و فرهاد نیلی

۱۷ در ضرورت نظارت بانک مرکزی / نظر خواهی

از: کوروش پرویزیان / سعید اربابی / محمد هادی

مهدویان / عباس کمره‌ای / کمال سیدعلی

۲۳ چالش‌ها در برابر فرصت‌ها / احمد حاتمی یزد

۲۴ انضباط مالی و عبور از بنگاهداری / محسن حاجی بابا

۲۵ پیش به سوی شفاف‌سازی / فریال مستوفی

۲۶ پایه پولی، خط قرمز دولت / پیمان قربانی

۳۰ ضرورت استقلال بانک مرکزی / محمد مهدی رئیس‌زاده

۳۰ بانک به مثابه ابزار توسعه / محمد صدر هاشمی نژاد

پژوهش آینده‌نگرانه

۳۲ چرخه مالی یا چرخه صنعتی؟ / خلاصه‌ای از یک

پژوهش در مرکز پژوهش‌های اتاق تهران

بازارهای هدف: تجارت خارجی با روسیه

۳۴ زمستان سرد روسیه بازار گرم برای ایران

۳۵ پنج مشکلی که در راه گسترش روابط ایران و

روسیه باید رفع شود / اسدالله عسگر اولادی

۳۸ در معامله غش نکنید تا برنده باشید / نعمت‌الله ایزدی

۴۰ اولین گام: قواعد بازی در روسیه / مجتبی موسویان

اقتصاد سیاسی: دستاوردهای اجلاس شانگهای

۴۲ رویای ابریشمی شانگهای

۴۴ فرصت طلایی شانگهای / مجید رضا حریری

۴۵ دیدوبازدید به سبک قزاقی / آرنوو عسگر

۴۶ فرصت‌های طلایی در انبار غله شوروی / جلیل فروتن

۴۷ بازرگان ضمانت می‌خواهد / علی نظری

۴۸ منتظر یک تحول باشید / علی اصغر فرشچی

۴۹ از خدمات فنی مهندسی تا کشت فراسرزمینی /

عبدالرحمن سلیمانی مقدم

۵۰ حمایت برای جذب سرمایه خارجی / حسن خدایاری

دهکده جهانی

۵۲ رقیبی برای غرب / سازمان همکاری‌های شانگهای

و افق‌های روشن آینده‌اش

۵۳ پیمان شانگهای و عضویت اعضای جدید

۵۳ کره جنوبی در آستانه ابتلا به بیماری اقتصادی ژاپن

۵۴ انجماد بازار در ژاپن

۵۵ شکست برزیل؟

۵۶ چین و هند و دردسر دولتی‌ها

گزارش راهبردی: سناریوهایی برای قفقاز جنوبی

و آسیای مرکزی

۵۷ برنامه احیای راه ابریشم: گزارش آینده‌نگرانه

مجمع جهانی اقتصاد (داووس)

۵۸ آسیای مرکزی، لکوموتیو اقتصاد جهان

۵۹ راه ابریشم دیروز، راه ابریشم امروز

۶۰ همکاری جمعی، موتور پیشرفت منطقه

۶۳ سناریوی اول: جدایی

۶۴ سناریوی دوم: گریزگاه جنوبی

۶۵ سناریوی سوم: فشار محیط زیستی

اخلاق کسب‌وکار

۶۶ سلطان قهوه / زندگی‌نامه هاوارد شولتز بنیانگذار

یک مجموعه قهوه‌فروشی زنجیره‌ای

۶۷ چهار ایده شولتز برای برخورد با کارمندان

۶۸ پوست انداختیم تا شرکت‌مان بماند / گفت‌وگوی

نشریه هاوارد بیزینس ریویو با هاوارد شولتز

راهنمای مدیران

۶۹ چگونه بر پاشنه آشیل مان فائق بیاییم / روایت

سه کار آفرین بزرگ

۷۰ پنج روش برای کار هوشمندانه‌تر

۷۱ آرامش اصلی مهم در مدیریت

۷۲ خوب نوشتن یا خوب صحبت کردن؟

۷۲ افسانه ۴۰ ساعت کار در هفته

۷۳ هفت عادت هوشمندانه مبتکرین بزرگ

۷۴ پاورقی - بخش چهارم: گوش دادن و یاد گرفتن



دولت بازی ساز
بخش خصوصی بازیگر
بانک مرکزی مقتدر

میزگردی با حضور یحیی آل اسحاق و فرهاد نیلی

۱۱



پایه پولی

خط قرمز دولت

گفت‌وگو با پیمان قربانی

معاون اقتصادی

بانک مرکزی

۲۶

پنج مشکلی که در راه
گسترش روابط ایران و
روسیه باید رفع شود
گفت‌وگو با
اسدالله عسگر اولادی

۳۵



در روابط

ایران و قزاقستان

منتظر یک تحول باشید

گفت‌وگو با

علی اصغر فرشچی

۴۸

سلطان قهوه
گفت‌وگوی نشریه
هاوارد بیزینس ریویو
با هاوارد شولتز

۶۶





در همه کشورها نرخ سپرده واقعی باید مثبت باشد تا پس انداز کننده ضرر نکند. ولی این قاعده روشن بانکداری در ایران معکوس است. و برای مدت‌های طولانی، نرخ تورم بیشتر از نرخ تسهیلات و نرخ سپرده بوده است.

لازمه اقتصاد مقاومتی اصلاح نظام بانکی

بیشتر از نرخ سپرده و آن نیز بیشتر از نرخ بهره است. این قاعده کلی و قطعی است، تا پس انداز کننده ضرر نکند، و اعتبار گیرنده هم باید تولید و سودآوری بیش از نرخ تورم داشته باشد تا متحمل ضرر نشود و کسی برای گرفتن اعتبار صف نمی‌بندد زیرا هر کس به تناسبی که می‌تواند تولید سودآور انجام دهد پول یا وام را گران تر خواهد خرید. بنابراین در همه کشورها نرخ سپرده واقعی (نرخ سپرده منهای نرخ تورم) باید مثبت باشد تا پس انداز کننده ضرر نکند. ولی این قاعده روشن بانکداری در ایران معکوس است. و برای مدت‌های طولانی (بجز یکی دو سال محدود) نرخ تورم بیشتر از نرخ تسهیلات و نرخ سپرده بوده است. در نتیجه نرخ سود واقعی برای سپرده‌گذار و سپرده گیرنده تسهیلات در بیشتر مقاطع منفی بوده، به عبارت دیگر سپرده‌گذار ضرر می‌کرده و گیرنده تسهیلات هم بدون این که نیازی به صرف اعتبارات گرفته شده در امور و کارهای تولیدی داشته باشد سود سرشاری از گرفتن اعتبارات می‌برده است. به همین دلیل است که بانک‌ها همواره به دنبال سپرده‌گذار هستند و از سوی دیگر مردم هم دنبال گرفتن اعتبار! در حالی که باید وضعیت به گونه‌ای باشد که وام‌گیرندگان بر حسب توانایی خود در تولید سودآور، ارزش پول را تعیین کرده و بپردازند و تولیدکنندگان خلایق و کارآفرین با اعتماد به نفس بیشتری وام بگیرند و چرخ تولید و صنعت و تجارت را در کشور بچرخانند و برای اخذ وام نیازی به میانبر زدن نداشته باشند. در هر حال آنچه که در این میان اهمیت دارد، این است که بخش خصوصی ممکن نیست که بدون یک نظام بانکی کارآمد، بتواند نقش واقعی خود را ایفا کند. برخی از مشکلات این نظام که رفع آنها به شکل‌گیری اقتصاد مقاومتی کمک می‌کند به شرح زیر است:

1

در همه کشورهای پیشرفته، حتی کشورهایی که دارای نظام فدرالی هستند، سیاستگذاری در نظام پولی آنها متمرکز و در اختیار دولت مرکزی است. در ایران چند گام بیش از این هم برداشته شده بود و مطابق قانون اساسی بانک‌ها باید ملی می‌شد، ولی بنابه ملاحظات درستی در برنامه سوم امکان تأسیس بانک‌های خصوصی فراهم شد، ولی مشکل از اینجا آغاز شد که به این اصلاح اکتفا نشد، و کار بجایی رسید که حتی اکنون سیاست‌های پولی به‌طور کامل در بخش حاکمیتی قرار ندارد و به همین دلیل است که امروز یکی از مشکلات عمده نظام بانکی، وجود موسسات مالی بدون مجوز است، آن هم در جامعه‌ای که باز کردن یک مغازه کوچک بدون مجوز، سخت و حتی ممنوع است. در همین زمینه مسأله استقلال بانک مرکزی از اهمیت فراوانی برخوردار است. خوشبختانه در یک سال گذشته دولت تدبیر و امید به این نکته توجه کرده و یکی از نتایج آن نیز کاهش نرخ تورم بر اثر کنترل پایه پولی و نقدینگی است.

پول برای اقتصاد مثل خون برای بدن است، گردش پول نقشی مشابه گردش خون دارد. اگر خون به اندازه کافی در بدن نباشد، یا گردش آن دچار اختلال شود، اجزای بدن نیز به تناسب دچار ناکارکردی خواهند شد. نظام بانکی نیز نقش قلب را برای تزریق خون به میزان لازم و با فشار متناسب دارد، هرگونه اختلالی در نظام بانکی، موجب اختلال در گردش پول می‌شود و سکنه‌های مالی که در اقتصاد جهانی می‌بینیم در بیشتر مواقع ناشی از نارسایی‌های بانکی یا همان قلب اقتصاد است. آخرین نمونه آن بحران سال ۲۰۰۸ در کشورهای غربی است که از بانک‌ها آغاز شد و سایر عرصه‌های اقتصاد را دربرگرفت.

و اما در ایران. به دلیل فقدان سیاست‌های روشن و بی‌تناقض پولی و بانکی در کشور، اقتصاد ایران از نظام بانکی بهره‌مندی لازم و شایسته را نمی‌برد. بخشی از ریشه این تناقضات در قانون بانکداری است که در سال ۱۳۶۲ تصویب شد و اکنون پس از گذشت بیش از ۳۰ سال یکی از روحانیون مجلس که عضو مهمی از کمیسیون اقتصادی است درباره این قانون اظهار می‌دارد که: «ایرادهای این قانون عبارتند از نا‌آشنایی غالب کارکنان نظام بانکی با بانکداری بدون ربا، اعلام سود سپرده‌ها به صورت علی‌الحساب و تضمین شده، پیچیدگی متن قراردادهای عدم شفافیت بندهای آنها، اکتفا به دریافت پیش‌فاکتور خرید کالا از مشتری در عقود مبادله‌ای، اعلام نرخ سود تسهیلات مشارکتی، تعیین نرخ سود یکسان برای انواع کالاها و خدمات، عدم تفکیک وجوه قرض‌الحسنه از سایر وجوه بانکی، عدم اعلام حق الوکاله بانک‌ها، عدم نظارت بر مصرف وجوه، عدم استفاده از ابزارهای نوین بانکداری، و استفاده از حسابداری بانکداری ربوی.»

اگر چه این نوشته در مقام نقد این قانون نیست ولی اجمالاً می‌توان گفت که به دلیل اجرای همین قانون و نیز برخی دیگر از ویژگی‌های ساختار اقتصادی ما؛ نظام بانکی ایران در عهده‌داری کارکرد اصلی بانک با مشکلاتی مواجه است. یک دلیل روشن این ادعا، وجود برخی فسادها است، و در واقع کمتر فساد است که رخ داده باشد و به نحوی مرتبط با نظام بانکی نباشد. از قضایای بانک سپه شعبه پارس گرفته تا قضیه فاضل خداداد و اکنون پرونده ۳۰۰۰ میلیارد تومانی، همه جا به‌نحوی نظام بانکی درگیر این جریان‌ها بوده است. علت چیست؟ علت تاحدی روشن است. نظام بانکی ایران محل آرایه اعتبارات پارانه‌ای است و هر محلی که جنس ارزان و پارانه‌ای در آنجا توزیع شود، جلوی آن محل صف تشکیل خواهد شد. این مثل آن است که خون بدن را نه بر حسب نیاز و کارایی اعضای بدن، بلکه بر حسب دستور از بالا و بصورت فرمایشی میان اندام توزیع کنند. کافی است که به یک جا خون کمتر از نیازش برسد، خواهیم دید که سلول‌ها و بافت‌های آن به سرعت ضعیف و مرده می‌شوند. این اتفاقی است که در نظام عرضه و تقاضای پول ایران از خلال نظام بانکی رخ داده است. در همه جای جهان و در درازمدت (ممکن است به طور موقتی یکی دو سال استثنا باشد)، نرخ متوسط تسهیلات،

۲

بدون تغییر و اصلاح نرخ سپرده و نرخ تسهیلات و متناسب کردن آنها با نرخ تورم ممکن نیست که نظام بانکی وضعیت مطلوبی پیدا کند. اگر نرخ سود تسهیلات از نرخ سپرده بیشتر و هر دو نیز از نرخ تورم بیشتر شوند، دیگر شاهد صف بستن جلوی بانکها نخواهیم بود. البته برای انجام این مهم باید دولت نرخ تورم را کنترل کند و اجازه ندهد که با نقض استقلال بانک مرکزی و برای جبران کسری بودجه پایه پولی و نقدینگی و در پی آن تورم افزایش یابد. بدون کنترل تورم نمی‌توان نظام بانکی را در ریل درست خود برای تجمیع پس‌اندازهای مردم و هدایت آن به سوی تولید قرار داد. البته با توجه به روند کاهنده تورم در یک سال اخیر این انتظار می‌رود که تا پایان سال ۱۳۹۴ تورم در ایران بسوی تک رقمی شدن میل کند.

۳

خارج شدن بانکها از سیاست بنگاهداری ضروری است. متأسفانه برخی از بانکهای غیردولتی بیش از آنکه به معنای دقیق وظیفه بانک را که جمع‌آوری منابع مردم و هدایت آن به سوی اقتصاد مولد است انجام دهند، در مقام تأمین نیازهای سهامداران اصلی خود که بنگاههای تولیدی و خدماتی بزرگ هستند قرار دارند. در واقع به دلیل کارکرد ناصحیح بانکها، بنگاههای بزرگ اقدام به تأسیس بانک کرده‌اند و آن را به خدمت خود درآورده‌اند و این کار شامل وظایف بانک به عنوان یک بنگاه مدرن نیست.

۴

برقراری رقابت کامل در عین آزادی عمل کافی، به بهبود نظام بانکی کشور کمک خواهد کرد. اینکه تعداد شعب بانکهای ایرانی به نسبت جمعیت دو برابر آلمان و اتریش است و به نسبت حجم اقتصاد کشور فاصله آن با این کشورها بسیار بیشتر است، نشان از سودآوری خاص بانکهای کشور دارد که می‌تواند هزینه‌های اضافه این نحو بانکداری را پوشش دهد، و تأمین این درآمدها فقط از طریق پایین بودن نرخ سود سپرده‌ها یا ورود به فعالیت‌های سفته‌بازی و خرید و فروش مسکن و... امکان‌پذیر است. با اصلاح مقررات و شفاف کردن آن، و ایجاد رقابت، نه تنها وام‌گیرندگان در گرفتاری و وام‌آسوده‌خاطر خواهند شد، بلکه هزینه بانکها کاهش یافته و سود سپرده‌گذاران نیز بیشتر شده و هزینه‌های اضافی در بانکداری کشور کاسته می‌شود.

۵

نظارت بر بانکها را از طریق شیوه‌های کم‌اثر نمی‌توان انجام داد. نظارت بانک

مرکزی باید قاطع باشد. اگرچه هیأت‌های مدیره بانکها به دلیل وابستگی‌های خاص خودشان قدرت مقاومت و فرار از نظارت را دارند، ولی ادامه این وضع به نفع هیچ‌کس از جمله همین بانکها نیز نیست. بیرون بودن بخش مهمی از موسسات پولی کشور از نظارت و مدیریت بانک مرکزی نه تنها موجب اختلال در این نظام می‌شود بلکه برای امنیت اقتصادی کشور نیز مخاطره‌آمیز است.

۶

یک رکن سیاست پولی دولت باید پرهیز از تورم باشد. تورم به ضرر همه است. دلیلی ندارد که دولت برای رفع مشکلات خاص خود پایه پولی و نقدینگی را افزایش دهد و از این طریق بر شیپور تورم دمیده شود و هزینه این تورم را مردم و تولیدکننده بپردازند. دولت از طریق قانون‌گذاری و اعتبارات تکلیفی نیز بخشی از مشکلات خود را با استفاده از سندهای پرداخت نشده به پس‌اندازکنندگان حل می‌کند. بنابراین الزام قطعی به پرهیز از اعتبارات تکلیفی و بالا بردن پایه پولی باید اساس سیاست پولی باشد. حتی اگر دولت قصد پرداخت یارانه به بخشی از اقتصاد را دارد باید آن را مستقیم از طریق بودجه تأمین کند، و نظام بانکی را در این زمینه وارد نکند، زیرا موجب اختلال امور آن می‌شود. همچنین دولت باید از دستکاری در نرخ سود پرهیز کند و این مسأله در قانون پنجم تأکید شده و باید رعایت شود.

■ ■

با این توضیحات، خواسته بخش خصوصی از نظام بانکی را چگونه می‌توان صورت‌بندی کرد؟ بخش خصوصی مولد به میزانی که سودآوری دارد ارزش پول را تعیین می‌کند و برای پس‌اندازکننده سود مناسب را تأمین می‌کند لذا هیچ‌نگرانی از پرداخت این سود ندارد و آن را به نفع خود و پس‌اندازکننده می‌داند. بنابراین بخش خصوصی انتظار دارد که بانک وظیفه اصلی خود را در تجمیع پس‌انداز و توزیع اعتبارات انجام دهد و در یک رقابت سالم و بدون صف و پارتی‌بازی به هر کس که ارزش افزوده بیشتری را ایجاد می‌کند وام دهد و از ورود به امور غیربانکی از جمله بنگاهداری جز در موارد اضطراری پرهیز کند. در اجرای این هدف انتظار دارد که میان گیرندگان وام و تسهیلات، رقابت منصفانه برقرار باشد و اگر دولت به هر دلیلی قصد کمک به بخش خاصی از اقتصاد را دارد آن را از طریق دخل و تصرف در مقررات نظام بانکی انجام ندهد. همچنین انتظار می‌رود که دولت جلوی اقدامات منجر به تورم را بگیرد و کم‌وکسری خود را به شیوه تورم از جیب دیگران تأمین نکند. به‌علاوه میان بانکها رقابت سالمی را برقرار سازد تا تسهیلات ارزان‌تر و سریع‌تر در اختیار متقاضیان قرار گیرد. کافی است این موارد در نظام پولی کشور اتفاق افتد تا نتایج چشمگیر آن بر همگان روشن گردد.



**بخش خصوصی
انتظار دارد که
بانک وظیفه
اصلی خود را در
تجمیع پس‌انداز
و توزیع اعتبارات
انجام دهد و در
یک رقابت سالم
و بدون صف و
پارتی‌بازی به هر
کس که ارزش
افزوده بیشتری را
ایجاد می‌کند وام
دهد.**

اولویت‌های سیاستی

**دولت و مجلس بانک‌ها را مکلف
کنند که اعتبارات خود را جز به
بخش تولید اختصاص ندهند**



عباسعلی قصاعی

عضو هیات‌نماینده‌گان اتاق تهران
و رئیس انجمن صنایع چینی ایران

دولت یازدهم با ارائه بسته خروج غیر تورمی از رکود و همچنین لایحه حمایت از تولید، عزم و اراده خود را برای بهبود شرایط اقتصادی نشان داده اما قابل انکار نیست که این دولت همچنان مشغول آواربرداری است و ساخت‌وساز اقتصادی را آغاز نکرده است. در همین مدت یکساله اما، دولت از طریق چند مصوبه مهم، توانسته بسیاری از آیین‌نامه‌های دست و پا گیر گذشته در دستگاه‌های اجرایی را اصلاح و امور اداری، تدارکات و سایر مسائل تولید را روان‌تر کند، در نتیجه شرایط کار برای تولیدکنندگان نسبت به گذشته کمی روان‌تر شده است. مهمترین برنامه فعلی اما، برون‌رفت از رکود بدون افزایش تورم است. آرزویی که تحقق آن به زمان احتیاج دارد و مسلماً به سرعت نمی‌توان به آن دست یافت. چندی پیش اعلام شد که کشور لاقول روی کاغذ و بر اساس آمار، شرایط رکود را پشت سر گذاشته و نرخ رشد از حالت منفی خارج شده است. این حرف بی‌راه نیست اما هنوز تا



**چگونه می‌توانیم
بدون آنکه تورمی
داشته باشیم، راه
خروج از رکود
را بیابیم؟ برای
تحقق این امر،
تنها یک راه
وجود دارد. ما باید
نقدینگی لازم را
به بخش تولید
تزریق کنیم.**

رسیدن به رشد مثبت ملموس راه درازی در پیش است. اصولاً برای برون‌رفت از رکود و رونق گرفتن اقتصاد، بایستگی نقدینگی در جامعه اضافه شود، اما گو اینکه این کار دوی درد رکود است، اما در عین حال تشدیدکننده تورم نیز هست. پس ما چگونه می‌توانیم بدون آنکه تورمی داشته باشیم، راه خروج از رکود را بیابیم؟ برای تحقق این امر، تنها یک راه وجود دارد. ما باید نقدینگی لازم برای رونق گرفتن اقتصاد را به بخش تولید تزریق کنیم. راهکاری که برای اجرایی کردن آن، به همراهی توامان دولت و مجلس نیاز است.

تزریق نقدینگی به بخش تولید با وام قرض الحسنه

یکی از راه‌های خروج غیر تورمی از رکود، اعطای وام‌های قرض‌الحسنه یا کم‌بهره به واحدهای تولیدی است. وام‌هایی که بازپرداخت سود و بهره آن‌ها در توان واحدهای تولید آسیب‌پذیر و شکننده امروز ما باشند. اگر نقدینگی به این شکل به واحدهای تولیدی تزریق شود:

(۱) باعث تورم نمی‌شود.

(۲) موجب رونق می‌شود.

باعث تورم نمی‌شود: چراکه پول در سطح جامعه و میان مصرف‌کنندگان توزیع نمی‌شود. چون اصولاً وقتی آحاد جامعه پولی در جیبشان گذاشته شود، به بازار می‌روند و خرید می‌کنند. حال اگر شرایط رکود حکمفرما باشد و عرضه کم، مسلماً این نقدینگی سرگردان باعث تورم می‌شود. در واقع وقتی پول را به عرضه عمومی تزریق کنیم، چون این پول مازاد بر کالا و عرضه است تورم ایجاد می‌کند. اتفاقی که متأسفانه در دولت گذشته به کرات رخ داد. در مقابل، وقتی ما تولید را تقویت کردیم، باعث می‌شویم که اولاً تولید فرآورده‌ها و محصولات تولیدی اضافه شود، در نتیجه نه‌تنها عرضه را تقویت می‌کنیم بلکه کیفیت کالاها نیز طبیعتاً افزایش می‌یابد. چون وقتی عرضه زیاد شد، رقابت ایجاد می‌شود و این رقابت از بالا رفتن قیمت‌ها جلوگیری می‌کند.

موجب رونق می‌شود: هنگامی که یک واحد تولیدی با تامین مواد اولیه و کسب نقدینگی، نرخ تولیدش را از پنجاه درصد ظرفیت به صد درصد افزایش دهد، اولاً اشتغال ایجاد می‌کند، ثانياً بخشی از همین پولی که تزریق شده را به صورت حقوق و مزایا میان پرسنل تقسیم می‌کند. پرسنلی که نقدینگی به دستشان رسیده، در سطحی محدود و معقول رونق را به بازار خرید و فروش کالاها می‌آورند. همه این‌ها در کنار هم، نشانه‌های رونق اقتصادی و برون‌رفت از رکود است، در حالی که تورم هم مهار شده است. در چنین شرایطی منطقاً صادرات نیز رونق بیشتری خواهد داشت.

عملکرد یک ساله دولت، مصوبات و برخوردهایی که داشته،

نشان می‌دهد که دولت یازدهم، از منظر اقتصادی، در خط درستی پیش می‌رود و خواهد توانست از طریق مصوبات کابینه و لوایحی که به مجلس ارائه می‌کند، کشور را از رکود تورمی خارج کند. دولت قادر است از طریق تنظیم صحیح بودجه و در مرحله نگارش برنامه ششم توسعه، موضوع اعطای وام‌های کم‌بهره به بخش خصوصی را به عنوان تکلیف ببیند و بانک‌ها را مکلف کند که مطابق آیین‌نامه و دستوری مشخص اعتبارات خود را جز به بخش تولید، اعم از کشاورزی و صنعت، به کار دیگری اختصاص ندهند. در این شرایط نه‌تنها می‌توان بخش تولید را با وام‌های سوبسید و بهره ۱۰ درصد بار دیگر فعال کرد بلکه با همین امکانات موجود نظارتی تخلف بانک‌هایی که چنین وام‌هایی را به تاجران و بازرگانان داده باشند نیز، قابل احصاء، پیگیری و تعقیب است.

رکود در بخش چینی آلات و اولویت‌های سیاسی

طی سال‌های پس از انقلاب، ۲۴ واحد بزرگ صنعت چینی در ایران ایجاد شد. که از این میان، طی بیست سال گذشته، ۱۶ واحد تعطیل شدند. از هشت واحدی که باقی ماندند، پنج یا شش واحد دچار مشکلات ارزی و معضلات ناشی از بازپرداخت قروض و وام‌های بانکی با بهره‌های سنگین هستند که شرایط سختی را برایشان رقم زده است. در واقع شاید تنها یکی دو واحد، روی پای خودشان ایستاده باشند. شرایط دو سه سال گذشته در واقع تداوم سخت‌تر همان شرایطی است که در بیست سال گذشته به خاطر واردات انبوه و بی‌رویه باعث تعطیلی آن ۱۶ واحد شده بود. البته مطمئناً جز واردات، قوانین دست‌وپاگیر، آیین‌نامه‌های درهم تنیده و عدم رونق تولید به طور کلی در رشته ما نیز چنین شرایطی را رقم زده است.

در سه سال گذشته با افزایش ناگهانی نرخ ارز، همه واحدهای تولیدی دچار کمبود نقدینگی شدند. خصوصاً واحدهایی که برای تامین مایحتاج و مواد اولیه خود از خارج نیاز ارزی داشتند. علاوه بر این‌ها تحریم ظالمانه و بی‌منطقی که به ملت ایران تحمیل شد نیز مشکلات را دوچندان کرد. یعنی از یک طرف قیمت ارز سه تا چهار برابر شد. در نتیجه ما با شرایطی مواجه شدیم که به خاطر تحریم بانک‌ها و به منظور تامین نقدینگی، ابتدا باید پول را به صورت پیش‌پرداخت از طریق صرافی‌ها ارسال کنیم. ریسک این کار بسیار بالا بود و هست، چنانکه خود ما چند باری پیش آمد که پولمان به مقصد نرسید و راهی هم برای بازگرداندن پول پیش رویمان نبود. از این گذشته هنگامی که بانک‌ها ارزهای مبادله‌ای را در اختیارمان قرار می‌دادند، حدود هشت درصد کارمزد آن هم به نرخ ارز آزاد دریافت می‌کردند و می‌کنند. رقمی که به مراتب بالاتر از آن چیزی بود که در گذشته به عنوان کارمزد پرداخت می‌شد. تا پیش از تحریم‌ها بانک‌ها برای جابجایی یک میلیون دلار ارز، ۵۰ دلار کارمزد می‌گرفتند، در حالی که



ضرورت عبور از منطق خطی

ماندن دولت در روال سنتی و جاری برنامه‌ریزی، ما را به بیراهه می‌برد



■ سید محمود حسینی
رئیس مرکز مطالعات
وبررسی‌های
اقتصادی اتاق تهران

منطق حاکم بر برنامه‌ریزی‌های دولت و سازمان‌های بزرگ، منطق پذیرفته‌شده‌ای از رابطه علت و معلول از نوع خطی است. منطقی که در برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌گذاری‌های مدیران ارشد، در شکل مرسوم و کلیشه‌ای تدوین چشم‌انداز، مأموریت، اهداف بلندمدت و طرح‌های عملیاتی مورد استفاده قرار می‌گیرد و بر این فرض اساسی استوار است که قادر به کشف روندها و پیش‌بینی تغییرات آن‌ها در آینده است. منطقی که با اتکاء به داده‌های تاریخی و مدل‌های اقتصادسنجی، گذشته را چراغ راه آینده می‌داند. منطقی که در بهترین و کامل‌ترین حالت، به تعادل پویا معتقد بوده و تعادل را ذاتی سیستم و نظام جامعه تلقی می‌کند، و بر این باور است که می‌توان نظریه سیستم‌ها را راهنمای عمل تصمیم‌گیری در سطح جامعه قرار داد. اما واقعیت‌ها نشان می‌دهد که:

ناپایداری ذاتی در روندها و رویدادهای محیط خارج یک اصل اساسی در تحولات جوامع است. عدم تعادل و ناپایداری ذاتی سیستم است، و این اصل بنیادی اقتصاد که رفتار انسان‌ها تابع منافع فردی آن‌هاست و انسان‌ها رفتار عقلایی و اقتصادی دارند در سطح گروه‌ها و جامعه صادق نیست، به عبارت دیگر، جریان‌های اجتماعی از رفتار افراد شروع گردیده و در شکل گروه‌ها جریان می‌یابد و از تعامل این گروه‌ها، موج‌های اجتماعی پدید می‌آیند. اما نکته مهم و کلیدی این است که رفتار این گروه‌ها و جریانات اجتماعی، تفاوت بنیادی با رفتار افراد دارد و قوانین حاکم بر این گونه از جریانات اجتماعی و تعامل گروه‌ها، تابع الگوهای غیر خطی است، از این رو رفتار آن‌ها و نتایج حاصل از این تعامل‌ها غیر قابل پیش‌بینی است. و شورآفرینی و موج‌آفرینی این گروه‌ها قوانین رفتار فردی را برهم می‌زند و روشن است که سیاست‌گذاری‌های مبتنی بر منطق حاکم بر اقتصاد یا منطق انسان اقتصادی و الگوهای خطی در عمل و در اجرا با موفقیت روبرو نخواهند شد، هر چند که طراحان و سیاست‌گذاران آن از بزرگان و اندیشمندان اقتصاد باشند.

ممکن است این سوال مهم مطرح گردد که مگر بزرگان اندیشه در حوزه سیاست و اقتصاد به این مساله واقف نیستند؛ چالشی که بحران عدم موفقیت را برای آنان به همراه خواهد آورد.

پاسخ به این سوال اساسی بسیار سخت است اما شاید بتوان گفت دلیل اصلی به کارگیری الگوهای متداول در امر سیاست‌گذاری، وجود ذی‌نفعان مختلف و تعارض ارزش‌ها و اهداف آن‌هاست، که حل این تعارضات و هم‌راستاکردن اهداف آن‌ها کاری ست بسیار سخت که قطعاً از عهده تئوریسین‌های اقتصاد و یاندیشمندان حوزه سیاست ساخته نیست. آن‌ها توانایی مذاکره و گفت‌وگو و ایجاد تعامل سازنده با این گروه‌ها و نهادهای قدرتمند را ندارند و اساساً در حوزه عمل فاقد مهارت‌ها و قابلیت‌های لازم هستند. از این رو طبیعی است که قادر به تبیین درست از رفتار و خواسته‌های گروه‌های ذی‌نفع نیستند. آن‌ها توانایی کشف الگوهای غیر خطی حاکم بر رفتار این جریانات را ندارند و در بهترین حالت سعی می‌کنند که منافع همه جریان‌های ذی‌نفع را تا حدودی تامین کنند تا در مقابل برنامه‌ها و سیاست‌های تعریف‌شده از سوی آنان، مخالفت نکنند و دچار مشکلات سیاسی، احساسی و عقلانی نگردند. این رویکرد که به معنای جلب رضایت همه گروه‌ها و نهادهای ذی‌نفع آن‌ها بدون تعامل با آن‌هاست ممکن است در کوتاه‌مدت، تا حدودی رضایت آن‌ها را کسب کند اما در عوض، کل سیستم را لنگ می‌نماید، چرا که هر استراتژی منسجمی، منابع را به سوی برخی مقصدها هدایت، و از بقیه دورشان می‌کند که همگی این‌ها از پیامدهای اجتناب‌ناپذیر کمبود منابع و تغییر است. استراتژی فرزند کمبود منابع است و داشتن استراتژی به‌جای اینکه به معنای سیاست کلی و آرمان‌های مهم باشد، انتخاب یک مسیر و صرف‌نظر نمودن از بقیه مسیرهاست. روشن است که از نظر سیاسی، سازمانی و روانی «نه گفتن» به کل دنیای آرزوها، رویاها و آرمان‌های تعدادی از نهادها و گروه‌های ذی‌نفع کاری بس دشوار است. بنابراین دست‌اندرکاران تدوین سیاست‌ها و اهداف، به‌جای انتخاب بین مسیرهای مختلف، اهداف و سیاست‌های کلی و ارزشی را برمی‌گزینند که همگان بر آن‌ها توافق دارند. چنین اهداف و سیاست‌هایی نشانه مستقیمی از تمایل ناکافی و قدرت سیاسی اندک طراحان آن‌ها برای اتخاذ انتخاب‌های سخت است. اگر چه ایجاد قدرتی که امکان این انتخاب‌های سخت را فراهم سازد محتمل است اما یقیناً از عهده اندیشمندان و کارگروه‌های تخصصی دولت برخواهد آمد و چنین توقعی هم از آن‌ها نایجاباست. شاید زمان آن برای دولت جدید فرا رسیده باشد که از چارچوب روال‌های سنتی و جاری سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی خارج گردد و این تجربیات شکست‌خورده را تکرار ننماید و بر مبنای واقعیت‌های تاثیرگذار بر جامعه، عمل نماید. واقعیت‌هایی که بیانگر تغییرات گسسته، ناشناخته و ذی‌نفعان قدرتمند مختلف است. ذی‌نفعانی که دارای تعارض منافع و روابط بسیار پیچیده‌ای با هم هستند. تعارض منافی که امکان هم‌راستاکردن اهداف را تقریباً غیرممکن کرده است. مگر اینکه بر مبنای نظریات سیستم‌های سازگار پیچیده و تئوری‌های مبتنی بر روابط غیر خطی عمل نموده و رویکردهای سنتی و ساده سیاست‌گذاری را کنار بگذاریم. رویکردهایی که تعارض را نه امری ذاتی بلکه امری عارضی و قابل حل کردن می‌داند و اعتباری فوق‌العاده برای الگوهای اقتصادسنجی و مدل‌های ریاضی و... قائل است.

الان در هر یک میلیون دلار، ۸۰ هزار دلار کارمزد می‌گیرند و به‌خاطر مشکلات بین بانکی (مخصوصاً بانک‌های چینی) اغلب حواله‌ها با تأخیر چند ماهه انجام می‌شوند. ضمن اینکه گمرک هم تسهیلات را بسیار بالا برده است و انجام ترخیص بسیار روان‌تر شده است. هم‌اکنون ردیف ۱۰ کالاهای وارداتی، تنها با ارز آزاد ثبت سفارش می‌شود. از بقیه کالاها تا ردیف ۹ نیز تنها حدود ۳۰ درصد با ارز مبادله‌ای ثبت می‌شوند و مابقی مشمول ارز آزادند. از این‌ها گذشته برای دریافت ارز مبادله‌ای، تولیدکننده باید بین چهار تا شش ماه در انتظار بماند. این‌ها در کنار معضلات بانکی مثل گواهی بازرسی، هزینه‌های انبارداری، توقف کانتینرها و... باعث افزایش شدید هزینه‌های تولید به طور کلی و در رشته ما شده است.

پیشگیری از کم‌اظهاری گمرکی و محو کارمندسالاری

در بخش تولید، دولت باید هر چه بیشتر گره‌های آیین‌نامه‌های و قانونی را باز کند. علاوه بر این، گمرک باید بر اساس تجربیات گذشته و با هماهنگی انجمن‌های واحدهای تولیدی، یک نرخ پایه و حداقل ارزش را در نقطه ورود کالا به کشور تعیین کند تا نه تنها واردکننده‌ها نتوانند کم‌اظهاری گمرکی کنند بلکه کالاهای تولید واحدهای داخلی نیز رقابت‌پذیر باقی بمانند. خوشبختانه اکنون که تمامی سیستم‌های گمرکی دیجیتال و هوشمند شده‌اند، می‌توان قیمتی معقول را در سیستم وارد کرد تا واردکننده نتواند کالایی را که مثلاً صد دلار خریده، به عنوان کالای ۵۰ دلاری معرفی و با پرداخت نصف حقوق گمرکی وارد بازار داخلی کند.

از طرف دیگر متأسفانه هنوز در سطوح پایین بدنه دولت، پدیده نامبارک کارمندسالاری رواج دارد. دولت باید با راه و روش‌های مناسب و افزایش هماهنگی، نظارت جدی بر سطوح اجرایی داشته باشد و کارشناسان و کارمندان جزء را با سیاست‌های حمایت از تولید برنامه‌ریزان دولت همراه کند چرا که هنوز برخی کارمندان دولت، شرایط این سوی میز را درک نمی‌کنند. بنابراین اولویت‌های مادر شرایط فعلی عبارتند از تریب نقدینگی برای حساب‌های در گردش تامین مواد اولیه واحدهای تولیدی، تسریع در رفع موانع تولید به صورت قانون و آیین‌نامه‌های دولتی، تعیین حقوق و عوارض صحیح گمرکی و کاهش بوروکراسی و محو کارمندسالاری در دستگاه‌های دولتی است.

هم‌چنانکه در ابتدای این یادداشت اشاره شد، دولت هم‌چنان در آغاز اصلاحات اقتصادی است و هنوز شروع به سازندگی نکرده است. ما در نقطه صفر اقتصادمان هستیم و باید با برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری صحیح راه خود را تا خروج از رکود تورمی ادامه دهیم؛ در این صورت است که چشم‌اندازهای روشن پیش روی اقتصاد ایران گشوده می‌شود و رشد اقتصادی دور از دسترس نخواهد بود.



استراتژی فرزند
کمبود منابع
است و داشتن
استراتژی به‌جای
اینکه به معنای
سیاست کلی و
آرمان‌های مهم
باشد، انتخاب یک
مسیر و صرف‌نظر
نمودن از بقیه
مسیرهاست.

شفاف سازی اقتصاد

چند نکته در حاشیه پرونده مجله «آینده نگر» درباره مالیات بر ارزش افزوده



محمد حسین بروردار
رئیس مجمع واردات



تازمانی که
ناهمانگیها
در نظام مالیاتی
کشور موجب
صرف وقت و
هزینه برای
فعالان اقتصادی
شود نمی توان به
مشارکت فعالانه
ایشان چشم امید
بسته

۱ همه ما به عنوان شهروندان ایرانی اذعان داریم که پرداخت مالیات، موجب توسعه و رونق اقتصادی کشور می شود اما مسئله اینجاست که به عنوان یک فعال اقتصادی پیامهایی را از فضای کسب و کار جامعه دریافت می کنیم که می گوید اگر نظام مالیاتی به درستی طراحی نشود و به اجرا در نیاید می تواند آثار منفی بسیاری را بر بدنه اقتصاد کشور تحمیل کرده و در نهایت کلیه ذی نفعان یک فعالیت اقتصادی یعنی مصرف کننده، تولید کننده، وارد کننده، توزیع کننده و در نهایت دولت را متضرر سازد. این موضوع، هم در حوزه مالیات بر درآمد و هم در حوزه مالیات بر ارزش افزوده صادق است. در واقع هر چند مالیات بر ارزش افزوده، نوعی مالیات چند مرحله ای و طولی است که بار آن به دوش مصرف کننده نهایی قرار می گیرد و در مراحل مختلف تولید تا توزیع بر اساس درصدی از ارزش افزوده کالاهای تولید شده و یا خدمات ارائه شده دریافت می شود، اما آثار و تبعات آن مستقیماً بر واحدهای تولیدی و تجاری شناسنامه دار کشور ملموس است. دولت چه در بخش مالیات بر درآمد و چه در بخش مالیات بر ارزش افزوده، تنها می تواند از بخش های شناسنامه دار نظیر وارد کننده و تولید کننده و یا افراد و واحدهای مرتبط با آن ها مالیات بگیرد ولی از فعالیت های نامولد نظیر دلای، سفته بازی و همچنین فعالیت های غیر رسمی و زیر پله ای نمی تواند مالیاتی اخذ کند. این موضوع به مردم این پیام را انتقال می دهد که به سمت شغل های نامولد بروند. بنابراین عملکرد دولت خواسته یا ناخواسته دامنه فعالیت های نامولد را روز به روز گسترده تر کرده است.

۲ با گذشت دوره پنج ساله اول اجرای این قانون، اصلاح نظام مالیاتی باید با هدف «کاهش فشار مالیاتی بر بخش تولید و سرمایه گذاری مولد اقتصادی از طریق تعدیل نرخ های مالیات بر درآمد» صورت بگیرد. همچنین در بخش تجارت خارجی باید این نکته مورد توجه سیاستگذاران باشد که وصول مالیات ارزش افزوده از کالاهای وارداتی مصرفی نباید از گمرکات آغاز شود. در کجای دنیا وارد کنندگان رسمی و قانونی کالاهای مصرفی را در گمرکات به صاف می کنند تا همانجا مالیات بر ارزش افزوده شان وصول شود؟ محل دریافت این مالیات باید پای صندوق فروشگاهها باشد نه ورودی گمرکات.

۳ هر چند افزایش سهم درآمدهای مالیاتی دولت باید با تکیه بر میزان مصرف محقق شود، اما این نکته نیز حائز اهمیت است که نظام مالیاتی کشور باید از اصولی اساسی نظیر عدالت، بهره مندی، توانایی در پرداخت و مقرون به صرفه بودن تبعیت کند. بر اساس نظر سنجی بانک جهانی در سال ۲۰۰۵، که از

۳۰ هزار بنگاه اقتصادی در ۵۳ کشور در حال توسعه به منظور تعیین اصلی ترین موانع کسب و کار به عمل آمد، ۷۵ درصد پرسش شسوندگان، نظام مالیاتی را به عنوان سومین مانع کسب و کار (پس از عدم اطمینان نسبت به سیاستها و بی ثباتی اقتصاد کلان) معرفی کرده اند. بنگاه های اقتصادی در کشور ما در این مقطع زمانی به واسطه فشار تحریمها، رکود اقتصادی و افزایش نرخ ارز در شرایط نامتوازنی هستند و مسلماً تشدید شرایط سخت، فعالیت های اقتصادی زیرزمینی را رونق خواهد داد. البته مسلمان این موضوع بیشتر در رابطه با مالیات بر درآمد صادق است اما به هر حال، مالیات بر ارزش افزوده نیز به طور غیر مستقیم بر تقاضای بازار و در نهایت میزان فروش و میزان درآمد بنگاهها اثر گذار است.

۴ یکی از اهداف اجرای قانون مالیات ارزش افزوده، بهبود فرآیند شفاف سازی اقتصاد بود. در واقع با اجرای مالیات بر ارزش افزوده، پیش بینی می شد منافع دو گروه از فعالان بازار به طور جدی به خطر بیفتد. در رجه اول کسانی که پشت پرده به دلای و واسطه گری مشغولند. کسانی که بدون اینکه در زحمت تولید شریک باشند و بدون اینکه در مقابل مصرف کنندگان تعهدی به عهده بگیرند، با قرار گرفتن در مسیر تولید تا مصرف، با خرید و فروش های مکرر باعث عدم شفافیت و التهاب در بازار می شوند. گروه دیگر ضرر کننده ها از قانون مالیات بر ارزش افزوده، قاچاقچیان بودند. کسانی که خارج از مسیر قانونی و رسمی واردات، کالاهای خارجی را از بازارهای امارات، عمان، کردستان، آسیای میانه و حتی افغانستان و پاکستان دور از چشم مأموران قانون به داخل ایران منتقل کرده و بازار ایران را مملو از کالاهای بی کیفیت خارجی کرده اند. ویژگی اصلی این عده، عدم تعهد آن ها در برابر مصرف کنندگان است چرا که نه گارانتی معتبری ارایه می کنند و نه حتی در قبال صحت و سلامت کالایی که ارایه می کنند، مسؤولیتی می پذیرند. ضرر این عده بیشتر از این بابت پیش بینی می شد که قانون مالیات بر ارزش افزوده به ضرر کسانی است که از شفافیت بازار گریزانند و منافعی در بهره برداری از شایعات، رانت های اطلاعاتی و قاچاق است. اما عملاً اتفاقی که افتاده آن است که قدرت رقابت بازرگانان شناسنامه دار در مواجهه با تجارت پنهان و زیرزمینی کاهش پیدا کرده است. به همین جهت این موضوع یعنی حمایت از فعالان اقتصادی شناسنامه دار باید بیش از پیش، مورد نظر سیاستگذاران قرار بگیرد.

۵ نکته دیگر ضرورت افزایش کارایی نظام مالیاتی از طریق کاهش هزینه و زمان وصول درآمدهای مالیاتی است. تا زمانی که ناهماهنگی ها در نظام مالیاتی کشور موجب صرف وقت و هزینه برای فعالان اقتصادی نشود نمی توان به مشارکت فعالانه ایشان

چشم امید بست. تمرکز فکری تامین کنندگان کالا اعم از تولید کنندگان و فعالان تجارت خارجی باید استوار بر مباحث بازار باشد. این موضوع تنها و تنها در شرایطی امکان پذیر است که نظام مالیاتی پشتیبانی از فعالان اقتصادی را در برنامه های خود لحاظ کند. وقتی نحوه برطرف کردن مغایرت در اظهارنامه مالیات بر ارزش افزوده دچار برخی ابهامات و ابهامات است، چگونه می توان توقع همکاری حداکثری از اصناف داشت؟

۶ نبود زمینه ها، امکانات و زیرساخت های اجرایی در اقتصاد ایران مانع از گسترش و اجرای کامل قانون مالیات بر ارزش افزوده در رابطه با اصناف شده است. به عنوان نمونه زمانی که نظام مالیاتی، داروخانه های کشور را از دریافت مالیات بر ارزش افزوده معاف کرده است چطور انتظار دریافت مالیات بر ارزش افزوده از تامین کنندگان مکمل های دارویی دارد؟ آیا نباید در این خصوص هماهنگی لازم میان نظام مالیاتی و نظام بهداشت و درمان به عمل آید؟ بدهی است که مقصود ما از طرح این نواقص، عبور از این واقعیت نیست که ضروری است اصناف به عنوان مؤدیان موضوع قانون لازم الاجرای مالیات بر ارزش افزوده، از مفاد آن تبعیت کرده و برای اجرای صحیح و دقیق آن به دولت کمک کنند. اگر اشکالاتی هم در فرآیند اجرایی قانون یاد شده به وجود آمد در این صورت با همکاری و تعامل دولت نسبت به اصلاح آن مبادرت نمایند و ایجاد تشکیلات اداری و اجرایی قوی و مؤثر و ایجاد ارتباط سازمان مالیاتی با سایر سازمان های مرتبط از ضروری ترین اصلاحاتی است که در این مسیر باید برآی برنامه ریزی شود.

۷ و نهایتاً افزایش تلاش ها برای فرهنگ سازی در مشارکت عمومی در کسب درآمدهای مالیاتی یک ضرورت است. در کشور ما به دلیل عدم توجه به این مهم، چگونگی دریافت مالیات از مؤدیان، همواره یکی از معضلات اصلی دولت ها بوده است. بی شک عدم آموزش مؤدیان و فعالان اقتصادی یا بی اطلاعی و کم اطلاعی آن ها از جزئیات اجرایی قانون مالیات بر ارزش افزوده، منجر به بروز برخی مقاومت ها از طرف مؤدیان در رابطه با اجرای این قانون شده است. تجربه جهانی نشان می دهد تمامی تلاش ها در راستای اجرای کارآمد مالیات بر ارزش افزوده، بستگی به فرهنگ سازی و افزایش سطح رضایتمندی مؤدیان دارد. تغییر نگاه به مالیات به عنوان تامین کننده عمده درآمدهای بودجه ای، هر چند بدون فرهنگ سازی در سطح جامعه و تغییر نگاه مؤدیان مالیاتی به این مقوله محقق نمی گردد اما در مقوله فرهنگ سازی مالیاتی، گام اول را باید دولت بردارد و خود را ملزم به رعایت قانون مالیات ها بداند.

نظام بانکی چه نقشی در تحقق اقتصاد مقاومتی ایفا می کند؟

پشتیبان مقاومت



آینده‌نگر: توسعه صادرات غیرنفتی از مباحثی است که در سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی و طرح‌های اقتصادی دولت یازدهم از جمله بسته خروج غیرتورمی از رکود به عنوان یکی از پیشران‌های اقتصاد کشور تعیین شده است. در کنار سایر نهادهای دولتی و خصوصی، نقش سیستم بانکی در رشد صادرات غیرنفتی، نقشی تاثیرگذار است و سیاستگذاری بانک‌ها باید به گونه‌ای باشد که روند کلی اقتصاد به سمت کاهش وابستگی به نفت و خروج از رکود حرکت کند. از طرف دیگر ساماندهی نظام بانکی به نحوی باید باشد که فعالان اقتصادی بتوانند با خاطری آسوده به سمت فعالیت‌های مشترک اقتصادی با کشورهای منطقه که نقش بازارهای هدف ما را ایفا می‌کنند، حرکت کنند تا صادرات غیرنفتی ما به رشد و شکوفایی بیش از پیش دست یابد. پرونده پیش رو قصد دارد به روشن شدن فرصت‌ها، تهدیدها، موانع، راهکارها و پتانسیل‌های پیش روی نظام بانکی در مسیر پیشبرد این اهداف و به محورهایی از این دست بپردازد: کمبود نقدینگی واحدهای تولیدی، موانع مبادلات ارزی در سطح بین‌الملل و راهکارهای برون‌رفت، بدهی‌های معوق واحدهای تولیدی، تغییر نقش بانک‌ها به بنگاه‌داری، عدم تخصیص صحیح اعتبارات در اختیار بانک‌ها به بخش تولید، ازدیاد شعبه‌های بانک‌های مختلف در کشور، نسبت پس‌انداز در بانک‌ها و حمایت از تولید؟

۱۱	دولت بازی ساز، بخش خصوصی بازیگر، بانک مرکزی مقتدر • میزگردی با حضور یحیی آل اسحاق و فرهاد نبیلی
۱۷	نظارت بانک مرکزی بیشتر شود • نظرخواهی از: کوروش پرویزیان / سعید اربابی محمدهادی مهدویان / عباس کمره‌ای / کمال سیدعلی
۲۳	چالش‌ها در برابر فرصت‌ها • احمد حاتمی یزد
۲۴	انضباط مالی و عبور از بنگاه‌داری • محسن حاجی‌بابا
۲۵	پیش به سوی شفاف‌سازی • فریال مستوفی
۲۶	پایه پولی، خط قرمز دولت • پیمان قربانی
۳۰	ضرورت استقلال بانک مرکزی • محمد مهدی رئیس‌زاده
۳۰	بانک به مثابه ابزار توسعه • سیدمحمد صدر هاشمی‌نژاد



بانکها و اقتصاد مقاومتی

۱۳۹۱/۶/۲

من از خود مسئولین کشور می شنوم که بخش خصوصی به خاطر کم توانی اش جلو نمی آید. خوب، باید فکری بکنید برای اینکه به بخش خصوصی توانبخشی بشود؛ حالا از طریق بانکهاست، از طریق قوانین لازم و مقررات لازم است؛ از هر طریقی که لازم است، کاری کنید که بخش خصوصی، بخش مردمی، فعال شود. بالاخره اقتصاد مقاومتی معنایش این است که ما یک اقتصادی داشته باشیم که هم روند روبه رشد اقتصادی در کشور محفوظ بماند، هم آسیب پذیری اش کاهش پیدا کند.



اقتصاد مقاومتی یعنی حفظ روند رو به رشد اقتصاد به همراه کاهش آسیب پذیری. ۲۴/۱۲/۹۰

فرهاد نیلی: سیاست‌های اقتصاد مقاومتی یک تئوری اقتصادی نیست، حتی مدل اقتصادی هم نیست بلکه یک مدل مدیریتی اقتصاد کشور است. نگاه سیاست‌گذار هم در این سیاست‌ها نسبت به اقتصاد به هیچ وجه بسته نیست. اقتصاد مقاومتی یک فرصت است و به نظر من حداقل تأثیری که می‌تواند بگذارد، اجماع‌سازی در سطح مدیریت کلان اقتصاد کشور است. بعد از هشت سال تجربه مدیریت اقتصاد در عصر دولت‌های نهم و دهم، اکنون این فرصت ایجاد شده که بر خاکستر آن تجارب، بنای تازه ایجاد شده و گفتمان اقتصادی جدیدی بر کشور حاکم شود.

محمد مهدی رئیس‌زاده: یکی از مهم‌ترین مسائل بخش خصوصی، تأمین سرمایه در گردش است که خوشبختانه تازه‌ترین آمارهای منتشر شده از عملکرد تسهیلات دهی بانک‌ها در پنج‌ماهه نخست سال جاری در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته و دو سال قبل به ترتیب حدود ۴۰ درصد و ۹۰ درصد افزایش کمی را نشان می‌دهد. اصولاً با عنایت به نرخ تورم چندساله اخیر، حتی حداکثر ظرفیت و توان اعطای تسهیلات سیستم بانکی نیز پاسخگوی نیازهای فعلی صنعت نیست.

کمال سیدعلی: سیاست‌هایی که در راستای اقتصاد مقاومتی در سیستم بانکی باید اعمال شود بیشتر به کاهش نرخ سود برمی‌گردد و نهایتاً ارزان شدن نهاده‌های تولیدی است که در مجموع سمت عرضه را با قیمت مناسب برای مردم تجهیز می‌کند. موضوع دیگری که می‌تواند در راستای اقتصاد مقاومتی نقش آفرین باشد نرخ ارز، موضوع یکسان‌سازی آن و همچنین مدیریت بازار ارز است. باتوجه به اینکه یکی از موارد توزیع رانت، دونرخ بودن ارز است، بدیهی است که یکسان کردن نرخ ارز یکی از ابزارهای اقتصاد مقاومتی خواهد بود.

سید محمد صدر هاشمی‌نژاد: بانک‌ها در یک اقتصاد متعارف نقش تأمین‌کننده مالی کوتاه‌مدت، برای کسب‌وکارهای مختلف را دارند، ولی در کشور ایران که بازار سرمایه آن توسعه‌نیافته است، نقش به‌مراتب پررنگ‌تری دارند و به‌عبارت دیگر، اقتصاد ایران بانک‌محور است. بانک‌ها بنگاه اقتصادی هستند ولی از آنجایی که نتوانسته‌اند به‌درستی به وظایف خود براساس اصول بانکداری عمل نمایند، از طرف سازمان‌های نظارتی و حاکمیتی با نگرش متفاوتی دیده شوند.

عباس کمره‌ای: بانک‌های دولتی ایران با این مشکل مواجه‌اند که بیش از ظرفیت منابعشان تسهیلات داده‌اند. اکنون از یک سو تقاضا برای تسهیلات بانکی زیاد است و از سوی دیگر، منابع بانک‌ها در حدی نیست که قادر به پاسخگویی این تقاضاها باشند. اگر بانک‌ها را به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ها که خودشان از سایر تولیدکنندگان حمایت می‌کنند تعریف کنیم بنابراین ضروری به نظر می‌رسد تا از حمایت دولت و مراجع ذی‌صلاح بهره‌مند شوند. در واقع این حمایت باید در سه بخش وصول مطالبات، افزایش سرمایه و تسهیل امور بانکی انجام شود.

یحیی آل اسحاق: بانکی که می‌خواهد در مسیر اقتصاد مقاومتی حرکت کند باید در مقابل تهدیدها توانایی و اقتدار داشته باشد و در حوزه مسائل توسعه‌ای، ابزار، مدیران و برنامه‌های مناسب را تدوین کند. متأسفانه نظام بانکی ما در حال حاضر نمی‌تواند این دو وظیفه را انجام دهد. یعنی از یک طرف در مقابل تهدیدهای بین‌المللی و داخلی توان لازم را ندارد و از طرف دیگر از امکانات لازم هم بی‌بهره است.

پیمان قربانی: در حوزه بانک مرکزی به این صورت حرکت کردیم که اول در بحث اقتصاد مقاومتی هدف را مشخص کنیم. هدف، ایجاد ثبات در اقتصاد کلان است. به این معنا که باید در قبال شوک‌های وارده، رویکرد ثبات‌بخش در پیش بگیریم. این رویکرد سه حوزه دارد؛ ثبات مالی، خارجی و پولی. ثبات مالی بحث پایداری بودجه را به‌میان می‌کشد. ثبات خارجی و پولی نیز حوزه‌هایی‌اند که مستقیماً با بانک مرکزی در ارتباط‌اند. در ثبات خارجی مسائل نظری این قضیه به‌خوبی تعیین شده و نقشه راه در بانک مرکزی ترسیم شده‌است.

محسن حاجی‌بابا: شاکله اقتصاد مقاومتی تولید و صادرات است و بایستی تمامی سیاست‌ها، امکانات و روش‌های اجرایی در جهت این دو هدف برنامه‌ریزی و حرکت کند و هر چه در این جهت تأخیر به وجود آید، از هدف اصلی دور مانده‌ایم. تولید و صادرات وابسته به یکدیگر هستند و در این میان، صادرات خود، وابسته به تولید است. باید در گام نخست به راهکارهای افزایش و بهبود تولید پرداخت.

کوروش پرویزیان: بانک‌ها بر مبنای کارکرد تعریف شده خود، به‌عنوان تأمین‌کننده و یا واسطه مالی، می‌توانند با تأمین به‌موقع و مناسب منابع مالی مورد نیاز بنگاه‌های اقتصادی و نیز با اتخاذ روش‌های ساده و شفاف در ارتباط با مشتریان خود، نقش ممتازی در بهبود فضای کسب‌وکار و تحقق اقتصاد مقاومتی ایفا کنند. در این راستا بازآرایی و اصلاح مقررات و قوانین حاکم بر نظام بانکی، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. **محمد هادی مهدویان:** تقریباً کلیه خطوط اعتباری مورد عمل در گذشته، در سال‌های اخیر به روی تجار و تولیدکنندگان بسته بوده است. نظام بانکی به‌عنوان ستون اصلی نظام مالی کشور نقش بسیار اساسی در سیاست‌های خروج از رکود تورمی به‌عهده دارد اما به‌دلیل مشکلات بزرگ و نیز دوره رکود طولانی در اقتصاد ملی دچار ضعف مفرط شده‌است.

احمد حاتمی‌یزد: بر اساس دستورالعمل اقتصاد مقاومتی، تنها راه نجات اقتصاد کشور از شرایط فعلی توجه به صادرات است. اما هم‌اکنون تنها بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات اقدامات لازم را برای پشتیبانی بخش صادرات انجام می‌دهند و برای رونق صادرات و تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی، تمامی بانک‌ها باید کمک کنند و نقدینگی لازم را برای صادرکنندگان تأمین کنند.





عکس: امید ایران مهر

دولت بازی ساز بخش خصوصی بازیگر، بانک مرکزی مقتدر

اقتصاد مقاومتی و نظام بانکی در میزگردی با حضور **یحیی آل اسحاق** و **فرهاد نیلی**

به اعتقاد آل اسحاق، سود آوردن بعضی از فعالیت‌ها مثل ساخت‌وساز مسکن باعث شده تا بانک به جای حرکت در مسیر اصلی اهدافش که همان واسطه‌گری مالی است به بنگاهداری روی بیاورد. به این ترتیب، علاوه بر کاهش منابع بانکی برای انجام واسطه‌گری مالی، برای بخش‌هایی که قصد ورود به عرصه ساخت‌وساز دارند نیز رقیب ایجاد می‌شود. نیلی معتقد است اکنون اجماًلاً ستاد اقتصادی دولت نسبت به شناخت مشکلات و اینکه چه روش‌هایی باید در نظر گرفته شود اتفاق نظر دارند اما این اتحاد باید تبدیل به سندی تفصیلی شود؛ یعنی مجلس هم مشارکت کند و در شناخت مشکلات و اولویت‌بندی و توالی اقدامات اصلاحی با دولت هم‌افق شود.

عظیم محمودآبادی: «البنک ما البنک و ما ادراک ما البنک» این جمله‌ای است منتسب به سیدجمال‌الدین اسدآبادی که با بیانش می‌خواست اهمیت بانک به مثابه ابزاری در دست کشورهای غربی و امپریالیسم را توضیح داده باشد. اما دکتر فرهاد نیلی در توضیح اهمیت بانک‌ها و میزان بالای حساسیت آن‌ها با نقل این جمله سعی کرد اظهارات خود را مستند به سخن این شخصیت سیاسی-مذهبی تاریخ معاصر کند. اقتصاد مقاومتی و نظام بانکی موضوع میزگرد این شماره «آینده نگر» بود. نشست‌تی که با حضور یحیی آل اسحاق رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران و فرهاد نیلی رئیس پژوهشکده پولی و بانکی برگزار شد.



بیش از ۱۰ سال است بحث می‌کنیم که کارت اعتباری را با عقد قرض الحسنه بدهیم یا با فروش اقساطی. یعنی این حق شناسایی نشده فردی که ۵ سال حقوق بالای یک و نیم میلیون تومان می‌گیرد اجازه دارد تا سقف سه برابر حقوقش به بانک بدهکار باشد و کسی هم از او نخواهد ده تا سند بیاورد!

همان‌طور که می‌دانید موضوع بحث ما اقتصاد مقاومتی و نظام بانکی است. کارشناسان و فعالان اقتصادی بحرانی را در نظام بانکی کشور طی چند سال گذشته هشدار داده بودند که اکنون نیز با وجود دنبال‌شدن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی، هنوز نگرانی‌هایی درباره آن وجود دارد. برای ورود به بحث بفرمایید به نظر شما، وضعیت فعلی نظام بانکی ما، چه نسبتی با اهداف و سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی دارد؟

آل اسحاق: در ساختار اقتصادی امروز جهان، نظام بانکی ستون فقرات اقتصادی کشورها محسوب می‌شود و مدل و مهندسی اقتصادی دنیا به گونه‌ای است که نظام بانکی بلااستثنا رکن عمده مسائل اقتصادی است. ما درباره موضوعی بحث می‌کنیم که وزن بسیار بالایی دارد و فعالیتی است که به نحوی در تمام حوزه‌های اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی و حتی روابط بین‌الملل نقش آفرین، و در تمام حوزه‌های حاکمیتی دولت، مجلس، قوه قضاییه و بخش‌های خصوصی موثر است. بنابراین هر اظهارنظری در این زمینه، باید با توجه به این شمول باشد. همچنین نظام بانکی در جمهوری اسلامی ایران، تاریخ و تحولاتی دارد و آنچه اکنون می‌بینیم حاصل تاریخ نظام بانکی ایران است. عقبه‌ای که در هر موقعیت زمانی و بنا به مسائل مختلف، اثراتی روی نظام بانکی گذاشته که نتایج آن در قوانین، سیاست‌ها و مدیریت‌ها دیده می‌شود. بنابراین، برای ریشه‌یابی وضعیت موجود، ارزیابی و شناخت درست از نظام بانکی باید نیم‌نگاهی به این تاریخ داشت. نکته دیگر این است که نظام بانکی ضمن این‌که در همه حوزه‌ها تأثیرگذار است، خودش هم از همه این جریان‌ها تأثیر می‌گیرد و به عنوان یک بنگاه اقتصادی، جدا از یک بنگاه حاکمیتی، مسائل خاص خودش را دارد و عدم توجه به الزامات، محدودیت‌ها و اهداف و اقتضاتش نگاهی ناقص را به دنبال می‌آورد. نمی‌توان با نگاهی یک‌طرفه، از یک نظام بانکی انتظار داشت که فقط تأمین‌کننده نیازها باشد بدون اینکه الزام این تأمین پذیرفته شده باشد. یکی از مهم‌ترین نکاتی که باید در نظر داشت این است که بانک یک بنگاه اقتصادی است و باید پاسخگوی سرمایه‌دارانش باشد. باید نگاه جامعی به نظام بانکی داشت و جایگاه بانک در ساختار بین‌المللی را هم در نظر گرفت. انتظاراتی که اکنون به سمت نظام بانکی نشانه رفته است با آنچه که در توان نظام بانکی است، همخوانی ندارد. این اولین بخش از شناخت وضعیت نظام بانکی کشور است. یعنی عطش نیاز به تسهیلات، منابع بانک و هر آنچه که از بانک حاصل می‌شود با واقعیات همخوانی ندارد، ضمن اینکه برداشت مدیران بانک‌ها با برداشت دیگران نسبت به نظام بانکی تفاوت دارد؛ یعنی برداشت مشترکی در نظام بانکی ما بین مسئولان و اداره‌کنندگان بانک‌ها با متوقعان وجود ندارد. نکته بعدی تعارضاتی است که در قوانین بانکی کشور وجود دارد؛ مثلاً از یک طرف گفته می‌شود که بانک باید در چارچوب بانکداری اسلامی عمل کند و بیشتر به سمت

مشارکت گام بردارد. در حالی که وقتی مشارکت انجام می‌شود، عملاً بانک به یک بنگاهداری تبدیل می‌شود. یعنی هم مطالبات بانک از مردم و هم قوانین و مقررات باعث می‌شود که مشارکت، از بانک یک بنگاهداری بسازد. بنابراین اکنون دیده می‌شود که بانک‌ها وارد عرصه بنگاهداری، معدن و ساخت‌وساز شده‌اند. حتی می‌توان بنرهایی را دید که روی آن‌ها نوشته شده: واحد تولید مسکن انبوه بانک فلان! یعنی اساساً بانک، سازمانی برای ساخت‌وساز تأسیس کرده است. مجموعه این عوامل نظام بانکی کشور را از ریل خودش خارج کرده است. ضمن اینکه سودآور بودن بعضی از فعالیت‌ها مثل ساخت‌وساز مسکن باعث شده تا بانک به جای حرکت در مسیر اصلی اهدافش که همان واسطه‌گری مالی است به بنگاهداری روی بیاورد. به این ترتیب علاوه بر کاهش منابع بانکی برای انجام واسطه‌گری مالی، برای بخش‌هایی که قصد ورود به عرصه ساخت‌وساز را دارند نیز رقیب ایجاد می‌شود. نکته بعدی، فرآیند مدیریتی، شکل و شمایل ساختار نظام بانکی کشور و جایگاه بانک مرکزی در این ساختار است که بحث‌های متعددی پیرامون خود دارد. تقریباً بعد از انقلاب بانک مرکزی همواره به گونه‌ای در سایه حاکمیت بوده است. البته این بانک ابزار حاکمیت است اما به تدریج ابزار دولت شد و حضور رئیس کل بانک مرکزی در دولت به این نتیجه‌گیری ختم شد که دولت‌ها می‌توانند از بانک مرکزی به‌عنوان یک ابزار استفاده کنند. برای دولت‌ها سخت است که این ابزار قدرتمند را از دست بدهند در حالی که بانک مرکزی بالانس‌کننده سیاست‌های مالی کشور است و نمی‌تواند به عنوان خزانه دولت محسوب شود. البته این موضوع از گذشته وجود داشته است و این شرایط در سازمان مدیریتی شورای عالی بانک‌ها و مجمع بانک هم وجود دارد. به عبارت دیگر افرادی که در آنجا هستند، در مسیر همراهی با سیاست‌های دولت حرکت می‌کنند. مهم‌تر از همه شورای پول و اعتبار که یک نهاد مستقل است، و سازمان نظارت بر بانک‌ها هم با این ساختار موجود اتوماتیک‌وار به سمتی رفته‌اند که نظارت به گونه‌ای باشد که در جهت اهداف دولت گام بردارد. در واقع یکی از مشکلات اقتصاد کشور در بخش نظام بانکی این است که سازمان نظارت ضعیف عمل می‌کند. این اشکال صرفاً به مدیریت یک سازمان مشخص مربوط نیست بلکه مجموعه رفتارهای حاکمیت به‌شکلی است که کار را به این مرحله می‌رساند. بنابراین باید از پایه به این ساختار نگاه شود. از سوی دیگر وضعیت شعب و موسسات مالی و اعتباری هم آسیب‌های فراوانی دارد. به عبارت دیگر شرایط تأسیس، تأمین سرمایه، نوع روابطشان با بانک‌ها، مردم و دولت همگی با مشکل روبرو است. مجموعه روابطی چون رابطه مردم با موسسات و بانک‌ها، رابطه بانک‌ها با بانک مرکزی، رابطه بانک‌ها با یکدیگر، رابطه بانک‌ها با مقررات و قوانین، در نظام بانکی کشور به گونه‌ای است که انسجام، جایگاه و انتظارات را با مشکل مواجه کرده است. ضمن اینکه اقتضات مالی بانک‌ها با اقتضات باقی اقتصاد

همخوانی ندارد. به‌عنوان مثال، زمانی دلار هزار تومان بود و مجموعه منابع بانک‌ها براساس آن محدوده مشخصی داشت اما اکنون قیمت دلار به سه هزار تومان رسیده است، اما آیا این فاصله سیصد درصدی در رابطه با منابع بانک از انواع و اقسام آن پُر شده است؟ می‌توان به این مشکلات تورم و محدودیت‌های تحریم‌ها و... را نیز اضافه کرد. این مجموعه مشکلات نظام بانکی کشور است. اکنون شرایط به گونه‌ای شده است که مقام معظم رهبری، رئیس‌جمهور و مسئولان بانک مرکزی و تمامی کارشناسان و اقتصاددانان به این نتیجه رسیده‌اند که باید طرحی نو در انداخته شود. با این وجود این نگرانی وجود دارد که مبادا در این طرح هر کسی از زاویه خودش عمل کند. در حالی که باید یک نگاه جامع به شرایط داشت. این موضوع یک حوزه تخصصی است و کسی که می‌خواهد وارد آن شود باید بداند که درباره چه چیزی صحبت می‌کند. معماران این طرح جدید نمی‌توانند جز از درون این سیستم باشند. برای رفع مشکلات یک شرط اساسی وجود دارد و آن هم این است که فضای سیاسی، سبزه‌اش را از نظام بانکی بردارد. سیاست‌یون باید سایه مبارکشان را از نظام بانکی بردارند. این یک آفت بزرگ یا یک نگاه غیرمتناسب است که از ابتدا تا انتها بر خوردی سیاسی با نظام بانکی داشته باشیم.

در واقع اشاره دکتر آل اسحاق به سیاسی‌شدن مدیریت نظام بانکی و ضرورت اصلاح این نگاه است. حال سوال این است که تغییر ماهیت نظام بانکی چگونه شروع شد؟ بسیاری از کارشناسان می‌گویند این حجم از فعالیت اقتصادی که بانک‌ها دارند را در هیچ جای دیگری سراغ نداریم. چه عواملی باعث آغاز و تکوین این روند شده است؟

نیلی: من این سوال را این‌گونه معنا می‌کنم که یک نوع ناراضیاتی از عملکرد نظام بانکی در سطح عام وجود دارد. اجازه دهید این مطالبه اجتماعی را به تفکیک خانوارها و بنگاه‌ها بررسی کنیم. در سطح اشخاص حقوقی، دسترسی مردم به نظام بانکی آنجایی است که سپرده‌های خود را در اختیار بانک می‌گذارند. ما نزدیک به ۲۱ هزار شعبه بانکی در سراسر کشور داریم. وقتی به هر کدام از این شعب مراجعه می‌کنیم آنجایی که می‌خواهید منبعی در اختیار بانک بگذارید تمام از کان بانک حاضر هستند اما وقتی می‌خواهید منبعی از بانک بگیرید کسی پاسخگو نیست و شما در هزار تویی قرار می‌گیرید تا در نهایت بتوانید مبلغی را وام بگیرید. این در حالی است که وظیفه اصلی بانک، واسطه‌گری مالی است. یعنی بانک به همان میزان که باید نگهدارنده سپرده‌ها باشد باید در پرداخت تسهیلات هم پاسخگو باشد.

هر چند پیمایش علمی خاصی صورت نگرفته است که میزان رضایت مردم از سیستم بانکی کشور را مشخص کند اما به نظر می‌رسد آن‌چنان که مردم از بانکداری الکترونیک راضی‌اند، از خدمت‌رسانی بانک‌ها در حوزه‌های دیگر راضی نباشند. اگر این انگاره درست

باشد حاکی از آن است که بخش اصلی و هسته سخت بانکداری ما سنتی باقی مانده و تنوع و کیفیت خدمات بانکها متناسب با تنوع نیازهای مردم، رشد نکرده و سامان نیافته است.

جناب دکتر نیلی، علت این عدم تناسب چیست؟

نیلی: بگذارید یک مثال بزنم. در کشورهای توسعه یافته وقتی جوانی در دانشگاه قبول می شود، همه بانکها به او مراجعه می کنند و با تعیین یک سقف اضافه برداشت، او را دعوت می کنند تا به بانک بدهکار شود. به این دلیل که می بینند این جوان چندسال دانشجوی می ماند و چون سطح مخارجش بالا رفته، به منابع مالی بیشتری هم نیاز دارد. بانک این منابع مالی را تامین می کند تا بعد از فارغ التحصیلی، وقتی آن دانشجوی به عنوان پزشک، مهندس و حقوق دان وارد بازار کار می شود باز پرداخت اقساط بدهی هایش به بانک شروع شود. به این ترتیب آن دانشجوی از یک طرف مدیریت مالی را یاد می گیرد و از طرف دیگر بعد از این که وارد بازار کار شد، می تواند قسط وام بانکی اش را پرداخت کند. دولت انگلستان وقتی شهری به دانشجویان انگلیسی را به میزان قابل توجهی زیاد کرد، منبعی را در اختیار بانکها قرار داد تا به دانشجویان وام بدهند. جالب اینجاست که بازپرداخت وام های دانشجویی از زمانی شروع می شود که درآمد فرد از یک آستانه بیشتر باشد. توجه کنید هدف از طراحی چنین سازوکارهایی لزوماً خیرخواهانه نیست بلکه سودآوری در رأس اهداف قرار دارد. حتی در بحث خرید خانه هم این تدبیر اندیشیده شده است. در واقع بانک پیگیری می کند و افرادی را که اجازه می دهند پیدا می کند و به آنها پیشنهاد می دهد که از وام مسکن آن بانک استفاده کنند تا بعد از مدتی خانه دار شوند. چون وام مسکن یکی از پایدارترین شیوه های درآمدزایی برای بانکهاست. همه این موارد به این معناست که بانک به دنبال مشتری می آید و نه مشتری به دنبال بانک. مثال دیگر، کارت های اعتباری است که یکی از بزرگ ترین منابع درآمدی موسسات مالی اند. با این مقدمه اگر به سوال شما برگردم باید بگویم که بله، این وضع بانکی در کشور رضایت بخش نیست. بانک در قبال شهروندان نقشی را در دنیا پذیرفته است که در ایران به دلیل فقدان برخی زیرساخت ها به خوبی اجرا نمی شود. به این معنی که رابطه بانکها با خانوارها بعضاً یک طرفه است؛ آماده دریافت سپرده های مردم اند ولی در قبال تامین نیازهای مصرفی آنها پاسخگو نیستند. علت چیست؟ یک دلیل مهم، آن است که ما بازار پول را یارانه ای کرده ایم. زمانی که پول یارانه ای می شود کل این نقش تحت الشعاع قرار می گیرد و در این صورت وقتی بانک به افراد تسهیلات می دهد بر آن ها منت می گذارد و به این اقدام با دید شناسایی درآمد نگاه نمی کند، در حالی که در همه جای دنیا دادن تسهیلات یعنی ایجاد درآمد پایدار برای بانک. اما وقتی ارائه تسهیلات مترادف با دادن یارانه می شود، بانک منت می گذارد و فرد تحقیر می شود. مثال بارز این امر کارت های اعتباری است که

مدت زمان زیادی است در دنیا مرسوم شده است. افراد در دنیا دو کارت در جیبشان دارند. یکی کارت بدهی و دیگری کارت اعتباری. فرد در هنگام استفاده از کارت بدهی از حساب خودش برداشت می کند، در حالی که با استفاده از کارت اعتباری در واقع دارد از بانک تا یک سقفی که متناسب با گردش مالی حسابش در یک دوره است، وام می گیرد. یعنی یک تسهیلات مصرفی از آن قیمت که بدون رجوع به بانک به افراد اجازه استفاده از آن داده می شود. فرد با استفاده از کارت اعتباری تا یک ماه نیازی ندارد مبلغی به بانک پرداخت کند و بعد از آن یک دفعه نرخ بهره اعمال می شود. در واقع حساب شما می تواند همیشه بدهکار باشد، به هیچ کس هم رو نیانداخته اید، تا یک ماه هم فرصت دارید و تنها یک کارمزد سالانه دودرصد به ازای عضویت در این سامانه پرداخت می کنید. به علاوه هر کالای بادوامی که با کارت اعتباری خریداری شود یک گارانتی به شما داده می شود که بهتر از گارانتی شرکت تولیدکننده است. مهم ترین اتفاقی که در این فرآیند رخ می دهد این است که عزت فرد حفظ می شود و فرد برای تسهیلات کوچک اصلاً نیازی ندارد به بانک رجوع کند. موضوعی که جزو حقوق شهروندی است و بانکها موظفانند براساس «تکلیف رقابت» و نه «تکلیف حکومت» این مزایا را در اختیار افراد قرار دهند، زیرا اگر به این شکل رفتار نکنند از بازار حذف می شوند. بیش از ۱۰ سال است در داخل کشور بحث می کنیم که کارت اعتباری را با عقد قرض الحسنه بدهیم یا با فروش اقساطی. یعنی این حق شناسایی نشده است که برای مثال فردی که ۵ سال حقوق بالای یکونیم میلیون تومان می گیرد و گردش مالی اش از یک اعتباری برخوردار است اجازه دارد تا سقف سه برابر حقوقش به بانک بدهکار باشد و کسی هم از او نخواهد ده تا سند بیاورد! در کشورهای دیگر بانکها به تدریج متوجه شده اند که شمار زیادی از افراد نمی توانند بعد از یک ماه همه بدهی شان را بدهند، پس این یک منبع درآمد خوبی برای بانک ایجاد می کند. جالب اینجاست که طبق این سازوکار، آنهایی که خوش حسابند از قرض الحسنه استفاده می کنند و آنهایی که نمی توانند نظم مالی داشته باشند به خوش حسابها یارانه می دهند. یعنی سیستمی طراحی شده که در آن افراد ترغیب می شوند که نظم مالی داشته باشند. این مربوط به اشخاص حقیقی است.

