

نظر سنجی از فعالان بخش خصوصی و اقتصاددانان: سراب تورم تک‌رقمی

آینده زنگ
صدای بخش خصوصی
ماهیانه اقتصادی | قیمت: ۵۰۰۰ تومان | شماره ۴۱ | آبان ۹۴

ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۵۰۰۰ تومان | شماره ۴۱ | آبان ۹۴

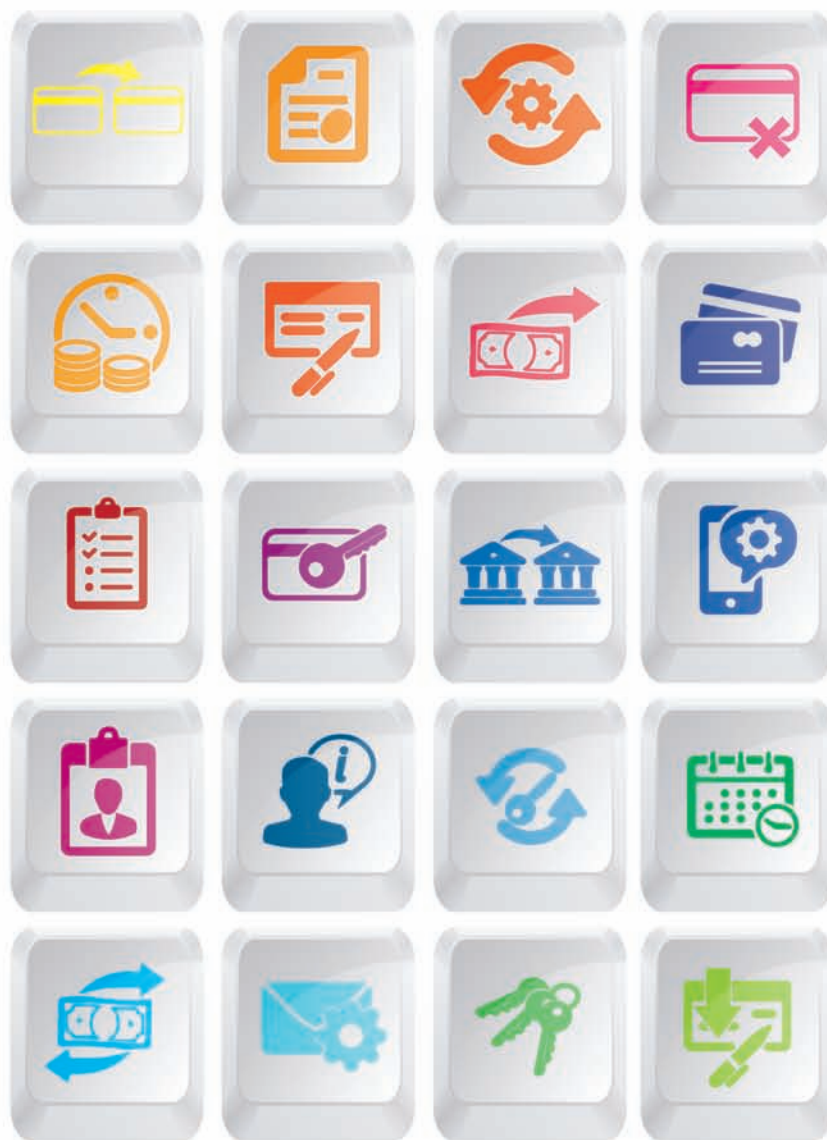
صدای بخش خصوصی

پرونده‌ای درباره ظهور پدیده
استارت‌آپ‌ها در اقتصاد ایران

فصل قیام
استقامتی

گفت‌وگو با کریس کوک، مبتکر انگلیسی بورس نفت ایران

فرید زکریا، تحلیلگر سیاسی



اینترنت بانک ویژه شرکت‌ها
 خدمات حساب، خدمات انتقال وجوه، خدمات چک
 امکان تعریف امضاداران مجاز



خیابان احمد قصر (بخارست)
 نش خیابان پنجم، شماره ۲
 کد پستی: ۱۵۱۳۶۴۵۷۱۷
 صندوق پستی: تهران ۴۴۴۵-۱۵۸۷۵
 تلفن: ۴۲۱۷۸۰۰۰
 فکس: ۸۸۷۰۱۰۹۵

بانک خاورمیانه
 Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir



تأمین سرمایه امین برگزار می کند: سمینار آموزشی «تأمین مالی از طریق صندوق های پروژه»

محورهای سمینار:

- مفاهیم سرمایه گذاری مستقیم و غیرمستقیم
- صندوق های سرمایه گذاری و انواع آن در ایران
- آشنایی با روش های مختلف تأمین مالی پروژه
 - صندوق های سهام اختصاصی
 - سهام پروژه
 - صندوق پروژه
- ساختار اساسنامه و امیدنامه صندوق های پروژه در ایران
- ارکان صندوق های پروژه در ایران
- مراحل اجرایی تأسیس و راه اندازی صندوق های پروژه



مدرس: دکتر سیدعلی تقوی
مدیر دارایی و سرمایه گذاری تأمین سرمایه امین
عضو هیئت علمی دانشگاه

زمان برگزاری: دوشنبه ۹۴/۰۸/۰۴ ساعت ۱۴ تا ۱۷:۳۰
محل برگزاری: سالن همایش های تأمین سرمایه امین

تهران، خیابان ولی عصر (عج)، بالاتر از میرداماد،
خیابان قبادیان، شماره ۵۱
تلفن هماهنگی: ۴۳۶۹۲۱۱۲ - فکس: ۸۸۶۵۹۶۳۶
www.aminib.com



این تأمین سرمایه، امین است.



ما، به سلامتی شما می اندیشیم . . .

افتخاری دیگر برای تک ماکارون

به مناسبت روز صنعت و معدن (دهم تیر ماه)، همزمان با ماه رحمت الهی و در سالی که با نام "دولت و ملت، همدلی و همزبانی" نامگذاری شده است از **شرکت تولیدی تک ماکارون** برای کوشش و اهتمام در رسیدن به اهداف توسعه کشور، "حمایت از تولید داخلی، ارتقای صادرات غیر نفتی، مصرف کالاهای ایرانی و اشتغال زایی"، تقدیر به عمل آمد.



آدرس دفتر مرکزی شرکت تولیدی تک ماکارون :
خیابان ولیعصر، پانین تراز پارک ساعی، شماره ۲۱۳۷
صندوق پستی : ۱۱۸۶ - ۱۵۸۷۵
تلفن : ۰۲۱ - ۸۸۷۰۱۴۵۰ - ۹
فکس : ۰۲۱ - ۸۸۷۲۴۴۹۷ ، ۰۲۱ - ۸۸۷۲۷۴۹۷
تک و شما : ۰۲۱ - ۸۸۵۵۳۱۳۱
شماره پیام کوتاه : ۲۰۰۰۹۵۷۰



شرکت لیزینگ اقتصاد نوین متعهد به مسئولیت اجتماعی



برای کسب اطلاعات بیشتر می توانید به سایت شرکت مراجعه و یا با
شماره تلفن ۰۲۱-۸۸۵۵۳۹۷۸ تماس حاصل نمایید.



آرمان اینجاست...

تہیہ برنامه کسب و کار
تہیہ طرح امکان سنجے فنے، اقتصادی و مالی





بسم الله الرحمن الرحيم

سخن ماه رکود کابوس اقتصاد ایران	۸
اعلانات پیش بینی کاهش رشد اقتصادی	۱۰
آنالیز مشق معیشت معلمان	۱۴
یادداشت‌ها قدرت نرم در خدمت افزایش صادرات	۱۶
راهبرد فصل قیام استارت آپی	۲۶
کامنت سراب تورم تک‌رقمی	۴۶
دیدار بازگشت به صحنه بین‌المللی با کمک ICC	۵۶
تابلو سفر به اعماق زمین	۶۰
گزارشگر هشدار: خطر مرگ	۶۴
پرونده ویژه صنعت فولاد ذوب می‌شود	۷۰
جهان‌نما دور روی سکه آلمان: فولکس و مرکل	۷۹
کسب و کار کار آفرینی از جنوب شهر	۹۰
پیشنهاد روایساز بزرگ	۹۴
دید بان معرفی جدیدترین پژوهش‌های اقتصادی	۹۸



آینده‌نگار شماره ۴۱ - آبان ۱۳۹۴

- صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
- مدیر مسئول: مسعود خوانساری
- شورای سیاست‌گذاری: بهمن عشقی، مصطفی درویشی
- سردبیر: بهرام مهرجو
- معاون سردبیر: فریده عنایتی
- تحریریه: رضا معطریان، محمد عدلی، ریحانه یاسینی، مریم موسی‌پور، بهاره چراغی
- احمد میرخداپی، مریم فکوری، نسیم بنایی، سمیرا قزوینی

طرح جلد:
آرش شریف‌کیان

- آتلیه طراحی
- مدیر هنری: رضا دولت‌زاده
- صفحه‌آرایی: جواد کیانی
- ویراستاری: بابک آتشین‌جان
- ناظر فنی: حسن آقایی‌زاده

مخاطبان ماهنامه آینده‌نگار می‌توانند، دیدگاه‌ها و انتقادات خود را از طریق پست الکترونیک و همچنین شماره تلفن‌های تحریریه با ما در میان بگذارند.

Email: ayandehnegarmag@gmail.com www.tccim.ir

نشانی: خیابان میرزای شیرازی، نرسیده به خیابان بهشتی، کوچه میرزا حسینی، پلاک ۱۸
تلفن روابط عمومی: ۸۸۷۱۵۲۱۴ تلفن تحریریه: ۸۸۷۱۵۴۱۳

چاپ: شرکت رواق روشن مهر

رکود کابوس اقتصاد ایران

بخش خصوصی امیدوار است روزهای سخت رکود به پایان برسد



مسعود خوانساری
رئیس اتاق تهران

رکود امروز به کابوس اقتصاد ایران بدل شده است. دولت یازدهم با به کارگیری برخی سیاست‌های کوتاه مدت و مسکنی، تلاش می‌کند وضعیت حاکم بر اقتصاد رکود زده کشور را بهبود بخشد. ولی به نظر می‌رسد، پیش از آنکه در مورد برخی موضوعات مهم اقتصادی تصمیم‌گیری نشود، نمی‌توان در مورد آینده خروج از رکود چندان امیدوار بود. البته طی دو سال گذشته اقداماتی در مورد وضعیت آشفته اقتصاد ایران صورت گرفته که شایسته تقدیر است. انطباق مالی که بر اقتصاد حاکم شده، در نهایت منجر به کاهش شتاب رشد نقدینگی و همچنین کاهش نرخ تورم ۴۰ درصدی به ۱۳٫۵ درصدی شده است. بنابراین آنچه رخ داده، اقداماتی مثبت و امید بخش است ولی همین تدبیرها نیاز به مکمل‌های دیگری هم دارد. اقتصاد ایران در شرایطی قرار دارد که بیش از هر زمان دیگری، احساس تغییر در روش‌ها احساس می‌شود. کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی و به دنبال آن کاهش شدید منابع دولت در داخل شرایط بسیار پیچیده‌ای را پدید آورده است. بررسی روند اتفاقاتی که طی یک ماه گذشته رخ داده نیز نشان می‌دهد که سرعت در بهبود و اقدام کارشناسی مهمترین عناصر مورد نیاز ما هستند. برای درک بهتر موقعیت کنونی اقتصاد ایران به برخی اتفاقاتی که طی یک ماه گذشته رخ داده، اشاره می‌کنم:

رکود و سرانجام برجام

رکود نفس اقتصاد کشور را به شماره انداخته است. امروز آنچه از سوی کارشناسان و خبرگان اقتصادی بیان می‌شود، نکاتی دلسوزانه و از سر خیرخواهی برای عبور از این وضعیت و رسیدن به جایگاهی است که همگی ما برای اقتصاد ایران آرزوی آن را داریم.

اما بخش خصوصی نمی‌تواند در فضای تاریک و بدون نور مسیر خود را پیدا کند. فضای اقتصاد شفافیت و صراحت می‌خواهد و نه پرده پوشی. هر آنچه امروز پیش روی بخش خصوصی است، نشانه‌ای برای جهت‌یابی‌های آینده است. برخی از این نشانه‌ها امیدبخش و برخی تامل برانگیز است.

چندی قبل، مجلس شورای اسلامی مهر تایید بر «برجام» زد و این دستاورد بزرگ دستگاه دیپلماسی کشور را به سرانجام رساند. تصویب کلیات برجام یکی از همان نشانه‌هایی است که امید را به دل بخش خصوصی بازگرداند چرا که امروز همگی ما در بخش خصوصی با اتکا به مهیا شدن زمینه‌های قانونی اجرای برجام، می‌توانیم با اعتماد به نفس بالاتر و خیالی آسوده‌تر به گفت‌وگو با شرکای خارجی برای جذب سرمایه‌های بین‌المللی برای اقتصاد ایران بنشینیم. بی‌تردید توافق هسته‌ای در گام نخست و تصویب برجام در گام دوم، نقاط درخشانی در تاریخ این سرزمین است ولی معنای این دو اتفاق هجوم سیل آسای سرمایه‌های خارجی به اقتصاد ایران نیست.

حضور هیات‌های خارجی تنها برای شناسایی پتانسیل‌های اقتصاد ایران است و شاید ماه‌ها و چند سال بعد اثرات این حضور در اقتصاد ایران نمایان شود. دولت با این حجم بالای نیاز مالی و بدهی‌های کلان و بخش خصوصی با تمناهای دسترسی به منابع مالی، نمی‌تواند روی چنین سرمایه‌های نامشخصی حساب باز کند. آنچه امروز می‌کاریم شاید چند سال دیگر درو کنیم. با این حال نیاز به تاکید چندین باره است که فرصتی استثنایی برای بازسازی اقتصاد کشور پیدا کرده‌ایم و نباید آن را زیر سایه مصلحت‌اندیشی‌های نابجا هدر دهیم.

نامه نگاری وزیر با رئیس جمهور و تأثیر آن بر اقتصاد

یکی از مهمترین اتفاقاتی که ماه گذشته رخ داد نامه نگاری وزرای دولت با رئیس جمهور بود. این اتفاق را از دو منظر می‌توان مورد بررسی قرار داد. نگاه اول به شیوه عمل وزرا را بررسی «شکلی» ماجرا مربوط است. این اقدام از نظر شکلی جای تعجب دارد چرا که وزرای دولت حداقل در هفته دو بار به سبب

جلسات کابینه امکان دیدار با رئیس جمهور را دارند و می‌توانستند نگرانی‌های خود را در همین جلسات به اطلاع ایشان برسانند. بنابراین آنچه رخ داده را باید نوعی فرار از مسوولیت ارزیابی کنیم. این نامه از نظر محتوایی هم قابل بررسی است. ماهیست که تعداد زیادی از اقتصاددانان و فعالان بخش خصوصی نگرانی خود را عمیق‌تر شدن رکود اعلام کرده‌اند. دلایل بروز این رکود، هم مشکلات ساختاری اقتصاد ایران و هم برخی سیاست‌گذاری اشتباه است. اما جای تعجب دارد که چگونه در نامه وزرای اقتصادی به رئیس دولت تنها بر روی موضوع بازار سرمایه و نرخ خوراک پتروشیمی‌ها تمرکز شده است. آیا صنایع خودروسازی که هم در طرف عرضه و هم در سوی تقاضا با بحران مواجه شده‌اند، شایسته این توجه نبودند؟ آیا صنایع سیمان که به دلیل کاهش تقاضا به آستانه تعطیلی رسیده‌اند، نیاز به توجه ندارند؟ میلیاردها طلب پیمانکاران نیازی به توجه و نامننگاری ندارد؟ آیا بنگاه‌های کوچک و متوسط که به دلیل بحران سرمایه در گردش و تقاضا مشکل پیدا کرده‌اند، نیازی به رسیدگی ندارند؟ آیا مشکلات مالیاتی و تامین اجتماعی که بنگاه‌های تولیدی را تحت فشار قرار داده، نیازی به این اقدام دولت ندارند؟

پیش از این بارها گفته بودیم که سرمایه همچون پرنده‌ای آزاد است که با هر تکانی هیجان زده از جایش پرمی‌کشد و به نقطه نامعلوم دیگری می‌رود. امروز که مادر بخش خصوصی، سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را تشویق به کار و تلاش بیشتری می‌کنیم، چطور تدبیر شده با یک نامه هراس به دل آنها بیندازیم؟ عادی سازی فضای ذهنی سرمایه‌گذاران و ترویج این منطق که اکنون دوران ثبات رسیده با چنین اقداماتی در تعارض آشکار است. حداقل ما در بخش خصوصی با رویکرد خیرخواهانه هیچ‌گاه از ادبیات التهاب‌آفرین برای تفسیر شرایط موجود استفاده نکرده‌ایم و همیشه سعی مان بر این بوده که هم درد را بگوییم و هم در مان‌ش را ارائه دهیم. نشانه تأیید صداقت گفتار و رفتارمان هم نامه ۳۶ بندی بود که چندی قبل به معاون اول رئیس جمهور ارائه شد. در این نامه مشکلات در بخش‌های مختلف بر شمرده شده بود و راهکارها هم به اختصار در کنار آن آمده بود.

رکود و بسته دولت

بخش خصوصی ایران بدون پرده پوشی با صداقت و شفاف بارها اعلام کرده که اقتصاد ایران در رکود مطلق قرار دارد. به تازگی رشد صنعتی فصل بهار منفی ۲ درصد اعلام شده است. در جلسات قبلی هیات نمایندگان اتاق تهران هم بر اساس بررسی وضعیت شرکت‌های صنعتی حاضر در بورس، رشد صنعتی را منفی ۱۹ درصد اعلام کرده بودیم. پیش از این، برآوردها نشان می‌داد حداکثر رشد اقتصادی کشور در پایان سال جاری شش درصد خواهد بود، ولی امروز حتی باید در انتظار رشد اقتصادی منفی هم باشیم.

در کرکود حاکم بر اقتصاد ایران موضوع پیچیده‌ای نیست. تمام کسانی که صنایع کشور را اداره می‌کنند به خوبی می‌دانند کاهش تقاضا و تنگنای منابع منجر به توقف حرکت چرخ‌های صنعتی کشور شده است. طی سال گذشته بر اساس اعلام بانک مرکزی، ۳۲۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات پرداخت شده است. اما واقعا این حجم از منابع کجا رفته که نشانه‌هایی از اثربخشی آن در شتاب‌گیری روند تولید برای ما قابل رویت نیست؟

یک: بر اساس آنچه مای دانیم بخش مهمی از این رقم تسهیلات نه وام‌های جدید، که «تجدید» وام‌های گذشته بوده است.

دو: ۶۰ درصد وام‌های اعطایی، صرف سرمایه در گردش شده است. بنابراین فرآیند توسعه بنگاه‌های اقتصادی قمتی به پیش نرفته است

آمارهای دیگر نشان می‌دهد طی ۵ ماه ابتدای امسال، ۱۲۷ هزار میلیارد

همگی فعالان
بخش خصوصی
می‌توانند شهادت
دهند طی دو
سال گذشته این
موضوع از سوی
خبرگان اقتصادی
کشور در بخش
خصوصی بارها
به دولت یادآوری
شد که زمان اجرای
قانون بهبود
مستثمر فضای
کسب و کار رسیده
و این قانون به
بدترین شکلی
اجرای نشده است

تومان تسهیلات به بخش های مختلف اقتصادی پرداخت شده که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۱۲,۴ درصد رشد داشته است. این رقم در مقایسه با تورم ۱۵,۱ درصدی در همین مدت، منفی بوده است. تفاوت مذکور برای تسهیلات پرداختی به بخش صنعت و معدن یعنی عدد ۳۸,۶ هزار میلیارد تومان شدیدتر بوده است. بنابراین رشد منفی نرخ واقعی پرداخت تسهیلات با وضعیت رکود حاکم بر اقتصاد کشور هیچ همخوانی ندارد چرا که صنایع در این دوره زمانی نیاز به منابع و مشوق دارند.

برای ارائه تصویری دقیق از اقتصاد آمیخته به رکود کشور به نشانه های دیگر هم می توانیم استناد کنیم. از خردادماه سال جاری، روند نزولی ارزش صادرات ماهانه کشور در مقایسه با ماه های مشابه سال گذشته آغاز شده و در شهریورماه به منفی ۵,۴ درصد رسیده است. از طرف دیگر ارزش واردات در شهریورماه سال جاری ۲۴,۷ درصد کمتر از ارزش واردات در شهریور سال گذشته بوده است. هدف ما در بخش خصوصی همیشه همراهی با دولت برای کمک به اقتصاد ملی بوده است. بر همین اساس با نگاهی ملی مشکلات را بیان می کنیم. یکی از همین مشکلات بزرگ رفتار خود دولت یا به تعبیری تمامی دولت های ما بوده است. مدتی قبل گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می داد عدم دسترسی به منابع مالی، عدم ثبات سیاست گذاری ها و بوروکراسی دولتی ناکارا اصلی ترین سرشاخه های آزار دهنده اقتصاد ایران است. رفع تمامی این مشکلات معنایش همان تلاش برای از بین بردن رکود است.

اما امروز ما چه می کنیم؟ دولت بسته ای کوتاه مدت را برای اجرا در زمانی شش ماهه ارائه داده که در واقع تکمیل کننده سیاست های خروج از رکودی است که سال قبل عرضه شد. اما واقعا تولید قانون، مقررات و راهکارهای خلق الساعه تا چه اندازه به کمک ما می آید؟ همین امروز ما با تراکم بیش از اندازه قوانین و مقررات مواجه هستیم ولی چرا باید باز هم بخش نامه و آیین نامه و... تولید کنیم؟

همگی فعالان بخش خصوصی می توانند شهادت دهند طی دو سال گذشته این موضوع از سوی خبرگان اقتصادی کشور در بخش خصوصی بارها به دولت یادآوری شد که زمان اجرای قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار رسیده و این قانون به بدترین شکلی اجرایی نشده است. مشکل ما چیست؟ اگر قرار است از رکود خارج شویم باید الگوهای درست را اجرایی کنیم. امروز می گویم بوروکراسی مزاحم در کنار دو شاخص کاهش تقاضا و کاهش منابع منجر به رکود عمیق شده است. در واقع دست بخش خصوصی برای کار بسته شده است. اما وقتی خودمان با داستان خودمان قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار را بایگانی کرده ایم، چطور باید از دره سیاه رکود به فضای رونق برسیم؟ شأن صدور این قانون ایجاد بستر مناسب تر برای کار بخش خصوصی بود. اما اگر آرزوهای ما برای اجرای این قانون به سراب تبدیل نمی شد قطعاً وضعیت بهتری داشتیم. امروز نیاز است که دولت چند دستور کار مشخص را پیش روی خود داشته باشد و بر همان اساس هم عمل کند:

اول: در کشور قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار براساس خرد جمعی به تصویب رسیده است. تمام حرف این قانون، ایجاد زمینه هایی برای بهبود وضعیت کسب و کار و معیشت مردم و بخش خصوصی است. در صورتی که این قانون به درستی اجرایی شود، به طور حتم بخش مهمی از گرفتارهای پیش پای بخش خصوصی هم از میان می رود. همگی ما می دانیم که بسیاری از بسته ها و راهکارهایی که ارائه می شوند، تنها در صورتی به نتیجه می رسند که فضای کسب و کار در کشور تسهیل شود. قطعاً قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار و همچنین قانون رفع موانع تولید در کنار هم چنین بستری را مهیا می کنند. امروز بخش خصوصی بیش از آنکه به بسته ها و سیاست ها توجه کند، چشم به اجرای این قوانین دوخته است.