این توضیحات شما به رابطه بانک با مشتریان حقیقی برمی گردد. در رابطه بانکها با مشتریان حقیقی نیز ما شاهد عدم تناسب مطالبات و عملکردها هستیم.

نیلی: در مورد اشخاص حقیقی مسئله ابعاد دیگری دارد. مثلاً همین افزایش قیمت دلار از هزار تومان به سه هزار تومان در حالی اتفاق افتاد که بانکهای ما در قبال آن تجهیز نشده بودند. توجه داشته باشید که ما از سال ۱۳۶۸ به بعد، دو دوره بانکداری را تجربه کردیم. تا قبل از برنامه سوم، بانکهای ما مانند ادارات دولتی بودند. مدیر بانک هم یک مدیر اداری بود. دستور

می گرفت و انجام می داد. از زمان برنامه سوم اجازه داده شد تا بانکهای خصوصی شکل بگیرند. بانک، منطق اقتصادی خودش را دارد. اگر آن را مدیریت نکنید، اوست که شما را مدیریت می کند. مثلی هست که البته شاید چندین خوشایند نباشد اما می گوید اگر می خواهید از یک بانک دزدی کنید راهش این نیست که بروید با اسلحه به بانک حمله کنید بلکه روشش این است که بروید یک بانک تاسیس کنید چون در این صورت نظام بانکی به شما اجازه می دهد که با سپرده های مردم پروژه های مورد نظرتان را مدیریت کنید. یک سرمایه ای می آورید و از قبل آن چند برابر دارایی ایجاد می شود. در واقع ما وارد یک نظام بانکی پیچیده شده ایم بدون این که نظام مدیریت ما پیچیده شده باشد.

در دوره دوم بانکداری که با تصویب قانون برنامه سوم وارد آن شدیم، این فرهنگ به تدریج در میان علاقه مندان به فعالیت های بانکی نضج گرفت که بانکداری در ایران می تواند یک فعالیت اقتصادی سودآور باشد به این شرط که چند کار انجام شود. اول اینکه چندصد میلیارد تومان بابت سرمایه نزد بانک مرکزی تودیع شود. دوم اینکه تعدادی شخصیت معتبر و موجه از نظر ناظر بانکی را بتوان قانع کرد که به عنوان موسسان معرفی شوند و سوم هم اینکه یک صنعتی داشته باشید که تشنه منابع بانکی باشد. با آن سرمایه و افراد، مجوز تاسیس بانک را می گیرید و بعد سپرده های یارانه ای را جذب می کنید و در اختیار آن صنعت قرار می دهید. پس افراد به جای اینکه در صف دریافت تسهیلات از بانکها قرار بگیرند، می روند در صف بانک مرکزی می ایستند تا مجوز تاسیس بانک بگیرند و در این میان افرادی که موفق شوند در واقع به هسته اعتبارات بانکی وصل شده اند. این تغییر وضعیت در محیط بانکداری کشور، مستلزم تغییراتی در محیط نظارت بر بانکها بود که چندان جدی گرفته نشد. برای سواری گرفتن از اتومبیلی که بیش از ۶۰ کیلومتر در ساعت نمی رود، نیازی نیست که ترمز شما ای بی اس باشد، راننده حرفه ای هم ضروری نیست پشت فرمان نشسته باشد. اما وقتی می خواهید از یک اتومبیل با قابلیت ۲۰۰ کیلومتر سرعت رانندگی بگیرید، باید از وجود ترمزهای ای بی اس اطمینان حاصل کنید.

بانکداری ما از زمان تاسیس بانکهای خصوصی وارد عرصه ای شد که سودآوری، این بانکها را هدایت می کند، نه منویات دولت. بدنه مدیریت اقتصادی کشور از این تحول عقب افتاد. بانک داخل یک منظومه تعریف می شود. بانک باید رابطه اش را با سهامدار، مشتری و رگولاتور تنظیم کند. زمانی که رگولاتور نمی تواند نقش خودش را بازی کند نه به این دلیل که بلد نیست بلکه به این دلیل که اقتدار لازم را برای پشتیبانی تدابیرش بر بانکها ندارد، در این صورت از گردونه عقب می افتد و سهامدار، بانک را هدایت می کند. ما خیلی وقت است که وارد این دوره شده ایم که بانکها را سهامداران اداره می کنند نه مدیران. به نظر من حرکت تاسیس بانکهای خصوصی درست بود ولی ما ابعاد این بانکها



گفته می شود

که بانک باید در چارچوب بانکداری اسلامی عمل کند و بیشتر به سمت مشارکت گام بردارد. در حالی که وقتی مشارکت انجام می شود، عملاً بانک به یک بنگاه دار تبدیل می شود. یعنی هم مطالبات بانک از مردم و هم قوانین و مقررات باعث می شود که مشارکت، از بانک یک بنگاه دار بسازد.



بعد از هشت سال تجربه مدیریت اقتصاد در عصر دولت‌های نهم و دهم، اکنون این فرصت ایجاد شده که بر خاکستر آن تجارب، بنای تازه ایجاد شده و گفتمان اقتصادی جدیدی بر کشور حاکم شود. ما طی آن چندسال فراموش نشدنی ظرفیت تخریب اقتصاد توسط یک سیاستمدار را فهمیدیم

را نشانختم و فکر کردیم که این موسسات یک بانک صادرات یا سپه دیگر می‌شوند درحالی که این بانک‌ها فرق می‌کنند و اکنون این سهام‌داران هستند که این بانک‌ها را هدایت می‌کنند. سهام‌داران هم صاحبان صنایع و بنگاه‌های خاص هستند. بنابراین، این نوع بانکداری یک همزادهایی دارد. نمی‌شود شیرینی خورد اما انتظار داشت که قند خون بالا نرود. تسهیلات مرتبط (connected lending) در دل تاسیس همین بانک‌هاست. باید توجه داشت که بانک با سه رده مشتری روبروست. اول مشتری عادی است که فقط سپرده‌گذاری می‌کند و هر وقت خواست تسهیلات بگیرد، باید در صف‌های طولانی منتظر بماند. دوم مشتری ممتاز است که سپرده‌اش از یک آستانه‌ای بالاتر است و گردش مالی مناسبی هم دارد. به او تسهیلات کلان داده می‌شود و سوم مشتری وابسته به سهام‌دار است. حالا اگر قرار باشد مطالبات معوق بین این سه گروه توزیع شود، ممکن است به لحاظ تعداد پرونده‌های معوق، فراوانی با مشتریان رده ۲ باشد اما به لحاظ مبلغ، انتظار می‌رود فراوانی با مشتریان رده ۳ باشد. در این فضا، هر مدیرعامل جدیدی که به بانک می‌آید با تعدادی پرونده روبرو می‌شود که مدیر قبلی موفق به وصولش نشده چون متعلق به سهام‌داران درشت است. بنابراین مساله اول تسهیلات مرتبط است، یعنی تسهیلاتی که کسانی می‌گیرند که خودشان صاحب بانک هستند. دوم تسهیلات کلان یا متمرکز است یعنی وقتی که بانک تخم‌مرغ‌های خود را در یک سبد می‌گذارد. سوم نسبت‌های اهرمی است یعنی چندبرابر سرمایه سهام‌داران بانک‌ها، دارایی ایجاد کردن. یعنی یک پولی گذاشته‌ایم و ۱۲ برابر آن دارایی ایجاد کرده‌ایم. با بانکداری، بازوی یک اهرم را می‌توان آنقدر بلند کرد که هر وزنه سنگینی را جابه‌جا کند. کار رگولاتور این است که با پایش مستمر نسبت کفایت سرمایه، نگذارد این گشتاور بزرگ شود و طول بازوی اهرم از یک اندازه‌ای بلندتر نشود. پس لازمه توسعه بانکداری خصوصی در ایران، افزایش اقتدار بانک مرکزی است. اتفاقی که نه تنها رخ نداده بلکه با تضعیف بانک مرکزی همراه بوده است. یکی از پیامدهای این اتفاق همین وضعیت فعلی است. باید ریشه‌های این وضعیت مشخص شود. اقتدار بانک مرکزی چند بخش دارد و تنها یک بخش آن را اقتدار سیاسی شکل می‌دهد. بخش دیگرش اقتدار حقوقی است و بخش دیگر اقتدار حرفه‌ای. الان همکاران ما در بخش نظارت بانک مرکزی همیشه خنوشان در شیشه است که اگر یک‌مقامی آن‌ها را بابت انجام وظیفه نظارتی‌شان احضار کند، باید آب دستشان است زمین بگذارند و بروند. در واقع هیچ حمایت و حاشیه امنی ندارند، درحالی که بازرس بانک مرکزی باید حاشیه امن داشته باشد. با سعی و خطا نمی‌توان بانکداری کرد. بانکداری اداره سوپر مارکت نیست. سیدجمال زمانی گفت «البنک مالبنک و مادراک مالبنک». او چیزی می‌دانست که این حرف را در آن زمان زد. سیستم بانک‌های امروز خیلی پیچیده است. گام اول برای حل مشکلات پیش‌رو شفاف‌سازی

است. در قدم اول مهم نیست چه کسی بانکدار شده، مهم این است که باید صورت‌های مالی بانک شفاف باشند. باید ترکیب سهام‌داری و تسهیلاتش مشخص باشد و حسابدار مستقل مورد اعتماد بانک مرکزی بتواند صورت‌های مالی بانک را حسابرسی کند و اگر مشخص شد که کوچک‌ترین تخلفی وجود دارد قاطعانه برخورد شود. به این شکل، دیگر بانک تکلیفش را می‌داند. پس لایه اول حسابرسی درون بانک‌هاست. دوم شفافیت صورت‌های مالی و ترکیب سهام‌دارها و تسهیلات بانکی است. سوم نظارت بیرونی بانک مرکزی است. نظارت بر بانک‌ها یک نظام سه‌لایه‌ای است که هیچ‌کدام از این لایه‌ها، جای دیگری را نمی‌گیرد. کنترل داخلی، ابزار نظارتی هیات‌مدیره بانک است که باید مستقل از مدیر باشد. این درحالی است که ما الان بانک‌هایی را داریم که مدیرانشان رئیس هیات‌مدیره هم هستند. لایه دوم حسابرسی‌های مستقل است. پس ما نیاز به حسابرسان خبره مستقل داریم. سوم نظارت بانک مرکزی است. اصلاً نباید کار به قوه‌قضاییه بکشد. من خاطرم هست که زمانی یکی از بازرسان بازنشسته بانک مرکزی فرانسه می‌گفت ما وقتی وارد بانکی می‌شدیم تمام زانوهای مدیران می‌لرزید، چون می‌دانستند که بازرسان بخش نظارت بانک مرکزی اجازه هر کاری دارد. ما اگر بانکداری را در اتاق شیشه‌ای قرار دهیم خیلی از مشکلاتمان حل می‌شود. البته باید به این موضوع هم اشاره کنم که در اینجا یک درک اشتباه هم اتفاق افتاده و آن این است که می‌گویند اطلاعات مشتری باید محرمانه بماند. این حرف البته درست است. اطلاعات سپرده‌های باید محرمانه باشد اما تسهیلات کلان و ترکیب سهام‌داری و سود و پاداش‌ها به مدیران، باید افشا شود. حقوق برخی از مدیران ارشد بانکی در انگلستان چیزی در حدود یک میلیون دلار است که در مقیاس بین‌المللی رقم قابل توجهی است. اما اولاً این رقم همواره به‌صورت شفاف اعلام می‌شود. ثانیاً، این قبیل افراد در قبال تک‌تک کلماتی که می‌گویند مسئولند. در واژگان ایشان و کسانی که کلمات آن‌ها را رصد می‌کنند، نگرانی، خطر و بحران کاملاً متفاوتند و آثار متفاوتی بر بازارهای مالی می‌گذارد. بنابراین ما یک نگرانی داریم که به حق است و باید سطح‌بندی شود اما به‌هیچ‌وجه حل این نگرانی را نباید به افراد غیر حرفه‌ای سپرد. متأسفانه عرصه بانکداری جولانگاه افراد غیر حرفه‌ای شده است. با همه احترامی که برای همه قائلیم اما بعضاً افرادی وارد این حوزه می‌شوند که کوچک‌ترین دانشی در این عرصه ندارند. ورود سیاست‌مندی به تصمیمات بانکی باعث تخریب بیشتر می‌شود. در واقع باید گفت که بخش قابل‌ملاحظه‌ای از مشکلات بانکداری در ایران، مولود تصمیمات سیاست‌مدارانی است که به‌شکل غیر حرفه‌ای وارد این

حوزه شده‌اند. اگر با این تحلیل موافق باشیم، نباید برای حل مشکل، مجدداً از همین راه وارد شویم.

II آقای آل اسحاق با توجه به تصویری که از وضعیت بانک‌ها ارائه شد، به‌نظر شما این فضا چه تناسبی با سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی دارد و اقدام عاجلی که لازم است نظام بانکی مادر سیاست‌گذاری‌اش پیش بگیرد، چیست؟

آل اسحاق: اقتصاد مقاومتی هدف‌اش دو چیز است؛ اول اینکه بتواند اقتصاد کشور را در مقابل تهدیدات مقاوم کند و دوم اینکه بتواند به اهدافش در مسیر پیشرفت و توسعه برسد. بنابراین باید راهکارهایی ایجاد کند که در مقابل تحریم‌های بین‌المللی توان ایستادن پیدا کند و در داخل نیز بر اثر فعالیت‌هایش توسعه و رشد ایجاد شود. بانکی که می‌خواهد در مسیر اقتصاد مقاومتی حرکت کند نیز باید در مقابل تهدیدها توانایی و اقتدار داشته باشد و در حوزه مسائل توسعه‌ای، ابزار، مدیران و برنامه‌های مناسب را تدوین کند. متأسفانه نظام بانکی ما در حال حاضر نمی‌تواند این دو وظیفه را انجام دهد. یعنی از یک طرف در مقابل تهدیدهای بین‌المللی و داخلی توان لازم را ندارد و از طرف دیگر از امکانات لازم هم بی‌بهره است.

II بخش خصوصی دو مشکل اصلی دارد. یکی عدم دریافت تسهیلات بانکی است و دیگری پرداخت نکردن معوقاتی است که چندین سال به‌طول انجامیده. هر چند می‌دانیم پرداختن به هر دوی این موارد ضروری است اما فکر می‌کنید در وضعیت کنونی، اولویت نظام بانکی ما باید کدام باشد؟ در یافت معوقات یا ارائه تسهیلات؟

آل اسحاق: این موارد لازم‌مزمولوم یکدیگرند، چراکه تولیدکننده باید بدهی‌اش را به بانک بدهد و بانک هم احتیاج به نقدینگی دارد. هر دوی این‌ها به یک موضوع برمی‌گردد. واقعیت این است که بانک‌ها اگر اقتضاتشان آماده شود می‌خواهند مشکلات مصرف‌کننده‌ها را حل کنند. در این جلسه به وام‌هایی که به دانشجویان در انگلستان داده می‌شود اشاره شد. منتهی در کشور ما چون این خدمات شفاف نیست و اقتضاتش به‌گونه‌ای است که بانک نمی‌تواند وارد آن شود، بنابراین اقدامات و تصمیمات به انحراف کشیده می‌شود. مسئله مهم، منابعی است که باید به بانک داده شود تا بتواند جواب عطش متقاضیان را بدهد. در واقع اکنون عطش ایجاد شده، بدون اینکه امکانات بانک افزایش یابد. باید توان بانک را بالا برد و بعد، از آن محافظت کرد. مجموعه فضای حرکتی بانک را باید آماده کرد و بعد سوار آن شد. باید محدودیت‌ها و برخوردهای بالاسری آن را بررسی کرد تا بعد بتوان از آن بهره برد، به‌عبارت دیگر باید این تضمین به بانک داده شود که در واسطه‌گری مالی‌اش زیان نمی‌بیند و سرمایه‌اش قابل بازگشت است.

II در واقع معتقدید که باید اختیارات و امکانات در اختیار بانک‌ها قرار داده شود و بعد از آن‌ها انتظار فعالیت مناسب داشت...

آل اسحاق: بله. ما وقتی بانکداری خارجی را مثال

می‌زنیم منظور مجموعه فضایی است که در آنجا به‌وجود آمده است. این فضا باید به‌گونه‌ای باشد که بتوان انتظار منطقی از بانک داشت. منابع، قوانین، فرآیندها و مدیریت‌ها همگی در این موضوع نقش دارند.

نیلسی: بگذارید اشاره کنم که در ذهن بعضی از تصمیم‌گیرندگان ما به‌تدریج چند گمانه شکل گرفته که من نمی‌دانم از کجا آمده‌اند. گمانه اول این است که تولید مقدس است و صرف‌نظر از اینکه چقدر سودآور است، هر کسی که تولید می‌کند دارد به کشور خدمت می‌کند. پس بدون در نظر گرفتن بهره‌وری تولید و تقاضای بازار، به تولید تقدس داده شده است. دوم اینکه، تولید کالا از خدمت خیلی بهتر است. سوم اینکه هر کس کمک کند که این تولید بیشتر شود دارد به توسعه کشور کمک می‌کند. چهارم اینکه ما باید هزینه‌های تولید را پایین بیاوریم، به این شکل که باید سرمایه را ارزان کنیم. بنابراین برای ارزان کردن سرمایه وارداتی به بانک مرکزی می‌گوییم که نرخ ارز را کنترل کند. برای ارزان کردن سرمایه داخلی هم مجدداً به بانک مرکزی می‌گوییم که نرخ سود بانک‌ها را کنترل کند. بنابراین، این پارادایم در کشور شکل گرفته که افزایش نرخ سود بانکی به ضرر تولید است. لذا هر جا خواستیم نرخ سود را بالا ببریم، گفتند که تولید را داریم از بین می‌بریم و حتی به‌شکل شدیدتر گفتند که سود بالا نشانه ربا است و این بانکداری اسلامی نیست. من یک‌بار از یکی از افرادی که در مورد بانکداری اسلامی خود را صاحب‌نظر می‌دانست پرسیدم که چطور می‌توان تشخیص داد که نرخ سود ۱۲ درصد ربا نیست اما ۱۸ درصد هست؟ در مسیحیت نرخ بهره از یک آستانه‌ای که بالا می‌رفت می‌گفتند ربا رخ داده اما در اسلام این را نداریم. ربا وقتی اتفاق می‌افتد که سه شرط حادث شود. اول اینکه قرض باشد، دوم اینکه قرض‌دهنده انتفاع ببرد و سوم اینکه قرض‌دهنده اعطای قرض را مشروط به انتفاع کند. تنها در این صورت است که ربا اتفاق می‌افتد. ما برخی مسائل را با موضوعات دینی آمیخته‌ایم. نتیجه‌اش می‌شود اینکه اگر فردی برای یک کار مثل تعمیر سقف خانه یا تهیه چیزیه یا انجام یک سفر می‌خواهد وام بگیرد، گردش در مقابل مدیر بانک کج است. چرا باید این طور باشد؟ چرا ما این فرهنگ را در بانکداری نداریم که بانک باید سراغ مشتری بیاید نه مشتری سراغ بانک؟ منظور من از پول یارانه‌ای این بود. الان خوشبختانه سال‌هاست که جنگ تحمیلی تمام شده و دیدگاه‌های سوسیالیستی اوایل انقلاب هم رنگ‌ولعب خود را باختند. سیاست‌های کلی اصل ۴۴ هم نگاه ما را به محدوده مالکیت دولت مشخص کرده است. به نظر من الان ما در یک نقطه عطف هستیم که می‌تواند یک فرصت باشد یا یک تهدید. اگر سیاست‌های اقتصاد مقاومتی را درست بفهمیم می‌تواند مفید باشد. توجه کنید که سیاست‌های اقتصاد مقاومتی یک تئوری اقتصادی نیست، حتی مدل اقتصادی هم نیست بلکه یک مدل مدیریتی اقتصاد کشور است. نگاه

سیاست‌گذار هم در این سیاست‌ها نسبت به اقتصاد به‌هیچ‌وجه بسته نیست.

آقای نیلی، به صورت خلاصه بفرمایید که به نظر تان این مدل مدیریت اقتصاد چه ضرورت‌هایی را ایجاب می‌کند؟

این مدل مدیریتی اقتصاد چند ویژگی دارد؛ نخست درون‌زا بودن یعنی بنیه اقتصاد باید در داخل کشور شکل بگیرد؛ دوم، برون‌گرا بودن یعنی باید نگاه‌ها برای شکار فرصت‌های اقتصادی به بیرون مرزها باشد؛ سوم، تقویت رقابت‌پذیری یعنی قاعده مدیریت اقتصادی باید بر تقویت رقابت باشد؛ چهارم، گسترش پایدار سهم ایران در بازارهای هدف یعنی باید در خارج از کشور به دنبال بازار پایدار بود؛ پنجم، توسعه پیوندهای راهبردی و گسترش همکاری و مشارکت با کشورهای منطقه و جهان؛ ششم، استفاده از دیپلماسی در جهت اهداف اقتصادی یعنی یکی از مهم‌ترین کارهای سفرای ما باید بسترسازی برای حضور پایدار محصولات ایران در اقتصادهای هدف باشد. استفاده از ظرفیت‌های سازمان‌های بین‌المللی، حذف دستگاه‌های موازی، مدیریت مخاطرات اقتصادی و... کلیدواژه‌های دیگر سند اقتصاد مقاومتی است. بنابراین باید در نظر گرفتن این ویژگی‌ها می‌توان گفت که اقتصاد مقاومتی یک فرصت است. به‌نظر من حداقل تأثیری که سیاست‌های اقتصاد مقاومتی می‌تواند بگذارد، اجماع‌سازی در سطح مدیریت کلان اقتصاد کشور است. باید از ظرفیت این کلیدواژه‌ها برای اجماع‌سازی استفاده کرد. بعد از هشت سال تجربه مدیریت اقتصاد در عصر دولت‌های نهم و دهم، اکنون این فرصت ایجاد شده که بر خاکستر آن تجارب، بنای تازه ایجاد شده و گفتمان اقتصادی جدیدی بر کشور حاکم شود. ما طی آن چندسال فراموش‌نشده‌ی ظرفیت تخریب اقتصاد توسط یک سیاستمدار را فهمیدیم. ما اگر از آن تجارب این درس را بیاموزیم که اقتصاد آداب خودش را دارد و این که ما می‌توانیم سیاست‌گذاری پولی را سیاست‌زدایی کنیم و با یک رویکرد حرفه‌ای اقتصاد را به شرایط طبیعی برگردانیم و از این ظرفیتی که ایجاد شده برای کنترل تورم استفاده کنیم، می‌توانیم اقتصاد کشور را سامان دهیم. ضمن اینکه ما نباید از فرصت شرایط بین‌المللی غافل شویم. ما و کشورهای طرف مذاکره بر سر یک دوراهی قرار گرفته‌ایم: یا دیالوگ شکل می‌گیرد یا خیر. من نگران هر دو نتیجه هستم! چرا که ما استاد فرصت‌سوزی هستیم. اگر این دیالوگ شکل بگیرد یعنی دوباره نفت بالای ۱۰۰ دلار و واردات بالای ۷۰ میلیارد دلار نصیب کشور می‌شود که به‌معنای رنگین کردن سفره‌های مردم است. خام‌وندی شرم‌ن در مصاحبه اخیرش گفت که مردم احساس خواهند کرد که رفاه‌شان از طریق این مذاکرات بیشتر می‌شود.

در حالی که ما باید هشت‌سال غیبت در بازارهای جهانی را جبران کنیم. اگر قرار است بانکی وارد کشور شود باید بانکی باشد که زیرساخت‌های ما را بالا ببرد. ما باید تقدم را به سرمایه‌گذاری خارجی بدهیم نه واردات. در غیر این صورت سال‌های پیش‌رو هم مثل سال‌های قبل خواهد بود. به‌نظر من سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی اصلاً اقتصاد ریاضتی را توصیه نمی‌کند و من شخصاً احم کردن به دنیا و پشت کردن به آن را در این بسته نمی‌بینم بلکه پایدارسازی اقتصاد کشور و مقاوم‌سازی آن در برابر شوک‌ها را متوجه می‌شوم. توانمند کردن اقتصاد داخل در قبال اینکه ما توسعه پیدا کنیم و رویکرد جدی غیرعوسانه با دنیا را داشته باشیم. تنها استثناء در این میان رژیم صهیونیستی است که رویکرد ما درباره آن مشخص است اما ما با سایر کشورها نمی‌خواهیم عبوس باشیم. ما باید درباره دیالوگ خود با دنیا تصمیم بگیریم؛ البته نه به شیوه‌های بعضی ناموفق تجربه‌شده قبلی، بلکه با اتکاء به دیپلماسی فعال و متکی به توانمندی‌های پایدار داخلی. ما باید از اقتصاد کشور سیاست‌زدایی کنیم. باید دیواری بلند بین سیاست و بانکداری بکشیم و به سمت حرفه‌ای‌گری در بانکداری گام برداریم. به‌نظر من هجده‌ماه پیش‌رو مدت‌زمانی طلایی است در صورتی که بتوانیم از آن استفاده کنیم.

بعد از روی کار آمدن دولت یازدهم آیا به نظر شما تغییری در سیاست‌های نظام بانکی اتفاق افتاده است؟ آیا دولت تدبیر و امید توانسته است با تدبیر، امیدی در تولیدگران و کارآفرینان در این خصوص ایجاد کند؟

آل اسحاق: اولین کاری که این دولت انجام داد این بود که اجازه داد مباحث مربوط به نظام بانکی در سطح ملی مطرح شود. راه‌حل معالجه هر بیماری این است که بیمار را به بیمارستان ببرند و آنجا کارهای درمانی را انجام دهند. همین که قبول شده که این اقتصاد بیمار است یکی از مهم‌ترین کارها بود که کریمانه و با شجاعت پذیرفته شد و خود آقای رئیس‌جمهوری اعلام کرد. کار دیگری که دولت انجام داده این است که شخص آقای رئیس‌جمهوری پذیرفته که باید بانک مرکزی به‌نسبت قابل‌قبولی مستقل باشد، البته این به آن معنا نیست که بانک مرکزی باید مقابل دولت باشد بلکه به این معناست که ادبیتاش را خود بانک تعیین کند. از سوی دیگر و در مورد فعالان اقتصادی وقتی بیان می‌شود که باید به بخش تولید و در چارچوب قوانین و ضوابط و در جهت دفاع از بخش واقعی تولید، توجه بیشتری شود، اهمیت رویکرد دولت مشخص می‌شود. الان به‌نظر می‌رسد که مدیران بانک‌ها خودشان را در حل مشکلات سهم می‌بینند که این امر باید تقویت شود. البته ما نباید یک مسئله مهم را در اینجا فراموش کنیم و آن اینکه، وجدان عمومی با تحلیل نخبگان متفاوت است. نخبگان این حوزه بیشتر به شاخص‌های کلان اقتصادی توجه می‌کنند و مردم به مسائل روزمره خودشان نظر دارند. نخبگان مسایل کلی اقتصاد را می‌بینند مثلاً همین رشد ۴۶ درصدی که دولت گفته



بانکی که می‌خواهد

در مسیر اقتصاد

مقاومتی حرکت

کند نیز باید در

مقابل تهدیدها

توانایی و اقتدار

داشته باشد و

در حوزه مسائل

توسعه‌ای،

ابزار، مدیران

و برنامه‌های

مناسب را تدوین

کند. متأسفانه

نظام بانکی ما

در حال حاضر

نمی‌تواند این دو

وظیفه را انجام

دهد.

است عدد مبارکی است اما اینکه آیا از رکود خارج شده‌ایم یا نه، جای بررسی دارد. اکنون یک تولیدکننده کوچک هنوز احساس می‌کند که اتفاق خاصی نیفتاده و یا حتی شرایط سخت‌تر شده است چرا که به دلیل انضباط مالی‌ای که بانک مرکزی در پیش گرفته است، فشار در وهله اول روی این تولیدکننده‌ها می‌آید. در مجموع به نظر من در دولت یازدهم جهت‌گیری‌های کلان اقتصادی درست است از جمله جهت‌گیری‌ها در حوزه بانکی. این نسخه بر مبنای حرفه‌ای و علمی مبتنی است و دیمی عمل نمی‌شود اما به دلیل آن اقتضائات و شرایطی که وجود دارد، اجرائی شدن آن، هم آهنگ‌کننده دارد و هم ذی‌نفع‌های حوزه‌های مختلف در برابرش مقاومت می‌کنند. در خصوص تورم، دولت می‌خواهد آن را کاهش دهد اما یک مجموعه از منتفعان تا حدی صدایشان درمی‌آید اما اگر تورم میزان زیادی کاهش پیدا کند؛ مثلاً اگر قیمت مسکن یا مواد اولیه از یک حدی بیشتر کاهش پیدا کند این افراد ضررهای هنگفتی می‌بینند، بنابراین مقاومت می‌کنند. دولت با چنین مشکلاتی هم روبرو است. بنابراین من تکرار می‌کنم؛ مسئولان دولتی می‌دانند آسیب‌ها چیست، اما حل این مسئله الزاماتی دارد که باید جامع باشد و انتزاعی نگاه کردن به مشکلات بانکی، دردی دوانمی‌کند.



بخش خصوصی هم در شاخه عرضه و هم در شاخه تقاضا به شرط مناسب بودن فضای کسب و کار، حتما ظرفیت و پتانسیل فعالیت را دارد؛ منتی این ظرفیت باید بالفعل شود که برای این امر، الزاماتی نیاز است.

II بنابراین، این اتفاق نظر وجود دارد که دولت مشکلات را می‌شناسد. آیا راه دولت در عمل هم به همان میزان قوی هست؟ فکر می‌کنید موانع پیش‌رو برای عبور از مشکلات موجود در این زمینه چیست؟ آیا بسته خروج از رکود توجه کافی و کاربردی را به مشکلات بانکی و مسئله تسهیلات و معوقات داشته است؟

نیلی: دولت یازدهم به دلایل مختلف با شناخت خوبی نسبت به مشکلات کار را آغاز کرد که در قلب آن مشکلات مالی قرار داشت. این مشکلات باید نسخه‌پیچی و راه‌حل‌ها بررسی شوند. بسته خروج از رکود که دولت ارائه داده، بسته مناسبی است. ولی ما در سیاست‌های اقتصادی و بانکی کشور نیاز به نسخه تفصیلی داریم نه اجمالی. اکنون اجمالا ستاد اقتصادی دولت نسبت به شناخت مشکلات و اینکه چه روش‌هایی باید در نظر گرفته شود اتفاق نظر دارند اما این اتفاق نظر باید تبدیل به سند تفصیلی شود و در خط‌مشی‌ها با مجلس تعامل شود. از آن مهم‌تر باید محدودیت‌ها مشخص شود. متأسفانه موانع خیلی زیادند. بخشی از آن بین‌المللی است، بخشی هم ناشی از ذهنیت‌های نادرست سیاست‌مداران است و بخشی ناشی از قوانین ناسازگار و منسوخ شده‌اند. در این میان مهم‌ترین نکته، توالی اصلاحات و زمان‌بندی برای اجرای آن‌هاست. باید برای مدت باقی‌مانده تا پایان سال ۱۳۹۵ نسخه‌ای تهیه شود که در آن، راه‌حل مشکلات با توالی منطقی مشخص شود و در سطح ستاد اقتصادی دولت نسبت به آن اتفاق نظر وجود داشته باشد. مدیریت اقتصادی ما با یک اغراق، شبیه این است که همه پشت یک سنگ هستند اما هر کدام

در جاهای مختلف ایستاده‌اند بنابراین از هل دادن، خسته می‌شوند ولی چون نیروی طرف مقابل را خنثی می‌کنند، سنگ از جای خود تکان نمی‌خورد. البته حد انتظار از سیاست‌گذار را هم باید تعریف کرد. در هیچ کشوری سیاست‌گذار نمی‌تواند معجزه کند. به عنوان مثال ارزانی اصلاً شعار درستی نیست. دولت نمی‌خواهد ارزانی بی‌بورد بلکه می‌خواهد تورم را کنترل کند. متأسفانه اکنون حوزه‌های که دولت می‌تواند روی آن تعهد ایجاد کند، حوزه رشد اقتصادی نیست. به این دلیل که ما نمی‌دانیم شرایط بین‌المللی چه می‌شود. بنابراین در این شرایط حوزه‌های که دولت می‌تواند روی آن تعهد کند، کنترل تورم است که تقریباً مستقل از شرایط بین‌المللی می‌توان روی آن تعهد ایجاد کرد. ما باید در عین حال در مورد رشد اقتصادی هدف را روی حداکثر رشد اقتصادی قابل وصول بگذاریم. این عدد حدود ۴ درصد می‌تواند باشد. اما تورم را می‌شود تکرر می‌کرد. شرط خارج شدن از رکود ایجاد آرامش در اقتصاد کشور است که شایسته آن کنترل تورم است.

II اما برخی از منتقدان می‌گویند که درمان رکود و تورم، هر کدام نسخه‌های جداگانه می‌طلبند. نیلی: خیر. به این دلیل که رکود اقتصاد ایران ناشی از افت تقاضا نبوده و ناشی از شوک عرضه و اتفاقات سال‌های گذشته از جمله کاهش تولید و عرضه نفت، قطع ارتباطات بالادستی در بخش نفت و بروز محدودیت در واردات واسطه‌ای و این که بانک‌ها نتوانسته‌اند سرمایه‌گردش بنگاه‌های اقتصادی را فراهم کنند، بوده است. بنابراین رکود اقتصاد کشور، ناشی از افت تقاضای مردم نیست. مصرف خصوصی الان ۶ درصد رشد کرده است. کدام کشور است که همزمان با رکود، جاده‌هایش به خاطر ازدحام مسافران قفل باشد؟ این اقتصاد مشکل عرضه دارد. بنابراین رکود و تورم در طول هم هستند. اگر تورم کنترل شود، آرامش به اقتصاد باز می‌گردد. نگاه فعالان اقتصادی را باید به سمت آینده ببریم و به این طریق دولت عامل ایجاد ثبات می‌شود. خروج از رکود بازی نیست که دولت بازیگر آن باشد، بلکه دولت بازیگردان آن است. فعالان بخش خصوصی بازیگران آن هستند. دولت باید فضای مناسب را فراهم کند تا ضربات بازیکنان به گل بنشینند

II در این سال‌ها بخش‌های خصوصی به دلیل مشکلاتی که داشت مجال فعالیت مناسب را پیدا نکرد. اگر اکنون دولت بخواهد برای ایجاد فضای مناسب اقدام کند آیا بخش خصوصی این پتانسیل را دارد که فعالیت خود را پی‌گیرد؟

آل اسحاق: برای رشد اقتصادی مهم این است که ببینیم آیا این ظرفیت را بخش خصوصی دارد یا خیر؟ بخش

خصوصی هم در شاخه عرضه و هم در شاخه تقاضا به شرط مناسب بودن فضای کسب و کار، حتما ظرفیت و پتانسیل فعالیت را دارد؛ منتی این ظرفیت باید بالفعل شود که برای این امر، الزاماتی نیاز است. مجموعه منابع و استعداد، موقعیت جغرافیایی، منابع طبیعی، سابقه تجربی و سرمایه‌گذاری‌های ایجاد شده که الان معطل مانده است و سایر ظرفیت‌ها و هزینه‌هایی که در طول تاریخ بعد از انقلاب به دست آمده باید در نظر گرفته شود. اگر جامع‌نگری باشد قطعاً بخش خصوصی توان فعالیت دارد. تعبیر من این است که اگر فضای تحرک یک مرکز انرژی را کم کنیم به محض برداشتن فشار از روی آن، انفجاری رخ می‌دهد، بنابراین اگر فضا فراهم شود بخش خصوصی می‌تواند کار کند.

نیلی: بحث خروج از رکود چند سرفصل مهم دارد که یکی از آن‌ها تامین مالی است. در این بخش بحث اصلی این است که اول بانک‌ها را تجهیز کنیم، دوم تقسیم کار بین بازار پول و سرمایه داشته باشیم و سوم آدرس‌دهی و سهم‌دهی درست انجام دهیم. اجمالاً معنایش این است که بانک‌ها نباید تسهیلات بلندمدت بدهند و نباید تامین مالی پروژه‌های سرمایه‌های بزرگ را انجام دهند و باید سرمایه‌گردش را فراهم کنند و تامین مالی شرکت‌های بزرگ باید از طریق بازار سرمایه صورت بگیرد. اگر می‌خواهیم در سال ۱۳۹۳ تورم‌مان زیر ۲۰ درصد باشد، باید رشد نقدینگی را در محدوده ۲۲ درصد مهار کنیم. نباید سلامت بانک‌ها را فدای تامین مالی کنیم. در اینجا بلافاصله این سوال پیش می‌آید که تسهیلات بانک‌ها را چه کار کنیم؟ اتفاقاً می‌توانیم تسهیلات بانک‌ها را زیاد کنیم. تسهیلات بانک‌ها از دو محل تامین می‌شود؛ افزایش سپرده‌ها و افزایش وصولی‌ها. سیاستی که تابه‌حال اعمال می‌شد این بود که سهم افزایش سپرده‌ها در تامین مالی باید زیاد شود. کاری که بانک مرکزی می‌خواهد انجام دهد این است که وصولی‌ها سهم بیشتری داشته باشند. البته می‌دانیم که به دلیل معوقات، بخشی از وصولی‌ها قفل‌اند. اما اگر طول مدت تسهیلات را کم کنیم هیچ استنباعی ندارد که ما در سال ۱۳۹۳ تسهیلات بانکی‌مان ۴۵ درصد رشد کند اما رشد نقدینگی هم زیر ۲۲ درصد بماند به شرط اینکه بتوانیم ترکیب تسهیلات را عوض کنیم. یعنی سهم سرمایه در گردش را بالا ببریم. خوشبختانه در آماری که بانک مرکزی اخیراً اعلام کرده، سهم سرمایه‌گردش خوب بوده. نباید از دادن تسهیلات به بخش خدمات واهمه‌ای داشت، به این شرط که روندها شفاف باشد. تسهیلات باید کوتاه‌مدت باشد و لازم‌اش این است که بازار سرمایه فعال باشد. یکی از علل رشد نکردن بازار سرمایه در ایران، یارانه‌ای بودن تسهیلات بانکی است. همیشه تسهیلات بانکی بخش شیرین تامین مالی بوده است. ما باید این بخش شیرین را کم کنیم؛ یعنی بنگاه‌ها بدانند که چقدر از بازار پول بگیرند و چقدر از بازار سرمایه. به نظر من کلیدواژه کار این است که دولت، بازی‌ساز شود، بخش خصوصی بازیگر و بانک مرکزی مقتدر. این مثلث باید شکل بگیرد.



در ضرورت نظارت بانک مرکزی

نظرخواهی آینده‌نگر از کارشناسان امور پولی و بانکی



کمال سیدعلی
مدیر عامل بانک
ایران زمین



عباس کمره‌ای
عضو سابق هیات‌مدیره بانک ملی
و رئیس صندوق بازنشستگی



محمد مهدادی
مدیر کل اقتصادی اسبق در
بانک مرکزی



سعید اربابی
دبیر اول کمیسیون
اقتصادی مجلس



کوروش پرویزیان
مدیر عامل
بانک سینا

به تقویت بیش از پیش بانک‌ها نیازمندیم که می‌تواند با افزایش سرمایه بانک‌های دولتی آغاز شود، چراکه در حال حاضر سرمایه‌های این بانک‌ها در حد نازلی است. اخیراً اقداماتی در جهت اصلاح نسبت‌های مالی، صورت گرفت که اقدام مناسبی تلقی می‌شود اما نباید تصور کرد که این اقدام، نقدینگی را به بانک تزریق می‌کند تا به دنبال آن بانک بتواند تسهیلات بدهد و از آن استفاده کند. بلکه، مباحثی چون سرمایه بانک‌ها، مطالبات غیر جاری و تعدیل مقررات و تسهیل امور نیز از اهم مواردی است که باید آن‌ها را مورد توجه قرار داد. بهبود شاخص‌های کسب و کار از دیگر مواردی است که باید به آن توجه ویژه داشت، چراکه در حال حاضر رتبه مادر میان کشورهای دنیا، رتبه چندان مناسبی نیست. به نظر من اگر به تمامی این موارد به تناسب اهمیتی که دارند رسیدگی شود، بانک‌ها در اقتصاد مقاومتی نقش مناسب‌تری ایفا خواهند کرد.

به تعبیر دیگر، سیاست‌های پولی مناسب ضروری است اما کفایت آن‌ها برای تحقق اقتصاد مقاومتی بستگی به سایر سیاست‌ها و تدابیر اتخاذ شده در بخش‌های دیگر اقتصاد دارد. بانک‌ها در رعایت مقررات، شفافیت بیشتر قراردادها، کاهش هزینه تمام‌شده تامین و تجهیز مالی و در نظارت بیشتر بر مصرف منابع می‌توانند به تحقق اقتصاد مقاومتی کمک کنند.

با توجه به اهدافی که برای طرح اقتصاد مقاومتی در نظر گرفته شده به کار گرفتن کدام سیاست‌های بانکی می‌تواند منجر به تحقق این اهداف شود؟ سیاست‌های بانکی ما باید چه سمت و سویی داشته باشد تا در جهت اقتصاد مقاومتی و اهداف آن قرار داشته باشد؟

عباس کمره‌ای: بحث اقتصاد مقاومتی، در پی مقاوم ساختن اقتصاد ایران در برابر تهدیدهای خارجی و داخلی و تکان‌های بین‌المللی است و می‌خواهد استقلال اقتصادی کشور را معنا کند. بنابراین هر سیاستی که از بحث اشتغال گرفته تا مباحث مربوط به دانش فنی و تکنولوژی و سایر مواردی که رشد و پویایی اقتصاد کشور را در بر داشته باشد و اتکالی ایران به نفت را کاهش دهد، در چارچوب اقتصاد مقاومتی قرار می‌گیرد. در ارتباط با این بحث باید تقویت بخش خصوصی، تشویق فعالیت‌های صادرات غیرنفتی، تقویت سیستم بانکی و حتی توجه به صنایع دانش محور را مد نظر داشته باشیم. در این میان، تقویت سیستم بانکی از اهمیت بالایی برخوردار است. امروز بخش قابل ملاحظه‌ای از منابع بانک‌ها به انحاء مختلف بلوکه شده و بخشی از آن به مطالبات غیر جاری تبدیل شده است. معضلی که حل آن خارج از توان و اختیارات بانک‌هاست. چراکه در وهله اول، سیاست‌های نادرست اعمال شده در دولت گذشته و بعد تحریم‌های بین‌المللی، تغییرات نرخ ارز و مسائل دیگر باعث ایجاد این مطالبات غیر جاری شده است. در کنار این‌ها، بانک‌ها نیز در اعتبارسنجی شرایط لازم را در نظر نگرفته‌اند و تمام این‌ها در نهایت عاملی شد تا تسهیلات در جای خود مصرف نشود. برای رفع مشکلات مهمی از این دست،

کوروش پرویزیان: از ویژگی‌های مهم اقتصاد مقاومتی ایجاد توان تولید در داخل و انعطاف‌پذیری حوزه‌های مختلف اقتصادی در مواجهه با بحران‌های گوناگون با منشأ داخلی و یا خارجی است. بر این اساس، بانک‌ها بر مبنای کارکرد تعریف شده خود، به عنوان تامین‌کننده و یا واسطه مالی، می‌توانند با تامین به‌موقع و مناسب منابع مالی مورد نیاز بنگاه‌های اقتصادی و نیز با اتخاذ روش‌های ساده و شفاف در ارتباط با مشتریان خود، نقش متمایزی در بهبود فضای کسب و کار و تحقق اقتصاد مقاومتی ایفا کنند. در این راستا بازآرایی و اصلاح مقررات و قوانین حاکم بر نظام بانکی، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. مقامات پولی کشور هم‌اکنون سیاست‌ها و برنامه‌های مهمی را برای هم‌گرایی اجزاء و ارکان حوزه پولی و بانکی دنبال می‌کنند. این سیاست‌ها نسبت به دوره‌های قبل هماهنگی و انسجام درونی بیشتری دارد. مثلاً در خصوص کاهش تورم و اجتناب از پدیده‌های شوک‌زا و یا مقابله با نوسانات ارزی، این سیاست‌ها آثار مثبت خود را نشان داده است. برای تقویت بیشتر این تصمیمات و سیاست‌های انتخابی، هم‌راستایی و هم‌ترازی حوزه‌های دیگر سیاست‌های اقتصادی و از جمله سیاست‌های مالی و مالیاتی، سیاست‌های بازرگانی و گمرکی و سایر سیاست‌های بخش عمومی اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد.

عباس کمره‌ای:
به تقویت
بیش از پیش
بانک‌های نیازمندیم
که می‌تواند با
افزایش سرمایه
بانک‌های دولتی
آغاز شود، چراکه
در حال حاضر
سرمایه‌های این
بانک‌ها در حد
نازلی است.

ابزارهای اقتصاد مقاومتی خواهد بود و همان گونه که فشارهای تحریم باعث دوزخ شدن ارز شد، امید است که با کم شدن فشار تحریمها موضوع یکسان سازی نرخ ارز نیز عملی گردد. به هر ترتیب، توجه به شفافیت، بهره‌وری، سالم‌سازی اقتصاد و سرمایه‌گذاری، محورهای اصلی اقتصاد مقاومتی خواهد بود که این زیرساخت‌ها باید در چارچوب سیاست‌های کلی نظام اجرایی گردد.

سعید اربابی: یکی از بندهایی که در طرح اقتصاد مقاومتی به آن اشاره شده، حمایت و رونق تولید است. بنابراین با توجه به اهمیت این مسئله در طرح اقتصاد مقاومتی، هدایت منابع بانکی به سمت فعالیت‌های تولیدی مولد و پایدار بهترین عامل در جهت تحقق اهداف این سیاست‌ها است. از سوی دیگر تزریق این منابع به واحدهای تولیدی می‌تواند تاثیر قابل توجهی در خروج غیرتورمی اقتصاد از رکود داشته باشد. بنابراین مهم‌ترین اصل در این میان، توجه و حمایت از بخش‌های تولیدی مولد و پایدار است.



کورش پرویزیان

عدم تناسب نرخ تسهیلات

پرداختی در مقایسه با

نورم نیز دلیل دیگری است

که باعث شده در توجیه پذیری

برخی پروژه‌ها، اشتباه و

انحرافات در کار بانک‌ها و

مشتریان آن‌ها ایجاد شود.

برای خروج از وضعیت دشوار فعلی مورد نظر قرار دهند. نظام بانکی به‌عنوان ستون اصلی نظام مالی کشور نقش بسیار اساسی در سیاست‌های خروج از رکود تورمی به‌عهده دارد. اما این نظام به‌دلیل مسائل و مشکلات بزرگ و نیز عمق و طول دوره رکود در اقتصاد ملی دچار ضعف مفرط و بیماری شده‌است. به‌این ترتیب قبل از آنکه نظام بانکی بتواند در خروج اقتصاد ملی از رکود نقش اصلی خود را ایفا کند، لازم است که این مجموعه و مسائل و مشکلات آن مورد بازبینی جدی قرار گیرد. نظام بانکی کشور از نظر کیفیت دارایی‌ها، سطح پایین سرمایه، عدم کارایی و حاشیه سود بالا، ضعف در مدیریت ریسک و نقدینگی و کنترل‌های داخلی، ضعف در عملکرد بخش واقعی، فقدان برنامه اصلاحی و عدم نظارت موثر و مکفی دچار مشکلات عمیقی است، که در هر زمینه می‌باید مورد آسیب‌شناسی قرار گیرد، برنامه اصلاح ساختار مبسوطی برای آن طراحی گردد و به‌مرحله اجرا گذارده شود.

یکی از مهم‌ترین مشکلات بخش خصوصی در حال حاضر، عدم ارائه تسهیلات از سوی بانک‌هاست. تسهیلاتی که آن‌ها برای ادامه حیات شغلی و تولیدی خود به آن نیازمند هستند. برای برآورده شدن این خواسته فعالان اقتصادی بخش خصوصی چه موانعی وجود دارد و راهکار مقابله با آن موانع را چه می‌دانید؟

کورش پرویزیان: فعالان اقتصادی از پایین بودن سطح، هزینه و سرعت دسترسی به تامین مالی و سرمایه در گردش رنج می‌برند. البته این موضوع، دلایل مختلفی دارد که لزوماً همه آن‌ها متوجه عملکرد بانک‌ها نیست. به‌عبارت دیگر برخی از موانع موجود، از اختیار و کنترل بانک‌ها خارج است. نمونه این مشکلات، پایین بودن سرمایه بانک‌ها و بالا بودن میزان و سطح تقاضای مشتریان آن‌هاست؛ این موضوع در قالب محدودیت‌هایی که از لحاظ مقررات و استانداردهای بانکی پرداخت تسهیلات برای بانک‌ها وجود دارد، مانعی در راه تامین اعتبارات مورد نیاز فعالان اقتصادی است. عدم تناسب نرخ تسهیلات پرداختی در مقایسه با نورم نیز دلیل دیگری است که باعث شده در توجیه‌پذیری برخی پروژه‌ها، اشتباه و انحرافات در کار بانک‌ها و مشتریان آن‌ها ایجاد شود. بعضاً ممکن است که برخی طرح‌ها که در حالت عادی توجیه ندارند، در این شرایط مواجه شده و تقاضای تسهیلات را بیش از توان و منابع سیستم بانکی افزایش دهند و یا بالعکس برخی طرح‌های دارای توجیه و اجرا شده، توجیه خود را از دست داده و باعث افزایش معوقات و در نتیجه، کاهش توان اعتباردهی بانک‌ها شوند. در مجموع، وجود مشکلات در شبکه بانکی (مثلاً مشکل ناکافی و بی‌ضمانت بودن سیستم‌های اعتبارسنجی مشتری در سیستم بانکی و یا مشکل اجرا در قراردادهای عقود) نیز قابل انکار و کتمان نیست، ولی باید توجه

داشت که مسائل کلان اقتصادی، نوسانات در بازارهای مختلف و مناسبات تحریمی در بروز مشکلات برای فعالان اقتصادی نقش جدی‌تری دارند. این موضوعات باعث شده‌است سیستم بانکی در مواردی هم که تسهیلات را پرداخت کرده با مشکل «تکول» مواجه گردد و در نتیجه بخش قابل توجهی از منابع بانکی عملاً از مدیریت آن‌ها خارج شود. تلاش بانک‌ها تامین نقدینگی مورد نیاز بنگاه‌ها است و اصلاً کسب و کار بانکی با دادن تسهیلات و گرفتن سپرده‌ها مفهوم پیدا می‌کند. ولی به دلیل مسائلی که پیش‌تر گفته شد، بدون حمایت مراجع دیگر، ظرفیت بیشتری برای ارائه تسهیلات وجود ندارد.

عباس کمره‌ای: بانک‌های دولتی ایران با این مشکل مواجه‌اند که بیش از ظرفیت منابعشان تسهیلات داده‌اند. البته این موضوع مربوط به امروز و دیروز نیست. در واقع دیده شده که بانک‌ها پس از دریافت سپرده و انجام اقدامات قانونی، به‌شکلی تسهیلات داده‌اند که نسبت تسهیلات به منابعشان بیش از یک است. عددی که نشان می‌دهد نه تنها بانک‌ها از همه منابعشان بلکه از منابع پر قدرت بانک مرکزی هم استفاده کرده‌اند تا تسهیلات بالاتری ارائه دهند. در حالی که به این شکل، نه تنها هزینه بانک‌ها بالا می‌رود بلکه متغیرهای کلان اقتصادی کشور نیز تحت الشعاع قرار می‌گیرد. در واقع باید به این سوال پاسخ داد که آیا این تسهیلات صرف تولید شده‌است؟ ضروریست که ما تخصیص منابع را جهت‌دهی کنیم و اولویت‌بندی بخش‌ها را مدنظر قرار دهیم. باید پذیرفت که در بعضی بخش‌ها مزیت نسبی وجود دارد. البته این مسائل در گذشته نیز در قوتان دیده شده است اما به‌درستی به مرحله اجرا در نیامده‌اند. باید بانک‌ها را از دو بُعد بررسی کرد؛ نخست اینکه برخی از بانک‌های کشور به بانک مرکزی بدهکارند. برای تقویت این قبیل بانک‌ها لازم است در گام اول مطالباتشان برای وصول پیگیری شود. دوم، بحث افزایش سرمایه است که دولت باید در این زمینه به بانک‌های دولتی کمک کند تا این بانک‌ها بتوانند بدهی خود را به بانک مرکزی پرداخت کنند. اشاره به این نکته دور از بحث نیست که در دولت گذشته تلاش شد تا بخشی از بدهی بانک‌ها از طریق واگذاری شرکت‌ها و بعضاً سهام بازپرداخت شود اما این اقدام در نهایت منجر به ورود نقدینگی به بانک‌ها نشد. در واقع باعث عدم تعادل بین منابع و مصارف بانک‌ها شد. سیستم بانکی کشور از سال ۱۳۵۹ تسهیلات تکمیلی پرداخت کرده است. در آن زمان تبصره‌های مختلفی در قانون بودجه گنجانده شده بود که هر کدام مصارف مشخصی داشت؛ به این شکل که از قرض الحسنه تا بانک‌ها و حمایت از سازمان غله برای تامین گندم و ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی و... را شامل می‌شد. امروز نیز کمتر واحدی دیده می‌شود که از تسهیلات بانکی استفاده نکرده باشد. مساله این است که اکنون از یک‌سو تقاضا برای تسهیلات بانکی زیاد است و از سوی دیگر، منابع بانک‌ها در حدی نیست که قادر

به پاسخگویی این تقاضاها باشند. اگر بانکها را به عنوان بزرگترین تولیدکننده‌ها که خودشان از سایر تولیدکنندگان حمایت می‌کنند تعریف کنیم بنابراین ضروری به نظر می‌رسد تا از حمایت دولت و مراجع ذیصلاح بهره‌مند شوند. در واقع این حمایت باید در سه بخش وصول مطالبات، افزایش سرمایه و تسهیل امور بانکی انجام شود. البته بخشی از مسائل به خود بانکها برمی‌گردد که نباید منکر آن شد. بانکها باید بهره‌وری خود را افزایش دهند، تا در نهایت با جمع‌بندی این موارد بتوان اقتصاد مقاومتی را در پیش گرفت.

کمال سیدعلی: یکی از مهمترین دلایل عدم پرداخت تسهیلات توسط سیستم بانکی، قفل شدن منابع در بانکها به دلیل بدهی معوقه مشتریان است، زیرا افرادی در گذشته با نرخ‌های دستوری پایین تسهیلات دریافت کرده‌اند، در حال حاضر که نرخ بازار نزدیک به ۳۰ درصد شده است، تمایلی جهت تسویه بدهی خود که با نرخ زیر ۲۰ درصد گرفته‌اند ندارند. موضوع دیگر ضعف سیستم بانکی در تعامل با دستگاه‌های دولتی جهت وصول مطالبات خود است، زیرا وثائق دریافت‌شده از سیستم‌های دولتی نقدشوندگی لازم را ندارد و باتعویض مدیران، مسئولین جدید اولویتی برای تسویه تسهیلات خود قائل نمی‌شوند، ضمن اینکه وضعیت مالی دولت به گونه‌ای نیست که اولویتی را برای پرداخت بدهی بانکها توسط شرکت‌های دولتی در نظر داشته باشد. بدیهی است موضوع رکود جاری در کشور نیز مزید بر علت شده و بازپرداخت وام‌ها را به تعویق انداخته است.

سعید اریایی: متأسفانه به دلیل نظارت ضعیف بانک مرکزی، رقم معوقات بانکی به بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان رسیده که این میزان دوبرابر بودجه عمرانی کشور است، باید بپذیریم که در موضوع نظارت، عملکرد مطلوبی نداشته‌ایم. باید علل افزایش حجم مطالبات بانکی در کشور مشخص شود و با استفاده از اتخاذ تدابیر لازم و انجام اقدامات اساسی ادامه رشد معوقات بانکی جلوگیری کرد. مطمئناً با ساماندهی و اعمال نظارت موثر می‌توان زمینه دست‌یابی به تمامی اهداف اقتصادی کشور را فراهم کرد. مطالبات معوق بانکی، مشکل اصلی سیستم بانکی است. این مسئله باعث شده تا این سیستم نتواند منابع لازم را در اختیار بخش‌های تولیدی و رونق اقتصاد قرار دهد. دلیل این مسئله نیز واضح است؛ چراکه بخشی از منابع بانکی در اختیار افراد حقیقی و بخشی دیگر در اختیار افراد حقوقی قرار گرفته است. مسئله دیگر این است که مطالبات معوق بانکی، نیمی از بودجه کشور را به خود اختصاص داده است و این میزان مطالبات معوق بانکی باعث شده تا سیستم بانکی منابعی برای سایر بخش‌ها نداشته باشد و خود دولت هزاران هزار میلیارد به این سیستم بدهکار باشد. این درحالی است که در دولت گذشته، بیش از ۴۰ هزار میلیارد تومان از منابع بانکها برای پروژه «مسکن مهر» هزینه شد، اما تنها ۳ هزار

میلیارد تومان آن به سیستم بانکی برگشت. بنابراین طرح مسکن مهر از جمله مواردی است که باعث ایجاد محدودیت در منابع سیستم بانکی شد. هر چند مسکن مهر منجر به ایجاد اشتغال هم شد اما میزان بازگشت منابع به سیستم بانکی را به‌طور قابل توجهی کاهش داد و همین مسئله از دیگر مواردی است که باعث روند روبه‌رشد مطالبات معوق بانکی و محدودیت‌های پیش‌روی سیستم بانکی شده است. معوق ماندن مطالبات بانکها در حال حاضر بسیاری از پروژه‌های عمرانی کشور را تعطیل کرده، اقتصاد کشور را در حالت رکود قرار داده و باعث شده است، سیستم بانکی دیگر توانایی لازم را برای ارائه تسهیلات بیشتر نداشته باشد. در چنین شرایطی که واحدهای تولیدی نیز نیمه‌فعال هستند، بهترین راه حل این است که راهکارهای اصولی برای وصول این مطالبات معوق اندیشه شود، چرا که اگر قرار باشد، سیستم بانکی به‌زور معوقات خود را وصول کند، تولید با مشکلات بیشتری روبرو خواهد شد. علاوه بر این، با وصول معوقات بانکی و استفاده از این منابع مالی می‌توان بخش تولید را از حالت رکود خارج کرد و زمینه اشتغال‌زایی را فراهم کرد. تمدید و تقسیم بدهی بخش تولید به نظام بانکی از جمله راه‌حلهایی است که می‌تواند در شرایط فعلی موثر واقع شود. به عبارت دیگر، این تنها روشی است که می‌تواند فشارهای ناشی از این شرایط را کاهش دهد. البته در کنار آن، نظارت بانک مرکزی نیز بیش از پیش ضرورت دارد. بحث ضروری دیگر این است که منابعی که به سیستم بانکی بازمی‌گردد حتماً در راستای تولید مولد کشور صرف شود. باید توجه داشت که برخی سرمایه‌گذاران بخش تولید در سال‌های گذشته به دلیل رکود تورمی نتوانسته‌اند معوقات بانکی را بپردازند، بنابراین باید با هماهنگی‌های انجام‌شده، ابتدا بدهکاران بانکی خود اقدام به پرداخت تسهیلات دریافتی و معوقات کنند. به‌طور مثال حمایت از تکمیل برخی کارخانه‌های نیمه‌تمام نیز می‌تواند در افزایش وصول معوقات موثر باشد. البته اگر بدهکار بانکی قصد تسویه بدهی را نداشته باشد باید از راه‌های قانونی داری‌های او ضبط شود. راهکار دیگر آن است که ردیف بودجه‌های خاص در نظر گرفته شود تا منابع موجود را به سیستم بانکی بازگرداند. این کار لازم است هم توسط مجلس در قانون بودجه و هم در بخشنامه بودجه‌های دولت گنجانده شود. البته منابع به شرطی به سیستم بانکی بازگردد که با نظارت بانک مرکزی و هدایت آن به سمت تولید باشد. با توجه به اینکه اشتغال کشور نیز به دلیل برخی سیاست‌های نادرست به شدت آسیب‌دیده است، باید دقت کرد که مبدا منابع بار دیگر در اختیار بخش‌های غیرمولد قرار بگیرد.



۳ به‌وجود آمدن مفاسد اقتصادی - نظیر پرونده بانک زنجانی - تا چه حد در انقباضی تر شدن سیاست‌های بانکی در حوزه پرداخت تسهیلات به فعالان اقتصادی موثر بوده است؟

کوروش پرویزیان: وقوع تخلفات و بی‌انضباطی در پس‌دادن تسهیلات حداقل دو پیامد نامطلوب برای بانکها و نظام اقتصادی به‌همراه دارد. ۱- حجم قابل توجهی از منابع را از کنترل بانکها برای پرداخت تسهیلات خارج می‌کند. ۲- سیستم بانکی را وادار می‌کند مقررات و شرایط سخت‌گیرانه‌تری را بر فرآیند پرداخت تسهیلات و تأمین مالی فعالان اقتصادی اعمال کند. این موضوع با این مفهوم که مقررات‌زایی و تسهیل شرایط برای اخذ تسهیلات می‌تواند به ایجاد فضای مناسب کسب‌وکار منجر گردد، تاحدودی در تعارض است. تردیدی نیست که با فساد و تخلف باید برخورد قانونی صورت پذیرد ولی در همین موضوع مهم می‌باید باتکیه بر مبنای قانونی، شرعی و عقلایی از مشوه‌شدن فضای کلی جامعه نسبت به فعالان اقتصادی، مدیران و مسئولان کشور و تزیق ذهنیت منفی به آنان خودداری گردد.

کمال سیدعلی: مفاسد اقتصادی باعث شده احتیاط مدیران بانکی بیشتر شود و ریسک کمتری را بپذیرند، زیرا در سیستم بانکی دولتی، دستگاه‌های نظارتی با حساسیت بیشتری به پرداخت تسهیلات نگاه می‌کنند و مدیران مربوطه از شعبه تا منطقه و هیأت مدیره، نگران تصمیمات خود هستند، آمار معوقات هم که زیاد شده است و مسئولین بانکی زیر سوال رفته‌اند. بنابراین، مدیران بانکها سعی می‌کنند با اخذ وثائق بیشتر، آن هم به‌صورت غیرمنقول، ریسک خود را پوشش دهند، اما این موضوع موردقبول فعالان اقتصادی نیست، بنابراین سرمایه‌گذاری جدیدی هم شکل نمی‌گیرد.

سعید اریایی: در اقتصاد کشور ما اشخاص حقیقی فعالیت بالایی در اقتصاد دارند و همین مسئله باعث به‌وجود آمدن رانت و مفاسد اقتصادی در سیستم بانکی و سایر بخش‌ها می‌شود. متأسفانه در اقتصاد کشور به اشخاص بیش از اندازه بهاء داده می‌شود و همین مسئله امروز تبدیل به یکی از چالش‌های اصلی در اقتصاد کشور و به‌ویژه سیستم بانکی شده است. برای اینکه این مشکل حل شود باید دو کار انجام شود: اول اینکه شرکت‌ها برای دریافت منابع بانک‌ها تضمین کافی داشته باشند. دوم اینکه سقف نقدینگی برای اشخاص حقیقی تعیین شود، تا آن‌ها نیز در راستای حل مشکلات گام بردارند. مدیریت در بحث اصناف و کارت بازرگانی نیز از اهمیت بسزایی برخوردار است.

محمدهادی مهدویان: مفاسد اقتصادی کلان پدید آمده در دولت‌های گذشته، با چنین ابعادی نه تنها در



سعید اریایی:

تمدید و تقسیم بدهی بخش تولید به نظام بانکی از جمله راه‌حل‌هایی است که می‌تواند در شرایط فعلی موثر واقع شود. این تنها روشی است که می‌تواند فشارهای ناشی از این شرایط را کاهش دهد. البته در کنار آن، نظارت بانک مرکزی نیز بیش از پیش ضرورت دارد.



عباس کمره‌ای:
بانک‌ها می‌توانند با تشکیل کمیته‌های گوناگون، متقاضیان را دعوت و برای هر کدام برنامه ویژه‌ای تدوین کنند و بدهی‌ها را مورد تخفیف قرار بگیرند تا این واحدهای تولیدی از حالت مطالبات غیر جاری خارج شوند و بتوانند از خدمات سیستم بانکی استفاده کنند

ایران که حتی در هیچ نقطه دنیا نیز سابقه نداشته است. طی هشت سال دوران دفاع مقدس، اقتصاد ایران دارای نظام ارزی تخصیصی و چندگانه نرخ بود که در بعضی مقاطع تفاوت نرخ ارز رسمی تخصیصی و نرخ ارز بازار بعضاً به مقیاس یک به صد بوده است. با رجوع به این سوابق خواهید دید که ذره‌ای فساد در نظام بانکی کشور در فرآیند تخصیص ارز، در آن سال‌ها وجود نداشته است. اما در مقابل ابعاد فسادهای بانکی سال‌های اخیر آن چنان بزرگ بوده که بانک‌های بزرگ و استوار یکصدساله کشور را به‌زانو درآورده است. لذا پاسخ درست به سوال شما آن است که تسهیلات کلان سیمی و آلوده به فساد تقریباً توش و توان مالی را از نظام بانکی گرفته است. دولت جدید می‌باید برای رهایی نظام بانکی از چنین روابط تودرتو و آلوده، فکری اساسی کند.

۴ بانک‌ها چه سهمی در معوقات واحدهای تولیدی دارند؟ برای حل و فصل این مساله چه راهکاری پیشنهاد می‌دهید؟ و فکر می‌کنید با در نظر گرفتن شرایط فعلی، برای تسویه این معوقات حداقل چه مدت زمانی نیاز است؟

کوروش پرویزیان: وجود تفاوت شدید در نرخ‌های سود و تسهیلات در سال‌های مختلف، از مهم‌ترین عوامل معوق ماندن تسهیلات بانکی است چراکه پایین بودن نرخ تسهیلات بانک نسبت به نرخ بازار، شرایط بازگشت تسهیلات به سیستم بانکی را سخت کرده است و از تمایل دریافت کنندگان به بازگرداندن تسهیلات دریافتی می‌کاهد. مشکل مقررات و قوانین مصوب و معضل اعتبارسنجی درست مشتریان از سوی بانک‌ها نیز باعث افزایش معوقات بانکی شده است. در برخی موارد نیز رکود حاکم بر اقتصاد به تعویق بازپرداخت تسهیلات بانکی توسط فعالان اقتصادی دامن می‌زند. بر این اساس اگر ریشه این موضوعات حل شود به صورتی که عدم بازپرداخت تسهیلات، نه تنها سودی برای فعال اقتصادی نداشته باشد بلکه به دلیل ایجاد ضعف اعتباری، زیان‌هایی برای وی ایجاد نماید، اعتبارسنجی مناسب از مشتریان صورت بگیرد و رونق اقتصادی ایجاد گردد، مشکل معوقات قابل رفع است. همان‌طور که این معضل ناگهان شکل نگرفته است به‌طور مسلم، برطرف کردن آن نیز نیازمند یک دوره زمانی است. و البته این دوره زمانی به عوامل مختلفی نیز وابسته است که از آن جمله می‌توان به آرامش و بهبود فضای کسب‌وکار در کشور اشاره کرد.

عباس کمره‌ای: بانک‌ها تابع آیین‌نامه و مقرراتی هستند که توسط بانک مرکزی ابلاغ می‌شود. در این آیین‌نامه‌ها آمده است که سیستم بانکی کشور نمی‌تواند برای افرادی که تسهیلات گرفته‌اند و در پرداخت آن کوتاهی نموده‌اند خدمات جدیدی ارائه کند و اگر این کار انجام شود، تخلف محسوب می‌شود. در سنوات گذشته این

موضوع در چارچوب قوانین بودجه و در ماده‌های ۲۹ و ۱۶ مورد بررسی دقیق تری قرار گرفت و فضایی فراهم شد که بانک‌ها با دعوت از بدهکاران، مشکلات آن‌ها را بررسی کنند تا با ایجاد شرایطی آسان‌تر برای آن دسته از بدهکارانی که در عدم پرداخت اقساط خود قصوری نداشتند و شرایط اقتصادی کشور آنان را به این سمت سوق داده بود، شرایطی فراهم شود تا این مساله را حل کنند. به معنای دیگر تخفیف‌هایی در بدهی‌ها ایجاد شد و جرایم مورد بخشش قرار گرفت. از طرف دیگر، از آن دسته بدهکارانی که توجیه مناسبی نداشتند نیز شکایت شد که هنوز هم در حال پیگیری است. اکنون نیز، بانک‌ها می‌توانند با تشکیل کمیته‌های گوناگون، متقاضیان را دعوت و برای هر کدام برنامه ویژه‌ای تدوین کنند و بدهی‌ها مورد تخفیف قرار بگیرند تا این واحدهای تولیدی از حالت مطالبات غیر جاری خارج شوند و بتوانند از خدمات سیستم بانکی استفاده کنند. همه این موارد راهکارهایی است که بانک‌ها در مقابل خود دارند که کم‌وبیش هم در حال اجراست.

محمدهادی مهدویان: در این زمینه تقصیر اصلی به گردن بانک‌هاست، چراکه بسیاری از این تسهیلات را تحت تاثیر فشار سیاسی و لابی مقامات دولتی اعطا کرده‌اند و مدیریت‌های قبلی بانک‌ها مسئول این وضعیت نباشماند. متأسفانه یکی از مشکلات بزرگ کشور نه فقط در سطح کلان، بلکه در سطوح بانکداری و شرکت‌داری نیز فقدان نظام تدبیر مناسب و به تبع آن، نبود شفافیت، مسئولیت‌پذیری و حساب‌دهی بوده و هست. وانگهی، بخش قابل توجهی از معوقات بانکی، مربوط به اعتبارات شرکت‌ها و موسساتی است که در نظام مالکیتی تار عنکبوتی و تودرتوی شرکتی به وابستگی بانک‌ها اعطا شده‌است. تسهیلات اعطایی به اشخاص وابسته در نظام بانکداری خصوصی و تسهیلات اعطایی به شرکت‌های دولتی و شرکت‌های بورسی در بانک‌های دولتی از معضلات عظیم نظام بانکی کشور است که می‌باید از طریق اصلاح مقررات و قوانین و تقویت نظارت، مورد اصلاح واقع شود. تا زمانی که موضوع اشخاص وابسته و شرکت‌های دولتی و بورسی و ارتباطات آن‌ها با نظام بانکی کشور از شفافیت لازم و قانونمندی عادلانه برخوردار نباشد، موضوع معوقات بانکی قابل حل نخواهد بود و این معضل بر صورت‌های مالی بانک‌ها سنگینی خواهد کرد. اصلاح قوانین و مقررات در چند زمینه به‌عنوان تقویت زیرساخت‌ها در این راستا واجد اهمیت است. نخست تقویت قانون رقابت و تجارت عادلانه، دوم اصلاح قانون ورشکستگی و بالاخره قانونمندی و نظارت قوی‌تر در زمینه معاملات با اشخاص وابسته و کلان. فقط با وضع و تقویت این قوانین و مقررات می‌توان نظام بانکی را از فساد، ناهنجاری، و رفتارهای غیرمنصفانه پایلش کرد.

کمال سیدعلی: بدهکاران سیستم بانکی چند گروه هستند: اول، افرادی که واقعاً به دلیل رکود فعلی نتوانسته‌اند بدهی خود را بپردازند که با تغییر در شرایط

کشور و رونق اقتصادی بدهی خود را پرداخت خواهند کرد. دوم، افرادی که با نرخ‌های پایین، تسهیلات دریافت کرده‌اند و برای آن‌ها مقرون‌بصرفه نیست که وام‌های با نرخ زیر ۲۰ درصد خود را تسویه کنند. سوم، دسته آخر افرادی هستند که از ابتدا با سفارش و یا دادن رشوه وام گرفته‌اند و تمایلی برای بازپرداخت آن ندارند. بدیهی است با گروه‌های ۲ و ۳ باید از طریق ابزارهای تنبیهی (ممنوع‌الخروجی، ندادن دسته‌چک و اقدامات حقوقی) اقدام کرد.

تبدیل شدن بانک‌ها به بنگاه‌های اقتصادی چه نسبتی می‌تواند با اقتصاد مقاومتی داشته باشد؟ عوامل این مساله را چطور ارزیابی می‌کنید: چه انگیزه‌ای بانک‌ها را برای تبدیل شدن به بنگاه‌های اقتصادی ترغیب کرد و چگونه می‌توان بر این معضل فائق آمد؟

کوروش پرویزیان: به دلیل شرایط حاکم بر بازار و عدم تناسب میان نرخ سود تسهیلات و تورم از یک طرف و پایین بودن درآمدهای کارمندی بانک‌ها، عملاً این نهادها برخلاف برخی ذهنیت‌های ایجاد شده، سود عملیاتی مناسبی ندارند بنابراین تلاش می‌کنند از دیگر فعالیت‌های خود برای اقتصادی بودن بهره بگیرند. همان‌طور که می‌دانید بانک‌ها نظیر هر بنگاه دیگری باید اقتصادی اداره شوند. کم‌بودن سودهای عملیاتی و الزام به پاسخگویی به ذی‌نفعان خود، اعم از سپرده‌گذاران و سهامداران و مراجع نظارتی، فضای کسب‌وکار بانکی را متفلوت کرده است. وجود نسبت‌های بالای املاک و اموال تملیکی ناشی از شرایط اقتصادی با مصوبات رددیون دولت و ... محصول این شرایط است که با روح اقتصاد مقاومتی در تناقض است. ایجاد نقطه عطف در مساله بانکداری، نیازمند ایجاد زمینه‌های تحقق درآمدهای عملیاتی بانکی است. اگر زمینه ایجاد درآمدهای عملیاتی برای سیستم بانکی مهیا شود به‌طوری که نسبت درآمدهای بانک‌ها به نفع درآمدهای کارمندی تغییر کند، می‌توان انتظار داشت بانک‌ها نه به التزام و اجبار بلکه با تصمیمات مجامع خود شرایط دیگری را تجربه کنند.

کمال سیدعلی: روی آوردن بانک‌ها به بنگاه‌داری را باید از جنبه‌های مختلف؛ اعم از اقتصادی و حقوقی و با توجه به سابقه این بانک‌ها نگاه کرد. هنگامی که عقود مشارکتی و یا سرمایه‌گذاری مستقیم، ابزار اعطای تسهیلات است؛ در صورت عدم بازپرداخت وام، خودبه‌خود بانک‌ها صاحب طرح، پروژه و یا ساختمانی که به آن وام داده‌اند می‌شوند. به لحاظ اقتصادی در بعضی از زمان‌ها، بانک‌ها که خود زیر نظر وزارت امور اقتصادی و دارایی بوده‌اند به‌منظور رونق بورس، سهم خریده و سهامدار شده‌اند و یا به‌منظور رد دیون دولت صاحب اموالی شده‌اند که خود نمی‌خواستند. دلیل دیگری که در این راستا وجود دارد این است که وقتی قیمت تمام‌شده پول برای بانک‌ها بیش از

نرخ تسهیلات پرداختی است، بدیهی است که با نرخ‌های دستوری نمی‌توانند امرار معاش کنند. خصوصاً بانک‌های جدیدالتأسیس و همین‌طور بانک‌های نیمه‌دولتی. در چنین شرایطی، راه‌حل این است که نظارت افزایش پیدا کند و سیستم بانکی مقررات عدم پرداخت تسهیلات به بنگاه‌های تحت پوشش خود و همچنین سایر بانک‌ها را رعایت کند. البته باید توجه داشت که پروسه واگذاری بنگاه‌های غیر تخصصی بانک‌ها باید مدتی معقول و منطقی داشته باشد.

سعید اربابی: شرایط فعلی در اقتصاد کشور از جمله محدودیت در ارائه تسهیلات و افزایش مطالبات معوق بانکی از جمله دلایلی است که باعث شد انگیزه بانک‌ها برای بنگاهداری افزایش یابد. هم‌اکنون شرایط بانک‌ها در رابطه با تسهیلات اصلاً مطلوب نیست، چنان‌که حتی نمی‌توانند حق‌الوکاله‌های خود را دریافت کنند بنابراین اگر تورم کاهش یابد و نرخ تسهیلات برای متقاضیان قابل تحمل شود، بانک‌ها به راحتی می‌توانند تسهیلات دهند. سیستم بانکی پیش از این، نقدینگی قابل توجهی را در اختیار بخش خصوصی و حتی تولید قرار داده است اما امروز به دلیل شرایط ایجاد شده، منابعی ندارد که بتواند در اختیار بخش خصوصی قرار دهد.