دوم: تجربیات تلخ به سادگی از ذهن بخش خصوصی پاک نمی شود. جهش ناگهانی قیمت دلار که چند سال قبل رخ داد، حاصل برخی بی تدبیری ها بود. امروز نگرانی بخش خصوصی این است که حوادث تلخ در مورد نرخ ارز دوباره تکرار شود. یک نگاه ما باید همیشه به تورم های ۴۰ و ۲۰ درصدی ریالی گذشته

باشد. واقعی سازی نرخ ارز براساس منطق بازار و واقعیت های اقتصادی ایران ضرورتی غیر قابل انکار است. بخش خصوصی علاقه ندارد باریگر تجربه رشد ناگهانی قیمت ارز را از سر بگذراند و امروز از دولت می خواهد پیش از وقوع چنین اتفاقی، اقدام به واقعی سازی نرخ ارز کند.

سوم: رفع تنگناهای مالی دولت بسا توجه به کاهش قیمت جهانی نفت به سادگی مقدور نیست ولی دولت می تواند با توجه بیشتر به بخش خصوصی کشور، بخشی از منابع مورد نیاز برای اجرای پروژه های عمرانی را از طریق همین بخش خصوصی تامین کند؛ تنها به شرطی که راهکارهای منطقی و کارشناسی ملاک قرار گیرد.

چهارم: ضرورت غیر قابل انکار امروز کشور این است که به سرعت در مورد یارانه های نقدی و یارانه حامل های انرژی تصمیم گیری شود. آمارها نشان می دهد طی ماه های سپری شده از سال جاری تنها ۸ هزار میلیارد تومان از بودجه پروژه های عمرانی تخصیص داده شده ولی در همین مدت ۲۰ هزار میلیارد تومان برای یارانه نقدی و یارانه حامل های انرژی از سوی دولت پرداخت شده است. همگی خبرگان اقتصادی تأیید می کنند که بحران بزرگ امروز اقتصاد ایران رکود و به دنبال آن موضوع اشتغال است. اگر همین میزان یارانه که به صورت نقدی یا در قالب یارانه حامل های انرژی به مردم پرداخت شده، صرف تولید می شده به طور حتم شرایط اقتصادی کشور تحولی تازه را تجربه می کرد. از سوی روزانه حدود چهار میلیون بشکه نفت و مشتقات در داخل مصرف می شود که اگر قیمت انرژی واقعی شود، این میزان مصرف کاهش می یابد و صرفه جویی رخ می دهد. بنابراین نیاز است تا شجاعانه و به سرعت در مورد موضوع یارانه ها اقدام درست صورت گیرد.

پنجم: رئیس جمهور در گفت و گوی تلویزیونی خود از پرداخت بدهی پیمانکاران اطلاع دادند و این نوید خوبی برای آینده تولید است. دولت از طرفی حاضر نیست، بدهی خود به پیمانکاران را تسویه کند و از سوی دیگر بانک ها از پیمانکاران می خواهند به سرعت بدهی های شان را تسویه کنند. اولین فشار هم از سوی دولت به بخش خصوصی وارد آمد. آنچه رخ داده اخلاقی بدی است که دولت در آن بدعت گذاشته است. اگر پرداخت بدهی واجب است، به طور حتم دولت هم باید بدهی خود به پیمانکار را بپردازد.

ششم: شاخص های رسمی نشان می دهد که فساد اداری در اقتصاد ایران بیدار می کند. فساد مانع از حضور سرمایه گذاران خارجی و حتی فعالیت بیشتر سرمایه گذاران داخلی می شود. بر همین اساس دولت باید با جدیت به موضوع مبارزه با فساد توجه کند. در صورتی که ما همچنان در گیر فساد اداری باشیم، به طور حتم زمینه ها برای توسعه و جذب سرمایه های بیشتر مهیا نمی شود.

هفتم: در حالی که ما خود را برای دوران جهش اقتصادی آماده می کنیم و نرخ رشدهای اقتصادی بالا را هدف گرفته ایم، ولی همچنان راه اندازی کسب و کار در ایران دشوار است. بیش از ۲ هزار نوع مجوزی که در اقتصاد ایران وجود دارد، عملاً دست و پای کارآفرینان را به سخت ترین شکلی بسته است. بر همین اساس نیاز دیگر امروز اقتصاد ایران از میان بردن مجوزهای زائد است. در این مورد وعده هایی داده شده که بهتر است شکل اجرایی هم به خود گیرد.

هشتم: اقتصاد پویا، به دولتی چابک هم نیاز دارد. براساس آنچه در اسناد بالادستی اقتصادی کشور آمده است، دولت باید بخش مهمی از امور تصدی گری خود را به بخش خصوصی واگذار کند و در نهایت به سمت کوچک سازی خود برود ولی عملاً در فضای واقعی اقتصادی کشور چنین آرمانی رنگ عمل به خود نگرفته است. اقتصاد ایران در دوران پساتحریم نمی تواند با دولتی برآمده از ساختار لخت و سنگین گذشته کار کند. بر همین اساس دولت هم باید در ساختارهای خود تجدید نظری اساسی صورت دهد. واگذاری امور به بخش خصوصی تنها شعار نیست.

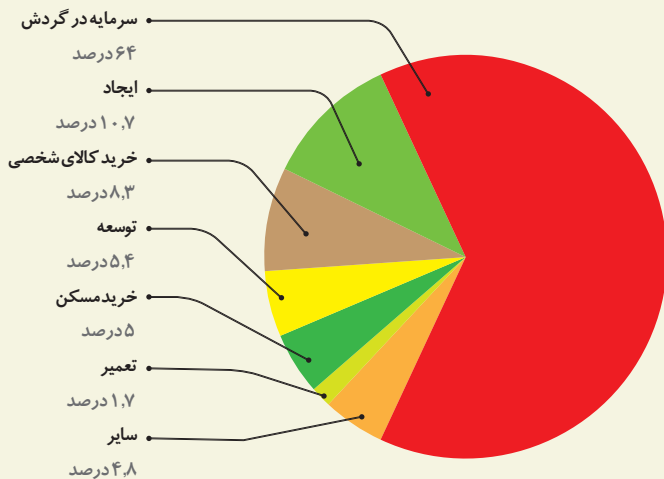
اقتصاد ایران به کمک داروهای مسکن سر پا مانده است، ولی ما اقتصاد را شکوفا، مولد و توسعه محور می خواهیم که فردای فرزندان این سرزمین را بسازد. دستیابی به چنین موفقیتی بدون توجه به تدبیر جمعی برآمده از نگاه بخش خصوصی ممکن نیست.

طی نیمه اول سال جاری دولت هشت هزار میلیارد تومان برای انجام پروژه های عمرانی پرداخت کرده در حالی که طی همین مدت ۲۰ هزار میلیارد تومان یارانه نقدی اعطا شده است. در صورتی که این میزان سرمایه به جای یارانه نقدی یا یارانه حامل های انرژی به کمک تولید و اشتغال کشور می آمدند به طور حتم نتایج بسیار متفاوتی از امروز برای اقتصاد کشور به همراه می آورد

تسهیلات بانکی چگونه توزیع شد؟

گزارش بانک مرکزی نشان می‌دهد که تسهیلات پرداختی بانک‌ها در ۵ ماهه سال ۱۳۹۴ به مبلغ ۱۲۷ هزار میلیارد تومان رسیده که در مقایسه با ۵ ماهه سال گذشته که ۱۱۳ هزار میلیارد تومان پرداخت شده بود، با ۱۲.۴ درصد افزایش مواجه شده است. سهم تسهیلات پرداختی بانک‌ها به بخش صنعت و معدن طی ۵ ماهه سال جاری ۳۸ هزار میلیارد تومان معادل ۳۰.۲ درصد بوده که نسبت به ۵ ماهه سال گذشته ۶.۲ درصد افزایش داشته است. بیشترین تسهیلات پرداختی طی این مدت به بخش خدمات صورت گرفته است که سهم ۳۸ درصدی را از کل تسهیلات به خود اختصاص داده است. بر این اساس ۴۹ هزار میلیارد تومان از وام‌های بانکی راهی بخش خدمات شده است. بخش بازرگانی با دریافت ۱۶.۶ هزار میلیارد تومان سهم ۱۳ درصدی از تسهیلات بانکی طی ۵ ماهه نخست سال جاری داشته است. طی این مدت بخش ساختمان و مسکن با دریافت تسهیلات ۱۳ هزار میلیارد تومانی سهم ۱۰.۲ درصدی از کل تسهیلات پرداختی سیستم بانکی داشته است. بخش کشاورزی نیز طی ۵ ماه ۱۰ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان تسهیلات دریافت کرد که سهم ۸ درصدی را از کل تسهیلات شامل می‌شود.

هدف تسهیلات پرداختی در بخش‌های اقتصادی



پیش‌بینی رشد ۵ درصدی اقتصاد در سال آینده



صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرده است که در سال جاری اقتصاد ایران رشد صفر را تجربه خواهد کرد اما از سال آینده به رشد اقتصادی خواهد رسید. رئیس بخش خاورمیانه صندوق بین‌المللی پول با اشاره به اینکه ایران، سال آینده از منافع توافق هسته‌ای بهره‌مند خواهد شد، گفت: ایران امسال رشد اقتصادی ندارد. مسعود احمد گفت: انتظار می‌رود که کاهش تحریم‌های ایران، به بهبود قابل توجهی در چشم‌انداز اقتصادی در سال ششمی آینده منجر شود. فرض ما این است که رشد اقتصادی ایران در سال آینده ۴.۵ تا ۵ درصد باشد بر خلاف امسال که رشد اقتصادی نخواهند داشت. رئیس بخش خاورمیانه صندوق بین‌المللی پول ادامه داد: اولین عامل این افزایش، رشد تولید نفت است.

صعود ۹ پله‌ای ایران در شاخص رقابت‌پذیری

اقتصاد ایران از نظر شاخص رقابت‌پذیری در میان ۱۴۴ کشور دنیا، رتبه ۷۴ را به دست آورد تا ۹ پله صعود را نسبت به سال گذشته تجربه کرده باشد. جدیدترین گزارش مجمع جهانی اقتصاد از شرایط رقابت‌پذیری در اقتصاد کشورهای دنیا نشان می‌دهد که ایران در این زمینه پیشرفت کرده؛ هر چند هنوز به رتبه خود در گزارش ۳ سال پیش نرسیده است. در گزارشی که سال ۲۰۱۲ منتشر شده بود، ایران رتبه ۶۶ را از نظر رقابت‌پذیری داشت اما در سال ۲۰۱۳ یکبار به ۱۶ پله سقوط را در این جدول تجربه کرد تا در سال ۲۰۱۳ به رتبه ۸۲ برسد. رتبه ایران از نظر رقابت‌پذیری در گزارش سال ۲۰۱۴ نیز ۸۳ بود. میانگین امتیازها در این جدول که سوئیس صدرنشین آن است، براساس بررسی ۱۱۲ متغیر محاسبه شده است. کشور اول امتیاز ۵.۷۶ را به دست آورده و کشور گینه به عنوان آخرین کشور حاضر در این جدول امتیاز ۲.۸۴ را کسب کرده است. امتیاز ایران که در میانه‌های این جدول قرار دارد ۴.۰۹ برآورد شده است. امتیاز ایران در گزارش سال قبل ۴.۰۳ و در گزارش قبل از آن ۴.۰۷ بود. گزارش ۳ سال پیش هم امتیاز ایران را ۴.۲۲ اعلام کرده بود که این امتیاز رتبه ۶۶ را برای ایران به همراه داشت.

نرخ ارز چقدر باشد؟

موضوع قیمت گذاری ارز به یکی از دلمشغولی‌های فعالان بخش خصوصی بدل شده است. محسن جلال‌پور، رئیس اتاق ایران نیز به تازگی گفته است: «همانطور که در برنامه پنجم توسعه هم مورد توجه قرار گرفته نرخ ارز باید به گونه‌ای باشد که امکان رقابت کالاهای صادراتی با کالاهای خارجی وجود داشته باشد، به همین دلیل نرخ ارز متناسب با تورم تعیین می‌شود. افت قیمت یا افزایش شدید نرخ ارز در برنامه دولت نیست و صادرکنندگان و واردکنندگان در روزهای بعد از اجرای توافق نوسان شدیدی در بازار نخواهند داشت.» بخش خصوصی تاکنون چندین بار اعلام کرده که خوان واقعی سازی نرخ ارز است.



رئیس اتاق صنعت لیتوانی در اتاق تهران

۱۳۹۴/۰۶/۲۵ | رئیس اتاق بازرگانی لیتوانی با حضور در اتاق تهران با مسعود خوانساری دیدار و گفت‌وگو کرد. دو طرف در این ملاقات، توسعه روابط اقتصادی دو جانبه را مورد تأکید قرار دادند و نسبت به مساعدت در زمینه ارتقای سطح مناسبات تجاری اعلام آمادگی کردند.

دیدار با سفیر رومانی

۱۳۹۴/۰۷/۱ | قبل از سفر هیأت تجاری اتاق تهران به رومانی، سفیر این کشور به اتاق تهران آمد و با مسعود خوانساری دیدار و گفت‌وگو کرد. «گریستین تنودورسکو» اعلام کرد: «ما در دوران تحریم هم روابط خوبی با هم داشتیم.» به گفته خوانساری حجم مبادلاتی دو کشور یک میلیارد دلار است.

برگزاری نشست کمیته اقتصادی پاساخریم

۱۳۹۴/۰۷/۰۷ | نخستین نشست کمیته اقتصادی پاساخریم اتاق تهران با حضور بهروز علیشیری، مشاور وزیر اقتصاد و حمیدرضا آصفی، سخنگوی سابق وزارت امور خارجه و ۳ عضو هیأت رئیسه اتاق تهران برگزار شد.

هیأت تجاری عمان در تهران

۱۳۹۴/۰۷/۰۶ | هیأت تجاری منطقه ویژه اقتصادی دقم عمان، با حضور در اتاق تهران دیدارهای رودررو با فعالان اقتصادی انجام دادند. مقامات اصلی حاضر در این هیأت تجاری، با رئیس و اعضای هیأت رئیسه اتاق تهران داشتند.

هیأت تجاری اتاق تهران در بخارست

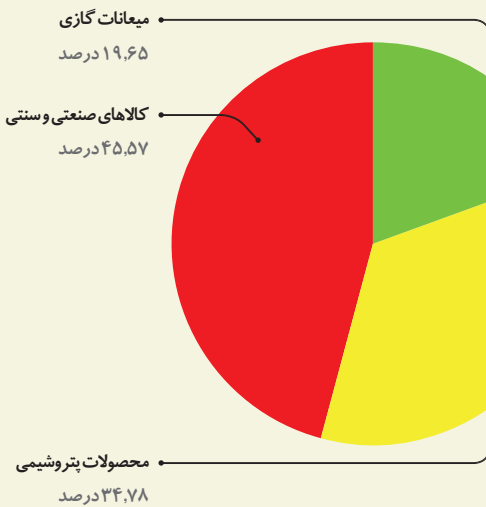
۱۳۹۴/۰۷/۱۰ | هیأت تجاری اتاق تهران به ریاست مسعود خوانساری در سفری به رومانی همزمان اتاق بخارست بود. در جریان این سفر تفاهم‌نامه همکاری بین اتاق تهران و اتاق بخارست به امضای مسعود خوانساری رسید. همکاری‌های دوجانبه در زمینه‌های مختلف تجاری، صنعتی و آموزشی تأکید کردند. در این هیأت بیش از ۲۰ فعال اقتصادی حضور داشتند.

ایران برای اولین بار در کنگره جهانی کابل به طور رسمی شرکت کرد. کنگره سال ۲۰۱۵ در واشنگتن پایتخت ایالات متحده آمریکا برگزار شد. علیرضا کلاهی عضو هیات نمایندگان اتاق تهران و رییس هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران به عنوان سخنران روز نخست این کنگره دو روزه گزارشی در مورد وضعیت اقتصاد و صنعت سیم و کابل کشورمان ارائه داد. در سخنرانی او، اطلاعاتی در مورد ایران و ظرفیت های اقتصادی کشور در نظر گرفته شده بود. فدراسیون بین المللی کابل بزرگترین ترین نهاد بین المللی این صنعت در جهان است که بیش از ۸۰ درصد ظرفیت این صنعت ۱۰۰ میلیارد دلاری در آن عضو هستند.

بحران صادراتی آغاز شد

آمارهای تجاری مربوط به نیمه نخست سال جاری نشان می دهد که صادرات بیش از ۲۰ درصد و واردات بیش از ۱۴ درصد کاهش یافته است. بر اساس آمارهای گمرک، کاهش صادرات در همه سرفصل های اصلی اتفاق افتاده است بنابراین، میعانات گازی، محصولات پتروشیمی و سایر کالاها شامل کالاهای صنعتی و سنتی با کاهش ارزش صادرات مواجه شده اند. در این میان میعانات گازی بیشترین تاثیر را در کاهش صادرات داشته است. طی نیمه نخست امسال میعانات گازی با کاهش ۴۰ درصدی ارزش صادرات نسبت به نیمه نخست سال گذشته مواجه شده است در حالی که از نظر وزنی کاهش ۲۳ درصدی در صادرات این محصولات رقم خورده است، کاهش قیمت نفت بر روی نرخ این نوع کالا تاثیر زیادی داشته است و کاهش ارزش صادرات در این بخش بیشتر ناشی از کاهش قیمت آن بوده است. ارزش صادرات میعانات گازی در این مدت ۴ میلیارد دلار برآورد شده است. صادرات محصولات پتروشیمی در این مدت از نظر ارزش کاهش ۰،۲ درصدی را تجربه کرده است. این در حالی است که از نظر وزنی افزایش ۳۵ درصدی در صادرات پتروشیمی رقم خورده است. ارزش صادرات محصولات پتروشیمی در این مدت ۷،۱ میلیارد دلار اعلام شده است. سایر کالاها شامل کالاهای صنعتی، کشاورزی، معدنی، فرش و صنایع دستی نیز طی نیمه نخست امسال با کاهش ۶،۸ درصدی را صادرات مواجه شده اند. طبق آمار گمرک این نوع کالاها از نظر وزنی کاهش ۱۹ درصدی در صادرات داشته اند. مجموع صادرات کالا در این بخش ۹،۳ میلیارد دلار بوده است. در شش ماهه اول امسال میزان صادرات غیر نفتی کشورمان به ۲۰ میلیارد و ۴۹۴ میلیون دلار رسید.

سهم بخش های مختلف از صادرات



نکاتی که مودیان مالیاتی باید بدانند

پیمان دارابیانی: در مواردی که مودی مالیاتی به نحوه رسیدگی و محاسبه در آمد مشمول مالیات خود توسط ادارات امور مالیاتی معترض باشد، قانون مالیات های مستقیم، مرجع رسیدگی تحت عنوان «هیات های حل اختلاف مالیاتی» را پیش بینی کرده است. هر هیات حل اختلاف مالیاتی از سه عضو تشکیل شده است، اعضای اول و دوم عبارتند از «نماینده سازمان امور مالیاتی» و «نماینده قوه قضاییه». و اما عضو سوم هیات حل اختلاف مالیاتی می تواند به انتخاب سازمان امور مالیاتی از میان نمایندگان «اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی» یا «اتاق تعاون» یا «جامعه حسابداران رسمی» یا «مجمع حرفه ای» یا «شورای اسلامی شهر» تعیین گردد. (لطفا به تکرار حرف ربط «یا» که تعدد و با تاکید مودک تکرار شده است، توجه کنید!) در این رابطه امور مالیاتی اتاق تهران توصیه هایی را جهت استفاده مودیان محترم مالیاتی (به خصوص اعضا محترم اتاق) مطرح نموده است. توصیه اول: قبل از نوشتن اعتراض به برگ تشخیص حتما ماده ۲۴۴ قانون مالیات های مستقیم بخصوص بند ۳ و تبصره ۱ ماده مذکور را به دقت مطالعه کنید.

توصیه دو: در صورتی که انتخاب شما برای رسیدگی به پرونده مالیاتی، نماینده اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران است، مراتب را صراحتا در متن اعتراض خود قید کنید. در اینصورت، سازمان امور مالیاتی قانونا موظف به تبعیت از نظر شما خواهد بود.

توصیه سه: نمایندگان اتاق تهران، افرادی مطلع، شریف و وظیفه شناس اند و حتما در زمان تعیین شده جهت ایفای وظیفه خود در هیات های حل اختلاف حضور خواهند داشت. در موارد استثناء، لطفا مراتب اعتراض خود به عدم حضور نماینده اتاق در هیات را در متن دفاعیه قید کرده و رونوشت دفاعیه تسلیمی را به امور مالیاتی اتاق تهران تسلیم کنید.

و اما نکته آخر این که «گاهی از قوانین، بهترین تضمین احقاق حق شماست».

*مدیر امور مالیاتی و مشاور امور بانکی اتاق تهران

خران تولید در فصل بهار

گزارش مرکز آمار نشان دهنده منفی شدن شاخص تولید در بخش های صنعت و معدن است. نرخ رشد تولیدات صنعتی در بهار سال جاری منفی ۲ درصد بوده است و نرخ رشد تولید در بخش معدن نیز منفی ۰،۶ درصد برآورد شده است. این موضوع رکود تولید در سال جاری را نشان می دهد، چرا که طبق همین گزارش در تمام فصول سال گذشته نرخ رشد صنعت مثبت بوده است و منفی شدن آن در سال جاری، بازگشت به دوران رکود محسوب می شود. طبق گزارش مرکز آمار در زمستان سال گذشته نرخ رشد در این بخش ۳،۳ درصد بوده است که با افزایش ۱،۹ درصدی نسبت به فصل پاییز آن سال مواجه بوده است اما روند رشد تولیدات صنعتی در بهار سال جاری متوقف شد. در بخش معدن نیز تنها در بهار سال گذشته نرخ رشد منفی رقم خورده است و باقی فصول این سال با رشد تولید در این بخش مواجه بوده ایم. به طوری که به طور میانگین نرخ رشد بخش معدن در سال گذشته ۱،۳ دصد اعلام شده است.

دومین نشست کمیته سرمایه گذاری خارجی

۱۳۹۴/۰۷/۱۹ دومین نشست کمیته سرمایه گذاری اتاق تهران برگزار شد و اعضای این کمیته، برخی از چالش های جذب سرمایه گذاری خارجی در ایران اعم از موانع حقوقی موجود در قانون اساسی، موانع حقوقی مرتبط با حقوق مالکیت معنوی، موانع حقوقی موجود در قوانین و مقررات بیمه و موانع حقوقی موجود در مقررات ارزی را مورد بررسی قرار دادند.

آغاز هفتمین دوره MBA

۱۳۹۴/۰۷/۱۸ هفتمین دوره آموزش یکساله مدیریت ارشد کسب و کار (MBA) توسط اتاق تهران با همکاری دانشگاه صنعتی شریف آغاز شد. این دوره آموزشی با حضور ناصر عندلیم مدیر آموزش اتاق تهران، محمدتقی عیسیایی رییس دانشکده مدیریت و اقتصاد دانشگاه صنعتی شریف افتتاح شد.

هنرمند هادر اتاق تهران

۱۳۹۴/۰۷/۱۵ آجای ساهلی که به عنوان دبیرکل فدراسیون سازمان صادرکننده هند (FIEO) انتخاب شده است، با حضور در اتاق تهران با بهمن عشقی، دبیرکل، دیدار کرد.

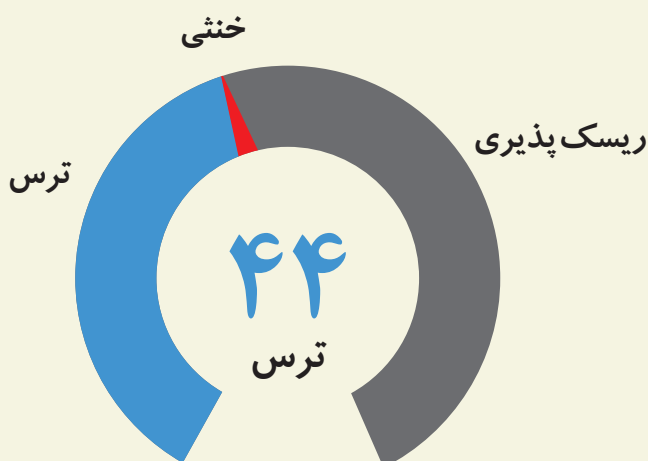
نشست سرمایه گذاری ایران و کره جنوبی

۱۳۹۴/۰۷/۱۲ نشست مشترک سرمایه گذاری ایران و کره جنوبی با همکاری اتاق تهران، آگزیم بانک کره و سفارت کره جنوبی، در هتل پارسیان آزادی تهران برگزار شد.

گردهمایی فعالان اقتصادی ایران و آلمان

۱۳۹۴/۰۷/۱۱ هیات تجاری آلمان از ایالت نیدرزاکسن با فعالان اقتصادی ملاقات کردند. این گردهمایی به همت اتاق تهران برپا شد و محل این اجلاس نیز هتل پارسیان اوین بود.

ترس سرمایه‌گذاران ریخت



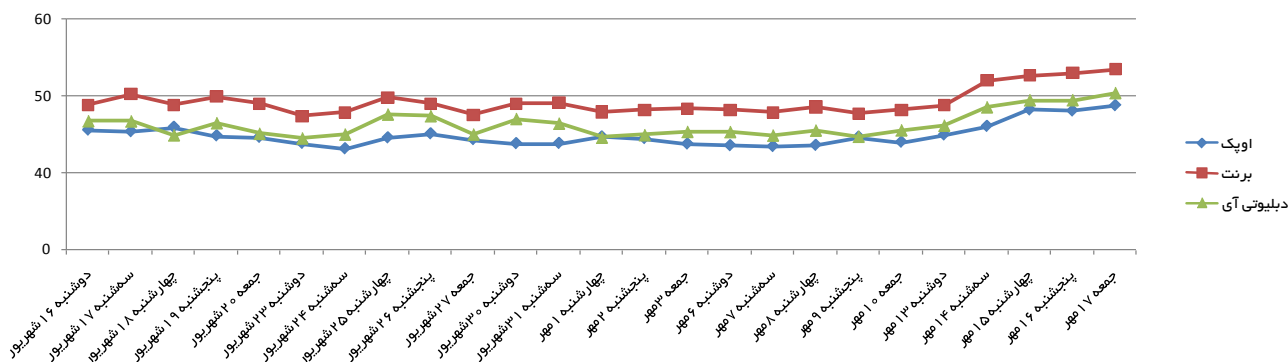
پایگاه خبری-تحلیلی سی‌ان‌ان مانی هر روز شاخصی را بررسی می‌کند که میزان ترس در بازار سرمایه‌گذاران را نشان می‌دهد. این شاخص که «ترس و ریسک‌پذیری» نام دارد میزان ترس سرمایه‌گذاران را نشان می‌دهد. عدد آن هر چه کمتر باشد میزان ترس بیشتر است و در نتیجه سرمایه‌گذاران از جاری کردن سرمایه خود در بازار اجتناب می‌کنند. هر چه عدد آن بیشتر می‌شود و به سمت وضعیت «ریسک‌پذیری» حرکت می‌کنند بدان معناست که سرمایه‌گذاران ریسک بیشتری می‌کنند. ماه گذشته این شاخص عدد ۱۰ را نشان می‌داد که به معنای حداکثر ترس در میان سرمایه‌گذاران است. اما این ماه وضعیت هیجانات در بازار رو به بهبود رفته و اکنون عدد ۴۴ را نشان می‌دهد یعنی به سمت وضعیت خنثی حرکت کرده و ترس سرمایه‌گذاران تا حدودی ریخته‌است.

بازار طلای سیاه به کدام سمت می‌رود؟

طلای سیاه بالاخره در این ماه از خاک برخاست. بهای نفت پس از سه ماه برای نخستین بار در اواسط مهر ماه به بالای ۵۰ دلار در ازای هر بشکه رسید (لازم به ذکر است که نفت دبیوتی‌آی به عنوان شاخص جهانی نفت خام شناخته می‌شود). بررسی‌های یک ماهه «آینده‌نگر» نشان می‌دهد متوسط بهای نفت اوپک از ۱۶ شهریور تا ۱۷ مهر به ۴۴٫۹۳ دلار در ازای هر بشکه رسید. متوسط بهای نفت برنت حوزه دریای شمال نیز به ۴۹٫۲۴ دلار در ازای هر بشکه و متوسط بهای نفت دبیوتی‌آی (وست‌نگزاس اینترمیدیت) به ۴۶٫۲۹ دلار در ازای هر بشکه رسید. بر اساس گزارش ماهانه اوپک، نفت سنگین ایران نیز در این ماه به قیمت ۴۴٫۶۲ دلار در ازای هر بشکه در بازار جهانی معامله شده‌است.

تولید در ایران موضوع جهانی شد

بررسی‌های «آینده‌نگر» از منابع ثانویه در گزارش ماهانه اوپک نشان می‌دهد، در ماه سپتامبر (شهریور) تولید نفت اعضای این سازمان ۱۱۰ هزار بشکه در روز افزایش داشته و به متوسط ۳۱ میلیون و ۵۷۰ هزار بشکه در روز رسیده‌است. آنچه حائز اهمیت است این است که میزان تولید ایران نه تنها افزایش نیافته بلکه اندک کاهش معادل ۶ هزار بشکه نیز تجربه کرده‌است. به این ترتیب کشور ایران با ۲ میلیون و ۸۵۳ هزار بشکه در روز رتبه چهارم اوپک را به خود اختصاص داده‌است. البته ایران چند ماهی است که در این رتبه در جامی‌زند. لازم به ذکر است که عربستان سعودی با ۱۰ میلیون و ۲۲۵ هزار بشکه، ابتدای جدول اوپک و لیبی با تولید ۳۷۱ هزار بشکه در روز در انتهای جدول اوپک قرار گرفته‌است.



بحران مالی برای عربستان سعودی

یکی از مهم‌ترین کشورهای که در اقتصاد خاورمیانه نقش بزرگی ایفا می‌کند عربستان سعودی است. این کشور به شدت به درآمدهای نفتی خود وابسته است اما نفت طی یک سال اخیر کاهش قیمت شدیدی داشته و در نتیجه عایدی سعودی‌ها از محل درآمدهای نفتی کاهش یافته‌است. از طرفی این کشور خود را وارد بازی بزرگی با یمن کرده‌است. جنگ یمن باعث شده عربستان با مشکلات مالی بزرگی مواجه شود. البته کارشناسان صنعت تورپیسم بر این باورند که گردشگری در این کشور می‌تواند جای خالی درآمدهای نفتی را پر کند.

حمله روسیه به سوریه

پای مسکو به خاک سوریه باز شد. در ماهی که گذشت پوتین هوایی علیه مواضع داعش در سوریه ترتیب داد. برخی از تحلیلگران اقتصادی بر این باورند که پوتین با این اقدام به دنبال افزایش قیمت نفت است. بهای نفت در ماهی که گذشت برای نخستین بار در سه ماه گذشته به بالای ۵۰ دلار در ازای هر بشکه رسید. یکی از دلایل اصلی افزایش قیمت نفت، حمله روسیه به سوریه بوده‌است. روسیه جزو کشورهای وابسته به نفت است و به دنبال افزایش قیمت نفت است.

تصمیم فدرال رزرو

در حالیکه همه انتظار داشتند فدرال رزرو امریکا در ماه گذشته بالاخره نرخ بهره را افزایش دهد، آن را ثابت نگه داشت. این وضعیت نوعی عدم قطعیت در بازار ایجاد می‌کند که باعث ترس سرمایه‌گذاران می‌شود. اکنون همه انتظار دارند این اتفاق در ماه اکتبر یا ماه بعد از آن رخ بدهد. جنت بلن رئیس فدرال رزرو امریکا هیچ گونه اظهار نظری در این باره نکرده‌است و بر این باور است که باید منتظر اطلاعات جدید از وضعیت اقتصاد جهان باشیم.

سرخط رویدادهای اقتصادی جهان

بررسی‌های «آینده‌نگر» نشان می‌دهد مهم‌ترین رویدادهایی که در یک ماه گذشته در بازارهای جهانی رخ داده و باعث تکان دادن اقتصاد جهانی شده‌است، بدین قرار است:



بر اساس پژوهش‌های کر دیت سوئیس رفاه طبقه متوسط با سرعت بسیار پائینی رشد کرده است. این در حالی است که رفاه افرادی که در نوک هرم رفاهی قرار دارند با سرعت بیشتری رشد می‌کند. حدود ۳.۴ میلیارد نفر یعنی بیش از ۷۰ درصد جمعیت بالغ جهان رفاهی کمتر از ۱۰۰۰۰ دلار دارند. یک میلیارد نفر دیگر نیز که حدود یک پنجم جمعیت به شمار می‌روند در محدوده ۱۰ هزار تا ۱۰۰ هزار دلار قرار دارند.

اقتصاد جهان از دریچه اوپک: جهان نگران است

سازمان کشورهای صادر کننده نفت خام (اوپک) در آخرین گزارش خود، پیش‌بینی‌ها در مورد رشد تولید ناخالص داخلی جهانی را برای سال ۲۰۱۵ بدون تغییر روی ۳.۱ درصد و برای سال ۲۰۱۶ روی ۳.۴ درصد نگه داشت. البته همچنان چالش‌هایی برای

اقتصادهای نوظهور و در حال توسعه وجود دارد. هر چند برای چین و هند برآورد رشد اقتصادی بدون تغییر نگه داشته شده است اما برای برزیل و روسیه میزان آن کاهش یافته است. ژاپن نیز به اقدامات تعادل بخشی نیاز خواهد داشت. رشد اقتصادی در ایالات متحده آمریکا همچنان با قوت ادامه خواهد داشت اما در ناحیه یورو باید انتظار مشکلاتی را داشته باشیم. در نهایت اینکه سیاست‌های بانک‌های مرکزی در هر منطقه می‌تواند نقش مهمی را ایفا کند. در این میان از همه مهم‌تر تصمیم فدرال رزرو آمریکا خواهد بود.

نرخ رشد اقتصادی و بازبینی ۲۰۱۵-۲۰۱۴ (درصد)

پیش‌بینی ۲۰۱۵	جهان	OECD	امریکا	ژاپن	حوزه یورو	چین	هند	برزیل	روسیه
۳.۱	۳.۱	۲.۰	۲.۵	۰.۸	۱.۵	۶.۸	۷.۴	-۲.۲	۳.۲
تغییرات نسبت به ماه گذشته	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۲	۰.۰	۰.۰	-۰.۲	-۰.۲
پیش‌بینی ۲۰۱۶	۳.۴	۲.۱	۲.۶	۱.۲	۱.۵	۶.۴	۷.۶	-۰.۵	۰.۶
تغییرات نسبت به ماه گذشته	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	۰.۰	-۰.۲	-۰.۲

هدف توسعه هزاره محقق می‌شود؟

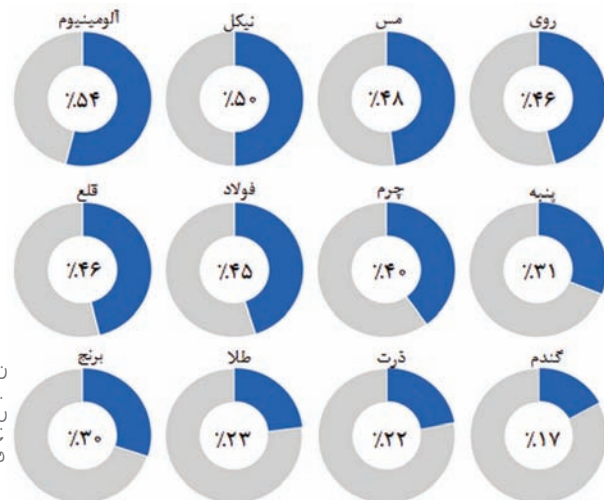
سازمان ملل متحد در سال ۲۰۰۰، هشت هدف مشترک با عنوان «هدف توسعه هزاره» مشخص کرد و تأکید کرد که این اهداف باید تا سال ۲۰۱۵ تأمین شوند. دستیابی به این اهداف می‌تواند به چالش‌های اصلی توسعه جهان پاسخ دهد. بیانیه هزاره در ماه سپتامبر سال ۲۰۰۰، توسط ۱۸۹ کشور پذیرفته شده و ۱۴۷ نفر از سران سیاسی آن را امضا کرده‌اند. البته این هشت آرمان به ۲۱ هدف که با ۶۰ شاخص قابل سنجش هستند، تجزیه می‌شود. وضعیت این اهداف در خاور میانه که ایران را نیز در برمی‌گیرد، بدین قرار است:

روند پیشرفت اهداف توسعه هزاره در خاور میانه

اهداف توسعه هزاره (MDG)	وضعیت فعلی	هدف ۲۰۱۵
فقر مفرط (درصد جمعیتی که زیر ۱.۲۵ دلار در روز درآمد دارند)	۱.۷	۲.۹
نرخ تکمیل تحصیلی ابتدایی (درصد گروه سنی مرتبط)	۹۳	۱۰۰
نرخ تحصیل دختران نسبت به پسران (در ابتدایی و راهنمایی) (درصد)	۹۴	۱۰۰
نرخ مرگ و میر اطفال (به ازای ۱۰۰۰ تولد زنده)	۲۱	۱۷
نرخ مرگ و میر زیر ۵ سال (به ازای ۱۰۰۰ نفر)	۲۶	۲۲
نرخ مرگ و میر مادران (به ازای ۱۰۰۰ تولید زنده)	۷۸	۴۰
دسترسی به آب آشامیدنی سالم (درصد جمعیت با دسترسی)	۹۰	۹۳
دسترسی به امکانات بهداشتی (درصد افرادی که دسترسی دارند)	۸۸	۸۵

رابطه‌ها تغییر کرد: چین بعد از تحریم ایران

اقتصاد چین در مرکز توجه جهانی قرار دارد. اکنون چند مدتی است که نگرانی‌هایی در مورد کاهش رشد اقتصادی این کشور ایجاد شده است. کاهش رشد اقتصادی چین می‌تواند تأثیر چشمگیری بر اقتصاد جهانی به ویژه در بخش خرید کالا داشته باشد. دلیل آن نیز روشن است، چین به عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان، سهم زیادی در مصرف کالا دارد که اگر اقتصادش رشدی نداشته باشد توان خرید کالاها را از دست می‌دهد. نگاهی سهم چین از کل مصرف کالا در جهان این مسئله را به خوبی نشان می‌دهد.



منبع: مجمع جهانی اقتصاد

کاهش ارزش پول مالزی

مقصد بسیاری از تورست‌های ایرانی کشور مالزی است و به همین خاطر وضعیت اقتصاد و به ویژه ارز این کشور برای آنها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. ارزش رینگیت که ارز رایج مالزی به شمار می‌رود طی یک ماه گذشته کاهش چشمگیری در برابر دلار آمریکا تجربه کرده است. البته برخی از کارشناسان اقتصادی بر این باورند که این کاهش ارزش به رونق اقتصادی این کشور کمک می‌کند چرا که هزینه کسب و کارها کاهش می‌یابد.

افراد زیر خط فقر کم شده‌اند

بانک جهانی طی گزارشی اعلام کرد که برای نخستین بار، تا پایان سال ۲۰۱۵ تعداد جمعیتی که در فقر شدید زندگی می‌کنند به زیر ۱۰ درصد خواهد رسید. بر اساس گزارش این بانک، هر کسی که زیر ۱.۹ دلار در روز درآمد داشته باشد در فقر شدید زندگی می‌کند. البته رقم پایه قبلی ۱.۲۵ دلار بود. تعداد جمعیتی که در سال ۲۰۱۲ در فقر شدید به سر می‌بردند ۱۲.۸ درصد از جمعیت کل جهان بود. اکنون گفته می‌شود ۹.۶ درصد از جمعیت کل جهان در فقر شدید به سر می‌برند.

آینده یونان در ابهام

نتیجه نهایی انتخابات پارلمانی یونان مشخص شد و بر اساس آن الکسیس سیراس ۳۵.۵ درصد آرا پیروز میدان شد. پیروزی سیراس نشان‌دهنده حمایت‌های مردمی از مواضع حزب سیریزا است. الکسیس سیراس در انتخابات پارلمانی چند ماه قبل یونان توانسته بود با طرح مخالفت با مواضع تحمیلی ریاست اقتصادی اتحادیه اروپا، به نخست‌وزیری برسد اما با گذشت ۷ ماه از دوران زمامداری این حزب و به دنبال بروز برخی اختلافات وی ضمن استعفا راه را برای برگزاری انتخابات آتی باز کرد. نزدیک‌ترین رقیب سیریزا، حزب «دموکراسی نو» است که با ۲۸ درصد آرا در رده دوم قرار گرفت.

مشق معیشت معلمان

حقوق یک معلم به طور متوسط یک میلیون تومان، خط فقر برابر ۳ میلیون و ۵۸۵ هزار تومان

بهاره چراغی

ناراضیاتی فرهنگی از وضعیت معیشتی ماجرای است که فقط به دولت قبلی یا فعلی بر نمی‌گردد. اگر چه با روی کار آمدن هر دولت وعده‌هایی در خصوص بهبود وضعیت معیشت فرهنگی سر داده می‌شود اما عملاً تاکنون وضعیت معیشتی فرهنگی بهبودی نیافته و همین موضوع منجر به روی آوردن آنها به شغل دوم شده است. از سوی دیگر ماهیاست که مسئولان آموزش و پرورش در پاسخ به گلایه‌های معلمان سکوت پیشه کرده‌اند و تاجایی که ممکن باشد از اظهار نظرهای رسانه‌ای پرهیز می‌کنند. سال گذشته بود که معاون وزیر آموزش و پرورش اعلام کرد متوسط حقوق فرهنگیان یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است که با اعتراض بسیاری روبه‌رو شد و بخش قابل توجهی از معلمان اعلام می‌کردند دریافتی‌شان کمتر از یک میلیون تومان است. سعیدی معلم یکی از مدارس ابتدایی تهران است. او در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» به افزایش سالانه ۲۵ درصدی حقوق معلمان اشاره می‌کند که هیچ‌سختی با مخرج امروز ندارد. به گفته او تا زمانی که معلم برای گذران زندگی‌اش مجبور به کار کردن در شغل‌های دوم و سوم است، منزلت و نگاه به معلم نمی‌تواند

تغییر کند. گلایه‌های معلمان باز نشسته هم کم نیست. احمدی ۳۰ سال سابقه خدمت در آموزش و پرورش دارد اما در حال حاضر و در سن ۶۰ سالگی راننده تاکسی است. او می‌گوید: «مجبورم چند شیفت کار کنم چرا که حقوق باز نشستگی کفاف دخل و خرج زندگی‌ام را نمی‌دهد.» ناصر، دبیر علوم اجتماعی که ۱۹ سال سابقه تدریس دارد هم با اشاره به این که آخرین دریافتی‌اش در سال گذشته یک میلیون و ۳۵۰ هزار تومان بود، می‌گوید که در ظاهر مشکل معیشتی ندارم و زندگی‌ام می‌چرخد اما اگر در خانه بنشینم و منتظر حقوق آخر ماهم باشم این مهم مقدور نمی‌شود. بنده کار بنایی بلدم و بعد از ظهرها به سراغ کار بنایی می‌روم. یک همکارم کار تاسیساتی می‌کند، دیگری در آموزشگاه رانندگی تعلیم رانندگی می‌دهد و... واقعیت این است که با داشتن چهار فرزند، حقوق معلمی به هیچ‌کدام نمی‌رسد و همان دو هفته اول تمام می‌شود. این معلم از تفاوت دریافتی‌اش با سایر کارمندان دولت گلایه دارد و عنوان می‌کند: متأسفانه شخصی که در یک وزارتخانه دیگر کار می‌کند، تحصیلاتش با من که لیسانس دارم برابر و سابقه کاری‌اش حتی از من کمتر است، حقوق بهتری دریافت می‌کند. این ضعف اقتصادی باعث شده نگاه دلسوزانه‌ای در جامعه نسبت به ما وجود داشته باشد و گاهی شأن و منزلت ما رعایت نشود.