محمد هادی مهدویان: سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی اگر چه به ضرورت اصلاح و تقویت همه‌جانبه نظام مالی، ایجاد ثبات در اقتصاد ملی و تقویت مالی بخش واقعی تاکید کرده است، اما اشاره خاصی به ورود یا عدم‌ورود مستقیم بانک‌ها در حوزه تولید و بنگاهداری نکرده است. به هر صورت می‌توان با قوت استدلال کرد که اقتصاد کشور به درجه‌ای از پیچیدگی روابط داخلی و کمبود منابع مالی برخورد کرده است که بازنگری رابطه بخش مالی و بخش واقعی، خصوصاً بازمبانی و معماری مجدد جایگاه بخش بانکی در رابطه با توسعه بخش واقعی را اجتناب‌ناپذیر ساخته است. نظام بانکی کشور از نظر ساختار، مأموریت و معماری مجدد خصوصاً از بابت نظام تجهیز و تخصیص منابع مالی در چارچوب انواع فعالیت‌های بانکی نظیر بانکداری تجاری، بانکداری بازرگانی، بانکداری توسعه‌ای، بانکداری منطقه‌ای، بانکداری تخصصی و بانکداری سرمایه‌گذاری نیازمند بازنگری است. مادامی که این بازنگری صورت‌نگرفته است قوانین و مقررات کشور بصورت ملغمه‌ای از بانکداری دولتی، بانکداری بدون‌ریا و ... باقی خواهد ماند و تمایز در اجرای قوانین و مقررات و نظارت، بین بانک‌های دولتی و خصوصی، نظام بانکی را به‌ناچار به سمت بانکداری جامع‌ی بدون اهداف استراتژیک و صرفاً در جهت کسب حداکثر سود و سهم از بازار، سوق داده و خواهد داد. این شیوه بانکداری علی‌القاعده می‌بایست در فازهای بالاتری از تخصص و تجربه در امر بانکداری و نیز مسئولیت‌پذیری و نظارت محقق شود و نه در فازهای اولیه بانکداری خصوصی و سلطه دولت بر بانک‌های دولتی که فعالیت بانکداری را

به سمت تجهیز منابع برای مصرف در بخش واقعی، توسط اشخاص وابسته سوق می‌دهد؛ همان‌گونه که موسسات مالی غیربانکی آزاد در سایر کشورها فعالیت می‌کنند

تعدد شعب بانک‌ها چگونه توجیه‌پذیر است؟ آیا این توسعه نشان نمی‌دهد که بانک‌ها سرمایه‌هایی که پس‌انداز می‌کنند را در جهت توسعه و ساختمان‌سازی خودشان استفاده می‌کنند و نه در جهت حمایت از تولید؟

کوروش پرویزیان: تخلف یک امر است ولی توسعه شعب به‌خصوص شعب بازیرساخت‌های نوین متناسب با نیاز مردم و اجرای برخی تکالیف امر دیگری است. طبق نظرسنجی‌های انجام‌شده دلیل عمده در انتخاب یک بانک از طرف مشتری نزدیکی شعبه آن بانک به محل کار یا زندگی افراد است. چنین نتایجی منجر شده است که تمامی بانک‌ها در تحقق اهداف جذب منابع خود، اقدام به افتتاح شعبه در مناطق مختلف کشور نمایند. البته در سال‌های اخیر توجه بانکداران به بانکداری الکترونیک نیز جلب شده، ولی زمان بیشتری نیاز است تا از فرهنگ شعبه‌ای به خدمات بانکداری مجازی و الکترونیک برسیم. مردم محق هستند به‌گونه‌ای که برایشان آسان‌تر است از خدمات بانکی بهره‌گیرند.

کمال سیدعلی: این که تعدد شعب داریم قابل بحث است اما هیچ‌گونه آمار و نسبتی که بتوان با استناد به آن مقایسه کرد و دانست که این تعداد شعب زیاد است یا خیر، وجود ندارد، بلکه میزان نقدینگی موجود با توجه به شعب بانک‌ها در مقایسه با سایر کشورها می‌باید مورد تجزیه و تحلیل دقیق قرار گیرد. با این حال در نگاه اول به خیابان‌ها، شاید بتوان گفت شعب جدیدالتأسیس به نحو آشکاری زیاده‌تر شده‌اند. باید دید سیستم بانکی در نوع فعالیت و در راه محقق کردن اهداف اقتصادی و ذاتی‌اش یعنی جمع‌آوری پس‌انداز مردم و سوق دادن این پس‌اندازها به سمت تولید، موفق است یا خیر. حکم کلی دادن مبنی بر اینکه تعداد شعب بانک‌ها زیاد است یا نه، بستگی به نوع عملکرد آن‌ها دارد.

محمد هادی مهدویان: بانک‌ها، خصوصاً بانک‌های خصوصی و تا حد زیادی بانک‌های دولتی نیز، اهداف اصلی‌شان را حفاظت از قدرت خرید سپرده‌های مردم و حقوق صاحبان سهام خودشان تعریف کرده‌اند، که تا حدود زیادی قابل فهم است. تلاش بانک‌ها در جهت گسترش شعب، خصوصاً در مناطق مرفه‌نشین شهرهای بزرگ، فعالیت در امر ساختمان و امثال آن (به‌جای حمایت از تولید) نیز در همین راستا قابل توجیه است. بانک‌ها نیز به دلیل عدم تعریف روشن مأموریت و اهداف استراتژیک، همانند بخش

خصوصی غیررسمی و زیرزمینی، خودبه‌خود به سمت فعالیت‌های سوداگرانه و احتکاری رفته‌اند. معضلی که بخش مهمی از آن ناشی از سیاست‌های کلان نادرستی است که توسط دولت‌ها اجرا شده است.

مهم‌ترین تغییری که در سیاست‌های بانکی پس از روی کار آمدن دولت بازدهم به وجود آمده چه بوده و چه تاثیری داشته است؟



کوروش پرویزیان: مدیریت مناسب بانک مرکزی و به دنبال آن اعمال سیاست‌های پولی و مالی مناسب، کنترل نقدینگی و تورم، و نیز توجه به انضباط در مقررات، در ایجاد آرامش بازار ارز و پایین آمدن شدت نوسانات ارزی نقش ویژه‌ای داشت.

عباس کمره‌ای: با روی کار آمدن دولت یازدهم فضا برای فعالیت بانک‌ها بسیار مناسب‌تر از گذشته شد، به این معنا که شاهد تکالیف کمتری از سوی دولت برای بانک‌ها هستیم. بانک‌ها در دولت گذشته با مباحثی چون طرح‌های زودبازده و مسکن مهر روبرو بودند که فارغ از اهداف درست یا نادرست آن‌ها، باعث ایجاد بُرش در منابع بانکی شد. در این میان و به دلیل مسئولیت‌هایی که در این طرح‌ها بر گردن بانک‌ها می‌افتاد، سوءتفاهم‌هایی پیش می‌آمد که حتی بر خورد با بدنه بانکی را در پی داشت. در حالی که در دولت جدید، فضا تغییر کرده و بانک‌ها مجبور نیستند مرتباً در جلساتی حضور پیدا کنند و مورد بازخواست قرار بگیرند. بنابراین شرایط مهیا است و قوای سه‌گانه نیز در هر سه بخش پیگیری و وصول مطالبات، افزایش سرمایه و تسهیل امور بانکی با بانک‌ها اتفاق نظر دارند که باعث عملیاتی کردن اهداف خواهد شد. البته در بررسی چگونگی تامین سرمایه بانک‌ها، بحث شرکت‌داری بانک‌ها هم به‌میان می‌آید. در صورتی که بانک‌ها بتوانند این شرکت‌ها را به مرور واگذار کنند، منابع نقدی مناسبی وارد چرخه برنامه‌هایشان می‌شود. البته نباید فراموش کرد که شرکت‌های بانک‌ها هم در حال تولید هستند اما اگر بانک واسطه شود و ابتدا منابع را تجهیز و سپس آن‌ها را تخصیص دهد، می‌توان از یک سو

محمد هادی

مهدویان:

بانک‌ها به دلیل

عدم تعریف

روشن مأموریت و

اهداف استراتژیک

خودبه‌خود به سمت

فعالیت‌های

سوداگرانه و

احتکاری رفته‌اند.

معضلی که بخش

مهمی از آن ناشی

از سیاست‌های

کلان نادرستی

است که توسط

دولت‌ها اجرا شده.



شاهد ورود نقدینگی به بانکها بود و از سوی دیگر ارائه تسهیلات به واحدهای تولیدی را در دستور کار قرار داد.

کمال سیدعلی: با روی کار آمدن دولت یازدهم، نخست از التهابات و انتظارات تورمی کاسته و میزان تورم تقلیل یافته و از طرف دیگر، ثبات نسبی نرخ ارز پیداشده و هردو موضوع، تأثیر مثبتی در سیستم بانکی گذاشته است. چنان که طی شش ماهه نخست سال جاری، در زمینه سرمایه گذاری، وضعیت سیستم بانکی و سپرده گذاری، بهتر از بازار طلا، مسکن و ارز بوده است.

محمدهادی مهدویان: دولت جدید از طریق ایجاد فضای بانیات تر اقتصادی (کاهش تورم و کاهش نوسانات نرخ ارز) تا حدود زیادی مانع از گسترش فعالیت های اقتصادی سوداگرانه شده است. به این اعتبار، بانکها نیز از مصرف مستقیم منابع خود در عرصه ساخت و ساز و تخصیص منابع به شرکت های تابعه خود عقب نشینی کرده اند. نباید فراموش کرد که هم اکنون فاصله زیاد و قابل توجهی بین نرخ تورم و نرخ تسهیلات بانکی در جهت صرفه پذیر کردن اعطای تسهیلات بانکی، ایجاد شده است. این امر به نوبه خود بانکها را به اعطای تسهیلات بیشتر به بخش تولید غیروابسته تشویق کرده است، اگر چه ریسک اعتباری تسهیلات برای بانکها کماکان از حاشیه سود فعالیت های دیگر بانکها بالاتر است و به مانع عمده ای در اعطای تسهیلات بانکی تبدیل شده است. می توان تصور کرد که تا زمان خروج کامل اقتصاد از رکود عمیقی که طی دو سال ونیم گذشته بدان دچار بوده است و نیز تثبیت و افزایش ثبات نسبی موجود در فضای کلان اقتصاد، این وضعیت ادامه داشته باشد. گسترش فعالیت های اقتصادی، بهبود فضای کلان، و رونق فعالیت های توسعه ای زیرساختی و سرمایه گذاری، شرط لازم برای انقطاع از وضعیت ضاهرمی گذشته بانکهاست تا به تدریج ترازنامه بانکها با توسعه کمی (بزرگ شدن ترازنامه به قیمت های واقعی) و کیفی (بهبود کیفیت دارایی های بانکها) از موقعیت و جایگاه حمایت از بخش واقعی برخوردار شوند.



کمال سیدعلی:
با روی کار آمدن دولت یازدهم، نخست از التهابات و انتظارات تورمی کاسته و میزان تورم تقلیل یافته و از طرف دیگر، ثبات نسبی نرخ ارز پیداشده و هردو موضوع، تأثیر مثبتی در سیستم بانکی گذاشته است.

در حال حاضر فرصت های بانکی در ایران را چطور ارزیابی می کنید و فکر می کنید با چه سازوکاری می توان از این فرصت ها بیشترین بهره برداری را در جهت تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی داشت؟

کوروش پرویزیان: کنترل بازدهی بازارهای موازی و به دنبال آن، جلوگیری از خروج منابع از سیستم بانکی، تعامل سازنده در روابط بین الملل و رفع بخشی از تحریم ها - از جمله عوامل زمینه ساز رونق یافتن کسب و کارهای مختلف و حرکت روبه رشد اقتصاد ایران خواهد بود که امیدواریم با تداوم آن ها، شاهد شکوفایی بیشتر نظام بانکی باشیم.

عباس کمره ای: بانک، یک نهاد اقتصادی است. هدف از تاسیس بانک حمایت از تولید است اما نباید از یاد برد که سرمایه این بانک از محل سپرده های مردمی تامین شده و باید مانند یک موسسه اقتصادی به سهامدارها پاسخگو باشد. گاهی دیده می شود که تفاوت هزینه تجهیز منابع و سود تخصیص منابع، میزانی نیست که بانکدار بتواند نظر سهامدار را جذب کند بنابراین آن موسسه مالی ضمن اینکه بحث تولید را در نظر می گیرد به سمت شرکت داری هم سوق پیدا می کند. البته این شرکتها نیز خود در چرخه تولید قرار می گیرند، اما مسئله اینجاست که نباید بحث رقابت بهمیان بیاید. راه حل هم این است که نرخ سود بانکها به اندازه منطقی تعیین شود. عرضه و تقاضا در اقتصاد حرف اول را می زند که در پی آن نرخ سود هم مشخص می شود. اعضای شورای پول و اعتبار باید توجه کنند که اگر نرخ طبیعی و منطقی تعیین شود و تایید کارشناسان را تامین کند باعث می شود تا در نهایت سازوکار بازار به سمتی برود که بانکها هم دیگر به شرکت داری سوق پیدا نکنند و به هدف اصلی شان که همان حمایت از تولید است بپردازند.

محمدهادی مهدویان: حرکت در جهت خروج از وضعیت رکود باید از سه جهت مورد توجه مسئولان اقتصادی دولت تدبیر و امید قرار گیرد. این سه منظر را می توان سیاست های اقتصادی دولت، رفع موانع تحریم، و بازسازی نظام مالی و بانکی خلاصه کرد. بهبود فضای اقتصادی کشور در شرایط موجود، محصول تعامل و پیشرفت همزمان و متوازن در این سه جبهه است. فراموش نباید کرد که بسیاری از فعالان عرصه اقتصادی کشور حرکات دولتمردان را در این سه زمینه به دقت رصد می کنند و تصمیمات اقتصادی خود را در زمینه افزایش تولید و سرمایه گذاری و اشتغال بر این مبنا پایه گذاری می کنند. لذا هر جا که سیاستها و دستاوردهای دولتمردان در این زمینهها دچار تزلزل، تردید و ضعف باشد، به طور طبیعی آثار و پیامدهای خود را در اعتماد و اطمینان بازار، سرمایه گذاران و مصرف کنندگان برجای می گذارد. طی یک سال

گذشته بخش قابل توجهی از دستاوردهای دولت جدید از طریق ایجاد انتظارات مثبت در بازار حاصل شده است و چنانچه این چرخش در انتظارات با اقدامات و سیاستها تقویت نشود، این احتمال قوی وجود دارد که به تدریج آثار مثبت این انتظارات مضمحل شود.

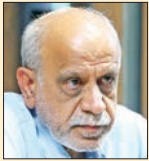
مهم ترین چالش های پیش روی نظام بانکی ایران چیست و چه راهکاری را برای کاستن از تبعات آن پیشنهاد می کنید؟

کوروش پرویزیان: برخی از مهم ترین چالش ها عبارتند از ۱- تحریم: این تحریم ها هزینه های سیستم بانکی و فعالان اقتصادی را افزایش داده است ۲- سودآوری: یکی از منابع اصلی سودآوری بانکها، خدمات بانکداری بین الملل است که با توجه به تحریم ها، این بخش از درآمدها به طور کامل تحقق نمی یابد و نظام بانکی به ناچار باید به ایجاد سود از محل های دیگر و نیز بانکداری داخلی روی آورد. در بانکداری داخلی، عمده ترین منبع درآمدی، سود حاصل از تسهیلات اعطایی است. در اواخر سال گذشته نرخ سود سپرده ها به دلایلی بالاتر رفت و حال آنکه در طرف مقابل یعنی سود تسهیلات، افزایشی به اندازه و متناسب با این تغییر نداشت و در نتیجه این امر، کاهش اسپرد (Spread) بانکی و در نتیجه کاهش سودآوری بانکها را موجب شد. ۳- بانکداری بخشی و صنفی: در سال های اخیر گروه های مختلف راساً درخواست تأسیس بانک مختص به خود را داده و در بسیاری از موارد نیز موفق به اخذ مجوز از بانک مرکزی شده اند. این وضعیت می تواند به عنوان یک چالش محسوب شود. ۴- مطالبات غیر جاری: یکی دیگر از چالش های شبکه بانکی، مشکلی به نام مطالبات غیر جاری و یا در اصطلاح عام، مطالبات معوق است. افزایش نرخ های سود تسهیلات، رکود ناشی از بحران های مالی و اقتصادی در دنیا، عدم تعمیق و گسترش بازار سرمایه و بوروکراسی های اداری در نظام اداری و قضایی کشور، همگی بر حجم مطالبات غیر جاری بانکها افزوده اند. در گذشته که بخش اعظم سیستم بانکی دولتی بود، این مشکل چندان نمودی نداشت، اما در دو سال اخیر وقتی که بانک های خصوصی و خصوصی شده به واسطه ذخایر مورد نیاز برای مطالبات غیر جاری، سودآوری خود را در خطر دیدند، توجه بیشتری به این موضوع پیدا کردند. ۵- فن آوری و نوآوری: از مهم ترین چالش های آتی در بانکها کم توجهی به رشد فن آوری و نوآوری در بانکها است. بانکها با ساختار و سیستم های سنتی و با توجه به ساختار و مقررات سخت و عدم رقابت بین المللی از یک سو و بالا بودن هزینه های ارتقای تکنولوژی به دلیل تحریم های تکنولوژیکی از سوی دیگر، به رشد فن آوری، تکنولوژی و نوآوری سخت محتاج هستند. ۶- نظارت: قوانین ناظر بر عملیات بانکها، به دلیل تعدد، زمانبر بودن برای



چالش‌ها در برابر فرصت‌ها

موانع پیش‌روی نظام بانکی را بهتر بشناسیم



■ احمد حاتمی یزد
کارشناس امور پولی
و بانکی

۱ **دریغ نقدینگی از بخش خصوصی:** در حالی که سیستم بانکی ما امروز با چالش‌ها و موانع متعددی دست‌به‌گریبان است، برخی معتقدند که بانک‌ها نقدینگی لازم را در اختیار بخش خصوصی قرار نمی‌دهند. این در حالی است که نه تنها، تاکنون مقادیر بسیار بالایی از منابع بانکی در اختیار بخش خصوصی قرار گرفته و تنها بخش کمی از این منابع در اختیار بخش دولتی باقی مانده است، بلکه بانک‌ها به قدری تسهیلات پرداخت کرده‌اند که دیگر نقدینگی در اختیار ندارند تا بتوانند آن را در اختیار بخش خصوصی قرار دهند چنان‌که حتی اکثر بانک‌ها از حد مجاز خود برای ارائه تسهیلات‌دهی نیز تجاوز کرده‌اند. مطابق قانون، بانک‌ها از محل سپرده‌هایی که دریافت می‌کنند باید بخشی را برای سپرده قانونی و بخشی دیگر را برای امور روزانه خود در نظر بگیرند و تنها می‌توانند ۸۰ درصد منابع را به صورت تسهیلات به فعالان اقتصادی ارائه دهند، در حالی که اغلب بانک‌ها امروز حتی از این حد نیز تجاوز کرده‌اند. با توجه به این شرایط، گفته‌هایی مبنی بر اینکه بانک‌ها نقدینگی خود را در اختیار بخش خصوصی قرار نمی‌دهند، نمی‌تواند صحیح باشد چرا که سیستم بانکی نقدینگی قابل توجهی را در اختیار بخش خصوصی قرار داده و دیگر منابعی ندارد که در اختیار این بخش قرار دهند.

۲ **مطالبات معوق؛ از ظاهر تا باطن:** مطالبات معوق بانکی، مشکل دیگری است که سیستم بانکی ما، امروزه با آن مواجه است و به چالشی بزرگ برای سیستم بانکی تبدیل شده. اما چرا تعویق بازپرداخت این مطالبات امروزه در این سیستم مشهود است و روزه‌روز افزایش می‌یابد؟ بخشی از مطالبات بانک‌ها ظاهراً و بخشی دیگر باطناً معوق شده‌اند، به این صورت که بخش آشکار، در سررسید بانک‌ها به ثبت رسیده و بخش پنهان در دفاتر بانکی ثبت نشده است. این به آن دلیل است که گاهی بدهکاران بزرگ برای دریافت وام جدید به سیستم بانکی مراجعه می‌کنند و از این طریق وام قبلی را تسویه می‌کنند بی‌آنکه قسطی پرداخت کرده باشند. همین مسئله امروز به یکی از معضلات بزرگ سیستم بانکی تبدیل شده است. تنها راه‌حل برای رفع این مسئله، راه‌حلی قضایی مبتنی بر نظارت دقیق است چرا که تجربه نشان داده است، تا قوه قضاییه به این مبحث ورود نکند، این مسائل استمرار خواهد داشت. هر چند گفته می‌شود قوه قضاییه این مسائل را در دست بررسی دارد اما همچنان اقدام قابل توجهی برای رفع این مشکلات انجام نشده و بررسی‌ها نیز به نتایج مطلوب نرسیده است.

۳ **لزوم اصلاح و تغییر قوانین ورشکستگی:** در همه جای دنیا، برای مطالبات معوق بانکی راه‌حل‌هایی وجود دارد اما این راه‌ها در ایران مرسوم نیست. در واقع راه‌حل سیستم بانکی در این کشورها به این صورت است که اگر مدیران و سهامداران شرکتی نتوانند به اداره امور شرکت بپردازند، سلب صلاحیت می‌شوند و مدیران دیگری جایگزین آن‌ها می‌شوند. البته این انتخاب نیز مشروط خواهد بود به این که مدیران و سهامداران جدید در مدت زمانی دو ساله بتوانند ساختار مالی را اصلاح و با اتمام این مدت نیز از مدیریت شرکت موردنظر کناره‌گیری کنند. علاوه بر این انتخاب مدیر باید به تایید بانک‌ها و قوه قضاییه رسیده باشد. به عنوان مثال، شرکت «کیاموتورز» که سازنده اتومبیل پراید است و یک امپراطوری عظیم صنعتی را اداره می‌کند، ۱۰ سال پیش ورشکسته شد اما تولید پراید در این شرکت متوقف نشد، بلکه با تغییر مدیر و سهامداران شرکت، ادامه یافت. اما این روش متأسفانه در ایران اجرا نمی‌شود. زمانی که شرکتی در ایران ورشکسته می‌شود، تولید نیز متعاقب آن متوقف می‌شود، در حالی که تولید نباید متوقف شود بلکه باید مدیران آن شرکت‌ها سلب اختیار و افراد دیگری که توانایی هدایت شرکت را دارند، جایگزین افراد بی‌کفایت می‌شوند. باید در مرحله اول قانون ورشکستگی اصلاح شود یا تغییر کند و در وهله دوم، مدیرانی برای شرکت‌ها انتخاب شوند که صلاحیت و توانایی لازم را داشته باشند.

۴ **اقتصاد مقاومتی و ضرورت حمایت از صادرات:** بر اساس دستورالعمل اقتصاد مقاومتی، تنها راه نجات اقتصاد کشور از شرایط فعلی توجه به صادرات است. اما هم‌اکنون تنها بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات اقدامات لازم را برای پشتیبانی بخش صادرات انجام می‌دهند و برای رونق صادرات و تحقق اهداف اقتصاد مقاومتی، تمامی بانک‌ها باید کمک کنند و نقدینگی لازم را برای صادرکنندگان تامین کنند. در همین حال اعمال تحریم‌های بین‌المللی، مسئله‌ای است که امروز سیستم بانکی را با مشکلات عدیده‌ای روبرو کرده است. در شرایط فعلی، برخی بانک‌ها تحریم و برخی دیگر تحریم نشده‌اند اما طرف‌های خارجی با این بانک‌ها کار نمی‌کنند. دلیل این مسئله نیز این است که اگر هر بانکی با ایران کار کند، مشمول جریمه می‌شود. آخرین نمونه این مسئله نیز بانک BNP فرانسه بود که به دلیل فعالیت بانکی با ایران و سودان، ۹ میلیارد دلار جریمه شد. این مسئله حتی علت آن شد که رئیس جمهوری فرانسه شخصاً با رئیس جمهوری آمریکا مذاکره و عنوان کند که این بانک شایسته این مجازات نیست و مجازات باید متناسب با جرم باشد. اما این مذاکرات راه به جایی نبرد و این بانک ۹ میلیارد دلار جریمه شد. بنابراین تا زمانی که مسئله تحریم حل نشود، سیستم بانکی نمی‌تواند خدمات لازم را در اختیار بخش خصوصی قرار دهد.

روزآمدی و مشکل جامعیت، انسجام کافی را برای سیستم بانکی ندارد، به همین دلیل، علی‌رغم تلاش وافر بانک مرکزی که باعث شده از سال‌ها پیش، این قوانین در دست بررسی برای تجمیع و به‌روزرشدن باشند، هنوز به قانون جامع و منسجمی برای اداره و نظارت بر شبکه بانکی دست نیافته‌ایم.

عباس کمره‌ای: در پاسخ به این سوال باید به نقش تحریم‌ها و محدودشدن فعالیت بانک‌های ایران در سطح بین‌المللی اشاره کرد. بانک‌های ما در سنوات گذشته درآمد قابل ملاحظه‌ای از طریق فعالیت‌های بین‌المللی و شعب خارجی‌شان داشتند. نمونه آن بانک ملی ایران است که بخشی از سودهایش به شعب خارج از کشورش باز می‌گشت اما اکنون سیستم بانکی ما برای دسترسی به این امکان، با مشکل مواجه شده و بانک‌های بزرگ دولتی ما به خاطر تحریم از این مزیت بی‌بهره‌اند. این مشکل خارج از اختیار بانک‌هاست، بر این موسسات تحمیل شده و ضرورت رفع آن بی‌نهایت احساس می‌شود. از سوی دیگر بانک‌ها نیز باید در بعضی از روش‌های خود اصلاحاتی ایجاد کنند. مواردی نظیر نظارت، امور حاکمیت شرکتی و کنترل‌های داخلی نیازمند بهبود و ارتقا است. در بررسی سیاست‌های دولت یازدهم هم شاهد هستیم که اکنون بحثی مبنی بر تخفیف‌های منطقی دولت به بانک‌ها وجود دارد که می‌تواند فشار را از روی بانک‌ها بردارد. در این بین، تجهیز منابع بانک‌ها هم بسیار مهم است. منابعی که بخشی از آن را سپرده‌های مردمی و بخشی دیگر را طلب‌های بانک‌ها از دولت تشکیل می‌دهد نقش تقویت فضای کسب‌وکار که در افزایش سرمایه و منابع بی‌بدیل است را نیز نباید فراموش کرد.

محمدهادی مهدویان: نظام بانکی، هم در سطح کلان و هم در سطح خرد با چالش‌های عمده‌ای مواجه است. همان‌طور که در بخش‌های پیشین عرض کردم در سطح کلان، نظام بانکی محتاج یک بازنگری عمیق و معماری مجدد است. در سطح خرد لازم است که بانک‌های کشور اعم از خصوصی و دولتی از نظر سلامت و استحکام مالی مورد بررسی قرار گیرند و مطابق با میزان ضعف مالی و مخاطرات و ریسک‌هایی که آن‌ها را تهدید می‌کند، برنامه‌های اصلاحی برایشان تهیه و اجرا شود. همان‌طور که در سایر کشورها مرسوم است بانک‌های ایران باید مورد آزمون استرس و ارزیابی سلامت مالی قرار گیرند و حسب وضعیت، هر یک از آن‌ها بسته‌های اصلاحی مختلف برایشان تهیه شود. در مجموع بانک‌های کشور می‌باید در چهار دسته سالم، سالم‌نیازمند بازسازی، ضعیف محتاج ادغام و تصرف و بالاخره بسیار ضعیف مستلزم انحلال دسته‌بندی شوند و برای هریک و هر دسته راه‌حل مناسب تدوین و اجرا شود. راه‌حل معجزه‌گونه‌ای برای نظام مالی و بانکی کشور جز آنچه که سایرین با آن مواجه بوده و انجام داده‌اند، متصور نیست و ما نیز می‌باید در همان راستا برنامه‌ریزی کنیم.



زمانی که
شرکتی در
ایران ورشکسته
می‌شود، تولید
نیز متعاقب آن
متوقف می‌شود،
در حالی که تولید
نباید متوقف شود
بلکه باید مدیران
آن شرکت‌ها
سلب اختیار و افراد
دیگری که توانایی
هدایت شرکت را
دارند، جایگزین
افراد بی‌کفایت
شوند.

انضباط مالی و عبور از بنگاه‌داری

انضباط مالی و عدم استقراض از بانک مرکزی؛ مهم‌ترین اقدامات دولت یازدهم است



■ محسن حاجی‌پایا

نایب‌رئیس
کمیسیون
سرمایه‌گذاری و
تأمین منابع مالی
اتاق‌های تهران و
ایران



برای بازپرداخت،
استمهال وام‌های
قبلی و پرداخت
وام‌های جدید
بایستی روشی
پلکانی و بلندمدت
را مدنظر قرار داد
تا همان طوری که
واحدها به مرور
تولیداتشان
افزایش می‌دهند
و حجم فروش
بالا می‌رود،
به صورت پلکانی،
میزان بازپرداخت
هم افزایش یابد.

شاکله اقتصاد مقاومتی تولید و صادرات است و بایستی تمامی سیاست‌ها، امکانات و روش‌های اجرایی در جهت این دو هدف برنامه‌ریزی و حرکت کند و هرچه در این جهت تأخیر به وجود آید، از هدف اصلی دور مانده‌ایم. تولید و صادرات وابسته به یکدیگر هستند و در این میان، صادرات خود، وابسته به تولید است. باید در گام نخست به راهکارهای افزایش و بهبود تولید پرداخت. در بررسی اشکالات برای رسیدن به تولید رقابتی، باید حداقل بیست‌و دو مؤلفه را به کار گیریم که در این مقاله نمی‌گنجد. در اینجا فقط به سیاست‌های پولی، مالی (شبکه بانکی) و عملکرد بانک مرکزی می‌پردازیم:

۱

عدم ارائه تسهیلات توسط شبکه بانکی: متأسفانه شبکه بانک‌های تخصصی، دولتی و نیمه‌دولتی ما توانایی ارائه تسهیلات را ندارند. علت این وضعیت، دوگانه بودن نرخ سود سپرده‌های بانکی، بین بانک‌های دولتی و نیمه‌دولتی، و بانک‌های خصوصی و به‌خصوص مؤسسات مالی اعتباری است. این دوگانگی و عدم رعایت نرخ سود سپرده‌ها و همچنین تفاوت آن‌ها باعث شده بیشترین حجم سپرده به ترتیب در اختیار گروه آخر و مقابل آخر قرار گیرد که نرخ تسهیلات پرداختی آنان به قدری بالاست که اکثر تولیدکنندگان توانایی پرداخت آن را ندارند. اولین راهکار افزایش سرمایه سه بانک تخصصی، صنعت و معدن، توسعه صادرات، و کشاورزی علاوه بر آن، افزایش سرمایه بانک‌های دولتی شامل بانک ملی و بانک سپه است. دومین راهکار که در لایحه رفع موانع تولید نیز توسط دولت با تغییراتی آمده است، امکان پرداخت وام توسط اشخاص حقیقی و حقوقی به واحدهای تولیدی بخش خصوصی با نرخ دو درصد بالاتر از نرخ سود سپرده‌های مدت‌دار بانک‌های خصوصی و قبول پرداخت این سود توسط شرکت‌ها جزء هزینه‌های قابل قبول از طرف وزارت امور اقتصادی و دارایی است. همان طوری که سود سپرده‌های بانکی از پرداخت مالیات معاف است، گیرندگان این سود نیز از پرداخت مالیات معاف هستند. حداقل زمان این وام‌ها نیز یک‌ساله و نوع قرارداد هم مانند قراردادهای سپرده مدت‌دار یک‌ساله بانک‌های خصوصی است، تا از این طریق بتوان بخشی از پول‌های سرگردان را به تولید تزریق کرد، بدون کوچک‌ترین تعهد، هزینه یا ضمانتی توسط دولت. چراکه مهم‌ترین مسئله، افزایش سه‌برابری نیاز واحدهای تولیدی به سرمایه در گردش نسبت به سال ۱۳۹۰ است که متأسفانه به معضل بزرگی برای تولید تبدیل شده است.

۲

به‌طور معمول، اتفاقات ناگواری که در اقتصاد به وجود می‌آید، باعث سخت‌گیری در اجرای مقررات و ایجاد

موانع جدید در انواع خدمات در کشور می‌شود. موضوع، تنها انقباضی شدن سیاست‌های بانک‌ها نیست، بلکه سخت‌تر شدن انجام کارهای اداری برای اکثریت فعالان اقتصادی است که هیچ ارتباطی به این قضایا نداشته‌اند. مثلاً پس از واقعه‌ای مانند پرنده سه‌هزار میلیارد تومانی، چوب را عمدتاً بخش خصوصی مولد کشور می‌خورد که تاوان آن را در سخت‌گیری مقررات می‌پردازد.

۳

مسئله مهم دیگر معوقات بانکی موردی است که متأسفانه تاکنون در مورد آن شفاف‌سازی لازم صورت نگرفته و علی‌رغم پیگیری دستگاه‌های مختلف، مهم‌ترین مسئله که مشخص شدن اسامی بدهکاران معوق و علل به‌وجود آمدن آن‌هاست تاکنون معلوم نشده است. سهم شبکه بانکی در به‌وجود آمدن این معوقات کمتر از خود بدهکاران نیست، زیرا ضوابط و مقررات محکمی که در ارتباط با پرداخت تسهیلات وجود دارد اگر توسط شبکه بانکی رعایت می‌شد به‌طور قطع با چنین حجمی از معوقات بانکی مواجه نبودیم. البته بخشی از این معوقات مربوط به تسهیلات تکلیفی است که از سوی نهادهای مختلف به شبکه بانکی تحمیل گردیده است، که امیدواریم در بودجه سال ۱۳۹۴ و برنامه ششم توسعه اقتصادی کشور، سهم این تکالیف به صفر برسد.

۴

مورد بعدی معوقاتی است که بدون تقصیر و بر اثر شرایط زمانی و اقتصادی کشور برای واحدهای تولیدی به‌وجود آمده و آن‌ها ناخواسته گرفتار شده‌اند. شرایطی که نه تنها این منابع را قفل کرده بلکه باعث توقف تولید در این واحدها و بیکاری هزاران نفر نیروی کار آن‌ها شده است. روشی که در دنیا به کار رفته و بارزترین نمونه آن سیاست‌های بانک مرکزی آمریکا در بحران ۲۰۰۷ الی ۲۰۱۲ بوده، تزریق منابع مالی بلندمدت بدون بهره به واحدهایی مانند جنرال موتور بوده است تا این واحدها دوباره به چرخه تولید بازگشته و ضمن استخدام و بازگرداندن مجدد نیروی کار، از نرخ بیکاری بکاهند. از طرف دیگر، ارائه تولیدات آن‌ها در بازار، نه تنها حجم عرضه را بالا برده و کاهش قیمت‌ها را باعث می‌شود، بلکه آن‌ها خواهند توانست از محل گردش و سود دریافتی، وام‌های عقب‌افتاده خود را پرداخت و وام‌های جدید را مستهلک کنند. مسلماً برای بازپرداخت، استمهال وام‌های قبلی و پرداخت وام‌های جدید بایستی روشی پلکانی و بلندمدت را مدنظر قرار داد تا همان طوری که واحدها به مرور تولیداتشان افزایش می‌دهند و حجم فروش بالا می‌رود، به صورت پلکانی، میزان بازپرداخت هم افزایش یابد. اگر به صورت مساوی و مثلاً در فاصله‌ای ۵ ساله از سال اول، بازپرداخت شود امکان پذیر نیست و مسلماً باز دیگر معوق خواهد شد. بازپرداخت بایستی حداقل

۷ ساله باشد و از ۱۰ درصد در سال اول شروع و به ۳۰ الی ۴۰ درصد در سال هفتم برسد.

نتیجه‌بخش بودن همه راهکارهای فوق به سیاست‌های بانک مرکزی که راهبری کلان اقتصاد کشور را برعهده دارد بستگی خواهد داشت و توان این بانک در تدوین سیاست‌های منصفانه و قابل قبول پولی، مالی که تمام طرف‌های اقتصادی کشور را با یک نگاه ببیند و چتر حمایتی خود را به کل ذینفعان اقتصاد کشور بگستراند، نه اینکه اکثر قریب به اتفاق سیاست‌های خود را بر حمایت از شبکه بانکی استوار نماید و علاوه بر آن، سیاست‌گذاری کلان اقتصاد کشور را به صورت جزیره‌ای ببیند. توجه ویژه به یک بخش مانند سود سپرده‌های بانکی مسلماً تأثیرات نامطلوب خود را در بخشی دیگر نشان خواهد داد. اینجانب در جلسه اتاق تهران در دی یا بهمن سال گذشته متذکر شدم که با افزایش نرخ سود سپرده‌های بانکی، بورس قطعاً افت خواهد کرد و منابع مالی به سمت سپرده‌های بانکی خواهد رفت. متأسفانه این اتفاق رخ داد و همراه افت شاخص‌های بورس در طی ۹ ماهه گذشته بر طبق آمار بانک مرکزی حجم سپرده‌های بانکی در سه ماهه آخر سال ۹۲ و همچنین ۳ ماهه اول سال ۹۳ با افزایش سنگینی روبرو شد.

علاوه بر این موارد یکی از چالش‌های نظام مالی و پولی ما عملکرد بانک مرکزی است. متأسفانه بانک مزبور، علاوه بر اینکه به مسئولیت‌های خود در بخش اداره نظارت به‌طور کامل عمل نمی‌کند، حتی خود در پاسخ به استعلام در ارتباط با بخشنامه‌های صادره از دوایر مختلف به‌خصوص اداره سیاست‌ها و مقررات ارزی، پاسخ‌های مغایر با بخشنامه‌های خود صادر می‌کند و اداره مزبور علی‌رغم ارجاع موارد متعدد عدم اجرای بخشنامه‌ها توسط شبکه بانکی به ریاست کل بانک مرکزی و ارسال از طریق ایشان به این اداره، به دفعات پس از گذشت ماه‌ها هیچ‌گونه اقدام و پیگیری به عمل نمی‌آورد. این موارد به‌طور کامل و به دفعات توسط کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین منابع مالی اتاق تهران و ایران به معاونت نظارت بانک مرکزی و همچنین به ریاست کل بانک مزبور منعکس شده است، ولی علی‌رغم تذکرات و درخواست‌های کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین منابع مالی اتاق تهران و ایران از بانک مرکزی و همچنین انجام مصاحبه‌های متعدد با رسانه‌ها تاکنون تغییری در عملکرد اداره نظارت بانک مرکزی به وجود نیامده است. در فروردین ماه امسال توسط کمیسیون تأمین منابع مالی اتاق تهران و ایران موارد مستقیماً برای ریاست جمهوری ارسال شد ولی هنوز هم اداره مزبور به وظایف خود عمل نمی‌کند یا توانایی اجرای آن را ندارد. اخیراً نمایندگان مجلس شورای اسلامی ناچار شدند علی‌رغم صدور بخشنامه از سوی بانک مرکزی به دلیل عدم اجرای آن بخشنامه‌ها توسط شبکه بانکی و ناتوانی اداره نظارت و بانک مرکزی

در جهت پیگیری بخشنامه‌های موصوف، بعضی از موارد را به صورت قانون بررسی و تصویب نمایند که در این زمینه امیدواریم معاون اول رئیس‌جمهوری و همچنین وزیر اقتصاد و دارایی نسبت به بازنگری و بررسی عملکرد بانک مرکزی در زمینه‌های مختلف پس از گذشت یکسال و دو ماه از آغاز به کار دولت جدید اقدام نمایند. دومی مسئله مهم شبکه بانکی که مورد تأیید بانک مرکزی نیز بوده و هست، اولی دریافت بهره مرکب از تسهیلات گیرندگان است که به طور معمول بهره دوره تنفس را جداگانه حساب کرده و با اصل وام جمع می‌بندند و نسبت به دوره بازپرداخت مجدداً بهره دریافت می‌نمایند که این مهم از نظر آیات عظام حوزه علمیه قم به کرات غیرشرعی اعلام شده است. دوم موضوع ذی‌نفع واحد است که اگر شرکت‌هایی دارای اعضاء هیئت مدیره مشترک و یا سهامدار عمده مشترک باشند با به وجود آمدن مشکلاتی که باعث معوق شدن یکی از این شرکت‌ها می‌شود، واحدهای وابسته دیگر که هیچ‌گونه بدهی معوق ندارند متوقف و روبه‌نابودی خواهد رفت. از زمان شروع دولت یازدهم و ریاست کل بانک مرکزی به‌دفعات این دو مورد مانند سایر موارد نیز توسط کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین منابع مالی اتاق تهران و ایران چه از طریق رسانه‌ها و یا جلسات حضوری و نامه‌نگاری‌های متعدد درخواست حذف شده ولی تاکنون هیچ‌گونه تحولی اتفاق نیفتاده است. اقتصاد مقوله‌ای چندوجهی است و تمام تصمیمات در حوزه اقتصاد بایستی متوازن و با در نظر گرفتن کلیه بخش‌ها و طرف‌های ذی‌نفع گرفته شود. در غیر این صورت، افزایش و کاهش در هر بخش، تأثیرات خود را به‌طور معکوس در بخش دیگر نشان خواهد داد.

۵

فعالیت غیربانکی موجب رقابت ناسالم و غیرمنصفانه این حوزه اقتصادی با سایر فعالان بخش خصوصی یا تعاونی در کشور است، زیرا در این حالت، بانک‌ها منابعی را که خود به آن دسترسی دارند با نرخی کمتر دریافت می‌کنند و با تفاوتی بین ۵ تا ۸ درصد به فعالان سایر بخش‌ها می‌فروشند، در نتیجه گیرنده تسهیلات با صاحب این منابع در رقابتی نابرابر هم از نظر نرخ تمام‌شده پول و هم از نظر دسترسی سهل و آسان به این منابع قرار دارد. این تفاوت باعث شده تا شبکه بانکی وارد انواع فعالیت‌های اقتصادی غیربانکی شود. عملیاتی که تجربه آن در بحران مالی ۲۰۰۷-۲۰۱۲ اروپا و آمریکا باعث شد تا مقررات و محدودیت‌های جدیدی برای عملیات غیربانکی، شبکه‌های بانکی در اروپا و آمریکای شمالی به وجود آید. علاوه بر این، تشویق مردم به سپرده‌گذاری با نرخ‌های سود بالا باعث شد که واحدهای تولیدی دیگر توان جذب این سپرده‌ها را از شبکه بانکی نداشته باشند و بانک‌ها با توجه به حجم سنگین سپرده‌ها و پرداخت سود بالا به سپرده‌گذاران وارد عملیات اقتصادی غیربانکی مانند: مسکن، تجارت، دلالی ارز و سکه شده و از این طریق علاوه بر رقابت با بخش خصوصی باعث ایجاد تورم بالا نیز بشوند. البته بخشی از این کارخانه‌ها متأسفانه مربوط به واگذاری تعدادی از واحدهای تولیدی بابت بازپرداخت بدهی دولت به شبکه بانکی هستند ولی این موضوع شامل

بانک‌های خصوصی نمی‌شود. راه‌حل این وضعیت، خارج شدن شبکه بانکی از فعالیت‌های غیرمربوط، ظرف مدت حداکثر دوسال و کنترل و دریافت آمارهای سه ماهه از نتیجه اقدامات آنان است.

۶

تعداد بالای شعبات بانک‌ها یکی دیگر از مشکلات موجود است. در مورد تعداد شعبات بانک‌ها نیازی به ارائه آمار و یا مقاله نیست. در این مورد آنقدر در سطح مدیران کشور و نمایندگان مجلس شورای اسلامی بحث شده است که نیازی به بازخوانی مجدد ندارد. بدیهی است، این که سرمایه‌های کشور که بایستی در چرخه تولید به کار افتد در اجاره یا ساخت و خرید شعبه‌های بانکی هزینه می‌شود، معضلی آشکار است.

۷

انضباط مالی از جمله مسائلی است که از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است و خوشبختانه بعد از روی کار آمدن دولت یازدهم، ضرورت آن مورد توجه جدی واقع شده و مهم‌ترین تغییری که در نظام بانکی کشور طی این مدت به‌وجود آمده، عدم قرض گرفتن دولت از

بانک مرکزی و انضباط مالی و پس از آن، جلوگیری از پرداخت بی‌رویه برای مسکن مهر و تلاش در جهت دادن تسهیلات به سوی تولید بوده که البته در مورد آخر، متأسفانه چندان موفق نبوده است.

مهم‌ترین فرصت شبکه بانکی خروج از بنگاه‌داری، کاهش تعداد شعب، کاهش نرخ سود سپرده‌ها و تسهیل شرایط پرداخت تسهیلات به واحدهای تولیدی بخش خصوصی واقعی است تا سهم خود را در اقتصاد مقاومتی و ایجاد اشتغال و رونق تولید و صادرات ایفا نماید. اما مهم‌ترین چالش پیش‌روی نظام بانکی، پایش مدیران عامل و هیئت‌مدیره کل شبکه بانکی در کشور است که می‌بایستی توسط اتاق بازرگانی ایران و کمیسیون‌های تخصصی آن و همچنین معاون اول ریاست جمهوری انجام پذیرد. در این مهم باید اسامی، سوابق تحصیلی و اجرایی کلیه مدیران عامل و تمامی اعضاء هیئت‌مدیره‌های بانک‌ها اعم از دولتی، نیمه‌دولتی، خصوصی، اعتباری و مالی بررسی و صلاحیت تخصصی آنان مورد ارزیابی مجدد قرار گیرد؛ تا از این طریق مدیرانی کارآمد، با تجربه اجرایی بالا برگزیده شوند و بتوانند امور محوله را در حوزه بانکی به‌خوبی به مرحله اجرا بگذارند.

پیش به سوی شفاف‌سازی

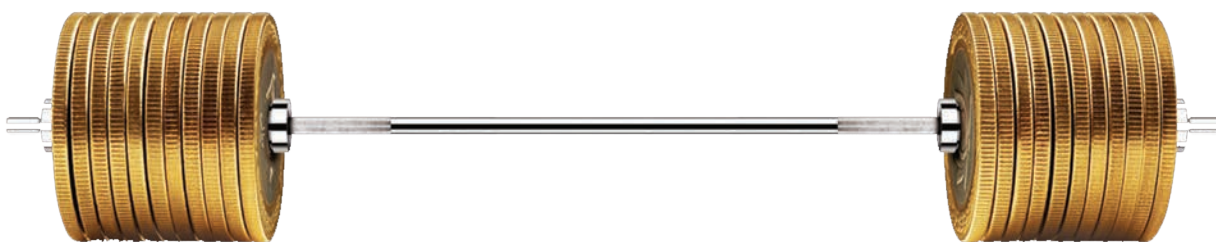
نظارت و حضور مقتدر بانک مرکزی ضروری است

یکی از وظایف اصلی بانک‌ها مطابق قانون اساسی، اختصاص منابع مورد نیاز فعالان اقتصادی جهت رشد و توسعه اقتصادی کشور است. در چند سال گذشته با توجه به سیاست‌های اکید دولت برای خصوصی‌سازی، به‌نظر می‌رسد که حمایت‌های بیشتری از بخش خصوصی صورت گیرد و باهدف کاهش فشارهای گوناگون داخلی و مسائل مرتبط با تحریم‌ها، حجم بیشتری از منابع مالی مورد نیاز در اختیار این بخش قرار گیرد. اما متأسفانه بانک‌ها و

موسسات مالی با سرمایه‌گذاری و ایجاد شرکت‌های وابسته، اقدام به تخصیص منابع به این شرکت‌ها و ورود در فعالیت‌های تورم‌زا مانند ساخت‌وساز و حضور در بازارهای مالی به‌ویژه طلا و ارز کردند و نه تنها افزایش تولید و کاهش تورم را به ارمان نیاوردند، بلکه با ایجاد حباب در بورس و بازار ارز، باعث بی‌ثباتی در سرمایه‌گذاری و خروج نقدینگی از فعالیت‌های مولد نیز شدند. در یکسال گذشته با وجود ثبات نسبی در قیمت ارز و طلا، به‌دلیل حاشیه سود پایین تولید، و اعطای بهره بالای بانکی به سپرده‌ها، عملاً بخش زیادی از سرمایه‌ها سر از بانک‌ها درآورده و باعث تشدید فعالیت‌های غیرمولد بانک‌ها شده‌اند. در این شرایط، حداقل انتظار فعالان اقتصادی، حضور مقتدرانه بانک مرکزی جهت نظارت مستمر، شفاف‌سازی و برخورد قاطع با تخلفات بانکی است که این امر نه تنها صورت‌نگرفته بلکه با حذف برخی از مقررات، فرصت مناسبی جهت استمرار فعالیت‌های غیراقتصادی بانک‌ها ایجاد شده است. به‌طور مثال، صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های کارشناسی نشده و مکرر در خصوص ارز، نه تنها باعث سردرگمی فعالان اقتصادی شده، بلکه برای دولت نیز مشکلاتی بوجود آورده است که از آن جمله می‌توان به نحوه تسویه حساب‌های ارزی بانک‌ها با دولت اشاره کرد. از دیگر مواردی که همواره به صورت تحمیلی و یک‌جانبه از سوی بانک‌ها اعمال می‌شود، قراردادهای یک‌طرفه میان بانک و فعالان اقتصادی است. در شرایط نامساعد اقتصادی، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی برای تأمین سرمایه‌های مورد نیاز خود به سوی بانک‌ها رفته و توقع ارائه شرایط پرداختی و مالی مناسب را دارند اما با توجه به اینکه بانک‌ها می‌توانند منابع را در شرکت‌های وابسته به خود سرمایه‌گذاری کنند، قراردادهای را به صورت یک‌جانبه و بدون حق اظهارنظر تنظیم می‌کنند و تولیدکنندگان تنها راه چاره را پذیرفتن شرایط و خروج موقت از بحران مالی دیده و به آن تن می‌دهند، حال آنکه در بسیاری از موارد، این عمل تنها منجر به ورشکستگی کامل و خروج از فعالیت‌های اقتصادی خواهد شد. علاوه بر این، در سال‌های اخیر و پس از افشای تخلفات و اختلاس‌های سنگین، بانک‌ها مسیر دشوارتری را جهت اخذ تسهیلات ایجاد کرده‌اند که کمکی به تولید و فعالان اقتصادی نکرده است، بلکه با وجود ضمانت‌های گوناگون و طولانی بودن زمان رسیدگی، عملاً تولیدکنندگان را ناامید کرده است. سخن آخر در خصوص نحوه شفاف‌سازی موقوفات بانکی است. در رسانه‌های مختلف این گونه به ذهن مردم القا شده که گویا بیشتر موقوفات بانکی به بخش خصوصی مربوط می‌شود، حال آنکه بنا به گزارشات بانک مرکزی، تنها در حدود ۱۴ درصد از موقوفات بانکی به بخش خصوصی و ۵۵ درصد به بخش تولید تعلق گرفته است. ارقامی که به وضوح نشان از سهم کم بخش خصوصی در تأخیرات پرداختی دارد و این در حالی است که دولت کماکان لیست بدهکاران عمده بانکی را به دلیل محرمانه بودن اعلام نکرده و عملاً مشخص نیست که چه بخشی از این موقوفات مربوط به تغییرات قوانین و نوسانات اقتصادی و چه میزان شامل تخلفات است. لذا پیشنهاد می‌شود دولت با حرکت به سوی شفاف‌سازی و کمک گرفتن از بخش خصوصی، در جهت یافتن راهکارهایی مناسب برای اصلاح و ایجاد قوانین بانکی اثبات‌تر گام بردارد.



■ فریال مستوفی
نایب‌رئیس کمیسیون
سرمایه‌گذاری و تأمین مالی
اتاق تهران



پایه پولی، خط قرمز دولت

اقتصاد مقاومتی و نظام بانکی در گفت‌وگوی آینده‌نگر با پیمان قربانی
معاون اقتصادی بانک مرکزی

اقتصادی دنبال می‌شود این است که کشور ما طی سال‌های اخیر مکرراً از مجاری اقتصادی مورد تهدید قرار گرفته است، یعنی دشمنان کشور برای رسیدن به مطامع سیاسی و اقتصادی‌شان از ابزار اقتصادی علیه ما استفاده می‌کنند. بنابراین، این نگرش به وجود آمده که حرکت و مواجهه با مسائل با همان روال قبلی، دیگر پاسخگو نیست و برای اینکه بتوانیم در مقابل تهدیدات به‌نحو مقتضی پاسخگو باشیم باید رویکرد جدیدی را به نگاه مدیریت قبلی اضافه کنیم که همان بحث اقتصاد مقاومتی است.

II با توجه به اهدافی که برای طرح اقتصاد مقاومتی در نظر گرفته شده است، به کار گرفتن کدام سیاست‌های بانکی می‌تواند منجر به تحقق اهداف آن شود؟

بانک مرکزی یک دستگاه ستادی است که نحوه تعاملش با اقتصاد کلان فراتر از مقوله عملیات و فعالیت‌های بانکی است. در بحث سیاست‌های پولی در اقتصاد، مبادلات و تعاملات اقتصادی خارجی، مقولات اعتباری و... دارای جایگاه مهمی در اقتصاد است. لذا جایگاه ویژه‌ای را در بحث اقتصاد مقاومتی داراست.

II بنابراین مسئولیت بانک مرکزی هم به همین میزان در قبال مسائل اقتصادی کشور گسترده است؟

بله. بعد از اینکه سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی ابلاغ شد، کار گروه اجرایی کردن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به‌دستور رئیس کل بانک مرکزی تشکیل شد و قائم‌مقام بانک هم هدایت کمیته را به عهده گرفت و اعضای هیات عامل مربوطه هم در این کمیته جای گرفتند. در این کمیته، اول از همه یک دیدگاه نظری تبیین شد. مقالات و متون متعددی بررسی و به این نتیجه رسیدیم که این موضوع در حال حاضر نیز در برخی از کشورها و براساس شرایط بومی خودشان در حال پیگیری است. دریافت ما این بود که شوک‌ها از مجاری مختلفی می‌تواند به اقتصاد وارد شود مثل شوک‌های اقتصادی، امنیتی، محیط‌زیستی و... که باید بررسی شوند. بحثی که در کنار این موضوع مطرح می‌شود این است که اگر شوکی از یکی از این کانال‌ها وارد شد، لزوماً ابزارهای مقابله با آن در آن حوزه و کانال نخواهد بود. یعنی ممکن است یک شوک محیط‌زیستی وارد شود مثل زلزله و تبعات اجتماعی داشته باشد که اگر به آن به‌موقع پرداخته نشود، تبعات سیاسی یا امنیتی نیز پیدا کند، بنابراین کشور باید ابزارهای مختلف را داشته باشد که در تقابل با این شرایط مقاومت کند. در این میان، سه عامل مقاومت را تعیین



بعد از اینکه سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی ابلاغ شد، کار گروه اجرایی کردن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به‌دستور رئیس کل بانک مرکزی تشکیل شد و قائم‌مقام بانک هم هدایت کمیته را به عهده گرفت و اعضای هیات عامل مربوطه هم در این کمیته جای گرفتند

عظیم محمودآبادی: از نیمه‌های دهه هفتاد و اوایل دهه سوم زندگی خود وارد بانک مرکزی شد. سال ۱۳۷۴ در رشته اقتصاد نظری دوره کارشناسی خود را در دانشگاه تهران به اتمام رساند و پس از آن در سال ۱۳۷۶ از همین رشته و در همان دانشگاه فارغ‌التحصیل شد. از سال ۱۳۷۶ تا سال ۱۳۷۷ در دفتر اقتصاد کلان سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی مشغول به کار شد و بلافاصله به بانک مرکزی پیوست. همان سال در بخش اداره بررسی سیاست‌های اقتصادی مشغول به کار شد و سپس برای ادامه تحصیل در سال ۱۳۸۱ راهی انگلستان شد تا تحصیل خود را در رشته اقتصاد در دانشگاه ESSEX این کشور ادامه بدهد. قربانی در سال ۱۳۸۵ فارغ‌التحصیل شد و جهت ادامه خدمت به بانک مرکزی بازگشت. او تا قبل از روی کار آمدن دولت یازدهم در اداره بررسی‌ها و سیاست‌های اقتصادی مشغول به کار بود. پس از انتخابات ۲۴ خرداد ۱۳۹۲ و نشستن ولی‌الله سیف بر کرسی ریاست کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران او به عنوان معاون اقتصادی بانک منصوب شد. قربانی با بیان این که موسسات غیرمجازی که به فعالیت بانکی مشغول اند، در نظام بانکی کشور اختلال جدی ایجاد کرده‌اند تصریح می‌کند که بانک مرکزی برای برگرداندن انضباط به سیستم بانکی مصمم و جدی است. متن زیر حاصل گفت‌وگوی ما با پیمان قربانی معاون اقتصادی رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی است.

بزنند که در این صورت شوکی به اقتصاد کشور وارد شود. قاعدتاً اقتصادی که مقاوم است در مقابل این شوک‌ها اولاً تاب‌آوری خوبی دارد و سعی می‌کند با حداقل صدمه و افت فعالیت روبرو شود و کارکردهای اساسی‌اش با مشکل روبرو نشود، و مهم‌تر از آن بعد از ورود شوک، اقتصاد شیب صعودش کم نمی‌شود؛ یعنی یا همان شیب قبلی را ادامه می‌دهد و یا حتی با شیب تندتری حرکت می‌کند. بنابراین باید بتواند هم در لحظه وارد آمدن شوک تاب‌آوری خوبی داشته‌باشد و هم روند آتی‌اش از قبل این شوک تخریب نشود. علت این که بحث اقتصاد مقاومتی براساس ابلاغ مقام معظم رهبری در کشور ما به عنوان سیاست‌های کلی

II همان طور که می‌دانید موضوع گفت‌وگوی ما «اقتصاد مقاومتی و نظام بانکی» است. ابتدا شاید لازم باشد تعریفی از این مفهوم ارائه دهیم تا بعد سیاست‌های بانکی را مطابق با آن تعریف بسنجیم. تعریف شما از اقتصاد مقاومتی چیست؟

به‌طور کلی مقوله اقتصاد مقاومتی به میزان تاب‌آوری اقتصاد مقابل شوک‌های وارده می‌پردازد. در نظر بگیرید که اقتصاد فی‌نفسه روندی را دنبال می‌کند. در یک مقطعی از زمان، شوکی به اقتصاد وارد می‌شود. این شوک می‌تواند به‌طور طبیعی پیش بیاید، مثلاً در کشوری بلایای طبیعی بیاید، و یا دشمنان کشور از لحاظ اقتصادی به آن ضربه

می‌کنند. نهادها، منابع و تسهیل‌کننده‌های تطبیقی. در بحث نهادها مقولات اثربخشی و مشروعیت به‌میان می‌آید. در بحث منابع، در دسترس بودن و تنوع را داریم و در بحث تسهیل‌کننده‌های تطبیقی نیز شبکه‌ها، هنجارها، رفتارها، نوآوری‌ها و حافظه نهادی به‌میان می‌آید. نهادهایی که کارا هستند و از مشروعیت بالا برخوردارند، اقتدار را بالا می‌برند. در نظام بانکی کشور ما، موسسات غیرمجاز نهادهایی هستند که مشروعیت ندارند لذا کارکردشان ضدمقاومتی است و وقتی شوک وارد می‌شود، عملکرد مثبت و ثبات‌بخش از خود نشان نمی‌دهند.

II دلیل به‌وجود آمدن این موسسات غیرمجاز چیست؟

قبلا در کشور ما فضایی وجود داشته که برخی از نهادها اقدام به دادن مجوز به برخی موسسات کرده‌اند. برخی دیگر از صندوق‌های مالی بسیار کوچک شکل گرفتند و به یکباره و قارچ‌گونه رشد کردند که این امر در کشور واحدی نیز به‌دلیل یک خلأ رویکردی و عدم انسجام در مقابله با این روند بوده است و وفق لازم برای جلوگیری از پیدایش آن‌ها هم از ابتدا نبوده است. خوشبختانه در سال‌های اخیر آگاهی‌ها از مخاطرات این موسسات بالا رفته است و وفق خوبی در جهت اهمیت ساماندهی به این شرایط حاصل گردیده است.

II اما همچنان قدرت بر خورد با آن‌ها وجود ندارد. درست است؟

قدرت بر خورد وجود دارد. اما باید در این راه ملاحظات گسترده‌ای را در نظر داشت تا موضوع به‌خوبی و با حداقل حواشی بر طرف شود.

II یعنی مشخصا چگونه؟ در واقع با چه سازوکاری قرار است این کار انجام بشود؟

بحث این بود که نهادی که مشروع نیست، کارکردش ضدمقاومتی می‌شود. در بحث منابع، ارز نمونه مناسبی برای مثال‌زدن است. هرچه منابع بیشتر باشد شرایط بهتر است. هرچه ارز در دسترس‌تر باشد و تنوع بیشتری داشته باشد و هرچه ذخایر مازاد احتیاطی در اختیار باشد، بهتر است. لذا اگر منابع در دسترس نباشد در مقاومت خلل ایجاد می‌کند. شبکه‌های الکترونیکی و زیرساختی نیز در این میان مهم‌اند. هرچه یک شبکه عملکرد بهتری داشته باشد موثرتر است و هرچه شبکه‌های پوشش‌دهنده و مکمل هم داشته باشیم بهتر است و اگر همیشه برنامه‌های احتیاطی را داشته باشیم شرایط مناسب‌تری خواهیم داشت.

II آیا این سیاست‌ها اجرایی هم می‌شود یا در حد مباحث نظری باقی مانده است؟ سایر موارد را هم لطفا توضیح مختصری بدهید.

این بحث‌ها در مقام نظری است که بر مبنای آن‌ها در حال انجام است و به‌طور کامل قابلیت اجرایی شدن را دارند. در بحث تسهیل‌کننده‌های تطبیقی، هرچه ارتباطات مردم و گروه‌های اجتماعی با حاکمیت قوی‌تر و مستحکم‌تر باشد بهتر است. یکی از دلایلی که دشمنان سعی می‌کنند بین قومیت‌ها یا مذاهب و یا

بین مردم و حکومت تفرقه بیاندازند و عدم اعتماد ایجاد کنند، این است که می‌خواهند از این زهم‌گسیختگی و بی‌اعتمادی بین گروه‌های مردم و دولت سود ببرند. بنابراین هرچه در راستای تحکیم روابط اجتماعی گام برداشته شود و اطمینان و اعتماد مردم نسبت به حاکمیت افزایش پیدا کند، شرایط بهتری برای مقابله با شوک‌های اقتصادی به‌وجود می‌آید. بحث رفتارها و هنجارها نیز در این میان مهم است. فساد یک مقوله ضدمقاومتی است. هرچه در جامعه قبح فساد و رشوه بالا برود، باعث می‌شود که جامعه تمیزتر و روان‌تر کار کند و مقاومت‌اش بالاتر برود. هرچه نوآوری‌ها نیز بیشتر باشد مقاومت افزایش می‌یابد. برای مثال امروز کشور با تحریم روبرو است، بنابراین نیاز است تا با تحریم‌ها مقابله شود. اینجا به نوآوری نیاز است تا بتوان ابزار و رویکردی جایگزین داشت. ضمن اینکه حافظه نهادی به معنای بهره‌گیری از تجربیات گذشته نیز در این میان از اهمیت بالایی برخوردار است. باید بتوان راه‌هایی که در گذشته آزموده شده و نتایج مشخصی داشته را شناخت و از آن‌ها درس گرفت. بر این اساس در حوزه بانک مرکزی به این صورت حرکت کردیم که اولاً در بحث اقتصاد مقاومتی هدف را مشخص کنیم، هدف، ایجاد ثبات در اقتصاد کلان است. به این معنا که باید در قبال شوک‌های وارد، رویکرد ثبات‌بخش در پیش بگیریم. این رویکرد سه حوزه دارد؛ ثبات مالی، خارجی و پولی. ثبات مالی بحث پایداری بودجه را به‌میان می‌کشد. ثبات خارجی و پولی نیز حوزه‌هایی‌اند که مستقیماً با بانک مرکزی در ارتباط‌اند. در ثبات خارجی مسائل نظری این قضیه به‌خوبی تعیین شده و نقشه راه در بانک مرکزی ترسیم شده‌است. همان‌طور که در بحث ثبات پولی این موضوع مورد توجه قرار گرفته است و نقشه راه و شاخص‌های لازم ترسیم گردیده‌اند.

II برای مواردی که به آن اشاره شد، اقدام عملی هم انجام شده است؟

بله. آنچه که اتفاق افتاده این است که معاون اول رئیس‌جمهوری بعد از ابلاغ سیاست‌های کلی، وظایف دستگاه‌ها را مشخص کرد و کارگروه اقتصاد مقاومتی در معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی تشکیل شد که اکنون در کمیسیون تخصصی اقتصاد زیر نظر معاونت نظارت راهبردی در حال فعالیت است. اهداف، سیاست‌ها و برنامه‌ها برای هر دستگاه در شورای اقتصاد به تصویب رسیده و مشخص شده است. در کنار این موضوع دستگاه‌ها موظف شده‌اند که اقدامات اجرایی را با جدول زمان‌بندی تصریح و اعلام کنند. در حال حاضر در بانک مرکزی مجموعه مناسبی از اقدامات اجرایی بر اساس برنامه‌های مصوب طراحی شده و بخش قابل توجهی از آن هم از پیش از این اجرایی شده است.

II از این روند چه مدتی می‌گذرد؟ باید چیزی در حدود پنج یا شش ماه باشد؟

بله درست است.

II در این مدت چه اتفاق مشخصی افتاده است؟ مثلاً برای جلوگیری از رشد موسسات غیرمجاز چه اقدامی صورت گرفته است؟

بله. آنچه اینجانب اطلاع دارم، موضوع به صورت جدی در حال پیگیری است. همان‌گونه که اشاره شد، هر کدام از این موارد هماهنگی‌های لازم خود را می‌طلبد. بعضاً یکسری اعضای بیرونی هم باید همکاری کنند.

برنامه‌های اجرایی تدوین شده در حال اجراست. برای مثال سیاست‌های ارزی بانک مرکزی بر همین اساس بوده است. در این بحث، هدف بانک مرکزی پیگیری یک رویکرد منضبط بوده است. دولت هم سعی کرده این انضباط را رعایت کند که در راستای ثبات مالی و پولی گام بردارد. سعی شده تا ذخایر کشور تقویت شود و از ظرفیت‌هایی که در توافق ژنو ایجاد شده در راستای ورود منابع مناسب به کشور سود برده شود. سعی شده تا در این مدت با موسسات غیرمجاز هم برخورد شود. به هر حال باید توجه داشت که برنامه‌ها و اقدامات در این مقوله همگی از یک جنس نیستند، برخی کاملاً در حیطه خود بانک مرکزی است و سریع‌تر می‌تواند اجرایی شود. برخی نیز ماهیتاً همکاری بین‌دستگاهی می‌خواهد و قدری زمان می‌برد.

II آیا این برخورد منتج به نتیجه هم شده است؟

بر اساس آنچه اینجانب اطلاع دارم، موضوع به صورت جدی در حال پیگیری است. همان‌گونه که اشاره شد، هر کدام از این موارد هماهنگی‌های لازم خود را می‌طلبد. بعضاً یکسری اعضای بیرونی هم باید همکاری کنند.

II این همان چیزی نیست که برخی از منتقدان نظام بانکی با عنوان عدم استقلال و اقتدار لازم بانک مرکزی از آن نام می‌برند؟

خیر، لزوم هماهنگی بیرونی در یک امر، منافاتی با استقلال بانک ندارد. استقلال بانک مرکزی مقوله‌ای دیگر و گسترده است. باید اشاره کنم که استقلال و اقتدار نسبی است. اولاً شاخص‌های مختلفی برای تبیین استقلال وجود دارد و مطالعاتی که شده این شاخص‌ها را بیان می‌کند اما به‌طور کلی می‌توان این را پذیرفت که بانک مرکزی در ایران در قیاس جهانی جزو موارد با استقلال بالا نیست. مولفه‌های قانونی، عملکردی و... در این جایگاه تأثیر دارد. با این حال بانک مرکزی در دولت یازدهم به لحاظ عملکردی از استقلال بهتری برخوردار بوده است. در دولت گذشته بسط زیاد پایه پولی به‌خصوص در مواردی چون مسکن مهر و بنگاه‌های زودبازده، نشان می‌داد که سلطه سیاست‌های مالی خیلی زیاد شده است اما خوشبختانه در دولت یازدهم شاهد هستیم چون دولت از انضباط بیشتری برخوردار است به‌تبع آن برای بانک مرکزی هم نظم بیشتری ایجاد شده است. نمونه‌اش در مسکن مهر است که بدون اینکه تعهدات متوقف شود، تامین مالی موردنیاز انجام و سعی شد تا نظام غیرتورمی برای آن دنبال شود. رئیس‌جمهور نیز بارها اعلام کرده‌اند که پایه پولی خط قرمز ایشان است. ثمرات این رویکرد نیز دیده شده است. چون بانک مرکزی آزادانه‌تر عمل کرده بنابراین توانسته هم در بُعد آرامش بازارهای مالی مثل ثبات در بازار ارز، هم در هدایت منابع به سمت فعالیت‌های تولیدی گام‌های مثبتی بردارد.

II به نظر می‌رسد بسیاری از این دستاوردها محصول توافق ژنو است. اگر احیاناً توافق نهایی در این مذاکرات حاصل نشود، برنامه بانک مرکزی



هر چه منابع بیشتر باشد شرایط بهتر است. هر چه ارز در دسترس‌تر باشد و تنوع بیشتری داشته باشد و هر چه ذخایر مازاد احتیاطی در اختیار باشد، بهتر است. لذا اگر منابع در دسترس نباشد در مقاومت خلل ایجاد می‌کند.



در دهه‌های اخیر سرکوب مالی یکی از ویژگی‌های بازار ایران بوده و در سال‌های گذشته هم به شکل بارز دیده شده است.

برای مقابله با تبعات آن، چه خواهد بود؟

همان‌طور که مقام معظم رهبری اعلام کردند ما باید برنامه‌ها و رویکردهایمان را با فرض وجود تحریم بنا کنیم که بر همین اساس هم بوده است. قاعدتا گام‌هایی که در مذاکرات برداشته شده مانند یک کانالیزور عمل کرده، درحالی که اقدامات، فراتر از این مذاکرات است و جدای از مقوله تحریم، رویکرد انضباطی خوب مالی در کشور دنبال شده است. اولین اقدام دولت یازدهم تجدیدنظر در بودجه بود چرا که بودجه دولت گذشته واقع‌بینانه نبود و بسیاری از تحریم‌ها هنوز برداشته نشده بود. لذا دولت و بانک مرکزی رویکرد اقتصاد مقاومتی دارند. قاعدتا مذاکرات هم در حد کانالیزور است و اثربخشی این رویکرد را تسهیل می‌کند و استفاده از ابزار دیپلماسی خارجی هم یاری‌رسان است. بحث اقتصاد مقاومتی تنها به مقوله کارکردهای اقتصادی محدود نیست. استفاده از ابزارهای دیپلماسی برای روان‌تر شدن کارکردهای اقتصادی در کشور نیز مد نظر است.

در بسته خروج از رکود تا چه میزان به نقش نظام بانکی توجه شده است؟

زیاد، البته سیاست‌های مرتبط با بانک مرکزی در این بسته عمدتا دنباله همان سیاست‌هایی است که بانک مرکزی پیش از این آغاز کرده است. مثلا هدایت منابع به سمت سرمایه‌گردش و ظرفیت‌های خالی واحدهای تولیدی از قبل انجام شده است یا منطقی کردن نرخ سود بانک‌ها به لحاظ تورم از قبل انجام شده است.

در مورد بسته خروج از رکود چطور فکر می‌کنید؟ چون گفته می‌شود که در این بسته سیاست‌ها به سمت افزایش سرمایه بانک‌هاست و دولت را بزرگ می‌کنند، خب ایراد این موضوع یعنی افزایش سرمایه چیست؟

ببینید، اولاً بانک خصوصی و تصمیم‌گیری برای افزایش سرمایه آن به عهده مجمع آن بانک است. اما بانک‌های دولتی چون تحت مالکیت دولت‌اند بنابراین افزایش سرمایه‌شان نیز توسط دولت انجام می‌شود که این به معنای بزرگ‌شدن دولت نیست. سرمایه‌های بانک‌های ما از استانداردهای مجاز پایین‌تر است و اکنون اگر ترمیمی صورت‌گیرد بسیار مفید است و از این جهت نقدی به آن وارد نیست. ضمن اینکه با افزایش سرمایه، قدرت وام‌دهی بانک‌های دولتی افزایش می‌یابد، بنابراین در تامین مالی می‌توانند تاثیر گذارتر باشند. این مقوله نیز گسترش دولت نیست زیرا ظرفیت وام‌دهی بانک‌های دولتی را بالا می‌برد و این، برای فعالیت بخش خصوصی هم مفید است.

به نظر شما الان بانک‌های ما سرمایه‌شان کافی نیست؟

ارقام حاکی از این است که در برخی بانک‌ها از استانداردها پایین‌تر هستیم. نسبت کفایت و سرمایه، سطح ورود بانک در خیلی از مسائل را مشخص می‌کند. مثلا در پروژه‌های کلان اگر این نسبت پایین باشد بانک نمی‌تواند حضور پیدا کند لذا باید این نسبت

در راستای استانداردهای بین‌المللی تنظیم شود.

منطقی بودن نرخ سود در این میان (خروج از رکود) چگونه ارزیابی می‌شود؟

این یک مقوله دوله است یعنی هم باید منافع سپرده‌گذار و هم مصالح وام‌گیرنده در نظر گرفته شود ضمن اینکه، نرخ باید در غربال کردن پروژه‌ها تاثیر داشته باشد تا کارآمدها فعالیت داشته باشند. به نظر می‌رسد فعلا نرخ‌ها در حال حاضر در سطوح مناسبی است. در این مدت نیز برخی از افزایش نرخ‌ها و برخی دیگر از کاهش آن، سخن می‌گویند. اما وقتی به مجموعه بازارهای مالی نگاه می‌شود و آرامش بازار و کاهش تورم دیده می‌شود به نظر می‌رسد که مسیر درستی در حال پیگیری است. آرامش بازارها به مجموعه عواملی از جمله انضباط مالی و سیاست‌های درست دولت برمی‌گردد. برای مثال در سال ۱۳۸۹ با تعیین نرخ‌های سود و تسهیلات غیرمتناسب، التهاب نامناسبی در بازار سال ۱۳۹۰ ایجاد شد و همه به سمت طلا و ارز سوق پیدا کردند اما اکنون این گونه نیست. این به‌خاطر رکود نیست، درحالی که در سال ۱۳۹۱ بیشترین رکود در اقتصاد کشور تجربه شد اما آرامش در بازارها دیده نمی‌شد.

شما از یک طرف به شبهه بانک‌ها اشاره کردید که در نظام بانکی اخلال ایجاد می‌کنند اما از طرف دیگر بانک‌هایی هم وجود دارند که به نظر می‌رسد از وظایفشان فاصله گرفته‌اند. برای مثال وقتی بانک‌ها به بنگاه‌های اقتصادی تبدیل می‌شوند و در فعالیت‌های معدن و مسکن و ... شرکت می‌کنند، به نظر می‌رسد که از هدف اصلی خود دور شده‌اند. نظر شما در این مورد چیست؟

امروز شاهد انتقاد به نظام بانکی در این زمینه هستیم. به‌طور کلی تحلیل‌گران می‌گویند که چرا اساسا بانک‌های ما وارد این عرصه شده‌اند. اگر مطالعه‌ای در سایر کشورها در این خصوص انجام شود و عملکرد نظام بانکی‌شان مورد بررسی قرار گیرد مشخص می‌شود که بانک‌ها علی‌رغم اینکه حوزه واسطه‌گری مالی را دنبال می‌کنند، دامنه فعالیت‌شان نیز از حوزه واسطه‌گری مالی به واسطه‌گری غیرمالی تسری پیدا کرده و در حدمجاز خود امری عادی هم تلقی شده است. در این راستا بانک‌ها به فعالیت‌هایی مثل ورود به مباحث بیمه، اوراق بهادار، شرکت‌داری و املاک و مستغلات هم می‌پردازند. در هر کشوری براساس قوانین نظارتی‌اش درجاتی برای ورود بانک‌ها به حوزه‌های مختلف مشخص شده است. ما در بررسی‌هایی که داشتیم به این نتیجه رسیدیم که در این مورد نمی‌توان رویکرد صفر یا صد داشت. البته کشورها براساس میزان نظارت خودشان سطوح خاصی را برای فعالیت بانک‌هایشان در حوزه‌های مختلف در نظر می‌گیرند. در این راستا، شاخص‌هایی با عنوان شاخص‌های محدودکننده تعریف شده که نشان می‌دهد بانک‌ها برای انجام فعالیت‌های غیرواسطه‌گری مالی از چه اختیارات و دامنه‌ای برخوردارند اما به‌طور کلی، محدودیت و ممنوعیت صددرصدی وجود ندارد. البته تاکید می‌کنم که وظیفه اصلی بانک‌ها

همان واسطه‌گری مالی است اما ورود به فعالیت‌های واسطه‌گری غیرمالی نیز، تا حدی مورد پذیرش است.