کفش و پوشاک هزینه ماهیانه: ۵۰ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۵ درصد / سهم ماهیانه یک معلم در بخش پوشاک ۵۰ هزار تومان است که با این میزان تنها می‌تواند ۱۰ جفت جوراب، پنج زیرپیراهن، ۳ بلوز زنانه، ۳ شلوار خانگی یا چند مانتوی ساده خریداری کند. بر اساس برآوردهای بانک مرکزی معلمان ماهیانه ۵ درصد درآمدهای خود را صرف پوشاک می‌کنند.

کار فرهنگی هزینه ماهیانه: ۴۷ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۴٫۶۸ درصد / ماهیانه ۴۷ هزار تومان برای یک معلم باقی می‌ماند تا در بخش کار فرهنگی هزینه کند. همچنین سهم کار فرهنگی در سبد خانوار یک معلم ۴٫۶۸ درصد خواهد بود.

خرید وسایل هزینه ماهیانه: ۵۱ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۵٫۱۳ درصد / هزینه خرید وسایل برای یک معلم بسیار اندک است. او ماهیانه می‌تواند ۵۱ هزار تومان برای خرید وسایل خانه کنار بگذارد. طبق آمارهای بانک مرکزی سهم خرید وسایل منزل در سبد معلم‌ها ۵٫۱۳ درصد است.

خوراک هزینه ماهیانه: ۲۷۳ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۲۷٫۳۸ درصد / معلم با حقوق یک میلیون و ۲۷۳ هزار تومان می‌تواند در بخش خوراک هزینه کند که با این رقم توانایی خرید ۷٫۸ کیلوگرم گوشت قرمز، ۴۹٫۶ کیلوگرم گوشت مرغ، ۲۷۳ نان سنگک یا ۳۹ کیلوگرم برنج ایرانی را در ماه دارد.

مسکن هزینه ماهیانه: ۳۳۳ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۳۲٫۸۲ درصد / در حالی که دریافتی اکثر معلمان به یک میلیون تومان در ماه می‌رسد که با توزیع این دستمزد بین انواع و اقسام هزینه‌ها، طبق آمار بانک مرکزی و مرکز آمار، هر معلم مجبور است به طور متوسط با ماهیانه ۳۳۳ هزار تومان در تهران خانه اجاره کند. بر اساس برآوردهای بانک مرکزی ۳۲٫۸۲ درصد حقوق یک معلم سهم تهیه مسکن می‌شود.

بهداشت و درمان هزینه ماهیانه: ۶۹ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۶٫۹۸ درصد / طبق آمارهای منتشر شده از سوی مرکز آمار ایران یک معلم می‌تواند ماهیانه ۶۹ هزار تومان خرج هزینه‌های بهداشت و درمان خود کند. سهم کلی بهداشت و درمان در هزینه‌های آنان ۶٫۹۸ درصد است.

حمل و نقل هزینه ماهیانه: ۹۹ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۹٫۸۷ درصد / معلم با حقوق یک میلیونی در بخش حمل و نقل می‌تواند ماهیانه ۹۹ هزار تومان هزینه کند. سهم او در هزینه‌های رفت و آمدی ۹٫۸۷ درصد در نظر گرفته شده است.

سایر هزینه‌ها هزینه ماهیانه: ۸۶ هزار تومان / سهم در هزینه‌ها: ۸٫۶ درصد / طبق آمارهای منتشر شده از سوی بانک مرکزی در بخش سایر هزینه‌ها یک معلم ماهیانه ۸۶ هزار تومان می‌تواند هزینه کند. از سوی دیگر سهم در هزینه‌های او ۸٫۶ درصد برآورد شده است.





ضربه فنی کارگران

یک کارگر چطور با درآمد ۹۰۰ هزار تومانی زندگی می کند؟

خود رسیده و در حالی دریافتی مشمولان قانون کار در سال جاری ۱۰ تا ۱۶ میلیون تومان است که بانک مرکزی هزینه سال گذشته خانوار را ۳۲۸ میلیون تومان می داند.

دخل و خرج جور در نمی آید

یکی از کارگران حداقل بگیر در شهر تهران از جور در نیامدن دخل و خرجش می گوید: «سال گذشته ۷۵۰ هزار تومان حقوق می گرفتم و امسال فکر می کنم حدود ۹۰۰ تومان بگیرم. خودم و همسر هر دو کار می کنیم. از سه فرزندم یکی هم شاغل است اما تنها ۱۰ روز اول ماه حقوقمان جواب می دهد.» اجاره نشین است و بابت اجاره یک خانه ۷۰ متری در یکی از مناطق مرکزی تهران ماهی ۵۰۰ هزار تومان کرایه می دهد. خانم دیگری که سعی می کند بار خریدش را از پله های اتوبوس بالا ببرد، دو فرزند محصل دارد و شوهرش حقوق کارگری می گیرد. دریافتی شان حدود ۷۰۰ هزار تومان است که با یارانه و اضافه کاری به یک میلیون می رسد. می گوید حدود ۱۲۵ هزار تومانی که قرار است به حقوقشان اضافه شود، تغییر در وضعیت امرار معاششان ایجاد نخواهد کرد. ۴۵۰ هزار تومان در ماه کرایه می دهند. با خرج تحصیل و رفت و آمد بچه ها باقی مانده پول به سختی کفاف خورد و خوراکشان را می دهد. هیچ تفریح و خرید کالای متفرقه ای هم در ماه ندارند.

می گوید صبح ها تا عصر کارگری می کند و عصرها تا شب هم نگهدارنده ساختمان نیمه کاره نزدیک خانه اش است. می گوید خرج و دخلش با کارگری جور در نمی آید: «مگر می شود با ماهی ۹۰۰ هزار تومان زندگی چهار نفر را اداره کرد. حقوق کارگری کفاف هزینه های آب، برق، گاز و اجاره خانه را نمی دهد. مجبورم برای اداره زندگی دوشغله باشم.» می گوید خیلی از همکارانم مشکل معیشت دارند و مجبورند عصرها یا مسافر کشی کنند یا نگهدارنده ساختمان های نیمه کاره را بدهند. چارهای نیست، زندگی خرج دارد. اینها را می گوید و تأکید می کند: «منزلت و شأن کسی که به سختی برای خرج زندگی اش کار می کند فقط در حد شعار باقی مانده است. حرف های قشنگ می زنند، اما این میان ما هستیم که باید برای به دست آوردن لقمه نانی هزاران فکر و خیال کنیم.» نمایندگان کارگران در شورای عالی کار می گویند هزینه خانوار ۴ نفره کارگری در بهار امسال به ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسیده در حالی که حداقل مزد ۷۱۲ هزار تومان و متوسط دریافتی تا یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان است. اگر به ۷۱۲ هزار تومان بیندازیم باید گفت که این رقم حتی تأمین کننده نیاز ۱۰ روز اول ماه کارگران نیز نخواهد بود. هم اکنون یک سوم درآمد ماهیانه کارگران تنها برای مسکن هزینه می شود. کسری درآمد و هزینه خانوار کارگری به بالاترین حد

پوشاک هزینه ماهیانه: ۴۹ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۴,۹ درصد / سهم ماهیانه یک کارگر در بخش پوشاک ۴۹ هزار تومان است که با این میزان تنها می تواند ۱۰ جفت جوراب، ۴ زیرپیراهن، ۲ بلوز زنانه، ۳ شلوار خانگی، یک مانتوی کاملاً ساده یا یک شلوار مهمانی خریداری کند. براساس برآوردهای بانک مرکزی کارگران ماهیانه ۴,۹ درصد درآمدهای خود را صرف پوشاک می کنند.

خرید وسایل هزینه ماهیانه: ۵۱ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۵,۱ درصد / همچنین کارگر با ۵۱ هزار تومان هزینه خرید وسایل می تواند وسایل ساده آشپزخانه خریداری کند یا به صورت قسطی هفته ای ۱۰ هزار تومان وسایل باقیمت های پایین بخرد.

خوراک هزینه ماهیانه: ۲۷۳ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۲۷,۳ درصد / کارگر با حقوق یک میلیون، می تواند ۲۷۳ هزار تومان در بخش خوراک هزینه کند که با این رقم توانایی خرید ۷,۸ کیلوگرم گوشت قرمز، ۴۹,۶ کیلوگرم گوشت مرغ، ۲۷۳ نان سنگک یا ۳۹ کیلوگرم برنج ایرانی را در ماه دارد.

سایر هزینه ها هزینه ماهیانه: ۸۶ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۸,۶ درصد طبق آمارهای منتشر شده از سوی بانک مرکزی در بخش سایر هزینه ها یک کارگر ماهیانه ۸۶ هزار تومان می تواند هزینه کند. از سوی دیگر سهم در هزینه های او ۸,۶ درصد برآورد شده است.

مسکن هزینه ماهیانه: ۳۲۸ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۳۲ درصد / در حالی دریافتی اکثر کارگران به یک میلیون تومان در ماه نمی رسد که با توزیع این دستمزد بین انواع و اقسام هزینه ها، طبق آمار بانک مرکزی و مرکز آمار، هر کارگر مجبور است به طور متوسط با ماهیانه ۳۲۸ هزار تومان در تهران خانه اجاره کند. براساس برآوردهای بانک مرکزی ۳۲,۸ درصد حقوق یک کارگر سهم تهیه مسکن می شود.

بهداشت و درمان هزینه ماهیانه: ۶۹ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۶,۹ درصد / در بخش بهداشت و درمان با ماهیانه ۶۹ هزار تومان، کارگر می تواند یک بار ویزیت متخصص (۳۵ هزار تومانی) و دوبار ویزیت پزشک عمومی (۱۵ هزار تومانی) بدهد.

حمل و نقل هزینه ماهیانه: ۹۸ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۹,۸ درصد / کارگر با حقوق یک میلیونی در بخش حمل و نقل می تواند ماهیانه ۹۸ هزار تومان هزینه کند که با این میزان ۹۸ بلیت رفت و برگشت مترو، ۱۹۶ بلیت میانگین یکسره اتوبوس یا ۴۹ بلیت رفت و برگشت از میدان ولی عصر به هفت تیر می تواند تهیه کند.

کار فرهنگی هزینه ماهیانه: ۴۶ هزار تومان / سهم در هزینه ها: ۴,۶ درصد / ماهیانه ۴۶ هزار تومان برای کارگر باقی می ماند تا در بخش کار فرهنگی هزینه کند که این میزان کفاف تهیه ۴ جلد کتاب ۱۰ هزار تومانی را می دهد و در کنار آن یک خانواده ۴ نفره می توانند یک بار در ماه به ساندویچی بروند و یک پیتزا و دو ساندویچ ساده بخورند. با این پول سفر هم نمی توان رفت.

آنالیز
ماهیانه هزینه ها و درآمدهای
کارگران کشور بر اساس مطالعات
آینده نگر و بانک مرکزی

روز
میزان درآمد ماهیانه
کارگران کفاف ۱۰ روز از
هزینه های ماهیانه آنها را
می دهد

صرفه جویی در سیاست هویج و چماق

سیاست خارجی در خدمت رشد اقتصادی



جعفر خیر خواهان
اقتصاددان

اقتصاد ایران در گرداب رکود تورمی بی سابقه‌ای گرفتار شده است. تحریم‌ها کماکان برقرار است و گلوله اقتصاد را می فشارد. شبکه‌های نفت که به دشواری صادر می شوند بهایشان به کمتر از نصف رسیده است. رئیس جمهوری که با وعده بهبود معیشت مردم بر سر کار آمده است به دنبال یافتن راه گریزی از شرایط بحرانی موجود می گردد. او در کنفرانس اقتصاد ایران در بهمن ماه سال گذشته، سخنران اول بود. با خود می اندیشید از چه راه‌هایی و چگونه می توان گشایشی در اقتصاد ایجاد کرد. وی که «شیخ دیپلمات» لقب گرفته است این چنین سخن گفت: «سال‌ها و دهه‌هاست که اقتصاد به سیاست یارانه می دهد و این یارانه، دائمی نمی شود و یک روزی باید قطع شود. ... بیاییم از سیاست خارجی و داخلی به اقتصاد یارانه بدهیم تا ببینیم زندگی و معیشت مردم و اشتغال جوانان چگونه خواهد شد.»

در نگاه نخست شاید خیلی معقول به نظر نیاید که بخواهیم سیاست خارجی را عاملی تعیین کننده در نرخ رشد اقتصاد ایران بدانیم. ارتباط ایران با دنیا از طریق نفت و فروش معدود کالاهای سنتی بوده است و در برابر آن وارداتی داشته است که تا ۲۰ درصد تولید ملی را تشکیل می داده است. قطعاً با این که سیاست‌های اقتصادی داخلی برای رسیدن به رشد اقتصادی بسیار اهمیت دارند از نقش سیاست خارجی مصالحه‌جو و مسالمت‌آمیز هم نباید غافل بود.

به گفته برخی کارشناسان و تحلیل گران سیاسی، جهان در چند دهه اخیر در دوره «حباب صلح» به سر می برده است، یعنی جهان به طور غیر عادی از صلح برخوردار بوده است و احتمال جنگ افروزی بسیار بالاست، که باید هر قدر می توانیم صلح را تبلیغ کنیم. دغدغه باید این باشد که به سوی جنگ و درگیری‌های بیشتر که سرانجام معلومی ندارد سوق داده نشویم.

خاور میانه مستعد جنگ‌های داخلی و منطقه‌ای بسیاری است که باید جلوی ازدیاد آنها را گرفت. بلاهایی که بر سر مردم سوریه و یمن می آید و سایر جنگ‌های کوچک و بزرگ در منطقه هر اسناک و برای همه کشورهای هم جوار تهدیدآور است. قاره اروپا که دو جنگ هولناک جهانی را تجربه کرده بود راه حل را در ایجاد اتحادیه اقتصادی دید. خاور میانه نیز محتاج تشکیل

پیمان‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای است تا تجارت کالا و خدمات و سرمایه بین همسایگان گسترش یابد و زمینه دوستی و رفاه مادی بیشتر فراهم شود. پس باید به تقویت دیپلماسی اقتصادی بپردازیم که فصل مشترک بین منافع اقتصاد ملی و منافع سیاسی کشور در سطح بین المللی است. ما نیازمند سیاست داخلی و سیاست خارجی‌ای هستیم که بتواند چهره‌ای مناسب و واقعی از ایران به جهانیان نشان دهد. به گفته ریاست محترم جمهوری، تفوق سیاست بر اقتصاد، نمی تواند منافع بازیگران بین المللی را تامین کند. بار سیاسی و امنیتی‌ای که بر مناسبات خارجی کشور غالب است باید کاهش یابد تا اقتصاد رنجور کشور فرصت نفس کشیدن پیدا کند.

مقاله حاضر با چنین هدفی تهیه شده است تا تاثیر قدرت نرم را بر افزایش صادرات کشور نشان دهد. «قدرت نرم» اصطلاحی است که جوزف نای نخستین بار به کار برد که به توانایی یک کشور در تشویق و ترغیب یا جذب سایر بازیگران به انجام آنچه که می خواهد، اشاره دارد. قدرت نرم حاصل فرهنگ داخلی، سیاست‌ورزی و سیاست خارجی است که به عنوان معیارهایی برای سنجیدن میزان «جذابیت» مورد توجه و نگاه سایر کشورها قرار می گیرند. به این جهت، مفهوم قدرت نرم، رابطه نزدیکی با ایده برند ملی دارد. بررسی‌ها نشان داده است کشوری که برند ملی جذابی دارد پاداش‌های بسیار مهمی بر حسب جذب گردشگران، سرمایه گذاران، دانشجویان، و پشتیبانی از فروش صادراتی نصیب خود می کند.

در چنین شرایطی است که برخی پژوهش‌ها به بررسی رابطه قدرت نرم یک کشور و عملکرد صادراتی آن پرداخته‌اند. یکی از این بررسی‌ها را اندروز انجام داده است که نماگر قدرت نرم را از نتایج یک پیمایش مشترک توسط موسسه گلوب اسکن و شبکه بی بی سی به دست آورد و در آنجا آزمون کرد که آیا وارد کنندگان در یک کشور، هنگام انتخاب کشورهای طرف تجاری، قدرت نرم را در نظر می گیرند یا خیر. او متوجه شد که ۱۰ درصد افزایش خالص در قدرت نرم بر اساس این معیار، باعث هشت درصد افزایش در صادرات می شود.^۱

قدرت نرم بر حسب تعریفی که دارد به دشواری با کاربرد اصطلاحات و عبارات معین قابل اندازه گیری است و از شاخص‌ها و نماگرهای متفاوتی



۱۰ درصد افزایش خالص در قدرت نرم باعث حدود هشت درصد افزایش صادرات می شود. پس نگاه مثبت داشتن به معنای یک پاداش اقتصادی مستقیم است. تصرف کردن قلب ها و ذهن ها نیز فروش را برنده می سازد

در بیشتر موارد به رضایت منجر می شود. قدرت نرم از پول و زور استفاده نمی کند بلکه با جذب به ارزش های مشترک زمینه را برای همکاری ایجاد می کند. نای قدرت نرم را این گونه تصویر می کند: «توانایی یک کشور به ساختارمند کردن یک وضعیت به نحوی که سایر کشورها ترجیح می دهند خود را با آن سازگار کنند.»

در تحقیقات اخیر، از یک «سنجه مقداری» برای مشخص کردن قدرت نرم استفاده شد تا معلوم شود آیا یک کشور می تواند صادرات بیشتری به سایر کشورها داشته باشد که تصور می کنند این کشور یک قدرت خوب است. این صادرات بالاتر را می توان به عنوان هویج نگاه کرد که به رفتار مورد تحسین توسط دیگران پاداش می دهد؛ برخلاف چماقی که در تجارت بین الملل رایج تر است. یک مثال برجسته از چماق، کارزار تحریم است؛ مانند تحریمی که آمریکا علیه ایران استفاده کرد یا اعراب و فلسطینی ها علیه اسرائیل استفاده می کنند. نتایج نشان می دهد که رفتار کشورها در صحنه جهانی چه خوب چه بد، اثر محسوسی بر صادرات می گذارد.

بر آورد نقطه ای پژوهش یادشده نشان داد که ۱۰ درصد افزایش خالص در قدرت نرم باعث حدود هشت درصد افزایش صادرات می شود. پس نگاه مثبت داشتن به معنای یک پاداش اقتصادی مستقیم است. تصرف کردن قلب ها و ذهن ها نیز فروش را برنده می سازد.

آیا وارد کنندگان هنگامی که تصور می کنند یک صادرکننده بهتر باید تر در جهان رفتار می کند رفتار قابل مشاهده خود را تغییر می دهند؟ «سنجه پیش فرض» در این زمینه توسط بنگاه سخن پرانی جهانی بی بی سی از طریق شراکت آن با بنگاه نظرسنجی بین المللی به نام گلوب اسکن و برنامه نگرش های سیاست جهانی در دانشگاه مرلیند توسعه یافته است. نتایج پیمایش به شکل آنلاین به صورت رایگان همراه با جزئیات روان شناسانه مرتبط در دسترس هستند. نظرات شرکت کنندگان در تعداد بیشتری از کشورها (۳۳ کشور در سال ۲۰۰۶) درباره تعداد کمتری از کشورها کسب شد (هشت کشور شامل آمریکا، انگلستان، روسیه، فرانسه، هند، ژاپن، چین، ایران و همچنین اروپا در سال ۲۰۰۶). از شرکت کنندگان درخواست شد که آیا فکر می کنند نفوذ این هشت کشور و اروپا در جهان عمدتاً مثبت یا عمدتاً منفی است (پاسخ های ممکن دیگر عبارت بودند از بستگی دارد، بی تفاوت و نمی دانم). این پیمایش ها به شکل سالانه از سال ۲۰۰۶ تاکنون انجام شده است. در سال ۲۰۱۳ از شرکت کنندگان در مجموعه ۴۶ کشور خواسته شد تا درباره نفوذ مجموعه ۱۷ کشور نظر بدهند. این نشانه ای از قدرت نرم یک کشور است.

شکل نمودارها نظرات مثبت و منفی نسبت به آمریکا و توسط آمریکایی ها را در سال های ۲۰۰۶ و ۲۰۱۳ نشان می دهد. نمودار سمت بالای چپ را نگاه کنید که نظرات مثبت از نفوذ آمریکا را در سال ۲۰۰۶ (روی محور عمودی) در برابر نظرات مثبت نفوذ آمریکا در سال ۲۰۱۳ (روی محور افقی) نشان می دهد (صفحه بعدی). تفاوت های زیادی بین کشورها در این

برای این کار استفاده می شود که هر کدام رویکردهای متفاوتی برای کمی کردن این مفهوم دارند. نتایج معدود بررسی هایی که در این زمینه موجود است نشان می دهد رده بندی ایران بر حسب قدرت نرم پایین و عمدتاً منفی است. پس ضعف در قدرت نرم یک مانع اساسی برای رقابت پذیری صادرات ایران محسوب می شود.

خوشبختانه کشور ایران پیشینه طولانی در تمدن سازی جهان داشته است که به پشتوانه آن می تواند قدرت نرم خویش را احیا کند. برای نمونه مایکل آکسورثی در کتاب «تاریخ ایران: امپراتوری اندیشه»^۱ استدلال می کند که ایران برخلاف امپراتوری های چنگیز خان یا آتیل که با شمشیر (قدرت سخت) بر جهان تأثیر گذاشتند، بیش از هر چیز از راه اندیشه ها و آمان های خود، جهان را تحت تأثیر قرار داده است. آکسورثی کتاب خود را با این عبارت آغاز می کند: «ایران یکی از کهن ترین تمدن های جهان است، و از همان آغاز در رده پیچیده ترین و تفکربرانگیزترین تمدن ها و فرهنگ های جهان بوده است. جنبه هایی از تمدن و فرهنگ ایرانی وجود دارد که تقریباً هر انسانی در این سیاره به طریقی آن را لمس و احساس کرده است. تمدن ایرانی دارای ادیان، عوامل نفوذ و جنبش های فکری و ایده هایی بوده است که نه تنها در داخل ایران، بلکه در بیرون از ایران و سرتاسر جهان، باعث ایجاد تغییرات شده است.»

امپراتوری ها در سرتاسر تاریخ تا حد زیادی به واسطه قدرت نظامی و توانایی در به راه انداختن جنگ و پیروز شدن در جنگ ها گسترش یافتند و هنگامی که برتری نظامی خود را از دست دادند سقوط کردند و به تصرف دیگران درآمدند. اما در دوران معاصر و در واقع تقریباً در هر درگیری پس از جنگ جهانی دوم، محدودیت قدرت سخت یا نیروی نظامی به میزان قابل توجهی آشکار شده است. کشورهایی مانند آلمان، ژاپن یا سنگاپور حتی بدون داشتن ارتش، یا با وجود ارتشی محدود به سوی تبدیل شدن به قدرت هایی پیش از آن حرکت کردند. امروزه، کشورها از طریق قدرت نرم و مهم تر از آن، از طریق قدرت خلاق شهروندان و توانایی صادراتی خود و تصرف بازارهای جدید جهانی است که می توانند بر دستور کار و برنامه های بین المللی تأثیر بگذارند. ایران هم اگر می خواهد به یک بازیگر مهم جهانی تبدیل شود باید روی قدرت نرم و بهبود وجهه و تصویر خود و ارتقای برند ملی سرمایه گذاری کند.

قدرت سخت یک کشور بر اساس توانایی آن کشور در اعمال زور و قدرت عریان مشخص می شود، در حالی که قدرت نرم به جذابیت ها از حیث فرهنگ، آرمان های سیاسی، و سیاست های اقتصادی مناسب آن بستگی دارد. بررسی ها نشان می دهد قدرت نرم یک کشور، اثراتی قابل محاسبه بر صادرات آن کشور دارد. کشورهایی که به واسطه نفوذ جهانی مثبت خود مورد تحسین و احترام دیگران قرار می گیرند صادرات بیشتری دارند.

جوزف نای در کتاب خود به نام «قدرت نرم: ابزار موفقیت در عرصه سیاست جهانی» نخستین کسی بود که اصطلاح «قدرت نرم» را به کار برد یعنی توانایی یک کشور در جذب یا ترغیب دیگران به این که درخواست ها و دستورهای آن را انجام دهند. قدرت نرم در تضاد با قدرت سخت یا اعمال زور است. اروپایی ها به قدرت نرمی که دارند افتخار می کنند و آمریکایی ها تمایل دارند بیشتر به قدرت سخت خود فکر کنند.

در حالی که قدرت سخت از میان نیروی نظامی و توان اقتصادی بیرون می آید، قدرت نرم از جذابیت فرهنگ، آرمان های سیاسی و سیاست های آن ناشی می شود. چنین قدرتی به هیچ وجه در کنترل دولت نیست. نای قدرت سخت را به شکل وسعت سرزمین، اندازه جمعیت، منابع، نیروی نظامی و توان اقتصادی و مواردی مانند اینها در نظر می گیرد. اما قدرت نرم برعکس قدرت سخت به توانایی جذب کردن دیگران بستگی دارد چرا که جذب،

قدرت نرم حاصل فرهنگ داخلی، سیاست ورزشی و سیاست خارجی است که به عنوان معیارهایی برای سنجیدن میزان «جذابیت» مورد توجه سایر کشورها قرار می گیرند

فوائد قدرت نرم و برند سازی ملی

هدف	جامعه هدف	نیاز خاص
۱ افزایش وجهه و آبروی ملی	افکار عمومی جهانی	تحسین و آبرو
۲ جذب سرمایه گذاری خارجی	سرمایه گذاران خارجی	رسیدن به سود
۳ جذب استعداد و دانش فنی	نیروی کار ماهر	سبک زندگی
۴ جذب گردشگری خارجی	گردشگران خارجی	رسیدن به تجربه
۵ افزایش صادرات	بنگاه های اقتصادی داخلی	رسیدن به تمایز و نشان خاص

۱۰ درصد افزایش
خالص در قدرت
نرم باعث هشت
درصد افزایش در
صادرات می‌شود

شکل دوم همین وضعیت را برای کشور چین به نمایش می‌گذارد.

در مجموع می‌توان گفت ۱۰ درصد افزایش نفوذ جهانی مثبت کشور صادرکننده که از دید کشورهای واردکننده تصور می‌شود با پنج درصد افزایش در صادرات دوجانبه ارتباط پیدا می‌کند. به همین ترتیب کاهش نفوذ و افزایش نگاه منفی کشورهای واردکننده باعث می‌شود تا ترجیحشان به خرید از کشورهای که مورد تایید نیستند، کمتر شود. به بیان دیگر، این جلوه از ترجیحات منفی، بی‌شبهت به تحریم رسماً سازمان یافته نیست. البته تحریم انجام معامله را با کشورهایی که رفتار ناپسند دارند منع می‌کند بدون این که معامله با کشورهای تحسین شده را صراحتاً تشویق کند. وضعیت نگاه منفی مردم جهان در مورد کشورهای اسرائیل و کره شمالی کاملاً شدید است به نحوی که صادراتشان ضربه شدیدی خورده است. نتیجه مهم این که قدرت نرم ضعیف همانند تحریم اقتصادی عمل می‌کند و تمایل سایر مردم جهان را به وارد کردن کالا از یک کشور کاهش می‌دهد.

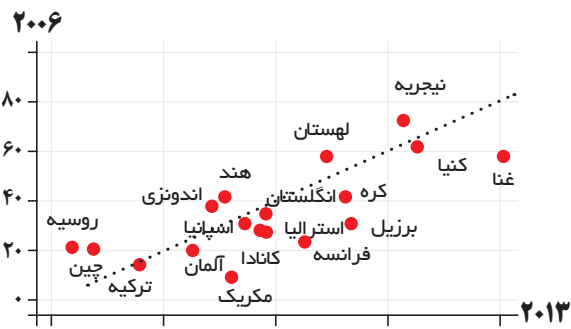
نتیجه

قدرت نرم به معنای تسلط بر قلب‌ها و اذهان انسان‌هاست که باعث تسلط بر تصمیمات خرید و واردات آنها نیز می‌شود. در نتیجه کشورهایی که به خاطر نفوذ جهانی مثبت خود مورد تحسین سایر کشورها قرار می‌گیرند

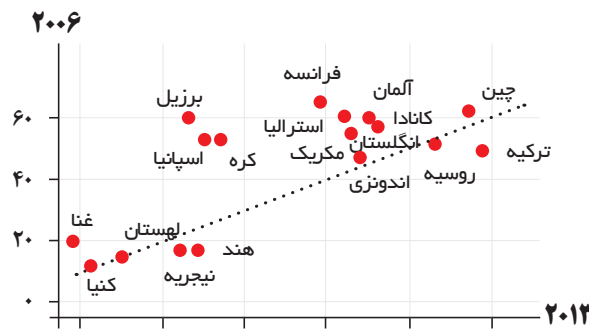
زمینه وجود دارد؛ در سال ۲۰۱۳ تنها ۱۷ درصد مردم روسیه نفوذ آمریکا را عمدتاً مثبت تلقی می‌کردند. در مقابل مردم کشور غنا ۸۲ درصد این نفوذ را مثبت می‌دیدند. جالب این است که تغییراتی در طی زمان نسبت به خط راست ۴۵ درجه دیده می‌شود. چون اکثر کشورها در شکل مثبت در ناحیه پایین خط ۴۵ درجه و در شکل منفی در ناحیه بالای خط ۴۵ درجه قرار دارند. این به این معناست که در فاصله ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۳ دید کشورهای مورد بررسی نسبت به آمریکا بهبود یافته است. برای نمونه، ادراک مکزیک‌ها از نفوذ آمریکا از ۱۰ درصد عمدتاً مثبت در سال ۲۰۰۶ به ۴۱ درصد در سال ۲۰۱۳ افزایش یافت، در حالی که نگرش فرانسوی‌ها از ۲۵ درصد به ۵۲ درصد طی همین دوره زمانی افزایش یافت و برزیلی‌ها از ۲۳ درصد به ۵۹ درصد رسید. همه این‌ها نشان می‌دهد قدرت نرم آمریکا در دوران اوباما نسبت به سال‌های جرج بوش بهبود یافته است؛ همان‌گونه که جایزه صلح نوبل به رئیس‌جمهور کنونی آمریکا داده شد. داده‌های مشابه منفی نسبت به آمریکا در سمت راست بالا آمده است. در آنجانیز پراکندگی قابل ملاحظه‌ای در طی زمان و بین کشورها وجود دارد. دو شکل در بخش پایینی نیز همین موارد هستند اما داده‌ها مربوط به عوامل نفوذ جهانی (عمدتاً مثبت و عمدتاً منفی) از دیگر کشورهاست که در ذهن مردم آمریکا نقش بسته است. یعنی دید مثبت و منفی مردم آمریکا را نسبت به ۷ کشور نشان می‌دهد.

نمودار (۱) نمونه آمریکا: ادراک نفوذ عمدتاً مثبت و عمدتاً منفی در جهان

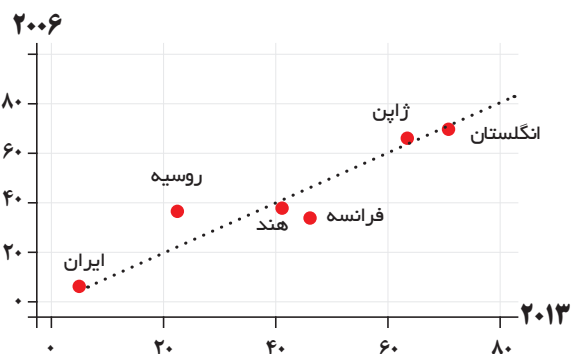
دید مثبت نسبت به آمریکا



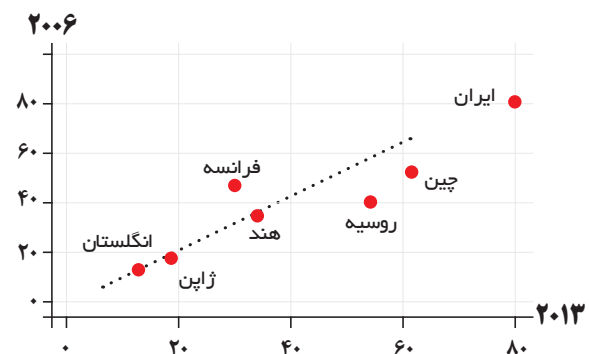
دید منفی نسبت به آمریکا



دید مثبت آمریکایی‌ها نسبت به



دید منفی آمریکایی‌ها نسبت به





بررسی‌ها نشان داده است کشوری که برند ملی جذابی دارد پاداش‌های بسیار مهمی برحسب جذب گردشگران، سرمایه‌گذاران، دانشجویان، و پشتیبانی از فروش صادراتی نصیب خود می‌کند

قدرت نرم
به رهبران
اجازه می‌دهد
تأثیر هزینه
هویج و چماق
صرفه‌جویی کنند

انتقال دانش و فناوری و دسترسی به بازارهای جهانی با هدف صدور خدمات و گسترش تجارت خارج، پنج هدف اساسی برای هر کشوری محسوب می‌شوند. هر کدام از این پنج هدف و ابعاد آن دارای جامعه هدف خاص با نیازهای متمایزی است. هریک از ابعاد یک مخاطب و جامعه هدف دارد و هر جامعه هدف نیز نیاز خاصی دارد. برای مثال مخاطب سرمایه‌گذاری خارجی، سرمایه‌گذاران بین‌المللی هستند که هنگام جست‌وجو برای یافتن مکان سرمایه‌گذاری به دنبال کسب سود هستند.

دستیابی به همه این اهداف از جمله افزایش صادرات، همان‌طور که حسن روحانی، رئیس‌جمهور کشور، عنوان کرد نیازمند این است که سیاست خارجی و دیپلماسی به کمک اقتصاد بیاید. بدین منظور نیاز به راهبردی فراگیر برای دربرگیری همه ابعاد است. پس قدرت نرم یک دارایی ناملموس برای اقتصاد ایران است که باید با دقت و مهارت مدیریت و بهره‌برداری شود. پی‌نوشت‌ها

1. Andrew Rose (2015), "Like Me, Buy Me: The Effect of Soft Power on Exports", CEPR Discussion Paper 10713.
2. Michael Axworthy (2008), A History of Iran: Empire of the Mind, Basic Books.

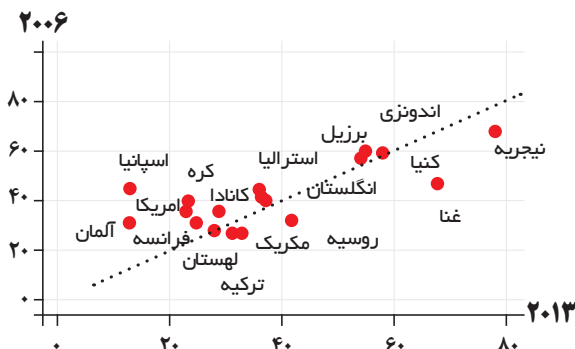
از منفعت صادرات بیشتر بهره‌مند می‌شوند. قدرت نرم بسیار اندک که به شکل نفوذ عمدتاً منفی خود را نشان می‌دهد به توان صادراتی کشور آسیب می‌رساند. پس در تلاش برای تقویت برندسازی ملی ایران، به قدرت نرم هم باید توجه شود.

نای می‌نویسد قدرت در تعریفی کلی، به معنای توانایی تأثیرگذاری بر رفتار سایرین برای رسیدن به نتیجه‌ای دلخواه است و سه روش اساسی برای انجام آن وجود دارد:

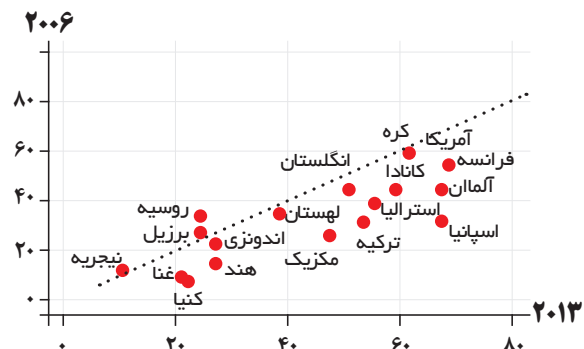
- (۱) می‌توان سایرین را با زور و تهدید مجبور به انجام کاری کرد؛
 - (۲) می‌توان با پرداخت پول و پاداش مادی ترغیب به آن کار کرد؛
 - (۳) می‌توان آنها را جذب کرد تا به دلخواه حاضر به همکاری شوند.
- توانایی هدایت ترجیحات افراد با دارایی‌های نامرئی از قبیل شخصیت جذاب، ارزش‌ها، نهادها و چشم‌اندازی که مشروع دیده می‌شود با داشتن اقتدار معنوی هم‌بستگی دارد. اگر یک رهبر بتواند دیدگاه‌ها و ارزش‌هایی را نمایندگی کند که دیگران خواهان پیروی از آن هستند، رهبری چنین جامعه‌ای بسیار کم‌هزینه خواهد بود. قدرت نرم به یک رهبر اجازه می‌دهد تأثیر هزینه هویج و چماق صرفه‌جویی کند. به بیان دیگر قدرت نرم، قدرت جذب کردن دیگران است.
- حفظ وجهه و آبروی ملی، جذب سرمایه خارجی، جذب گردشگری،

نمودار (۲) نمونه چین: ادراک نفوذ عمدتاً مثبت و عمدتاً منفی در جهان

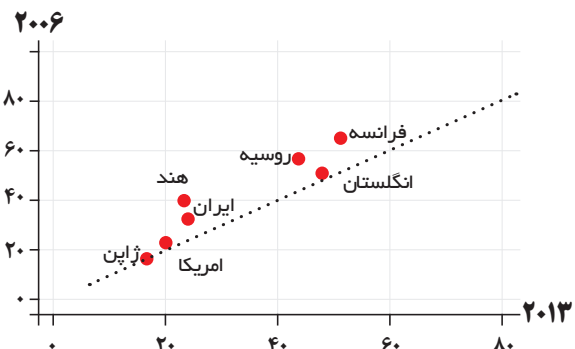
دید مثبت نسبت به چین



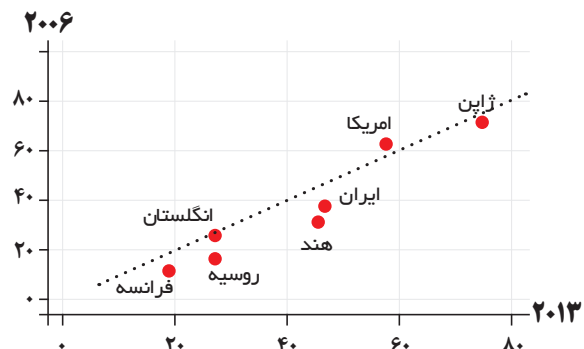
دید منفی نسبت به چین



دید مثبت آمریکایی‌ها نسبت به



دید منفی آمریکایی‌ها نسبت به



سراب رشد اقتصادی

آمارهای داخلی و خارجی از منفی شدن رشد اقتصادی در سال ۹۴ حکایت دارند



حیدر مستخدمین حسینی
معاون پارلمانی وزیر اقتصاد دولت هشتم

بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول که عضو هستیم قرار دهد. با توجه به این مسائل پیش‌بینی‌های جهانی از منفی شدن رشد اقتصادی ایران در پایان سال ۹۴ تا حدودی صحیح و نشان‌دهنده جهت کلی اقتصاد ماست.

با توجه به این مسائل پیش‌بینی‌ها در حدود صفر است. اگر دولت، مرکز آمار و بانک مرکزی آمارها را دقیق و به‌موقع انتشار دهند، دامنه شایعات کاهش پیدا خواهد کرد و اطمینانی را به مسئولان اقتصادی خواهد داد تا بر اساس واقعیت‌ها برای تدوین و اصلاح وضعیت موجود برنامه‌ریزی کنند.

یک کلمه: رکود

وقتی چهار وزیر نامه‌ای را خطاب به رئیس‌جمهور منتشر می‌کنند، نشان‌دهنده اعلام وضعیت قرمز در اقتصاد است. وضعیت قرمزی که می‌تواند به منفی شدن رشد اقتصادی منجر شود. دلیل این آمار و ارقام ناخوشایند هم در یک کلمه جمع شده است: رکود. اگر چه دولت توانسته تورم را کنترل کند، اما ما هنوز در دوران رکود به سر می‌بریم و علایمی برای خارج شدن از رکود دیده نمی‌شود. موجودی انبارهای صنعت ما افزایش پیدا کرده، میزان سیمان، کاشی، سرامیک، حتی دارو، فولاد و... افزایش پیدا کرده است. افزایش یافتن موجودی صنایع و انبارها نشان‌دهنده رکود است. از طرف دیگر آمار چک‌های برگشتی نیز در اقتصاد ما افزایش یافته است. افزایش میزان چک‌های برگشتی نسبت به سال گذشته نیز نشان‌دهنده رکود اقتصادی است. بنگاه‌ها با مشکل جدی برای تأمین سرمایه مواجه هستند. تعطیلی بنگاه‌ها، کاهش شیفت‌های تولیدی، تعدیل کارگران و کارمندان در تشکیلات تولیدی و خدماتی، از وضعیت نابسامان اقتصاد ما حکایت دارند.

در این میان، بازار سرمایه نیز اوضاع بسیار آشفته‌ای دارد. کاهش شاخص بازار سرمایه و ترجیح مردم به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها، همه نشان از رکودی بسیار عمیق در اقتصاد ما دارد.

روند فعالیت‌های بنگاه‌های اقتصادی نشان می‌دهد علایمی که از رکود می‌بینیم نه تنها کاهش پیدا نکرده، بلکه افزایش هم داشته است. در مجموع و با توجه به عدم انتشار آمار رسمی، می‌توان حدس زد رشد اقتصادی در شش ماهه ابتدایی امسال مثبت نبوده است. به نظر می‌رسد رشد اقتصادی روی عدد صفر بایستد یا حداکثر به یک درصد برسد. آمار مربوط به رشد صنعت منفی بوده؛ با توجه به سهم چشمگیری که صنعت با ۲۰ درصد در تولید ناخالص داخلی کشور ما دارد.

رشد اقتصادی در سال ۹۲ در حدود منفی ۶ درصد بود، ۳ درصد از آن در سال ۹۳ جبران شد. اما امسال وضع به شکل دیگری است. با وجود تمام آمارهای داخلی و خارجی، و تمام حدس و گمان‌ها، واضح است که امسال از نظر رشد اقتصادی وضعیت مساعدی نخواهیم داشت. البته باز هم امیدواریم که سال آینده در سایه رفع تحریم‌ها و اجرایی شدن توافق هسته‌ای، رشد اقتصادی به وضعیت مثبت و صعودی برگردد.

در هفته‌های گذشته صحبت‌ها و گمانه‌زنی‌های زیادی در خصوص رشد اقتصادی از سوی اشخاص و نهادهای مختلف مطرح شده است. متأسفانه عدم تهیه و تدوین به‌موقع آمارها از دولت قبل به ارث رسیده است. علی‌رغم قول‌های داده‌شده برای ارائه آمار مربوط به رشد اقتصادی، آمار این شاخص هنوز به صورت درست و صحیح انتشار پیدا نکرده است. نهادهای مسئول رسمی ما هنوز آمارهای سه‌ماهه اول سال را هم منتشر نکرده‌اند. در صورتی که قرار بود آمارهای رشد اقتصادی هر سه ماه یک بار تهیه و تدوین شود و در اولین ماه هر فصل، انتشار پیدا کند.

عدم انتشار به‌موقع آمارهای رسمی باعث می‌شود تحلیل‌گران نتوانند تحلیل‌های درست را به‌موقع ارائه دهند و زنگ‌های خطر را به صدا در آورند. این مسائل باعث می‌شود آمار و ارقامی که از سوی مسئولان و نهادهای مختلف منتشر می‌شود، متناقض باشد.