این حد کجاست؟

از نظر مقررات موجود می‌توانیم به بند «ب» ماده ۳۰ قانون پولی بانکی اشاره کنیم که مسئولیت تشخیص عملیات بانکی را برعهده شورای پول و اعتبار گذاشته است، یعنی این شورا است که تصمیم می‌گیرد برحسب مقتضیات کشور و شرایط زمان، بانک‌ها در چه فعالیت‌هایی و در چه سطوحی ورود کنند. ماده ۳۴ قانون پولی بانکی نیز موضوع فعالیت‌های ممنوع شبکه‌های بانکی را مشخص کرده و بانک مرکزی با توجه به این ماده و بند ب ماده ۳۰ قانون پولی بانکی، حوزه‌های مجاز را تعیین و دستورالعمل سرمایه‌گذاری موسسات اعتباری و همین‌طور آیین‌نامه تعطیلی یا ایجاد شعبه این موسسات را به تصویب رسانده است. بر این اساس، محدوده فعالیت بانک‌ها در حوزه‌های غیرواسطه‌گری مالی مشخص شده است. در شرایط فعلی و به‌طور کلی مقوله افراط بانک‌ها در این حوزه‌ها دیده می‌شود که در بررسی ریشه‌های آن عوامل متعددی دخیل است. یکی از عوامل، بحث بدهی دولت به بانک‌ها و واگذاری برخی از شرکت‌ها و سهام دولتی به بانک‌ها در قالب ردّ دیون است. بخش دیگر به مقوله سرکوب مالی بازمی‌گردد. در دهه‌های اخیر سرکوب مالی یکی از ویژگی‌های بازار ایران بوده و در سال‌های گذشته هم به شکل بارز دیده شده است. بخشی نیز به سرپیچی بانک‌ها از مقررات برمی‌گردد.

منظور از سرکوب مالی چیست؟

مثلا تنظیم شدن نرخ‌های سود تسهیلات زیر نرخ تورم با این استدلال که قرار است به بخش تولید کمک شود درحالی که دسترسی به منابع است که این بخش را تقویت می‌کند. نباید فراموش کرد که بانک یک نهاد اقتصادی است که براساس سودآوری بنا شده است. یعنی بانک باید بتواند خود را اداره کند. بانک‌های ما را به عنوان سپرده در اختیار می‌گیرد و محصولی که می‌فروشد همان تسهیلات است. اما وقتی که روی نرخ فروش تسهیلات به‌میزان نامناسب و زیر شرایط متعادل‌کننده بازار، سقف تعیین می‌شود و از طرفی فشارهای تورمی و تلاطم بازارهای مالی روی می‌دهد که بانک‌ها به این ترتیب شاهد فراری شدن سپرده‌ها هستند نهایتا مجبور می‌شوند نرخ‌های سود را بالا بگیرند که این نیز ریسک‌های خود را دارد و عاملی است که باعث می‌شود بانک‌ها به سمت حوزه‌های دیگر بروند تا سود بیشتری کسب کنند. تشدید فضای بی‌اعتمادی و افزایش نسبت مطالبات غیرجاری نیز یکی از دلایل این اقدام بانک‌هاست. موضوع دیگر در افزایش تعداد بانک‌ها و نقصان‌های نظارتی بانک مرکزی نهفته است. از وثیقه‌های غیرمالی کم‌کیفیت نیز در این مورد می‌توان نام برد. بنابراین انگیزه‌های مختلفی برای ورود بانک‌ها به فعالیت‌های واسطه‌گری غیرمالی وجود دارد که فارغ از درستی یا نادرستی آن‌ها باید

شرایطی فراهم شود که این اقدام به سطوح مجاز بازگردد. بنابراین در اقدام اول، بخش نظارتی بانک مرکزی از بانکها خواسته تا اطلاعات دارایی‌های خود را اعلام کنند. بنابراین بانکها باید برنامه فروش مازاد خود را به بانک مرکزی بدهند تا به سطوح تعیین شده در شورای پول و اعتبار برسیم.

II مسئله‌ای که در بخش خصوصی مطرح می‌شود این است که چرا نقدبندی بانکها در اختیار بخش خصوصی قرار نمی‌گیرد؟ به نظر شما این انتظار تا چه میزان منطقی است و می‌تواند تحقق‌پذیر باشد؟

اصلا این‌گونه نیست. آنچه که کاملا مشخص است این است که در جداولی که به صورت ماهانه مشخص می‌شود کاملا نمایان است که میزان بدهی بخش غیردولتی به بانکها به چه میزان است. منابع مالی صرف اعطای تسهیلات به بخش‌های غیردولتی می‌شود. این مقوله که این تسهیلات صرف بخش خصوصی نمی‌شود نیاز به شواهد دارد. اینکه هر فردی نتوانست از بانک منابع بگیرد به معنای عدم اعطای منابع به بخش غیردولتی محسوب شود، درست نیست.

II چه دلایلی ممکن است مانع تخصیص منابع شود؟

چند دلیل دارد. اولاً ممکن است طرح دارای توجیهی قوی نباشد. ثانیاً ممکن است منابع بانکی محدود باشد.

II به اعتقاد برخی فعالان بخش بخش خصوصی بخش غالب این عدم تخصیص منابع به رانت برمی‌گردد...

خیر، این‌گونه نیست. معمولاً کسانی که منابع را گرفته‌اند از آن تعریف نمی‌کنند و کسانی که موفق به دریافت تسهیلات نمی‌شوند نقد دارند. مسئله‌ای که در کشور ما وجود دارد این است که ما دچار افراط و تفریط می‌شویم. باید موضوعات به‌درستی تبیین شود. در پنج‌ماهه نخست سال جاری، ۱۱۳۵ هزار میلیارد ریال تسهیلات داده شده که ۴۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد داشته است. بنابراین بانکها نسبت به گذشته تلاش بیشتری در زمینه تامین مالی داشته‌اند.

II آیا نمی‌توان برای خروج از رکود بانک‌ها را به اعطای تسهیلات بیشتر به بخش تولید ملزم کرد؟

یعنی فقط به تولید وام داده شود؟ تکلیف سایر بخش‌ها چه می‌شود؟ بعضاً تعاریفی از تولید وجود دارد که باید تبیین شود. ارائه خدمت نیز تولید است. بعضی‌ها فقط کالایی نگاه می‌کنند. اگر صنایع کشوری رشد نداشته باشد بخش بازرگانی‌اش هم ضربه می‌خورد. اگر بخش بازرگانی هم ضعیف باشد، تولیدات کالایی ضربه می‌خورند. اینکه باید تسهیلات هدایت بهتری به سمت طرح‌های تولیدی داشته باشد درست است و نقایص موجود هم قابل بررسی است. اما در حال حاضر هم همین امر در حال اجراست. مثلاً بخش‌های کشاورزی، ساختمان و صنایع و معادن حدود ۳۰ درصد سهم دارند اما بیش از ۵۰ درصد منابع

را به خود اختصاص می‌دهند. امسال شاهد هستیم از کل تسهیلات ۱۱۳ هزار میلیارد تومانی که در پنج ماهه داده شده است، حول و حوش ۶۰ درصد آن به سمت سرمایه‌برگردش رفته و در بخش صنعت نیز حدود ۸۰ درصد صرف شده است که جهت‌گیری را روبه‌بهبود نشان می‌دهد. باید این را مد نظر داشت که در همه‌جای دنیا، تقاضا برای تسهیلات ارزان قیمت همیشه وجود دارد اما منابع مالی نیز محدود است. اقتصاد علم تخصیص منابع کمیاب است. کمیابی اصولاً، یک ذات تصمیم‌گیری اقتصادی است و بهینگی نیز یکی از مشخصات آن است. اگر مقصود بردن پول به سمت منابع تولیدی است، بنابراین باید فعالیت‌های سفته‌بازی را از کانال ایجاد ثبات تضعیف کنیم. قاعدتاً وقتی سودآوری فعالیت‌های سفته‌بازی کم شود، حرکت به سمت تولید بیشتر می‌رود.

II فکر می‌کنید با چه مکانیزمی در نظام بانکی می‌توان بحث بدهی‌ها و معوقات بخش‌های خصوصی را به راه‌حل مناسبی رساند؟

در این بخش مسائل متعددی دخیل است. بخشی از آن بحث سیاست‌های نادرست اقتصادی است. برای مثال، خیلی از تسهیلاتی که اخذ شده، چون با نرخ‌های پایین داده شده است، فرد احساس می‌کند که حتی اگر جریمه را هم پرداخت کند باز برای او جنبه رانتی دارد. بخشی دیگر مربوط به مسائلی است که بخش تولید ما با آن روبرو است مانند تحریم‌ها یا خشکسالی‌ها. بخش دیگر مربوط به قوانینی است که در ایجاد مطالبات معوق سهیم‌اند. اما به‌طور کلی رویکرد بانک مرکزی در این خصوص این است که در مواردی که مربوط به حوزه تولید است تا جایی که می‌توان مطابق قوانین، تسهیلاتی برای همکاری با این افراد در نظر گرفته‌شود اما با افرادی که تسهیلات را منحرف کرده‌اند نیز برخورد قانونی انجام می‌شود.

II از آنجا که ممکن است تحریم‌های جدید نیز بر اقتصاد کشور ما تحمیل شود و یا مواردی چون بلایای طبیعی دوباره رخ دهد، چه سیاست‌هایی برای مقابله با این اتفاقات در نظر گرفته شده است؟

اینکه مطالبات غیر جاری محو شود هرگز امکان‌پذیر نیست، و در هر اقتصادی وجود دارد. قاعدتاً موارد برون‌زایی که پیش می‌آید خارج از اختیار بخش خصوصی است. بانکها می‌توانند در این خصوص با مکانیزم‌هایی با تولیدکنندگان همراهی کنند. منتهی برخی دیگر که تسهیلات را منحرف کرده‌اند از طرق قضایی با آن‌ها برخورد می‌شود. برای مثال قرار بوده با تسهیلاتی که از بانک دریافت‌شده کارخانه‌ای تاسیس شود اما به‌جای آن اقدام به خرید طلا یا مسکن شده است که این یک انحراف در استفاده از تسهیلات است. با این موارد باید برخورد شود. ضمن اینکه یکسری از قوانین باید مورد اصلاح قرار گیرد و در عین حال سیاست‌گذاری‌ها نیز باید متعادل باشد. ماده ۹۲ قانون برنامه پنجم نیز درباره نرخ سود راهکار درستی داده است و آن این است که نرخ‌های سود برای بخش‌های مختلف یکسان است و اگر دولت می‌خواهد از بخشی

حمایت کند باید پارانه‌اش را بپردازد. این موضوع فضایی را فراهم می‌کند تا بانکها از نرخ غیرتبعیضی برخوردار باشند.

II اشتباهی که برای تاسیس موسسات مالی مختلف وجود دارد چقدر می‌تواند در اقتصاد کشور منطقی باشد؟

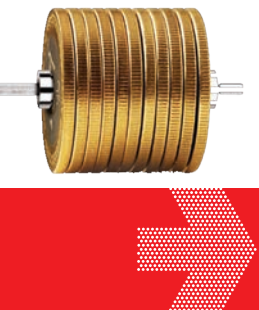
به لحاظ اقتصادی، آنچه که مطالعات تطبیقی نشان می‌دهد این است که در کشور ما تعداد بانکها آنقدر زیاد نیست بلکه تعداد شعباتشان زیاد است. اما در بحث تقاضای تاسیس بانک باید این موضوع را در نظر داشت که این حرفه فعالیت جذابی است. تنها بحث سودآوری نیست. شاید نگاه خیلی از افراد برای ورود به این عرصه برای جذب ساده‌تر منابع باشد در حالی که این طور نیست و سطح مشخصی برای تخصیص منابع در نظر گرفته شده است. به‌طور کلی رویکرد بانک مرکزی این است که تقاضای جدیدی برای تاسیس بانک نمی‌پذیرد و هم‌زمان در تلاش است نظارت‌های بیشتری بر روی فعالان حاضر صورت گیرد. در مقوله تعداد بانک و فعالان نهاد‌های مالی در کشور، تنها بحث سودآوری و کسب بازار مطرح نیست بلکه مقام ناظر پولی نیز باید توان نظارتی کافی را داشته باشد. یعنی تعداد بانکها و گسترش آن‌ها نباید به اندازه‌ای باشد که از نظر ظرفیت نظارتی دچار مشکل شود. اکنون توفقی که در این موضوع اتفاق افتاده می‌تواند در افزایش نظارت و کیفیت آن تأثیرگذار باشد.

II به نظر شما مهم‌ترین اقدام تأثیرگذار دولت یازدهم در نظام بانکی کشور چه بوده است؟

تعهد دولت و بانک مرکزی به رعایت سیاست‌های انضباطی بوده است؛ یعنی هم دولت به لحاظ بانکی سعی کرده منضبط‌تر باشد و هم بانک مرکزی. در بررسی شرایط پیش‌رو هم مهم‌ترین فرصت همان رویکردهای انضباطی است که به عنوان جهت‌گیری‌های صحیح برای کشور فرصتی ایجاد کرده است. همین که ریاست‌جمهوری از پایه پولی به عنوان خط قرمز دولت در مسائل اقتصادی نام می‌برد خود یک فرصت است که در جامعه بتوان این رفتار را نهادینه کرد و با یک عملکرد مثبت و استمرار مهار تورم به‌شبهه مناسب، گام‌های مثبت دیگری در جهت خروج از رکود اقتصادی برداشته شود. اگر انضباط حکمفرما شود، در دولت و نظام بانکی می‌توان فضایی را دید که در راستای ثبات پولی و خارجی حرکت شود.

II و در نهایت به نظر شما مهم‌ترین چالش نظام بانکی که محتاج اقدام و بررسی‌ای آینده‌نگرانه است چیست؟

به نظر من موسسات غیرمجاز بزرگ‌ترین چالش‌ها هستند. موسسات مجاز پولی باید سیاست‌های نظام بانکی را رعایت کنند در حالی که این موسسات غیرمجاز بدون هیچ رعایتی فعالیت می‌کنند. موضوعی که باعث می‌شود حتی موسسات مجاز نیز فعالیت مناسبی نداشته باشند. دومین چالش نیز بالابودن نسبت مطالبات غیر جاری است که باید مورد بررسی قرار گیرد.



اقتصاد علم
تخصیص منابع
کمیاب است.
کمیابی اصولاً، یک
ذات تصمیم‌گیری
اقتصادی است و
بهینگی نیز یکی
از مشخصات
آن است. اگر
مقصود بردن
پول به سمت
منابع تولیدی
است، بنابراین
باید فعالیت‌های
سفته‌بازی را از
کانال ایجاد ثبات
تضعیف کنیم.

ضرورت استقلال بانک مرکزی

افزایش کمی تسهیلات بانکی، گام مثبت دولت یازدهم است



محمد مهدی رئیس‌زاده
رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین مالی اتاق تهران

بزرگترین مانعی که اکنون در برابر روند مبادلات ارزی در سطح بین‌الملل قرار دارد، تحریم‌های ظالمانه است. مانعی که کاهش و دفع آن علی‌رغم تلاشی که از سوی سیستم بانکی می‌شود به آسانی امکان‌پذیر نیست. در هنگام بروز مواردی نظیر تحریم‌های فزاینده با استفاده از ظرفیت و توان کارشناسی همه بخش‌های اقتصاد، به‌خصوص بخش خصوصی کشور تلاش در خنثی‌سازی و کاهش اثرات تحریم اعمال شده آغاز می‌شود. امری که در دولت‌های نهم و دهم به‌هیچ‌وجه، مگر در حد شعار به آن توجهی نشد.

با روی کار آمدن دولت یازدهم نیز هر چند در اظهار نظرهای مختلف رئیس‌جمهوری، نقش بخش خصوصی، لزوم اجرای قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار و به‌کارگیری توان بخش خصوصی در عرصه اقتصاد، نقش پررنگ‌تری یافت، لیکن در عمل برداشتن گام‌های مثبتی که روزنه امید را در دل فعالان اقتصادی باز نمود، لازم بود ولی کفایت نکرد. خصوصاً که دامنه تحریم‌ها روزبه‌روز گسترده‌تر شد و در برخی موارد توقف و یا کاهش دامنه آن، مانند آنچه که در توافق اولیه ایران با ۱+۵ رخ داد، بعضاً گذرا بود.

هر چند راهکارهای عبور از این موانع و جزئیات آن به لحاظ دلایل مختلف، قابل تبیین نیست، اما تا زمان تداوم تحریم‌ها، حتی‌الامکان باید از روش‌های تهازری علی‌الخصوص فی‌مابین ایران با کشورهای که در چارچوب تحریم‌ها رسماً مجاز به دریافت نفت و ارسال کالاهای بشردوستانه و فاقد کاربرد دوگانه

هستند، استفاده کرد و چنانچه از سوی بانک‌های هردو کشور خطوط اعتباری برای صادرکنندگان و واردکنندگان در نظر گرفته شود، با استفاده از این خطوط اعتباری می‌توان بدون نقل و انتقال پول، و در چارچوب ضوابط بین‌المللی اقدام نمود. از جمله تحولات مثبتی که اخیراً زمینه‌های آن فراهم شده، این است که انتظار می‌رود به‌زودی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با توجه به رأی دادگاه اتحادیه اروپا از لیست تحریم‌ها خارج شود؛ با انقضای مهلت دوماهه و عدم اعتراض اتحادیه، چنین امری محقق خواهد شد، که راهکاری اساسی در مسیر رفع موانع مبادلات ارزی خواهد بود.

در حال حاضر یکی از مهم‌ترین مسائل بخش خصوصی به‌خصوص در بخش تولید، دسترسی سریع به تسهیلات بانکی خصوصاً تأمین سرمایه در گردش است که خوشبختانه تازه‌ترین آمارهای منتشر شده از عملکرد تسهیلات‌دهی بانک‌ها در پنج‌ماهه نخست سال جاری در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته و دوسال قبل به ترتیب حدود ۴۰ درصد و ۹۰ درصد افزایش کمی را نشان می‌دهد. در این میان، سهم بخش صنعت و معدن به ۳۲ درصد کل تسهیلات پرداختی رسیده است که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۲ درصد افزایش نشان می‌دهد که گامی مثبت تلقی می‌شود لیکن کافی نیست. اصولاً با عنایت به نرخ تورم چندساله اخیر حداکثر ظرفیت و توان اعطای تسهیلات سیستم بانکی که برای سال جاری ۲۷۰ هزار میلیارد تومان تعریف شده پاسخگوی نیازهای فعلی

صنعت نیست. از سویی مطالبات معوق سیستم بانکی بالغ بر ۸۷ هزار میلیارد تومان شده که رقم قابل توجهی است و فراتر از استانداردهای متعارف سیستم بانکی بین‌المللی و مآلاً باعث زمین‌گیر شدن سیستم خواهد شد. از سویی شرکت‌های بزرگ به جای تأمین نقدینگی خود از طریق سایر ابزارهای قانونی و تعریف شده در سایر بازارها غیر از بازار پول به‌خصوص بازار سرمایه، کم‌کم با دست‌اندازی به بازار پول که برای هردو طرف، راه سهل و آسان‌تری است باعث محرومیت شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) ها از دستیابی به منابع سیستم بانکی و نتیجتاً کاهش و در برخی موارد توقف واحدهای تولیدی کوچک و متوسط و به تبع آن، افزایش بیکاری در جامعه می‌شود که موجبات تعمیق رکود را فراهم می‌آورد.

از نگاه دیگر نیز، سیستم بانکی با سرمایه‌گذاری مستقیم و غیرمستقیم در امر بنگاهداری و اعطای تسهیلات به‌طور غیرمستقیم به زیرمجموعه‌های خود (بانک A اعطای تسهیلات به زیرمجموعه بانک B و بالعکس) این محرومیت دسترسی و دستیابی SME ها به منابع بانکی را دوچندان کرده‌اند تا جایی که مقام معظم رهبری امسال، یکی از توصیه‌های خود در هفته دولت را به تأکید بر ممنوعیت بنگاهداری بانک‌ها و احتراز از امر فوق اختصاص دادند. در راستای تحقق امر خطیری فوق، بانک مرکزی طی دستورالعملی به سیستم بانکی، ظرف یک بازه زمانی سه‌ساله، بانک‌ها را مکلف به فروش دارایی‌های غیرمولد و مازاد بر نیاز و خروج از



بانک به‌مثابه ابزار توسعه

بانک‌ها باید به‌عنوان بنگاه اقتصادی به رسمیت شناخته شوند



سید محمد صدر هاشمی‌نژاد
بنیانگذار بانک اقتصادنوین

طرح مبحثی بنام اقتصاد مقاومتی در زمان کنونی بدین معنی است که اقتصاد ایران در گذشته، در شرایط مناسبی نبوده و نتوانسته ایران را به کشوری پیشرفته و مدرن تبدیل نماید. این اقتصاد بیمار که از بیماری مزمن تاریخی رنج می‌برد در سال‌های اخیر مورد تعرض قدرتهای خارجی نیز قرار گرفته و با اعمال تحریم‌های غیرمنطقی و غیرانسانی بر مشکلات آن افزوده شده است. بنابراین در شرایطی که همچنان مورد تعرض هستیم باید شیوه و روشی را در پیش بگیریم که ضمن انتخاب مسیر درست برای توسعه اقتصادی، در مقابل تعرضات و تحریم‌ها هم مقاومت کنیم. به عبارت بهتر، جهت‌گیری درست اقتصادی علاوه بر آنکه ضرورت تاریخی اقتصاد ایران است تنها راه مقاومت در مقابل تحریم‌ها و تعرضات نیز به‌شمار می‌آید. آنچه که حداقل در یک‌دهه اخیر به‌ویژه پس از انقلاب به عنوان مشکل اصلی اقتصاد ایران شناخته و گفته می‌شود اقتصاد دولتی است، بنابراین علی‌القاعده مهم‌ترین اقدامی که باید انجام شود غیردولتی شدن اقتصاد است.

ولی مگر اقتصاد دولتی چه عیبی دارد که به‌عنوان اصلی‌ترین دلیل عدم رشد مناسب اقتصاد ایران قلمداد می‌شود؟ آیا تفاوت اساسی این نوع اقتصاد با نوع دیگری از اقتصاد که به‌دنبال پیاده‌شدن و جاری شدن آن می‌گردیم فقط در مالکیت سرمایه و ابزارهای تولید است؟ یعنی اگر دولت را از مالکیت‌ها ساقط و آن را به دیگری واگذار کنیم مشکل حل خواهد شد؟ واقعیت این است که نه تنها با تغییر مالکیت مشکلی حل نمی‌شود بلکه بر مشکلات اضافه هم می‌شود، همان‌گونه که در اقتصاد ایران طی سال‌های گذشته، به‌ویژه در دهه اخیر اتفاق افتاده است. آنچه که شاخصه اقتصاد غیردولتی در کشورهای پیشرفته است رقابتی بودن و غیرانحصاری بودن آن است که عواملی تعیین‌کننده در رشد و بالندگی اقتصادهای پیشرفته محسوب می‌شوند. متأسفانه در اقتصاد ما این دو عامل اصلی غایبند، بنابراین هر نوع اقتصادی اگر هم غیردولتی باشد ولی از این دو عامل اصلی محروم باشد، اقتصادی کمتر توسعه‌یافته نامیده می‌شود و یقیناً هم نمی‌تواند مقاومت کند یا خوب مقاومت کند. از این رو است که به تعریف مشخصی از اقتصاد مقاومتی می‌رسیم و آن ساختن اقتصادی غیردولتی مبتنی بر اصول رقابتی و غیرانحصاری است، و این میسر نخواهد بود مگر این که بنگاه‌های اقتصادی در بیشترین حد ممکن آن، در هر کشوری به‌طور صریح و روشن در مالکیت بخش خصوصی (یعنی مردم آن کشور) قرار گیرند. هر بنگاهی که به هر دلیلی متعلق به دولت یا عناصر وابسته به آن باشد، یقیناً رعایت رقابت را نخواهد کرد و حتماً از ابزار انحصار استفاده خواهد کرد.

حال اگر با این نگرش به مقوله بانک و بانکداری نگاه کنیم متوجه می‌شویم که

هدینگداری و بنگاهداری کرد و همین امر طی بند ۴ لایحه قانونی رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقاء نظام مالی کشور، به قید یک فوریت توسط دولت در تاریخ ۱۹ مرداد ۱۳۹۳ تقدیم مجلس شورای اسلامی شد که در حال طی فرآیند قانونی تصویب است. طبعاً به‌وجود آمدن پرونده‌های مفاسد اقتصادی کلان نظیر پرونده سه‌هزار میلیارد تومانی و نظایر آن، به مقدار زیادی قدرت جسارت و تصمیم‌گیری بانکها را برای اعطای تسهیلات به متقاضیان واقعی آن سلب نموده است و تا زمانی که معوقات یا به‌عبارتی، مطالبات معوق بانک‌ها به حد استاندارد نرسیده و در حجم کنونی باشد، نمی‌توان از آن‌ها انتظار معجزه و ایفای نقشی خارق‌العاده در اقتصاد میهن اسلامی‌مان داشت. تنها راهکار وصول مطالبات معوق توسط بانک‌ها، اجرای مَر قانون، اختیاریه، صدور اجرائیه و تملیک وثائق نیست، چراکه حتی در شرایط کنونی برخی بانک‌ها تبدیل به بنگاه‌های املاک و مستغلات شده‌اند و در شرایط رکود کنونی تبدیل وثائق تملیکی به نقدینگی بسی دشوار می‌نماید. در خصوص تملیک واحدهای تولیدی نیز بانک‌ها از بنگاهداری منع شده‌اند و لذا اعمال سیاست فوق در تضاد با این سیاست کلی خواهد بود.

در این شرایط، تنها راهکار برای وصول مطالبات معوق، تفویض اختیار قانونی در هر بانک (اعم از دولتی و خصوصی) به کارگروهی مرکب از نمایندگان اتاق بازرگانی، نماینده بانک عامل، نماینده وزارتخانه ذیربط، نماینده بانک مرکزی و نماینده قوه قضاییه (دادستان و یا نماینده وی) جهت رسیدگی به پرونده‌های مطروحه است تا با رسیدگی موارد، و طبقه‌بندی آن‌ها (بدهکاران موجه و بدهکاران غیرموجه) تصمیم لازم را در خصوص اعمال قانون، در مورد بدهکاران موجه حسب مورد اعمال ارفاقات و انعطافات لازم نظیر بخشودگی جرایم، استمهال و حتی اعطای سرمایه در گردش برای

استمرار تولید و افزایش ظرفیت به‌عمل آورده و در مورد بدهکاران غیرموجه، حسب تخلف واقع شده اعمال مجازات‌های قانونی را تا حد سخت‌ترین آن‌ها به عمل آورد. این امر گر چه زمان‌بر است، لیکن باعث خواهد شد که در چارچوب رعایت عدالت و انصاف اسلامی تصمیم لازم اتخاذ شود. در این رهگذر صناعی که حتی با اعمال ارفاقات و تزریق منابع، امکان سودآور شدن نداشته باشند، نسبت به انحلال و ورشکستگی آن‌ها در چارچوب قوانین موضوعه اقدام خواهد شد. (صرف‌نظر از اینکه قانون ورشکستگی ماینز نیازمند بازنگری و اصلاح و تکمیل است.) در خصوص تعدد شعب بانک‌های مختلف، به‌دلیل زحمات و تلاش‌های بی‌شماری که توسط سیستم بانکی کشور در خصوص شبکه شتاب و (Internet Banking) صورت پذیرفته، به‌دلیل رکود و عدم کشش بازار در یک بازه زمانی سه‌ساله، باید میزان شعب بانک‌ها به میزان بهینه کاهش یافته و از محل فروش این شعب، وجوه حاصله صرف افزایش سرمایه همان بانک گردد.

مهم‌ترین تغییری که در سیاست‌های بانکی پس از روی کار آمدن دولت یازدهم به‌وجود آمد، مصوبات مورخ ۲۱ شهریور ۱۳۹۲ دولت بود که چندین بند آن به مصوباتی با موضوع سیستم بانکی اختصاص داشت که پس از گذشت چندین ماه، دستورالعمل‌های اجرایی آن با تأخیر تدوین و ابلاغ شد و برخی از آن‌ها هنوز به عرصه اجرا گذارده نشده و همین طولانی شدن ابلاغ دستورالعمل‌های اجرایی موجب سردرگمی، بلا تکلیفی و بروز مشکلات عدیده برای مشتریان بانک‌ها و خود بانک‌ها شده است. در خصوص مسائل اقتصادی خوب است دولت پس از ابلاغ مصوبه با همان سرعت، دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های مورد نیاز را نیز ابلاغ نماید
از جمله مهم‌ترین تغییرات در سیستم بانکی کشور

پس از روی کار آمدن دولت یازدهم، تغییر مدیریت بانک‌ها به‌خصوص در سطح مدیران عامل به‌ویژه بانک‌های دولتی بود که گرچه یک ضرورت بود اما به دلیل عدم هماهنگی و انسجام هیئت‌مدیره بانک‌ها با یکدیگر و استفاده از بعضی مدیران جدید با تخصص غیربانکی در عالی‌ترین سطوح اجرایی برخی بانک‌ها و انتصاب برخی از اعضای هیئت‌مدیره جدید بانک‌ها از میان مدیران عالی‌رتبه غیربانکی دولت‌های نهم و دهم، متأسفانه باعث رشد، شکوفایی و ارتقاء کیفی مدیریت بانک‌ها نشد بلکه بعضاً اثرات منفی برجای گذاشت.

در حال حاضر، مهم‌ترین فرصت بانکی کشور هم‌زمان با بازنگری و تغییرات ساختاری نظام بانکی، افزایش سرمایه و اعمال حاکمیت مؤثر شرکتی پدید آمده، توجه ویژه مسئولان عالی‌رتبه نظام و فعالان اقتصادی به سیستم بانکی است. در سایه این توجه، باید با پذیرفتن برخی آثار و تبعات احتمالی ناشی از اجرای تحولات جدید، به‌سرعت و بدون فوت وقت و مسامحه راه را برای تغییر باز کرد. در عین حال همین فرصت پدیدار شده، می‌تواند تبدیل به بزرگ‌ترین چالش پیش‌روی نظام بانکی نیز بشود. برای مثال؛ نمی‌توان نسبت به انتصاب اعضای هیئت‌مدیره جدید یک بانک اقدام کرد اما فرآیند تأیید صلاحیت آن‌ها توسط بانک مرکزی را به طور کامل انجام نداد. اتفاقی که در حال حاضر متأسفانه رخ داده است. یعنی در یک بانک تعدادی از اعضای هیئت‌مدیره آن تأیید صلاحیت نشده و در عین حال دارای مسئولیت هیئت‌مدیره هستند. در اینجا انتظار از بانک مرکزی، اعمال نظارت و قدرت‌بجا و سریع یک بانک مرکزی مستقل است که چنانچه عضو هیئت‌مدیره‌های صلاحیت تصدی چنین مسئولیتی را ندارد، سریعاً او را عزل و از افراد دارای صلاحیت حرفه‌ای، تخصصی و متعهد به ضوابط شرعی استفاده کند.

تنها راهکار برای وصول مطالبات معوق، تفویض اختیار قانونی در هر بانک به کارگروهی مرکب از نمایندگان اتاق بازرگانی، نماینده بانک عامل، نماینده وزارتخانه ذیربط، نماینده بانک مرکزی و نماینده قوه قضاییه است.



- ۱- بانک‌ها هنوز در ایران به‌عنوان بنگاه اقتصادی به رسمیت شناخته نشده‌اند.
 - ۲- بانک‌ها در ایران خصوصی و رقابتی نیستند.
 - ۳- بانک‌ها در ایران نقش دقیق خود را در اقتصاد ایران ایفا نمی‌کنند.
 - ۴- بانک‌ها از سرمایه کافی برای ایفای نقش خود در اقتصاد برخوردار نیستند.
 - ۵- بانک‌ها در حوزه فعالیت‌های تعریف‌شده خود عمل نمی‌کنند.
 - ۶- رابطه سازمان‌های نظارتی با بانک‌ها یک رابطه چالشی و جدل‌انگیز شده تا یک رابطه نظارتی برای اجرای قوانین و مقررات.
 - ۷- منابع بانک‌ها براساس تعاریف روشن و توجیه‌دار توزیع نمی‌شود.
 - ۸- بانک‌ها منابع مراکز نفوذ تلقی می‌شوند.
 - ۹- بانک‌ها از حمایت لازم برای دریافت حقوق خود برخوردار نیستند.
 - ۱۰- بخش بزرگی از بازار پول (در حدود سی درصد) خارج از سیستم بانکی است و این خود یکی از مشکلات بزرگ بانکداری است.
 - ۱۱- بانک‌ها وارد فعالیت‌هایی شده‌اند که اصولاً خارج از حوزه فعالیت‌های اصلی بانکداری است.
- مادام که این مسائل حل‌وفصل نشود، بانکداری نخواهد توانست نقش درست خود را در اقتصاد مقاومتی ایفا کند.

سرنوشت بانک و بانکداری هم وضعیتی بهتر از اقتصاد ایران ندارد. بانکداری در ایران که در سال‌های پیش از انقلاب با چالش‌های توسعه‌نیافتگی مواجه بود با دو ضربه اساسی روبرو شد. اولین آن، دولتی شدن بانک‌ها و دومین آن ربوی تلقی شدن بانک‌ها بود. سالیان زیادی طول کشید تا به این نتیجه برسیم که اولاً بانک‌ها یکی از مهم‌ترین ابزارهای توسعه اقتصادی هستند و انکار آن‌ها غیرممکن است و ثانیاً دولتی بودن آن‌ها سم است و اساساً باید خصوصی، رقابتی و غیرانحصاری باشند. بانک‌ها در یک اقتصاد متعارف نقش تأمین‌کننده مالی کوتاه‌مدت، برای کسب و کارهای مختلف را دارند، ولی در کشور ایران که بازار سرمایه آن توسعه‌نیافته است، نقش به‌مراتب پررنگ‌تری دارند و به‌عبارت دیگر، اقتصاد ایران بانک‌محور است. بانک‌ها برخلاف بعضی اظهارنظرها، بنگاه اقتصادی هستند ولی از آنجایی که نتوانست‌اند به‌درستی به وظایف خود براساس اصول و مبانی تعریف‌شده بانکداری عمل نمایند، بعضاً باعث ایجاد این نگاه شده که بنگاه اقتصادی بودن آن‌ها انکار شود و یا حتی از طرف سازمان‌های نظارتی و حاکمیتی با نگرش متفاوتی دیده شوند. واقعیت این است که بانک‌ها باید بنگاه‌های اقتصادی و یکی از انواع کسب‌وکار باشند که براساس قوانین و مقررات تعریف‌شده‌ای که در پروسه پیشرفت خود مرتباً بازنگری و تکمیل می‌شود به کسب‌وکار بپردازند. در تحلیل نهایی، هیچ تفاوت بنیادی بین جایگاه یک بانک با یک شرکت مهندسی و با یک بیمارستان وجود ندارد. هر سه، باید براساس آخرین قوانین و مقررات تدوین‌شده برای آن حرفه به کسب‌وکار بپردازند. این که آثار تخلف آن‌ها می‌تواند مثلاً بازار پول را آشفته کند، به‌دلیل تأثیر گسترده،

چرخه مالی یا چرخه صنعتی؟

خلاصه‌ای از یک پژوهش در
مرکز پژوهش‌های اتاق تهران:
**نظام بانک‌داری
اعطای تسهیلات؛ چالش‌ها
و راهکارها**

■ حجت‌الله میرزایی

و نظارتی بانک مرکزی و نیز رفتارها و برنامه‌های بانک‌های عامل، در نهایت پیشنهاد‌های مشخصی را در جهت بهبود وضعیت نظام بانکی کشور ارائه نموده است. جالب‌ترین نکته این پژوهش آن است که با مطالعه آن و خواندن نظرات سایر کارشناسان در پرونده نظام بانکی در همین شماره «آینده‌نگر»، متوجه درجه بالایی از همگرایی در شناخت مشکلات نظام بانکی و نیز راه‌های درمان آن می‌شویم که این نکته راه را برای اجرای سیاست‌های درمانی باز و آسان می‌کند.

۱۳ دوره پایش مستمر محیط کسب‌وکار ایران همواره در رتبه ۱ یا ۲ بوده و در دو فصل منتهی به پاییز سال ۱۳۹۲ نیز نامناسب‌ترین مولفه محیط کسب‌وکار از دید تشکل‌های اقتصادی مشارکت‌کننده ارزیابی شده است.

از طرف دیگر مسئله، زمانی حادث‌تر تشخیص داده می‌شود که عمده تسهیلات اعطایی در نظام بانکی کشور به بخش‌های زودبازده و پرسود اختصاص یافته است. به طوری که سهم تسهیلات اعطایی به بخش خدمات و بازرگانی بیش از سایر بخش‌های اقتصادی بوده است و در این میان بخش کشاورزی کمترین سهم را از دریافت تسهیلات اعطایی داشته است.

کینز هشدار داده است که رکود زمانی سر بر می‌آورد که پول از چرخه صنعتی به چرخه مالی می‌رود. وضعیت نظام بانکی ما به هیچ‌وجه رضایت‌بخش نیست. از ابتدای برنامه اول نقدینگی حدود ۱۶۵۰ میلیارد تومان بوده و در سال ۱۳۹۲ از مرز ۴۵۰/۰۰۰ میلیارد تومان فراتر رفته است. در طول این دوره نقدینگی بطور متوسط حدود ۳۰ درصد افزایش یافته است. این در حالی است که رشد تولید بسیار محدود بوده است. با وجود رشد نقدینگی نسبت تسهیلات به GDP در کشور حدود ۶۰ درصد است در حالی که در چین حدود ۱۶۵ درصد است. دلیل این پارادوکس انباشت وام‌های معوق و غیر قابل وصول است که اخیراً مقدار آن از ۸۰/۰۰۰ میلیارد تومان فراتر رفته است. البته به خاطر نبود شفافیت در نظام بانکی مشخص نشده که ترکیب این وام‌ها چگونه است اما مسلماً سهم محدودی از آن مربوط به بخش تولید است و درصد زیادی از آن برای افراد معدود با وام بسیار زیاد است که مربوط به امور تجاری و واسطه‌گری و امور نامولد است.

مشکل عمده دیگری که وجود دارد این است که بانک‌های خصوصی ما که عمدتاً هم انحصاری و شبه دولتی هستند با وجود کلرای فنی و برخورداری از فن‌آوری‌های نوین دریافت و پرداخت، نسبت چندانی با بخش تولید ندارند و شاید بتوان ادعا کرد

آینده‌نگر: یکی از وظایف مهم بخش خصوصی کمک به انجام مطالعات کاربردی و حتی بنیادی برای گسترش افق دید و شناخت علمی جامعه است. بیشتر بنیادهای علمی در غرب، نهادهایی هستند که ثروتمندان آن را وقف گسترش دانش و پژوهش کرده‌اند. اتاق بازرگانی تهران نیز بخشی از کوشش خود را به انجام مطالعات کاربردی معطوف کرده است. مطالعه حاضر از جمله این موارد است که ضمن برشمردن مشکلات نظام بانکی کشور در دو سطح سیاست‌گذاری

بیان مسئله

رشد اقتصادی و توسعه بخش صنعت بدون توسعه مالی امکان‌پذیر نیست و لازمه موفقیت توسعه اقتصادی یک کشور، دارا بودن سیستم تأمین مالی فعال و سالم است. در کشورهای توسعه‌یافته، مشکل و تنگنای محوری در فرآیند تبدیل پس‌اندازها به سرمایه است. در این جوامع هم پس‌انداز اندک است و هم قدرت جمع‌آوری منابع پس‌انداز و تراکم آن ضعیف است و تبدیل وجوه پس‌انداز به سرمایه‌های مولد و تولیدی از همه ضعیف‌تر است؛ زیرا نرخ بازگشت سرمایه و سود به دلیل رانتهای غیرمولد در بخش‌های خدمات زائد و خرید و فروش کالا بسیار بالاست و جایی و انگیزه‌های برای سرمایه‌گذاری‌های مولد اقتصادی باقی نگذاشته است. در کشور ما اما به دلیل توسعه‌نیافتگی بازارهای مالی و نبود تنوع در ابزارهای مالی، عمده مسئولیت تأمین مالی بر عهده سیستم بانکی است. شاهد این ادعا آن است که «ضعف بازار سرمایه در تأمین مالی تولید و نرخ بالای تأمین سرمایه از بازار غیررسمی» به عنوان یکی از مولفه‌های پایش محیط کسب‌وکار، همواره در زمره نامساعدترین مولفه‌ها در طی ۱۳ دوره پایش بوده و در پاییز سال ۱۳۹۲ به دومین مانع محیط کسب‌وکار از دید تشکل‌های اقتصادی تبدیل شده است.

در واقع سیستم بانکی، نهاد واسطی است که می‌تواند مازاد منابع را با مازاد مصارف ملی به صورت بهینه مرتبط کند و با توجه به اینکه ایجاد بستر مناسب برای رشد و توسعه اقتصادی، نیازمند سرمایه‌گذاری کافی در بخش‌های اقتصادی است و این سرمایه‌گذاری‌ها نیاز به تأمین مالی دارند، لذا بانک‌ها می‌توانند از طریق هدایت پس‌اندازها به سمت سرمایه‌گذاری‌ها، رشد اقتصادی را تنظیم کنند. اما نظام بانکداری ایران فاصله زیادی با تحولات صنعت بانکداری جهان داشته و باید اذعان داشت که ظرفیت سیستم بانکی برای تأمین مالی تولید و اعطای تسهیلات محدود است. شاهد این مدعا نیز آن است که «مشکل دریافت تسهیلات از بانک‌ها» در طی

که عامل محدودکننده تولید هم هستند. آمارها حکایت از این دارند که بانک‌های خصوصی در سال ۱۳۸۰ تنها ۱۵٫۸ درصد تسهیلات خود را به بخش بازرگانی داده‌اند و این سهم در سال ۱۳۸۷ به ۷۳٫۱ درصد رسیده است.

بنابراین علاوه بر آنکه نظام بانکی کشور منطبق با ارزیابی صورت گرفته توسط تشکلهای اقتصادی در قالب پایش محیط کسب‌وکار دارای مشکلات عدیده‌ای در اعطای تسهیلات می‌باشد، منطبق با آمارهای عملکردی بیشتر این تسهیلات اعطایی را نیز به بخش‌های غیر تولیدی و زودبازده اقتصاد تخصیص داده‌اند. در ادامه ابتدا منطبق با تحقیقات صورت گرفته در داخل کشور به معرفی مهم‌ترین عوامل شکل‌گیری این مشکل پرداخته و در نهایت راهکارهای پیشنهادی این تحقیقات برای رفع این مشکل معرفی می‌شود.

موانع و مشکلات زیربنایی دریافت تسهیلات

بهره‌وری بانکی طی سال‌های مختلف پایین بوده و این امر موجب افزایش هزینه‌های عملیاتی بانکی و به تبع آن، افزایش هزینه‌های بانک‌ها و نرخ سود مورد انتظار بانک‌ها از تسهیلات شده است. سپرده‌های بانکی نزد بانک مرکزی (قانونی و دیداری)، اعمال محدودیت‌ها و سقف‌های اعتباری، تسهیلات تکلیفی و اعتبارات بخش دولتی و وجود هزینه‌های عملیاتی غیر ضروری، همگی مانعی برای اعطای تسهیلات بانکی محسوب می‌شوند. بانک‌ها انتظار بالایی برای پوشش هزینه‌های ناکارآمدی خود از سود اکتسابی دارند که این عامل بر سپرده‌گذاران یا دریافت‌کنندگان تسهیلات اثر منفی می‌گذارد. به عبارتی بانک‌ها هزینه ناکارآمدی خود را از سپرده‌گذاران و دریافت‌کنندگان تسهیلات اخذ می‌نمایند.

یکی از مسائل بسیار مهمی که بهره‌وری بانک‌ها را کاهش داده و موجب افزایش هزینه‌های عملیاتی آن‌ها می‌شود، نظام بوروکراتیک و غیرمنعطف سیستم بانکی و کاغذبازی‌های غیر ضروری است که در راستای اعطای تسهیلات یا افتتاح حساب برای سپرده‌گذاران و دریافت و پرداخت پول می‌باشد. در حالی که در کشورهای پیشرفته در این خصوص اکثر کارهای ذکر شده به واسطه کارت‌های اعتباری و بانک‌داری الکترونیک صورت می‌گیرد و هزینه عملیاتی چنین کارهایی بسیار پایین است.

یکی دیگر از مسائل بسیار مهم در زمینه اعطای تسهیلات از طرف نظام بانکی کشور عدم پذیرش ریسک معاملاتی توسط بانک‌های ایرانی است. بانک‌های ایرانی همچون بانک‌های غربی، حاضر به پذیرش ریسک معاملاتی نیستند و فقط ریسک‌های اعتباری، یعنی ریسک احتمال عدم بازپرداخت وام توسط وام‌گیرنده را می‌پذیرند و این ریسک را هم با دریافت وثیقه مناسب کنترل کرده و پوشش می‌دهند. به همین دلیل است که روش فروش اقساطی که از درجه ریسک معاملاتی بسیار پایین (از دیدگاه بانک‌ها برخوردار است)، مهم‌ترین نقش را در پرداخت تسهیلات در ایران ایفا می‌کند و عقود مشارکت مدنی و مضاربه با بالاترین درجه مشارکت ریسک از میان عقود مورد استفاده در پرداخت تسهیلات بانکی، در بین بانک‌های ایرانی طرفداران اندکی دارد. حال آنکه از دیدگاه صنایع، مشارکت بانک‌ها در پذیرش ریسک معاملاتی، اطمینان بیشتری به صنایع داده و انجام پروژه‌های بیشتری را از سوی صنایع امکان‌پذیر می‌نماید.

حاکمیت روابط شخصی و نداشتن توجه کافی به تحلیل‌های کارشناسی یکی دیگر از مسائل مهم در اعطای تسهیلات از سوی نظام بانکی است. بانک‌های خارجی به مراتب بیشتر از بانک‌های ایرانی متکی به صورت‌های مالی شرکت‌های صنعتی هستند و به ارقام آن اعتماد می‌کنند. مدارکی نظیر صورتحساب‌های بانکی، پیش‌بینی نقدینگی و سودوزیان آینده گزارش‌های حسابرسی شده، تاریخچه عملکرد شرکت متقاضی تسهیلات بانکی، سهامداران، مدیران و ساختار مدیریتی اساس تصمیمات بانک‌ها را در مورد پذیرش یا رد تقاضای وام تشکیل می‌دهد. این کار در بانک‌های ایرانی در سطح و مقیاس بسیار کوچک‌تری انجام می‌گیرد و لذا ممکن است تصمیم‌گیری‌های فردی و سلیقه‌ای، جایگزین تحلیل‌های فنی و اقتصادی شود.

یکی دیگر از مهم‌ترین دلایل شکل‌گیری مسئله موجود در خصوص اعطای تسهیلات، سیاست اعطای تسهیلات بانکی به صورت تکلیفی است. استفاده از این سیاست در سال‌های پس از انقلاب در ایران به شدت گسترش یافت. تسهیلات تکلیفی‌شده به بانک مرکزی باعث می‌شود که بدهی بخش دولتی به بانک مرکزی

متورم شود. از آنجا که خالص بدهی بخش دولتی یکی از منابع عمده پایه پولی محسوب می‌شود، افزایش بدهی بخش دولتی با فرض ثابت بودن سپرده‌های بخش دولتی، باعث متورم شدن خالص بدهی بخش دولتی به بانک مرکزی و در نهایت رشد نقدینگی می‌شود. افزایش تسهیلات تکلیفی به ویژه تسهیلات عظیم مربوط به شرکت‌های دولتی، موجب شده است که بخش عمده‌ای از منابع مالی کشور در چرخه محدودی جریان یابد و بخش بزرگی از جامعه از دسترسی به منابع مالی محروم شود. این در حالی است که حجم تسهیلات بانکی و نقدینگی با سرعتی فراتر از متقاضیان اقتصادی افزایش یافته است. حجم قابل توجه تسهیلات تکلیفی موجب شده است که بانک‌ها عملاً نتوانند منابع لازم برای تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی بخش‌های غیردولتی و غیرحمایتی را تأمین کنند. تحقیقات صورت گرفته نشان می‌دهد که افزایش تسهیلات تکلیفی اعطایی موجب تضعیف سیاست پولی، تخصیص غیر بهینه منابع مالی، اثر منفی بر سودآوری بانک‌ها، افزایش ریسک اعتباری بانک‌ها، افزایش بار بودجه‌ای دولت و خارج شدن حجم وسیعی از منابع مالی بانک‌ها از دسترس آنها می‌شود.

از دیگر موانع و مشکلات شناسایی شده در زمینه دریافت تسهیلات می‌توان به ارزیابی غیر واقعی وثایق و تهیه وثیقه و ضامن معتبر، ناکافی بودن وام، بی‌توجهی به عقود اسلامی بلندمدت، رواج نداشتن سود شناور در اعطای تسهیلات، عدم اعطای مهلت تنفس کافی و قصور و کوتاهی در نظارت‌های موثر اشاره کرد.

راهکارهای بهبود شرایط اعطای تسهیلات

مبتنی بر تحقیقات کاربردی صورت گرفته در طی این سال‌ها در کشور دسته اول راهکارها به منظور رفع مشکلات اعطای تسهیلات به شرح زیر پیشنهاد می‌شود:

■ تفکیک وظایف بانک‌های تجاری و تخصصی و اعطای آزادی عمل به بانک‌های تجاری در چارچوب مقررات در اعطای تسهیلات کوتاه‌مدت و سوق دادن طرح‌های بلندمدت به بانک‌های تخصصی و انجام مقدمات لازم برای تخصیص منابع سرمایه‌ای به بانک‌های تخصصی در تأمین اینگونه تسهیلات.

■ انجام اقدامات لازم در جهت تقویت سرمایه بانک‌ها در حد استانداردهای بین‌المللی.

■ حذف ضوابط خاص و تأمین کمک‌ها به اقشار موردنظر از طریق بودجه‌ای.

■ اخذ وثایق و تضمین‌های مطمئن و کافی و اعطای تسهیلات متناسب با توان مشتری و جلوگیری از اعطای تسهیلات تکراری به یک فرد در شعب و بانک‌های مختلف

■ طراحی سیستم‌های هماهنگ و منسجم برای پذیرش درخواست تسهیلات و بررسی نظام‌مند آنها و ضرورت رتبه‌بندی اعتبار مشتریان.

■ دریافت سود تسهیلات و تعیین سود سپرده‌ها بر اساس عملکرد واقعی طرح‌ها. همچنین بانک مرکزی نیز باید به منظور تخصیص منابع به صورت کارآمد و اثربخش به بخش‌های مختلف اقتصادی و جلوگیری از تمرکز تخصیص تسهیلات به بخش‌های غیر تولیدی و زودبازده اقدامات زیر را در پیش گیرد:

■ عدم تعیین دستوری نرخ سود بانکی توسط بانک مرکزی.

■ بررسی پرتفوی بانک‌های خصوصی در چند سال گذشته به منظور ارزیابی نقش آنها در شکل‌گیری بحران‌های اخیر.

■ نظارت بر اعطای تسهیلات برای واردات نهاده‌ها و تعیین سودهای پایین و معمول برای چنین تسهیلاتی.

■ منع بانک‌ها از هرگونه مداخله در معاملات زمین، مسکن، سکه و ارز.

■ نظارت بر گردش مالی بانک‌ها به منظور بررسی نسبت آنها با بخش تولید.

■ تأمین محدود و مشروط به ایجاد شفافیت و انضباط کسر بودجه دولت.

■ نظام اعتباردهی و تسهیلات بانکی را تحت شبکه واحد الکترونیکی تنظیم و مدام آن را مانیتور کند.

■ نقدینگی را به سمت فعالیت‌های مولد هدایت کند و از فعالیت‌های نامولد دور سازد.

از رشد قارچ‌گونه موسسات اعتباری و بانک‌های خصوصی جلوگیری کرده و سعی کند نظام پولی کشور را با نظام تولید مرتبط ساخته و از این جدایی و واگرایی ناموجه میان بخش‌های پولی و بخش حقیقی بکاهد.





زمستان سرد روسیه بازار گرم برای ایران

پرونده‌ای در بررسی
تجارت میان ایران و روسیه

علی ملیحی

۱۵ ماه از آغاز به کار حسن روحانی در سمت ریاست‌جمهوری گذشته و او تاکنون ۴ بار با ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهور روسیه که بسیاری قوی‌ترین مرد دنیا می‌نامندش، دیدار کرده است. اختلافات اروپا و آمریکا با روسیه بر سر مسئله اوکراین و تحریم‌های یک طرفه بر ضد این کشور، پوتین را بر آن داشت که علاوه بر چاره‌جویی برای دفع تحریم‌های غذایی، واردات برخی کالاهای غذایی را از اروپا قطع کند و آسیا را جایگزین نماید. شهریورماه گذشته بیژن نامدازنگنه وزیر نفت و رئیس ایرانی کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه سخن از دوبرابر شدن حجم مبادلات تجاری میان ایران و بزرگ‌ترین همسایه‌اش روسیه در آینده به میان آورد. در همان اجلاس اسدالله‌عسگراولادی رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و روسیه با رعایت جانبی از احتیاط از دوبرابر شدن صادرات ایران به روسیه در یک سال آینده سخن گفت. این سخنان همه نشان از آن بود که همسایه قدرتمند شمالی برای تامین مایحتاج غذایی خود به‌خصوص در بخش میوه، تریبار، محصولات لبنی، محصولات دامی، طیوری و شیلاتی به ایران روی آورده تا آنجا که وزیر جهادکشاورزی، ستادی برای توسعه صادرات محصولات کشاورزی به روسیه تشکیل داده است. مزیت ایران در صادرات این دست کالاها به روسیه علاوه بر همسایگی، آن است که زمستان سرد اروپا و روسیه شروع شده و ایران تنها همسایه فدراسیون روسیه است که حتی در زمستان امکان تامین مایحتاج میوه و تریبار روس‌ها را دارد. درست است که صادرات ایران به روسیه در سال گذشته میلادی چیزی نزدیک به نیممیلیارد دلار بوده، اما اگر روس‌ها واقعا ایران را جایگزین شرکای اروپایی خود در زمینه واردات سالانه ۴۰ میلیارد دلاری محصولات کشاورزی خود کنند، تا ۱۰ برابر شدن حجم صادرات ایران به این کشور برآوردی اغراق‌آمیز نخواهد بود. به عنوان مثال در روسیه به علت سرمای زیاد تولید سیب‌درختی کم است و ۴۰ درصد سیب‌درختی مصرفی روسیه از لهستان وارد می‌شود. همچنین خیار و صیفی‌جات از مجارستان و میوه‌هایی نظیر پرتقال، کیوی و لیمو نیز از کشورهای مختلف اروپایی وارد این کشور می‌شود. مصرف محصولات فرآوری شده مانند رب‌گوجه‌فرنگی و خرما نیز در روسیه بالا است و در شش‌ماه گذشته بخش عمده‌ای از صادرات ایران به روسیه را رب‌گوجه‌فرنگی و خیار و کلم تشکیل می‌داده است.

با این همه مشکلات بزرگی در راه گسترش صادرات ایران به روسیه وجود دارد. مجتبی خسروتاج قائم‌مقام وزارت صنعت، معدن و تجارت چندی پیش با تایید خواسته روس‌ها برای واردات از ایران گفته: «در حال حاضر چه در بخش مرغ و تخم‌مرغ و چه در بخش محصولات غذایی یا میوه و سبزیجات تازه ظرفیت داریم اما چون زیرساخت‌های حمل‌ونقل و بانکی فراهم نیست صادرات به روسیه در این شرایط مشکل است.» عسگراولادی در گفت‌وگو با آینده‌نگر ضمن موشکافی مشکلات بانکی و حمل‌ونقلی، مشکلات روادیدی، تعرفه‌ای و قیمت‌گذاری را نیز به آن‌ها اضافه می‌کند که همگی سد راه صادرات ایران به روسیه است. به این ترتیب به نظر می‌رسد اگر روس‌ها واقعا به دنبال دفع تحریم‌های غذایی غرب هستند، باید موانع عمده میان تجارت دو کشور را از میان بردارند زیرا زمستان سرد در پیش است و رابطه روس‌ها با غرب سردتر نیز شده است.

پوتین، رئیس‌جمهور روسیه
به استقبال حسن روحانی می‌رود

پنج مشکلی که در راه گسترش روابط ایران و روسیه باید رفع شود

اسدالله عسگر اولادی رئیس اتاق ایران و روسیه در گفت‌وگو با آینده‌نگر توضیح می‌دهد



دو ماه قبل که نشست کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و روسیه به ریاست وزرای انرژی و نفت دو کشور در تهران برگزار شد، همه خبرگزاری‌ها خبر دادند که ایران و روسیه تصمیم به چند برابر کردن حجم مبادلات تجاری گرفته‌اند. با این حال اسدالله عسگر اولادی رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه در آن اجلاس موانع گسترش این حجم مبادلاتی را به ۵ دسته تقسیم کرد. در این گفت‌وگو از او خواستیم که این موانع را به تفصیل با ما در میان بگذارد. به اعتقاد عسگر اولادی این ۵ گروه عبارت‌اند از: «مشکلات بانکی، حمل‌ونقل، روادید، تعرفه و قیمت‌گذاری». رئیس اتاق ایران و روسیه همچنین خبر داد که در همین یکی دو ماه نیز دو طرف ایران و روس با درک شرایط ویژه دو طرف، از مرحله شعار و توافق روی کاغذ خارج شده و قراردادهای عملی برای تجارت و مبادله کالا امضا کرده‌اند.

آقای عسگر اولادی به نظر می‌رسد که تحولات تجاری مهمی در روابط ایران و روسیه در حال وقوع است. شما در همایش بزرگ صادرکنندگان ایرانی و روس از ۴ برابر شدن حجم مبادلات تجاری در آینده سخن گفتید. به عنوان اولین سؤال چرا روابط تجاری ما با روسیه استراتژیک قلمداد می‌شود و چرا به‌رغم آن تاکنون کم‌تر مورد توجه بوده است؟

در ابتدا می‌خواهم صحبت کوتاهی در مورد وضعیت صادراتی کشورمان داشته باشم و در ادامه به روسیه بپردازم. ما در مسیر توسعه کشورمان به افزایش حجم صادرات، نیاز مبرم داریم. آن‌ها ضرب‌المثل قدیمی را شنیده‌اید که می‌گوید: «بر احوال آن کس باید گریست که دخلش ۱۹ است و خرجش ۲۰»، یعنی اگر ما ۱۹ تومان درآمد داشته باشیم و ۲۰ تومان خرج، مشکل داریم. صادرات یعنی این که احوال کشور در دریافت و پرداخت با دنیا به صورتی باشد که مجموع درآمد ارزی از پرداخت ارزی فزون‌تر باشد. اسم این وضعیت را صادرات موفق می‌گذاریم. در گذشته این صادرات منکی به نفت بود و دنیا هم که به نفت ما نیاز مبرم داشت، نفت را می‌گرفت و با اعمال سیاست‌های خصمانه، در مقابل صادرات غیر نفتی ما سد ایجاد می‌کرد. این مسئله در دوران پهلوی باز بود و چون ما در اردوگاه غرب زندگی می‌کردیم، غربی‌ها نفت از ما می‌خریدند و می‌گفتند به بقیه کالاهای شما نیازی نداریم. پول نفت را به خود

ما بدهید و نیازهایتان را از خود ما بخرید. این تجارت یک‌طرفه بعد از پیروزی انقلاب اسلامی شکسته شد. ما در اوایل انقلاب اسلامی، تنها ۳۰۰ میلیون دلار صادرات غیرنفتی داشتیم. اما این وضعیت تغییر کرد. طوری که آرام‌آرام از سال ۱۳۵۸، حرکت‌مان را برای افزایش صادرات غیرنفتی جلو بردیم تا جایی که حجم صادرات غیرنفتی ما برابر با حجم صادرات نفت شد. در سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۲ حجم صادرات غیرنفتی ما به بالای ۴۰ میلیارد دلار رسید. این در حالی بود که فروش نفت کشور نزدیک ۵۰ میلیارد دلار بود. پس ایران توانست با تکیه بر توان ملی، صادرات غیرنفتی را به ۸۰ درصد حجم صادرات نفتی برساند. امسال با توجه به تحریم‌های اعمال شده، صادرات نفتی ما در نهایت از ۵۰ میلیارد دلار بالاتر نخواهد رفت. این در حالی است که در شش ماه اول امسال ۲۴ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی داشتیم و با توجه به اینکه حجم صادراتی کشور در شش ماه دوم معمولاً بیش از شش ماه اول است، امسال به مرز ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی خواهیم رسید. عمده صادرات ایران به کشورهای همسایه از جمله عراق، ترکیه، افغانستان و امارات است؛ در گام بعدی هند و چین و روسیه به عنوان سه اقتصاد بزرگ دنیا قرار دارند که بحث شما به روسیه اختصاص دارد. روسیه همسایه هزار ساله ایران است. روابط ما با روس‌ها در طول این هزار سال فراز و نشیب‌های زیادی داشته است. روسیه اگرچه همسایه دریایی ماست اما در

ببین ۱۵ همسایه، بزرگ‌ترین همسایه از نظر حجم معاملات تجاری، پهنه سرزمینی و جمعیت است. ما باید به این همسایه بزرگ اعتنا داشته باشیم. بعد از انقلاب اسلامی، بنای ایران بر این شد که به این همسایه توجه کند. روسیه (شوروی) هم تصمیم گرفت با ایران مدارا کند. این تصمیم دوطرفه باعث شد که روابط سیاسی و اجتماعی ما با روس‌ها در وضعیت مطلوبی قرار بگیرد. دوران قبل از انقلاب اسلامی، چون ایران در اردوگاه غرب تعریف می‌شد، از این رو روابط ما با روس‌ها دچار مشکل بود. بعد از انقلاب این مسئله تعدیل شد. وقتی شوروی فروپاشید و به کشورهای مختلفی تجزیه شد. ایران روابط خوبی با همه این کشورها از جمله فدراسیون روسیه برقرار کرد اما متأسفانه ما در زمینه روابط تجاری با روسیه دچار غبن هستیم. اگرچه از نظر سیاسی در سطح مناسبی به‌سرم می‌بریم. یکی از توفیقات دولت آقای روحانی در این یک سال این است که روسای جمهور ایران و روسیه تاکنون ۴ بار با یکدیگر ملاقات داشته‌اند. باید از این فرصت نهایت استفاده را برد و در جهت توسعه روابط تجاری گام برداشت. در چند ماه گذشته دو طرف عزم جدی برای گسترش روابط تجاری داشته‌اند. ما هر سال با روس‌ها کمیسیون مشترک اقتصادی داریم. دو ماه قبل این کمیسیون مشترک در تهران برگزار شد و تصمیمات آن نقطه عطفی در روابط تجاری ایران و روسیه خواهد بود. اعتقاد مشترک ایران و روسیه

یکی از توفیقات دولت روحانی در این یک سال این است که روسای جمهور ایران و روسیه تاکنون ۴ بار با یکدیگر ملاقات داشته‌اند. باید از این فرصت استفاده برد و در جهت توسعه روابط تجاری گام برداشت.

آینده‌نگر

شماره سی و یکم / آبان ۱۳۹۲

در این کمیسیون تخصصی این بود که غبن موجود در روابط تجاری دو طرف باید از میان برود. نماینده ایران در این اجلاس سه روزه آقای زنگنه وزیر نفت و نماینده دولت روسیه وزیر انرژی این کشور بود.

■ ایران روی صادرات پسته محصولات به کشور روسیه باید سرمایه گذاری بیشتری بکند؟

می‌دانید که روسیه به دلیل بحران اوکراین با تحریم غذایی غرب مواجه شده است. ایران اعلام کرد که حاضر است نیازهای روسیه در حوزه مواد غذایی را تامین کند. محصولات دامی، محصولات لبنی، محصولات دریایی، سبزیجات و صیفی جات، صنایع کنسروی و حتی پودر لباسشویی از جمله محصولات است که روس‌ها به آن نیاز دارند و ایران آمادگی کامل خود را برای تامین آن‌ها اعلام کرده است. همچنین قرار شد نشست‌های پی‌درپی کمیسیون اقتصادی مشترک دو کشور برگزار شود تا حجم مبادلات تجاری دو طرف به سطح مطلوب برسد. ماه قبل خوشبختانه فرصت دیگری برای گفت‌وگو با روس‌ها دست داد. رئیس‌جمهور ایران، از اجلاس سازمان ملل در نیویورک به استارخان روسیه رفت تا در اجلاس کشورهای ساحلی دریای خزر شرکت کند. مادر کنار اتاق مشترک ایران و روسیه، اتفاقی داریم تحت نام اتاق مشترک کشورهای ساحلی دریای خزر که ۵ کشور روسیه، قزاقستان، ترکمنستان، آذربایجان و ایران عضو آن هستند. به توصیه وزارت امور خارجه از این فرصت استفاده کردیم و من به همراه هیئت اقتصادی ۴۰ نفره به استارخان رفته و در کنار اجلاس سیاسی سران، اجلاس اقتصادی اتاق‌های بازرگانی ۵ کشور را شکل دادیم. روسای جمهور و مقامات دولتی در کنار هم جلسه داشتند و ما هم جلسه اقتصادی را با اتاق‌های بازرگانی همان کشورهایی که روسای جمهورشان بودند، برگزار کردیم و به بررسی موانع تبادلات تجاری پرداختیم.

■ شما در اجلاس کمیسیون مشترک در تهران و همچنین در استارخان بر آورد خوش‌بینانه‌ای برای افزایش حجم مبادلات ایران و روسیه به ۴ برابر وضعیت فعلی داشتید، امکان تحقق این بر آورد با توجه به شرایط کنونی چیست؟ آیا موانعی در این راه وجود ندارد؟

در راه افزایش مبادلات تجاری ما با روس‌ها ۵ مشکل وجود دارد. من در تهران به وزیر انرژی روسیه که رئیس هیئت‌روسی در کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور بود، این ۵ مشکل را گفتم و الان هم این ۵ مشکل را برای شما تشریح می‌کنم و معتقدم اگر این ۵ مشکل هر چه سریع‌تر حل شود، افزایش حجم مبادلات‌مان تضمین شده است. اولین مشکل، مسایل بانکی است که ما در آن دچار اشکال هستیم. تنها یک بانک به نام «میلیون بانک» در مسکو وجود دارد که کارهای مالی با ایران انجام می‌دهد و این بانک در سایر نقاط روسیه شعبه ندارد. طرف روس با باید شعبات این بانک را در سایر شهرهای روسیه تاسیس کند و یا از سایر بانک‌های

روسی نیز بخواهد که با ایران تبادل مالی انجام دهند و برای صادرکنندگان ایرانی تسهیلات قابل شوند. دو مشکل مالی هم وجود دارد که در ذیل این مشکل بانکی تعریف می‌شوند: برخی خریداران روس پول لازم برای وارد کردن کالا از ایران را ندارند و از ما می‌خواهند که اجناس را به صورت ۶ ماهه یا یک‌ساله به آن‌ها بفروشیم. ما در قبال این نوع فروش باید از آن‌ها ضمانت بانکی و ال‌سی دریافت کنیم و بانک‌های روسیه باید این تسهیلات را در اختیار واردکنندگان روس قرار دهند. مشکل بعدی در خصوص تجارت با یورو و دلار است که مراکز عمده مالی این دو ارز در فرانکفورت و نیویورک قرار دارد. پیشنهاد ما به بانک مرکزی این بوده که مبادلات ارزی میان ایران و روسیه به جای دلار و یورو با روبل و ریال انجام شود. این مسئله مدت‌هاست در بانک‌های مرکزی دو کشور در حال مطالعه است و در صورت تحقق، یکی از مشکلات عمده تجارت طرفین از میان خواهد رفت. مشکل بعد حمل‌ونقل است. حمل‌ونقل هوایی میان ایران و روسیه خیلی ضعیف است و امکان ارسال کالا از طریق هواپیما نیست. در هفته ۵ پرواز از تهران به مسکو انجام می‌شود اما این پروازها کارگو نیستند و امکان صادرات با آن‌ها وجود ندارد. همچنین حمل‌ونقل ریلی ایران ضعیف است و امکان صادرات از طریق قطار به صورت جدی وجود ندارد. دو راه عمده دریایی میان ما و روسیه وجود دارد. یکی از بندرعباس به اروپا و سپس بندر سن پترزبورگ که به دلیل طولانی بودن مسیر به صرفه نیست. مسیر دریایی دیگر از بندر انزلی به بندر استارخان است. از آنجا که چند ماه از سال امکان ورود کشتی‌های بزرگ به رودخانه ولگا برای رسیدن به بندر استارخان وجود ندارد، حمل‌ونقل با کشتی‌های کوچک که نهایتاً ۳ هزار تن ظرفیت دارند انجام می‌شود. تعداد این کشتی‌های کوچک پاسخگوی نیاز صادراتی ایران به روسیه نیست. ما می‌گوییم تعداد این کشتی‌های کوچک باید افزایش یابد تا حجم صادرات بالا رود. در حمل‌ونقل زمینی هم یک اشکال کوچک وجود دارد. راننده‌های ما برای رسیدن به روسیه باید از مناطق قریه‌باغ و داغستان عبور کنند. از آنجا که در این نواحی مشکلات امنیتی از نظر روس‌ها وجود دارد، در اعطای ویزا به رانندگان ایرانی تعلل صورت می‌گیرد. روس‌ها بهانه‌جویی می‌کنند که ممکن است رانندگان در این منطقه با افراد تماس بگیرند! ما به طرف روسی گفتیم که راننده را چه به سیاست! ما حتی حاضر هستیم هزینه‌های متقبل شویم تا همراه هر کامیون ایرانی یک سرباز روسی باشد تا خیال روس‌ها از این لحاظ راحت شود. بنابراین مشکل اعطای ویزا به رانندگان نیز باید برطرف شود.

اشکال سوم، روادید است. ما معتقدیم تاجر با تورپرست فرق می‌کند. تاجر نمی‌تواند روادید یک روزه و دو روزه و یک هفته و دو هفته بگیرد. تاجر حتماً باید روادید یک ساله داشته باشد؛ چه روس‌ها که می‌خواهند به ایران بیایند و چه ایرانی‌هایی

که می‌خواهند به روسیه بروند. مدت زمان صدور ویزای تجاری برای بازرگانان ایرانی کوتاه است. این مدت زمانی باید یک سال باشد. ایران الان با اروپا روابط مناسبی ندارد و سفارت انگلیس در تهران تعطیل است اما من که یک بازرگان ایرانی هستم ویزای سه ساله برای انگلیس دارم. حالا این وضع را با رفتار روس‌ها قیاس کنید: من که رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و روسیه هستم، وقتی همراه رئیس‌جمهور روحانی به استارخان رفته، ویزای ۸ روزه به من داده شد. این بد است. تازه با خواهش سفیر و چون همراه رئیس‌جمهور بودم این ویزا به سرعت داده شد و گرنه باید یک ماه معطل ویزا می‌ماندم! روس‌ها الان برای توریست ایرانی، ظرف ۳ روز ویزا می‌دهند اما برای بازرگان ایرانی تسهیلات قابل نیستند. مشکل بعدی میان دو کشور، پروازهای هوایی است. الان فقط یک پرواز در روز و آن هم ۵ روز در هفته، به مسکو با شرکت روسی ایرفلوت داریم. ما معتقدیم از شهرهای شمالی ما یعنی رشت، تبریز، ارومیه، اردبیل، گرگان، ساری و مشهد باید هفته‌ای یک پرواز به ایالات جنوبی روسیه صورت بگیرد. در همین سفر اخیر، من به همراه رئیس‌جمهور به استارخان رفته اما هیئت اقتصادی اتاق مجبور شد برای سفر به استارخان ابتدا به مسکو برود و سپس از مسکو به استارخان پرواز کند و دو روز در راه بود! این در حالی است که فاصله هوایی میان رشت و استارخان به یک ساعت نمی‌رسد. مشکل بعدی در زمینه تعرفه‌های گمرکی و قیمت‌گذاری است. اگر روسیه از سختی تحریم‌ها به ما رو آورده، باید مشکلات گمرکی را مرتفع کند. در روسیه تعرفه‌هایی که برای کالاهای ایرانی است بین ده تا ۴۰ درصد است. قیمت‌ها هم قیمت واقعی ما نیست. قیمت را خودشان برای کالاهای ما تعیین می‌کنند. ممکن است من کالایی را یک دلار بفروشم، آن‌ها در دفاترشان دو دلار نوشته‌اند و تعرفه را بر اساس دو دلار می‌گیرند. روسیه با کشورهای مشترک‌المنافع بازمانده از شوروی سابق مثل ارمنستان، آذربایجان، گرجستان، ترکمنستان و ازبکستان، در محصولات کشاورزی تعرفه صفر درصدی دارد. این میزان با ما ۴۰ و ۳۰ است. خیلی از ایرانی‌ها به ناچار، کالاهای خود را اول به این کشورها می‌فرستند و بعد از طریق آن‌ها به روسیه صادر می‌کنند. پس ۵۰۰ میلیون دلاری که به صورت رسمی به عنوان رقم صادرات ایران به روسیه اعلام می‌شود واقعی نیست بلکه باید بخشی از صادرات کشورهایی که همسایه جنوبی روسیه هستند را نیز به پای ایران نوشت. بازرگانان ما برای استفاده از مزایای عدم وجود تعرفه گمرکی میان روسیه و همسایگان جنوبی‌اش از این کشورها به عنوان واسط استفاده می‌کنند اما مجبورند در این میان هزینه‌ای اضافی به تاجران این کشورها بپردازند. چرا بازرگانان ما باید این مسیر را طی کنند؟ ما از روس‌ها می‌خواهیم که تعرفه‌ها را منطقی کنند. آن‌ها می‌دانند که فلان کالایی که از مبدا گرجستان



روسیه با تحریم غذایی غرب مواجه شده است. ایران اعلام کرد که حاضر است نیازهای روسیه در حوزه مواد غذایی را تامین کند. محصولات دامی، محصولات لبنی، سبزیجات و صیفی جات، صنایع کنسروی از جمله محصولات است که روس‌ها به آن نیاز دارند.

یا ارمنستان به روسیه آمده ایرانی است و حالا به دلیل ورود از ارمنستان گران تر هم شده است. چرا نباید تعرفه‌ها برداشته شود؟ مشکل بعدی موضوع فاکتور است. روس‌ها فاکتور ما را قبول ندارند. نرخ را خودشان تعیین می‌کنند و براساس آن نرخ هم تعرفه سسی درصدی دارند. ایرانی‌ها دو راه دارند. یا فاکتور را کم بنویسند و با تضمین به داخل ببرند یا همان طور که گفتیم به کشورهای واسط روی آورند. پیام ما به روس‌ها این است که این مشکلات را از سر راه روابط تجاری با ایران بردارید تا مشکلاتتان در تامین مواد غذایی حل شود. البته مقامات روس حرف ما را شنیده‌اند و قول مساعد برای رفع مشکل دادند و به شما بگویم که در همین یک ماه گذشته قراردادهایی هم بسته شده است.

II در چه زمینه‌هایی این قراردادها منعقد شده است؟

نمی‌توانیم بگوییم. این از آنهایی است که جزو اسرار تجاری ماست. آمریکایی‌ها نشستند تا ببینند ما با کجای دنیا در حال تجارت هستیم تا بدون و بروند خریدار و فروشنده و بانک مربوطه را تحریم کنند. بنابراین ما از بیان موارد در این بخش معذوریم.

II این ۵ مشکلی که گفتید، بخش عمده‌اش به روس‌ها برمی‌گشت. یعنی نشان می‌داد که برای روس‌ها گسترش تجارت با ایران شاید خیلی اهمیت نداشته و حالا که توسط اروپا تحریم شدند در زمینه مواد غذایی، می‌بینند که باید این مشکلات را برطرف کنند که وضع بهتر شود اما در خود ایران، چه در بخش خصوصی و چه در بخش دولتی چه مواعی برای گسترش حجم صادرات وجود دارد؟

البته که در طرف ایرانی هم مشکلات و موانع وجود دارد. یکی از این مشکلات در بخش برگزاری نمایشگاه‌های ایرانی در روسیه است. ما برای حضور قوی در روسیه احتیاج به نمایشگاه داریم.

II یعنی دولت با بودجه خودش نمایشگاه در

روسیه برگزار کند؟

نه با بودجه خودش بلکه با بودجه اولیه دولت که بخش خصوصی بعداً آن را بازپرداخت می‌کند. به عبارت دیگر با کمک دولت. ترکیه اولین کشوری بود که به روسیه و کشورهای آسیای میانه رفت و در هر استان یک مرکز تجاری تاسیس کرد. هزینه آن را دولت تامین کرد اما قرار بر این شد که بخش خصوصی در اقساط ده ساله پول را به دولت بازگرداند. دولت ترکیه سپس اعلام کرد که هر شرکت ترک که علاقه دارد با این شرایط بیاورد باید قسطش را هم به تدریج بدهد. دولت ما این کار را نمی‌کند و این خیلی بد است. ما به سازمان توسعه تجارت اصرار داریم که این مراکز را تاسیس کند و پولش را ده ساله از کسانی که می‌خواهند در کشورهای دیگر و به خصوص روسیه حضور جدی داشته باشند، بازپس بگیرد. من مطمئن هستم که شرکت‌های زیادی داوطلب حضور و مشارکت در طرح احداث مرکز تجاری ایرانی در نقاط مختلف خواهند بود. ترکیه در ۸ نقطه از روسیه این طرح را انجام داده است و من به آقای نهبان‌دیان رئیس دفتر رئیس‌جمهور گفتیم که از ریاست جمهوری خواهد که ایران نیز در ۵ نقطه این طرح را اجرا کند. به اعتقاد من هزینه هر کدام از این مراکز ده میلیون دلار خواهد بود. مجموع ۵۰ میلیون دلار را دولت در ابتدا تامین کند و بازرگانان در اقساط ده‌ساله به دولت برگردانند. مبلغ لازم را می‌توان از طریق اعتبارات بانکی نیز تامین کرد. مشکل دیگری که در بخش دولتی وجود دارد در شورای عالی اقتصاد است. اخیراً با همت آقای مهندس جهانگیری جلسات شورای اقتصاد به شکل منظمی برگزار می‌شود. با این حال انتظار ما این است که وقتی به مشکل روابط تجاری ایران روسیه رسیدگی می‌کنند از تاجر انزلی‌چی یا تبریزی یا ساروی هم دعوت کنند که بیاید و مشکلاتش را بگوید. قطعاً که رئیس سازمان توسعه تجارت و وزیر مربوطه و رئیس اتاق ایران که در شورا شرکت می‌کنند از مشکلات آگاه

هستند اما دعوت از آن‌ها که از نزدیک با مشکلات روبرو هستند راهگشا تر خواهد بود. مسئله بعدی تورم لجام‌گسیخته‌ای است که در بخش حمل‌ونقل وجود دارد. درست است که دولت مدعی کنترل نرخ تورم است و در برخی بخش‌ها از جمله مسکن توفیقاتی داشته اما تورم بالا در بخش حمل‌ونقل موجب بالا رفتن قیمت تمام شده کالاهای صادراتی خواهد شد و به صادرات کشور لطمه خواهد زد.

II گفته شد که در جریان رفت‌وآمدهای اخیر میان ایران و روسیه، روس‌ها پروژه‌های سرمایه‌گذاری ۷۰ میلیارد دلاری در ایران امضا کرده‌اند. یک نگرانی هست که مبادا نوک پیکان صادرات کاملاً به سمت ایران باشد و طوری شود که آنها در بخش‌های مختلف ما سرمایه‌گذاری کنند و به عکس آن صورت نگیرند. نظر شما چیست؟

روس‌ها تا به حال به جز سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های نو در ایران یعنی نیروگاه بوشهر وارد پروژه دیگری برای سرمایه‌گذاری نشده‌اند. این موضوع در طرف ایرانی هم صدق می‌کند. سرمایه‌گذاری بین دو طرف خیلی ضعیف بوده است. حالا صحبت از ۷۰ میلیارد سرمایه‌گذاری روس‌ها در ایران که حرف بچه‌گانه‌ای است و در نهایت این عدد ۲۰ میلیارد دلار، آن هم در مرحله مذاکره و مطالعه است. یک بحث کلی‌تری هم در همین خصوص وجود دارد؛ در یک قرن گذشته یک محیط عدم اعتماد بین ما و روس‌ها حاکم بوده است. بعد از انقلاب بخاطر کمونیست بودن شوروی و میانی انقلاب ما یک مقدار بی‌اعتمادی وجود داشته است. در زمان پهلوی به دلیل حضور ایران در اردوگاه غرب چنین بی‌اعتمادی بوده و پیش از آن هم که در دوره قاجار روس‌ها متجاوز به خاک ایران بوده‌اند. بیخ‌های عدم اعتماد میان ما و روس‌ها به تدریج آب شده اما مسئله هنوز به‌طور کامل در بدنه اقتصادی دولت حل نشده است. بدنه اقتصادی دولتی ما مثل بانک مرکزی و جاهای دیگر، باید به کار اقتصادی با روس‌ها بیشتر اعتماد کنند. الان اراده دولت‌ها بر اعتماد است. ملاقات‌های روسای جمهور دو کشور خیلی مفید بود و اهمیت داشت. باید بیخ‌های سردی صد ساله روابط تجاری را ذوب کنیم. صد سال است که با روس‌ها گرفتار عدم اعتماد هستیم، حالا که اراده دولت‌ها براساس رفاقت است پس رفاقت را تکمیل کنیم و بنابراین نباید به سرمایه‌گذاری آن‌ها در ایران بدبین بود.

II اگر شما به عنوان رئیس اتاق ایران و روسیه بخواهید ۵ کالای دارای مزیت صادراتی را به تجار ایرانی توصیه کنید، آن ۵ کالا کدامند؟

بهترین راه برای کشف کالاهای دارای مزیت صادراتی کشورها، دیدن آمار واردات آن کشورهاست. برای یافتن آن ۵ یا ۱۵ کالا که شما می‌گویید، بهتر است آمار واردات روسیه در شش ماه اخیر را بررسی کنید. در این آمار، بیشترین واردات معلوم است چیست. آن وقت باید ببینیم کدام کالا را ما تولید



بیخ‌های عدم اعتماد میان ما و روس‌ها به تدریج آب شده اما مسئله هنوز به‌طور کامل در بدنه اقتصادی دولت حل نشده است. بدنه اقتصادی دولتی ما مثل بانک مرکزی و جاهای دیگر، باید به کار اقتصادی با روس‌ها بیشتر اعتماد کنند. الان اراده دولت‌ها بر اعتماد است.

ردیف	کالا
۱	سیمان
۲	رب گوجه فرنگی
۳	انواع کلم
۴	هیدروکربورهای غیرحلقوی اشباع نشده
۵	انواع پسته خندان در داخل پوسته تازه یا خشک
۶	بوتا ۳،۱، دیکان و ایزوپرن (Isoprene) اشباع نشده
۷	مربا، ژله، مارمالاد، پوره و خمیر میوه
۸	تیزاب پیدانه (انگور خشک کرده)
۹	سیر خشک شده
۱۰	آب سیب با مقیاس بریکس
۱۱	کیوی
۱۲	پلی استیرن غیر قابل انبساط معمولی
۱۳	خیار و خیار ترشی، تازه یا سرد کرده
۱۴	آلبالوها غیر از آلبالوهای ترش تازه
۱۵	پلی اتیلن گرید فیلم به صورت غیر یو در باوزن مخصوص ۹۴ درصد یا بیشتر

در معامله غش نکنید تا برنده باشید

پاسخ به پرسش‌های «آینده‌نگر»



■ نعمت‌الله ایزدی / سفیر سابق ایران در روسیه

در ماه‌های اخیر و به دنبال سفرهای انجام شده میان مقامات دو کشور از ده برابر شدن حجم مبادلات تجاری سخن گفته می‌شود. آیا چنین پیش‌بینی تحقق پذیر است؟ آیا از دیدگاه راهبردی افزایش حجم تجارت دو کشور بیشتر به نفع ایران است یا روس‌ها؟

وقتی صحبت از تجارت بین دو کشور می‌شود طبعاً معنی و مفهوم آن این است که این دو کشور به‌طور نانوشته هر یک، به منافع طرف مقابل توجه داشته و نسبت به تأمین آن پایبند است. بنابراین اگر در روابط تجاری بین ایران و روسیه این موضوع بخوبی مورد توجه طرفین باشد به‌راحتی می‌توان از سودمند بودن اینگونه روابط بین دو کشور سخن به میان آورد. اما طبعاً این همه ماجرا نیست چرا که همواره فاصله بین حرف تا عمل نقش تعیین‌کننده‌ای دارد و وقتی صحبت از عمل به میان می‌آید لزوماً به این معنی نیست که طرفین نمی‌خواهند، بلکه در بسیاری زمینه‌ها خواستن به‌تنهایی کافی نیست و توانستن هم شرط است. در خصوص توسعه روابط تجاری بین ایران و روسیه هم این قاعده صادق است. اگر قبول کنیم که تجارت اولاً امری مستمر است و ثانیاً با آحاد جمعیت یک کشور مرتبط است، باید به این دو سؤال مقرر پاسخ دهیم که دو کشور ایران و روسیه چه میزان ظرفیت برای همکاری‌های تجاری و بازرگانی دارند و این ظرفیت‌ها تا چه حد پایدار و مستمر هستند. اگر به این مسئله به‌عنوان یک مشکل در توسعه روابط تجاری ایران و روسیه نگاه کنیم به‌راحتی درمی‌یابیم که چنین مشکلی در هر دو طرف ایران و روسیه وجود دارد و به‌عبارت دیگر دو کشور نه ظرفیت خیلی بالایی برای توسعه بیش از حد روابط تجاری خود دارند و نه به‌دلایل مختلف امکان استمرار این روابط به‌ویژه در مورد کالاهای مصرفی که به عامه مردم مربوط می‌شود، وجود دارد. بنابراین پاسخ این سؤال به‌طور طبیعی این است که اگر دو طرف بتوانند فارغ از فضای تبلیغاتی مترتب بر چنین رویکردی، به هر میزان نسبت به ارتقاء روابط تجاری خود مبادرت ورزند، به‌دلیل مزیت‌هایی که در بند قبل به آن اشاره

چشم‌انداز روابط تجاری ایران با روسیه را با تکیه بر صادرات چگونه می‌بینید؟ آیا جمهوری اسلامی می‌تواند به‌بازار روسیه به‌عنوان یک بازار هدف صادراتی توجه و تمرکز داشته باشد؟

از آنجا که دو کشور ایران و روسیه حداقل از قرن نوزدهم تاکنون همواره روابط تجاری بعضاً قابل توجهی داشته‌اند، این گونه روابط همچنان می‌تواند مورد توجه و در دستور کار دو کشور قرار داشته باشد که البته کم‌وبیش نیز بر همین منوال بوده است. از قدیم ایلام کشور روسیه مشتری بسیاری از کالاهای سنتی ایران بوده و به‌تدریج این روابط به کالاهای دیگر حتی صنعتی و یا نیمه صنعتی هم رسیده است. در سال‌هایی که وضعیت روسیه در حوزه تأمین مواد غذایی به‌صورت بحرانی یا نیمه بحرانی بوده، ایران حتی توانسته است در این زمینه هم به قدر توانایی خود نقش ایفا کرده و بخشی از مشکلات روسیه و شوروی سابق را مرتفع نماید. از سوی دیگر دو کشور برای برقراری روابط تجاری سودمند مزیت‌های فراوانی دارند از جمله این مزیت‌ها حمل‌ونقل نسبتاً آسان در همه زمینه‌ها اعم از ریلی، هوایی، دریایی و زمینی است. فاصله نسبتاً کم مراکز تولید و مصرف دو کشور و همچنین آشنایی تجار دوطرف با یکدیگر از جمله این مزیت‌ها است. جمعیت بالای روسیه در مقایسه با دیگر همسایگان ایران و حتی طرف‌های تجاری غیر همسایه ایران هم امتیاز دیگری است که روابط بازرگانی دو کشور را می‌تواند برجسته نماید. کشور روسیه بطور سنتی صادرکننده بسیاری کالاها بویژه مصنوعات و چوب به ایران است و البته در سال‌های اخیر ارتقاء روابط تجاری دو کشور به خرید کالاهای مهم و استراتژیک نظیر برخی اقلام تسلیحاتی و صنعتی توسط ایران منجر شده است. بنابراین شاید در یک جمله بتوان گفت که دو کشور ایران و روسیه ظرفیت‌های زیادی برای همکاری‌های تجاری دارند اما طبعاً این بدان معنی نیست که دو کشور به‌راحتی و بدون هیچگونه مانع و رادعی می‌توانند این روابط را تا هر کجا که بخواهند گسترش دهند.

می‌کنیم و برای ما مزیت صادراتی دارد. من همیشه به سفرهای مان گفته‌ام که این کار را انجام دهند و آمار واردات کشورهای مختلف را در اختیار بازرگانان و صادرکنندگان قرار دهند. الان روس‌ها آماده خرید ۱۵ هزار تن پسته از ایران هستند که در صورت توافق نهایی حجم مبادلاتی همین یک قلم برابر ۱ میلیارد دلار خواهد بود. البته در بخش تعرفه و ال‌سی با آن‌ها مشکل داریم. روس‌ها از شیلی در آمریکای جنوبی و اسپانیا در اروپا گل وارد می‌کنند. مسلماً ما هم می‌توانیم در صادرات گل به روسیه وارد شویم. آن‌ها علاقه فراوانی به خیار دارند. من معتقدم که اگر زمینه فراهم باشد ما روزانه ۵ کانتینر خیار باید به روسیه بفرستیم. حالا این‌ها پیش‌زمینه‌هایی دارد. گلخانه‌های مجهز پرورش صیفی‌جات و گل باید وجود داشته باشد. به واقع من نباید به تاجر توصیه کنم که خیار در روسیه بازار دارد و طرف برود تازه شروع به پرورش خیار کند بلکه آن کسی که در این زمینه حضور جدی و قوی دارد باید اقدام کند.

به عنوان سؤال آخر اگر بخواهید به صاحبان سرمایه و فعالان اقتصادی و تجار دوسه توصیه برای نحوه ورود به بازار روسیه داشته باشید چه نکاتی را مدنظر خواهید داشت؟

توصیه اول اینکه کیفیت کالایی که به روسیه می‌دهید را پایین نیاورید. اگر خدای نکرده در معامله دچار نقصان شدید و فکر می‌کنید ضرر خواهید کرد، باز هم برای جبران ضرر کیفیت را پایین نیاورید چون بازار را بلافاصله از دست می‌دهید. دوم، خوش‌قول باشید. در تجارت خوش‌قولی مهم‌ترین اصل است. وقتی می‌گویید الان ماه مهر هستیم و من کالا را در همین ماه خواهیم فرستاد، این کار را انجام بده! زیرا بازرگانی را حفظ خواهی کرد. خوش‌قولی دومین موردی است که باید داشته باشید. از قدیم به ما گفته‌اند آدم خوش معامله شریک مال مردم است. اگر خوش معامله نباشید، بازار را از دست می‌دهید. سوم اینکه، وقتی می‌خواهید با هر کسی کار کنید سفر کنید و او را رو در رو ببینید. با اینترنت و فاکس و ایمیل گول نخورید. الان دلال‌ها در دنیا زیاد شده‌اند. پول‌های تاجران ما را بیشتر کلاهبرداران اینترنتی می‌خورند تا دیگران. وقتی خواستید مثلاً صدتن خیار به شریک روسی بفرشید ابتدا بروید و طرف معامله را شناسایی کنید که دلال نباشد و خودش دارای سوپرمارکت باشد و کالای شما را به دست مصرف‌کننده برساند. متأسفانه بعد از فروپاشی شوروی عده زیادی از کارمندان و نظامیان شوروی وارد بازار تجارت شدند و کلاهبردار از کار درآمدند. باید مراقب بود که به دام این افراد گرفتار نشوید. توصیه ما این است که وقتی می‌خواهید بفرشید یا بخرید ببینید از چه کسی می‌خرید و به چه کسی می‌فروشید. از اتاق بازرگانی و سفارت ایران و کنسول‌گری‌های ایران تحقیقات و استعلام کنید. من شعاری در تجارت خارجی دارم؛ می‌گویم «زودتر از دیگران مطلع بشو، زودتر از دیگران تصمیم بگیر و تصمیم که گرفتی، عمل کن.»



توصیه ما این است که وقتی می‌خواهید بفرشید یا بخرید ببینید از چه کسی می‌خرید و به چه کسی می‌فروشید. از اتاق بازرگانی و سفارت ایران و کنسول‌گری‌های ایران تحقیقات و استعلام کنید.

تراز تجاری میان ایران و روسیه

سال			
۱۳۹۲	۱۳۹۱	۱۳۹۰	۱۳۸۹
۳۱۶	۵۰۱	۳۷۰	۳۳۶
۶۸۹	۱۶۳۱	۷۵۹	۴۲۵
-۳۷۳	-۱۱۳۰	-۳۸۹	-۸۸

تراز تجاری میان ایران و روسیه

سال			
۲۰۱۳	۲۰۱۲	۲۰۱۱	۲۰۱۰
۵۲۷	۵۲۴	۵۱۶	۳۹۷
۳۱۵	۳۱۵	۳۰۶	۲۲۸
۲۱۲	۲۰۹	۲۱۰	۱۶۹

تجارت روسیه در یک نگاه

اقلام عمده صادراتی	سوخت‌های معدنی	آهن و فولاد	چوب و کاغذ	غلت
اقلام عمده وارداتی	انواع مواد غذایی	انواع وسایل نقلیه	دارو	تجهیزات الکترونیکی

شد، می‌تواند مفید به حال روابط تجاری دو کشور باشد. بازار روسیه طبعاً برای ایران می‌تواند به‌عنوان یک بازار پر مصرف و تا حدود بسیار زیادی مشابه بازارهای داخلی سودمند باشد. اما در عین حال بنظر می‌رسد تحت هر شرایطی افزایش ده برابری حجم روابط تجاری دو کشور تا حد زیادی توأم با بزرگ‌نمایی است و بهتر است کمتر به آن دامن زده شود چرا که افزایش حجم مبادلات تجاری، برخلاف افزایش حجم مبادلات اقتصادی، صنعتی و احیاناً نظامی به طور کامل در اختیار دولت‌ها نیست و آحاد مردم در آن نقش بسیار زیادی دارند که لازم است به آن توجه شود. مواردی نظیر جلب نظر و ذائقه مردم در خصوص کالاهای تجاری و مصرفی و توان تغذیه این ذائقه‌ها بطور مستمر می‌تواند در توسعه روابط تجاری دو کشور مؤثر باشد که به‌نظر می‌رسد هم ایران و هم روسیه در این خصوص راه درازی در پیش دارند.

۳ با توجه به تجربیاتی که از حضور در روسیه و آشنایی با روابط دو کشور دارید، به اعتقاد شما مهم‌ترین مشکل در راه گسترش صادرات ایران به روسیه در کجاست؟

دو کشور ایران و روسیه علیرغم روابط مستمر و البته توأم و با فراز و نشیب تجاری خود، تاکنون مشکلات زیادی را در توسعه این روابط داشته و دارند که حل‌وفصل آنها در حداقل کوتاه مدت و بدون یک برنامه‌ریزی منسجم امکان‌پذیر نمی‌باشد. وقتی صحبت از استمرار و جلب نظر و ذائقه مصرف‌کنندگان می‌شود، این مسئله به‌دنبال خود الزاماتی را می‌آورد که اگر قادر به تأمین آن‌ها نباشیم هر دو مورد را از دست خواهیم داد. در نظر بگیرید که ایران قرار است یک کالای خوراکی را به روسیه صادر کند. در درجه اول لازم است در خصوص این کالا تبلیغات مؤثر و البته فراوان صورت دهیم تا ذائقه مردم روسیه را به آن جلب کنیم که این مسئله با توجه به وجود رقبای فراوان در این کشور کار آسانی نخواهد بود. اما فرض کنیم که این اقدام صورت گرفت و مردم نسبت به خرید و مصرف آن کالا گرایش پیدا کردند اما این تمام ماجرا نیست. در نظر بگیریم که این کالا در کارخانه‌های تولید می‌شود که در بسیاری موارد برای ادامه فعالیت‌هایش با مشکلاتی نظیر تغییر قوانین و مقررات صادرات و واردات، تأمین مواد اولیه، تأمین نیازهای داخلی و حتی تأمین ارز و غیره مواجه می‌شود و اولین جایی که این مشکلات خود را نشان می‌دهد در زمینه صادرات است. بنابراین وقتی مردم کشور هدف - در اینجا روسیه - برای بدست آوردن آن کالا با مشکل مواجه می‌شوند، به‌دلیل آنکه این کالا مصرفی است بلافاصله به سمت کالای مشابه می‌روند که اگر آن کالا بتواند ذائقه آن مردم را به خود جلب کند بازگرداندن دوباره آن کار آسانی نیست.

مشکل دیگر این است که معمولاً در ایران اصلی داریم که می‌گویند: «هر کالایی قدیمی‌اش بهتر از جدیدش است». این مسئله چه در خصوص کالاهای

مصرفی و چه در خصوص کالاهای مصنوع و صنعتی عمومیت دارد. بسیار شنیده‌ایم که اگر قرار است ماشینی بخریم می‌گوییم: قدیمی آن بهتر است یا می‌گوییم فلان کارخانه کالاهایش از کیفیت افتاده و غیره که البته برای مردم داخل امری عادی است اما آیا بازارهای صادراتی و هدف ما هم موظف به تبعیت از چنین قاندهای هستند؟ حتماً پاسخ منفی است چون آنها گزینه‌های دیگری هم دارند که بلافاصله به سراغ آنها خواهند رفت کما اینکه در داخل ایران هم در بسیاری موارد شاهد هستیم که یک مارک یا برند، همواره نتوانسته به راحتی خود را حفظ کرده و جلب کننده نظر مشتریان باشد. مشکل دیگر این است که ما شاید خیلی دیر به فکر توسعه روابط تجاری خود با روسیه افتاده‌ایم و به‌عبارت دیگر زمان طلایی آن را از دست داده‌ایم. از دو، سه سال قبل از فروپاشی شوروی و به‌عبارتی از زمان اعمال سیاست‌های اقتصادی گورباچف، بازار نزدیک به سیصد میلیون نفری این کشور به‌تدریج روی کشورهای باز شد که امکان برقراری سریع مبادلات تجاری با این کشور داشتند. این در حالی بود که برخی از کشورها و از جمله ایران، آمادگی‌های لازم برای بهره‌گیری از این فرصت را نداشتند. عدم آمادگی کشورمان در برقراری سریع رابطه تجاری با روسیه البته علل گوناگون داشت از جمله اینکه ایران تازه از جنگ و تبعات آن رهایی یافته بود و کارخانجات به‌تدریج در حال توسعه فعالیت بودند. از سوی دیگر نیازهای داخلی هم که تحت تأثیر شرایط جنگی با رکود مواجه شده بود، رو به گسترش بود. قوانین و مقررات صادراتی نیاز به اصلاح داشت و ما نه تنها تجار مبرز و کارکشته‌های نداشتیم بلکه اتفاقاً برخی افراد فرصت‌طلب و سودجو که فکر می‌کردند آشفته بازار روسیه می‌تواند یک شبه آنها را به قارون زمان تبدیل کند، پا به این بازار گذاشتند که باعث هتک حیثیت و آبروی تجار سنتی و با سابقه نیز شدند. موارد بسیار زیادی پیش آمد که این به‌اصطلاح تجار تازه به دوران رسیده، قاعده غش در معامله را در دستور کار خود قرار داده و با ارائه نمونه‌های مرغوب و ارسال کالای نامرغوب، باعث ایجاد بی‌اعتمادی نسبت به کالاها و

بازرگانان ایرانی در روسیه شدند. این کالاها اتفاقاً از همان مواردی بود که با عامه مردم سروکار داشت و طبعاً برگرداندن دوباره اعتماد مردم کار آسانی نبوده و نیست. بنابراین توصیه به تجار و دست‌اندرکاران این حرفه در رابطه با بازار روسیه این است که در نظر بگیرند همچنان که مردم خود ما وقتی نسبت به کالایی بی‌اعتماد شدند از خرید آن صرف‌نظر می‌کنند و با شعور بالای خود به سراغ کالای بهتر می‌روند در بین مردم آن طرف هم این شعور و آگاهی وجود دارد و آنها نیز با توجه به گزینه‌های پیش‌رو به سراغ کالای بهتر و البته با قیمت مناسب‌تر می‌روند و طبعاً کسانی در این عرصه موفق خواهند بود که بتوانند همواره این اعتماد را حفظ کرده و آن را بالاتر هم ببرند. دست‌اندرکاران دولتی هم باید در نظر بگیرند که مبادلات تجاری بین کشورها چون با آحاد مردم سروکار دارد ارتباط مستقیم با آبروی کشور دارد و وقتی عبارت ساخت ایران بر روی کالایی درج می‌شود، آن کالا باید معرف فرهنگ و غنای تمدنی ایران باشد. بنابراین حداقل این است که سازمان‌های نظارتی نظیر مؤسسه استاندارد و گمرک و غیره مانع از صدور کالاهای بی‌کیفیت و مخرب به بازارهای هدف و در اینجا روسیه شوند. اصل استمرار در حفظ بازارهای هدف را در نظر بگیرند و روابط تجاری ایران و روسیه را تحت‌الشعاع مسایل کم‌اهمیت قرار ندهند و توجه داشته باشند که هر کالای ایرانی که به روسیه صادر می‌شود با توجه به همسایگی و ارتباطات تاریخی و دیرپای دو کشور می‌تواند نسبت به ارتقای دیدگاه مردم روسیه نسبت به ایران و حتی در پارامترهای اصلاح‌ی این دیدگاه‌ها کمک شایانی بنماید. روسیه کشور نسبتاً ثروتمندی است و مردم آن برای خوراک و پوشاک خود اهمیت زیادی قائل هستند و هر کجا که مزیت باشد، حاضرند برای رفع نیازهای خود هزینه کنند. بنابراین شاید بتوانیم آب رفته را به جوی برگردانیم چرا که کشورهای رقیب ما چه در فاصله‌های نزدیک و چه حتی در فاصله‌های دور با هدف‌گذاری صحیح توانسته‌اند بخش اعظم این بازار مهم را به خود اختصاص دهند و پس گرفتن جایگاه طبیعی ایران از این بازار اگر نه غیر ممکن که بسیار دشوار است.



روسیه کشور نسبتاً ثروتمندی است و مردم آن برای خوراک و پوشاک خود اهمیت زیادی قائل هستند و هر کجا که مزیت باشد، حاضرند برای رفع نیازهای خود هزینه کنند. بنابراین شاید بتوانیم آب رفته را به جوی برگردانیم

اولین گام شناخت قواعد بازی در روسیه است

گفت‌وگو با مجتبی موسویان، رایزن بازرگانی سابق ایران در روسیه



مجتبی موسویان ۴ سال است که از ماموریت خود به عنوان رایزن بازرگانی ایران در مسکو به ایران بازگشته است. مدت‌هاست که ایران رایزن بازرگانی در روسیه ندارد و همین موضوع یکی از نقاط ضعف ایران در تجارت با روس‌ها است. موسویان که هم‌اینک مدیر کل تنظیم بازار آسیا و اقیانوسیه سازمان توسعه تجارت است در این گفت‌وگو امکان ده برابر شدن حجم صادرات فعلی ایران به روسیه را با توجه به فرصت پیش‌آمده در حوزه مواد غذایی و میوه و تره‌بار منتفی نمی‌داند. این فرصت در واقع اختلاف روسیه و غرب بر سر بحران اوکراین و تحریم غذایی روسیه از سوی غرب است. موسویان البته در تشریح شرایط تحقق افزایش حجم صادراتی ایران به روسیه نکات مختلفی را مدنظر دارد که در ادامه می‌خوانید.

سرامیک، سنگ، شیشه، کلید و پرز و سرویس‌های بهداشتی محصولاتی با توانایی بالای رقابتی و صادراتی تولید می‌کند. روس‌ها علیرغم پیشرفت بالایی که در حوزه‌های مختلف داشته‌اند، در حوزه ساختمان‌سازی متکی به شرکت‌های بزرگ سوئیسی و ترک هستند. در این حوزه هم شرکت‌های بزرگ ساختمان‌سازی ایران می‌توانند با ورود مناسب به بازار روسیه از فرصت‌های موجود در آن بهره‌برند. در سبد صادراتی کالاهای ایران به روسیه قطعات خودرو و خودرو نیز وجود دارد. سال‌هاست که خودروی سمند به روسیه صادر می‌شود و دیدن خودروی سمند در خیابان‌های مسکو یا آستاراخان امر غریبی نیست.

III حجم مبادلات تجاری دو کشور ایران و روسیه در سال گذشته میلادی تنها یک میلیارد و سیصد میلیون دلار بوده که از این رقم سهم ایران تنها ۵۰۰ میلیون دلار بوده است. با این حال در ماه‌های اخیر و با توجه به رفت‌وآمدهای گسترده میان مقامات سیاسی و اقتصادی دو کشور سخن از چند برابر شدن این رقم می‌شود. آیا امکان تحقق این امر وجود دارد؟

در حال حاضر ۶۰ درصد از فهرست اقلام صادراتی ایران به روسیه به محصولات چرمی میوه و تره‌بار، سبزیجات و محصولات غذایی صنعتی مانند رب‌گوجه‌فرنگی اختصاص دارد. روس‌ها بیش از ۴۰ میلیارد دلار واردات مواد غذایی دارند و حالا با توجه به تحریم کشورهای اروپایی و آمریکایی بر علیه روسیه در حوزه مواد غذایی و با توجه به همسایگی ایران با این کشور و با علم به اینکه ایران در حوزه تره‌بار، میوه، خرما و خشکبار و کشمش مازاد تولید دارد، می‌توان تنها با تمرکز بر همین حوزه، حجم صادراتی ایران به روسیه را به رقم ۴ تا ۵ میلیارد دلار در سال رساند. اما اینکه چگونه می‌توان به این

شورای امنیت است. درآمد بالای روسیه در حوزه نفت و گاز، این کشور را ثروتمند ساخته که از همین جهت می‌تواند شریکی مطمئن برای جذب صادرات باشد. روسیه در سال ۲۰۱۳ میلادی معادل ۵۲۷ میلیارد دلار صادرات و ۳۱۵ میلیارد دلار واردات از کشورهای دیگر داشته است. از این حجم وارداتی، نزدیک به ۴۰ میلیارد دلار به واردات مواد غذایی از کشورهای مختلف اختصاص داشته است. روسیه اگرچه کشوری بزرگ و صادرکننده بزرگ مواد غذایی همچون گندم، جو و کنجاله است اما به دلیل سردسیر بودن، واردکننده بزرگ محصولات باغی، سبزیجات و مواد غذایی صنعتی است. این مسئله عمده‌ترین مزیت برای تجارت ایران با روس‌ها است. نکته مهم این است که ۸ ماه از سال در روسیه، هوا سردسیری و زمستانی است. کشورهای همسایه غربی و جنوبی روسیه و حتی ترکیه در ۵ ماه از سال آب‌وهوای زمستانی دارند و توان آنها در ارسال مواد غذایی باغی، میوه و سبزیجات و صیفی ضعیف است. در این میان تنها کشورهایی که دارای اختلاف دما در بخش‌های شمالی-جنوبی کشورشان هستند می‌توانند محصولات غذایی روسیه را در زمستان طولانی این کشور تامین کنند. کشور ایران دارای این خصوصیت مثبت است و در همسایگی روسیه قرار دارد. هم‌اکنون نیز بیش از دوسوم صادرات ایران به روسیه را محصولات باغی و کشاورزی تشکیل می‌دهد. مزیت دیگر ایران در بخش مصالح ساختمانی است که حرف برای گفتن دارد. روسیه با اتکا به درآمد بالای نفتی در حال تغییر دادن بافت قدیمی شهری خود است. فرم شهرنشینی در روسیه که قدمتی بالای ۸۰ سال دارد در حال تغییر و تحول اساسی است. این تغییر فرم به حجم زیادی از مصالح ساختمانی محتاج است. در بخش ساختمان حدود ۱۲۰ محصول وجود دارد که ایران در زمینه تولید سیمان، کاشی و

III در ماه‌های اخیر اخبار مختلفی در خصوص گسترش روابط تجاری میان بازرگانان ایران و روسیه منتشر می‌شود. سؤال این است که توسعه تجارت ایران با کشور روسیه چه جنبه‌های مزینی دارد؟

یکی از ویژگی‌های مثبت کشور ایران، دارا بودن همسایگان زیاد است. بعد از روسیه (با ۱۸ کشور همسایه) و چین (با ۱۷ کشور همسایه)، ایران با ۱۵ کشور همسایه در اطراف، خود مزیتی قابل توجه در بخش تجارت دارد. همسایگان ایران دارای تنوع بالای قومی، مذهبی و فرهنگی هستند. ایران دارای همسایگان عربی مسلمان در جنوب مانند امارات متحده عربی، عمان و عربستان است. در غرب ایران، کشور مسلمان و شیعه‌مذهب عراق قرار دارد. در شرق و شمال شرق دو کشور فارسی‌زبان و هم‌مذهب افغانستان و تاجیکستان قرار دارند. در جنوب شرقی کشور پاکستان با فرهنگ شبه قاره هند واقع شده، در شمال و شمال غرب همسایگان ترک مانند آذربایجان، ترکیه و ترکمنستان هستند و بالاخره همسایگان مسیحی مانند روسیه و ارمنستان در شمال قرار دارند. از نگاه دیگر ایران در میان سه قاره اروپا، آسیا و آفریقا واقع شده و سه اقتصاد بزرگ و نوظهور دنیا یعنی چین، هندوستان و روسیه در مجاورت ایران هستند. در این میان روسیه به عنوان بزرگ‌ترین کشور دنیا در همسایگی شمالی ایران قرار دارد. فدراسیون روسیه تمامی ویژگی‌های یک قاره مستقل به جز جمعیت را دارا است. روسیه حدود ۱۴۰ میلیون نفر جمعیت دارد. اقتصاد این کشور هشتمین اقتصاد بزرگ دنیا است و حجم بالای مبادلات تجاری و پیشرفت تکنولوژیک، این کشور را در ردیف کشورهای مهم جهان قرار داده است. علاوه بر این روسیه از لحاظ سیاسی و امنیتی یکی از مهم‌ترین کشورهای جهان و از اعضای دائم



روسیه اگرچه کشوری بزرگ و صادرکننده بزرگ مواد غذایی همچون گندم، جو و کنجاله است اما به دلیل سردسیر بودن، واردکننده بزرگ محصولات باغی، سبزیجات و مواد غذایی صنعتی است. این مسئله عمده‌ترین مزیت برای تجارت ایران با روس‌ها است.

رقم رسید بحث مفصل تری است. برای نیل به این مقصود دولت و بخش خصوصی باید گام‌های لازم را بردارند. باید میان دو کشور بانک مشترک ایجاد شود تا امکان تبادلات مالی میان تجار ایرانی و روس تسهیل شود. شرکت‌های ایرانی باید در نمایشگاه‌های مواد غذایی و همین طور صنایع ساختمانی روسیه حضوری قدرتمند داشته باشند. شرکت‌های ایرانی باید سایت‌های خود را به روز کنند، بروشور محصولات خود را به زبان روسی ارائه کنند و مهم‌تر اینکه بعد از دریافت یک پیشنهاد بتوانند به سرعت مطالعات لازم را انجام داده و فهرست قیمت‌های خود را در اختیار طرف روس بگذارند. تاجران روس علاقه دارند که با شرکت‌های بزرگ و قوی وارد معامله شده و یک رابطه درازمدت را پایه‌ریزی کنند. تلاش برای کاهش هزینه حمل‌ونقل کالا باید در اولویت قرار گیرد تا حاشیه سود صادرات به روسیه بالا رود. شرکت‌های ایرانی باید در بخش محصولات غذایی تنوع محصولات خود را بالا ببرند و در بخش محصولات ساختمانی به شکل هولدینگ وارد بازار روسیه شوند. شناخت بازار روسیه از مولفه‌های مهم دیگر است. هر بازار تجاری قواعد خاص خود را دارد. روسیه سرزمین عجیب و غریبی است. این غریب بودن از زبان روسی هم مشخص است. در زبان روسی شما «پی» می‌نویسید اما «آر» تلفظ می‌کنید؛ «اچ» می‌نویسید اما «ان» می‌خوانید. بر اساس همین مثال معروف است که در روسیه آنچه دیده می‌شود همانی نیست که در عمل رخ می‌دهد. پس قواعد بازار روسیه را باید شناخت. اینجاست که لزوم اعزام رایزن بازرگانی به مسکو بیش از پیش عیان می‌شود و دولت باید در این امر اقدام لازم را به عمل آورد. حضور رایزن بازرگانی ایران در روسیه باعث می‌شود که شرکت‌های ایرانی اطلاعات دست اول تری در اختیار داشته باشند. متأسفانه جمعیت ایرانیان ساکن در روسیه حدود سه هزار نفر است. این عدد در مقایسه با دیگر همسایگان ایران مانند عراق، امارات و ترکیه بسیار ناچیز است. از همین رو حضور جدی در روسیه به صورت دفاتر تجاری و بازرگانی، اعزام دانشجو و مقامات دولتی باید جدی گرفته شود.

II در طرف دیگر تاجران روس در خصوص واردات کالا از ایران به روسیه چه مشکلاتی پیش‌رو دارند که باید رفع شود؟

بخش اعظم مشکلات روس‌ها در امر واردات از ایران به نداشتن اطلاعات دقیق از شرکت‌های ایرانی و نبود یک مرجع مطمئن برای استعلام و احراز صلاحیت طرف ایرانی برمی‌گردد. اگر شرکت روس بخواهد با شریک تجاری ایرانی وارد معامله شود کار سختی پیش‌رو دارد. زیرا اولاً حضور فیزیکی در محل و نمایشگاه‌های تجاری و همچنین اینترنتی شرکت‌های ما ضعیف است، ثانیاً نبود رایزن بازرگانی ایران در روسیه باعث سردرگمی روس‌ها می‌شود. درست است که بخش بازرگانی سفارت روسیه بیش از ۸۰ سال است که در تهران حضور دارد و در حال حاضر ۲۲ کارمند دارد اما ترجیح روس‌ها بر این است

که اطلاعات مربوط به واردات از ایران را در مسکو داشته باشند. آنها به مرجعی رسمی در مسکو نیاز دارند که شرکت‌های ایرانی را توصیه و تضمین کند. از سوی دیگر دولت روسیه باید همکاری لازم را برای تصویب برخی موافقت‌نامه‌های تجاری با ایران مانند موافقت‌نامه قرنطینه دامی، انجام دهد. اگر روس‌ها خواهان واردات مواد پروتئینی مانند گوشت گوسفند، مرغ و تخم‌مرغ از ایران هستند، باید اسناد پایه مورد نیاز در این زمینه را با طرف ایرانی داشته باشند.

II مهم‌ترین رقبای ما در بازار هدف روسیه کدام کشورها هستند؟

با توجه به سبب صادراتی ایران به روسیه که حجم بالای آن مواد غذایی است، ترکیه و جمهوری آذربایجان رقبای اصلی ایران در بازار روسیه محسوب می‌شوند. ایران در زمینه صادرات محصولات غذایی به این کشور البته رقبای فصلی نیز دارد. یعنی در فصل تابستان دو کشور ازبکستان و قزاقستان نیز تبدیل به رقبای تجاری ایران در روسیه می‌شوند. حالا که کشورهای اروپایی از گردونه رقابت خارج شده‌اند، رقبای اصلی همان دو کشور ترکیه و آذربایجان هستند.

II در ابتدای صحبت‌هایتان به پهنه بزرگ سرزمینی روسیه اشاره کردید. به نظر شما با توجه به این گستردگی جغرافیایی آیا لازم نیست بخش دولتی و خصوصی ایران روی سایر شهرهای روسیه به جز مسکو، مانند بندر آستاراخان نیز متمرکز شوند؟

درست است که روسیه پهنه جغرافیایی وسیعی دارد اما ۸۰ درصد جمعیت این کشور در ۲۰ درصد قلمروی روسیه در بخش اروپایی آن متمرکز شده است. بزرگ‌ترین بازار مصرف روسیه در شهر مسکو و در مرحله بعد در سن پترزبورگ قرار دارد. ۷۰ درصد گردش مالی و اداری روسیه در مسکو انجام می‌شود و این شهر یکی از بزرگ‌ترین شهرهای اروپا با درآمد بالا و نرخ بیکاری پایین است. به عبارت دیگر اوج مصرف در مسکو اتفاق می‌افتد و به همین دلیل باید در مسکو حضوری قوی داشت. به طور سنتی و از قرن‌های پیشین، بندر آستاراخان مبدا ورودی کالاهای ایرانی به روسیه محسوب می‌شده است و در مرحله بعد این کالاها دوباره به مسکو یا سن پترزبورگ حمل می‌شده است. اگر بخواهید با شرکتی در روسیه کار کنید، آن شرکت حتماً در مسکو حضور دارد و نمایشگاه‌های بزرگ خارجی در مسکو برگزار می‌شود. آستاراخان البته از لحاظ بندرگاهی برای کشورمان دارای اهمیت بالایی است. کنسول‌گری ایران و همچنین اتحادیه تجار ایرانی مقیم آستاراخان سال‌هاست در این شهر حضور دارند اما این موضوع دلیل نمی‌شود که نقش بسیار مهم مسکو در تجارت با روسیه را از یاد ببریم.

II وضعیت تعرفه‌های اعمالی از سوی روسیه به کالاهای ایرانی چگونه است؟

روس‌ها برای واردات مواد غذایی به کشورشان تخفیف ۲۵ درصدی روی تعرفه گمرکی قابل هستند. به این معنا که اگر کالای غذایی صادراتی ایران بتواند

از اتاق بازرگانی گواهی مبدا و فرم «آ» را دریافت کند، این کالا هنگام ورود به آستاراخان اگر شامل ۱۰ درصد تعرفه گمرکی باشد، با ۷،۵ درصد تعرفه وارد روسیه خواهد شد.

II سفرهای اخیر میان مقامات دو کشور را در زمینه گسترش روابط تجاری دو طرف تا چه میزان موثر می‌دانید؟

طبیعی است که این سفرها به افزایش روابط تجاری دو کشور کمک خواهد کرد. روندهای بزرگ همیشه با قدم‌های اول آغاز می‌شوند. مسئله آنجاست که طرف ایرانی باید در نظر بگیرد که بزرگ‌ترین کشور دنیا که ثروتمند نیز هست در همسایگی‌اش حضور دارد و حالا به دلیل تحریم از سوی غرب به این نتیجه رسیده که می‌تواند بخش عمده نیاز غذایی خود را از همسایه جنوبی خود ایران تامین کند. این فرصت باید فرصتی طلایی مغتنم شمرده شود.

II با توجه به سابقه حضور در روسیه به عنوان رایزن بازرگانی جمهوری اسلامی چند توصیه به تجار ایرانی که قصد ورود به بازار این کشور دارند بکنید؟

توصیه اول به بازرگانان ایرانی این است که طرف تجاری خود را استعلام کنند. در روسیه شرکت‌های مختلفی وجود دارند که گاه ممکن است انگیزه‌های مغرضانه و با هدف به اصطلاح کلاهبرداری داشته باشند. از این رو طرف ایرانی برای پی‌بردن به اصالت یک شرکت روس باید شماره ثبت و کد بانکی آن را از طریق سایت‌های اینترنتی که در روسیه وجود دارد و به این امر اختصاص دارد، استعلام نماید. بحث بعدی مسئله مزیت‌یابی است. ممکن است هر کالای صادراتی ایران در روسیه جایگاه نداشته باشد. در حال حاضر مزیت اصلی صادرات به روسیه در مواد غذایی اعم از میوه و تره‌بار، سبزیجات و مصالح ساختمانی است. استفاده از مشاوره اتاق بازرگانی ایران و روسیه و همچنین کارشناسان سازمان توسعه تجارت از نکات مهم دیگری است که باید مدنظر قرار گیرد. نحوه تنظیم قرارداد تجاری با شریک روسی نیز بسیار مهم است. قرارداد در واقع ستون فقرات یک تجارت موفق با طرف خارجی است. در این زمینه هم می‌توان از مشاوره و کمک اتاق‌های مشترک بازرگانی و کارشناسان سازمان توسعه تجارت بهره گرفت. عدم توجه برخی بازرگانان ایرانی به تبعات حقوقی منعکس در یک قرارداد، گاه باعث لطمه بالای مالی آن‌ها شده است. تجار ما باید بدانند که بازار روسیه یک بازار کنترل از راه دور نیست؛ حضور فیزیکی در این بازار از طریق شرکت در نمایشگاه‌های تجاری لازم و ضروری است. روسیه کشوری بزرگ و ثروتمند است و از همین رو شرکت‌های بزرگ با بنیة مالی قوی برای حضور در روسیه ارجح هستند. بازار روسیه و بایداه و نیابدهای آن با بازار سایر کشورهای همسایه ایران تا حد زیادی متفاوت است و تصور اینکه روش سودمند در سایر همسایگان ایران الزاماً در روسیه هم سودآور خواهد بود، تصور صحیحی نیست.

تجار ما باید بدانند که بازار روسیه یک بازار کنترل از راه دور نیست؛ حضور فیزیکی در این بازار از طریق شرکت در نمایشگاه‌های تجاری لازم و ضروری است. روسیه کشوری بزرگ و ثروتمند است و از همین رو شرکت‌های بزرگ با بنیة مالی قوی برای حضور در روسیه ارجح هستند

رویای ابریشمی شانگهای

بیم‌ها و امیدهای سفر رئیس‌جمهوری و هیئت تجاری ایران به آسیای میانه

۴۴	فرصت طلایی شانگهای . مجیدرضا حریری
۴۵	دیدوبازدید به سبک قزاقی . آرنوو عسگر
۴۶	فرصت‌های طلایی در انبار غله شوروی . جلیل فروتن
۴۷	بازرگان ضمانت می‌خواهد . علی نظری
۴۸	منتظر یک تحول باشید . علی اصغر فرشچی
۴۹	از خدمات فنی مهندسی تا گشت فراسرز مینی . عبدالرحمن سلیمانی مقدم
۵۰	حمایت حداکثری برای جذب سرمایه خارجی . حسن خدایاری

تاسیسات و نیروهای نظامی در مرزهای مشترک خود می‌کردند. در ۱۵ ژوئن سال ۲۰۰۱ با پیوستن ازبکستان به پیمان گروه شانگهای ۵، نام این نهاد منطقه‌ای به «سازمان همکاری شانگهای» تغییر کرد. در گردهمایی سران کشورهای عضو در سال ۲۰۰۲ در روسیه، جزئیات اساسنامه سازمان شامل اهداف، ساختار و راهکارها، به بحث و تبادل نظر گذاشته شد و پس از انجام توافقات لازم، سازمان از نظر حقوق بین‌الملل رسمیت پیدا کرد. همکاری در بخش‌های امنیتی، اقتصادی و فرهنگی و تعدیل تأثیرات ناتو بر معادلات بین‌المللی از کارکردهای اصلی این سازمان به‌شمار می‌رود. نگاهی کوتاه به قدرت و جمعیت کشورهای عضو این سازمان که در مجموع ۲۵ درصد جمعیت جهان را شامل می‌شود، اهمیت این سازمان را بیش از پیش مشخص می‌کند. اجلاس اخیر سازمان همکاری شانگهای که در حال حاضر، چین، روسیه، قرقیزستان، قزاقستان، تاجیکستان و ازبکستان جزو اعضای اصلی و هند، ایران، مغولستان، افغانستان و پاکستان از جمله اعضای ناظر آن هستند، روزهای ۲۰ و ۲۱ شهریور در تاجیکستان برگزار شد و رئیس‌جمهوری ایران و هیئت همراه در این نشست حاضر شدند. حسن روحانی اما در راه اجلاس شانگهای، از قزاقستان نیز به‌منظور گسترش همکاری‌های فی‌مابین دو کشور بازدید کرد.

تعامل با جمهوری‌های آسیای میانه از ابعاد مختلف اقتصادی و سیاسی برای ایران حائز اهمیت است. گسترش روابط دیپلماتیک با کشورهای CIS با توجه به وجود اشتراک و پیوندهای تاریخی و فرهنگی ایران با این کشورها، می‌تواند هموارکننده مسیر توسعه تعاملات اقتصادی باشد. سخنان رئیس‌جمهوری پیش از سفر به قزاقستان، نشان از اهمیت سازمان همکاری شانگهای و روابط ایران با کشورهای عضو این سازمان دارد. دکتر روحانی گفته بود حضور در اجلاس مشترک اتاق‌های بازرگانی دو کشور ایران و قزاقستان یکی از اهداف سفر اخیر به این کشور است و

آمنه شیرافکن

از سفر رئیس دولت که سخن به میان می‌آید گروهی به یاد سفرهای استثنایی پرسروصدا می‌افتند و دیگرانی دل‌نگران تکرار سفرهایی پرخرج از نیویورک گرفته تا مسکو می‌شوند که دست‌کم دو پرونده شکایت در کمیسیون اصل ۹۰ گشوده است. حسن روحانی اما در دولت یازدهم فرمان را به سمت دیگری چرخانده و در سفرهای سیاسی‌اش به سنت سالیان پیشین هم‌تایان تُرک، هیئتی تجاری و اقتصادی با خود همراه کرده است. چنان‌که تنها در سفر اخیر به قزاقستان و تاجیکستان که در قالب سفر چند روزه به قصد گسترش همکاری‌های دوجانبه و شرکت در اجلاس سازمان همکاری شانگهای انجام شده بود؛ هیئتی متشکل از ۸۰ نفر از تجار، بازرگانان و سرمایه‌گذاران، او را همراهی کردند. اقدامی که فعالان بخش خصوصی از آن به نیکی یاد کرده‌اند و خواهان تکرار و استمرارش هستند.

سازمان همکاری شانگهای که ۱۸ سال پیش با مشارکت روسیه، چین، قزاقستان، قرقیزستان و تاجیکستان تشکیل شد، شاید در نگاه اول مجمعی منطقه‌ای برای حل‌وفصل مسائل چین و روسیه کمونیست با جمهوری‌های استقلال‌یافته از اتحاد جماهیر شوروی به‌نظر بیاید، اما اکنون باتوجه به شرایط بین‌المللی، اهمیتی جهانی یافته است. این پنج کشور، در سال ۱۹۹۶، پیمانی امضا کردند که به‌موجب آن، کشورهای عضو «گروه شانگهای ۵»، در راستای اعتمادسازی، اقدام به کاهش





تجاری میان دو کشور را بیش از گذشته فراهم آورند. در صفحات پیش رو، آنچه بیشتر پرداخته شده، سفر رئیس جمهوری و هیئت همراه ایشان به قزاقستان است. چراکه پیشنهاد فعالان اقتصادی در ضرورت همراهی تیم‌های تجاری با مقامات ارشد سیاسی تنها در این سفر بود که به‌طور کامل و دقیق محقق شد. هر چند خیلی‌ها در عین حال به چینش تیم تجاری همراه دولت و میزان دقت نظر صورت گرفته در این چینش نقد دارند.

بررسی سفر اخیر دکتر روحانی و هیئت تجاری همراه، موضوع اصلی پرونده «آینده‌نگر» است. البته بخشی از مطالب به معرفی فرصت‌های اقتصادی ایران و قزاقستان مربوط است و بخشی از آن به آسیب‌شناسی و بررسی مشکلات پیش‌روی همراهی دولت و بخش خصوصی در سفرهای خارجی، فعالان اقتصادی و کارشناسان سرمایه‌گذاری خارجی معتمدند، اگر همراهی تیم تجاری با رئیس جمهوری محدود به حرکت‌های نمایشی شود، راه به جایی نخواهیم برد اما اگر ظرایف اقتصادی این سیاست از سوی مسئولان درک شود، آن‌گاه می‌تواند برای پیشبرد اهداف اقتصادی دوطرف مثمر باشد. چراکه حوزه‌های اقتصادی با وجود بازیگری بخش خصوصی، همواره در اصول منوط به همراهی دولت‌هاست. همچنین یادداشتی درباره حمایت‌های همه‌جانبه سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران با تأکید بر قوانین حمایتی تهیه شده و برخی از تجار همراه آقای روحانی در سفر اخیر نیز از بیم‌ها و امیدهای سرمایه‌گذاری در قزاقستان سخن گفته‌اند. ضرورت تسهیل تبادل هیئت‌های مختلف تجاری و اقتصادی میان دو کشور و رفع موانع تجارت در کنار لزوم حمایت از شورای مشترک تجاری ایران و قزاقستان که با مشارکت بخش خصوصی و عضویت ۴۶ نفر از سرمایه‌گذاران و تجار ایرانی و قزاق تشکیل شده، از دیگر مسائلی است که کارشناسان در این پرونده بر آن تأکید کرده‌اند.

برای ما بسیار مهم است که بخش خصوصی ایران با بخش‌های خصوصی کشورهای همسایه و منطقه از جمله قزاقستان همکاری‌های خوبی داشته باشند. به همین خاطر دولت درصد است زمینه‌های همکاری بخش‌های خصوصی را میان این کشورها فراهم کند. او همچنین در جمع‌بندی‌اش درباره سفر به تاجیکستان نیز تأکید کرد که «برخی از این پروژه‌ها تکمیل شدند و برخی نیز در آینده تکمیل خواهند شد و به بهره‌برداری می‌رسد.»

طی سال‌های اخیر به‌ویژه پس از فروپاشی شوروی، سیاست گسترش روابط تجاری با قزاقستان در دستور کار مسئولان اقتصادی قرار داشته اما حاصل آن، کماکان و با وجود اقدام‌های صورت گرفته چندان مطلوب به نظر نمی‌رسد. مهم‌ترین وعده آقای روحانی در پایان سفر، گشایش راه‌آهن ایران و قزاقستان تا آذرماه سال ۱۳۹۳ است. به گفته فعالان اقتصادی، بهره‌برداری از این خط تأثیر شگرفی بر سطح مبادلات تجاری ایران دارد. با این اقدام، توسعه اقتصادی کریدور جنوب به شمال شرایط بهتری پیدا می‌کند و چنان‌که نورسلطان نظر بایف، رئیس جمهوری قزاقستان اعلام کرده، امکان حمل ده‌میلیون تن بار را فراهم می‌کند. او عامل کاهش مبادلات تجاری دو کشور طی سال‌های اخیر را شرایط اقتصادی اروپا و جهان دانسته و ابزار امیدواری کرده است که با شروع به کار راه‌آهن قزاقستان، ترکمنستان، ایران که آسیای مرکزی را به خلیج فارس پیوند می‌زند، گردش تجاری ایران و کشورش به دو میلیارد دلار در سال برسد.

حضور در اجلاس شانگهای با همه اهمیتی که در بهبود روابط تجاری ایران داشت، به علت عدم هماهنگی‌های لازم، تنها به همراهی دونفر از اتاق مشترک ایران و چین با رئیس جمهوری انجامید و رئیس و نایب‌رئیس اتاق ایران و چین به نمایندگی از تجار ایرانی در این سفر آقای روحانی را همراهی کردند تا زمینه‌های تسهیل روابط



فرصت طلایی شانگهای

گذار از مباحث امنیتی به فرصت‌های اقتصادی، مغتنم است

شد که دولت ما نیز به خوبی به پتانسیل‌های بخش خصوصی واقف باشد و از توان و امکان این بخش برای توسعه روابط بهره‌مند شود.

نکته دیگری که باید مورد توجه مسئولان دولتی قرار بگیرد این است که موضوع اصلی اجلاس شانگهای رفته‌رفته از تجمیع ظرفیت‌های صرفاً امنیتی به سمت بالفعل کردن ظرفیت‌های تجاری تغییر مسیر داده و این تغییر جهت اتفاقاً برای ایران امتیاز بزرگی به‌شمار می‌آید.

ضرورت دفاع از ایده «شورای بازرگانی جاده ابریشم»

برای ما فرصت مغتنمی است تا علاوه بر حضور در این سازمان به عنوان عضو ناظر، نسبت به تشکیل یک شورای مشترک اقتصادی که اتاق‌های بازرگانی در آن حضور فعال داشته باشند، اقدام کنیم. قطعاً تعداد زیادی از تجار و فعالان اقتصادی همین حالا هم در چین مشغول فعالیت‌اند اما زمانی این ظرفیت‌ها جدی‌تر خواهد شد که بتوانیم همه این امکان‌ها را در اتاق مشترک ایران و چین شناسایی کرده و علاوه بر آن با تمام اتاق‌ها و شوراهای دیگر - اتاق‌های کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای - جلسه‌های مشترک برگزار کنیم و به هم‌فکری بپردازیم. این نشست‌ها می‌تواند فرصتی تازه برای ایجاد شناختی جدید از سرمایه‌گذاری در حیطه کشورهای عضو سازمان شانگهای برای ما فراهم کرده و به آشنایی تجار فعال در این حوزه منجر شود. مشکل این است که هنوز این پیشنهادها در حد ایده مانده و هنوز مراحل مقدماتی را پشت سر می‌گذارد. اما ایران باید بتواند از طرح ایده «شورای بازرگانی جاده ابریشم» دفاع کرده و سازوکار عملیاتی خود را برای اجرایی کردن این ایده به اجلاس پیشنهاد دهد، به‌ویژه در این موقعیت زمانی که مسئولان چینی از کمربند اقتصادی میان کشورهای عضو سخن می‌گویند.

دولت و ارگان‌ها و با حمایت معنوی برخی از دوستان و مسئولان شکل گرفته و به خوبی مشغول پیشبرد امور است.

نکته مهم دیگر این که، ما در توسعه روابط با چین به دنبال این هستیم که کالای مصرفی‌مان را با کمک چین و با سرمایه‌گذاری مشترک، در ایران تولید کنیم و بخشی از کالای تولیدشده را به مصرف داخلی برسانیم و مازادش را راهی بازارهای چین و منطقه کنیم. چون چین نه تنها در کشور ما بلکه در کشورهای همسایه چون عراق، افغانستان، تاجیکستان، ترکمنستان، عربستان، امارات و بالاخره گرجستان و ازبکستان و قرقیزستان سهم بازار خوبی دارد و این به ما گوشزد می‌کند که باید بر پتانسیل‌های پنهان سازمان همکاری شانگهای متمرکز شد و برای بهره‌مندی از توان اقتصادی تمام کشورهای عضو سرمایه‌گذاری کرد.

تئوری دولت چین کمربند اقتصادی است

شاید یکی از مهمترین کارهایی که از ۶ سال پیش به این سو، در ارتباط با کنفرانس شانگهای دنبال کرده‌ایم مسئله ایجاد اتاق «جاده ابریشم» کشورهای عضو سازمان شانگهای باشد. ایده‌ای که در آن زمان به دلایلی که در مدیریت اتاق مطرح بود، پیش نرفت و هرچند همه از آن استقبال کردند اما کسی پیشنهاد اصلی و عملیاتی کردن این ایده را جدی نگرفت. هم‌زمان با ریاست‌جمهوری آقای روحانی یکی از تئوری‌های اقتصادی «شی جین پینگ» رئیس‌جمهوری چین تاکید بر «شورای بازرگانی راه ابریشم» بود. آن‌ها به عبارت دیگر بر ایجاد و شکل‌گیری «کمربند اقتصادی راه ابریشم» تاکید داشتند، مسئله‌ای که در همین سفر اخیر نیز از سوی آقای روحانی مورد تایید واقع شد. به‌صرفه‌شکل‌گیری هر کدام از این ایده‌ها و عملیاتی شدن همکاری‌های کشورهای عضو در سازمان همکاری شانگهای بیش از هر چیز می‌تواند به کمک ایران بیاید، اما این در صورتی محقق خواهد

در سفرهای اخیر رئیس‌جمهوری به منطقه آسیای میانه که در قالب اجلاس شانگهای انجام شد، تنها در سفر به قزاقستان بود که گروهی از سرمایه‌گذاران و تجار ایرانی همراه رئیس دولت شدند و توانستند با استفاده از این فرصت، امکانات گسترش روابط تجاری با این کشور را مورد بررسی قرار دهند. اقدامی که امیدواریم در قالب یک سنت حسنه از سوی دولت یازدهم توسعه پیدا کند و به دیگر سفرهای مقامات تیم‌های تجاری با دولت می‌تواند در بلندمدت به توسعه روابط تجاری ایران و کشورهای منطقه و از آن مهم‌تر ترمیم روابط بخش خصوصی و دولت کمک شایان توجهی کند. روابطی که به دلایلی سال‌ها در حاشیه قرار گرفته بود و به‌درستی از پتانسیل‌های آن استفاده نمی‌شد.

عملکرد دفتر اتاق ایران و چین در شانگهای

خوشبختانه بر اساس آمار اداره گمرک چین، در شش ماهه نخست روی کار آمدن دولت آقای روحانی، مبادلات تجاری تهران و پکن با رشد ۲۷ درصدی به ۹ میلیارد و ۱۷ میلیون دلار رسیده است. سابقه فعالیت اتاق ایران و چین در شانگهای به سال‌ها قبل بازمی‌گردد و در این مدت، ما با تلاش‌ها و اقداماتی که شده، خوشبختانه به شناخت خوبی از پتانسیل‌های تجاری دو طرف رسیده‌ایم. اتاق ایران و چین در آستانه ده‌سالگی است و در این مدت سطح مراودات دو کشور از دوسه میلیارد دلار در سال به ۳۰ میلیارد دلار رسیده و هدف‌گذاری دو کشور رسیدن به سطح مراودات تجاری ۵۰ میلیارد دلاری است. دفتر اتاق ایران و چین در شانگهای، نخستین دفتر یک اتاق بازرگانی کشورهای حوزه خلیج فارس در چین و شانگهای است که ما در آن کار مطالعاتی و مبادله اطلاعات و تسهیل تجارت را انجام می‌دهیم. دفتر اتاق ایران و چین در شانگهای، بدون کمک مالی



■ مجید رضا حریری
نایب‌رئیس اتاق
بازرگانی مشترک
ایران و چین



موضوع اصلی
اجلاس شانگهای
رفته‌رفته از تجمیع
ظرفیت‌های صرفاً
امنیتی به سمت
بالفعل کردن
ظرفیت‌های
تجاری تغییر مسیر
داده و این برای
ایران امتیاز بزرگی
به‌شمار می‌آید.



دیدوبازدید به سبک قزاقی

اگر راه‌آهن باشد، روابط تجاری پنج برابر می‌شود



آرنوو عسگر
مدیرعامل آژانس
سرمایه‌گذاری
و صادرات ملی
قزاقستان

که نوع خود رقم قابل توجهی به‌شمار می‌آید. شرکت‌های خدماتی ایران در زمینه صادرات مصالح ساختمانی، فرش دستباف، پوشاک و منسوجات، مواد غذایی، محصولات بهداشتی و شوینده، خدمات فنی و مهندسی و ... در قزاقستان فعالیت می‌کنند. شرکت‌های تولیدی ایرانی در زمینه تولید رنگ صنعتی، روغن موتور، ضدیخ، روان‌کننده‌ها، مایع ظرفشویی، کشت‌وصنعت، ساخت قطعات لاستیکی و فلزی صنایع سبک نیز در کشور ما سرگرم فعالیت‌های روزانه هستند. در موضوع صدور خدمات فنی و مهندسی ایران به قزاقستان نیز، شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی ایران در زمینه ساخت جاده، مجتمع و برج‌های مسکونی و تجاری در این کشور فعالیت می‌کنند و از جمله شرکت‌های موفق این عرصه محسوب می‌شوند.

فرصت

سرمایه‌گذاری در قزاقستان یک مسئله است و فرصت ترانزیت کالا از مسیر قزاقستان فرصتی مضاعف پیش‌روی تجاری ایرانی است. از این جهت راه‌آهن ایران و قزاقستان نقطه عطفی در روابط میان دو کشور خواهد بود.

تاجران قزاق این بوده و هست که مهم‌ترین اولویت سرمایه‌گذاران برای توسعه روابط تجاری میان ایران و قزاقستان شکل‌گیری هر چه سریع‌تر این خط‌آهن است که امیدواریم در افق‌ی زودهنگام آغاز به کار کند. راه‌اندازی این راه‌آهن می‌تواند انقلابی در روابط تجاری ایران و قزاقستان به‌وجود آورد چراکه در حال حاضر در کنار مشکلات مختلف، حمل‌ونقل یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های دو طرف تجاری است. توانمندی‌های تجاری ایران، بازار آزاد قزاقستان و وجود شبکه ترابری جاده‌ای و پتانسیل مسیرهای ریلی میان دو کشور، بستر مناسبی را برای فعالیت تاجران و شرکت‌های ایرانی در قزاقستان فراهم کرده است. نیاز قزاقستان به سالانه میلیون‌ها قلم انواع کالاهای وارداتی، جذب سرمایه خارجی و اتخاذ سیاست درهای باز در این کشور سبب شده به‌نحوی هم‌اکنون تعداد زیادی از شرکت‌های تجاری، تولیدی و سرمایه‌گذار خارجی از جمله شرکت‌های تجاری و خدمات فنی و مهندسی ایران در این کشور حضوری فعال داشته باشند.

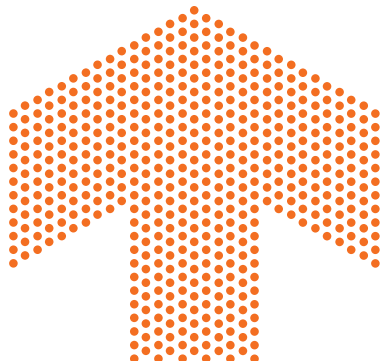
خوشبختانه در سفر اخیر آقای روحانی و امضای چند یادداشت تفاهم میان ایران و قزاقستان در زمینه گسترش روابط اقتصادی و تجاری، زمینه برای فعالیت تجار و حضور شرکت‌های مختلف ایرانی در قزاقستان بیش‌ازپیش فراهم شده است.

هم‌اکنون بیشتر شرکت‌های ایرانی در قزاقستان در زمینه تجارت کالا فعالیت دارند و شماری از شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی ایرانی نیز سرگرم اجرای طرح‌های بزرگ راهسازی و احداث ساختمان هستند. با توجه به این‌که دولت قزاقستان قوانین آسانی برای فعالیت شرکت‌های سرمایه‌گذار خارجی وضع کرده و از تولیدکنندگان حمایت می‌کند، بیشتر شرکت‌های ایرانی برای دستیابی به سود زودهنگام به فعالیت‌های تجاری در این کشور روی آورده‌اند. شرکت‌های ایرانی از زمان استقلال جمهوری قزاقستان در سال ۱۹۹۱ میلادی تاکنون ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار دلار در این کشور سرمایه‌گذاری کرده‌اند

طی سالیان گذشته و بر اساس مستندات تاریخی و فرهنگی، قزاقستان و ایران همواره از جمله شرکای اصلی یکدیگر بودند و همواره شاهد نقطه‌نظرات مشترک رهبران دو کشور در عرصه‌های منطقه‌ای و جهانی بوده‌ایم. خوشبختانه سفر اخیر رئیس‌جمهوری ایران به قزاقستان بار دیگر، اهمیت و ضرورت توسعه سطح روابط میان دو کشور را یادآوری کرد. حضور هیئت تجاری ایران به‌همراه آقای روحانی در سفر قزاقستان برای اهالی صنعت و تجارت در کشور ما بسیار تعیین‌کننده و حامل پیامی مثبت برای توسعه همکاری‌ها بود، بنابراین در پیوند با سفر رئیس‌جمهوری ایران به قزاقستان، ما نیز به فاصله‌ای کوتاه در راس یک هیئت تجاری متشکل از تاجران خبره قزاقستان به ایران آمدیم تا بتوانیم چهره‌به‌چهره با تاجران ایرانی در تماس قرار بگیریم و برای توسعه روابط تجاری بکوشیم.

ایران می‌تواند از طریق قزاقستان به بازار روسیه، آسیای میانه و همچنین کشورهای عضو CIS (اتحادیه کشورهای مستقل مشترک‌المنافع) دسترسی داشته باشد. فرصت سرمایه‌گذاری در قزاقستان یک مسئله است و فرصت ترانزیت کالا از مسیر قزاقستان فرصتی مضاعف پیش‌روی تجاری ایرانی است. راه‌آهن ایران و قزاقستان نقطه‌عطفی در روابط میان دو کشور خواهد بود و همان‌طور که رئیس‌جمهوری قزاقستان هم در جریان سفر آقای روحانی اشاره کرد، با توسعه این خط و راه‌اندازی آن، روابط تجاری ایران و قزاقستان تا پنج‌برابر امروز افزایش خواهد یافت.

پیشینه تمدنی و تاریخی مشترک دو کشور نیز نقطه‌قوت دیگری برای توسعه روابط میان ایران و قزاقستان است. هر دو کشور نقاط مشترک تاریخی، فرهنگی و سیاسی فراوانی داریم که هر یک از جهانی می‌تواند در توسعه روابط تجاری‌مان قوام‌بخش و کمک‌کننده باشد. هر چند به هر شکل حضور شخص رئیس‌جمهوری و هیئت همراه ایرانی نشان داد که سطح روابط میان دو کشور تا چه میزان از نزدیکی و صمیمیت برخوردار است، اما با وجود تلاش‌های صورت‌گرفته از دو طرف، هنوز سطح روابط تجاری میان ایران و قزاقستان پایین است، چنانکه در سال ۲۰۱۳ حجم معاملات ۶۲۰ میلیون دلار بوده است. این عدد نشانگر حقیقت و پتانسیل واقعی ایران و قزاقستان نیست بنابراین باید تلاش کرد و روابط تجاری را توسعه و گسترش داد. چنانکه گفته شد، احداث راه‌آهن ایران - ترکمنستان - قزاقستان، از جمله راه‌های سریع و توسعه روابط تجاری بین دو کشور خواهد بود و باعث افزایش مبادلات کالاها به دیگر کشورهای همسایه و منطقه خواهد شد. برآورد





فرصت‌های طلایی در انبار غله شوروی

گفت‌وگو با جلیل فروتن بازرگانی که
۱۲ سال در قزاقستان زندگی کرده است

جلیل فروتن ۱۲ سال می‌شود که در شمال قزاقستان کارخانه خوراک دام پایه به‌راه انداخته تا به گفته خود، بتواند دام پایه به ایران وارد کند. او سفر هیئت تجاری همراه رئیس جمهوری به قزاقستان را تقویت‌کننده قدرت لابی و چانه‌زنی بازرگانان دانسته و می‌گوید: «متأسفانه دولت‌های قبل آن‌طور که انتظار می‌رفته در حمایت از فعالان بخش خصوصی همراه نبوده‌اند اما اگر همراه باشند ما هم می‌توانیم کارهای بزرگی انجام دهیم.» سال‌ها زندگی در قزاقستان موجب شده تا به آسانی به زبان قزاقی مسلط باشد و از عهده همه کارهای تجاری در خاک این کشور بر بیاید، اما او نیز همچون تمامی فعالان اقتصادی با مشکلاتی مواجه شده است و حالا، سفر اخیر دولت و هیئت تجاری، فرصتی برای او و برخی دیگر از تجار فراهم کرده تا بتوانند صریح‌تر از همیشه از موانع و مسائلی بگویند که در این سال‌ها بر آن‌ها گذشته است. او اگرچه وضعیت بانکی و همکاری‌های سازمانی و اداری در قزاقستان را مثبت می‌داند اما معتقد است که گاهی برخی بخشنامه‌ها و ضوابط دست‌وپاگیر داخلی، مانع از توسعه بیشتر امر تجارت برون مرزی می‌شود. آقای فروتن از اطلاعاتی که به تازگی سازمان جذب سرمایه‌گذاری خارجی ارائه داده، خوشنود است و می‌گوید، این‌طور که شرایط برای سرمایه‌گذاری فراهم است، می‌توانیم با شرکت به ثبت رسیده در ایران هم سرمایه‌گذاری کنیم.

سفر آقای روحانی به قزاقستان و دیدار با همتای قزاق، در شرایطی اتفاق افتاد که هیئت بزرگی از تجار، رئیس دولت یازدهم را همراهی می‌کردند. تحلیل شما از این اتفاق چیست؟

آقای رئیس جمهوری عازم اجلاس شانگهای بودند و با همراه نمودن یک تیم تجاری ۸۰ نفره اطمینان بخش خصوصی به حرکت‌های دولت در امور اقتصادی را جلب کردند. به‌ر شکل در کشورهای منطقه به‌ویژه اعضای سازمان همکاری شانگهای، فرصت‌های طلایی وجود دارد که چنین سفرهایی می‌تواند در دیده‌شدن و بهره‌برداری از آن‌ها موثر باشد. البته گام نخست برای بهره‌مندی از این فرصت‌ها، آشنانشدن با پتانسیل‌های موجود در این کشورهاست. آشنایی با قوانین، نحوه سرمایه‌گذاری و بسیاری نکات دیگر زمان‌بر است و تجربه شخص من در قزاقستان نشان داده که اگر بخشی از این اطلاعات از پیش فراهم باشد، سرمایه‌گذار به‌شدت در پیشبرد کار جلو خواهد افتاد.

فعالیت تجاری شما در قزاقستان چه عرصه‌هایی را دربر می‌گیرد و در

چه مرحله‌ای قرار دارد؟

چند سال قبل شرکت مشترکی میان ما و قزاقستان شکل گرفت تا به تولید خوراک دام پایه بپردازد. ما در همان ابتدا برای راه‌اندازی این شرکت دو و نیم میلیون دلار هزینه کردیم و بنا بود طرف قزاقستانی هم با همین میزان سرمایه به ایران بیاید و سرمایه‌گذاری کند اما به‌خاطر مشکلاتی که آن زمان - در دولت گذشته - وجود داشت و اینکه مسائل به اندازه‌ی حالا روان نبود، طرف قزاقستانی نتوانست منابع مالی‌اش را به ایران بیاورد و ما مجبور شدیم تمام سرمایه‌گذاری را خودمان انجام دهیم و شرکت را صرفاً به نام ایران ثبت کنیم.

آقای روحانی در سفر به قزاقستان از گشایش قریب‌الوقوع خط آهن قزاقستان - ایران خبر داده‌اند. راه‌اندازی این خط تا چه اندازه در تسهیل روابط تجاری دو کشور اهمیت دارد؟

همان‌طور که رئیس جمهوری قزاقستان هم به‌درستی اشاره کرد، اگر این راه‌آهن راه بیفتد سطح تعاملات تجاری دو طرف دست‌کم پنج برابر خواهد شد. مساله حمل‌ونقل یکی از مشکلات اصلی پیش‌روی تجارت با قزاقستان است و راه‌اندازی این خط آهن می‌تواند گام مثبتی در این مسیر باشد. ایران و قزاقستان هر دو از گسترش روابط تجاری دوجانبه سود می‌برند. ایران می‌تواند از طریق راه‌آهن مذکور به بازارهای جمهوری‌های پسا شوروی دست پیدا کند، از سوی دیگر بزرگ‌ترین مزیت ایران برای قزاق‌ها این است که می‌توانند از خاک این کشور به عنوان یک مسیر ترانزیتی امن و مطمئن برای دسترسی به آب‌های آزاد استفاده کنند. اما مشکل کنونی ما در راه‌آهن داخلی این است که برای هر ۲۰ کیلومتر، شش دلار در تن اضافه پرداخت داریم. چراکه با وجود استقلال دولت قزاقستان و پیشرفت در حوزه‌های مختلف؛ یکسری مجوزها از روسیه می‌آید. روسیه مدعی است که کریدور متعلق به اوست و ما هم باید بر این اساس، یک پول اضافی و اجباری پرداخت کنیم. البته ما هم راه‌های مختلفی را امتحان می‌کنیم، یازده ماه است که به‌طور مستقیم بارهای تجاری ما اغلب از سرخس می‌آید.

اینکه شما برای احداث شرکت و کارخانه راهی قزاقستان شدید، می‌تواند نشان‌گر این موضوع باشد که در این کشور فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد؟

در کشور قزاقستان سرمایه‌گذاران از ضریب امنیت خوبی برای سرمایه‌گذاری بهره‌مندند. به‌رحال قزاقستان خارجی‌پذیرتر از ما است و داشتن مرز مشترک و طولانی با روس‌ها موجب شده تا روابط تجاری بین‌المللی برای آن‌ها یک‌جور عادت شود. از این‌ها گذشته در قزاقستان برخورد‌های خوبی با سرمایه‌گذار می‌شود؛ از دولتی‌ها گرفته تا سازمان‌ها، اداره‌ها و بانک‌ها. تعامل همه نهادها عالی است و سرمایه‌گذار را به ماندن ترغیب می‌کند.

در این سال‌های تحریم چه آسیبی به تجارت شما در قزاقستان وارد آمده است؟

در شرایط تحریم‌ها هر کارخانه و شرکتی راه خودش را پیدا می‌کند اما خروجی‌اش افزوده پول و سرمایه‌ای است که ما باید صرف و خرج کنیم. برای نمونه برای جابه‌جایی مالی، ما اکنون ده درصد هزینه ارسال پول داریم. سابق بر این دو میلیون دلار را ظرف دو ساعت از ایران می‌فرستادیم، ولی الان برای انتقال ۵۰۰ هزار دلار مقدار زیادی هزینه دلالی می‌دهیم، آن هم به بانک‌های هندی و چینی. البته همکاری بانک‌های قزاقستانی خیلی خوب است و ما در خاک این کشور هزینه‌ای نداریم. اما یکی از انتظارات بخش خصوصی از آقای رئیس‌جمهور، به‌ویژه پس از حضور در اجلاسی مانند شانگهای این است که بتواند در زمینه کاهش تبعات تحریم‌ها دست‌کم از طریق اجلاس شانگهای یا اکو اقدام مثبتی صورت دهد. یعنی در کنار تلاش همه‌جانبه برای پیشبرد پرونده هسته‌ای، لابی منطقه‌ای و تلاش برای بهره‌بردن از امکان‌ها و اجلاس‌ها نیز نباید از یاد رود.

قزاقستان یکی از کشورهای عضو در سازمان همکاری شانگهای است و شما هم مدت زیادی است که در این کشور بوده‌اید، اگر بخواهید تجربیات خود از بازار و فضای اقتصادی این کشور را به تجار دیگر ایرانی منتقل کنید، مهم‌ترین ویژگی‌های تجارت با قزاقستان را چه چیزهایی معرفی می‌کنید؟

یکی از ویژگی‌های بارز سیاست خارجی قزاقستان «چندجانبه‌گرایی» است. این



بازرگان ضمانت می خواهد

این امیدواری وجود دارد که همراهی هیئت‌های تجاری با رئیس‌جمهور نمایشی نباشد



علی نظری

عضو هیئت‌تجاری
همراه دولت در سفر
قزاقستان

در سفر اخیر آقای روحانی به قزاقستان همراه هیئت تجاری بودیم و فرصت مناسبی برای دیدار با تجار قزاقستانی و آشنایی بیشتر با ساختار اقتصادی این کشور به‌دست آمد. البته به این دلیل که در زمینه فروش کارخانجات آسفالت فعالیت می‌کنیم، پیش از این نیز با طرف قزاقستانی وارد معامله و تجارت شده بودیم و تجربه مثبتی از این همکاری در ذهنمان بود.