صندوق بین‌المللی پول از رشد اقتصادی منفی ایران در پایان سال ۹۴ خبر داده است

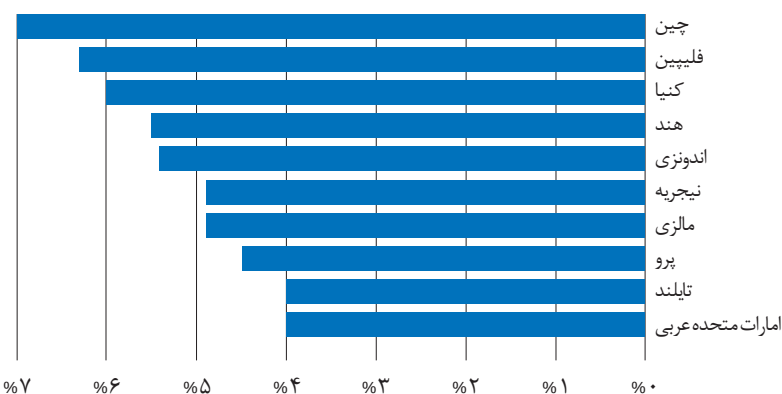
در شرایطی که سازمان‌های داخلی آماری رسمی از رشد اقتصادی منتشر نکرده‌اند، سازمان‌های جهانی به‌تازگی از کاهش و حتی منفی شدن رشد اقتصادی ایران خبر داده‌اند. آمارهای صندوق بین‌المللی پول یا بانک جهانی هیچ‌وقت با آمارهای واقعی ما هماهنگی کامل ندارد. اما جهتی را مشخص می‌کند که نشان‌دهنده فضای حاکم بر اقتصاد ماست. نمایندگان صندوق بین‌المللی پول در ایران هستند، به‌طور مرتب با وزارت اقتصاد و بانک مرکزی جلسه دارند و نهادهای ماموظف هستند اطلاعاتی در اختیارشان قرار دهند. درست است تا حدودی با آمار ما عدم تطابق وجود دارد که آن هم به خاطر تفاوت‌هایی مانند مبدأ قرار دادن سال میلادی یا شمسی است. اما باز هم به این آمارهای توان اعتماد کرد. مرکز آمار ماموظف است کلیه آمار اقتصادی، اعم از وضعیت تولیدی، بانکی، هزینه‌های دولت، میزان صادرات و واردات و... را در اختیار دو نهاد بین‌المللی

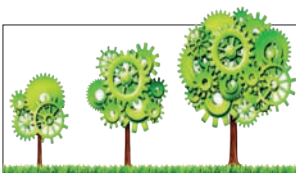


درصد پیش‌بینی کاهش رشد اقتصادی کشور به نقل از صندوق بین‌المللی پول



به گزارش اکونومیست اقتصادهای نوظهور در سال ۲۰۱۵، سریع‌ترین رشد را در جهان خواهند داشت





اقتصاد سبز، اقتصادی است که در آن رشد در آمد و اشتغال از طریق سرمایه گذاری های عمومی و خصوصی برای کاهش انتشار کربن و آلودگی، افزایش و بهبود کارایی انرژی و پیشگیری از اتلاف تنوع زیستی و خدمات اکوسیستمی حاصل شود.

زمین دیگر جای مان نیست

اقتصاد سبز چطور کشورهای در حال توسعه را نجات می دهد؟



زهره جواهریان
مدیر کل توسعه پایدار و اقتصاد محیط زیست

۲۰

میلیون

پیش بینی سازمان بین المللی کار برای تعداد شاغلان مشاغل سبز تا سال ۲۰۳۰

۲۵۰

درصد

رشد مشاغل سبز در دهه گذشته نسبت به سایر مشاغل

۲۳۰

عنوان

تعداد شغل سبز شناسایی شده در دنیا بر اساس آخرین پژوهش های سازمان فنی و حرفه ای کشور

گذار به توسعه کم کربن و پایدار تغییراتی را در بازار کار و تقاضا برای مهارت های جدید و برنامه های باز سازی مهارت ها به وجود خواهد آورد و امنیت اجتماعی و طرح های مالی به خصوص برای کارگران کسب و کارها بیشتر در معرض توجه خواهد بود. تغییر در الگوهای تولید و مصرف که نیروی محرکه اقتصاد سازگار با آب و هوا تلقی می شوند نیازمند مشارکت ابعاد اجتماعی، جنسیتی و اشتغال در تصمیم گیری ها هستند.

ظرفیت ایجاد مشاغل سبز در کشورهای در حال توسعه به مراتب بیشتر از کشورهای توسعه یافته است، زیرا این کشورها به دلیل وجود ظرفیت های فراوان نیروی انسانی جوان و ساختارهای اقتصادی و صنعتی جوان در کشورهاشان با سرعت بیشتری می توانند سازگاری های عمیق و پایداری را در ساختارهای اجتماعی اقتصادی کشورهاشان به وجود آورند.

با توجه به ظرفیت های زیست محیطی بسیار ارزشمندی که در کشور ما به واسطه ویژگی های بسیار متنوع اقلیمی و اکوسیستمی وجود دارد، طرح مشاغل سبز می تواند در حمایت از کار و تولید ملی و حفاظت از محیط زیست نقشی بنیادی به عهده گیرد. مشارکت و هم افزایی کلیه دستگاه ها و بهره برداران ذی ربط می تواند حرکت به سمت اقتصاد سبز و پایدار تر را تسریع کند. این مهم نیازمند شناسایی، سازمان دهی و بسیج همه امکانات با جلب همکاری موثر اشخاص حقیقی، حقوقی، نهادها و دستگاه های دولتی و غیردولتی است و باید کلیه دستگاه های ذی نفع در ایده پردازی، طراحی و اجرای این طرح همکاری کنند.

لرزم تغییر سیاست های اقتصادی ایران به اقتصاد سبز

شایان ذکر است که سال ۲۰۱۵ نقطه عطفی در جهان برای حرکت به سمت توسعه پایدار است. سند دستور کار ۲۰۳۰ برای توسعه پایدار در ۲۵ سپتامبر (۳ مهر) امسال به تصویب سران کشورها از جمله رئیس جمهور ایران رسید. این سند مشتمل بر ۱۷ هدف کلی و ۱۶۹ هدف خرد است. این سند چشم انداز و برنامه کار جهانی را برای توسعه ۱۵ سال آینده جهان تعیین کرده است و دارای مکانیسم های نظارتی در سطح جهانی، منطقه ای و ملی است.

همچنین کنوانسیون تغییر اقلیم تعهد کاهش انتشار کربن را برای همه کشورها در سال جاری الزامی خواهد کرد. کشورهایی که فراتر از ظرفیت خود انتشار دهند، مشمول جرایم و تحریم های بین المللی خواهند شد. با توجه به این که ایران یکی از ۱۰ کشور انتشار دهنده دی اکسید کربن در جهان است و از رشد اقتصادی مناسبی نیز برخوردار نیست، لذا تغییر سیاست ها و فعالیت های اقتصادی کشور به سمت اقتصاد سبز و کم کربن اجتناب پذیر است.

اجرای اهداف توسعه پایدار، با توجه به سند دستور کار ۲۰۳۰ می تواند الگوی رشد متوازن و پایداری را برای کشور ارائه کند تا از طریق آن دستیابی به اهداف ملی و جهانی میسر شود.

توسعه فعالیت های اقتصادی جهان طی دهه های گذشته و شتاب گرفتن صنعتی شدن بسیاری از کشورها بدون توجه به ملاحظات و الزامات سازگاری با محیط زیست، دنیای امروز را با چالش ها و بحران های عظیمی چون تهی شدن منابع طبیعی، تغییرات آب و هوا، تراکم و انباشت مواد زاید و خطر ناک، نابودی جنگل ها، بحران آب و انواع آلودگی های محیط زیستی مواجه کرده است.

به عقیده بسیاری از دانشمندان و محققان، فرصتی برای ادامه فعالیت های بشر به شیوه فعلی در کره زمین باقی نمانده و بسیاری از مرزهای سیاره ای توسط فعالیت های بشری شکسته شده و حاشیه امن برای زندگی انسان ها در این سیاره با مخاطره مواجه شده است. امروزه جهان به این نتیجه رسیده است که برخورد یکسویه با رشد اقتصادی بدون توجه به حفاظت محیط زیست به دلیل بروز بحران ها و مشکلات مورد نظر به بن بست انجامیده و سلامت و رفاه بشری را به مخاطره انداخته است. لذا در دو دهه اخیر، ابتکارات و نوآوری هایی در جهان مطرح شده که هر دو هدف رشد و توسعه اقتصادی و حفاظت از محیط زیست را با هم می خواهد. از سوی دیگر به غیر از مسائل زیست محیطی، بحران های مالی اخیر که گریبان گیر بسیاری از کشورهای دنیا شده است، نظام فعلی اقتصاد جهانی را که متمرکز بر استفاده هر چه بیشتر از منابع زمینی و سوخت های فسیلی است، یک نظام اقتصادی ناکارآمد معرفی کرده و به دنبال یافتن یک جایگزین مناسب برای آن است. در همین راستا است که از سوی مجامع بین المللی از جمله برنامه محیط زیست، توسعه پایدار ملل متحد (یونپ) حرکت به سمت توسعه پایدار و تغییر به سمت اقتصاد سبز به عنوان یک تفکر جدید که هم زمان هر دو هدف رشد اقتصادی و حفاظت از محیط زیست را دنبال می کند، مطرح شده است.

اقتصاد سبز، اقتصادی است که در آن رشد در آمد و اشتغال از طریق سرمایه گذاری های عمومی و خصوصی برای کاهش انتشار کربن و آلودگی، افزایش و بهبود کارایی انرژی و پیشگیری از اتلاف تنوع زیستی و خدمات اکوسیستمی حاصل شود. اقتصاد سبز می تواند با ایجاد سینرژی بین بخش های اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی به سوی اهدافی همچون رشد اقتصادی کشش پذیر، ایجاد شغل و توسعه کم کربن (بدون آلودگی و کارآمدی منابع) حرکت کند.

گذار به اقتصاد سبز ممکن نیست مگر آن که ساز و کارهای آن اتخاذ گردد. طرح مشاغل سبز با ابتکار سازمان جهانی کار و یونپ، کانون این انتقال است. مشاغل سبز مشاغل شایسته ای هستند که اثرات زیست محیطی را کاهش می دهند و از حقوق و مزایای کافی، تامین اجتماعی و بهداشت و ایمنی برخوردار هستند. این مشاغل با کاش مصرف انرژی و مواد خام، تولید گازهای گلخانه ای و اثرات سوء زیست محیطی را کاهش می دهند. این مشاغل در نهایت توسعه اقتصادی را از لحاظ محیط زیستی، اجتماعی و سیاسی پایدار خواهند کرد.

تعداد مشاغل سبز در جهان	تعداد مشاغل سبز در آمریکا	تعداد عناوین مشاغل سبز در ایران
۷۷۰ هزار	۴۶۲ هزار	۱۰۰

واگذاری بازارها ممنوع

از فرصت پساتحریم چگونه باید استفاده کرد؟



مهدی جهانگیری
نایب رئیس اتاق تهران

حضور سرمایه‌گذاران خارجی در اقتصاد ایران، فضا را برای طرح بحث‌های کلیدی در مورد این موضوع بنیادین مهیا ساخته است. سرمایه‌گذاری خارجی مفهومی بسیار اساسی و البته فکری در اقتصاد ایران به شمار می‌آید. اولین بار در ابتدای دهه ۷۰ بحث دعوت از سرمایه‌گذاران خارجی به اقتصاد ایران به صورت جدی مطرح شد و به دنبال آن موجی از اظهار نظرهای بنیادین و حتی ایدئولوژیک را پیش کشید. بحث در آن دوره زمانی «مشروعیت» استفاده از سرمایه‌های خارجی بود و مدتی بعد در میانه دهه ۷۰ با گذر از مرحله تصمیم‌گیری محتوایی به دوران اتخاذ سیاست‌های شکلی رسید. در این دوره زمانی موضوع اساسی این بود که از سرمایه‌های خارجی چگونه باید بهره برد؟ جایگاه اقتصاد ملی در این میان کجاست؟ و حدود اختیارات سرمایه‌گذاران خارجی به چه میزان است؟ همگی این گفت‌وگوها با چالش‌های بسیار سرنوشت‌ساز هم همراه بود. به‌طوری که فضای صنفی و تخصصی کشور تلاش با محوریت اتاق بازرگانی ایران تلاش می‌کرد، جایگاه حقوقی سرمایه‌گذاران خارجی در فضای قانونی کشور را نیز روشن سازد. به‌همین دلیل بحث‌هایی مانند واگذاری زمین با قید مدت به سرمایه‌گذاران خارجی یا حتی واگذاری مالکیت تمام به آنها مطرح شد. البته که امروز پس از نزدیک به دوده از این گفت‌وگوها برخی سرفصل‌ها همچنان بی‌پاسخ مانده است و به دنبال آن سوالات کلیدی دیگری طرح شده است. نکته عمل برانگیز ماجرا این است که ما به معنای «اقتصاد ایران» هنوز تکلیف خود با ماهیت حضور سرمایه‌گذاران خارجی را روشن نکرده‌ایم. مشابه آنچه امروز در اقتصاد ایران رخ می‌دهد، سال‌ها قبل در چین و ترکیه هم صورت پذیرفت. تنها تفاوت این است که سیاست‌گذاران این کشورها به سرعت خواسته‌ها و حدود حضور سرمایه‌گذاران خارجی را برای اقتصاد کشورشان تعریف کردند ولی ما همچنان بر محور شعار «جذب سرمایه‌گذار» خارجی حرکت می‌کنیم ولی هیچ‌گاه زیر بار باز کردن این مفهوم نرفته‌ایم. به هر حال امروز که فعالیت‌ها برای جذب سرمایه‌گذاران

تولیدکننده ما سرمایه نیاز دارد. بنابراین ایده اولیه این است که سرمایه‌گذار خارجی شریک سرمایه‌گذار ایرانی شود و نه رقیب او

خارجی آغاز شده، حداقل باید یک موضوع کلیدی را روشن کنیم. آیا سرمایه‌گذاران خارجی را به معنای نمایندگان کمپانی‌های بزرگ برای عرضه کالا می‌خواهیم یا آنها را سرمایه‌گذارانی برای احداث کارخانه و تولید شغل تعریف کرده‌ایم؟ آنچه در چین رخ داد، صورت دوم ایده استفاده از سرمایه‌گذاران خارجی بود. چینی‌ها برای خود روشن کرده بودند که بازارشان را به هیچ کمپانی نمی‌فروشند ولی حاضراند در همکاری مشترک با صاحب سرمایه خارجی، بازار دیگر کشورها را تسخیر کنند. ترکیه هم الگوی مشابه با اندکی میانه‌روی و محافظه‌کاری پیش گرفت. به این معنا که هم حضور سرمایه‌گذار خارجی به معنای نمایندگی برندها را پذیرفت و هم سرمایه‌های آنان را جذب کرد. اما همگی ما می‌دانیم که در ایران دو جنس محدودیت وجود دارد. اولاً تولیدکنندگان داخلی به جهت فضای تحریم تمامی سال‌های گذشته، قدرت رقابت خود با کمپانی‌های خارجی را از دست داده‌اند. بر همین اساس در صورتی که یک برند خارجی در ایران حضور پیدا کند، به‌طور حتم بازی به نفع طرف خارجی تغییر می‌کند. از سوی دیگر تولیدکننده ما سرمایه نیاز دارد. بنابراین ایده اولیه این است که سرمایه‌گذار خارجی شریک سرمایه‌گذار ایرانی شود و نه رقیب او. بنابراین پارادایم اول مشخص می‌شود. ما بازارهای خودمان را واگذار نمی‌کنیم و بلکه سرمایه و دانش خارجی‌ها را برای همکاری جهت تصاحب بازار دیگر کشورها و به‌خصوص کشورهای مانند عراق و افغانستان می‌خواهیم. دوماً اینکه سرمایه‌گذار خارجی در فضای درهم و پیچیده و گاهی ناهمساز اداری اقتصاد ایران توان حضور مستقیم را ندارد و برای عبور از موانع داخلی به یک شریک داخلی نیاز دارد. بر همین اساس آنچه پیش روی ماست، همکاری از همین جنس است. نکته قابل توجه در قیاس با دهه قبل این است که امروز حداقل بحث ایدئولوژیک در مورد سرمایه‌گذاران خارجی نداریم ولی مکانیزم‌های دقیق هم طراحی نکرده‌ایم. امروز در اتاق تهران کمیته پساتحریم برای تعیین چنین راهبردهایی به کار می‌پردازد. این کمیته تلاش می‌کند فرصت پساتحریم را به درستی مدیریت کند تا در میان بحث‌های نه چندان منطقی، اصل موضوع فراموش نشود. اما بر همه ما مسلم است که فرصت استفاده از سرمایه‌گذار خارجی نباید به حراج بازار ایران منجر شود. بر همین اساس نخبگان کشور در کنار صاحبان کسب و کار و البته تصمیم‌سازان هر چه زودتر باید پارادایم‌های جذب سرمایه‌گذاران خارجی را تعیین کنند تا این فرصت بزرگ از کف اقتصاد ایران نرود.





به گزارش وزیر نفت، در حال حاضر توان افزایش تولید تا حدود ۵۰۰ هزار بشکه را داریم. چنانچه این ۵۰۰ هزار بشکه در همین مقطع زمانی نیمه دوم سال وارد شود، چون به افزایش تقاضا ناشی از فصل سرما و فعال سازی بیشتر پالایشگاه ها بر خورد می کند، می تواند تاثیر گذار باشد

مذاکرات نفتی وین

تحلیلی از وضعیت جهانی بازار نفت و تأثیرات آن بر ایران



رضا پدیدار
رئیس هیأت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران

است. با توجه به شرایط فعلی ایران و توافق ما با دنیا، تولیدمان به حدود یک میلیون و ۶۰۰ هزار بشکه در روز رسیده است. اگر تحریم ها به صورت کامل برداشته شود و ایران بتواند به میزان دلخواهش نفت تولید و عرضه کند، در نیمه دوم سال ۹۴ شرایط برای ما اندکی مساعد خواهد شد. به گزارش وزیر نفت، در حال حاضر توان افزایش تولید تا حدود ۵۰۰ هزار بشکه را داریم. چنانچه این ۵۰۰ هزار بشکه در همین مقطع زمانی نیمه دوم سال وارد شود، چون به افزایش تقاضا ناشی از فصل سرما و فعال سازی بیشتر پالایشگاه ها بر خورد می کند، می تواند تاثیر گذار باشد. البته شروطی دارد. در طی دو سال گذشته، ایران تحت فشار تحریم های غرب قادر نبوده مشتریان جدیدی برای نفت خود بیابد و مشتریان فعلی نیز برای کاهش خرید نفت از این کشور تحت فشار قرار داشته اند. در نتیجه، صادرات روزانه نفت ایران از ۲.۵ میلیون بشکه در دسامبر ۲۰۱۱ به زیر یک میلیون بشکه در نوامبر ۲۰۱۳ کاهش یافته است. اگر نماینده ایران در اجلاس آذرماه بتواند این مسئله را حل و فصل کند و به سهمیه قبلی خودمان برگردیم، آن گاه توان تولید ۵۰۰ هزار بشکه ما نیز ثمر بخش خواهد بود.

کشورهایی که در غیاب ایران دست به افزایش تولید زدند، باید به حق و سهمیه اصلی شان برگردند. در اینجا تعامل سیاسی و اقتصادی ایران می تواند بسیار تعیین کننده باشد. در اجلاس پیش رو وزیر نفت با توجه به اجلاس قبلی باید با اقتدار شرایط تولید نفت ایران را در صحن علنی اوپک مطرح کند و صحبت هایی داشته باشد که در نتیجه آن، کشورهایی که بیش از حق خودشان تولید کردند، به سهمیه منطقی برگردند. ایران هم در فاز دوم در نظر دارد که توان تولیدش را تا ۷۵۰ هزار و در دو سال آینده تا ۱.۵ میلیون بشکه در روز افزایش دهد. هر چند توان تولید بیشتر از این میزان را نداریم، ولی باید ساز و کار خاصی فراهم شود و سرمایه گذاری هایی در میدان غرب کارون انجام دهیم.

تأثیر بحران اقتصادی چین بر صنعت نفت ایران

بحران اقتصادی چین بر قدرت های اقتصادی دنیا با مشکل مواجه کرده و شکی نیست که بر روی ایران هم اثرات مخربی خواهد شد. با توجه به این که در اثر تحریم بخش بسیار زیادی از مبادلات اقتصادی ما با کشور چین بوده و هست، نوسانات اقتصادی این کشور برای ما نیز تبعاتی خواهد داشت.

وقتی پول ملی چین ضعیف شود به کاهش رشد اقتصادی آنها می انجامد و بر تقاضای کشورشان تأثیر منفی می گذارد. همین امر به خودی خود بر صادرات کشور ما تأثیر خواهد داشت. از طرف دیگر، بخش عمده ای از درآمدهای نفتی ما به یوان است، چون در مبادلات پولی ما با توجه به وضعیت سوئیفت نمی توانستیم دلار جابه جا کنیم و یوان جابه جا می کردیم. این مسئله باعث می شود وقتی ارزش یوان در بانک های واسطه ای پایین می آید و ضریب کارمزد به آن وارد می شود، بر تجارت نفتی ما اثر بگذارد. در حال حاضر که یوان ضعیف شده، ما نیز با فروش و تبدیل آن، دلار کمتری دریافت می کنیم. اگر می توانستیم درآمد حاصل از فروش این میزان نفت را به دلار دریافت کنیم، لطمه ای به ما وارد نمی شد. اما اگر این اوضاع در چین ادامه پیدا کند، برای ما نیز تبعات سوء بسیار زیادی خواهد داشت.

در دولت جدید، تلاش بر این بود که از ظرفیت بخش خصوصی استفاده شود. ما در بخش خصوصی و اتاق بازرگانی تعامل خیلی خوبی با وزارت نفت دولت یازدهم داریم، اما مشکل فعلی بحث تعامل نیست، بلکه بحث محدودیت های مالی وزارت نفت است. این وزارتخانه در قبال سفارش های قبلی به سازندگان بدهکار است و منابع آنها محدود شده است. ما به آنها پیشنهاد داده ایم که اوراق مشارکت یا اوراق سکوت منتشر کنند و از طریق فروش آن اوراق، بدهی بخش خصوصی را پرداخت کنند. یا سازوکاری اتخاذ کنند که دولت پشتیبان باشد و بخش خصوصی بتواند در صنعت نفت دوام آورد. این نکته محور اصلی است و مادر تعامل ما با دولت به دنبال این هستیم که وزارت راهکاری پیدا کند تا در پرداخت بدهی ها اقدام جدی انجام دهد. در غیر این صورت ر کودتومی، می تواند به توقف فعالیت های بخش خصوصی منجر شود. اما در حال حاضر مهم تر از این بحث های داخلی، اتفاق هایی است که در جهان افتاده و می تواند بر صنعت نفت ما بسیار اثر گذار باشد.