قزاقستان در حوزه کاری ما بازار بکری است. اگر مسئله پرداخت و حمل‌ونقل را حل کنند، سطح روابط تجاری بسیار بهتر از این خواهد بود. البته مشکل تحریم‌ها نیز باقی‌مانده است. ما مشکل پرداخت‌ها را با همکاری یک شرکت در دومی حل کردیم. این تنها کاری است که می‌توانیم انجام دهیم، اما حتماً هزینه‌های بیشتری برای ما همراه دارد که همین مساله سال‌هاست بخش خصوصی را در مسیر توسعه اقتصادی با مشکلات حاد مواجه کرده است. از سوی دیگر با وجود قول‌های مساعد، مشکلات حمل‌ونقل باقی‌مانده است. هرچند خوشبختانه در جریان دیدارهای دوجانبه در سفر هیئت ایرانی تجار و رئیس‌جمهوری به قزاقستان، بر سر راه‌اندازی هرچه سریع‌تر راه‌آهن قول‌های مساعدی داده شد. پیش‌تر هم وعده داده بودند که حمل‌ونقل ریلی توسعه داده خواهد شد. از سوی راه‌آهن هم برنامه‌ای به ما داده شده بود، اما بر اساس آن برنامه هر زمان که با راه‌آهن تماس می‌گیریم واگن خالی موجود نیست و همین مساله حمل‌ونقل را بسیار دشوار کرده است. وقتی بخوایم بار را به جای راه‌آهن از طریق کامیون به قزاقستان بفرستیم، باید دو و نیم برابر قیمت، هزینه بپردازیم.

اجلاس شانگهای و سفرهای منطقه‌ای رئیس‌جمهوری و دیدارهای دوجانبه با رئیس‌جمهور ترکمنستان، تاجیکستان و قزاقستان فرصت بسیار مغتنمی برای پیشبرد برنامه‌های اقتصادی مشترک ایران و کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای به‌وجود آورده است. اما نکته‌ای که نباید از نظر دور داشت این است که اگر سبک‌وسایق سیاست‌های امروز آقای روحانی تا حدودی سفرهای اردوغان به‌همراه هیئت‌های تجاری به این کشور و آن کشور را به ذهن تداعی می‌کند، باید به این نکته نیز توجه شود که اگر یک راننده کامیون اهل ترکیه در قزاقستان دچار مشکل شود، یک نفر از خود ترکیه می‌آید و مسئله را حل می‌کند. بازرگانان ضمانت می‌خواهند و دولت ترکیه پشت این بازرگان قرار می‌گیرد اما متأسفانه هیچ‌گاه برای ما چنین شرایطی پیش نمی‌آید و مشکل بر سر مسیر فعالیت بازرگانان ما فراوان است.

چنین سفرهایی با این میزان همراهی تجار، نکات مثبت فراوانی دارد اما نباید طوری برخورد کرد که بعدها بگویند این همراهی‌ها تنها تاثیر موقت داشته و بس. این تاثیر موقت باید پیگیری شده و بستر مناسب برای توسعه آن شکل بگیرد. آینده روابط تجاری ایران و قزاقستان بدون شک متفاوت از گذشته است. نباید تنها صادرات کالا به کشورها را هدف بدانیم، بلکه ایجاد واحدهای تولیدی در کشورهای مقصد، گام مهمی برای حضور بیشتر و ارتباط مستمر بین ایران و کشورهای آسیای مرکزی است. چراکه ایران به لحاظ استراتژیک یک راه مهم برای اتصال کشورهای آسیای مرکزی با آب‌های آزاد است و به عنوان کریدور جنوب به شمال اهمیت دارد. ایجاد بانک اطلاعات از فعالان، طراحی و راه‌اندازی سایت فعال برای ارائه خدمات به تجار، حضور قزاقستانی‌های مرتبط با فعالان اقتصادی ایرانی در ایران، برنامه‌ریزی سفرهای تخصصی و برپایی نمایشگاه‌های محصولات ایرانی در استان‌های مختلف قزاقستان و تسهیل در دریافت روایید تجاری از جمله پیشنهادهایی است که می‌تواند از سوی شورای مشترک ایران و قزاقستان مورد ارزیابی و بررسی قرار گیرد و در نهایت به ثمر رسد.

امیدواریم زمینه همکاری تیم تجاری همراه رئیس‌جمهوری با شورای مشترک ایران و قزاقستان به‌سمتی هدایت شود که هرچه سریع‌تر شاهد شکل‌گیری اتاق مشترک این دو کشور باشیم.

کشور به‌عنوان یکی از پنج کشور ساحلی دریای خزر، تداوم روابط سیاسی و تجاری با همسایگان خود در منطقه خزر به‌ویژه ایران را در اولویت سیاست خارجی‌اش قرار داده است. به‌نظر شورای مشترک بازرگانی ایران و قزاقستان می‌تواند در این مسیر اطلاعات جسته و گریخته را گرد هم آورده و مستندات جامعی از اطلاعات مورد نیاز در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. از آنجا که تصمیم رئیس‌جمهوری ایران و قزاقستان بر توسعه روابط و حرکت به‌سمت تراز تجاری ۱۰ میلیارد دلاری استوار شده است، اتاق‌های بازرگانی دو کشور به‌عنوان مراکز مهم اقتصادی باید به‌منظور افزایش روابط تجاری فعلی بین ایران و قزاقستان بیش‌ازپیش فعال شوند.

❑ فکر می‌کنید همین حالا امکان چه نوع سرمایه‌گذاری‌هایی در قزاقستان وجود دارد؟

توسعه زیرساخت گلخانه‌ای در شمال قزاقستان، به‌ویژه به‌دلیل سرمای هوا می‌تواند فرصت مناسبی برای شرکت‌های ایرانی جهت رایزنی و صادرات گلخانه به خاک این کشور باشد. از سوی دیگر با توجه به نیازهای قزاقستان در زمینه آموزش‌های فنی-حرفه‌ای و نیروی کار ماهر، ایران می‌تواند با استفاده از ظرفیت‌های موجود خود، همکاری مناسبی با این کشور سامان دهد. ایران دارای نیروی کار متخصص و ماهر است.

❑ به اعتقاد شما چه ظرفیت‌هایی در روابط دو کشور وجود دارد که تاکنون توجهی به آن‌ها نشده است؟

قبل از هر چیز مسئله ارتباطات فرهنگی است که گاهی اوقات فراموش می‌کنیم. ما فراموش می‌کنیم که دو کشور مسلمان هستیم، توجه کمی به‌ویژه به فرهنگی که بر پایه اسلام در منطقه ما شکل گرفته داریم. فرهنگ اسلامی در منطقه ما بسیار متمایز از فرهنگ کشورهای جنوب آسیاست. ما دانشمندان و اندیشمندان مشترکی داریم که در جهان مشهورند اما شناخت مردم دو کشور از طرفین کم است. پتانسیل‌های اقتصادی هم وجود دارند که باید از سوی نهادهای دولتی مورد حمایت قرار گیرند و فقط بعد تجاری نداشتن باشند.

❑ با توجه به تسهیلات و قول‌های داده شده آینده روابط تجاری ایران و قزاقستان را چگونه می‌بینید؟

گسترش روابط میان دو کشور ضمانت‌ثبات، هم برای ایران و هم برای قزاقستان است. فاکتور اصلی هم‌گرایی دو کشور می‌تواند کریدور ارتباطی-حمل‌ونقلی باشد که از روسیه، قزاقستان و ایران خواهد گذشت. این مسئله می‌تواند تاثیر مثبتی بر فرآیند تقویت روابط دوجانبه بگذارد. ایران به‌ویژه در شرایط منطقه‌ای و جهانی فعلی، نیازمند همکاری بیشتر با کشورهای منطقه و تلاش برای توسعه اقتصادی منطقه‌محور است تا در بزنگاه تحریم‌ها بتواند وضعیت اقتصادی کشور را به‌درستی اداره کند.

❑ شما ۱۲ سالی در قزاقستان بودید و بیش از دیگران به ساختار اقتصادی این کشور آگاهیید، بفرمایید که وضعیت همکاری اقتصادی قزاقستان با طرف ایرانی را چگونه می‌بینید؟

وضعیت اقتصادی قزاقستان پس از فروپاشی شوروی سابق بحرانی شده بود اما به‌تدریج با اصلاحات و سیاست‌هایی که اتخاذ شد، تغییر یافت. با افزایش حجم صادرات نفتی، مزاد تجاری قزاقستان از سال ۱۹۹۸ چهاربرابر شده و به ۴ میلیارد دلار رسیده است. دولت از میزان کاغذبازی کاسته و امروز قزاقستان در میان ۵ کشور آسیای مرکزی از اقتصادی آزادتر برخوردار است. در برخی زمینه‌ها از جمله اصلاح نظام بانکی و بانسستگی، موفقیت‌های مهمی به دست آورده و قوانین اخذ مالیات تصاعدی و مالیات بر ارزش افزوده‌اش با استقبال سرمایه‌گذاری خارجی مواجه شده است. با وجود این، اقتصاد قزاقستان با مشکلات و موانعی مواجه است. اقتصاد کشور تا حدود زیادی متکی به نفت است و عواید نفتی حدود ۶۰ درصد از کل درآمدهای دولت را تشکیل می‌دهد. این را هم بدانید که از لحاظ کشاورزی جمهوری قزاقستان به انبار غله شوروی سابق معروف است. این کشور دارای ۳۶ میلیون هکتار زمین‌های قابل کشت غلات است و در حدود یک‌دوم زمین‌های کشاورزی به کشت گندم اختصاص دارد. به‌همین خاطر در شرایط این روزهای ایران که با مشکل خشکسالی و کم‌آبی مواجه شده، روابط تجاری در ابعاد مختلف به‌ویژه توسعه کشاورزی می‌تواند بسیار تعیین‌کننده باشد.

منتظر یک تحول باشید

گفت‌وگوی آینده‌نگر
با علی اصغر فرشچی مدیر کل
آسیا و اقیانوسیه اتاق ایران



عکس: امیر ایران‌پهر

مدیر کل آسیا و اقیانوسیه معاونت بین‌الملل اتاق ایران، اجلاس سازمان همکاری شانگهای را فرصت مناسبی برای توسعه روابط میان ایران و کشورهای عضو این سازمان می‌داند و معتقد است که شانگهای در اجلاس اخیر، بیش از هر زمان دیگری به سمت وسوی اقتصادی پیش‌رفته و لازم است که ایران نیز از این فرصت استفاده کند. علی اصغر فرشچی با بیان اینکه، به دنبال سفر آقای روحانی و هشتاد تاجر ایرانی به قزاقستان در راستای توسعه همکاری با کشورهای عضو سازمان همکاری شانگهای، یک هیئت تجاری ۴۰ نفره از قزاقستان به ایران آمده‌اند، همین آمودشدهای تجاری را فرصتی برای توسعه سطح روابط تجاری میان ایران و دیگر کشورها می‌داند. آقای فرشچی با ابراز خوش‌بینی نسبت به آینده روابط تجاری ایران با کشورهای آسیای میانه به‌ویژه قزاقستان، اراده رئیس‌جمهوری برای همراه کردن هیئت‌های تجاری در سفرهای سیاسی را اقدامی مثبت می‌داند که امیدوار است تداوم یابد و راه را برای توسعه روابط تجاری ایران بگشاید.

▣ ارزیابی شما از سفر اخیر رئیس‌جمهوری به کشورهای آسیای میانه و شرکت در اجلاس سازمان همکاری شانگهای چیست؟

سفر آقای روحانی به قزاقستان و تاجیکستان، فرصت اقتصادی و دیپلماتیک خوبی برای ایران به وجود آورد. ایشان به‌درستی به این نکته اشاره کردند که سازمان همکاری شانگهای به عنوان یک سازمان منطقه‌ای از اهمیت ویژه‌ای برای ایران برخوردار است. از سوی دیگر در خلال همین سفرهاست که محورهای مختلفی برای همکاری اقتصادی و تجاری منعقد می‌شود. نمونه‌اش همین سفر هیئت تجاری ایران به قزاقستان که هنوز یک‌ماه از آن نگذشته، به سفر هیئت تجاری قزاقستانی‌ها به تهران منجر شده است. هیئت ۴۰ نفری از تجار این کشور در سفر به ایران مشغول شناسایی فرصت‌های اقتصادی و ظرفیت‌های مغفول‌مانده تبادلات تجاری‌اند. این مسئله نوبدبخش فرصت‌سازی‌های بیشتر در آینده نزدیک خواهد بود که مطمئناً بدون سفر آقای روحانی و حمایت دولت به این سرعت امکان‌پذیر نمی‌شد.

▣ شما در سفر رئیس‌جمهوری به قزاقستان هیئت تجاری ایران را همراهی می‌کردید، فکر می‌کنید تکرار این کار در سفرهای بعدی رئیس‌جمهوری تا چه میزان می‌تواند موثر باشد؟

ایران و قزاقستان به عنوان دو کشور ساحلی همواره درباره دریای خزر گفت‌وگو داشته و در بحث زمین‌ها و منافع سیاسی و اقتصادی مشترکات زیادی دارند. به هر شکل قزاقستان در میان کشورهای منطقه از قدرت اقتصادی خوبی برخوردار است و طی سال‌های گذشته توانسته با برنامه‌ریزی و مدیریت مناسب ملی، بر تنگنای اقتصادی خود فائق آید. در سفر اخیر آقای رئیس‌جمهور نیز گام‌های مثبتی برای توسعه روابط تجاری و اقتصادی میان دو کشور برداشته شد و مهمتر از همه این که شخص آقای روحانی بر اهمیت خطوط ریلی و افتتاح هرچه سریع‌تر خط آهن میان ایران و قزاقستان تأکید ویژه کردند. واقعیت این است که توسعه خطوط ریلی میان دو کشور امکان دسترسی به بازارهای تجاری بیشتری را به وجود خواهد آورد، چرا که با پایان یافتن احداث راه‌آهن جدید قزاقستان، این کشور هم‌زمان به بازارهای تجاری در ایران، حاشیه دریای خزر و حاشیه خلیج فارس متصل خواهد شد.

▣ آیا محورهای دیگری برای همکاری‌های بیشتر به نظر تان آمد که بتواند راه را برای توسعه بیشتر از پیش روابط تجاری هموار کند؟

توسعه روابط اقتصادی دو کشور در زمینه‌های مختلف کشاورزی، معادن، صنایع، سرمایه‌گذاری بازرگانان، تسهیلات برای بهبود روابط پولی و بانکی و اتحادیه گمرکی از جمله مسائل و محورهایی است که می‌تواند در توسعه روابط تجاری میان ایران و قزاقستان مورد توجه قرار گیرد، محورهایی که در حال حاضر برخی از آن‌ها مورد توجه تجار دو کشور قرار گرفته است. ایران تاکنون در زمینه صادرات خدمات فنی و مهندسی پروژه‌های خوبی را در قزاقستان اجرا کرده است. بخشی از این پروژه‌ها در فاصله سال‌های ۱۳۹۲

تا ۱۳۹۳ پیشرفت‌هایی هم داشته که امیدواریم با توجه به پتانسیل‌ها و توانمندی‌های ایران بتوانیم آینده روشنی را رقم بزنیم. علاوه بر این‌ها، ایران پتانسیل بالایی نیز برای ارائه خدمات ساختمان‌سازی در قزاقستان دارد.

▣ توسعه روابط میان دو کشور ایران و قزاقستان چه تأثیری در موقعیت منطقه‌ای ایران در ارتباط با کشورهای آسیای میانه دارد؟

همکاری‌های ایران و قزاقستان در قالب سازمان همکاری شانگهای و یا سازمان آکو در چارچوب همکاری‌های بین‌المللی دو طرف تعریف می‌شود. این دو سازمان در جهت هم‌گرایی و اتحاد کشورهای روسی و آسیای مرکزی فعالیت می‌کنند. همکاری در چارچوب چنین سازمان‌های بین‌المللی می‌تواند به نوعی تضمینی برای ثبات و توسعه روابط میان دو کشور محسوب شود، به‌ویژه با توجه به جو سیاسی موجود و تحریم‌هایی که اعمال می‌شود.

▣ در سفر اخیر، در زمینه کشاورزی هم تصمیم‌هایی اتخاذ شده است؟

بله، خوشبختانه اگر همه تصمیم‌ها به درستی اجرایی شود، در آینده تجاری و اقتصادی دو کشور در زمینه محصولات کشاورزی با تحولی جدی مواجه خواهیم شد. در صورتی که حمل‌ونقل از طریق راه‌آهن امکان‌پذیر شود، آن‌وقت دو کشور می‌توانند سالانه حدود پنج میلیون تن کالا و لوازم مورد نیاز را به جنوب کشور منتقل کنند که این یک خط ارتباطی مهم بین آسیای مرکزی و خلیج فارس خواهد بود. تحولی که در ماه‌های آینده رخ خواهد داد.

▣ در سال‌های اخیر شاهد سیر نزولی حجم مرادات میان ایران و قزاقستان بودیم، برای توسعه روابط و افزایش حجم مبادلات چه می‌شود کرد؟

برای رشد روابط و همکاری‌های دو، سه یا چندجانبه بین ایران و قزاقستان راه‌های متنوعی وجود دارد. البته مهم‌ترین مانع سرعت پایین ناوگان ریلی بین دو کشور است. براساس اطلاعات موجود، متوسط سرعت ناوگان ریلی بین دو کشور ۱۲ تا ۱۵ کیلومتر در ساعت برآورد می‌شود که به‌هیچ‌وجه قابل قبول نیست. اما خوشبختانه با توجه به مذاکرات انجام‌شده و در صورت تحقق وعده‌های سفر اخیر و راه‌افتادن خط آهن، بخش عمده‌ای از دغدغه فعالان اقتصادی برای جابه‌جایی محصولات برطرف خواهد شد.

▣ آمار گمرک نشان از آن دارد که حجم مبادلات تجاری با کشور قزاقستان بالغ بر ۲۹۴ میلیون دلار است. فکر نمی‌کنید که این حجم مبادلات کالا متناسب با امکانات و توانمندی‌های فراوان دو کشور نیست؟

در این مساله تردیدی وجود ندارد اما هدف از سفر رئیس‌جمهوری به تاجیکستان و قزاقستان و رایزنی و همراهی هیئت تجاری با ایشان همگی نشان از اراده‌ای قوی برای توسعه سطح روابط تجاری دارد. به هر شکل افزایش همکاری‌ها در تجارت غلات و گندم بین دو کشور، سرمایه‌گذاری شرکت‌های قزاقستانی در ساخت سیلوی غلات، اکتشاف و استخراج معادن در ایران و





از خدمات فنی مهندسی تاکشت فراسرزمینی

باید از پتانسیل‌های موجود در قزاقستان استفاده کرد



■ عبدالرحمن

سلیمانی مقدم

عضو هیئت‌رئیس

اتاق ایران



برقراری روابط

نزدیک و بیشتر

میان فعالان

اقتصادی کشور

و سفیران ایران

در خارج از کشور

نیز می‌تواند در

توسعه روابط

تجاری ایران با

کشورهای مختلف

و تسهیل امور

تاثیر گذار باشد.

قزاقستان یکی از وسیع‌ترین کشورهای آسیای مرکزی با اراضی وسیع، آب فراوان، آب و خاک مناسب برای کشاورزی، جنگل‌داری و ماهیگیری است و وجه اشتراک زیادی بین دو کشور وجود دارد. سفر اخیر رئیس‌جمهوری به همراه هیئت تجاری بلندپایه ایرانی به قزاقستان نقطه‌عطفی در مسیر توسعه تجارت میان این دو کشور است. قزاقستان در اولویت‌های سیاست خارجی ایران قرار دارد و در دیدار رئیس‌جمهوری دو کشور، بر توسعه مناسبات اقتصادی فیمابین تأکید شد و ده یادداشت تفاهم همکاری در زمینه‌های صدور خدمات فنی و مهندسی توسط شرکت‌های ایرانی، تأمین غلات برای ایران، ارائه تکنولوژی صنعت کشاورزی و دامپروری توسط ایران، کشت فراسرزمینی، گردشگری و صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و ... به امضای فعالان اقتصادی دو کشور رسید.

برای رسیدن به اهداف ابتدا باید مشکلات شناسایی و سپس حل شوند. این مشکلات شامل اخذ روادید طولانی‌مدت برای رانندگان کامیون‌های حمل‌ونقل بین‌المللی، مشکلات ساختار حمل‌ونقل زمینی و ریلی، هزینه‌های بالای تعرفه‌های گمرکی و مالیاتی و فقدان روابط بانکی بین دو کشور است. به‌رحال نگاه واقع‌بینانه به مشکلات پیش‌روی دو کشور می‌تواند مسئولان را در حل این مشکلات و خروج از این وضعیت همراهی کند. برطرف شدن هر کدام از این موانع می‌تواند به تسریع شکل‌گیری روابط تجاری میان ایران و قزاقستان کمک کند. نکته مهم اینکه تعامل جدی اقتصادی میان ایران و قزاقستان با دیدار سران دو کشور آغاز شده و این نکته خود نشان از اهمیت توسعه این روابط دارد. عضویت ایران و قزاقستان در سازمان همکاری‌های اقتصادی ECO، شاخصی تأثیرگذار در آغاز همکاری‌های بیشتر میان دو کشور است. می‌توانیم و باید از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در رابطه با کشورهای عضو اکو استفاده کنیم و موانع موجود را مرتفع سازیم. اما برای توسعه سطح روابط تجاری میان کشورها، آشنایی با قانون همیشه حرف اول را می‌زند، به‌همین منظور «شناخت قوانین و مقررات هر دو کشور» بسیار مهم است و باید در سرلوحه امور قرار گیرد. اتاق ایران در بخش ترجمه و معرفی قوانین تجارت و سرمایه‌گذاری قزاقستان آماده است و امیدواریم به سرعت شورای مشترک همکاری ایران و قزاقستان بسته‌های اطلاعاتی خوبی برای تجار و سرمایه‌گذاران علاقه‌مند به مشارکت فراهم کند. همچنین لازم است تا همتایان قزاقستانی ما نیز اشراف جامعی نسبت به قوانین جاری ایران داشته باشند. چراکه اشراف به قوانین می‌تواند بخش عمده‌ای از مشکلات و مسائل اقتصادی را برطرف کرده و سطح شکل‌گیری روابط را تسهیل کند. ایجاد زیرساخت‌های توسعه تجاری و اقتصادی از بیست‌سال گذشته در قزاقستان در دستور کار بوده و به‌همین خاطر امروز شرایط و بستر مناسبی برای روابط میان دو کشور فراهم کرده است. مسئله دیگری که ایران به‌ویژه در این سال‌های خشکسالی باید به آن نگاه واقع‌بینانه داشته باشد، مسئله «کشت فراسرزمینی» است. کشت فراسرزمینی به کشاورزی در مکانی می‌گویند که صرفه اقتصادی دارد، مانند اینکه ایران در شرایط کم‌آبی که این روزها با آن مواجه شده می‌تواند در زمینه کشاورزی در کشورهای همسایه اقدام کند و قزاقستان بدون شک می‌تواند یکی از این کشورهای مقصد به‌شمار آید. در روابط خارجی، اقتصاد و سیاست دو مؤلفه تقویت‌کننده یکدیگر هستند که پایداری روابط اقتصادی به تحکیم روابط سیاسی و تحکیم روابط سیاسی هم به ثبات روابط اقتصادی کمک می‌کند. بهترین اقدامی که این روزها اتاق‌ها و شوراهای مشترک اقتصادی می‌توانند در دستور کار خود قرار دهند این است که شرایط موجود را مورد توجه قرار دهند تا بتوانند با مساعدت یکدیگر انتظارات موردنظر را در زمان مناسب برآورده کنند، خصوصاً آن که رئیس‌جمهوری نیز بر توسعه صادرات تأکید دارند و آن را تنها راهکار مؤثر برای شکستن رکود اقتصادی و بدون ایجاد تورم می‌دانند. برقراری روابط نزدیک و بیشتر میان فعالان اقتصادی کشور و سفیران ایران در خارج از کشور نیز می‌تواند در توسعه روابط تجاری ایران با کشورهای مختلف و تسهیل امور تاثیرگذار باشد. ارائه اطلاعات اقتصادی کشورها به اتاق توسط سفارتخانه‌ها و همچنین ارائه اطلاعات اقتصادی ایران به نمایندگی‌های خارج از کشور توسط اتاق ایران، اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری جهت عقد قراردادهای تجاری و پیگیری اجرایی شدن آن‌ها با همکاری اتاق و سفارت‌های ایران و ایجاد بازار رقابتی برای شرکای تجاری فعلی و جدید برای حفظ منافع کشور، از راه‌های توسعه همکاری‌ها و روابط نزدیک بین بخش خصوصی و نمایندگی‌های خارج از کشور به‌شمار می‌آیند.

اتاق‌ها و شوراهای مشترک با زوهای اجرایی اتاق ایران هستند که محور اجرایی برنامه‌های بین‌الملل اتاق از طریق این اتاق‌ها انجام می‌گیرد. چون آن‌ها بیشترین اطلاعات را از آن کشور و مناسبات با آن کشور دارند. به‌همین خاطر، تقویت اتاق و شوراهای مشترک بسیار مهم بوده و بهتر است که در مسیر پیش‌رو و توسعه سطح تعامل تجاری ایران با کشورهای مختلف، وزارت خارجه برای تنظیم سیاست‌های اقتصادی خود از توانایی‌ها و ظرفیت‌های اتاق و شوراهای مشترک اقتصادی استفاده کند. به‌ر شکل سفر اخیر آقای روحانی، نقطه‌عطفی در شکل‌گیری روابط تازه تجاری و اقتصادی میان دو کشور شد و امیدواریم که مسئولان دوطرف گام‌های مثبت تکمیلی را برای کاهش مشکلات پیش‌روی سرمایه‌گذاری بردارند و زیرساخت‌های لازم برای همکاری به‌سرعت به‌وجود آید.

توسعه همکاری‌ها در بخش نفت، گاز و پتروشیمی و سوآپ نفت و گاز به گسترش روابط اقتصادی و تجاری میان دو کشور کمک خواهد کرد. یکی دیگر از فرصت‌های مناسب برای توسعه تعامل با طرف قزاقستانی در زمینه تولیدات کشاورزی، کشت محصولات عمومی مانند غلات و دانه‌های روغنی است. چنان که می‌توانیم با استفاده از زمین‌ها و امکانات کشورهای همسایه این مواد مورد نیاز را تولید کنیم و زمین‌ها و منابع آبی خود را در داخل روی تولید محصولاتی که اختصاصی ایران و دارای ارزش و کاربرد بهتری هستند متمرکز سازیم.

■ تیرماه امسال، شورای مشترک بازرگانی

ایران و قزاقستان تأسیس شد. تأسیس این

شورای مشترک چه کمکی به دوطرف کرده و آیا

برنامه دارید شورا به اتاق تبدیل شود؟

مشترکات فرهنگی و مذهبی میان ایران و قزاقستان همیشه نقطه‌عطفی برای توسعه تجاری به‌شمار آمده است. شاید بتوان گفت دلیل اصلی راه‌اندازی شورای مشترک ایران و قزاقستان نیز این بود که در میان کشورهای مختلف برای توسعه روابط تجاری با ایران، قزاقستان از اهمیت بسزایی در منطقه آسیای مرکزی برخوردار است و از کشورهای هدف برای ایران به شمار می‌آید. قزاقستان با درآمد سرانه ۸ هزار دلاری موقعیت مناسبی برای ورود به بازار ایران دارد و ایران هم برای قزاقستان از کشورهای هدف است. تشکیل شورای مشترک بازرگانی ایران و قزاقستان بدون شک می‌تواند به توسعه روابط کمک کرده و مقدمه‌ای برای گسترش مبادلات اقتصادی بین دو کشور و همچنین کشورهای ثالث باشد. شوراهای و اتاق‌های مشترک، بازوهای اتاق ایران هستند و می‌توانند مشکلات و موانع موجود بر سر راه تجار را با ارائه راهکارهای مناسب حل کنند. در صورت تلاش و پیگیری اعضای هیئت مؤسس شورای مشترک ایران و قزاقستان، بدون شک زمینه شکل‌گیری اتاق مشترک نیز وجود دارد و فعالان بخش خصوصی و اعضای اتاق‌ها می‌توانند نقش سفیر صلح و دوستی با سایر کشورها را بر عهده بگیرند.

■ با توجه به سفر اخیر رئیس‌جمهوری آینده

تجاری روابط ایران و کشورهای عضو سازمان

همکاری‌های شانگهای را چطور می‌بینید؟

به‌نظرم تجربه سفر رئیس‌جمهوری و هیئت تجاری همراه، باید در دیگر سفرهای دولت تکرار و این امر به سنتی پسندیده تبدیل شود. همین سفر اخیر رئیس دولت به قزاقستان موجب شد که همکاری دو کشور توسعه یافته و بر اساس هماهنگی‌ها مقرر شود تا سالانه دست‌کم دویار هیئت‌های تجاری بین دو کشور سفرهای رسمی داشته باشند. نکته دیگر مسئله ارائه اطلاعات درباره کشورهای هدف تجاری ایران است. تجار در گذشته با اروپا آشنا بوده‌اند اما حوزه‌های جدید سرمایه‌گذاری از جمله کشورهای عضو سازمان شانگهای نیازمند معرفی همه‌جانبه به فعالان اقتصادی است. خوشبختانه در این مسیر شورای مشترک ایران و قزاقستان پتانسیل بالایی دارد. امیدواریم که اعضای شورای مشترک شکل گرفته، هر چه زودتر به حدنصاب رسیده و مقدمات ایجاد اتاق مشترک ایران و قزاقستان را فراهم کند.



حمایت حداکثری برای جذب سرمایه خارجی

برای اثربخشی ایده مثبت رئیس جمهوری در همراه کردن هیئت‌های تجاری برنامه داریم

■ حسن خدایاری
سرپرست معاونت
تشویق دفتر
سرمایه‌گذاری
خارجی



**بدون شک
بهره‌مندی
از موقعیت
استراتژیک
سرمایه‌گذاری
در ایران و
بازار مصرف
۸۰ میلیارد
دلاری فرصتی
نیست که به
این سادگی‌ها
از تیررس نگاه
فعالان اقتصادی
در کشورهای
مختلف در امان
بماند**

سفر آقای رئیس جمهوری با همراهی هیئت تجاری و اقتصادی به اجلاس شانگهای و حضور در تاجیکستان و قزاقستان، نویدبخش همراهی مثبت دولت با بخش خصوصی و تجاری فعال در داخل کشور است و می‌تواند به فعالیت‌های حمایتی سازمان سرمایه‌گذاری کمک کند. همراهی رئیس دولت با هیئت تجاری به این معناست که آقای روحانی به‌خوبی ضرورت همراهی با بخش خصوصی و جذب سرمایه‌گذاری خارجی را می‌داند و در این مسیر با سازمان‌ها و نهادهای هماهنگ‌کننده در بخش‌های دیگر نیز همراهی دارند. حضور هیئت‌های تجاری در ایران فرصت مناسبی برای توسعه روابط اقتصادی ایران با بازیگران اقتصادی در جهان است. به همین خاطر اکنون یکی از مهم‌ترین اهداف کشور جذب سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه‌ها و بخش‌های مختلف کشور است و این مهم با عنایت به وجود زمینه‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری بکر و سودآور در کشور، قابل تحقق خواهد بود. در ایران جذب سرمایه‌گذاری خارجی عمدتاً با هدف تأمین مالی پروژه‌های در دست‌آجر یا پروژه‌های برنامه‌ریزی‌شده برای اجرا انجام می‌شود، این درحالی است که در کشوری مانند عربستان جذب سرمایه‌گذاری خارجی با هدفی کاملاً متفاوت یعنی انتقال دانش فنی انجام می‌شود. در برخی از کشورها نیز جذب سرمایه‌گذاری خارجی صرفاً به‌منظور اشتغال‌زایی انجام می‌شود. به‌عنوان مثال در عربستان به سرمایه‌گذاری خارجی پول هم می‌دهند تا به این کشور برود چرا که این کشور از نظر مالی مشکلی ندارد و تنها هدفش از جذب سرمایه‌گذاری خارجی انتقال دانش فنی و کسب تکنولوژی‌های روز دنیاست. بدون تردید ورود شرکت‌های خارجی به ایران، باعث رشد شرکت‌های داخلی نیز می‌شود، به‌عنوان نمونه وقتی یکی از شرکت‌های خارجی وارد عرصه فروشگاه‌های زنجیره‌ای در ایران شد، بسیاری تصور می‌کردند که این اتفاق تأثیری روی فروشگاه‌های زنجیره‌ای داخل نخواهد داشت اما شرکت‌های داخلی مسائل زیادی را از همین شرکت خارجی یاد گرفتند. سازمان سرمایه‌گذاری به‌منظور حمایت از سرمایه‌گذاران خارجی ریسک‌هایی را پذیرفته که از جمله آن‌ها می‌توان به مسئله ملی شدن و سلب مالکیت، انتقالات ارزی و یا دخالت و نقض قراردادهای توسط دولت اشاره کرد. در تمام این موارد دولت تمام ضرر سرمایه‌گذار خارجی در داخل کشور را برعهده خواهد گرفت و ملزم به پرداخت خسارت خواهد بود. خوشبختانه حتی پیش از آنکه تحریم‌های وضع‌شده علیه ایران برداشته شود نیز طرف‌های خارجی علاقه‌مندی و آمادگی خود را برای سرمایه‌گذاری در ایران ابراز کرده‌اند و سئوالاتی در خصوص نحوه سرمایه‌گذاری و ورود به ایران مطرح کرده‌اند که توسط کارشناسان دفتر سرمایه‌گذاری خارجی سازمان راهنمایی و اطلاعات لازم ارائه شد. اما بدون شک برطرف شدن تحریم‌ها و به‌ویژه تسهیل در امر جابه‌جایی پول می‌تواند بخش عمده‌ای از مشکلات کنونی پیش روی سرمایه‌گذار خارجی را برطرف کند. سازمان سرمایه‌گذاری تلاش دارد تا در تمام نشست‌ها

و فرصت‌های تبادل اطلاعات، محورهای تسهیل‌کننده برای جذب سرمایه خارجی را برای سرمایه‌گذاران خارجی شرح و بسط دهد. به‌همین خاطر، به‌تازگی در نشست مشترک اتاق بازرگانی ایران و هیئت تجاری قزاقستان محورهای عمده قوانین حمایتی در راستای جذب سرمایه خارجی برای تجار و بازرگانان قزاقستانی شرح داده شد. حضور این بازرگانان در فرصت کمتر از یک‌ماه از حضور رئیس جمهوری در اجلاس شانگهای، نشان از آن دارد که کشورهای همسایه و منطقه نیز علاقه‌مند به توسعه روابط تجاری با ایران هستند. بدون شک بهره‌مندی از موقعیت استراتژیک سرمایه‌گذاری در ایران با تأکید بر تنوع همسایه‌ها و امکان دسترسی به شرکای تجاری و بازار مصرف ۸۰ میلیارد دلاری فرصتی نیست که به این سادگی‌ها از تیررس نگاه فعالان اقتصادی در کشورهای مختلف - اعم از اروپایی و همسایگان - در امان بماند. دسترسی به آب‌های بین‌المللی، نیروی جوان متخصص ارزان و تحصیلکرده، زیرساخت حمل‌ونقل، انرژی و ارتباطات و معافیت‌های مالیاتی به‌ویژه در بخش صنعت توریسم و کشاورزی از جمله شاخص‌های مهم برای جذب سرمایه‌گذار خارجی در ایران به‌شمار می‌آید. بر اساس قوانین حمایتی، اگر سرمایه‌گذار خارجی به‌مدت چهارسال در ایران سرمایه‌گذاری کند، از پرداخت ۸۰ درصد مالیات معاف خواهد شد و اگر در مناطق کمتر توسعه‌یافته حضور یابد به مدت ده‌سال به‌طور کامل از پرداخت مالیات معاف خواهد شد. البته این میزان معافیت برای سرمایه‌گذار خارجی در مناطق آزاد به بیست‌سال معافیت می‌رسد.

قوانین و مقررات ناظر بر سرمایه‌گذاری خارجی

مجموعه قوانین و مقررات ناظر بر سرمایه‌گذاری خارجی در جمهوری اسلامی ایران شامل قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری‌های خارجی و آیین‌نامه اجرایی آن و نیز قوانین ناظر بر رانندگی و اداره فعالیت‌های اقتصادی در کشور است، درحالی که به سرمایه‌گذاران بالقوه توصیه می‌شود تا نسبت به قوانینی که مستقیماً به منافع آنان مربوط می‌شود آگاهی کامل داشته باشند. آشنایی با قوانین معینی نظیر قوانین مربوط به تشکیل و اداره شرکت‌ها (قانون تجارت) ثبت شرکت، شعب و نمایندگی‌های خارجی، مقررات صادرات و واردات، مالیات، حمایت از مالکیت معنوی و صنعتی، مقررات مربوط به اتباع خارجی (ورود، اقامت و پروانه کار)، بانکداری و بیمه، مقررات مناطق آزاد و ویژه اقتصادی که برای انجام امور روزمره شرکت ضروری است، نیز مورد تأیید قرار می‌گیرد. جایگاه قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی از سال ۱۳۳۴، چارچوب قانونی سرمایه‌گذاری خارجی در ایران قانون جلب و حمایت سرمایه‌های خارجی بوده است. در راستای انجام اصلاحات در ساختار اقتصادی کشور، مجلس ایران طرح قانون جدید سرمایه‌گذاری خارجی با عنوان قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی را پیشنهاد کرد که در نهایت سال ۱۳۸۱ به تصویب رسید. قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی

جانشین قانون جلب و حمایت سرمایه‌های خارجی، که از سال ۱۳۳۴ حاکم بود، شد. این جایگزین موجب توسعه چارچوب قانونی و محیط فعالیت سرمایه‌گذاران خارجی در ایران شده است.

قانون جدید در سرمایه‌گذاری‌های خارجی

ازجمله پیشرفت‌های به‌دست آمده حاصل از قانون جدید در حوزه سرمایه‌گذاری‌های خارجی می‌توان به گسترش حوزه فعالیت سرمایه‌گذاران خارجی از جمله امکان پذیرش سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، به‌رسمیت‌شناختن روش‌های جدید سرمایه‌گذاری افزودن بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، نظیر تأمین (Project Financing) مالی پروژه‌ها، ترتیب بیع‌مقابل (Buy Back) و انواع روش‌های ساخت، بهره‌برداری و واگذاری (BOT)، فرآیند کوتاه و سریع درخواست پذیرش و تصویب سرمایه‌گذاری خارجی اشاره کرد. همچنین ایجاد تشکیلات واحد با نام مرکز خدمات سرمایه‌گذاری خارجی در سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران به‌منظور حمایت متمرکز و موثر از فعالیت‌های سرمایه‌گذاران خارجی در ایران، آزادسازی بیشتر سازوکارهای ارزی برای استفاده هرچه بیشتر توسط سرمایه‌گذاران خارجی، معرفی گزینه‌های حقوقی جدید ناظر بر رابطه میان دولت و سرمایه‌گذاران خارجی، تصویب قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی و نیز تصویب آیین‌نامه اجرایی آن از سوی هیئت دولت، به‌وضوح بخش مهمی از مجموعه اصلاحات صورت‌پذیرفته در ساختار اقتصاد کلان را نشان می‌دهد که همه این تحولات در مسیر جذب حداکثری سرمایه خارجی و تسهیل سرمایه‌گذاری انجام شده است. روند تقاضا برای سرمایه‌گذاری خارجی در ایران متعاقب تصویب قانون جدید، حاکی از آن است که محیط اقتصادی و رژیم حقوقی و نظارتی جدید، موجد سرمایه‌گذاری خارجی بالقوه عظیمی شده که با تمرکز تلاش‌ها بر انتقال شفاف آخرین تحولات در پوشش اقتصادی و چارچوب‌های سرمایه‌گذاری خارجی کشور، با سرعت بیشتری از قوه به فعل خواهد رسید.

قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی

دولت جمهوری اسلامی ایران از سرمایه‌گذاری خارجی اشخاص خارجی، چه اشخاص حقیقی و چه حقوقی، در تمامی عرصه‌های فعالیت اقتصادی استقبال می‌کند. طبق ماده (۱) قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی اصطلاح «سرمایه‌گذار خارجی» به‌صورت اشخاص حقیقی و حقوقی خارجی و نیز اتباع و شرکت‌های ایرانی چه مقیم داخل و چه خارج تعریف شده است. سرمایه‌گذاران خارجی با وارد کردن سرمایه خارجی، که به‌صورتی بسیار گسترده و متنوع تعریف شده است. نقد یا غیرنقد، ماشین‌آلات یا تجهیزات، مواد اولیه، قطعات یدکی، خدمات تخصصی و با حقوق معنوی، به‌منظور سرمایه‌گذاری در صنعت، معدن، کشاورزی یا

خدمات در نظر گرفته شده باشد، واجد شرایط برخورداری از تسهیلات و مزایای فراهم شده توسط قانون هستند. البته این تسهیلات و مزایا به سرمایه‌گذارانی اعطا خواهد شد که مجوز سرمایه‌گذاری اخذ کنند. به‌طور کلی سرمایه‌گذاری خارجی برای همه سرمایه‌گذاران آزاد است اما تسهیلات و مزایای مذکور تنها به سرمایه‌گذارانی اعطا خواهد شد که متقاضی پوشش حمایتی قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی باشند و به این منظور درخواست سرمایه‌گذاری خود را به سازمان سرمایه‌گذاری که نهاد مرکزی مسئول دریافت درخواست‌ها، صدور مجوز سرمایه‌گذاری و حمایت از منافع سرمایه‌گذاران خارجی در تمام طول عمر فعالیت آن‌ها، صرف‌نظر از نوع و نحوه سرمایه‌گذاری است، ارائه دهند. در واقع قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی کلیه حقوق و منافع سرمایه‌گذاران خارجی را به رسمیت شناخته و در مقابل ریسک‌های غیرتجاری مصون کرده است. افزون بر این، دولت ایران را نه تنها برای تسهیل جریان آزادانه بازگشت سرمایه بلکه برای جبران خسارت کامل و عادلانه آن‌دسته از اعمال خود که منجر به سلب مالکیت و یا ایجاد وقفه در فعالیت‌های سرمایه‌گذار خارجی گردند، متعهد و مسئول می‌شناسد. باید توجه داشت که در قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، هیچ نوع محدودیت قانونی از حیث نوع، روش یا حجم سرمایه‌گذاری، سهم سرمایه، بازگشت سود و سرمایه و یا روابط داخلی مابین شرکای یک طرح سرمایه‌گذاری وضع نشده است.

ریسک‌های تحت پوشش

قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، امنیتی تمام‌و‌کمال در برابر ریسک‌هایی که معمولاً به عنوان ریسک‌های غیرتجاری از آن‌ها یاد می‌شود فراهم کرده است. این ریسک‌ها معمولاً توسط موسسات اعتبارات صادراتی و بیمه سرمایه‌گذاری بیمه می‌شوند. ریسک‌های مربوط به نقل و انتقالات سرمایه و سلب مالکیت اصلی‌ترین ریسک‌هایی هستند که به سرمایه‌گذاری در یک کشور پذیرنده سرمایه منتسب می‌شوند. در مسائل مربوط به نقل و انتقال سود و همچنین بازگشت سرمایه، قانون تشویق و حمایت خارجی کلیه حقوق سرمایه‌گذاران را از طریق تسهیل انتقال و فراهم‌ساختن ارز مورد نیاز برای انتقال محترم می‌شمارد. در حقیقت، قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی حق نقل و انتقال را به عنوان اساسی‌ترین حق سرمایه‌گذاران به رسمیت شناخته است. هیچ محدودیتی در خصوص حجم سند انتقالی و همچنین حجم سرمایه یا منافع سرمایه‌ای برگشتی وجود ندارد. در زمینه سلب مالکیت و ملی کردن دارایی‌های سرمایه‌گذاران خارجی، قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی حقوق سرمایه‌گذاران برای دریافت غرامت به مأخذ ارزش منصفانه و بازاری دارایی‌های سلب مالکیت‌شده در روز قبل از وقوع سلب مالکیت را به رسمیت می‌شناسد. علاوه بر موارد فوق، قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی حقوق سرمایه‌گذاران خارجی در مواردی که در نتیجه تصویب قانون و یا تصمیم دولت، اجرای یک پروژه متوقف یا دچار وقفه شود را نیز به رسمیت شناخته است. در چنین مواردی، دولت مکلف به پرداخت تعهدات سررسیدشده سرمایه‌گذار خارجی است.

تسهیلات فراهم شده

قانون تشویق و حمایت سرمایه‌های خارجی تسهیلات

فراوانی را هم‌سو و معطوف به تامین منافع سرمایه‌گذاران خارجی ایجاد و فراهم کرده است. تاسیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری خارجی در محل سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران که امکان دسترسی مستقیم به سازمان‌ها و موسسات دولتی از طریق نمایندگان مقیم آن سازمان‌ها و جمع‌آوری روزآمدترین اطلاعات دست‌اول از موسسات ذیربط را بدون نیاز به مراجعه به آن موسسات برای تازه‌واردها، اعم از ایرانی و خارجی، میسر ساخته است از جمله تسهیلات مهمی است که توسط قانون فراهم شده است. در حقیقت مرکز خدمات سرمایه‌گذاری خارجی به‌منابه یک ایستگاه واحد طراحی‌شده تا پاسخگوی نیازهای سرمایه‌گذاران بوده و در زمان و انرژی آنان در مراحل تصمیم‌گیری و اجرای پروژه، از مطالعات اولیه در خصوص توجیه‌پذیری طرح، جمع‌آوری اطلاعات در خصوص چارچوب‌های قانونی و کارهای مقدماتی اخذ مجوز سرمایه‌گذاری گرفته تا مراحل عملیاتی پروژه که ممکن است نیاز به هماهنگی‌ها و پیگیری‌های خاص به‌منظور تحقق طرح سرمایه‌گذاری داشته باشند، صرفه‌جویی شود. از نظر قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، سرمایه‌گذاران خارجی از رفتار مشابه و برابر با سرمایه‌گذاران داخلی برخوردار خواهند شد. هیچ تبعیضی نسبت به سرمایه‌گذاران خارجی وجود ندارد و کلیه تسهیلات، مزایا و معافیت‌ها به‌طور یکسان به سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی تعلق خواهد گرفت. در هر حال یک رفتار «کامل‌الوداد» نیز برای سرمایه‌گذارانی که دولت ایران اقدام به عقد یک قرارداد دوجانبه سرمایه‌گذاری با دولت متبوعه آنان کرده نیز قابل اعمال است که رفتار مطلوب‌تری را نسبت به رفتار یکسان برای آنان فراهم می‌سازد. افزون بر موارد فوق، قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی گزینه‌های قانونی جدیدی را در زمینه روابط میان دولت و سرمایه‌گذاران فراهم ساخته است که نمادی از رویکرد پذیرا و سازنده دولت ایران در جهت حراست از منافع سرمایه‌گذاران خارجی است. موارد متعددی در قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی و همچنین آیین‌نامه اجرایی آن وجود دارد که بر آزادی سرمایه‌گذاری خارجی در انتخاب بهترین گزینه از میان گزینه‌های مختلف که با انتظارات وی سازگارتر است تاکید کرده است. در میان آن‌ها می‌توان به انتخاب درصد سهم سرمایه، مدیریت، تقاضای غرامت ناشی از سلب مالکیت، درخواست پوشش حمایتی تکمیلی جهت دریافت غرامت ناشی از مداخله دولت، تا طیف گسترده‌ای از گزینه‌های نقل و انتقال مشتمل بر دسترسی به سیستم بانکی و همچنین دسترسی به درآمد‌های صادراتی و دیگر درآمدهای ارزی و موارد مشابه اشاره کرد.

تسهیلات صدور روادید

مجموعه‌ای از تسهیلات در حوزه صدور روادید ورود و خروج، پروانه اقامت و اشتغال برای سرمایه‌گذاران، مدیران و روسا، کارشناسان و بستگان درجه اول آن‌ها قرار دارد. این تسهیلات به صورت بلندمدت ارائه داده می‌شوند و با فراهم‌ساختن امکان حضور و نظارت مستمر سرمایه‌گذاران خارجی بر دارایی‌های خود، باعث آرامش و اطمینان خاطر آنان می‌شود. قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی امکان سرمایه‌گذاری در کلیه حوزه‌های فعالیت اقتصادی در ایران را فراهم می‌سازد. در حقیقت هیچ عرصه‌ای به جز حوزه‌های مربوط به تسلیحات، مهمات و امنیت ملی به روی سرمایه‌گذاری خارجی مسدود نیست.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

طبق ماده (۳) قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، سرمایه‌گذاری خارجی به دو طریق زیر قابل انجام هستند. نخست سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در تمامی حوزه‌های مجاز برای بخش خصوصی ایرانی از طریق مشارکت مستقیم در سرمایه شرکت‌های ایرانی چه در طرح‌های جدید یا در شرکت‌های موجود. همان‌گونه که پیش‌تر تشریح شد درصد سهم سرمایه‌گذاران خارجی در اشخاص حقوقی ایرانی، برخلاف آنچه شایع بود که سرمایه‌گذاران خارجی قادر به حفظ بیش از ۴۹ درصد از سهام در ایران نیستند، محدود نشده است. چنین محدودیتی کاملاً نامربوط و حتی با سیاست عمومی دولت در زمینه پذیرش سرمایه‌گذاری خارجی و قانون جاری در تضاد است. روش دیگر نیز شامل سرمایه‌گذاری «غیرمستقیم» خارجی به شکل ترتیبات قراردادی است که امکان انجام هر نوع سرمایه‌گذاری تعریف‌شده در قانون تشویق سرمایه‌گذاری خارجی، بجز سرمایه‌گذاری مستقیم را فراهم می‌سازد. گرچه ترتیباتی که در قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی به رسمیت شناخته شده‌اند محدود به ترتیبات مشارکت مدنی، بیع‌مقابل (Buy Back) و انواع روش‌های ساخت، بهره‌برداری و واگذاری (BOT) هستند اما هر یک از ترتیبات فوق خود به انواع مختلفی تقسیم‌بندی می‌شوند. به‌عنوان مثال می‌توان به انواع مختلف روش‌های ساخت، تملیک، بهره‌برداری و انتقال (BOOT)، ساخت، تملیک و بهره‌برداری، ساخت، اجاره و انتقال (BLT)، بازسازی، بهره‌برداری و انتقال (ROT) و نظایر آن‌ها و همچنین ترتیبات تامین مالی پروژه‌ای و تقسیم سود اشاره کرد. به بیان دیگر، هر نوع سرمایه‌گذاری که در آن سرمایه‌گذار خارجی مایل یا واجد شرایط لازم برای داشتن سهمی از سرمایه و مالکیت شرکت مشترک نباشد در این طبقه وسیع که با عنوان سرمایه‌گذاری «غیر مستقیم» شناخته می‌شود جا می‌گیرد. صرف‌نظر از نوع سرمایه‌گذاری، سرمایه خارجی طبق تعریف قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، نه‌تنها شامل وجوه هزینه‌شده جهت اخذ بخشی از سهم سرمایه می‌شود بلکه شامل وجوهی که ممکن است برای یک بنگاه ایرانی در شکل اعتبارات و تسهیلات مالی (وام سهامدار و تامین مالی شخص ثالث) فراهم شود نیز اطلاق می‌شود. طبق قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، اصطلاح «سرمایه خارجی» هر دو مورد فوق را در برمی‌گیرد. نحوه رفتار با وام در چارچوب قانون به درخواست و موافقت سرمایه‌گذار خارجی بستگی دارد. دو گزینه در اختیار سرمایه‌گذاران و تامین‌کنندگان مالی قرار داده شده است. یک گزینه پذیرش وام به مثابه بخشی از سرمایه‌گذاری خارجی در طرح سرمایه‌گذاری است. در این حالت بازپرداخت وام بسته به عملکرد اقتصادی طرح و بدون وجود هرگونه پوشش حمایتی دیگری از طریق صدور یک ضمانتنامه بازپرداخت از سوی دولت، سیستم بانکی و یا شرکت‌های دولتی است. شکل دیگر پرداخت وام به مثابه گزینه‌ای مستقل جهت تامین مالی و خارج از پوشش قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی است. در این حالت بازپرداخت وام می‌تواند با یک ضمانتنامه صادره از سوی دولت، نظام بانکی یا شرکت‌های دولتی پشتیبانی شود. مختصر آنکه پوشش قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی تنها برای وجوهی که به‌عنوان سرمایه‌گذاری وارد کشور می‌شوند فراهم است و نه برای وجوهی که بازپرداخت آن‌ها با ابزارهای بانکی تضمین شده است.

در قانون تشویق و حمایت سرمایه‌گذاری خارجی، هیچ نوع محدودیت قانونی از حیث نوع، روش یا حجم سرمایه‌گذاری، سهم سرمایه، بازگشت سود و سرمایه و یا روابط داخلی مابین شرکای یک طرح سرمایه‌گذاری وضع نشده است.



کشورهای

عضو پیمان شانگهای

■ اعضای اصلی

■ اعضای ناظر

■ اعضای طرف گفت‌وگو

رقیبی برای غرب

سازمان همکاری‌های شانگهای و افق‌های روشن آینده‌اش

■ ترجمه: مهسا عاصی

شانگهای متمرکز شویم تا بتوانیم چالش‌های پیش‌رو جهان امروز را مدیریت کنیم و با همکاری یکدیگر با رویدادهای منطقه و جهان مواجه شویم. وی با کنایه‌ای به ناتو، گفت: «سازمان همکاری‌های شانگهای بر خلاف نمونه‌های به جا مانده از گذشته که تنها به نظام حاکم بر بلوک‌های مشخصی از کشورها پایبند هستند، کاملاً با حقایق و ملزومات قرن بیست و یکم همراه است.» اما سازمان همکاری‌های شانگهای در این نشست باید با حقایقی درون خودش نیز روبرو شود. رهبران آسیای میانه که دیدگاه‌های مختلفی نسبت به دخالت روسیه در اوکراین دارند، درباره بحران اخیر مسکو با غرب چه نظری خواهند داشت؟ افزایش تجارت هم یکی از اولویت‌های این نشست در دوشنبه است، ولی حتی اقتصاد نیز نمی‌تواند از چنگال سیاست بگیرد. دو کشور قدرتمند ایران و روسیه تا به حال درباره تبادل «نفت با کالا» مذاکراتی داشته‌اند که تمرکزش بر تبادل گندم روسیه با نفت ایران است. این اقدام تدبیری است برای مقابله با تحریم‌های هر دو کشور.

نزدیکی این کشور به غرب، به ترکیه مجالی داده نمی‌شد. تاجیک‌ها معتقدند که نشست شانگهای دوشنبه را به «مرکز ژئوپولیتیک جهان» تبدیل خواهد کرد. ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور روسیه و حسن روحانی، رئیس‌جمهور ایران مطمئن هستند که در بعضی جبهه‌ها انگیزه‌های مشترک دارند. در سال ۲۰۰۱ سازمان همکاری‌های شانگهای با نام «شانگهای ۵» و با هدف تأمین امنیت منطقه‌ای تشکیل شد و مسائلی نظیر درگیری‌های مرزی، تروریسم و پیکار جوانان تروریستی را شامل می‌شد. حالا مجموع جمعیت کشورهای عضو و ناظر سازمان همکاری‌های شانگهای نصف جمعیت جهان را تشکیل می‌دهند. ولی وزن سیاسی این ائتلاف چقدر است؟ برخلاف ناتو، این سازمان یک ائتلاف نظامی نیست، اگرچه در طول این سال‌ها به تمرین‌های نظامی نیز پرداخته است. سرگئی لاوروف که گمان می‌رود بعد از این، ریاست سازمان همکاری‌های شانگهای به او واگذار شود، در وبلاگ خود نوشته است: «برنامه ما این است که روی مجهز کردن بیشتر سازمان همکاری‌های

ماه گذشته باراک اوباما به همراه دیگر همتایانش در کشورهای عضو سازمان ناتو به ولز سرسبز رفت تا خبر شکل‌گیری «هسته ائتلاف» برای مقابله با تهدید روزافزون پیکارجویان داعش در عراق و سوریه را اعلام کند. پس از آن، در همان روزی که او چارچوب استراتژی جدیدش را اعلام کرد، رهبران ائتلاف دیگری برای نشست سالانه سازمان همکاری‌های شانگهای در جنگل کاج کاخ ریاست‌جمهوری در دوشنبه گرد هم آمدند. برخی از بازیگران قدرتمند سازمان همکاری‌های شانگهای قدرت آن را دارند که نقش‌آفرینی مثبتی در عراق و سوریه داشته باشند. بعضی این ائتلاف را که در شرق در حال گسترش است، نوشدارویی برای ناتو می‌دانند. کشورهای ناظر نظیر هند و پاکستان مایل‌اند رسماً به عضویت بلوکی درآیند که ۱۳ سال پیش میان روسیه، چین و کشورهای تازه استقلال‌یافته آسیای مرکزی شکل گرفت. حتی ترکیه نیز در تبادل نظرات شرکت دارد. این در حالی است که پیش از این به خاطر



پیمان شانگهای عضویت اعضای جدید را هموار می کند

CHINA DAILY
中国日报

رهبان پیمان شانگهای به توافقی دست یافتند که به اعتقاد ناظران راه را برای پیوستن اعضای جدید به گروه امنیتی ای که مقابله با تروریسم را نیز در دستور کار دارد، هموار خواهد کرد. این توافقنامه شامل دو سند رسمی است که فرایند ورود اعضا جدید و تعهدات آنها را مشخص می کند. شی جین پینگ رهبر چین در آغاز اجلاس گفت که چین با آغوش باز از کشورهایی که شرایط عضویت در پیمان را داشته باشند استقبال می کند. پیمان شانگهای شش عضو دائم دارد و پنج عضو ناظر و سه عضو مشورتی. دو عضو از اعضای ناظر یعنی پاکستان و ایران درخواست عضویت دائم داده اند و هند هم تمایل خود را مبنی بر عضویت دائم ابراز کرده اما هنوز درخواستی رسمی در این مورد نداده است. بیانیه ای که از سوی وزارت خارجه پاکستان در اجلاس منتشر شد به این شرح است: «بسیار جای خوشوقتی است که درخواست عضویت پاکستان در پیمان شانگهای در حال بررسی جدی توسط اعضا است.» فنگ یوجون، مدیر انستیتو مطالعات روسیه در انستیتو ارتباطات معاصر بین الملل در چین می گوید تصویب این دو سند بنیان قانونی قدرتمندی برای گسترش پیمان و پذیرش اعضا جدید فراهم آورده است. فنگ می گوید: «این دو سند موتور محرک قدرتمندی برای توسعه پیمان در آینده است و امنیت و رشد داخلی در میان اعضا را تسهیل خواهد کرد.» یانگ چنگ، مدیر اجرایی مرکز مطالعات روسیه در نرمال یونیورسیتی در چین می گوید توسعه پیمان شانگهای در ده سال گذشته سبب شده اعضا به این فکر بیفتند که چطور می توانند نفوذ استراتژیک خود را افزایش دهند. یانگ می گوید: «از سال ۲۰۰۱ تا کنون تعداد اعضای دائم ثابت مانده در حالی که تعداد اعضای ناظر و مشورتی دائما افزایش یافته است.» هند، ایران و پاکستان در سال ۲۰۰۵ در اجلاسی که در آستانه قزاقستان برگزار شد به عنوان اعضای ناظر پذیرفته شدند. گزارش سالانه پیمان که توسط آکادمی علوم اجتماعی چین تهیه شده می گوید: «پاکستان و هند در بهترین موقعیت برای عضویت دائم در پیمان هستند» ایران در مرحله بعدی برای عضویت در این پیمان است. گوان گیهای استاد مدرسه مطالعات بین الملل دانشگاه پکن می گوید این درخواست های عضویت جدید گواهی زنده بر رشد نفوذ پیمان هستند. سون ژوانگزی، پژوهشگر ارشد در مرکز مطالعات آسیای مرکزی و پیمان شانگهای در آکادمی علوم اجتماعی چین می گوید سازمان شانگهای در مورد افزایش اعضا رویکردی باز و محتاطانه اتخاذ کرده است.

کره جنوبی در آستانه ابتلا به بیماری اقتصادی ژاپن

واقعیتی که بازرگانان باید از آن باخبر باشند: به علت رشد ضعیف، ابر کمپانی های کره جنوبی خارج از کشور سرمایه گذاری می کنند

Bloomberg

کره جنوبی روز به روز بیش تر شبیه به ژاپن می شود اما نه از جنبه های مثبت. پس از سال ها رشد اقتصادی قدرتمند با کمک صادرات خودرو و لوازم الکترونیکی پیشرفته، این کشور به دام رشد انقباضی و پایینی که ژاپن سال ها درگیر آن است، نزدیک تر می شود. مصرف کنندگان کره ای که با معضل بدهی مسکن و بازار راكد آن روبرو هستند، بیش از آن که پول خرج کنند، پس انداز می کنند. شرکتها در مواجهه با میزان تقاضای نامشخص در داخل کشور و رقابت شدیدتر با چین، وجه نقد انباشته می کنند. جمعیت کره نیز سریع تر از تمامی کشورهای سازمان همکاری اقتصاد و توسعه، رو به کهنسالی می رود به طوری که تا سال ۲۰۱۷ افراد ۶۵ سال به بالا حداقل ۱۴ درصد جمعیت را تشکیل خواهند داد. کیم یونگ اوک، رئیس فدراسیون صنایع کره می گوید: «روند سابق رشد کره ادامه نخواهد یافت مگر آنکه کره ای ها پول بیش تری خرج کنند و شرکتها به سرمایه گذاری بپردازند.» اقتصاد در ظاهر سالم به نظر می رسد و بانک کره خبر از رشد ۳/۸ درصدی در سال جاری می دهد و شرکت های بزرگی نظیر سامسونگ و ال جی در بازار تلویزیون در حال پیشی گرفتن از رقبای ژاپنی خود نظیر سونی و پاناسونیک هستند. اگرچه ابر کمپانی های کره ای ۸۵ درصد تولید ناخالص ملی را تشکیل می دهند اما تنها ۱۳ درصد نیروی کار را به کار می گیرند. ۸۷ درصد دیگر کارگران کشور یا شغل آزاد دارند و یا برای شرکت های کوچک و متوسطی کار می کنند که سرعت رشدشان پایین تر است. کارخانه های خارج از کشور ۱۵ درصد کل تولیدات تولید کنندگان کره ای را تشکیل می دهند که نسبت به ۴ درصد در دهه گذشته، رشد بالایی داشته است. شرکت هیوندای حدود ۴۰ درصد خودروهایش را در کره تولید می کند، این در حالی است که در سال ۲۰۰۸ این رقم ۶۰ درصد بوده است. در ماه آگوست شرکت کیاموتورز که تحت کنترل هیوندای است، اعلام کرد قصد دارد یک میلیارد دلار برای تأسیس اولین کارخانه اش در مکزیک اختصاص دهد. این قبیل سرمایه گذاری ها در خارج از کشور تا حدودی نتیجه فقدان تقاضای مصرف کننده در داخل کشور است. تا پایان سال ۲۰۱۳ بدهی مسکن در کره ۸۶ درصد تولید ناخالص ملی بود، یعنی در رتبه دوم میان اقتصادهای اصلی آسیا بعد از مالزی با ۸۷ درصد.

در کره نسبت بدهی مسکن به درآمد خالص ۱۶۴ درصد است. بازار راكد مسکن تأثیر مخربی بر هزینه مصرف کننده گذاشته است، چرا که در کره املاک و مستغلات ۷۵ درصد دارایی های خانوار را تشکیل می دهد، در مقابل در امریکا این میزان تنها ۴۰ درصد است.

در ماه آگوست بانک کره به منظور کمک به احیای میزان خرید مصرف کنندگان، برای اولین بار در یک سال گذشته بهره اش را از ۲/۵ درصد به ۲/۲۵ درصد کاهش داد. در ماه ژوئن رئیس جمهور پارک گئون های تقریباً نیمی از کابینه اش را تغییر داد تا به برنامه های اقتصادی اش سرعت ببخشد. چوی کیونگ هوان، وزیر جدید اقتصاد به سرعت اعلام کرد که ۱۱/۷ تریلیون وون (۱۱/۵ میلیارد دلار) به طرح هزینه اختصاص داده خواهد شد و قول داد در سال آتی بودجه افزایش پیدا کند، هدف از این اقدامات به راه انداختن مجدد اقتصاد از طریق هزینه دولتی بالاتر بود. در ماه آگوست دولت اعلام کرد که قصد دارد برای بخشی از سود شرکت های بزرگ که صرف سرمایه گذاری و افزایش دستمزد نمی شود، مالیاتی ۱۰ درصدی وضع کند. تا پایان ماه ژوئن سامسونگ معادل ۶۰ میلیون دلار پول نقد و سرمایه گذاری های کوتاه مدت داشت در حالی که این مبلغ برای شرکت اپل معادل ۳۸ میلیون دلار است. ۷۶۳ شرکت موجود در فهرست سهام معیار کره مجموعاً ۸۰۰ میلیارد دلار پول نقد در اختیار دارند. مون چانگ یونگ، رئیس اداره مالیات وزارت اقتصاد کره می گوید: «ما سعی داریم پیمانی را منتقل کنیم؛ زمان آن رسیده است که تقاضای داخلی را افزایش دهیم.» اما ابر کمپانی ها دلایل قانع کننده ای برای حفظ پول نقدشان و سرمایه گذاری در خارج از کشور دارند. افزایش دستمزدها و ارز محلی قدرتمند، تجارت در کره را گران تر کرده است. از آغاز سال ۲۰۱۲ ارزش وون ۱۳ درصد در برابر دلار آمریکا رشد داشته است در حالی که خودروسازان ژاپنی نظیر تویوتا با کاهش ارزش ۲۷ درصدی ین، جهش بزرگی داشته اند. خوشبختانه در کره سیاست گذاران مالی مجال حرکت بیش تری نسبت به هم تیان ژاپنی خود دارند، چرا که در ژاپن سال هاست نرخ بهره ها پایین است و هزینه دولت پیش از این افزایش یافته است. متیو سیر کوستا، اقتصاددان سازمان «مودی آنالیتیک» سیدنی می گوید: «فکر نمی کنم شاهد دو دهه رکود باشیم اما نمی توان به کل احتمال اش را نیز نادیده گرفت.»



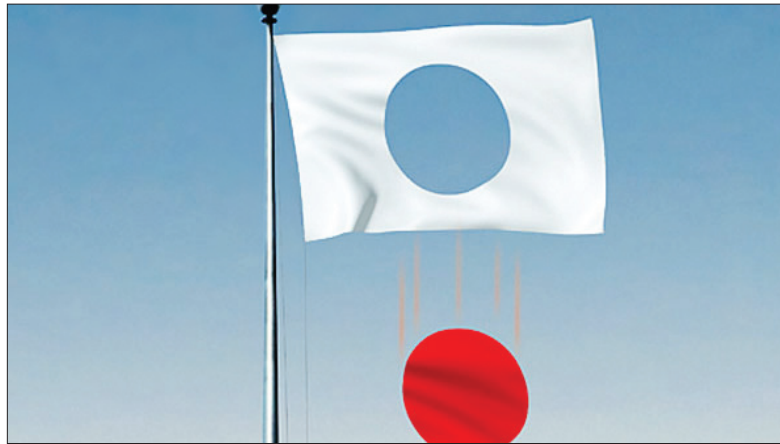
در کره
سیاست گذاران
مالی مجال
حرکت بیش تری
نسبت به
هم تیان ژاپنی
خود دارند، چرا
که در ژاپن
سال هاست نرخ
بهره ها پایین
است و هزینه
دولت پیش از
این افزایش
یافته است.

آینده

شماره سی و یکم / آبان ۱۳۹۲

انجماد بازار در ژاپن

معامله‌گران اوراق قرضه ژاپنی ادعا می‌کنند بانک مرکزی بازار آن‌ها را کساد کرده است



the guardian

بانک مرکزی ژاپن در راستای خاتمه دادن به رخوت ۱۵ ساله انقباضی کشور، در حال خرید حدود ۷۰ درصد اوراق قرضه دولتی است که به تازگی عرضه شده‌اند. مشخص نیست که آیا این اقدام تورم را تا بهار سال آینده تا میزان موردنظر بانک مرکزی که ۲ درصد است افزایش خواهد داد یا خیر چراکه هنوز نیمی

از این مقدار هم محقق نشده است. اما بدون شک این مقیاس بزرگ خرید، دومین بازار اوراق قرضه دنیا را چنان به دردمسّر انداخته که بانک ژاپن فکرش را هم نمی‌کرد. بانک مرکزی ژاپن ۷ تریلیون ین (۶۷ میلیارد دلار) در ماه اوراق قرضه می‌خرد و تاکنون صاحب یک پنجم بدهی‌های چشم‌گیر دولت است. حجم مبادلات و میزان نوسانات قیمت به شدت کاهش یافته است. در

یکی از روزهای ماه آوریل هیچ‌گونه مبادله‌ای در اوراق قرضه معیار ده ساله صورت نگرفت.

ناکاماتسوزاوا از بانک نامورا، یک بانک سرمایه‌گذاری، می‌گوید این امر موجب شده بخش خصوصی برای تأثیرگذاری بر قیمت‌ها اختیار ناچیزی داشته باشد. قیمت اوراق قرضه بالا است اما با وجود نرخ بیکاری پایین و سرعت کند تورم باز هم بازدهی آن پایین است، در حالی که در شرایط عادی این دو عامل منجر به افزایش بازده می‌شود. بازده کنونی اوراق قرضه ۱۰ ساله، ۰/۵ درصد است که حتی با مقیاس‌های ژاپنی هم بسیار رقم ریز و ناچیزی به حساب می‌آید. یکی از دلایلی که باعث می‌شود قیمت اوراق قرضه بالا بماند آن است که مؤسسات مالی آن قدر که بانک مرکزی ژاپن انتظار داشت، اوراق قرضه نفروختند. فرض آن‌ها بر این بود که کاهش بازده بانک‌ها را بر آن می‌دارد که اندوخته خود را بردارایی‌های پر ریسک‌تری متمرکز کنند و به این ترتیب تکانی به اقتصاد بدهند. اگرچه بانک‌های بزرگ ژاپن در ماه‌های اولیه پس از اولین خرید بانک مرکزی در سال ۲۰۱۳ اقدام به فروش اوراق قرضه کردند اما حالا این کار را متوقف کرده‌اند. بانک‌های منطقه‌ای که به معنادار اوراق قرضه مشهورند، به اوراق خودشان چسبیده‌اند و بر میزان خریدشان می‌افزایند. معاملات اوراق قرضه پیش از آن که بانک مرکزی به خریدهای وسیع (تسهیل کمی یا در اصطلاح تخصصی QE) دست بزند نیز کمی دچار تنگنا بود. غالب شرکت‌کنندگان خریداران درازمدت هستند و همگی در یک مسیر حرکت می‌کنند. وضعیت رو به احتضار

تلاش بی‌سابقه برای فعال کردن تورم

بانک مرکزی ژاپن نرخ بهره را به زیر صفر می‌کشاند

The Economist

بانک مرکزی ژاپن در این هفته اوراق قرضه سه ماهه‌ای را به مبلغی بیش از ارزش بازخریدشان خریده است تا با این کار به بازار پول قرض دهد. بانک مرکزی با اولین خریدش با بهره زیر صفر نشان داد که مصمم است به هر قیمتی اقتصاد رو به افول ژاپن را احیا کند. مسئولین بانک مرکزی خرید با بهره منفی را تأیید نمی‌کنند. این خریدها بخشی از عملکرد بازار بود که طی آن اوراق قرضه کوتاه‌مدتی به ارزش ۵۰۰ میلیارد ین و به شرط آن که جزئیات معاملات فردی فاش نشود، خریداری شد. اما روشن است که بانک مشکلی با عبور از این مرز ندارد. به گفته فعالان بازار، بانک مرکزی ژاپن پس از پرداخت این بهای گزاف به احتمال زیاد مجبور به ادامه این روند خواهد بود تا بانک‌ها متوجه شوند که بانک مرکزی برای رسیدن به هدفش در خرید اوراق قرضه مصمم است و به تدریج بهره منفی به بدهی‌های درازمدت تبدیل خواهد شد.

این اقدام بی‌سابقه و پیش‌بینی اقدامات مشابه در آینده باعث شده است که انتقادات قدیمی از سر گرفته شود، انتقاداتی مبنی بر آن که بانک مرکزی به سیاستمداران اختیار تام می‌دهد تا پولی را که در چارچوب برنامه تسهیل مالی‌اش منتشر می‌کند، به راحتی خرج کنند. اگر بانک مرکزی این اوراق را تا زمان سررسیدشان نگه دارد عملاً پول را بدل و بخشش کرده است و این می‌تواند نوعی بارانه برای بانک‌های ژاپنی باشد. اگر دولت اوراق را به مبلغی بیش از ارزش اسمی آن بخرد، وام‌دهندگانی که از دولت بدهی می‌خرند به راحتی سود خواهند کرد. بنا بر گفته‌های مسئولانی که با سیاست‌های بانک مرکزی آشنایی دارند، پیش‌روی به سمت نرخ منفی باعث نخواهد شد که بانک مرکزی رسماً سیاست‌اش را تغییر دهد، بلکه به گفته آن‌ها بهره منفی نتیجه خرید گسترده کنونی اوراق قرضه است و با هدف خاتمه دادن به دوران انقباض ۱۵ ساله اقتصاد کشور صورت گرفته است. برنامه کنونی این است که

پایه پولی دو برابر شود و نرخ تورم قیمت مصرف‌کننده از ماه آوریل آتی به میزان ۲ درصد و به مدت دو سال افزایش یابد. در مقابل، بانک مرکزی اروپا در ماه‌های اخیر مشخصاً نرخ بهره منفی را هدف قرار داده است. بانک مرکزی ژاپن از پیشگامان تسهیل کمی (هدف قرار دادن میزان تزریق نقدینگی به جای نرخ بهره) در اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی است اما بازده منفی قلمرو جدیدی برای بانک مرکزی به حساب می‌آید و تاکنون معادل ۷۰ درصد اوراق قرضه تازه دولت را شامل می‌شود. مسئولین بانک مرکزی از سال گذشته که رئیس جدید بانک مرکزی، تسهیلات کمی و کیفی‌اش را آغاز کرد به خوبی می‌دانستند که ممکن است در مقطعی به ناچار به اقدامات شدیدتری دست بزنند تا مؤسسات مالی را وادار به فروش اوراق قرضه دولتی‌شان کنند. بانک مرکزی ژاپن آمادگی آن را دارد که تا زمان رسیدن به هدفش با هر هزینه‌ای به خرید اوراق قرضه ادامه دهد. تاداشی ماتسوکاوا، رئیس

بازار شرایط را برای خاتمه دادن به تسهیل کمی بدون افزایش شدید بازده دشوار می‌کند. با این وجود یک سوءعملکرد کوچک در بازار برای خارج کردن ژاپن از شرایط انقباضی هزینه‌ناچیزی است. در حقیقت برخی معتقدند که شرایط کنونی تنها برای معامله‌گران اوراق قرضه مشکل‌ساز است. به گفته پیتر تاسکر از شرکت سرمایه‌گذاری آرکوس، یک شرکت مدیریت سرمایه، درآمد معامله‌گران اوراق قرضه به نسبت گذشته کاهش پیدا کرده است. کی‌چی پو از بیمکو، یک شرکت خدمات مالی، معتقد است چنانچه حجم معاملات مثل گذشته نشود می‌توان میزهای معاملات را به کل برچید. برخی از بانک‌های اروپایی دیار تمام‌های اوراق قرضه ژاپنی خود را به میزان قابل توجهی کاهش داده‌اند. چنانچه این شرایط وخیم شود، رکود بازار می‌تواند مشکل‌ساز شود به طوری که تولید اوراق قرضه برای دولت و مبادله آن برای بانک مرکزی ژاپن دشوار خواهد شد. نگرانی اساسی‌تر آن است که بی‌رمقی بازار بانک مرکزی را از اقدام برای تسهیل کمی در سال پیش‌رو باز دارد. هدف تورم‌زایی ۲ درصدی کمی بعید به نظر می‌رسد اما با خرید هر چه بیشتر تر اوراق قرضه این‌طور به نظر می‌رسد که بانک مرکزی در تلاش است کسری بودجه را برطرف کند. به این ترتیب پس از اتمام روند تسهیل کمی معضلات دو برابر خواهد شد. آقای مانسوزاوا معتقد است که بانک مرکزی ژاپن باید در سال آتی با کاهش خرید اوراق قرضه به بازار فرصت نفس کشیدن بدهد، اگرچه در حال حاضر این حرف بسیار خوش‌بینانه به نظر می‌رسد.

PROJECT SYNDICATE

شکست برزیل؟

الگوی رشد برزیل به تورم رکودی دچار شده است

پس از گذر از سال‌های رشد اقتصادی، چشم‌انداز کنونی اقتصاد برزیل بسیار تاریک است. بعد از اتمام جام جهانی در ماه جولای، فعالیت‌های اقتصادی با کاهش شدیدی روبرو شده است. فشار تورم افزایش یافته و اعتماد مصرف‌کنندگان و صاحبان کسب و کار از بین رفته است، به این ترتیب بسیاری از اقتصاددانان رکود چشم‌گیری برای برزیل پیش‌بینی می‌کنند. اقتصاد برزیل تا چه حد بیمار است و این بیماری چه تأثیری بر نتایج انتخابات ماه اکتبر خواهد داشت؟ در نگاه اول رشد اقتصادی ضعیف برزیل موقتی به نظر می‌رسد و دیلما روسف شانس پیروزی مجدد در انتخابات را دارد. طی ۱۲ سال اخیر، حزب کارگر وی بیش‌ترین سرانه رشد تولید ناخالص ملی در سه دهه اخیر را محقق ساخته است؛ نابرابری‌های درآمدی را با به کارگیری سیستم وسیع انتقالات اجتماعی که یک سوم خانوارهای برزیلی را در برمی‌گیرد، کاهش داده است و نرخ بیکاری را به میزان بی‌سابقه ۴/۵ درصد رسانده است. اما تنها با نگاه گذرای بر داده‌های اقتصادی اخیر می‌توان دریافت که الگوی رشد برزیل به تورم رکودی دچار شده است. در حقیقت می‌توان گفت برزیل در نیمه اول سال کنونی عملاً با رکود روبرو بوده است و رشد سالانه دوران ریاست جمهوری روسف به کم‌تر از ۳ درصد رسیده است، یعنی کم‌ترین میزان برای یک رئیس‌جمهور برزیلی از دهه ۱۹۸۰ تا کنون، زمانی که تحول کشور از دوران تورم افسارگسیخته و بدهی‌های سنگین به اقتصاد با ثبات و رو به پیشرفت آغاز شد. علاوه بر این، اگر دولت مالیات را کاهش نداده بود و نیاز شدید به افزایش قیمت بنزین و برق را به تعویق نینداخته بود، میانگین تورم سالیانه ۷/۵ درصد باقی می‌ماند، نرخ‌های گذشته بی‌سابقه بود. در بخش خدمات که دولت اقدامی برای مهار تورم انجام نداده است، نرخ تورم از ۹ درصد نیز فراتر رفته است.

هر چه بیشتر در این موضوع دقیق شویم، بیش‌تر به این مسئله پی می‌بریم که بنیان‌های اقتصادی برزیل دچار آفت تزلزل و عدم تعادل شده است. با وجود آن که کلیت فعالیت اقتصادی ضعیف است اما کسری بودجه کنونی به ۳/۵ درصد تولید ناخالص ملی رسیده است؛ رقمی که در ۱۲ سال اخیر بی‌سابقه بوده است. حتی نقاط به ظاهر قوت اقتصاد، یعنی بخش پررونق خدمات و نرخ بیکاری پایین نیز بر پایه سیاست‌های اعتباری ناپایدار استوار است. البته رشد سریع اعتبار نتیجه طبیعی کاهش نرخ سود واقعی است اما در برزیل از سال ۲۰۰۸ بانک‌های دولتی در اعطای وام از بانک‌های خصوصی پیشی گرفته‌اند، و این یعنی اعطای وام با نرخ‌هایی با یارانه سنگین که منجر به افزایش اعتبار بانکی به میزان ۵۸ درصد تولید ناخالص ملی شده است (تقریباً دو برابر نرخ ۸ سال پیش).

با وجود این اوضاع، برزیل خود را برای مهم‌ترین انتخاب ریاست‌جمهوری‌اش از زمان تبدیل این کشور به جمهوری در سال ۱۹۸۵، آماده می‌کند و پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که رأی‌ها به نفع روسف نیست. اما آیا تنها دولت روسف مقرر است؟ جواب منفی است. اگر چه دولت روسف مسئول بخش عظیمی از ضعف‌ها و کشمکش‌های دوره‌ای و ناآرامی‌های اجتماعی است اما ریشه مشکلات برزیل در عدم تمایل این کشور برای راه‌یابی از یوغ سیاست‌هایی است که در طول بیش از دو دهه حاکمیت نظامی وضع شده‌اند.

در سال ۱۹۹۴ «طرح رئال»، برنامه‌ای برای ایجاد ثبات در اقتصاد کلان، به همراه اصلاحات ساختاری متعاقب آن باعث شد سرانجام برزیل بتواند تورم را مهار کند و سوار بر موج نقدینگی ارزان جهانی تقاضای چین برای کالا را افزایش دهد. هم‌زمان با تلاش دولت برای هدایت این دستاوردها در جهت توزیع مجدد ثروت، هزینه‌های عمومی افزایش یافت و سیستم مزایای اجتماعی تحت پوشش «حقوق اکتسابی» بسیار خشک و انعطاف‌ناپذیر شد. برزیل به الگوی رشد جدیدی نیاز دارد که بر این چهار عنصر کلیدی استوار باشد: سیاست مالی سختگیرانه‌تر، سیاست پولی آزادتر، نقش کم‌رنگ‌تر بانک‌های دولتی در تأمین اعتبار و اقداماتی برای کاهش هزینه‌های نجومی وام‌دهی خصوصی در برزیل. دولت بعدی، چه از جناح راست باشد و چه از جناح چپ، با معضل اصلاح سیستم حقوق اکتسابی روبرو خواهد بود تا به این ترتیب بتواند مزایای اجتماعی را منطقی‌تر و ارزان‌تر سازد. رویکرد دولت آینده تعیین می‌کند که آیا برزیل قدم در مسیر ونزوئلا که هم‌اکنون گرفتار رکود تورمی است، خواهد گذاشت و یا شیلی که دارای بهترین مدیریت اقتصادی آمریکای لاتین است. با توجه به حمایت‌هایی که از حقوق اکتسابی می‌شود، ریشه‌کن کردن مشکلات اقتصادی و بازگرداندن تعادلی با ثبات به امور مالی برزیل، نیازمند روندی طولانی برای اصلاح قانون اساسی است. بی‌تردید این تحولات برای برزیل دردناک خواهد بود اما برای رشد و توسعه اقتصادی آینده برزیل بسیار ضروری است. این که دولت بعدی قادر است اقدامات لازم را انجام دهد یا خیر به این بستگی دارد که تا چه حد بتواند رأی‌دهندگان و گروه ناهمگونی از احزاب سیاسی منطقه‌ای را متحد سازد. اما اول باید از مسیر فریبنده و به ظاهر ساده افزایش مالیات و اصرار بر سیاست‌های توزیع ثروت پرهیز کند چرا که این مسیر نهایتاً برای اقتصاد برزیل ویرانگر خواهد بود. این راهی است که به ونزوئلا ختم می‌شود و به آمریکای لاتینی بی‌ثبات و رونق‌اندک

بخش سرمایه‌گذاری‌های درآمد ثابت در مؤسسه مالی پایین‌برج ژاپن، می‌گوید: «بانک مرکزی باید اوراق را به قیمت بازار خریداری کند و اگر این مبادلات با نرخ بهره منفی صورت بگیرد، بانک مرکزی چاره‌ای جز این ندارد که آن‌ها را با بهره منفی بخرد.»

در ابتدای برنامه تسهیل کمی، خرید اوراق قرضه از بازار برای بانک مرکزی کارنسبتاً آسانی بود چرا که هر سه بانک اصلی پس از سال‌ها تقاضای وام پایین به ناچار سرمایه‌های‌شان را به صورت اوراق قرضه دولتی درآورده بودند، بنابراین موجودی اوراق بهادارشان زیاد بود اما از آن جایی که اکنون وام‌دهندگان اصلی موجودی اوراق قرضه دولتی خود را شدیداً کاهش داده‌اند، ترغیب آن‌ها برای عدم احتکار اوراق قرضه روز به روز دشوارتر می‌شود. زمان‌بندی کاهش بهره به زیر صفر می‌تواند وابسته به فصل باشد.

مسئولین بانک مرکزی نسبتاً خوشبین هستند که می‌توانند با ارائه پیشنهادها و سوسه‌کننده به بانک‌ها به خرید گسترده بدهی ادامه دهند. در هر صورت راه برگشتی وجود ندارد. اگر تعداد بانک‌هایی که برای فروش بدهی قیمت‌هایی بالاتر از قیمت اسمی پیشنهاد می‌دهند، افزایش یابد، عملکرد بازار بانک مرکزی دچار مشکل خواهد شد و محدودیت‌های این برنامه محرک اقتصادی که تاکنون بازار اوراق قرضه را تهی کرده است، افشا می‌شود.

بنیان‌های اقتصادی برزیل دچار آفت تزلزل و عدم تعادل شده است. با وجود آن که کلیت فعالیت اقتصادی ضعیف است اما کسری بودجه کنونی به ۳/۵ درصد تولید ناخالص ملی رسیده است؛ رقمی که در ۱۲ سال اخیر بی‌سابقه بوده است.



Bloomberg

در طول سال گذشته تغییر رهبران در بسیاری از کشورهایی که از بازارهای نوظهور بزرگ جهان به شمار می‌روند، از جمله چین، هند، اندونزی و تایلند در میان شهروندان این کشورها و سرمایه‌گذاران خارجی، امید پیشرفت چشم‌گیر اقتصادی را برانگیخته است. رسانه‌ها، رهبران جدید دو کشور پرجمعیت

جهان یعنی نخست‌وزیر هند، نارندرا مودی و رئیس‌جمهور چین، شی جین‌پینگ را اصلاح‌طلبان بی‌بدیلی در یک نسل می‌دانند که می‌توانند اقتصاد کرخت کشورهای شان را با کاهش شرکت‌های دولتی بهبود بخشند.

احتمال آن وجود دارد که این امیدها به ناامیدی بدل شود. مودی، شی و هر رهبر رؤیایی دیگری در کشورهای در حال توسعه جهان، اقتصاد دولتی را بیرون نخواهد راند یا به طور جدی اقتصاد کشور را آزاد نخواهد کرد. به جای آن هیولای رکود در رأس اقتصاد باقی می‌ماند و با رشد رکودی، شانس پیشرفت را از این کشورها خواهد گرفت.

اگر چه اقتصادهای نوظهور در طول دهه گذشته رشد چشم‌گیری داشته‌اند و از رکود جهانی اواخر دهه ۲۰۰۰ بهتر از بسیاری از کشورهای پیشرفته عبور کردند اما کشورهایی با رشد بالا نظیر برزیل، چین، هند، اندونزی و تایلند به ندرت به یک بازار آزاد جدی پایبند بوده‌اند. در تمام این کشورها بخش‌های بسیاری از اقتصاد

هنوز تحت کنترل شدید دولت است. در چین کل ۲۰ شرکت بزرگ و اصلی کشور بر اساس ارزش‌گذاری‌های صورت‌گرفته جزو شرکت‌های دولتی (موسوم به اس‌او‌ای‌ها) هستند. در برزیل، هند، اندونزی و تایلند، دولت همچنان بسیاری از شرکت‌های بزرگ را تحت کنترل خود دارد. در دهه گذشته، شرکت‌های دولتی بسیاری از این کشورها جایگاه خود را تثبیت کرده‌اند و راه لابی با مقامات قدرتمند را نیز یاد گرفته‌اند؛ پدیده‌ای که این

اواخر در کشورهایی نظیر چین و اندونزی مشاهده شده است. به عنوان مثال به گفته چند تن از دانشگاهیان چینی، در سال ۲۰۱۲ و اوایل سال ۲۰۱۳ که فرآیند انتقال قدرت به آقای شی آغاز شد و وی برنامه‌اش برای اجرای اصلاحات اقتصادی را اعلام کرد، شرکت‌های دولتی نظیر چای‌نوماییل قویاً مخالف خود را اعلام کردند و مقامات دولتی را شدیداً تحت فشار قرار دادند.

برخی از رؤسای «اس‌او‌ای» ادعا می‌کردند که هر چند شرکت‌های شان درگیر قرض‌های بسیار است اما بازدهی شان نسبت به دهه گذشته پیشرفت داشته است؛ در نیمه اول سال ۲۰۱۳ سود شرکت‌های بزرگ دولتی ۱۸ درصد نسبت به سال پیش از آن افزایش داشت که آمار قابل توجهی است. سایر مسئولان بر این نکته تأکید داشتند که به علت موقعیت جغرافیایی و استراتژیک چین و رفتار خصمانه همسایگان، حضور شرکت‌های دولتی برای حفظ سلطه دولت بر منابع مهم و صنایع مورد نیاز امنیت ملی بسیار حیاتی است.

در عین حال آقای شی تعهدش به حفظ اقتصاد دولتی را آشکارا اعلام کرده است. در یکی از جلسات کنگره ملی خلق، وی به حاضرین گفت: «قدرت شرکت‌های دولتی نباید کاهش پیدا کند، باید آن‌ها را تقویت کرد.» پس از



چین و هند و در دسر دولتی‌ها

از رهبرانی نظیر شی جین‌پینگ و مودی انتظار می‌رود تعداد شرکت‌های دولتی را کاهش دهند

اعلام برنامه اصلاحات در سال ۲۰۱۳، بانک‌های چینی همچنان با وام شرکت‌های دولتی که بدهی فراوان داشتند، موافقت می‌کردند. شرکت‌های خصوصی چین که در مناقصات پروژه‌های انرژی و ساخت‌وساز شرکت می‌کنند، به این که شرکت‌های دولتی بزرگ همچنان مناقصات را در انحصار خود دارند، معترض‌اند.

هدف نهایی آقای شی این است که حزب کمونیست را در قدرت نگه دارد و شرکت‌های دولتی ابزار مناسبی برای این کار هستند. در بسیاری دیگر از کشورهای در حال توسعه نیز اقتصاد دولتی چنان قدرتمند است که حتی اصلاح‌طلب‌ترین رهبران نیز نمی‌توانند از آن بگذرند.

حتی در کشورهای در حال توسعه‌ای که آزادتر هستند، برای رهبرانی نظیر مودی در هند یا رئیس‌جمهور جدید اندونزی، یو کو ویدودو، کنار گذاشتن اقتصاد دولتی بسیار دشوار خواهد بود. رهبرانی که از طریق دموکراتیک برگزیده می‌شوند چنانچه نظر عموم را نادیده بگیرند، اعتبار خود را نزد آن‌ها از دست خواهند داد و دولت‌گرایی همچنان در میان اقشار مردم طرفدار دارد. هند و اندونزی همچون دیگر کشورهای در حال توسعه، از آغاز تا به حال در جدال با اقتصاد راکد بوده‌اند و این بخشی از هویت آن‌هاست. دولت‌گرایی مهنداس گاندی و سوکارنو هنوز هم طرفدار دارد، هر چند ناکارآمدی آن در ایجاد رشد درازمدت بارها ثابت شده است.

آن چه کار ایمن اصلاح‌طلبان را پیچیده می‌کند این باور است که اقتصاد دولتی می‌تواند تا حدی مؤثر باشد. در برخی از کشورهای در حال توسعه دولت‌ها از استراتژی‌های دولت‌گرایی برای مطرح کردن برخی از صنایع خود در عرصه رقابت جهانی، کاهش فقر و ایجاد

اشتغال استفاده کرده‌اند. در برزیل، دولت رئیس‌جمهور پیشین، داسیلوا با افزایش قدرت بانک توسعه دولت و به دست گرفتن کنترل شرکت‌های بزرگی نظیر نفت، گاز، معدن و دیگر صنایع، سلطه دولت بر اقتصاد را افزایش داد. همزمان با این اقدامات لولا توانست مسبب رشد، اشتغال‌زایی و کاهش چشمگیر فقر شود و دل میلیون‌ها برزیلی را به دست بیاورد. اما روش لولا در مداخلات دولتی تداوم نیافت؛ از سال ۲۰۱۰ نرخ تولید ناخالص ملی برزیل با شیب نگران‌کننده‌ای کاهش یافت.

با این حال بحران‌های اقتصادی اخیر که اروپا، ژاپن و امریکا گرفتار آن‌اند موجب شده کشورهای در حال توسعه نسبت به کارآمد بودن اصلاحات بازار محور و اقتصاد آزاد تردید داشته باشند. در اندونزی هر دو نامزد رقابت‌های انتخاباتی اخیر در برنامه‌های انتخاباتی خود بر تعهدشان به اقتصاد دولتی تأکید فراوان داشتند. ژنرال سابق، پرابووو سوبیانتو، قسم خورد که دولت وی سرمایه‌گذاری‌های بخش منابع طبیعی را ملی خواهد کرد، ۷۵ میلیارد دلار در پروژه‌های عظیم دولتی جدید سرمایه‌گذاری خواهد نمود (چیزی شبیه به پروژه‌های زیرساختی عظیم چین) و قوانین سختگیرانه‌ای برای فعالیت سرمایه‌گذاران خارجی وضع خواهد کرد.

در هند نیز علی‌رغم موفقیت مودی در ایالت گوجارات که با تکیه بر بازار آزاد حاصل شد، تمایل به مداخلات دولتی و نگرانی از سبک اقتصاد غربی همچنان پابرجاست. در واقع مودی در واکنش به نگرانی عموم مردم از کاهش هزینه‌های دولت و آغاز فرآیند دشوار آزاد کردن بازار، بسیاری از اصلاحات اساسی‌ای را که سرمایه‌گذاران از او انتظار داشتند به اجرا درنیاورد. در عوض نخست‌وزیر با استفاده از اختیاراتش در گوشه‌هایی از اقتصاد هند برنامه‌هایش را اجرا می‌کند. اولین بودجه مودی تنها تغییرات اندکی نسبت به سیاست‌های اقتصادی دولت پیشین داشت و در آن ۴۳ میلیارد یارانه دولتی‌ای که در میان قشر فقیر هند طرفدار دارد، همچنان پابرجا بود.

قدرت پابرجای اقتصاد دولتی باید برای سیاست‌گذاران غربی زنگ خطری باشد. آزادسازی اقتصادی در بازارهای نوظهور بزرگ نه تنها برای مردم هند، چین و برزیل که برای تمام جهان اهمیت دارد. این کشورها بزرگ، عمده‌ترین عاملان پیشرفت در سه دهه آینده خواهند بود. طبق آمار بانک استاندارد چارتر حدود ۳۰ درصد رشد جهانی تا سال ۲۰۳۰ متعلق به اقتصادهای نوظهور خواهد بود. رهایی از بند دولت‌گرایی این روند را تسریع خواهد کرد و به نفع اقتصاد جهانی و در ذیل آن اقتصاد امریکا خواهد بود.

علاوه بر این طبقه متوسط رو به گسترش این کشورها، مصرف‌کننده اصلی تولیدات غربی است و از آن جایی که جمعیت در اکثر کشورهای پیشرفته کاهش یافته، وجود این طبقه برای ادامه موفقیت شرکت‌های اروپایی، ژاپنی و امریکایی ضروری است. اگر سرعت پیشرفت این غول‌های نوظهور در نتیجه دولت‌گرایی و غرق شدن در بدهی‌ها کاهش یابد، ممکن است شرکت‌های غربی و کل جهان با رکودی طولانی مواجه شوند، در این صورت ممکن است چند سال اخیر تبدیل به خاطره‌ای دور شود.



شرکت‌های

خصوصی چین که در مناقصات پروژه‌های انرژی و ساخت‌وساز شرکت می‌کنند، به این که شرکت‌های دولتی بزرگ همچنان مناقصات را در انحصار خود دارند، معترض‌اند.

قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی منطقه‌ای است که استعداد و پتانسیل نامکشوفی در ایفای نقش مهمی در اقتصاد جهان در خود پنهان دارد. هم‌زمان که کشورها به دنبال بهترین راه برای دستیابی به اهداف اقتصادی‌شان، یا به عبارت دیگر تبدیل کردن پتانسیل‌های‌شان به واقعیت، می‌گردند باید از خود بپرسند که همسایگان هم‌جوارشان چه نقشی در حمایت از بلندپروازی‌ها و آرزوهای آن‌ها ایفا خواهند کرد و چه نقش‌هایی می‌توانند ایفا کنند، و این که روابط درون منطقه‌ای بین کشورها را چطور می‌توان شکل داد تا به بهترین نحو منافع مشترک و جمعی را بیشینه سازد.

تنش‌های کهنه و جدید سیاسی در سراسر منطقه اوراسیا مرتباً توجه بلادرنگ را مطالبه می‌کند، و تمرکز منطقه را از توانایی‌های بنیادین و شالوده‌های بنای اقتصادی‌اش می‌گیرد. بنابراین شاید زمان عجیبی برای این توصیه باشد که چشم‌های مان را به افق‌های دور بلندمدت تا سال ۲۰۳۵ بدوزیم و به فرصت‌های همکاری اقتصادی ببیندیشیم. در این زمانه متزلزل و شکننده، تفکر متعارف، لازم آن می‌داند که نظمی از اولویت‌بندی میان پرداختن به موانع و مشکلات سیاسی اضطراری در کوتاه‌مدت و جست‌وجوی فرصت‌های اقتصادی در بلندمدت برقرار شود. باین‌همه دقیقاً در همچو زمانه‌ای است که مهم است در نظر داشته باشیم برای غلبه بر بن بست سیاسی، پرورش همکاری نوشکفته اقتصادی می‌تواند به خلق اعتمادی بی‌انجامد که برای پرداختن و حل تنش‌های موجود لازم و کارگشا است. در چنین دوران بحرانی‌ای که مشکلات کوتاه‌مدت ذهن ما را به کل مشغول کرده است، مهم‌ترین ارزشمندترین کار این است که خود را وادار به بررسی بلندمدت کنیم، و بر یافتن منافع مشترک، و ایجاد بینشی مشترک که بر مبنای آن می‌توان شالوده فردا را بنا کرد، متمرکز شویم.

مجمع جهانی اقتصاد برای حمایت از چنین تفکر استراتژیکی، گزارش سناریوهای برای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی را تهیه کرده است. فرایند تهیه این گزارش از اجلاس گفت‌وگوی استراتژیک درباره آینده قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، که در هفتم و هشتم آوریل سال ۲۰۱۳ در باکو برگزار شده، آغاز شده است و در ۱۸ ماه پس از آن بیش از ۵۰۰ نفر در جریان آن شرکت داشته‌اند.

رویکرد سناریویی‌ای که در این پروژه در پیش گرفته شده است از تصمیم‌گیران و سیاست‌گذاران حمایت می‌کند تا بتوانند تغییرات عظیمی را در بسترهای عملیاتی خود، که کنترل‌شان کاملاً در دست آن‌ها نیست، به وجود آورند، و این بسترها را آماده کنند تا هم فرصت‌های مناسب جدید را دریابند و شکار کنند و هم فعالانه از پس ریسک‌های احتمالی برآیند. این پروژه و رویکرد ویژه‌اش همچنین به طرفین ذی‌نفع و سهام‌داران اجازه می‌دهد و کمک‌شان می‌کند تا گفت‌وگویی سازنده را درباره تصمیماتی که امروز درباره آینده چهارچوب‌های منطقه‌ای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی گرفته می‌شود، راه‌اندازند؛ چهارچوب‌هایی مبتنی بر عوامل عمیق‌تر و موثرتری که منطقه را شکل خواهند داد، و گفت‌وگویی که از جدال و رویارویی قدیم کشورها بر سر نهادهای خاص متفاوت است.

امید بر این است که این گزارش منبعی شود برای سهام‌داران و طرف‌های ذینفع، و در چینه نگاه به چشم‌اندازهای منطقه را وسعت بخشد، تا آینده‌ای شکوفاتر و باثبات‌تر برای این منطقه به ارمغان آید.

گزارش آینده‌نگرانه مجمع جهانی اقتصاد (داووس)

برنامه احیای راه ابریشم

سناریوهایی برای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی

سپتامبر ۲۰۱۴



فیلیپ روسلر
عضو هیئت‌مدیره
مجمع جهانی
اقتصاد



اسپین بارت ایده
مدیر اجرایی و عضو
هیئت‌مدیره مجمع
جهانی اقتصاد

ترجمه بابک واحدی

مهم است در نظر داشته باشیم برای غلبه بر بن بست سیاسی، پرورش همکاری نوشکفته اقتصادی می‌تواند به خلق اعتمادی بی‌انجامد که برای پرداختن و حل تنش‌های موجود لازم و کارگشا است.

آسیای مرکزی، لکوموتیو اقتصاد جهان

خلاصه اجرایی گزارش برای مدیران

احتمالی را در سه سناریو مورد بررسی قرار داده‌ایم، تا به منطقه کمک کنیم از آینده خود آگاه شود و برای هر آن چه ممکن است رخ دهد آماده باشد.

با بررسی چالش‌های محتمل پیش رو، سناریوها فضایی برای شناخت استراتژی‌های قدرتمند رشد اقتصادی و راهی برای پی‌گیری این استراتژی‌ها به صورت جمعی یا فردی، فراهم می‌سازند. هر سناریو با گزینه‌های استراتژیک پیشنهادی همراه است؛ از جمله: تبدیل شدن به یک واسطه بینا منطقه‌ای؛ این منطقه، که هم‌مرز بازارهای اروپا، روسیه و آسیا است، به طور ایده‌آلی در جایگاه ایفای نقش یک کریدور تجاری سنتی یا «پل»، «میانجی» یا «گرگداندن»ی نوآور میان بلوک‌های اقتصادی منطقه‌ای نوظهور، قرار دارد.

ایجاد زنجیره عرضه دیجیتال آینده؛ این منطقه ممکن است فرصت ارزشمندی در گریختن از ادغام انسجام خود در زنجیره‌های عرضه فیزیکی و در عوض سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، نیروی کار و نگاه‌های کوچک و متوسط دیجیتال خود داشته باشد، تا بتواند از این رهگذر از اقتصاد غیرمادی قرن بیست‌ویکم بهره بسیار ببرد.

توسعه برنامه‌های ابتکاری سبز؛ پتانسیل منطقه در برنامه‌های اقتصاد سبز، از جمله و نه محدود به منابع برق‌آبی‌اش، بسیار گسترده و در حال حاضر در مسیر استخراج و استفاده است.

پی‌گرفتن یک الگوی اقتصادی منطقه‌ای دوست با محیط‌زیست می‌تواند به کشورها کمک کند که نه تنها در برابر فشارهای جوی و زمین‌ساز آینده از خود محافظت کنند، بلکه حتی شاید بتوانند آن فشارها را کاهش دهند.

بررسی اولیه هزینه‌ها و فایده‌های اجرای این استراتژی‌های ممکن، چه به تنهایی و چه جمعی، نشان می‌دهند که در بسیاری از موارد فواید همکاری بسیار بیش‌تر از اقدام یک‌جانبه است. در واقع، همکاری عموماً تفاوت عمده‌ای میان دست‌آوردهای کوتاه و بلندمدت پدید می‌آورد، زیرا در حالی که یک کشور به راحتی می‌تواند به دست‌آوردهای سریع دست یابد، شکوفایی و رونق بلندمدت آن کشور معمولاً بر توانایی آن در تضمین ثبات در محیط بی‌واسطه خود، استوار است.

سریع در این زمینه می‌سازد. شکستن «مرزهای اقتصادی» در این منطقه، که از سخت‌ترین و فراوان‌ترین مرزها میان مناطق جهان هستند، می‌تواند تأثیر دگرگونی‌آفرینی بر تجارت فرامرزی و رشد داخلی داشته باشد. این امر به افزایش حق انتخاب مصرف‌کنندگان، تسهیل تولید داخلی و جذب سرمایه‌های عظیم خارجی، هم می‌انجامد، که همه این‌ها به منطقه کمک خواهد کرد در مسیر دستیابی به اهدافی که برای خود مشخص کرده، قرار بگیرد.

برای دستیابی به این دست‌آوردها، کشورهای منطقه باید فکری به حال تفاوت‌های سیاسی‌شان، که به انجماد و منفعل ماندن منابع اقتصادی‌شان انجامیده، بکنند؛ تا از وضعیت کنونی که زبانی جمعی را بر منطقه تحمیل می‌کند درآیند. خوشبختانه، همان‌طور که صاحب‌نظران حاضر در این پروژه گفته‌اند، سیاست‌گذاران منطقه در توسعه الگوهای رسمی و غیررسمی همکاری اقتصادی منطقه متفق‌القول و هم‌نظر هستند.

با این حال توسعه استراتژی‌های اقتصادی زمان زیادی می‌طلبد، لذا تصمیمات استراتژیک باید بسترهای آتی‌ای را که به احتمال بسیار زیاد تفاوت زیادی با امروز خواهند داشت، در نظر بگیرند. نتایج

در زمانه‌ای که اقتصاد جهان در هر دو بخش بازارهای پیشرفته و نوظهور نشانه‌هایی از ناپایداری و بی‌ثباتی بنیادین دارد، منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی می‌تواند منبعی غیرمنتظره از پویایی اقتصادی باشد؛ منبعی که سرمایه‌گذاران جهان می‌توانند بر شالوده آن بنای رفیعی از رشد اقتصادی بسازند. این گزارش برای حصول اهداف خود منطقه را شامل ارمنستان، آذربایجان، گرجستان، قزاقستان، قرقیزستان، تاجیکستان، ترکمنستان و ازبکستان، در نظر می‌گیرد.

با این حال، همان‌طور که در مورد همه شرکت‌های تازه کار صدق می‌کند، یک اقتصاد ملی یا منطقه‌ای تنها در صورتی می‌تواند موفق باشد که بینش اقتصادی‌اش را شفاف سازد و استراتژی مشخص و آشکاری را برای هماهنگ ساختن منابع داخلی و مزیت‌های نسبی با تقاضای بازارهای داخلی و خارجی توسعه دهد. در طول ۱۸ ماه، مجمع جهانی اقتصاد ۵۰۰ صاحب‌نظر و کارشناس را به کار گرفته است تا در گفت‌وگویی جمعی درباره دورنمای همکاری منطقه‌ای در جهت دستیابی به اهداف کشورهای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی تبادل نظر کنند، با این هدف که:

- پتانسیل منابع انرژی‌شان را به‌بیشینه سازند.
- وارد زنجیره‌های عرضه جهانی شوند.
- اقتصادی تنوع‌بخشیده‌ای خلق کنند.
- نیروی کار باکیفیتی ایجاد کنند.

این گزارش پی برده است که گرچه کشورها به تنهایی می‌توانند به دست‌آوردهای کوتاه‌مدت برسند، تعقیب این چهار هدف پایدارتر و ممکن‌تر خواهد بود اگر این اقدام از طریق همکاری منطقه‌ای بلندمدت پیش برده شود. در واقع، همان‌طور که یکی از صاحب‌نظران این پروژه گفته است، «برخلاف افراد که به محض ثروت‌مندتر شدن می‌توانند از جایی به جای دیگر کوچ کنند، کشورها نمی‌توانند همسایگان خود را تغییر دهند.» این بدان معنی است که هیچ بخشی از منطقه نمی‌تواند از ضعیف‌ترین ارتباط و همسایه‌اش قوی‌تر شود، از این رو ایجاد انسجام و یک‌پارچگی اهمیتی منطقی و نیز اخلاقی دارد. طرفه آن که، سطوح پایین کنونی هم‌بستگی و وابستگی متقابل اقتصادی منطقه، آن را مهیای دست‌آوردهای قابل دسترس آسان و



منطقه قفقاز

جنوبی و

آسیای مرکزی

می‌تواند منبعی

غیرمنتظره از

پویایی اقتصادی

باشد؛ منبعی که

سرمایه‌گذاران

جهان می‌توانند بر

شالوده آن بنای

رفیعی از رشد

اقتصادی بسازند.

سه سناریو: بسترهای آینده منطقه در سال ۲۰۳۵

جدایی



در سال ۲۰۳۵، اقتصاد جهان تحت غلبه بلوک‌های تجاری‌ای خواهد بود که در حوزه اقیانوس‌های اطلس، آرام و هند، متمرکز هستند. اعضای این بلوک‌ها همکاری شدید و نزدیکی را در زمینه انرژی و دیگر مسائل تجاری خواهند داشت، اما سیاست و حمایت‌گرایی به شدت مبادله و دادوستد میان بلوک‌ها را محدود خواهد کرد.

گریزگاه جنوبی



اقتصاد جهان در سال ۲۰۳۵، اقتصادی دیجیتال، دانش‌محور و تحت غلبه اقتصادهای تازه پیشرفته خواهد بود. تجارت جنوب با جنوب، به‌ویژه در بخش خدمات، اهمیت بیش‌تری خواهد یافت. جمهوری اسلامی ایران اکنون در بسترهای خود را به روی کسب‌وکار گشوده است و در مرکز مسیر دستیابی تولیدکنندگان غیرغربی به بازارهای نو قرار دارد.

فشار محیط‌زیستی



تا سال ۲۰۳۵ تأثیرات متورم تغییرات جوی ویرانی‌ای در اقتصاد جهان به بار خواهد آورد. فشار مالی واکنش‌های روزبه‌روز هزینه‌برتر به فجایع طبیعی به کمبود منابع سرمایه‌گذاری خواهد انجامید و از فعالیت اقتصاد جهان خواهد کاست. عواقب این اختلالات شامل افزایش تقاضا برای رشد به‌لحاظ محیط‌زیستی پایدار خواهد بود.

راه ابریشم دیروز، راه ابریشم امروز

کشورهای منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی را که یکجا در نظر می‌آوریم، اغلب از دریچه‌های زیاده از حد محدود است. اما در آینده منطقه پتانسیل ایجاد یک هویت تازه در مقام مرکز فعالیت‌های اقتصادی در یک اقتصاد نو قرن بیستویکی را دارد.

در عمده سال‌های دو هزاره گذشته، این منطقه خود را در مرکز ثقل اقتصادی جهان یافته است. جایگاه آن را در بهترین حالت می‌توان با واژه‌ای خلاصه کرد که امروز طنین بیش‌تری نسبت به گذشته دارد: «راه ابریشم». مرکز ثقل اقتصادی جهان در طول دو قرن گذشته پیشروی زیادی به سمت شمال و غرب داشته است (شکل دو) که این امر به سبب انقلاب صنعتی در اروپا و آمریکا رخ داده است. باین حال، رشد چین و هند دارد این مرکز را بار دیگر به سمت شرق و جنوب می‌کشاند، و از این رو احتمالاً این منطقه را بار دیگر در مرکز توجه قرار خواهد داد اگر بتواند از این فرصت نهایت بهره را ببرد.

بحث درباره راه ابریشم جدید با افزایش توجه‌ها به پیوند دادن ظرفیت‌های تولیدی چین به بازار مصرفی اروپا از طریق راه آهن، و دیگر راه‌ها، اهمیت و گسترش بیش‌تری یافته است. باین حال، آرزوی بازسازی دست‌آوردهای تجاری پیشین با خطر اتکاء بیش از حد به تداوم عوامل خارجی مواجه است، عواملی که به‌طور کامل تحت کنترل سیاست‌گذاران منطقه نیستند، مثل تمرکز چین بر صادرات به غرب و رشد داخلی‌ای که این تمرکز بر آن استوار است. حقیقت این است که باین که موقعیت جغرافیایی منطقه - که در نقطه اتصال بزرگ‌ترین مراکز جمعیتی و اقتصادی جهان واقع شده - با در نظر گرفتن جغرافیای اقتصادی در حال تغییر جهان، مزیتی بالقوه محسوب می‌شود، تمرکز بیش از حد بر آن این خطر را دارد که دگرگونی‌های پیرامون منطقه، یا مزیت‌های بالقوه آن، همچون قدرت بازار داخلی‌اش، را نادیده بگیریم.

گرچه راه ابریشم هنوز عبارت انگیزه‌بخشی در تعیین و نام‌گذاری اهداف است، تلاش‌ها برای احیاء این مفهوم تاریخی بیش از حد بر این واژه تکیه

کرده‌اند، و بدین ترتیب نیاز به بازنگری عمیق‌تر در «ایده کسب‌وکار» در بازار جهانی را تحت‌الشعاع قرار داده و به فراموشی سپرده است.

در این بستر، مجمع جهانی اقتصاد، خط‌مشی‌ای روبه‌جلو و بی‌طرف را در اختیار رهبران کسب‌وکار و سیاست‌گذاران قرار می‌دهد تا در کنار یک‌دیگر بتوانند بر دورنمای همکاری منطقه‌ای در راستای دست‌یابی به اهداف اقتصادی‌اش تأثیر بگذارند و نسبت به آن شناخت یابند. این فرایند با گفت‌وگوی استراتژیک مجمع جهانی اقتصادی درباره آینده قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، در باکوی آذربایجان، در هفتم و هشتم آوریل ۲۰۱۳، آغاز شد. پروژه‌ای که بیش از ۵۰۰ صاحب‌نظر را در قالب مصاحبه، کارگاه و دیگر رویدادها و گردهم‌آیی‌ها در منطقه و خارج از آن به کار گرفت. این گزارش که نگرش‌های اصلی فرایند را خلاصه کرده است می‌کوشد اندیشیدن بیش‌تر را برانگیزد، بی آن‌که به بحث و بررسی‌های برنامه‌های نهادی دیگر، که هریک به شیوه خود، در تلاش برای به‌ارمغان آوردن همگنی و انسجام به منطقه هستند، محدود شود.

مشاوره و بحث با طرف‌های ذی‌نفع در منطقه نشان داده است که وقتی کشورهای منطقه به مسیر

خلق رونق اقتصادی باثبات می‌اندیشند، چهار هدف مشترک رخ می‌نمایند:

■ پیشینه کردن پتانسیل منابع انرژی

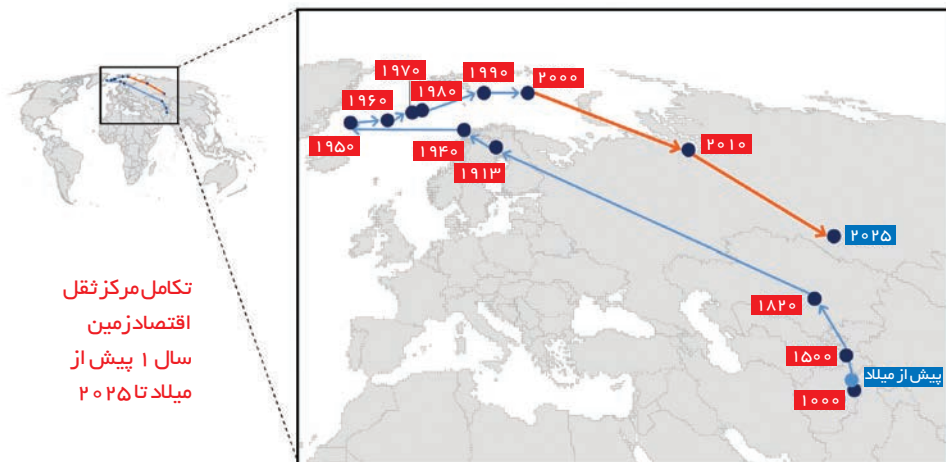
■ ورود به زنجیره‌های عرضه جهان

■ خلق یک شالوده تنوع‌بخشیده برای اقتصاد

■ توسعه نیروی کار باکیفیت و ماهر

بخش نخست این گزارش با ارزیابی این قضیه آغاز می‌شود که آیا همکاری اقتصادی می‌تواند گذرگاهی ارزشمند برای دست‌یابی کشورهای منطقه به اهداف مشترک‌شان، در راستای ایجاد رونق اقتصادی پایدار و باثبات در منطقه، باشد. بخش دوم سناریوهای محتمل آینده را برای منطقه شرح می‌دهد و گزینه‌های استراتژیکی را عنوان می‌کند تا به طرف‌های ذی‌نفع و صاحب‌نظران کمک کند دریابند که چطور می‌توان به بهترین نحو، فردی یا جمعی، به اهداف اقتصادی کشورشان دست یابند. این گزینه‌های پیشنهادی همچنین فضایی می‌سازند که در آن بحث و جدل‌های بیش‌تر درباره گزینه‌های محتمل دیگر برای منطقه در می‌گیرد؛ بحث بر سر این که چطور می‌توان به اهداف اقتصادی موردنظر دست یافت، و چطور این اهداف را به بهترین نحو پی گرفت.

بحث درباره راه ابریشم جدید با افزایش توجه‌ها به پیوند دادن ظرفیت‌های تولیدی چین به بازار مصرفی اروپا از طریق راه آهن، و دیگر راه‌ها، اهمیت و گسترش بیش‌تری یافته است.



تکامل مرکز ثقل اقتصادی چین سال ۱ پیش از میلاد تا ۲۰۲۵

تفلیس گرجستان می ۲۰۱۴ کارگاه و میزگرد	داووس-کلوسترز سوئیس ژانویه ۲۰۱۴ میزگرد و جلسه بحث و بررسی عمومی و ضیافت خصوصی مقامات عالی‌رتبه در اجلاس سالانه مجمع جهانی اقتصاد	استانبول ترکیه نوامبر ۲۰۱۳ کارگاه با همکاری اجلاس انرژی و اقتصاد شورای اتلانتیک	مسکو فدراسیون روسیه اکتبر ۲۰۱۳ میزگرد در اجلاس مجمع جهانی اقتصاد در مسکو	دالیان چین سپتامبر ۲۰۱۳ کارگاه جلسه سالانه قهرمانان نو	باکو آذربایجان آوریل ۲۰۱۳ گفت‌وگوی استراتژیک مجمع جهانی اقتصادی درباره آینده قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی و مصاحبه‌ها	نمودار زمانی گفت‌وگوهای استراتژیک درباره آینده قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی
آستانه قزاقستان می ۲۰۱۴ جلسه بحث و بررسی در مجمع اقتصاد آستانه				بیشکک جمهوری قرقیزستان ژوئن ۲۰۱۳ کارگاه با همکاری دانشگاه آسیای مرکزی	تفلیس و آستانه گرجستان و قزاقستان می ۲۰۱۳ مصاحبه با طرف‌های ذی‌نفع اصلی	

همکاری جمعی، موتور پیشرفت منطقه

بخش اول: مسأله همکاری منطقه‌ای

همکاری و رونق اقتصادی اغلب دست‌درست هم پیش می‌روند، و دست‌آوردهای ویژه رفیعی در این منطقه خاص می‌توان حاصل کرد

ثروتمندترین مناطق جهان - اروپا، امریکای شمالی، شرق آسیا، و اقیانوسیه - مرتبط‌ترین اقتصادها را هم دارند. اگر چه این امر دال بر این نیست که ارتباط مستقیم معمولی میان انسجام و یک‌پارچگی با رونق اقتصادی وجود دارد، و در حالی که مناطق متمول جهان قطعاً از دیگر عوامل تعیین‌کننده همچون نهادهای قدرتمند سودبرده‌اند، به‌وضوح پیداست که مناطقی که جریان‌های تجاری بیشتر تری دارند به‌لحاظ اقتصادی موفق‌تر هستند. منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، که در این‌جا با جنوب آسیا هم تلاقی دارد، منطقه‌ای با پایین‌ترین جریان‌های تجاری درون منطقه‌ای را تشکیل می‌دهد. اگر تجارت درون منطقه‌ای بیشتر تر با رونق منطقه‌ای هم‌راستا و هم‌پسته باشد، آن‌گاه کمبود این تجارت در منطقه را می‌توان نشانه‌ای از دست‌آوردهای اقتصادی شگرف بالقوه در نظر گرفت. منطق اقتصادی زیربنایی این ارتباط میان تجارت بیشتر تر و ثروت را بانک بازسازی و توسعه اروپا (EBRD) در گزارش «گذار ۲۰۱۲: انسجام فراسوی مرزها»، مورد بررسی قرار داده است. این گزارش اشاره می‌کند که کاهش موانع و محدودیت‌های تجاری اصولاً باید گزینه‌های مصرف‌کنندگان را بهبود بخشد، و این کار را از طریق تسهیل رقابت بیشتر تر میان تولیدکنندگان انجام می‌دهد، که می‌تواند برای منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی حائز اهمیتی حیاتی باشد. در حال حاضر، مصرف‌کنندگان در این

در زمینه رقابت‌پذیری، بر اساس گزارش رقابت‌پذیری جهانی مجمع جهانی اقتصاد برای دوره ۲۰۱۴-۱۵، شکاف رده‌بندی میان بهترین و بدترین کشور منطقه از این جهت، ۷۰ رده بوده است (از فهرست ۱۴۴ کشوری). بیش‌ترین تولید ناخالص داخلی منطقه ۳۰ برابر کم‌ترین تولید ناخالص داخلی است، و نزدیک به ۱۳ برابر وقتی که بر مبنای تولید ناخالص داخلی سرانه بسنجیم. در حال حاضر، این منطقه از اقتصادهای به‌شدت واگرا تشکیل شده است. در معنای مرتبط بودن با هم، منطقه فاصله زیادی با دیگر مناطق جریانات تجاری درون منطقه‌ای دارد، و ۹۶ درصد صادرات آن از منطقه خارج می‌شوند. داده‌های بانک جهانی، نشان می‌دهند که «مرزهای اقتصادی میان کشورهای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، همچون بسیاری از کشورهای نوظهور اولیه، در مقایسه با اقتصادهای پیشرفته، به‌شدت پرنگ هستند.» براساس این داده‌ها گزارش تحقیقات جهانی موسسه مالی اچ‌اس‌بی‌سی نشان می‌دهند که در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، همین قضیه در مورد کشورهایی که اکنون دنیای پیشرفته نامیده می‌شدند صادق بود، و همان‌طور که سیر تحول آن‌ها نشان می‌دهد تلاش همه‌جانبه برای همکاری در زمینه کاهش مرزها و محدودیت‌های تجارت و دیگر جریانات اقتصادی می‌تواند اثری دگرگون‌کننده بر اقتصادهای داخلی داشته باشد، به‌ویژه آن اقتصادهایی که از کوچکی مقیاس یا وضعیت گرفتار در خشکی رنج می‌برند. کشورهای این منطقه سفت‌وسخت‌ترین مرزها را در جهان دارند، و از این نظر، نوعی مرز مانع برای ادغام در اقتصاد جهانی و تجارت بین‌منطقه‌ای را به‌نمایش می‌گذارند.

این بخش به تحلیل همکاری اقتصادی به‌عنوان ابزاری دست‌یابی به اهداف اقتصادی منطقه، مبنی بر پیشینه ساختن پتانسیل منابع انرژی آن، ادغام در زنجیره‌های عرضه جهانی، ایجاد شالوده‌های تنوع‌بخشیده برای اقتصاد و توسعه نیروی کار ماهر با کیفیت، می‌پردازد. ظرفیت موفقیت یک کشور همواره در وهله نخست بر ثبات و انسجام محیط بی‌واسطه پیرامونش وابسته است، به‌ویژه وقتی سودای مقاومت در برابر مشکلاتی را در سر داشته باشید که یا بیرونی هستند (مثل بحران اقتصاد جهانی) یا درونی (مثل فروپاشی یا بحران همسایه‌ای شکننده‌تر). همان‌طور که یکی از صاحب‌نظران این پروژه گفته است، «برخلاف افراد که به محض ثروت‌مندتر شدن می‌توانند از جایی به جای دیگر کوچ کنند، کشورها نمی‌توانند همسایگان خود را تغییر دهند.» و این امر انسجام و همکاری فعالانه را موجه و منطقی می‌سازد، حتی اگر فقط در زمینه اهداف اقتصادی باشد. همکاری منطقه‌ای با تقویت سرنوشت هر کشور کل دورنمای کشورهای منطقه را تقویت می‌کند. علاوه بر این، مسائل اقتصادی معمولاً در دسترس‌ترین مسیرها به سمت همکاری هستند. وعده رشد این مسائل کشف و شناخت فرصت‌های برد-برد را برای ساختن آینده و بعد بهره گرفتن از دیگر روابط میان کشورها، با چرخه‌های بازخورد بالقوه مثبت، آسان‌تر می‌سازد.

نابرابری‌های اقتصادی در منطقه چشم‌گیر و اساسی هستند، اما این می‌تواند گواهی برای پتانسیل پیروزی‌های چشم‌گیر آسان باشد

در حال حاضر کم‌تر کسی قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی را بازاری مشترک، یا حتی منسجم می‌داند.



برخلاف افراد که به محض ثروت‌مندتر شدن می‌توانند از جایی به جای دیگر کوچ کنند، کشورها نمی‌توانند همسایگان خود را تغییر دهند.

قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی: منطقه‌ای ناهمگن: برترین صادرات تولید داخل هر کشور



منطقه بیش تر هزینه موانع سفت و سخت تجاری را بر دوش می کشند. هم راستا با این منافع متوجه مصرف کنندگان، همکاری اقتصادی همچنین وعده دسترسی بیش تر به مواد اولیه با کیفیت و ارزان قیمت را هم برای تولید کنندگان در خود دارد. برای مثال، همکاری بیش تر در مدیریت منابع طبیعی می تواند به معنای عرضه قابل اتکاء تر برق باشد، در عین حال که موانع انتقال نیروی کار - معیاری که منطقه در حال حاضر وضعیت خوبی در آن دارد - می تواند نیروی کار با کیفیت و ماهر منطقه را بیشینه سازد.

سرمایه گذاری بیش تر و سیالیت بیش تر سرمایه برسد، می توان از این رهگذر به تخصیص بهینه تر سرمایه در منطقه ای که از موهبت سرمایه های داخلی بسیار برخوردار است رسید. این هم به نوبه خود می تواند به کشورها کمک کند تا اقتصادهای شان را تنوع بیش تر ببخشند، زیرا که سرمایه در وهله نخست به سمت حوزه هایی کشش می یابد که از مزیت رقابتی برخوردار هستند. همان طور که گزارش ۲۰۱۲ بانک بازرسی و توسعه اروپا (EBRD) نشان می دهد، این اتفاق هم به نوبه خود می تواند گامی به پیش در جهت انسجام و ادغام بیش تر منطقه در اقتصاد جهانی شود، زیرا که «کشورهای داخل یک حوزه انسجام منطقه ای می توانند با بهره گیری از مزیت های رقابتی یک دیگر زنجیره های تولید میان مرزی ایجاد کنند و در نهایت محصولات نهایی را به بیرون از حوزه صادر کنند.»

افزایش می یابد و صادرات جهانی ۱،۶ تریلیون دلار (۱۴،۵ درصد) بیش تر می شود. برای بعضی از کشورهای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، این موانع بسیار چشم گیر و سفت و سخت هستند، به ویژه در زمینه هزینه های حمل و نقل، و سازوکارهای گمرکی و فساد اداری. گزارش مجمع جهانی اقتصاد همچنین پی برده است که این منطقه در میان مناطق جهان یکی از بهترین بخت ها را در بهره مندی از اصلاحات در زمینه فراهم ساختن امکان تجارت دارد: کاهش موانع زنجیره های عرضه می تواند صادرات منطقه را حدود ۶۵ درصد افزایش دهد و واردات را ۴۹ درصد، همچنین تولید ناخالص داخلی منطقه را هم ۸ درصد افزایش خواهد داد، که رتبه دوم افزایش تولید ناخالص داخلی در جهان خواهد بود.

موانع غیر اقتصادی در مسیر همکاری همچنان باز جاستند

به منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی از محل همکاری بیش تر منطقه ای، منافع بسیاری عاید خواهد شد. اصطلاح «مناقشه های منجمد» را اغلب برای تنش های ویژه امنیتی منطقه به کار می برند: اما چیزی که کم تر مورد توجه قرار گرفته این است که منطقه از آن چه می توان سندروم «منابع اقتصادی منجمد» خواند رنج می برد، و این مسأله به سبب مجموعه گسترده ای از تنش های سیاسی عارض شده است. تحلیل های مشابهی در مورد هزینه های اقتصادی تنش و مناقشه انجام شده است. برای مثال، یک تحلیل بانک جهانی در سال ۲۰۱۳ پی برده است که ایست های بازرسی رژیم صهیونیستی تولید ناخالص داخلی بالقوه کرانه باختری را ۶ درصد کاهش داده است. در منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، چندین و چند مطالعه به تخمین از هزینه فرصت تنش های سیاسی و همکاری اقتصادی که در حال حاضر محدود است، رسیده اند، و نشان داده اند که چطور این هزینه ها در تمام ابعاد گسترده اقتصاد بخش می شوند. براساس مطالعه بانک جهانی در سال ۲۰۰۰، و گزارشی که برنامه توسعه سازمان ملل متحد (UNDP) در سال ۲۰۰۵ تهیه کرده است، بهبود در همکاری منطقه ای می تواند به رشد ۳۰ تا ۳۸ درصدی در تولید ناخالص داخلی قفقاز جنوبی و ۵۰ تا ۱۰۰ درصدی در تولید ناخالص داخلی آسیای مرکزی در دوره ای ۱۰ ساله بیانجامد. اگر گذرگاه های حمل و نقل در داخل این منطقه توسعه داده شوند، تجارت می تواند تا ۱۶۰ درصد افزایش یابد، و تجارت برون مرزی ۱۱۳ درصد افزایش خواهد یافت. این گذرگاه های حمل و نقل همچنین می توانند به پس اندازهای عظیمی در هزینه های زنجیره عرضه بیانجامد و اشتغال ایجاد کنند. در زمینه محیط طبیعی منطقه، گزارش فوق الذکر برنامه توسعه سازمان ملل متحد تخمین زده است که همکاری بهبود یافته منطقه ای می تواند از زمانی ۳،۶ درصدی در تولید ناخالص داخلی جلوگیری کند، آن هم

همکاری منطقه ای از یک طریق دیگر هم می تواند به افزایش ادغام منطقه در زنجیره های عرضه جهانی کمک کند، و آن از طریق تدابیر تسهیل تجارت است، که می کوشند سازوکارهای تجارت را آسان تر سازند و موانع تجاری را کاهش دهند. موانع زنجیره عرضه شامل تمام عواملی می شوند که تجارت را پیش و پس از خروج کالاها از مرز محدود می سازند، از جمله فقدان تسهیلات حمل و نقل کافی و زیرساخت های بسنده، یا سازوکارهای اداری سنگین و طاقت فرسا. همان طور که در یک گزارش تازه دیگر مجمع نشان داده شده است، تدابیر از میان برداشتن این موانع و تسهیل تجارت اثر مثبتی بر هم رشد تجارت و هم رشد اقتصاد داشته است. در حقیقت، کاهش موانع زنجیره های عرضه می تواند تأثیر بسیار چشم گیرتری نسبت به کاهش موانع تجاری رسمی، مثل تعرفه ها، داشته باشد. آن گزارش پی برده است که اگر تک کشورهای جهان این موانع زنجیره های عرضه را تا نیمی از سطح بهینه جهانی کاهش دهند، تولید ناخالص داخلی جهان ۲،۶ تریلیون دلار (۴،۷ درصد)

تولید کنندگان منطقه، و در معنای عام تر، اقتصاد آن هم از این محل نفع بسیار خواهد برد، زیرا که مناطق واجد همکاری بیش تر بازارهای بزرگتری برای تولید کنندگان منطقه ای و خارجی فراهم می سازند، و بدین ترتیب سرمایه گذاری بسیار بیش تری را نسبت به منطقه ای که به تنهایی عمل می کند، جذب می کنند. یک نمونه محکم از این که چطور همکاری منطقه ای را می توان به ابزار قدرتمندی برای جذب سرمایه گذاری تبدیل کرد در گزارش رقابت پذیری افریقا ۲۰۱۳، آمده است، گزارشی که مجمع جهانی اقتصاد با همکاری بانک جهانی و بانک توسعه افریقا تهیه کرده است. از طریق سرمایه گذاری همکارانه، قطب های رشدی در بسیاری از بخش ها پدید آمده اند، که معمولاً سرمایه گذاری دولتی، خصوصی و برون مرزی را در هم می آمیزند و از این طریق، به گونه ای از همکاری منطقه ای نیاز دارند. این قطب ها، صنعتی شدن را از طریق ایجاد سرمایه گذاری های میان مدت بیش تر و اشتغال، مورد حمایت قرار می دهند. ایجاد قطب های رشد به ویژه برای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی استراتژی جذابی خواهد بود، با در نظر گرفتن امکان به کارگیری کامل و دقیق این پدیده در بهره برداری از منابع طبیعی غنی منطقه.

علاوه بر این، اگر چنین استراتژی هایی به همکاری اقتصادی منطقه کمک می کنند تا حقیقتاً به



تفاوت ها در مرزهای اقتصادی

شماخت هر خط مرزی نشان دهنده میزان محدودیت های آن مرز در انتقال جریان کالا، سرمایه، انسان و اندیشه ها به کشورهای دیگر است. از مناطق خاکستری تیره داده های کافی در دست نیست.



کاهش موانع
زنجیره های عرضه
می تواند صادرات
منطقه را حدود ۶۵
درصد افزایش دهد
و واردات را ۴۹
درصد، همچنین
تولید ناخالص
داخلی منطقه را هم
۸ درصد افزایش
خواهد داد، که رتبه
دوم افزایش تولید
ناخالص داخلی در
جهان خواهد بود.



منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی هنوز گرفتار موانع سیاسی در مسیر همکاری اقتصادی در میان کشورهای عضو منطقه است. هر دو مسئله تنش های کهنه در میان برخی کشورهای منطقه و تهدیدهای امنیتی خارجی، توجیهی برای موانع تجارت منطقه ای شده اند.

به لطف مدیریت بهتر آب. در هر یک از این موارد، حل و فصل تنش های سیاسی در مرکز تلاش برای پیشینه سازی فرصت های اقتصادی قرار خواهد داشت. در واقع، در حالی که برخی برنامه ها - در وهله نخست در سطح تک جانبه و دو جانبه - ابعاد سیالیت اقتصادی منطقه را در سال های اخیر بهبود بخشیده است، منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی هنوز گرفتار موانع سیاسی در مسیر همکاری اقتصادی در میان کشورهای عضو است. هر دو مسئله تنش های کهنه در میان برخی کشورهای منطقه و تهدیدهای امنیتی خارجی، توجیهی برای موانع تجارت منطقه ای شده اند. یکی از عواقب بن بست نسبی این است که منطقه در کل، و بسیاری از مناطق آن، در حال حاضر از زبان های اقتصادی غیر ضروری رنج می برد. وضعیت کنونی به شدت تنش آمیز و پرتهدید است، نه تنها به این خاطر که تنش های سیاسی به طور مستقیم از حصول دست آوردهای اقتصادی جلوگیری می کنند، بلکه همچنین به این سبب که این تنش ها چالش های موجود یا پنهان را هم در خود بلعیده اند، و پتانسیل آن ها در ممانعت از توسعه و ایجاد اعتماد را به کار گرفته اند.

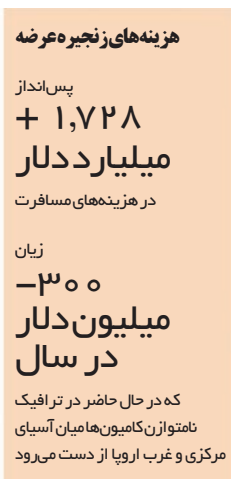
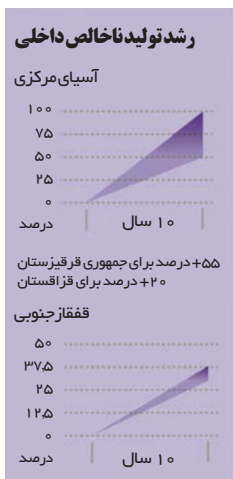
نیروی محرکه ای در افزایش همکاری اقتصادی منطقه ای نهفته است

فراموش کردن این که مناطقی که اکنون از همکاری نزدیک بهره مند هستند و نفع می برند روزگاری با مشکلاتی روبه رو بوده اند که حل کردن شان دشوار و ناممکن می نمود، آسان است؛ مشکلاتی از همه نوع، هم از محل فقدان همکاری اقتصادی، و هم نبود اعتماد سیاسی. این که این مناطق توانسته اند بر موانع پیشین غلبه کنند نشان می دهد که قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی هم می تواند چنین کند، فقط کافی است تمایل کافی و اراده سیاسی داشته باشد. نظرات مشاوران این پروژه نشان می دهند که آن اراده سیاسی وجود دارد: شمار مشاورانی که درباره شدنی بودن همکاری اقتصادی نگران بودند بیش تر از آن هایی است که نسبت به تمایل به همکاری

اقتصادی دل نگرانی داشته اند. در این پروژه بیش از ۵۰۰ مشاور از تمام هشت کشور منطقه شرکت داشته اند، که همه آن ها در یک یا چند میزگرد از ۹ میزگرد، کارگاه و جلسات بحث و گفت و گویی که در باکو، تفلیس، بیشکک، آستانه، مسکو، استانبول، دالیان و داووس - کلاسترز برگزار شد، حضور داشتند. علاوه بر این بحث و گفت و گوها نزدیک به ۲۰۰ نفر از شرکت کنندگان در یک پیمایش رأی گیری هم شرکت کردند که در آوریل ۲۰۱۳ برگزار شد، در جریان گفت و گوهای استراتژیک مجمع جهانی اقتصادی درباره آینده قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی، که ۶۰ درصد از شرکت کنندگان در آن معتقد بودند اقتصاد آینده این منطقه احتمالاً اقتصادی منسجم و یک پارچه خواهد بود، و حدود ۲۰ درصد خبر از تجزیه و چندپارگی می دادند، و ۱۵ درصد معتقد به ایجاد قطبی شدگی بودند. جز تفسیر و تحلیل این مشاوران پروژه، نگاهی نزدیک تر به داده ها، نشانه های تشویق کننده ای نشان می دهند، و حکایت از آن دارند که تجارت درون منطقه ای در بعضی کشورهای منطقه، و در زمینه صادرات سوخت غیرفسیلی بیش تر از حد انتظار است. اگرچه تجارت درون منطقه ای صرفاً ۴ درصد از تجارت کل صادرات منطقه را تشکیل می دهد، این رقم متوسط برخی استثناها را پنهان ساخته است: در گرجستان و جمهوری قرقیزستان، سهم این تجارت تقریباً ۴۰ درصد است. همچنین این رقم به سبب غلبه سوخت های فسیلی بر تولید صادرات منطقه غیر واقعی است: بدون این ها، سهم تجارت درون منطقه ای از ۴ به ۱۱ درصد تقریباً سه برابر می شود. همچنین این آمارها فقط تجارت رسمی را در بر می گیرند. باین که تخمین ها متفاوت است، تجارت غیر رسمی - بر مبنای کالاهایی که معمولاً از چین وارد می شوند، اما بار دیگر در داخل منطقه صادر می شوند - هم رقم چشم گیری خواهد بود، حدوداً ۲۵۰ درصد بیش تر از رقم تجارت رسمی در جمهوری قرقیزستان، و نزدیک به ۶۰ درصد بیش تر در تاجیکستان. این امر هم نشان از سطح بالای فعالیت درون منطقه ای دارد، هر چند پنهانی

باشد. علاوه بر این، مدارک و شواهدی در دست است که نشان می دهند سرمایه گذاری برون مرزی در داخل منطقه رو به رشد است، و تخمین زده می شود که سرمایه گذاری قزاق ها در جمهوری قرقیزستان، از پاکستان و تاجیکستان، در دوره ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۲ نزدیک به ۹۰۰ میلیون دلار بوده است. در کل، بانک توسعه اوراسیا اعلام کرده است که «سطح انسجام در بخش های انرژی، کشاورزی و آموزش، در آسیای مرکزی بالاتر از باقی حوزه شوروی سابق است.» مبادلاتی از این دست - به ویژه در سطح اولیه - وقتی به آینده چشم انداز همکاری اقتصادی منطقه ای می اندیشیم، حائز اهمیت بسیار هستند، زیرا که به شدت در برابر نوسانات سیاستی و تغییرات ساختاری مقاوم هستند، و این مقاومت از ماهیت مبتنی بر نیاز و منشاء های متعددشان سرچشمه می گیرد. مروری بر برخی از اظهار نظرهای مشاوران پروژه درباره میزان تمایل و امکان پذیری همکاری اقتصادی منطقه ای بیش تر دارد. اشتها برای آزادی های بیش تر میان بازیگران بخش خصوصی در سراسر منطقه، از جمله برای فعالیت های برون مرزی، در اظهار نظرهای مشاوران مشهود بود، که حکایت از این دارد که احتمالاً بازیگران کسب و کار در بسیاری از سطوح همین حالا به یکدیگر بیش تر اعتماد دارند تا به هم تیان غیر اقتصادی شان. چنین فرضیه ای نه تنها بازتاب این حقیقت خواهد بود که در جهای از اعتماد برای شکوفایی مبادلات تجاری ضروری است، بلکه این واقعیت را هم نشان می دهد که تجارت اغلب خودش بخش اعتمادزایی بوده است.

باین حال، همان طور که پیش تر اشاره شد، چنین انرژی ای از زمانی که اعتماد در ماهیت روابط سیاسی منطقه هم پدیدار نشود، پنهان و غیر فعال خواهد ماند. برای ایجاد روابط اقتصادی و سیاسی این چنین سالمی میان کشورها، اعتماد باید وجه مشخصه روابط داخلی باشد، تا به رهبران اجازه دهد جریان های آزاد برون مرزی را تشویق کنند، جای این که درباره اثرات آن ها بر آینده کشورهای خود نگران باشند.



دست آوردهای بالقوه شگرف از محل همکاری منطقه ای و کاهش هزینه های فرصت

چگونه آسیای مرکزی به یک بلوک تجاری مستقل تبدیل شود؟

در سال ۲۰۲۵، اقتصاد جهان تحت غلبه بلوک‌های تجاری‌ای خواهد بود که در حوزه اقیانوس‌های اطلس، آرام و هند، متمرکز هستند. اعضای این بلوک‌ها همکاری شدید و نزدیکی را در زمینه انرژی و دیگر مسائل تجاری خواهند داشت، اما سیاست و حمایت‌گرایی به شدت مبادله و دادوستد میان بلوک‌ها را محدود خواهد کرد.

تحولات ساختاری

با نگاه به گذشته می‌توان به وضوح دید که تا اواسط دهه ۲۰۱۰ نشانه‌های آشکاری از این که عصر جهانی شدن اقتصاد دارد جای خود را به عصر تازه‌ای از منطقه‌ای شدن اقتصادی می‌دهد، وجود دارد. سرعت این چندپارگی آن‌گاه که اتحادیه اروپا تصمیم گرفت مهلت قانونی ۲۰ ساله‌ای برای اعضای جدید معین کند، بیش تر شد. این تدبیر یکی از راه‌های متعددی است که اتحادیه اروپا از طریق آن‌ها می‌کوشد از احیاء اقتصادهای عضو خود که از بیمان شراکت تجارت ترانس آتلانتیک و شراکت سرمایه‌گذاری (TTIP) با ایالات متحده منتفع شده‌اند، حمایت کند.

از آن زمان به بعد، اقتصاد جهان به شدت چندپاره و تقسیم‌شده به بلوک‌های تجاری منطقه‌ای شده است، که هر کدامشان قواعد و مقررات سفت‌وسخت خودشان را بر زنجیره‌های عرضه بین‌منطقه‌ای و واردات بین منطقه‌ای اعمال می‌کنند. هند، که اکنون در رأس «کلوب اقتصادی اقیانوس هند» ایستاده، سرانجام در دهه ۲۰۲۰ به‌عنوان یک قدرت اقتصادی جهانی ظاهر می‌شود، و تنش‌های امنیتی افغانستان شکننده در شمال را نادیده می‌گیرد، و در عوض تصمیم می‌گیرد بر نفوذ و تأثیر خود در سراسر اقیانوس متمرکز شود.

چین، که پس از سقوط تقاضای جهانی برای کالاهایش با افت سرعت رشد اقتصادی مواجه شده، - که به‌نوبه خود به چندپارگی اقتصاد جهان و کاهش مصرف داخلی می‌انجامد - تلاش‌هایی را برای پیوستن به شراکت ترانس‌پاسیفیک (TPP) که به آمریکا و شرق آسیا اجازه داده است سلامت اقتصاد خود را علی‌رغم ناآرامی‌های ژئوپولیتیک حفظ کنند، آغاز کرده است. این شکوفایی اقتصادی شرق آسیا سیاست «نگاه به شرق» روسیه هم نفع برده است، روسیه‌ای که تلاش کرده است افت فزاینده اقتصاد خود را از طریق پیشروی اقتصادی در شرق با توافق‌هایی که شامل دسترسی امتیازآمیز به منابع انرژی آن‌ها هستند، مدیریت کند.

تأثیر تحولات ساختاری بر منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی

رویکرد حمایت‌گرایی اتحادیه اروپا به‌ویژه بر قفقاز جنوبی تأثیر مخربی دارد، زیرا که امیدهای آینده عضویت در آن اتحادیه رنگ می‌بازند و روابط تجاری کنونی کم‌رنگ‌تر می‌شوند. آسیای مرکزی هم به‌نوبه خود آسیب زیادی از این امر می‌خورد، نه فقط به‌سبب افت رشد اقتصادی در شرکای اقتصادی‌اش، روسیه و چین، بلکه همچنین به دلیل جدا افتادن‌اش از روابط دوجانبه فزاینده آن‌ها.

در حالی که ایجاد بانک سرمایه‌گذاری زیرساخت‌های آسیایی (AIIB) به‌امیدهایی مبنی بر پروژه‌های بزرگ پکن تا اواسط دهه ۲۰۱۰ انجامیده است، کمبود سرمایه در چین به تدریج از حجم سرمایه‌گذاری‌های چین در منطقه کاسته است. علاوه بر این، در حالی که آسیای مرکزی زمانی از رویکرد چینی-روسی منتفع می‌شد، محدودیت‌های اقتصادی چین، و گرایش‌های سیاسی فدراسیون روسیه به این معنا است که هیچ‌کدام از این دو شریک اکنون نیازی نمی‌بینند که این منطقه را در روابط خود راه دهند.

دشواری صادرات کالا از قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی به بیش تر بازارها، جریان‌ات تجاری رسمی و غیررسمی را به شدت تحت تأثیر قرار داده است.

در کل رویکرد حمایت‌گرایی بلوک‌های تجاری منطقه‌ای جهان این منطقه را به انزوا رانده است. حتی بخش انرژی منطقه هم از این چندپارگی اقتصاد جهانی متأثر شده است. نه تنها تقاضای چین افت کرده است، بلکه نیاز چینی‌ها و دیگر ملل شرق آسیا بیش تر از سوی فدراسیون روسیه‌ای تأمین می‌شود که بیش از پیش بر صادرات منابع انرژی خود متکی شده است. تقاضای اروپا هنوز پابرجاست، اما بیش تر بر منابع عرضه نزدیک‌تر به خانه یا شرکای ترانس آتلانتیک‌اش استوار است. نیازهای انرژی

جنوب آسیا، گرچه همواره منبع امیدی برای جذب مازاد انرژی آسیای مرکزی بوده است، عمدتاً به‌سبب شبکه‌های ناامن توزیع، با در نظر گرفتن تنش‌های امنیتی ادامه‌دار افغانستان، از دست این منطقه می‌رود.

استراتژی پیشنهادی برای این سناریو

منطقه بازار منطقه‌ای خود را توسعه دهد: در دنیایی که ویژگی اصلی‌اش روند حرکت به سمت منطقه‌ای شدن اقتصاد است، این منطقه می‌تواند فرصت‌های حاصل از پایگاه مصرف ۱۰۰ میلیون نفری‌اش را با ایجاد بازار منطقه‌ای برای خود تا سال ۲۰۳۵ پیشینه سازد. لازم نیست این استراتژی به ایجاد بازارهای محصور محدودی که مناطق دیگر ایجاد کرده‌اند بیانجامد. در عوض، هدف آن می‌تواند بهره‌گیری بیش تر از بازارهای درون منطقه‌ای باشد که در حال حاضر به‌سبب سیاست‌های اشتباه و موانع اداری چندانپاره شده‌اند.

دلایل تعقیب این استراتژی به صورت انفرادی

تأثیر یک‌جانبه: تاریخ اقتصاد نشان می‌دهد که تدابیر اقتصادی در سطح ملی، همچون آزادسازی تک‌جانبه تجارت، می‌تواند تأثیر عظیم چشم‌گیری بر مبادلات تجاری برون‌مرزی بگذارد، حتی اگر مقابله‌به‌مثلی در کار نباشد.

اثر بهمنی: تدابیر یک‌جانبه‌ای این چنین، با در نظر گرفتن اساس اعتمادی که می‌سازند، می‌تواند اثر فزاینده بهمن‌گونی بر پاسخ‌های متقابل ترقی طلب بگذارد.

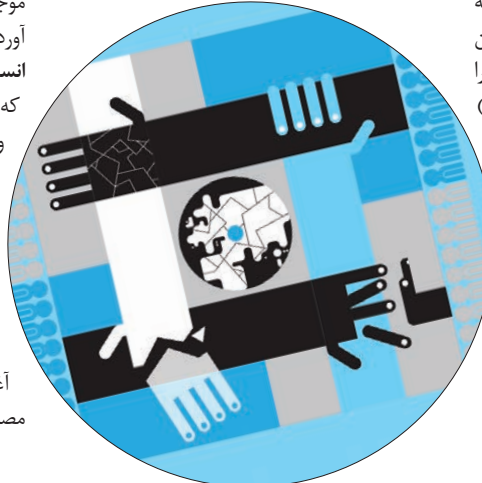
دلایل تعقیب این استراتژی به صورت جمعی

توافق‌های متقابل: دستیابی به هدف کاهش موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای به‌صورت جمعی آسان‌تر خواهد بود، زیرا که مذاکرات چندجانبه می‌تواند موجبات توافق‌های متقابل و تسهیل توافق را به وجود آورد.

انسجام منطقه‌ای: تجارت درون منطقه‌ای در صورتی که کشورها در تولید کالاهای خاص متخصص شوند، و نه این که بسیاری‌شان کالاهای مشابه یا یک‌سان تولید کنند، توسعه خواهد یافت. همکاری در توسعه استراتژی‌های صادرات گامی اساسی به سمت این هدف خواهد بود.

تحرك داخلی: جنبش و تحرک مردم در این منطقه در حال حاضر نسبت به دیگر جریانات درون منطقه‌ای بیش تر است. این می‌تواند نقطه آغازی برای توسعه یک بازار مشترک نیروی کار و مصرف باشد.

این منطقه می‌تواند فرصت‌های حاصل از پایگاه مصرف ۱۰۰ میلیون نفری‌اش را با ایجاد بازار منطقه‌ای برای خود تا سال ۲۰۳۵ پیشینه سازد.



گریزگاه جنوبی

چگونه اقتصاد آسیای مرکزی در پیوند با ایران و ترکیه شکوفا شود؟

مهارت‌های تولیدی حال حاضر آن، این منطقه می‌تواند زنجیره‌های عرضه تاریخی خود را که مدت‌هاست مزیت‌های رقابتی‌اش در آن‌ها گیر افتاده احیاء و ترمیم کند. این کار شامل توسعه صنعت اتومبیل، نساجی، کشاورزی و مواد غذایی فراوری شده است، که همه آن‌ها می‌توانند منطقه را در جهت دستیابی به هدف تنوع‌بخشی اقتصادی‌اش پیش برند، و نیز با استفاده از جایگاه جغرافیایی‌اش در آستانه بازارهای رشد آینده، آن را وارد زنجیره‌های جهانی عرضه کنند.

دلایل تعقیب این استراتژی به صورت انفرادی

مزیت تاریخی: کشورها به‌صورت انفرادی تاریخ‌های ملی‌ای از مزیت رقابتی در بعضی بخش‌ها دارند که می‌توانند در آن‌ها به دنبال سود باشند. اصلاحات هدفمند: بعضی از سیاست‌های تسهیل و گسترش زنجیره‌های عرضه جدید را می‌توان در سطح ملی به نحوی کارآمد پیش برد، از جمله استقبال از سرمایه‌گذاری خارجی، و سیاست‌های تشویق توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط از طریق محیطی مساعد.

دلایل تعقیب این استراتژی به صورت جمعی

صرفه‌جویی ناشی از مقیاس: رسیدن به تولید بهینه و رقابتی کالاها در زنجیره‌هایی چندملیتی عرضه از طریق صرفه‌جویی ناشی از مقیاس در سطح فراملی آسان‌تر است تا در سطح انفرادی.

تخصصی‌سازی: کشورهای منطقه در دستیابی به هدف صادرات بیش‌تر موفق‌تر خواهند بود اگر از تولید کالاها مشابه خودداری کنند، و این مهم از طریق در نظر گرفتن استراتژی‌های همسایگان و توسعه استراتژی‌هایی مشابه محقق می‌شود.

زیرساخت‌های مشترک: همکاری در مبادله کالاها میان کشورها، و زیرساخت‌های مشترک برای تسهیل آن، برای ادغام در زنجیره‌های عرضه بین‌المللی ضروری است.

استانداردهای مشترک: همکاری در جهت توافق بر سر استانداردها می‌تواند تضمین کند که تولیدات مناسب بازارهای صادرات هستند.

جریانات دانش: جریانات برون‌مرزی دانش و اطلاعات، نوآوری و تغییر تکنولوژیک را که محرک رشد اقتصادی هستند تشویق می‌کند. کارآیی نیروی کار: جریانات برون‌مرزی نیروی کار اجازه می‌دهد که نیروی کار ماهر به آن‌جا کوچ کند که بیش‌تر مورد نیاز است.

تخصیص سرمایه: سطح مشخصی از انسجام بازار سرمایه لازم است تا اجازه جریان آزاد سرمایه به هر آن‌جا که بیش‌ترین سود را دارد داده شود.

تأثیر تحولات ساختاری بر منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی

فرصت‌های تجاری چشم‌گیری در برابر بنگاه‌های کوچک و متوسط منطقه ایجاد می‌شوند. دست‌مزد نسبی چین افزایش می‌یابد و دام درآمد متوسط شرق آسیا در اوایل دهه ۲۰۲۰ فضایی برای تولید صادرات در منطقه پدید آورده است. در عین حال، تقاضای تازه برای مشاوره نوآورانه و خدمات دیجیتال بر قوت نیروی کار ماهر منطقه و نقش تاریخی آن در مقام حامل دانش و ایده‌ها افزوده است.

در روند مشابهی از گذر از وضعیت ارتباطات ضعیف منطقه، ظهور شگرف بنگاه‌های خرد و متوسط به توسعه قطب‌های زمینی جغرافیای اقتصادی انجامیده است. این روند در خلاف جهت میراث شوروی از تمرکز بر پایتخت‌ها پیش می‌رود، و حکایت از پویایی شهری هم‌آهنگی در منطقه دارد، که قرن‌ها بود اثری از آن دیده نمی‌شد.