نوسانات قیمت نفت در ماه های اخیر و تأثیر آن بر ایران

بحث تجارت نفت خام به دلیل مداخله سیاست در اقتصاد، در طول چندماهه اخیر از مدار منطقی عرضه و تقاضا خارج شده و مشکلات زیادی را در دنیا ایجاد کرده است. نوسانات تاجایی پیش رفت که قیمت هر بشکه نفت به زیر ۴۰ دلار نیز رسید و حالا چند وقتی است که دوباره افزایش یافته است. وقتی از تعیین قیمت صحبت می کنیم، باید به مکانیسم عرضه و تقاضای بازار توجه کنیم. در شرایط کنونی روند عرضه نفت شتاب گرفته و میزان مازاد نفت در بازارها به روزانه بیش از سه تا سه و نیم میلیون بشکه رسیده است. روند رشد اقتصادی در کشورهای بزرگ مصرف کننده به خصوص چین کاهش پیدا کرده، تقاضای خرید بازارهای جهانی افت کرده و این افت باعث شده است که بخشی از این مازاد عرضه ذخیره سازی شود. در طی دو دهه رسیدن سطح ذخیره سازی نفت خام در آمریکا به بیش از ۴۲۵ میلیون بشکه، بی سابقه بوده است.

از سوی دیگر بخش زیادی از تولید کشورهای مثل لیبی و عراق کاهش پیدا کرد. عربستان هم در اجرای سیاستش با روسیه به این نتیجه رسیدند که سطح تولید را کاهش دهند. وابستگی اقتصاد روسیه به نفت بین ۴۲ تا ۴۸ درصد است و چون روس ها توسط اتحادیه اروپا به خاطر اوکراین در تحریم بودند، این تحریم عرضه کاهش تقاضا و افزایش عرضه را به وجود آورد و باعث سقوط قیمت نفت شد. اما الان بازار در حال پیدا کردن مکانیسم واقعی خودش است. به این ترتیب که کشورهایی که بیش از روند طبیعی تولید داشتند، در حال پایین آوردن میزان تولیدشان هستند.

اوضاع نفتی ایران در نیمه دوم سال ۹۴

در ایران در ماه سپتامبر نسبت به آگوست و جولای، کاهش تولید مختصری داشتیم و سطح صادرات ما نسبت به ماه قبل ۶۰ هزار بشکه کاهش پیدا کرد. این عوامل در کنار هم باعث کاهش قیمت نفت شد. اما در حال حاضر، با نزدیک شدن به فصل سرما و توقف رشد اقتصادی در کشورهایی با اقتصاد نوظهور، تقاضای خرید نفت خام افزایش یافته است. به نحوی که میزان مازاد نفت خام به حدود ۱ تا ۱.۲ میلیون بشکه کاهش یافته

به وزارت نفت پیشنهاد داده ایم از طریق انتشار اوراق مشارکت یا اوراق سکوت، بدهی بخش خصوصی را پرداخت کند



فصل قیام استارت آپی

پرونده‌ای درباره ظهور پدیده استارت آپ‌ها در اقتصاد ایران



خدایان ایده‌های نو

استارت آپ‌های ایران می‌توانند جهان را فتح کنند

فریده عنایتی

گلخانه مطلع شود. به گفته اسمارت بینی‌ها، «از دیگر قابلیت‌های این سیستم امکان برنامه‌ریزی گلخانه از راه دور است، بدین ترتیب که اگر کشاورز حتی خارج از کشور هم باشد می‌تواند به صورت مکانیزه گلخانه خود را آماده کند و کشت محصولات را شروع کند. علاوه بر آن به دلیل استفاده از سیستم‌های مکانیزه هزینه کارگران نیز کاهش می‌یابد و این سیستم باعث صرفه‌جویی در هزینه‌های جاری کشاورز می‌شود.» تیم دوم، «کور تادو» بود. تیمی که به قبول طراحانش، از کافه‌نشینی‌هایشان نشأت گرفته است چرا که کور تادو یک نرم‌افزار مدیریت کافه است که به کافه‌ها این امکان را می‌دهد که کلیه کارهای روزانه خود را به صورت کاملاً پویا مدیریت کنند. همچنین این برنامه یک زیرساخت کامل جهت جذب و حفظ مشتری است. به گفته این گروه، با استفاده از این نرم‌افزار مدیران کافه‌ها می‌توانند اطلاعات ثبت شده در صندوق کافه را به صورت لحظه به لحظه روی پنل مدیریتی‌ای که در اختیارشان قرار داده می‌شود مشاهده کنند. اطلاعاتی نظیر مقدار فروش، گزارش‌های انبار و...

علی، مهرداد و محمد که از طراحان کور تادو هستند، می‌گویند افراد کافه‌رویی هستند و تقریباً هر روز یک کافه جدید را امتحان می‌کنند. در همین مدت هم کم‌کم با مدیران کافه‌ها آشنا شدند و وقتی پای صحبت بعضی از آنها نشستند، فهمیدند که مدیران کافه‌ها از برنامه‌های حال حاضر خود ناراضی‌اند و حتی بعضی از آنها به اجبار از برنامه‌هایی که برای اصناف دیگر طراحی شده استفاده می‌کنند. آنها می‌گویند کور تادو نام قهوه‌ای اسپانیایی است که مخلوط اسپرسو دبل با فوم شیر است. تیم سوم، «ناملیک» بود که در این میان، کاری فرهنگی تر انجام داد. آنها در توجیه ایده‌شان می‌گویند: «خیلی از ما تو شهرهای بزرگ زندگی می‌کنیم و هر روز بخش قابل توجهی از وقتمون رو مشغول کار و فعالیتیم. عملاً وقت چندانی برای مطالعه یا پیدا کردن مطالب خوب نداریم. در نتیجه خیلی هامون به‌ندرت می‌تونیم مطلب خوبی بخونیم. با وجود این، هر روز کلی مطلب تولید می‌شه. ما تو ناملیک فکر می‌کنیم باید شرایطی فراهم کرد که آدم‌ها از زمان‌های مرده‌شون استفاده کنن. زمان‌هایی که توی راه منزل تا محل کار، یا حین انجام فعالیت‌های روزانه از بین می‌ره. موقعیت‌های زیادی هست که دست و چشم افراد مشغوله، اما می‌تونن بشنون. موسیقی به گزینه‌ست. شنیدن مطالب تازه و مفید هم گزینه دیگه‌ایه که ما می‌خوایم برای مردم فراهم کنیم. با توجه به این که این روزها تقریباً همه اسمارت‌فون دارن و بیش از هر چیز به اسمارت‌فونشون نزدیک هستن، فاصله مخاطب با مطالب عملاً به صفر می‌رسه.»

نوآوری‌های امروزی

خلاقیتی رخ می‌دهد، فردی فکر می‌کند اما در مواقعی پولی در بساط ندارد و می‌خواهد به تدریج کار کند تا بتواند سرمایه‌ای جمع کند و کارش را گسترش دهد. همین شرکت‌های نوپا، به «استارت‌آپ» معروف هستند.

خردادماه امسال، روزنامه «گاردین» در گزارشی به معرفی

سالن پر از بنرهای مختلف است که هر کدام نشان از خلاقیت و ایده‌ای نو دارد. در هر گوشه سالن، افراد، گروه گروه با هم صحبت می‌کنند، عده‌ای خوشحال از برگزاری مراسم در پی تدارکات هستند و گروه فنی و مجری برنامه، میکروفن به دست مدام با تکرار کلمه «testing» صدای داخل استودیو را تنظیم می‌کنند. اینجا طبقه پنجم ساختمان انستیتو مهندسی نفت دانشکده فنی دانشگاه تهران است. جایی که در آن، مسابقه جهانی سیداستارز تهران برگزار می‌شود. بنرهای داخل سالن هر کدام در حوزه‌های مختلف، ایده‌ای را مطرح کرده است، یکی درباره جست‌وجوی سریع عکس‌های ایرانی است و از کسب درآمد برای عکاسان می‌گوید. آن طرف‌تر نرم‌افزار جامع مدیریتی مخصوص کافه‌ها قرار گرفته و بنری دیگر مقاله‌های جذاب فارسی را می‌خواند.

اواسط شهریورماه، مسابقه جهانی سیداستارز تهران در همان طبقه پنجم برگزار شد. سیداستارز رویدادی جهانی و مسابقه‌ای مخصوص استارت‌آپ‌ها در مرحله اولیه سرمایه‌گذاری است. این رویداد در بازارهای در حال ظهور و کشورهایی با اکوسیستم استارت‌آپی با رشد سریع، برگزار می‌شود. حالا ایران هم با خلاقیت جوانانش می‌خواهد سهمی در این بازار در حال ظهور داشته و درهای کوچک‌تر از دره سلیکون برای خود دست و پا کند. در دو سال گذشته، بیش از ۶ هزار نفر از ۵۰ ناحیه مختلف در سرتاسر جهان در رویداد سیداستارز شرکت کرده‌اند. سیداستارز بیش از ۸۰۰ استارت‌آپ را از ۳۵ کشور به این رویداد دعوت کرده است که برنده‌های آن تا به حال توانسته‌اند ۲۰ میلیون دلار سرمایه جذب کنند. در حالی که سیداستارز تا ۵۰۰ هزار دلار بر روی برنده جهانی سرمایه‌گذاری می‌کند. تا به امروز بیش از ۴۰۰ سرمایه‌گذار نیز به شبکه آنها پیوسته‌اند. به علاوه امسال، سیداستارز بر روی دو صنعت گردشگری و تکنولوژی‌های مالی نیز تمرکز دارد که این دو حوزه به موازات رقابت اصلی برگزار خواهند شد. با احتساب این دو حوزه جدید، جایزه‌نهایی سیداستارز تا ۱۵ میلیون دلار افزایش خواهد یافت. این حوزه‌ها با نام استارز ترک شناسایی می‌شوند.

در مسابقه جهانی سیداستارز تهران، سه تیم انتخاب شدند. تیم اول، گروه «اسمارت بین» بود. اسمارت بین سیستم هوشمند برای نگهداری از گلخانه‌هاست. این سیستم می‌تواند تمامی داده‌های محیط گلخانه مانند دما، رطوبت، میزان منواکسید هوا، نور محیط و فشار هوا و موارد دیگر را از طریق اینترنت برای کشاورز ارسال کند. همچنین از دیگر قابلیت‌های این سیستم جلوگیری از خرابی تجهیزات سرمایشی و گرمایشی، مدیریت سیستم‌های آبیاری و سم‌پاشی، کنترل روشنایی گلخانه، همچنین امکان تشخیص نشت گازهای آلاینده در گلخانه است. این سیستم پس از تشخیص خطاهای گلخانه به صورت خودکار سعی می‌کند وضعیت گلخانه را کنترل کند. حتی سیستم کنترل از طریق اینترنت، پیام کوتاه، برنامه موبایل و کامپیوتر این سیستم باعث شده که کشاورزان حتی زمانی که خارج از محیط گلخانه هستند به راحتی از تمامی نیازهای

سال گذشته،
ویلاگ اکونومیست
سه شرکت
بزرگ اینترنتی
در هر کشور
را معرفی کرد.
بر اساس گزارش
اکونومیست،
بازارزترین
شرکت اینترنتی
جهان، کمپانی
گوگل با ارزش
۴۱۰ میلیارد دلار
متعلق به کشور
امریکا است. رتبه
دوم بازارزترین
شرکت هم به
شرکت علی بابا در
چین با ارزش ۲۰۰
میلیارد دلار رسید

در دو سال گذشته، بیش از ۶ هزار نفر از ناحیه مختلف در سرتاسر جهان در رویداد سیداستارز شرکت کرده‌اند. سیداستارز بیش از ۸۰۰ استارت‌آپ را از ۳۵ کشور به این رویداد دعوت کرده است که برنده‌های آن تا به حال توانسته‌اند ۲۰ میلیون دلار سرمایه جذب کنند

فکری و مالی یک شرکت نوپا - استارت‌آپ - را تامین می‌کند و با شتابی که به رشد آن می‌دهد، موجبات پیشرفت آن را در حداقل زمان ممکن فراهم می‌کند و سپس در بخشی از سود یا سهام آن شریک می‌شود. شرکت پلاگ اند پلی یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های سرمایه‌گذار در حوزه تکنولوژی است.

استارت‌آپ‌های ایرانی، جهانی هستند

سال گذشته، وبلاگ اکونومیست سه شرکت بزرگ اینترنتی در هر کشور را معرفی کرد. براساس گزارش اکونومیست، باارزش‌ترین شرکت اینترنتی جهان، کمپانی گوگل با ارزش ۴۱۰ میلیارد دلار متعلق به کشور امریکا است. رتبه دوم باارزش‌ترین شرکت هم به شرکت علی‌بابا چین با ارزش ۲۰۰ میلیارد دلار رسید. در رتبه سوم هم کمپانی آمازون با ۱۸۶٫۹ میلیارد دلار قرار گرفت. همچنین در طرف مقابل، کم‌ارزش‌ترین شرکت اینترنتی جهان، شرکت گودورپ (goodworp) کشور کوزوو با ارزش ۱۰۰ هزار دلار بود.

بر اساس اطلاعات منتشر شده در این وبلاگ، در ایران شرکت دیجی کالا با ارزش ۱۵۰ میلیون دلار در صدر نشست. بعد از آن، رتبه دوم و سوم به ترتیب به آپارات و کافه بازار هر کدام به ارزش ۳۰ میلیون و ۲۰ میلیون دلار رسید.

البته در کنار آنها، شرکت‌های اینترنتی و استارت‌آپ‌های دیگری هم در ایران وجود دارند که شاید ارزش شرکتشان به این اندازه نباشد اما به هر حال، برای خود برو و بیایی دارند. شرکت‌هایی مثل نت‌برگ که اصولاً افرادی که به دنبال تخفیف گرفتن از رستوران‌ها، استخرها و مراکز تفریحی هستند هر روز آن را چک می‌کنند تا تخفیف‌های ۵۰ درصدی و گاهی ۹۰ درصدی آن استفاده کنند. مریم، چند وقت پیش از سایت نت‌برگ، بلیت شهر بازی ژوپتر پردیس کوروش را تهیه کرده و می‌گوید: «نت‌برگ، تخفیف ۹۰ درصدی برای ژوپتر گذاشته بود و باعث شد تا پسر من با ۲۹ هزار تومان از همه اسباب‌بازی‌ها استفاده کند، در حالی که اگر این تخفیف نبود، باید ۳۰۰ هزار تومن هزینه می‌کردیم». البته بعضی دیگر معتقدند که تخفیف‌های نت‌برگ برای رستوران خوب نیست. نرگس می‌گوید: «رستوران‌ها وقتی بلیت‌های نت‌برگ رو می‌بینن، بیشتر به چشم به آدم بی پول نگات می‌کنن و دیگه خیلی تحویل نمی‌گیرن.» اما علیرضا صادقیان، رئیس هیات مدیره نت‌برگ می‌گوید: «اصل این طور نیست و ماه گذشته، برای تولد پدرم با بلیت نت‌برگ به رستوران اسفندیار رفتم و خیلی هم خوب بود.»

شرکت‌های نوپای موفق ایرانی و شروع فاز دوم انقلاب این شرکت‌ها در کشور پرداخت. براساس این گزارش، تحریم‌ها و تنش‌های سیاسی نتوانسته است کارآفرینان آنلاین ایرانی را از عرصه پیشرفت بازدارد و جوانان ایرانی هر روز به فناوری‌های دره سیلیکون، مهد شرکت‌های فناوریانه آمریکان نزدیک‌تر می‌شوند.

همچنین در گزارش «گاردین» به کنفرانس آی بریجز در برلین که با هدف کشف چالش‌ها و فرصت‌های کارآفرینی در ایران برگزار شده بود، اشاره شده است. کنفرانسی که در آن شرکت‌هایی مثل دیجی کالا، آپارات، تخفیفان و شرکت‌های نوپایی همچون مامان‌پز حضور داشتند. دیجی کالا که یک پایگاه بازرگانی اینترنتی است ۷۵۰ هزار بازدیدکننده انحصاری در هر روز دارد و بزرگ‌ترین پایگاه از این دست در سطح خاور میانه است و ارزش آن ۱۵۰ میلیون دلار برآورد شده. آپارات، نسخه ایرانی یوتیوب است، تخفیفان یک وب‌سایت مشابه Groupon است و شرکت مامان‌پز، غذای خانگی به مشتریان آنلاینش ارائه می‌کند. البته در این کنفرانس آدم‌های مهمی حضور داشتند. افرادی از جمله دیو مک‌کلور، سرمایه‌گذار سرشناس سیلیکون‌ولی و موسس ۵۰۰ استارت‌آپ و مدیر سابق سرمایه‌گذاری فیس‌بوک. او که از مشاهده فهرست استارت‌آپ‌ها و آی بریجز شرکت‌کننده در این کنفرانس شگفت‌زده شده بود با انتقاد از این که مقررات فعلی اجازه سرمایه‌گذاری خارجی‌ها در بخش فناوری ایران را نمی‌دهد، به «گاردین» گفته بود: «ایران مانند بسیاری از اقتصادهای نوظهور دارای جمعیت زیادی است، جمعیتی که عمدتاً تحصیل کرده است و پتانسیل بالایی برای کارآفرینی دارد. اگر درهای ایران به روی خارجی‌ها گشوده شود و روابط ایران با آمریکا و سایر کشورهای جهان بهبود یابد، تصور می‌کنم رشد اقتصادی زیادی پیش رو باشد. بی‌شک فرصت‌های جذاب زیادی نیز برای استارت‌آپ‌های تکنولوژی فراهم خواهد شد.»

براساس گزارش‌های منتشر شده، سال قبل از این همایش هم، همایش دیگری تشکیل شده بود. در فهرست وب‌سایت کنفرانس، اسامی افرادی چون علینقی مشایخی (اقتصاددان)، طهماسب مظاهری (وزیر اسبق اقتصاد)، دیو مک‌کلور (سرمایه‌گذار و فعال مشهور استارت‌آپی)، بهزاد نصری (مدیر توسعه استراتژیک اقتصادی شرکت اینتل)، آرش افراخته (مدیر آریدن تکنولوژی)، سعید عمیدی (مدیر عامل پلاگ اند پلی)، محمد افشار (معاون شرکت اوراکل)، محمد مهدی ناییبی (استاد دانشگاه شریف)، فرشاد نوشادی (مشاور بانک سامان و سرمایه‌گذار)، سعید غفوری (مدیر عامل آی سلرو)، روزبه پیروز (سرمایه‌گذار)، یحیی تابش (استاد دانشگاه استنفورد و شریف) و بسیاری دیگر به چشم می‌خورد.

احتمالاً در این میان، نام عمیدی خاطرات زیادی به یاد می‌آورد. برادران عمیدی، سعید و رحیم، پسران عمید حضور، بنیان‌گذار کفش بلا در ایران هستند. آنها در دهه ۱۳۵۰ به آمریکا رفتند و به تدریج در آنجا شرکتی تأسیس کردند که اکنون بسیار رشد کرده و یکی از الگوهای فعال در بازار ایده و خلاقیت به حساب می‌آید. به این ترتیب، با این که پدر آنها، صنعتی در کشور راه‌اندازی کرد، اما پسرانش راهی جدا انتخاب کردند و روش سنتی بازار را رها کردند و در عرصه‌های دیگر در اقتصاد به روز شده دنیا دست به فعالیت زدند. به طوری که سعید عمیدی، پسر عمید حضور، مالک شرکت «پلاگ اند پلی» (Plug and Play Tech Center) در دره سیلیکون آمریکاست. شرکت او یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های شتاب‌دهنده در دنیا است.

شرکت شتاب‌دهنده به شرکت‌هایی گفته می‌شود که سرمایه



صفایی فراهانی در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» چالش‌های گسترش استارت‌آپ‌ها در کشور را تشریح کرد

از میانه راه دویده‌ایم

باید به کسانی که در حوزه کسب و کار جدید اینترنتی فعالیت می‌کنند، ایده داد و آنها را تشویق کرد که سرمایه‌های فکری خود را در جایی به کار گیرند که برای اقتصاد، مفید باشد

مریم موسی‌پور

رئیس فدراسیون فوتبال، قائم‌مقام و معاون طرح و برنامه وزارت صنایع سنگین، نماینده تهران در مجلس ششم، قائم‌مقام وزیر اقتصاد و عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران، برخی از سمت‌های محسن صفایی فراهانی است. اما در هر سمتی باشد، نظرش را دوپهلو نمی‌گوید، همان‌طور که در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» در خصوص کسب و کارهای استارت‌آپی، به شدت از شیوه گسترش آن انتقاد می‌کند. او اگر چه جایگاه این نوع کسب و کار و اهمیت آن را می‌پذیرد اما معتقد است که استارت‌آپ‌های ایرانی به جای دویدن از نقطه شروع، در حال دویدن و میان‌بر زدن از میانه مسیر هستند و همین موضوع موجب خواهد شد که این کسب و کارها نتوانند به شیوه‌ای درست سیر تکاملی خود را طی کنند. او می‌گوید که فعالان این نوع کسب و کارها نباید از توانایی‌های خود با کپی برداری از طرح‌های کشورهای توسعه یافته و در ساده‌ترین راه ممکن استفاده کنند چرا که تولیدات کشور ما و شرایط کشور ما همانند کشورهای توسعه یافته نیست که از همه روش‌های آنها تقلید شود. صفایی ادامه می‌دهد: «اگر می‌خواهیم کپی برداری کنیم چرا از شبکه بانکداری اروپا کپی برداری نکنیم؟ ببینیم آنها در سیستم بانکی خود چه کرده‌اند بعد همان را به سیستم بانکی خود ارائه دهیم». گفت‌وگوی ماهنامه «آینده‌نگر» در خصوص استارت‌آپ‌ها با صفایی فراهانی را می‌خوانید.