هم ترکیه و هم جمهوری اسلامی ایران با تبدیل شدن به توزیع‌کنندگان مهم کالاها و خدمات منطقه در بازارهای جدید خاورمیانه و افریقا، این روند را تسریع می‌کنند. سرمایه‌گذاران ایرانی روابط اقتصادی روبه‌شرق خود را مجدداً فعال کرده‌اند، و ترکیه به روابط کهن خود با شرکایی در سراسر اوراسیا بازگشته است. علی‌رغم این که منابع ایرانی در حال حاضر رقیب صادرات انرژی منطقه (به‌ویژه به اروپا) هستند، گشایش اقتصادی ایران را عمدتاً سود خالصی برای قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی تلقی می‌کنند.

استراتژی برای این سناریو

منطقه زنجیره‌های عرضه تاریخی خود را ترمیم می‌کند. با در نظر گرفتن جایگاه جغرافیایی منطقه در محل تلاقی مراکز رشد بازارهای نوظهور، و ظرفیت‌ها و

اقتصاد جهان در سال ۲۰۲۵ اقتصادی دیجیتال، دانش‌محور و تحت غلبه اقتصادهای تازه پیشرفته خواهد بود. تجارت جنوب با جنوب، به‌ویژه در بخش خدمات، اهمیت بیش‌تری خواهد یافت. جمهوری اسلامی ایران اکنون در ب‌های خود را به روی کسب‌وکار گشوده است و در مرکز مسیر دستیابی تولیدکنندگان غیرغربی به بازارهای نو قرار دارد.

تحولات ساختاری

از آغاز سال ۲۰۱۴ دو روند اقتصاد جهان را متحول کرده است. نخست، آن‌چه اکنون اقتصادهای «به‌تازگی پیشرفته» (و سابق بر این «نوظهور») خوانده می‌شوند با موفقیت از گذارشان به تبدیل شدن به رهبران اقتصاد جهان گذشته‌اند، و سهم‌شان از تجارت جهانی به بالاترین حد در تاریخ رسیده است، تجارتی که اکنون عمدتاً میان خودشان انجام می‌شود تا با بازارهای قدیمی بالغ. گرم شدن رابطه جمهوری اسلامی ایران با غرب در اواخر دهه ۲۰۱۰، و ادغام آن در اقتصاد جهانی نقطه عطفی روانی در چشم‌انداز اقتصادی پس‌آفرینی بوده است.

دوم این‌که، اقتصاد جهان بیش‌تر خدمات‌محور، دانش‌محور و ماهیتاً دیجیتال شده است. جوانه زدن طبقه‌های متوسط در آسیای مرکزی، خاورمیانه و افریقای جنوب صحراء، و جاهای دیگر، به ایجاد فرصت‌هایی تبدیل شده است که نه تنها در برابر تولیدکنندگان بازارهای نوظهور قرار گرفته‌اند، بلکه تأمین‌کنندگان غیرغربی خدمات را هم منتفع می‌سازند. به‌ویژه در اوراسیا، آونگی متشکل از جمهوری اسلامی ایران و ترکیه - که گاه «گریزگاه غربی» خوانده می‌شود - به گشوده شدن گره زنجیره‌های عرضه فیزیکی و دیجیتال در محل تلاقی سه قاره انجامیده است.

دگرگونی صنایع مشاوره و دیجیتال جهان در این اقتصاد جدید مورد مطالعه جالبی است که نشان می‌دهد چطور کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در بازارهای نوظهور از همکاری و فعال بودن‌شان در دنیای چندقطبی منتفع شده‌اند. در واقع، در روندی قابل ملاحظه، بنگاه‌های مشاوره و تأمین‌کنندگان خدمات غربی که در طول تاریخ قدرتمند بوده‌اند در دهه ۲۰۲۰ با رقابت روزافزون از جانب بنگاه‌های بازارهای نوظهور که در ک‌ب‌تری از ظرفیت‌های رویکردها و اندیشه‌های غیرغربی دارند، روبه‌رو می‌شوند. نمونه‌های شکست خوردن غربی‌ها در این اقتصاد جهانی جدید پس‌آفرینی فراوان هستند.



ترکیه و جمهوری اسلامی ایران با تبدیل شدن به توزیع‌کنندگان مهم کالاها و خدمات منطقه در بازارهای جدید خاورمیانه و افریقا، روند توسعه اقتصادی منطقه را تسریع می‌کنند.



فشار محیط زیستی

چگونه آسیای مرکزی قطب سبز تولید انرژی جهان شود؟

استراتژی برای این سناریو

منطقه مدیریت نهادی خود را بیش از پیش بهبود می‌بخشد تا اعتماد سرمایه‌گذاران تضمین شود. اگر رخدادهای مرتبط با تغییرات جوی بحران نقدینگی ای پدید می‌آوردند که رقابت برای سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد، شرایط کسب‌وکار منطقه و مدیریت نهادی آن باید به‌شدت ارتقاء یابند تا علاقه شرکت‌های بین‌المللی نفت و گاز مجدداً جلب شود. حقیقت این است که شبکه‌های مهارت و توزیع این شرکت‌ها در شرایط کنونی اهمیت بیش‌تری برای تولید انرژی منطقه خواهد داشت؛ باین‌همه، در این سناریو، این بازیگران فاقد منابع مالی کافی و بی‌علاقه به سرمایه‌گذاری در کشورهایی تصویر شده‌اند که هزینه‌های فساد یا ریسک‌های سیاسی زیادی دارند. این حقیقت از نیاز به بهبود بیش از پیش مدیریت نهادی در بخش نفت و گاز منطقه خبر می‌دهد. اما جالب این‌جاست که چنین اقدامی تأثیرات مثبتی در بخش‌های دیگر اقتصاد خواهد داشت، که همین می‌تواند به منطقه کمک کند که سرمایه‌گذاری ضروری برای تنوع‌بخشی بیش‌تر شالوده اقتصادی‌اش را جذب کند، و از این طریق به بخش‌های دیگر، غیر از نفت و گاز، نفع برساند.

دلایل تعقیب این استراتژی به صورت انفرادی

نقطه‌های شروع نابرابر: کشورهایی که سابقه بهتری در اصلاحات مدیریتی و دولتی دارند ارزش همکاری با کشورهایی را که راه طولانی‌تری برای پیمودن دارند در نخواهند یافت. اولویت‌های مختلف: حوزه‌های مختلف فضای کسب‌وکار که نیاز به بهبود دارند از کشوری به کشور دیگر متفاوت خواهند بود.

دلایل تعقیب این استراتژی به صورت جمعی

سهیم شدن در بهترین عملکرد: راه منتهی به بهبود کارآمد و موثر مدیریت نهادی همیشه راه مستقیم و سراسری نیست. بنابراین کشورهای منطقه می‌توانند از آموخته‌های یکدیگر بهره بگیرند تا از تکرار هزینه‌بر اشتباهات اجتناب کنند. وابستگی نهادی: ارزش اساسی‌ترین اصلاحات نهادی در سطح ملی هم محدود خواهد بود اگر تغییر منحصر به یک کشور باقی بماند. تفسیرهای سرمایه‌گذاران: باقی ماندن مدیریت ضعیف حتی در بخش‌های محدود و کوچکی از منطقه می‌تواند بر تفسیر و تلقی سرمایه‌گذاران از کل منطقه تأثیر منفی بگذارد و تمایل آن‌ها به مشارکت در آن منطقه را کاهش دهد و محدود سازد.

تأثیر تحولات ساختاری بر منطقه قفقاز جنوبی و آسیای مرکزی

بحران نقدینگی پیش روی جهان صنعت نفت و گاز را هدف گرفته است، و شرکت‌های نفت و گاز روزبه‌روز از هزینه‌های قابل پیش‌گیری، مثل هزینه‌های ناشی از نقصان مدیریت نهادی، آگاه‌تر می‌شوند. این اتفاق انگیزه‌ای به وجود آورده است تا شرایط کسب‌وکار داخلی را اصلاح کنند.

شرکت‌های ملی نفت و گاز، با مجموعه‌های دیگر از قوانین و مزیت‌های رقابتی، می‌کوشند خلاءیی را که شرکت‌های بین‌المللی سنتی‌تر پدید آورده‌اند پر کنند. باین‌حال، این شرکت‌ها با فقدان نسبی مهارت برای ارتقاء زیرساخت‌های لازم برای مقاومت در برابر فجایع جوی روبه‌رو هستند، و در واکنش به پیچیدگی بیش‌تر روش‌های تولید، ناشی از آگاهی بیش‌تر خریداران بیرون از منطقه به مسائل محیط‌زیستی، به مشکلاتی برخورد کرده‌اند.

این امر مزیت رقابتی منطقه در زمینه انرژی را تا حدی کاهش داده است، در زمانه‌ای که اهمیت این بخش برای اقتصادهای منطقه افزایش یافته است. در واقع، دیگر سرچشمه‌های اقتصادهای منطقه، از جمله بخش کشاورزی و شیلات، چنان آسیب شدیدی از تغییرات جوی و فرسایش محیط‌زیست به خود دیده‌اند که منابع درآمدی نفت و گاز اهمیت حیاتی‌تری یافته‌اند.

باین‌حال، با مشوق‌های مدیریتی مناسب، منطقه پتانسیلی در پذیرش واقعیت جدید و هماهنگ شدن با آن دارد. از بین گذرگاه‌های موجود، سرمایه‌گذاری‌های ژاپن و کره در دسترس کشورهای منطقه هستند، به‌طوری که این منطقه می‌تواند اقتصادهای خود را در مسیری سبزتر از نو بنا کند.

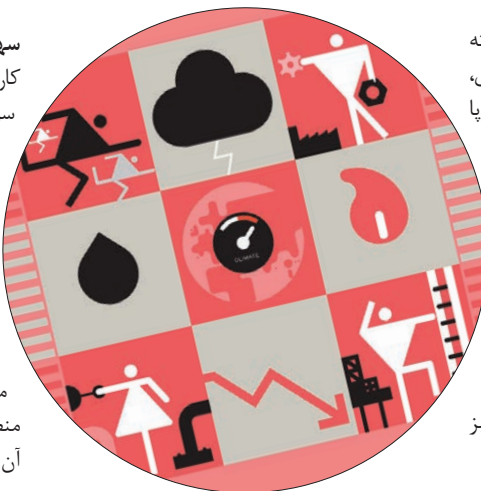
تا سال ۲۰۳۵ تأثیرات متورم تغییرات جوی ویرانی‌ای در اقتصاد جهان به بار خواهد آورد. فشار مالی واکنش‌های روزبه‌روز هزینه‌برتر به فجایع طبیعی به کمبود منابع سرمایه‌گذاری خواهد انجامید و از فعالیت اقتصاد جهان خواهد کاست. عواقب این اختلالات شامل افزایش تقاضا برای رشد به‌لحاظ محیط‌زیستی پایدار خواهد بود.

تحولات ساختاری

برنامه‌های نو در سطوح مختلف مدیریتی برای جذب و کاهش اثرات گرمایش زمین، گرچه ناکافی بوده‌اند، مشاوران این پروژه را امیدوار ساخته‌اند که در دهه ۲۰۲۰ بتوان بدترین تأثیرات تغییرات جوی را مهار کرد. باین‌حال اثرات زیان‌بار اختلالات جوی به‌زودی آشکار خواهند شد، و تخمین‌های سازمان‌ها سال ۲۰۵۰ را آغاز تأثیرات فاجعه‌بار آن‌ها در نظر گرفته‌اند، و جهان از همین حالا نگران افزایش شدن رخدادهای آب‌وهوایی مخرب و فجایع طبیعی مرتبط با آن است.

سال ۲۰۲۸ بدترین سال تاریخ از این منظر خواهد بود، و گردباد اورسلا سراسر جنوب شرق آسیا را در خواهد نوردید و بعد از آن هم طوفان وینسنت سر خواهد رسید که مناطق شرقی ایالات متحد را با خرابی عظیمی روبه‌رو می‌سازد. زبان ناشی از این روند بر صنعت بیمه جهان به‌طور غیرمنتظره‌ای ریسک‌های سیستمی را آشکار ساخته است، ریسک‌هایی که «ریسک‌های مالی آب‌وهوا» خوانده می‌شوند و اثر واگیری بر باقی بخش‌های نظام مالی جهان دارند، و حتی به ترازنامه‌های دولتی کشورها هم راه می‌یابند. بحران نقدینگی حاصل در دوره ۲۰۲۹ تا ۲۰۳۳ بر وام‌گیرندگان جهان تأثیر خواهد گذاشت و موجبات آفت رشد اقتصادی را که تا ۲۰۳۵ ادامه می‌یابد فراهم خواهد آورد.

در چنین فضایی از فعالیت اقتصادی کاهش یافته و ضرورت محدود کردن تأثیر تغییرات جوی، الگوی رشد پایدارتر و محیط‌زیست‌دوست‌تر اروپا الگویی برای تمام جهان خواهد بود، حتی برای اقتصادهای نوظهوری که مصرف سوخت‌های فسیلی‌شان بسیار بالا است. در شرق، ژاپن و جمهوری کره، که مزیتی در گذار به اقتصادهای کم‌کربن دارند، نقش رهبری آسیا را در این زمینه در دست گرفته‌اند و می‌کوشند تجربه خود را به یک اهرم قدرت نرم تبدیل کنند، آن هم از طریق مکانیزم‌های تأمین مالی متعدد برای حمایت از اقتصادهای سبز خارجی.



اگر رخدادهای مرتبط با تغییرات جوی بحران نقدینگی ای پدید می‌آوردند که رقابت برای سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد، شرایط کسب‌وکار منطقه و مدیریت نهادی آن باید به‌شدت ارتقاء یابند تا علاقه شرکت‌های بین‌المللی نفت و گاز مجدداً جلب شود.

قهوه‌فروشی زنجیره‌ای و رازهای موفقیت یک مدیر

سلطان قهوه

ترجمه ریحانه عبدی

دبیرستان همه انرژی‌اش را بر ورزش متمرکز کرد و موفق به کسب بورسیه ورزشی دانشگاه میشیگان شد. شولتز بعد از فارغ‌التحصیلی با مدرک لیسانس مدیریت در سال ۱۹۷۵، به سرعت در بخش فروش و بازاریابی شرکت زیراکس مشغول به کار شد. عملکرد شولتز در زیراکس آنقدر چشم‌گیر بود که توجه کمپانی سوئدی تولید لوازم خانگی «پرستورپ» را جلب کرد و این کمپانی، شولتز ۲۶ ساله را در سمت مدیر و نایب رئیس شعبه آمریکایی خود به‌نام «همرپلست یو اس ای» استخدام کرد.

وقتی شولتز در همرپلست مشغول به کار بود، متوجه شد در سیاتل یک شرکت کوچک در حال خرید تعداد بسیار زیادی از دستگاه‌های اسپرسوساز هم‌پلست است. شولتز به سیاتل رفت تا از ماجرا سر در بیاورد و آن جا با چهار مغازه زنجیره‌ای مواجه شد که اصالتاً به‌صورت یک شرکت یک فروشگاه‌ی در سال ۱۹۷۱ در سیاتل تاسیس شده بود، و دانه‌های تازه تفت داده‌شده قهوه، چای خشک، ادویه و دستگاه‌های مختلف ساخت قهوه می‌فروخت.

صاحبانش که دانش تجاری بسیار کمی داشتند، تحت تاثیر انرژی و مهارت‌های بازاریابی شولتز قرار گرفتند و از او برای همکاری و شراکت دعوت کردند. شولتز که با این پیشنهاد تطمیع شده بود، در ۱۹۸۲ به عنوان شریک و مدیر بخش بازاریابی و عملیات فروش به آنها پیوست.

یک سال بعد، هنگامی که شولتز برای تعطیلات در ایتالیا به‌سر می‌برد و در یکی از اسپرسوشاپ‌های ایتالیا نشسته بود، متوجه شد که کافی‌شاپ‌ها نقش بسیار مهمی در زندگی اجتماعی بیشتر ایتالیایی‌ها بازی می‌کنند. کافی‌شاپ نقطه کانونی محلات و جایی بود که گروه‌های دوستی در تمام ساعات روز در آن جمع می‌شدند و معاشرت می‌کردند. شولتز در مصاحبه‌ای با نیویورک تایمز می‌گوید: «با دیدن این صحنه به خودم گفتم خوب چرا یک کافی‌شاپ در سیاتل باز نکنیم؟» در بازگشت به سیاتل، شولتز ایده‌اش را با شرکای دیگرش در میان گذاشت، با اینکه در آن زمان هم در آن چهار فروشگاه، قهوه درست می‌شد، ولی این کار به درخواست مستقیم مشتری و فقط به‌منظور تست طعم قهوه صورت می‌گرفت. بالدوین و بوکر هم تمایل چندانی به فراتر رفتن از فعالیت اصلی و همیشگی شرکت‌شان نداشتند.

شولتز که مطمئن بود این ایده موفق می‌شود، در ۱۹۸۶ آنجا را ترک کرد تا اسپرسوشاپ خودش با نام ایل‌گیورناله (روزانه) را باز کند. این ریسک موفقیت بزرگی به همراه آورد و شولتز تصمیم گرفت مغازه‌های بیشتری باز کند ولی سرمایه لازم را در اختیار نداشت. یک سال بعد دست تقدیر به کمک شولتز آمد و متوجه شد که شرکای سابق می‌خواهند شرکتشان را بفروشند. شولتز تعدادی از سرمایه‌گذاران حوزه سیاتل را دور هم جمع کرد، فروشگاه‌های اصلی آنها را به قیمت ۳.۸ میلیون دلار خرید و آنها را ضمیمه فروشگاه خودش کرد. شولتز تمام ساختار آن چهار شرکت را به هم ریخت و آن را از ابتدا بر اساس ایده خودش سامان داد. علاوه بر «لیوان قهوه‌ی

افراد کمی هستند که هاوارد شولتز، عضو هیئت‌مدیره، مدیرعامل یک قهوه‌فروشی زنجیره‌ای را بشناسند که همه جاشعبه دارد. این بازارشناس خبره، با آوردن فرهنگ کافه‌نشینی ایتالیایی به آمریکا و ارائه لیوان‌های بیرون‌بر قهوه برای مصرف گسترده، یک شرکت ناشناخته و چهار فروشگاه‌ی را به غولی عظیم در صنعت قهوه تبدیل کرد. شولتز در ۱۹۵۳ به دنیا آمد و در منطقه خشن بروکلین در نیویورک بزرگ شد. مادرش منشی بود و پدرش به کارهای مختلفی مشغولیت داشت. ولی درآمد هیچ کدام از کارهایش به اندازه‌ای نبود که بتواند هزینه‌های درمانی خود و خانواده‌اش را پوشش دهد. وقتی شولتز ۷ ساله بود، مچ پای پدرش شکست و کارش را به عنوان پیک در یک شرکت خدماتی از دست داد. در آن زمان شغل‌های کم درآمد، بیمه‌ازکارافتادگی نداشتند و بنابراین در ماه‌های پس از این حادثه، خانواده شولتز آنقدر فقیر شدند که حتی قادر به تامین مواد خوراکی مورد نیاز خود نیز نبودند. این خاطره هیچ‌گاه از ذهن شولتز پاک نشد. شولتز تصمیم گرفت زندگی بهتری برای خودش بسازد، پس در دوران



۴

ایده آقای مدیرعامل برای برخورد با کارمندان

کلید تضمین موفقیت کمپانی چه در مقابل پیش‌خوان و تعامل با مشتری و چه در پشت آن، در دست کارکنان است. ایده بزرگ شولتز، عضو هیئت مدیره، رئیس و مدیرعامل این شرکت تولید و فروش قهوه و مجموعه مغازه‌های اسپرسو، این بود که همیشه افرادی که برایش کار می‌کنند را در اولویت قرار دهد. شولتز معتقد است که مسئولیت یک کمپانی فراتر از سودآوری برای سهامدارانش است و یک شرکت همیشه باید از کارکنانش حمایت کند. شولتز همواره برای رسیدن به موفقیت، به پیروی از چهار ایده، کارکنانش را در اولویت قرار داده است.

ایده اول: رفتار صحیح در قبال افراد و اجتماع‌تان منجر به موفقیت‌های بزرگ‌تر برای کمپانی‌تان می‌شود

شولتز می‌گوید: «من به شدت معتقدم که ثابت کرده‌ایم ما کمپانی و سازمانی کارایی محور هستیم که ارزش سهام قابل توجهی تولید می‌کنند؛ البته شولتز عقیده دارد که موفقیت یک شرکت را فقط با میزان تولید سودش نمی‌سنجند: «در عین حال ما همه این فرایندها را از مسیر انسانیت و نوع‌دوستی طی کرده‌ایم و این چیزی است که من به آن افتخار می‌کنم و معتقدم که هر کسب و کاری باید در این مسیر حرکت کند.»

ایده دوم: سرمایه‌گذاری در آموزش کارمندان هم به سود کارمند است و هم به سود کمپانی

اخیراً شولتز و کمپانی او با اعلام اینکه در حال همکاری با دانشگاه آریزونا هستند تا به کارکنان‌شان برای شرکت در یک دوره ۴ ساله دریافت مدرک کارشناسی تحفیه بدهد خیرساز شدند. شولتز می‌گوید: «مسئولیت ما بعنوان یک کمپانی آن است که ببینیم آیا می‌توانیم برای کارکنان‌مان امکان تحصیلات دانشگاهی رایگان فراهم کنیم؟ اگر بتوانیم، این کار هم موجب ارتقای کمپانی می‌شود و هم از نظر شخصی و حرفه‌ای به کارکنان کمک می‌کند.»

ایده سوم: باور به حفظ وضع موجود، برای هیچ شرکتی که در پی ساختن یک کسب‌وکار بادوام و بلندمدت است کافی نیست

شولتز اولویت فراوانی برای خلاقیت قائل است و آن را کلید رسیدن به موفقیت بلندمدت و پایدار می‌داند. او می‌گوید: «حفظ وضع موجود به هیچ عنوان کافی نیست، ما باید به همه اجزای شرکت برای خودتجدیدی و نوآوری‌های بیشتر فشار بیاوریم که قلب و روح این فرایند در واقع خلاقیت است.» سوال این است که چطور باید افراد را به خلاقیت تشویق کرد؟ پاسخ در چهارمین ایده بزرگ شولتز نهفته است:

ایده چهارم: همیشه کنجکاو باشید و از ریسک‌های بزرگ نترسید

در این مورد تجربه شولتز از همه بیشتر است. او قراردادی با اوپرا وینفیری امضا کرد که طی آن این غول رسانه‌ای یک خط اختصاصی تولید چای برای آنها راه‌اندازی کند. این همان ریسک بزرگی است که بیشتر برندها فقط رویایش را در سر می‌پروراند. یک چیز مشخص است و آن اینکه شرکت آنها هرچقدر هم موفق شده باشد، شولتز از برنامه‌ریزی برای قدم بعدی کمپانی خسته نمی‌شود. «من هنوز هم به هر گوشه‌ای سرک می‌کشم و هنوز هم در تلاشم که شرکتی که قرار دهم که بتواند مشتریان را غافلگیر و خوشحال کند، من معتقدم خلاقیت عامل اصلی موفقیت‌های ما است.»

ساده» یک دلاری، محصولات را گسترش داد و نوشیدنی‌های متنوع دیگری مانند اسپرسو، کاپوچینو، کافه‌لته، آیس کافی و کافه‌موکا را نیز به منوی آن اضافه کرد. او همچنین به دنبال فراهم کردن فضایی دلپذیرتر برای مشتریان، فروشگاه‌هایش را دل‌باز و با نورپردازی زیبا طراحی کرد تا مشتریان بتوانند در آرامش از قهوه‌شان لذت ببرند. اما بنیادی‌ترین تغییری که شولتز ایجاد کرد، ارتقای نحوه تعامل کمپانی با کارکنانش بود. او که معتقد بود خدمات کارآمد و دوستانه می‌تواند در میزان فروش موثر باشد، برنامه‌های آموزشی متنوعی طرح‌ریزی کرد که وظیفه‌شان تربیت کارمندان آگاهی بود که از کار در پشت پیشخوان که بسیاری آن را کاری کم‌مایه می‌دانستند لذت می‌برند. شولتز می‌گوید «هنر خدمت، هنری گم شده در آمریکاست، دیگر کسی به کار پشت پیشخوان به‌عنوان یک شغل حرفه‌ای نگاه نمی‌کند. ولی ما با این نگاه مخالفیم. ما می‌خواهیم افرادمان اعتمادبه‌نفس داشته باشند و نسبت به کارشان افتخار کنند، بنابراین حقوق و مزایای خوبی در اختیارشان قرار می‌دهیم.» یکی از مزایای مورد نظر شولتز، بیمه کامل درمانی برای همه کارکنان تمام‌وقت و پاره‌وقت بود. نتیجه این رویکرد آن بود که شرکت آنها رشدی بی‌سابقه را در سال‌های دهه ۱۹۹۰ تجربه کرد، از ۴۲۵ فروشگاه در ۱۹۹۴، به ۲۲۰۰ فروشگاه در ۱۹۹۸ گسترش یافت، و ارزش کمپانی در سال ۲۰۰۰ به مرز ۲ میلیارد دلار رسید. در سال ۱۹۹۹ کمپانی با فروش سالیانه ۱،۷ میلیارد دلاری، به صدر جدول خرده‌فروشان قهوه در ایالات‌متحده رسید که برای شولتز دست‌آوردی عظیم محسوب می‌شد. اما با وجود موفقیت چشم‌گیر، برای شولتز میزان درآمدش نبود که درجه اول اهمیت را داشت، بلکه او به نوع شرکتی که ساخته بود افتخار می‌کرد. شولتز در مصاحبه با مجله اینک می‌گوید: «پدر من یک کارگر یقه‌آبی بود. او هیچ مزایای بیمه سلامتی نداشت و من از نزدیک شاهد اثر مخرب این مسئله روی او و خانواده‌مان بودم. همان جا با خودم عهد بستم که اگر روزی در موقعیتی قرار گرفتم که برای حل این مسئله کمکی از دستم برمی‌آید، از هیچ کوششی دریغ نکنم. بزرگ‌ترین موفقیت من این بوده که توانستم نوعی از شرکت بسازم که پدرم هیچ وقت نتوانست در یکی مثل آن کار کند.»

هاوارد شولتز یکی از عوامل مهم رشد خیره‌کننده کمپانی‌اش را در سیاست مساعده می‌داند. او با اختصاص مساعده سلامت به همه کارکنانش، نیروی کار متعهدتر و در نتیجه سطح بسیار بالایی از خدمات مشتریان بوجود آورد. نرخ از دست دادن کارمند در شرکت آنها از نصف میانگین بقیه فروشگاه‌های فست‌فود کمتر بود و این سبب می‌شد شرکت بتواند هزاران دلار در هزینه‌های آموزش کارکنان جدید صرفه‌جویی کند و این قابلیت را بیابد که کارکنان پربازده و خوب را جذب و آن‌ها را در کمپانی نگه دارد.

تلاش‌های شولتز بعنوان یکی از مردان دنیای تجارت، فراتر از کمک به کارمندان برای داشتن یک زندگی بهتر می‌رود. یکی از فعالیت‌های مهم او، گسترش سوادآموزی است. به همین منظور در سال ۱۹۹۸، یک قرارداد بی‌سابقه همکاری با گری تروود، کاریکاتوربست برنده جایزه پولیتزر امضا کرد تا محصولاتی تولید کند که کمک حال برنامه‌های سوادآموزی در نقاط مختلف کشورش باشد. این اولین باری بود که مجموعه‌ای از محصولات با شخصیت‌های معروف کاریکاتورهای تروود در فروشگاه‌ها عرضه می‌شد. این شخصیت‌ها بر روی تی‌شرت، لیوان، ماگ‌های سرامیکی، کارت پستال و قاب‌عکس چاپ و فروخته می‌شدند. سرانجام در ۸ ژانویه سال ۲۰۰۸، شولتز پس از وقفه‌ای ۸ ساله و بواسطه بحران اقتصادی که کمپانی با آن روبرو شده بود، دوباره به سمت مدیر عامل منصوب شد. در این زمان پاداشی که او دریافت می‌کرد معادل ۱۰ میلیون دلار بود که ۲ میلیون دلار آن حقوق ثابت و ۸ میلیون دلار باقی مانده، پاداش و مزایای بوده است. جالب است بگوییم که امروزه یک مشتری معمولی آنها، تقریباً ماهیانه ۱۸ بار به فروشگاه‌های آنها سر می‌زند. زندگی شولتز زندگی کسی است که نه تنها توانست سود و منفعت چشمگیری برای خودش رقم بزند، بلکه موفق شد بخشی از فرهنگ مردم را در زمینه مرادفات اجتماعی و نوشیدن قهوه تغییر دهد.



مسئولیت‌ما
بعنوان یک
کمپانی آن است
که ببینیم آیا
می‌توانیم برای
کارکنان‌مان
امکان تحصیلات
دانشگاهی رایگان
فراهم کنیم؟
اگر بتوانیم، این
کار هم موجب
ارتقای کمپانی
می‌شود و هم
از نظر شخصی
و حرفه‌ای به
کارکنان کمک
می‌کند.

پوست انداختیم تا شرکت مان بماند

گفت‌وگوی نشریه هاروارد بیزینس ریویو با آقای مدیر عامل درباره رازهای موفقیتش

Harvard
Business
Review

تنها راهی که ما می‌توانیم به موفقیت، رشد، توسعه، نوآوری و رویاهای جدیدی که داریم برسیم، پیروی از اصولی است که آینده کمپانی را به سه عنصر پایه‌ای پیوند زده: یک فنجان قهوه، یک مشتری و یک قهوه‌چی در کنار هم.

ما فکر می‌کردیم کل قصه‌ها وارد شولتز را می‌دانیم. شما یک ایده و تصویر در ذهن داشتید، بر مبنای آن یک کمپانی موفق ساختید و بی‌وقفه مسیر موفقیت را طی کردید. تا اینکه سال ۲۰۰۸ به مشکل برخوردید، در آستانه تعطیلی ۶۰۰ فروشگاهتان قرار گرفتید و مجبور شدید دوباره به عنوان مدیر عامل به شرکت برگردید. چطور موفق شدید دوباره اوضاع را سرسامان بدهید؟

سال‌های گذشته، سال‌های پوست انداختن سازمان، شرکت و بخصوص شخص خودم بوده. وقتی در ژانویه ۲۰۰۸ به برگشتم، اوضاع خراب‌تر از چیزی بود که تصورش را می‌کردم. تصمیم‌گیری‌های خیلی سختی پیش‌رو داشتیم؛ اما قبل از گرفتن آن تصمیم‌ها باید به عنوان مدیران کمپانی در مقابل کل شرکت می‌ایستادیم، شکستمان را می‌پذیرفتیم و اعتراف می‌کردیم که ۱۸۰ هزار کارمند و خانواده‌هایشان را ناامید کردیم. با این که در آن زمان مدیر عامل نبودم، ولی خوب به عنوان عضو هیئت مدیره در شرکت فعالیت می‌کردم و با اینکه خطر را احساس کردم ولی نهایتاً دست روی دست گذاشتم. بنابراین ما باید در برابر خودمان و افرادمان اعتراف می‌کردیم که این مشکلات ناشی از اشتباهات خودمان است. الان خیلی راحت می‌شود راجع به آن حرف زد ولی آن موقع واقعا سخت بود. ولی وقتی تقصیرها را به گردن گرفتیم، اوضاع خیلی راحت‌تر شد. مثل این می‌ماند که شما رازتان را به کسی می‌گویید و احساس می‌کنید باری از روی دوشتان برداشته شده است.

بزرگ‌ترین چالشی که بعد از بازگشت با آن روبرو شدید چه بود؟

مهم‌ترین کاری که ما در آن زمان پیش‌رو داشتیم، حفظ و اگر شانس یارمان بود ارتقای حقیقی‌ترین دارایی‌های کمپانی یعنی ارزش‌ها، فرهنگ، اصول و اعتماد کارکنانمان بود. آن موقع زیر فشار خیلی زیادی بودیم. من همه بریده مقالات و تحلیل‌هایی که در مورد ما می‌شد را نگه داشتیم. نظر همه این بود که این دیگر غزل خداحافظی است، توی سراسیمه سقوط هستیم، حتی وال استریت ژورنال نوشت که «کدونالد آنها را نابود می‌کند، شرکت با چه امیدی می‌خواهد شولتز را برگرداند سرکار، مسیب اصلی وضعیت فعلی آن است.»

بزرگ‌ترین لحظه از زمانی که رهبری

شرکت را دوباره به دست گرفتید چه زمانی بوده است؟

من بر خلاف نظر بقیه تیم مشورتی‌ام، تصمیم گرفتم ۱۰ هزار نفر از مدیران فروشگاه‌ها را به نیواورلئان ببرم و آنجا یک کنفرانس سراسری برگزار کنم. من همه را با خودم همراه کردم چون می‌دانستم اگر بتوانم با برگزاری این کنفرانس، اصول و ارزش‌هایی که داشتیم را به یاد افرادم بیاورم، آن وقت است که موفق می‌شوم یک تغییر بزرگ به وجود بیاورم. آن موقع بود که کنفرانس و در کنارش ۵۰ هزار ساعت کارگاه آموزشی را برگزار کردم. اما هدف نهایی این کنفرانس آگاه کردن تیم رهبری کمپانی بود. ما می‌خواستیم با آنها شفاف صحبت کنیم تا متوجه خطری که تهدیدمان می‌کند و بفرنج بودن موقعیت فعلی باشند و به این باور برسند که بعد از تمام شدن کنفرانس و ترک اینجا، هر مدیری باید به شخصه کنترل اوضاع را بدست بگیرد و نهایتاً مسئولیت تک‌تک تعاملات با مشتری‌ها متوجه آنها خواهد بود. باور دارم که اگر آن کنفرانس را برگزار نمی‌کردیم، هیچ وقت موفق نمی‌شدیم. این قوی‌ترین تجربه‌ای بود که هر کدام از ما طی سال‌ها کار بدست آوردیم. چون واقعی و درباره رهبری موثر بود، البته نه فقط رهبری من، بلکه ما از مدیران خواستیم که هر کدام به سهم خودشان رهبری را بدست بگیرند و متوجه باشند که همه ما در قبال تک‌تک افراد کمپانی و خانواده‌هایشان مسئولیم. اگر بجای من یک مدیر عامل دیگر از خارج شرکت استخدام می‌شد، کاری را می‌کرد که انتظارش می‌رفت، یعنی کاهش هزینه‌ها تا جایی که نفس هم نشود کشید. اما ما این کار را نکردیم. امروز ما توانستیم ۵۸۱ میلیون دلار در هزینه‌ها صرفه‌جویی کنیم که بیشتر آنها دائمی‌اند و ۹۹ درصدش هیچ ربطی به خدمات مشتریان ندارد. کاری که ما کردیم، سرمایه‌گذاری دوباره در افراد، در نوآوری، و به‌ویژه در اصول و ارزش‌هایمان بود.

یکی از تصمیم‌هایی که گرفتید و به مذاق بورس‌وال استریت خوش نیامد چه بود؟ مثلاً اختصاص بیمه‌درمانی به کارمندان را می‌شود

جزو این تصمیمات به حساب آورد؟

در ۱۲ ماه گذشته هزینه بیمه درمانی ما حدود ۳۰۰ میلیون دلار بوده. ولی این هزینه به دلایل زیادی از جمله تجربه دوران کودکی خودم، جوهر وجودی ما است و من به هیچ عنوان زیر بار کاهش این هزینه نمی‌روم. کاری که من انجام می‌دهم فقط برای سودآوری بیشتر نیست، برای حفظ وجهه‌ای است که ما طی ۳۹ سال ساختیم. دلم می‌خواهد احساس کنم کار مفیدی انجام دادم که مردم با احترام به آن نگاه می‌کنند. طی این سال‌ها تصمیمات مختلفی از این دست بوده که در دوران‌های سخت و پرفشار گرفته شده ولی باید بدانید که فقط با مبارزه است که چیزهایی که به آنها ایمان دارید دست یافتنی می‌شوند.

شما خیلی در مورد ارزش‌های کمپانی

صحبت می‌کنید، چگونه این‌ها را با

استراتژی‌های کسب‌وکار متعارف‌تر به تعادل

می‌رسانید؟

من به شدت معتقدم که ما در دورانی زندگی می‌کنیم که مدنیت در حال از هم گسیختن است. بیشتر جاهایی که می‌رویم و اگر مشتری باشیم دقیقاً هرجا که می‌رویم با افرادی مواجه می‌شویم که کاری ندارند ما که هستیم و در قلبمان چیست، فقط می‌خواهند بفهمند در کیف پولمان چقدر پول داریم تا بتوانند به آن دست پیدا کنند. شما وقتی وارد مجموعه ما می‌شوید، هر خواستهای که داشته باشید انتظار دارید با شما با احترام رفتار شود. بنابراین کیفیت یک برند قهوه‌فروشی نه فقط به کیفیت قهوه‌ای است که دست مشتری می‌دهد، بلکه مهم‌تر از آن به ارتباطی است که قهوه‌چی با مشتری برقرار می‌کند و اینکه مشتری تا چه حد احساس می‌کند با او با احترام و قدرشناسی برخورد شده است. شاید همیشه این‌طور کار نکرده باشیم ولی هدف نهایی ما همیشه همین خواهد بود. امروز اعتبار کمپانی ما، به سطح بالای اعتماد و اطمینانی است که به اسم برند وجود دارد. اما اعتماد همیشه به‌واسطه تبلیغات و بازاریابی سنتی به‌دست نمی‌آید، بلکه برای خود ما با تجربه‌ای که همین الان توصیف کردم بدست آمده. و تنها راهی که ما می‌توانیم به موفقیت، رشد، توسعه، نوآوری و رویاهای جدیدی که داریم برسیم، پیروی از اصولی است که آینده کمپانی را به سه عنصر پایه‌ای پیوند زده: یک فنجان قهوه، یک مشتری و یک قهوه‌چی در کنار هم.

چگونه بر پاشنه آشیل مان فائق بیاییم

سه کارآفرین بزرگ
روش‌هایی مؤثر که به کمک آن
بر ضعف‌هاشان فائق آمده‌اند را
با ما در میان می‌گذارند

علیرضا اکبری

با کمک برنامه‌ریزی استراتژیک بر کسالت خود فائق بیایید

راب نلسن (از مؤسسان شرکت گرو): من همیشه دنبال این هستم که کار هیجان‌انگیز بعدی را شروع کنم. ولی شروع کردن پروژه‌های جدید، قبل از به اتمام رسیدن پروژه‌های که در دست دارم همیشه پاشنه آشیل من بوده است. وقتی که مشکلی شناسایی می‌شود و کار روی آن آغاز می‌شود، من خسته می‌شوم و می‌خواهم قبل از اینکه این مشکل حل شود سراغ بعدی بروم. برنامه‌ریزی استراتژیک من را از این آسیب در امان نگاه داشته است. برای این کار دو روزی را با تیم رهبری شرکت در جایی خارج از شرکت خلوت می‌کنیم. یک گزارش تحلیلی را که قبلاً کارکنان شرکت تهیه کرده‌اند بررسی می‌کنیم و سپس نقشه راهی یک صفحه‌ای شامل اهداف اصلی شرکت تهیه می‌کنیم. این کار، من را از وسوسه پروژه‌های جذاب جدید در امان نگه می‌دارد مگر اینکه این پروژه‌ها در راستای استراتژی‌های کلی‌مان قرار داشته باشد.

کارهای ملال‌آور را اول صبح انجام دهید

شریل بایرن (مدیرعامل شرکت وان‌هورن ترنسپورتیشن): من شیفته انجام کارهایی هستم که انجام‌شان فقط از دست من ساخته است. متأسفانه نسبت به انجام کارهایی که دوست‌شان ندارم بی‌میلی شدیدی دارم و از آنجایی که سطح انرژی‌ام دائماً تغییر می‌کند این جور کارها به موقع به انجام نمی‌رسد. این است که

در اول صبح که انرژی‌ام در بالاترین سطح خود قرار دارد به سراغ این جور کارها می‌روم. این جور مواقع جایزهای هم به خودم می‌دهم و آن هم این است که بعد از این جور کارهای ملال‌آور در برنامه‌ام کاری را قرار می‌دهم که به شدت به انجامش علاقه‌مند هستم. این طوری کمی به چشم‌انداز انجام کارها امیدوار می‌شوم.

بر اساس ارزش‌های اساسی شرکت برنامه‌ریزی کنید

کریس کری (مؤسس و مدیرعامل مدرن پرفورمنس): مهم‌ترین ضعف و پاشنه آشیل من این است که در ناخودآگاهم دلم می‌خواهد همه من را دوست داشته باشند. از این گذشته اینکه من کسب‌وکارم را با جذب فامیل و دوستان به عنوان کارمند به راه انداختم هم مشکل را پیچیده‌تر کرد. من یک تیم کاری ۳۶ نفره را رهبری می‌کنم و باید تصمیمات سختی بگیرم و این شرایط خیلی سخت‌تر می‌شود وقتی که به این فکر می‌کنم که آیا تصمیمات‌ام به محبوبیت‌ام لطمه‌ای خواهد زد یا نه. از آنجایی که نمی‌توانم موفقیت شرکت را فدای ارضاء خواسته‌های شخصی‌ام بکنم ارزش‌های اساسی شرکت را مشخص کردم و حالا بر اساس این ارزش‌ها تصمیم می‌گیرم و تأثیر این تصمیم‌ها بر محبوبیت‌ام هم دیگر برایم اهمیتی ندارد. هنگامی که نیاز به گرفتن تصمیم‌های سخت هست معمولاً آنچه که برای مردم قابل احترام است منطق پشت تصمیمات و تأثیر تصمیمات بر حل مشکل است. حتی اگر در این بین کسانی هم از من دلخور شده باشند تغییربری در این واقعیت پیدا نمی‌شود.



قانون بیست به هشتاد

پنج روش که باعث می شود هوشمندانه تر کار کنید، نه سخت تر

قهوه دعوت می کنند تا به همکاری ترغیب تان کنند. این اتفاق خوبی است اما آنها باید بدانند که شما وقت آزاد ندارید. برای دادن مشاوره یا مذاکره در مورد همکاری از دیگران پول طلب کنید. آن وقت آنها دیگر برای پیشنهادات بی ارزش، وقت شما را نخواهند گرفت.

مزاحم مزاحمت ها شوید

تیم فریس این عبارت «مزاحمت برای مزاحمت ها» را در کتابش برای اولین بار مطرح کرد و منظورش این بود که اگر منبع مزاحمت ها را تشخیص دهید می توانید قبل از بروز مزاحمت، مزاحمش شوید و جلوان را بگیرید. بعضی تکنیک ها را در این مورد می توانید به کار بگیرید مثلاً به جای جواب دادن به تلفن روزی دوبار پیغام های تان را گوش کنید یا به جای اینکه هر روز وبلاگ تان را به روز کنید هفته ای یک بار مطلبی ارزشمند در آن بنویسید.

همه چیز را محاسبه کنید

داده و بازده خود را به دقت محاسبه کنید. کارهای تان را زمان بندی و همه چیز را مستند کنید. ممکن است این کار در ابتدا بسیار وقت گیر به نظر برسد اما وقتی نتیجه آن را ببینید متوجه تأثیر شگفت آور آن خواهید شد. طبیعی است که هنگام دیدن لیستی از ایمیل هایی که پاسخ داده نشده دچار استرس شوید. اما با سنجیدن اهمیت هر کار در برنامه کلی تان و اولویت بندی کارها می توانید تنها همان ۲۰ درصد کاری را که نتایجی درخشان در بر دارند انجام دهید و تأثیر بی نظیرش را در موفقیت تان ببینید.

بازدهی را به دست آورید:

غریزی عمل کنید

شما احتمالاً به شکل غریزی می دانید که کدام یک از فعالیت های روزانه تان بازدهی را ناپود می کند. با پرسیدن این سؤال می توانید این کارها را مشخص کنید: «غیرضروری ترین کاری که دارم و قتم را برایش به هدر می دهم چیست؟» شگفت زده خواهید شد وقتی ببینید که چقدر شناسایی و متوقف کردن این کارها ساده است. برای اینچور کارها محدودیت بگذارید مثلاً برای خودتان شرط بگذارید که فقط یکبار در روز ایمیل تان را جواب می دهید. بعضی از این کارها را هم می شود به کلی از برنامه روزانه حذف کرد.

در مدیریت رواداری پیشه کنید

مدیریت با حفظ فاصله مهارتی است که سخت می توان آموخت اما وقتی به عمل درآمد تفاوت های بزرگی ایجاد می کند. کم کم متوجه می شوید که بعضی کارها اگر انجام نشوند هم مشکلی پیش نمی آید. اما بعضی کارها اهمیت زیرساختی دارند و حتماً باید انجام شوند. به این ترتیب می توانید کارهای مهم را جلو بیندازید و کارهای بی اهمیت را از برنامه کاری خارج کنید.

نه گفتن را بیاموزید و برای وقت تان ارزش قائل شوید

نه گفتن به بعضی چیزها به شما کمک می کند که روی کارهای مهم متمرکز شوید. هر چه پیشرفت بیشتری بکنید ارزش زمان تان هم بالاتر می رود. آدم های زیادی هستند که شما را به یک فنجان

«سؤال کوتاهی داشتم...» «فقط می خواستم هماهنگ کنم...» «ممکن است تأیید بفرمائید؟...» اگر شما هم وضعی مشابه بیشتر کارآفرینان داشته باشید، تقاضاهای ایمیلی مانند این نمونه های بالا دیگر حتی نظر شما را هم جلب نمی کنند. فوری گزینه پاسخ سریع را می زنید و برمی گردید سر کار قبلی تان و فقط چند دقیقه بعد پیام دیگری دریافت می کنید که نیاز به پاسخ فوری دارد. وقتی دارید پاسخ را تایپ می کنید تلفن زنگ می زند و بعد هم یکی از کارمندان که سؤالی دارد سر می رسد. تا چشم به هم می زنید روز تمام شده و هیچ کاری انجام نداده اید. اما اوضاع نباید به این شکل باشد. مسئله از آنجا ناشی می شود که حواستان نیست کارها اولویت بندی دارند و کارهای بی اهمیت تعدادشان چند برابر کارهای مهم و حیاتی است. احتمالاً شما هم اسم قانون ۸۰ / ۲۰ را شنیده اید. مردم عموماً فکر می کنند که داده بیشتر مساوی بازده بیشتر است اما آنها نقش کیفیت را نادیده می گیرند. نتیجتاً این نگاه معمولاً یک معادله معکوس است و آنها ۸۰ درصد زمان خود را صرف می کنند تا کاری را ۲۰ درصد پیش ببرند. اما اگر شما بازده هر داده را از قبل محاسبه کنید می توانید تنها از پربازده ترین داده ها استفاده کنید. فردی که بر اساس قانون ۸۰ / ۲۰ کارهایشان را به پیش می برند، نتایج استفاده از آن در کار و زندگی شان مشهود است. مثلاً از تلفن استفاده نمی کنند اما شخصاً به تمام ایمیل هایشان پاسخ می دهند. قانون ۸۰ / ۲۰ به شما کمک می کند که شرکت نوپای تان را به موفقیت برسانید و وقت آزادی بیشتری پیدا کنید. در ادامه پنج راه را به شما نشان می دهیم که به کمک آنها بتوانید در کمترین زمان ممکن بیشترین



مدیریت با حفظ فاصله مهارتی است که سخت می توان آموخت اما وقتی به عمل درآمد تفاوت های بزرگی ایجاد می کند

آرامش، اصلی مهم در مدیریت

پنج راهی که افراد موفق برای آرام نگه داشتن خود از آن استفاده می کنند

فکر می کنید موفق ترین آدم ها همه روز با عصبیت در حال تقلا هستند؟ دوباره فکر کنید. در اینجا پنج راه به شما معرفی می کنیم که افراد موفق، از آن برای آرام نگه داشتن خود استفاده می کنند.



اگر هر روز از صبح تا شب سعی دارید با عصبیت برنامه های تان برای رسیدن به موفقیت را اجرا کنید، بهتر است بدانید که پژوهش ها نشان می دهند اکثر افراد بسیار موفق بسیار هم آرام هستند. عصبی بودن نشانه موفقیت نیست نشانه این است که شما دارید رسیدن خودتان به حد اکثر بازدهی کاری را مشکل تر می کنید. این یکی از پست های ترویس بردبری، مدیرعامل شرکت تالنت اسمارت است که اخیرا در شبکه لینکدین گذاشته شده است: «تالنت اسمارت اخیرا پژوهشی بر روی بیش از یک میلیون نفر انجام داده است و ما متوجه شده ایم که ۹۰ درصد افرادی که بالاترین بازدهی کاری را دارند این توانایی را دارند که در موقعیت های پراسترس طوری احساسات خود را مدیریت کنند که آرام بمانند و کنترل خود را از دست ندهند» در گذشته، بردبری تحقیق مشابهی بر روی کسانی که بیشترین موفقیت تجاری را داشتند انجام داده بود و حالا از برآیند این دو تحقیق، او توصیه هایی برای حفظ آرامش در موقعیت های کاری استرس زا استخراج کرده که بد نیست نگاهی به آنها بیندازیم:

به داشته های تان بیندیشید

اگر هرگز راضی نمی شوید، هرگز آرامش پیدا نخواهید کرد. این حقیقتی است که به گفته بردبری افراد پربازده به آن پی برده اند. آدم های مستعد اگر چه سخت کوش هستند اما می دانند که باید قدر داشته های فعلی شان را هم بدانند. بردبری گزارش می دهد که «وقت گذاشتن برای فکر کردن به داشته های خودمان تنها توصیه ای مفید نیست،

این کار باعث بهبود حال روحی شما می شود چون باعث می شود هورمون کورتیزول که هورمون استرس است تا ۲۳ درصد کمتر در بدن ترشح شود. بر اساس تحقیقی که در دانشگاه کالیفرنیا انجام شده کسانی که در طول روز در تقویت این حس در خود می کوشند حال روحی بهتر، انرژی بیشتر و سلامت جسمی بیشتری را تجربه می کنند». تحقیقات دیگری که اخیرا انجام شده، نشان می دهد این حس باعث بهبود فرایند تصمیم گیری در افراد می شود چون از التهاب و بی قراری آنها می کاهد.

هر از گاهی ارتباطتان را با محیط کار قطع کنید

بردبری می گوید «خیلی واضح است که انقطاع های منظم از محیط کار می تواند به شما کمک کند که استرس خود را تحت کنترل در آورید. وقتی که بیست و چهار ساعته و در تمام هفته خود را با محیط کار در تماس نگه می دارید دائما خود را در معرض عوامل استرس زا قرار می دهید. ترک محل کار، عدم استفاده از اینترنت به طور موقت و قطع موقت گوشی تلفن همراه می تواند به بدن شما آرامشی هدیه کند که در نتیجه دوری از منابع استرس زا به دست می آید» افراد پربازده می دانند که اگر آدم دائما در دسترس و در ارتباط با محیط کار باشد هرگز به بازده نهایی خود نخواهد رسید. تام فریس که نویسنده آثاری پر فروش در این زمینه است توصیه می کند حداقل یک روز در هفته تلفن تان را در منزل یا جایی دور از دسترس بگذارید.

خواب کافی داشته باشید

شما احتمالا خودتان هم از اهمیت این توصیه آگاهید پس چرا به آن عمل نمی کنید؟ بردبری تأکید می کند «من خودم در طول سال های، این توصیه را آویزه گوشم کرده ام و نمی توانم بگویم خواب کافی چقدر در

بالا بردن هوش احساسی آدم و مدیریت میزان استرس مهم است». اگر در این مورد شک دارید می توان انبوهی از پژوهش ها و تجربه های فردی را در مورد اهمیت خواب کافی در موفقیت تجاری برشمرد.

ذهنیات منفی تان را روی کاغذ بیاورید

اینکه چطور در ذهن با خودتان حرف می زنید اهمیت دارد. افراد پربازده این را می دانند و افکار منفی را در نطفه خفه می کنند. بردبری راهی پیشنهاد می کند که بتوان از این روش آنها استفاده کرد: «هر چه بیشتر در افکار منفی غور کنید انرژی بیشتری را هدر می دهید. بیشتر افکار منفی ما فقط فکر هستند نه واقعیت. وقتی که دیدید دارید تسلیم افکار منفی می شوید نیروی درون تان باید به شما دستور دهد "دست نگه دار و افکارت را بنویس". در این هنگام واقعا باید دست از کار بکشید و افکار تان را روی کاغذ بیاورید. وقتی که به خودتان مهلت دادید که افکار منفی تان را مورد سنجش قرار دهید، منطق و شفافیت بیشتری بر ذهن تان حاکم می شود که بر اساس آن می توانید صحت و اعتبار این افکار منفی را سبک سنگین کنید.»

بر روی تنفس تان متمرکز شوید

بردبری می نویسد: «آسان ترین راه برای رهایی از استرس کاری است که به هر حال هر روز و هر لحظه انجام می دهید: تنفس. اگر یاد بگیرید که در لحظات هجوم استرس، نفس عمیق بکشید می توانید ذهن تان را بر روی کار متمرکز کنید و از استرس رهایی پیدا کنید. در لحظات هجوم استرس چند دقیقه دست از کار بکشید و فقط بر روی نفس کشیدن خودتان متمرکز شوید». این کار مدیتیشن نام دارد. هر روز آن را انجام دهید. اما فکر نکنید که برای متمرکز شدن بر روی تنفس خودتان نیاز دارید تجهیزات ویژه ای داشته باشید یا آموزش طولانی مدت مدیتیشن ببینید.

اگر یاد بگیرید که در لحظات هجوم استرس، نفس عمیق بکشید می توانید ذهن تان را بر روی کار متمرکز کنید و از استرس رهایی پیدا کنید. در لحظات هجوم استرس چند دقیقه دست از کار بکشید و فقط بر روی نفس کشیدن خودتان متمرکز شوید.



خوب نوشتن یا خوب صحبت کردن؟

مهم‌ترین و مغفول‌مانده‌ترین مهارتی که برای مدیریت به آن نیاز دارید

هنگام مصاحبه‌های استخدامی توانایی افراد در نوشتن را محک بزنند. او تنها کسانی را استخدام می‌کند که در نوشتن توانا هستند. لیبنین به جای مصاحبه‌های طولانی شفاهی از مصاحبه‌دهندگان می‌خواهد چند پاراگراف به انگلیسی معمولی بنویسند. لیبنین از این طریق می‌فهمد که آیا فرد متقاضی می‌تواند از طریق نوشتن با دیگران ارتباط برقرار کند یا نه. او همچنین از این طریق به شخصیت حقیقی مصاحبه‌دهندگان هم اشراف می‌یابد. لیبنین می‌گوید من متوجه شدم که شما از چند پاراگرافی که یک فرد می‌نویسد می‌توانید چیزهای خیلی بیشتری از شخصیت او دریابید تا از یک مصاحبه طولانی شفاهی. دلیلش این است که در صحبت با افراد عناصر زیادی درگیرند که جلو واقعیت را می‌گیرند اما هنگامی که همان فرد چیزی می‌نویسد تنها افکارش هستند که بر روی کاغذ جای می‌گیرند.

جف بزوس، آمازون: نمی‌شود آدم شش صفحه خاطره بنویسد که از لحاظ روایی انسجام داشته

آن دسترسی خواهند داشت. به این شکل، از بخش بازاریابی تا فروش و مهندسی هر یک مطالبی راهنما برای حوزه کاری خودشان در اختیار خواهند داشت. نتیجه این ارتباط مکتوب این است که مدیر، مسئولیت تیم اجرایی را که بر اساس سند مکتوب نوشته شده است به عمل می‌زند به عهده می‌گیرد. مدیران باتدبیر می‌خواهند مسئولیت هر چه بیشتری به عهده بگیرند نه اینکه به طرق گوناگون از زیر بار مسئولیت شانه خالی کنند اما مدیران ضعیف تمام نظرات خود را به شکل شفاهی با کارمندان شان مطرح می‌کنند.

فیل لیبنین، شرکت اورنوت: وقتی که با آدم‌ها برای استخدام در شرکت‌ها مصاحبه می‌کنم دوست دارم امتحان نگارش از آنها بگیرم. خیلی‌ها در ارتباط کلامی تصویری از خود می‌سازند که مطابقتی با واقعیت شخصیت‌شان ندارد ولی افراد کمی هستند که می‌توانند در هنگام نوشتن چنین حقه‌ای بزنند. ارجحیت نگارش بر کلام دلیلی است که باعث شده فیل لیبنین، مدیر عامل و موسس شرکت اورنوت، در

مدیر نمونه معمولاً به شکل آدمی خوش‌مشرب تصویر می‌شود که دائم در حال خوش‌ویش و شوخی با کارمندانش است. نابغه‌ای که تندتند حرف می‌زند و با ظرافت عمل می‌کند. اما در اصل این تصویر هیچ مطابقتی با واقعیت ندارد. برای چهار نفر از مدیران موفق در حوزه فناوری، توانایی کلامی نه تنها هیچ ارزشی ندارد بلکه می‌تواند آسیب‌زا هم باشد. در عوض یک توانایی هست که اغلب توجهی به آن نمی‌شود و یکی از حیاتی‌ترین توانایی‌های لازم برای مدیران است و این توانایی چیزی نیست جز توانایی در نوشتن.

بن هوروویتز، اندرسن هوروویتز: ارتباط مکتوب در یک تیم کاری بر ارتباط کلامی ارجحیت دارد زیرا ثبات بیشتری دارد، ماندگاری بیشتری دارد و می‌شود به آن استناد کرد.

وقتی که در مقام مدیر چیزهایی مثل نیازهای تولید، پاسخ به سوالات متداول را روی کاغذ می‌آورید، ماده خامی تولید می‌کنید که همه در شرکت به



که کارمندان‌شان به طور متوسط زیر ۴۰ ساعت در هفته کار می‌کنند عبارتند از: ایرلند، سوئیس، آلمان، اتریش، بریتانیا، سوئد، بلژیک، لوکزامبورگ، فنلاند، نیوزیلند، ایتالیا، فرانسه، استونی، اسپانیا، کانادا، شیلی، پرتغال، لهستان، اسلواکی و ایسلند. همچنین باید اضافه کرد که بر اساس گزارش بنیاد بین‌المللی پول، در مورد تولید ناخالص ملی کشورهای جهان، لوکزامبورگ در حالی دومین کشور ثروتمند جهان به حساب می‌آید که کارمندانش به طور متوسط تنها ۳۷ ساعت در هفته کار می‌کنند.

این آمار برای صاحبان کسب‌وکار و مدیران چه معنایی دارد؟ از طرفی این آمار به ما نشان داد که در جهان چه ترتیباتی در مورد ساعت کاری در جریان است که در هنگام جذب نیروهای جدید می‌تواند کمک‌حال ما باشد. آیا در کسب و کار شما کنترل سختی بر روی ساعات کاری اعمال می‌شود؟ ساعت کاری اگر در حدود ۴۰ ساعت باشد می‌تواند نقطه قوتی برای شما محسوب شود. چون کسی که می‌خواهد در شرکت شما استخدام شود می‌داند که می‌تواند وقت قابل توجهی برای خانواده‌اش داشته باشد. از طرف دیگر اگرچه ساعات کار زیاد ممکن است نوید رشد سریع کسب‌وکار را بدهد اما وقتی که سلامت و روحیه کارمندان را در نظر می‌گیریم با علامت سؤال در این مورد مواجه می‌شویم. چون بی‌انگیزگی کارمندان در اثر

مؤسسه گالوپ اخیراً نتایج تحقیقاتی را منتشر کرد که نشان می‌داد در سال ۲۰۱۳-۱۴ فقط ۵۰ درصد کارمندان تمام‌وقت در آمریکا به طور متوسط ۴۰ ساعت یا کمتر کار کرده‌اند. همان‌طوری که احتمالاً می‌توانید حدس بزنید بیشتر کارکنان ساعتی، این مقدار ساعت در هفته کار کرده‌اند. یعنی حدود ۶۴ درصد کسانی که ۴۰ ساعت یا کمتر در هفته کار کرده‌اند کارکنان ساعتی بوده‌اند و کمتر از ۴۰ درصد این افراد کارکنان دائم بوده‌اند. از میان کسانی که مورد پرسش قرار گرفته‌اند ۵۰ درصدشان که کارمند دائم بوده‌اند بیش از ۵۰ ساعت در هفته کار می‌کنند. متوسط ساعات کار در میان کارمندان تمام‌وقت بالای ۱۸ سال در سال‌های ۲۰۱۳-۱۴ حدود ۴۶٫۷ ساعت بوده است. این رقم تقریباً از سال ۲۰۰۱ تا کنون ثابت مانده است.

اما خارج از آمریکا چطور؟ سال‌هاست که می‌شنویم اروپایی‌ها خیلی کمتر از بقیه کار می‌کنند. اما بر اساس آمار سازمان همکاری و توسعه اقتصادی که در سال ۲۰۱۱ منتشر شده و شامل ۳۲ کشور اروپایی می‌شود ترکیب با متوسط ۴۸٫۹ ساعت کار هفتگی حتی از آمریکا هم پیشی گرفته است. کمترین میزان ساعت کار در این آمار متعلق است به هلند، دانمارک و نروژ که کارمندان‌شان به ترتیب به ترتیب ۳۰٫۵ ساعت، ۳۳٫۷ ساعت و ۳۳٫۹ ساعت در هفته کار می‌کنند. دیگر کشورهایی



افسانه ۴۰ ساعت کار در هفته

۴۰ ساعت کار در هفته؟ آیا کسی هنوز به این سنت عمل می‌کند؟ آیا این میزان کار خوب است یا بد؟ در ادامه جواب این سؤالات را خواهید دانست

مدیران باتدبیر می‌خواهند مسئولیت هر چه بیشتری به عهده بگیرند اما مدیران ضعیف تمام نظرات خود را به شکل شفاهی با کارمندان‌شان مطرح می‌کنند.

۷ عادت هوشمندانه مبتکرین بزرگ

این هفت عادت به شما کمک می‌کنند ارتباط بین موضوعات مختلف را طوری تشخیص دهید که هیچ‌کس دیگر قادر به انجام آن نیست

مهم‌ترین سوء تفاهمی که در مورد موفقیت وجود دارد این است که اگر دیروز کاری باعث موفقیت شما شده فردا هم شما را به موفقیت خواهد رساند. برای این که در کار، تجارت و مدیریت همواره پیشتان باشید باید خلاقیت‌تان را حفظ کنید. برای حفظ خلاقیت باید همواره یاد بگیرید، فکر کنید، سوال کنید، جست‌وجو کنید، تجربه کنید و ایده‌ها را تجزیه و تلفیق کنید. عادت‌های زیر را در خود تقویت کنید تا خلاقیت‌تان افزایش یابد.

۱

نقطه‌ها را به هم وصل کنید: مبتکرین بزرگ عادت به دقت و مشاهدۀ مداوم در اطراف‌شان دارند. به این وسیله می‌توانند عناصر به ظاهر نامرتبط را به یکدیگر ربط دهند. وقتی که نقطه‌ها را به هم وصل می‌کنید شکلی رسم می‌شود که تا آن لحظه ناپیدا بوده، ایده‌ها هم از این قاعده مستثنی نیستند. با مرتبط کردن ایده‌های به ظاهر نامرتبط به هم، در کی جدید از مسائل پیدا می‌کنیم و روابطی را تشخیص می‌دهیم که تا بحال ناپیدا بودند.

۲

به پرسش‌گری متعهد باشید: مبتکرین بزرگ عادت به کنجکاوی دارند. دائم سؤال می‌پرسند حتی در مورد مسائلی که ممکن است هر کسی خیال کند جوابش را می‌داند. با پرسیدن سؤالات جدید شما دانش قبلی خود را به چالش می‌کشید و دریچه‌هایی نو از دانش به روی خود می‌گشایید. مهم‌ترین و سخت‌ترین مرحله در تقویت این عادت دادن به سؤالات نیست بلکه پرسیدن سؤالاتی واقعاً خوب است که شما را به جواب‌هایی تأثیرگذار برساند.

۳

چیزهای جدید را امتحان کنید: مبتکرین بزرگ عادت دارند که دائم چیزهای جدید را امتحان کنند و الگوها و روش‌هایی جدید برای انجام کارها بیافرینند. ادیسون را به یاد آورید که گفت: «من شکست نخورده‌ام فقط هزار راه اشتباه را امتحان کرده‌ام.» در ابتکار و خلاقیت مسئله اصلی یافتن افق‌هایی جدید نیست بلکه دیدن افق‌ها از منظری جدید است.

۴

با دیگران معاشرت کنید: مبتکرین بزرگ عادت دارند ایده‌های جدید را از طریق شبکه‌ای از آدم‌ها و نهادها بیازمایند. خلاقیت چیزی است که در حشر و نشر با دیگران اتفاق می‌افتد. برای اینکه ایده‌ها پخته شوند و خلاقیت اتفاق بیفتد لازم است مجموعه‌ای شامل افق دید، متفکرین، پرسش‌گران و عمل‌کنندگان هماهنگ پیش بروند.

۵

هدف داشته باشید: مبتکرین بزرگ عادت دارند به شور و اشتیاق درونی‌شان اجازه بروز و ظهور دهند و از آن برای هدفمند کردن کارشان استفاده کنند. هدف آنها تأثیرگذاری و تفاوت ایجاد کردن در کارهاست. بنابراین آنها از وضعیت موجود رضایت ندارند و برای تغییر دادن آن هم از کسی اجازه نمی‌گیرند. هدف آنهاست که آنها را به پیش می‌راند.

۶

از متخصصان دیگر کمک بگیرید: مبتکرین بزرگ عادت دارند که چیزهایی شگفت‌انگیز را با هم ترکیب کنند. خلاقیت زمانی اتفاق می‌افتد که دو ایده با هم ترکیب می‌شوند تا ایده‌ای کاملاً نو به وجود آورند و برای اینکه بر چالش‌هایی که این ترکیب به وجود می‌آورد فائق آییم باید به دانش مجهز باشیم. این اتفاق زمانی به بهترین شکل رخ می‌دهد که با متخصصانی از رشته‌های دیگر همکاری کنید.

۷

ابتکار را به کاری روزانه تبدیل کنید: مبتکران بزرگ عادت به یادگیری و ابتکار دارند. آنها تصادفاً به ابتکار دست نمی‌زنند بلکه آئینی روزانه که شامل جست‌وجوی دائمی و امتحان کردن چیزهای جدید است چنین امکانی به آنها می‌دهد. برای استاد شدن در هر کاری نیاز به دیسیپلین و تعهد هست. افراد خلاق رشد و یادگیری را به بخشی از کارشان تبدیل می‌کنند نه اینکه منتظر بنشینند تا خلاقیت به سراغ‌شان بیاید.

باشد اما ذهنیتی روشن نداشته باشد.

بزوس کاملاً نوشتن را به کلام ارجحیت می‌دهد. به نظر بزوس حرف‌زدن و پرداختن به فلش‌های روی پاورپوینت در یک ملاقات کاری نشانه‌ی تنبلی ذهنی است. خیلی راحت می‌شود از این فلش به فلش بعدی رفت بدون اینکه فکری روشن و کامل را بیان کرده باشی. «محل کار با رستوران فرق دارد.» بزوس تیم کاری‌اش را هم همواره به پرهیز از تنبلی فکری و تفکر عمیق دعوت می‌کند.

اندی گرو، اینتل: گزارش‌های کاری بیشتر وسیله‌ای برای ایجاد انضباط کاری شخصی هستند تا وسیله‌ای برای تبادل اطلاعات.

گرو هم مثل بزوس فرایند نوشتن را ارزشمند می‌داند. اما نکته جالب توجه این است که خواندن چیزی که نوشته شده برای گرو چندان اهمیتی ندارد. هنگام حرف زدن، زواند در صحبت شما فراوان است. اما نوشتن به فکر نظم می‌دهد و باعث می‌شود در مقام مدیر، اندیشیده‌تر عمل کنید. به همین دلیل می‌توان گفت مهم‌ترین وجه نوشتن این است که «در هنگام نوشتن خودمان را وادار می‌کنیم نسبت به هنگام حرف زدن دقت بیشتری به خرج دهیم» گرو معتقد است که این ملاحظه‌ای که در هنگام نوشتن به خرج می‌دهیم تفکرمان را غنا می‌بخشد و چیزهایی که ممکن است از نظر دور بماند را برجسته می‌کند. قابل استناد بودن، انسجام فکری، برنامه‌ریزی دقیق‌تر و تعهد به هدف‌ها از مزیت‌های نوشتن هستند. روشی هستند که امروز بسیاری آن‌را از مداخله و قدیمی می‌دانند.

ساعات زیاد کاری می‌تواند کسب‌وکار ما را با مشکلات ساختاری مواجه کند. با اینکه آمار گالوپ اذعان دارد که میزان ساعت کار رابطه مستقیمی با روحیه و تعهد کارکنان ندارد اما تحقیقات، عقل سلیم و اسناد نشان می‌دهند که آدم‌ها وقتی که فرصت بیشتری برای تفریح دارند شادتر هستند.

این آگاهی چطور می‌تواند به شرکت شما سود برساند؟ آگاهی از روندهای رایج در تجارت جهان

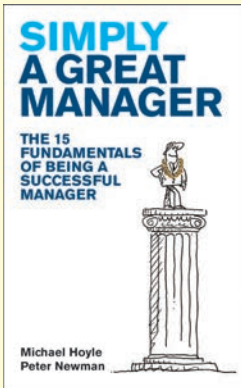
می‌تواند به شما کمک کند نقاط تمایزی برای شرکت خودتان و کارمندان امروز و آینده‌تان نسبت به دیگر شرکت‌ها ایجاد کنید. با این آگاهی جدید می‌توانید کارمندان خودتان را مورد مطالعه قرار دهید و ببینید که ساعات کاری چقدر بر خلاقیت و تأثیرگذاری آنها مؤثر است. برای این کار به آنها اطمینان دهید که نام‌شان در تحقیق ثبت نمی‌شود تا پاسخی صادقانه دریافت کنید. سپس از آنها این سه سؤال را بپرسید: به طور متوسط هر هفته چند ساعت کار می‌کنید؟ فکر می‌کنید به طور متوسط هر هفته چند ساعت کار مفید انجام می‌دهید؟

فکر می‌کنید چه چیزی باعث می‌شود نتوانید کار مفید انجام دهید؟

پاسخ‌هایی که کارمندان به این سؤالات می‌دهند برای شما مشخص می‌کند که آیا تغییری در فرهنگ کار و میزان ساعات کار در شرکت شما لازم است یا نه.



مهم‌ترین سوء تفاهمی که در مورد موفقیت وجود دارد این است که اگر دیروز کاری باعث موفقیت شما شده فردا هم شما را به موفقیت خواهد رساند. برای این که در کار، تجارت و مدیریت همواره پیشتان باشید باید خلاقیت‌تان را حفظ کنید.



۱۵ ویژگی اساسی
مدیران بزرگ
مایکل هوپل
و پیتر نیومن
ترجمه علیرضا اکبری
پاورقی - بخش چهارم

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

گوش دادن و یاد گرفتن

- به دنبال باز خورد دیگران در مورد عملکردشان هستند.
- ایده‌های مختلف را به کمک دیگران مورد تحلیل قرار می‌دهند.
- **مدیران ضعیف:**
- احساسی عمل می‌کنند.
- گمان می‌کنند تمام پاسخ‌ها را می‌دانند.
- یا بیش از حد اعتماد به نفس دارند یا زیادی خود را دست کم می‌گیرند.
- نظرات اغراق آمیزی در مورد نیروی تجربه خود دارند.

داستانی از یک جوخه نظامی را برای تان نقل می‌کنیم که در جنگلی پر دار و درخت در حال حرکت به سمت اردوگاهی امن بودند. مسیری طولانی در پیش داشتند با پیچ و خم‌های بسیار. فرمانده که تفنگ، نقشه و نشان ژنالی داشت. به جوخه گفت «افراد از این مسیر بروند، مسیر امن به سمت اردوگاه از سمت چپ است» در انتهای صف جوخه، سرباز ساده‌ای در حال راه‌پیمایی بود که قبلاً این راه را طی کرده بود. او نه تفنگ داشت نه نشانی بر سرشانه‌هایش. فریاد کشید «صبر کنید بچه‌ها من قبلاً در این مسیر بوده‌ام. مسیر امن سمت راست است. برکه سمت چپ پر از تله‌ها و تک‌تیراندازهای دشمن است.»

اگر شما جزو جوخه بودید از چه پیروی می‌کردید؟ درجه یا تجربه؟ یک فرمانده باتدبیر از تجربه زیردستان‌اش استفاده می‌کند. اگر فرمانده ماقبل از وارد شدن به مسیر از سربازان‌اش می‌پرسید کدام یک قبلاً این مسیر را رفته‌اند می‌توانست تصمیمات مؤثرتری بگیرد. این فرمانده با فراخواندن افرادش و با درمیان گذاشتن تجربیات‌شان می‌توانست به آنها بفهماند که چقدر در مواقع خطر به آنها اعتماد دارد. آنگاه برتری او دیگر نه ناشی از درجه‌اش که ناشی از دانش‌اش می‌بود.

چند بار تباحث با مدیرانی روبرو شده‌اید که اگر گوش دادن را یاد می‌گرفتند بسیار موفق‌تر می‌بودند؟ اگر مدیران به حرف زیرمجموعه‌شان گوش می‌دادند چه دستاوردهای بیشتری حاصل می‌شد؟ اگر تصمیمات مدیران بر پایه تمامی اطلاعات موجود می‌بود چقدر مؤثرتر می‌توانست باشد؟ بیشتر مدیران متفق‌القول‌اند که گوش دادن به دیگران و یاد گرفتن از آنها مفید است. اما مدیران برجسته آنهایی هستند که نه تنها به این فضیلت فراموش شده معتقدند بلکه به آن عمل هم می‌کنند. گفته‌های زیادی اهمیت این ویژگی را به ما یادآوری می‌کنند:

ما دو گوش و یک دهان عطا شده تا بتوانیم دو برابر آنچه سخن می‌گوئیم به سخن دیگران گوش فرا دهیم. / اپیتکتوس؛ فیلسوف یونانی

آدم خردمند یک کلمه می‌شنود و دو کلمه می‌فهمد. / ضرب‌المثل اسپانیایی

مهم‌ترین مسئله در ارتباط، شنیدن آن چیزهایی است که به بیان در نمی‌آیند. / پیتر دراگر

آیا حرف همسایه‌ها را می‌شنوی؟ آیا می‌دانی او کی به کمک نیازمند است؟ / مادر ترزا

چرا به دهقانان امر و نهی می‌کنیم که چه بکنند و چه نکنند؟ به جای امر و نهی باید پای حرف‌شان بنشینیم. / لئو تولستوی

گوش دادن از شنیدن سخت‌تر است. هنگام گوش دادن باید معنا را کامل درک کنیم. نگاه کردن به آدم‌ها مثل نگاه کردن به کوه یخ است. نمی‌دانیم زیر رویه و ظاهری که می‌بینیم چه خبر است. نحوه رفتار آدم‌ها را می‌توانیم مشاهده کنیم اما احساسات، نظرات، شخصیت، ارزش‌ها، باورها، گرایشات، دانش و تجربه آنها هرگز به چشم دیده نمی‌شود. یکی دیگر از جنبه‌های گوش دادن این است که به چه کسی باید گوش دهیم. کسی که به او گوش می‌دهیم لزوماً نباید جزو پرسروصداترین آدم‌ها باشد:

مدیران برجسته:

- بیش از آنچه حرف بزنند گوش می‌کنند.
- غرورشان مانع از مشورت با دیگران نمی‌شود.

رئیس بودن یا مدیر بودن

همه کسب و کارها و گروه‌های کاری رئیس دارند ولی فقط بعضی از آنها مدیر دارند. فرق میان رئیس و مدیر کاملاً واضح است. و اینکه شرکت شما کدامیک از این دو را دارد مشخص می‌کند که شما به چه موفقیت‌هایی می‌توانید دست پیدا کنید و چطور می‌شود به این موفقیت‌ها دست یافت. بنابراین اگر مسئول هستید یا قرار است به زودی مسئولیتی به شما واگذار شود باید تصمیم بگیرید:

- تصمیم دارید ریاست کنید یا مدیریت؟ البته پاسخ این سؤال فقط منوط به نظر شخصی شماست ولی قبل از تصمیم‌گیری نکاتی هست که باید آنها را در نظر بگیرید:
- رئیس برای دیگران تعیین تکلیف می‌کند؛ مدیر دیگران را راهنمایی می‌کند تا به حداکثر بازدهی برسند.
- رئیس ترس می‌پراکند؛ مدیر اشتیاق برمی‌انگیزد.
- رئیس دیگران را شماتت می‌کند؛ مدیر سعی می‌کند تا به حل مشکل و فهم دلیل رخ دادن آن کمک کند تا دیگر چنین مشکلی پیش نیاید.
- رئیس می‌داند که چه کار باید کرد؛ مدیر نشان می‌دهد که چه کار باید کرد.
- رئیس به اقتدارش تکیه می‌کند؛ مدیر همراه با دیگر اعضای تیم به اعتماد جمعی تکیه می‌کند.
- رئیس از آدم‌ها استفاده می‌کند؛ مدیر دوست دارد به آدم‌ها کمک کند که رشد و ترقی کنند.
- رئیس از کار دیگران اعتبار کسب می‌کند؛ مدیر به دیگران اعتبار می‌بخشد.
- رئیس فرمانده است؛ مدیر بیشتر به پرسیدن و گوش دادن متکی است.
- رئیس می‌گوید برو؛ مدیر می‌گوید بیا برویم.



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

هیهات منا الذلة

حکمت

چراغ هدایت

انقلاب اسلامی ایران، بر تویی از عاشورا و انقلاب عظیم الهی آن است.

امام خمینی (ره)

با آینده نگر
آینده را بهتر بسازید



AyandeneGAR Tehran Chamber
of Commerce, Industries
Mines and Agriculture

No.30 Nov 2014