در حال حاضر ما شاهد راه‌اندازی کسب و کارهای جدیدی به نام استارت‌آپ در ایران هستیم که برخی از آنها هم موفق شده و توانسته‌اند شرکت‌های موفق را راه‌اندازی کنند. ارزیابی شما از فعالیت این نوع کسب و کار جدید در ایران چیست؟

ما یک کشور به تمام معنا جهان سوم یا «میدل کلاس» هستیم اما نوع تفکرات و برداشت و رفتارهایمان تقلیدی از کشورهای توسعه یافته است و همین موضوع، اشکال کار ما در ایران است. شرایط صنعتی شدن و میزان تولیدات صنعتی و رشد اقتصادی کشورهای توسعه یافته‌ای که در حال طی کردن این مسیرها هستند، به حدی رسیده که شرایط مازاد مصرف و مصرف‌گرایی پیدا کرده‌اند و به همین دلیل، شیوه‌های جدید کسب و کار یکی از ابزارهایی است که باید به سمت استفاده از آن بروند تا بازار مصرف به بازاری ایده‌آل تبدیل شود و شرایط مناسبی داشته باشد. در حقیقت آنها با ارائه چنین روش‌هایی سعی می‌کنند شرایط را برای مصرف‌کننده تسهیل کنند تا امکان رشد مصرف‌گرایی را به وجود بیاورند. اما ما در حال حاضر به این مسیر نرسیده‌ایم. البته می‌توانیم شرکت‌هایی در این زمینه داشته باشیم و داشتن آنها معنی ندارد و می‌توانند در زمینه‌هایی هم موفق باشند اما از آنجایی که در حال حاضر وضعیت تولیدات صنعتی کشور ما به گونه‌ای نشده است که بخواهیم مصرف‌گرایی را تبلیغ کنیم و آن را توسعه و رشد بدهیم، رفتن به دنبال این سیاست و توسعه چنین سیاستی خیلی برای شرایط و ساختار اجتماعی ما نمی‌تواند مفید باشد. ما هنگامی باید به این سمت حرکت کنیم که تولیداتمان در صحنه

جهانی قابل رقابت باشند و بتوانند در بازارهای جهانی بازاری برای خود پیدا کنند. اگر این گونه فضایی را ایجاد کردیم و تولید ناخالص ملی کشور نیز به رشد قابل توجهی رسید آن وقت نیاز داریم که خودمان هم به عنوان یک کشور نسبتاً پرجمعیت در منطقه به این مسئله و به این روش کسب و کار توجه کنیم تا ارائه خدمات و سرویس‌دهی به مصرف‌کننده را با روش‌های ساده‌تری به وجود بیاوریم و از رفت و آمد و هزینه اضافی او جلوگیری و مصرف‌کننده را به استفاده از این روش‌ها ترغیب کنیم.

یعنی شما راه‌اندازی این نوع کسب و کار را مفید نمی‌دانید؟
معتقدم که در حال حاضر، شرایط راه‌اندازی این نوع کسب و کار را به شیوه‌ای که در حال گسترش است نداریم، محصولات ما در بازارهای جهانی قادر به رقابت نیستند و مصرف‌کننده داخلی نیز چندان با رضایت و رغبت کالاهای داخلی را مصرف نمی‌کند؛ البته اگر کالاهای تولید داخل را خریداری کند. علت این عدم تمایل به مصرف کالاهای داخلی نیز نبود کیفیت قابل قبول و استاندارد است که ما هنوز نسبت به آن بی‌توجه هستیم. ساختار اداری مانع در این زمینه، مسائل و مشکلات زیادی دارد، هنوز اداره استاندارد ما قادر به کنترل همه محصولات که در کشور تولید می‌شود، نیست. مهر استاندارد روی محصولات هست اما کنترلی بر آن وجود ندارد. سازمان‌های دیگر نیز در این میان باید با اشراف داشتن بر ساختار مناسب تولید، تولیدکننده را در ارائه محصولات خود با پایین آوردن قیمت تمام‌شده و در کنار آن رعایت تمام ضوابط تولید باری کنند تا تولید مانع بتواند در بازارهای جهانی حضور داشته باشد. اما در حال حاضر، ساختار اداری مانع برای تولید مناسب، شکل خوبی دارد و نه برای مصرف. مادام که این مراحل را طی نکنیم و نتوانیم با سازمان‌دهی مناسب مشکلات را از پیش رو برداریم و تنها به دنبال راه‌اندازی برخی مکانیسم‌هایی باشیم که کشورهای توسعه یافته از آن استفاده می‌کنند و صرفاً چشم‌پسته تقلید کنیم، نمی‌توانیم به ساختار اقتصادی کشور کمک کنیم. در شرایط فعلی اگر قرار است از کاری الگوبرداری کنیم، این الگوبرداری باید به نحوی انجام شود که ساختارهای اقتصادی ما را بهتر و آن را تسهیل کند. ما باید به سمتی برویم که تولید ناخالص ملی بالا و بهره‌وری مناسبی داشته باشیم و بعد در کنار این موضوع، بدهی است که اصل بر مشتری‌مداری و رعایت حقوق مصرف‌کننده است. هنگامی که ما هنوز به این حداقل‌ها دسترسی پیدا نکرده‌ایم اما بخواهیم به سراغ دور زدن مسیر برویم و جلوتر حرکت کنیم، مثل دوندۀ مارا نمی‌خواهیم بود که به جای این که تمام مسیر مسابقه را بدود، وسط راه از دو چرخه استفاده کند، میان‌بر بزند و جلو بیفتد؛ بدهی است که داوران جلوی او را می‌گیرند و او از مسابقه اوت خواهد شد. پس ما به لحاظ رفتاری باید به سراغ مکانیسم‌هایی برویم که بتوانیم مرحله به مرحله کار را

اگر دولت ما قرار بود از کسب و کار جدید اینترنتی استقبال کند که ما کشور جهان سومی نبودیم. حرف من این است که باید به کسانی که در حوزه کسب و کار جدید اینترنتی فعالیت می کنند، ایده داد و آنها را تشویق کرد که سرمایه های فکری خود را در جایی به کار گیرند که برای اقتصاد، مفید باشد.



ساختار اقتصادی ما را رونق می دهد، آن بخش از خدمات برای اولویت است. یعنی ما بخشی از خدمات را باید تشویق و تسهیل و کمک کنیم که به واقع در ساختار صنعتی و تولید ما می تواند موثر باشد و قیمت تمام شده را پایین بیاورد تا ما بتوانیم واقعا وارد یک رقابت سالم شویم. هنگامی این بخش از خدماتی که شما به آن اشاره کردید، می تواند مفید باشد که واقعا ما مراحل قبلی خدمات را کاملاً طی کرده باشیم. به عنوان مثال سیستم بانکداری و سیستم های حمل و نقل نیز خدمات هستند؛ آیا توانسته ایم این بخش ها را به نحو مطلوب به سمت این که مدرن و به روز باشند ببریم؟ آیا در بخش گمرک توانسته ایم از شبکه مجازی به نحو مطلوب استفاده کنیم؟ وقتی ما می خواهیم بخش فروش و مصرف را به سمتی ببریم که از شبکه های مجازی استفاده کنیم آیا نمی شود کالاهای ما از آن طرف دنیا که بار می شود، از طریق فورواردر به کشتی، از کشتی به بندر و بندر هم تعرفه را اعمال کند و اصلاً خریدار ما وارد گمرک نشود و ببینیم همان کاری که در آن طرف دنیا در حال انجام است، در کشور ما نیز در حال انجام است و ۷۲ ساعته یا حداکثر ظرف ۴ روز یعنی ۱۰۰ ساعته شاهد ترخیص کالا از گمرک باشیم؟ اگر قرار است که واقعا شبکه های مجازی به ما کمک کنند چرا با استفاده از این شبکه ها به این بخش ها کمک نکنیم؟ یاد ر بخش بانکداری، اگر شما اعتبارات اسنادی خود را در بانکی استاندارد باز کنید ۴۸ ساعته این اعتبار برای شما باز می شود اما همین کار را اگر به هر یک از بانک های ایرانی بسپارید، فارغ از بحث های تحریم، کوتاه ترین زمان برای گشایش اعتبارات اسنادی، دو هفته است. پس در بخش خدمات وقتی تا این حد مشکل داریم، به نظر می رسد بخش انفورماتیک باید به فکر راه اندازی «ای بانکینگ» و «ای کامرس»

پیش ببریم و توانایی ها و قدرت خود را با ایجاد ساختارهای مناسب بالا ببریم. اگر به این مرحله رسیدیم، بدیهی است که این ابزارهای جدید نیز می توانند در نهایت مفید واقع شوند و کاربرد خود را داشته باشد.

• به وضعیت صنعتی و ساختاری کشور و ضعف ها آن اشاره کردید. به نظر می رسد بسیاری از کسب و کارهای مجازی که راه می افتند در حوزه خرید و فروش و ارائه خدمات فعالیت دارند، در حقیقت به جای ایجاد مغازه واقعی در خیابان های شهر، آن را در فضای مجازی ایجاد می کنند. جنس ایرانی هم عرضه می شود اما خب، اجناس خارجی نیز برای فروش هست. برخی نیز خدمات خود را در قالب مجازی عرضه می کنند و به شرکت تبدیل شده اند و موفق هم بوده اند و جامعه از آنها استقبال کرده است. در حقیقت فضایی واقعی را که وجود داشته به فضای مجازی برده اند. باز هم ارزیابی شما از فعالیت این دسته از کسب و کارهای اینترنتی به عنوان کسب و کار، مثبت نیست و آیا به عقیده شما شیوه کار آنها نمی تواند جایگزین شیوه کسب و کار سنتی شود؟

خیر، به عقیده من خوب نیستند و در حال حاضر شیوه کسب و کار آنها نمی تواند جایگزین شیوه کسب و کار سنتی شود؛ تنها اتفاقی که می افتد این است که در حال تشویق مصرف گرایان برای قشر خاصی از جامعه هستیم.

• حتی در بخش خدمات، که فروش کالا را نیز تبلیغ نمی کنند؟ بله، چون اول باید بگوییم که سهم در اقتصاد از بخش کشاورزی، از بخش صنعت، معدن، نفت و گاز چیست و بعد به خدمات برسیم. در خدمات باید بگوییم که در ساختار اقتصادی کدام بخش از خدمات،

در حال حاضر، شرایط راه اندازی این نوع کسب و کار را به شیوه ای که در حال گسترش است نداریم، محصولات مادر بازارهای جهانی قادر به رقابت نیستند و مصرف کننده داخلی نیز چندان بارزایت و رغبت کالاهای داخلی را مصرف نمی کند؛ البته اگر کالاهای تولید داخل را خریداری کند

باشد، در صورتی که در حال حاضر می‌بینیم این نوع کسب و کارهای جدید بیشتر در بخش مصرف، راه اندازی می‌شود در حالی که اصلاً نیاز فعلی اقتصاد ما نیست، هر چند که ممکن است نیاز جامعه باشد. اگر قرار است ما واقعاً شبکه‌های مجازی را رشد دهیم و این شبکه مجازی خدمت رسانی بکند، بهتر است این رشد در بخش‌هایی که مشکل امروز اقتصاد ماست و ضعف‌های آن موجب بالا رفتن قیمت تمام شده تولید می‌شود، انجام شود و ما نیز این نوع رشد را تشویق کنیم. اما این روزها شاهد گسترش این نوع کسب و کارها در بخش‌هایی هستیم که نه نیاز اقتصاد ما هستند و نه برای آن مفیدند. به نظر می‌رسد مادر حال تشویق مصرف کنندگان هستیم و در بیشتر موارد نیز کالای خارجی به آنها عرضه می‌کنیم. چرا این نوع سرویس را در کشور رایج کنند و رونق بدهند فقط به این دلیل که برخی استفاده ببرند؟ اگر کسی توان انجام چنین کاری را دارد، نباید این توان را در بخش‌های دیگری که اقتصاد ایران به آن محتاج است، مصرف کند؟

آیا شما فکر نمی‌کنید که دلیل عدم استقبال جوانان ما از فعالیت در زمینه‌هایی که به آن اشاره کردید، دخالت شدید دولت در بخش‌های ساختاری کشور به خصوص اقتصاد است؟ دولت نفوذ زیادی در ساختارهایی مانند بانک و گمرک دارد و همین موضوع موجب می‌شود که امکان فعالیت کمتری در این حوزه‌ها برای سایرین وجود داشته باشد.

اگر دولت مقرر بود از این نوع کارها استقبال کند که ما کشور جهان سومی نبودیم. حرف من این است که باید به کسانی که در حوزه کسب و کار جدید اینترنتی فعالیت می‌کنند، ایده داد و آنها را تشویق کرد که سرمایه‌های فکری خود را در جایی به کار گیرند که برای اقتصاد، مفید باشد. باید به نیروهای خوش فکرمان بگوییم که اگر می‌خواهید از این فضا خارج شوید، ادامه مسیر فعلی، شما را به مقصد و نتیجه نمی‌رساند. شاید مسائل امروز شما را حل کند اما مسائل فردا و سال‌های دیگر را حل نمی‌کند. برای فرزندانمان راهکاری به وجود نمی‌آورد. باید آنها را تشویق کرد که توانمندی‌های خود را در این حوزه به سیستم ارائه دهند و سیستم را زیر فشار بگذارند تا از آنها استفاده کند نه این که توانایی خود را به مسیر انحرافی ببرند. اگر کشور مادر حال حاضر کشور تولیدکننده‌ای بود که به عنوان مثال دو برابر ترکیه صادرات داشت، باید مصرف کننده داخلی را تشویق می‌کردیم که کالای داخلی را بیشتر مصرف کند و برای این که این اتفاق بیفتد باید می‌گفتیم همین فروشگاه‌های مجازی راه اندازی شوند تا مردم به سریع‌ترین روش و ارزان‌ترین قیمت بتوانند جنس را خریداری کنند. اما در حال حاضر مصرف کننده کالاها و خدمات فروشگاه‌های این چنینی چه کسانی هستند؟ طبقه نیمه‌مرفه و روبرو بالایی جامعه از طرف دیگر، برای این که این نوع فروشگاه‌ها بتوانند کالا به مصرف کنندگان خود برسانند، کالای خارجی عرضه می‌کنند، چون این طبقه، تمایلی به خرید کالای ایرانی ندارد. بحث من این است که نیروی خوش فکر و نیرویی که توانایی ایجاد شبکه‌های مجازی را دارد به جای این که در خدمت اقتصاد و در خدمت صنعت کشورمان قرار گیرد، به سمت آسان‌ترین کار که امروز برای او پول و درآمد ایجاد می‌کند رفته و بعضاً هم می‌تواند موفق باشد.

برخی معتقدند که راه اندازی این نوع کسب و کار می‌تواند اشتغال زایی بالایی به همراه داشته باشد و این موضوع یکی از مزایای آن محسوب می‌شود.

ایجاد این نوع کسب و کار با رویکرد فعلی، شغل نیست. آن چیزی که نمی‌تواند در کشور پایدار بماند شغل تلقی نمی‌شود. ما اگر نگران

مادام که
مراحل را طی
نکنیم و نتوانیم
با سازماندهی
مناسب مشکلات را
از پیش رو برداریم
و تنها به دنبال
راه اندازی برخی
مکانیسم‌هایی
باشیم که
کشورهای
توسعه یافته از آن
استفاده می‌کنند و
صرفاً چشم‌پسته
تقلید کنیم،
نمی‌توانیم به
ساختار اقتصادی
کشور کمک کنیم

آینده کشور هستیم باید به دنبال ایجاد مشاغل باشیم که آینده اقتصاد کشور را پایدار و برای جامعه ۸۰ میلیون نفری، بهر دوری ایجاد کند. تولید ناخالص ملی کشور ما با ۸۰ میلیون جمعیت از سوئد ۹ میلیون نفری کمتر است، چرا؟ اگر نمی‌توانیم کاری کنیم نباید این گونه کاری را هم انجام دهیم؛ ما باید برای آینده کشور فکری کنیم. هر نیرویی در این جامعه اگر بخواهد فعالیت کند باید منافع ملی را نیز در ذهن خود داشته باشد. منافع روزمره خودمان نمی‌تواند مشکل ملی ما را حل کند. کسی که این سبک را ایجاد می‌کند نشان می‌دهد که این توان را دارد پس باید ظرفیت خود را در مسیری قرار دهد که به ساختار و اقتصاد کشور کمک کند. بسیاری از مردم ما به عنوان مثال می‌گویند قیمت خودرویی که از چین وارد کشور می‌شود، ارزان‌تر از خودروی ساخت داخل است. چرا ما از این می‌نالیم که بازار ما انبار کالاهای چینی شده است؟ پس یا نباید بنالیم یا اگر شبکه‌های مجازی را به فروش این نوع کالاها ترغیب می‌کنیم دیگر نباید گلایه و انتقاد کنیم. اگر انتقاد می‌کنیم پس باید تمام مسیرها را به سمت اصلاح ساختار پیش ببریم تا اقتصاد کشور پیشرفت کند. اگر به پیشرفت رسیدیم، ممکن است ما نیز در ۱۰ سال آینده به ایجاد این شبکه‌ها نیازمند شویم، ولی امروز خیر.

این اصلاح ساختار در اقتصاد دولتی ما چگونه باید انجام شود که این نیروها هم بتوانند از توان خود استفاده کنند؟

اقتصاد ما صدر صد دولتی نیست. مثلاً همه بانک‌ها و بیمه‌ها دولتی نیستند. پس می‌شود در مرحله اول روی شبکه‌های این نوع بانک‌ها و بیمه‌ها و سایر سازمان‌هایی که خصوصی هستند، کار کرد.

پس به عقیده شما کسانی که در این حوزه تبحر دارند، بروند پیش نهادهای خود را به شرکت‌های خصوصی ارائه کنند؟

بله، چرا باید توانایی‌های خود را با کپی برداری از طرح‌های کشورهای توسعه یافته و در ساده‌ترین راه ممکن استفاده کنند؟ اگر می‌خواهیم کپی برداری کنیم چرا از شبکه بانکداری اروپا کپی برداری نکنیم؟ ببینیم آنها در سیستم بانکی خود چه کرده‌اند بعد همان را به سیستم بانکی خود ارائه دهیم. بیا باید به بانک‌ها بگویند ما سیستم بانکداری نوبنی به شما ارائه می‌دهیم. چرا مشتری بانک را مشتری نمی‌دانند؟ بیا باید کاری کنند که جای این که مردم هر روز به شعبه مراجعه کنند، از این کار بی‌نیاز شوند. آن قدر این سیستم را ساده‌سازی کنند که همه به سمت استفاده از آن بروند. اگر امروز به شعبه‌های بانک‌ها مراجعه کنید می‌بینید که قشر تحصیل کرده مسلط به رایانه هم به بانک مراجعه می‌کند چون بانک‌های ما بسیاری از سرویس‌ها را به صورت اینترنتی ارائه نمی‌کنند. ما هنوز در ابتدای بانکداری الکترونیک حتی در حوزه بانک‌های خصوصی هستیم، دلیلش هم ساده است: ما بانک‌های خصوصی را از دل بانک‌های دولتی ایجاد کردیم. ممکن است بانک جدیدی ایجاد کرده باشیم. اسامی زیادی هستند که بانک‌های جدید محسوب می‌شوند اما نیروهای این بانک‌ها چه کسانی هستند؟ همان نیروهای بانک‌های دولتی قبلی. اعضای هیات مدیره بیشتر بانک‌های جدید کارمندان ارشد بازنشسته همان بانک‌های دولتی هستند که به این بانک‌ها آمده‌اند و ما یک سیستم جدید خلق نکرده‌ایم. حالا نیروهایی که ظرفیت کارهای دنیای مجازی را دارند، می‌توانند به صاحبان این کارها ایده ارائه کنند. به جای مشتریان کالا این خدمات را برای مشتریان بانک فراهم کنند تا بدون مراجعه به شعبه بتوانند کار خود را انجام دهند. اگر این اتفاق بیفتد چقدر از حمل و نقل و ترافیک خیابان‌ها کم می‌شود؟ ما



نمی‌شود وقتی هیچ‌جای مسابقه را ندیده‌ایم فقط قسمت آخر مسابقه را بدویم. مگر در سال ۱۹۷۵، ۸۰ درصد اقتصاد مالزی دولتی نبود، چه اتفاقی افتاده که توانستد پله‌پله خود را تغییر دهند؟ پس ما باید ببینیم که ضعف و اشکال کجاست، باید ببینیم از کجا و با چه روش‌هایی شروع کنیم و همچنین باید از ظرفیت‌های این کشور در حوزه شبکه‌های مجازی نیز به‌درستی استفاده کنیم.

کسانی که باید این نیروها را استفاده کنند، موجب می‌شود که این ظرفیت به مسیری برود که فعلاً نیازی به آن نیست.

دلیل تمایل بسیاری از جوانان به راه‌اندازی این نوع کسب و کار را چه می‌دانید؟ به رغم انتقاداتی که شما مطرح کردید، اشخاص زیادی تمایل به راه‌اندازی این نوع کسب و کار دارند.

زمانی هست که بانکداری الکترونیک ما کامل است، سیستم اخذ مالیات در کشور رایانه‌ای است، فروشگاه‌ها، گمرک و هر جایی که فکرش را بکنید رایانه‌ای است و امکان انجام هر کاری با استفاده از اینترنت مهیاست؛ در چنین جامعه مدرنیزه‌ای این نیروها مجبور هستند به کسب و کارهای اینترنتی بپردازند اما در جامعه فعلی، این افراد از روی ناچاری و نه از روی اختیار به این سمت می‌روند، چرا که زمینه‌های فعالیت دیگر را برای آنها به وجود نیاورده‌اند. آنها پتانسیل و خلاقیت طراحی سیستم را دارند ولی وقتی بانک و شبکه‌های فروشگاهی و کسانی که باید، استفاده نمی‌کنند، این نیرو برای این که درآمدی داشته باشد، مجبور است که به سمت این کسب و کار برود. این وظیفه سرمایه‌داران و فعالان اقتصادی است که فکر کنند این نیروها به بطالت می‌روند. اتفاقاً این مسئله اخطار خوب نیست بلکه اخطار بدی است که همه باید به آن توجه کنند.

ممکن است در این بخش هم فساد ایجاد شود، برخی معتقدند نظارت چندانی بر این نوع فعالیت‌ها نیست؟

اگر فساد هم در این بخش ایجاد شود مثل بقیه بخش‌هاست، مگر بقیه بخش‌ها در کشور ما سالم کار می‌کنند که نگران فساد این بخش باشیم؟ اصل موضوع مهم است، ما می‌گوییم نزدیک ۴۵ درصد جامعه ما بین ۱۵ تا ۴۵ سال سن دارند. این قشر قابل توجهی از جامعه است. برای اینها می‌خواهیم چه کنیم؟ وقتی می‌گوییم سالانه یک میلیون فارغ‌التحصیل داریم، این به چه معناست؟ ۸۰ درصد این افراد، ادامه تحصیل نمی‌دهند و قصد ورود به بازار کار دارند. بازار کار کجاست؟ پس به این سمت می‌روند. به نظر من، کسی مقصر است که این بستر را فراهم نمی‌کند نه خود این فرد. اگر امروز، بنا به نیاز جامعه بگوییم سازمان مالیاتی، بانک‌ها و بیمه و گمرک و بقیه سازمان‌ها از ظرفیت این نیروها برای ایجاد شبکه مجازی استفاده کنند، با کمبود نیرو هم مواجه می‌شویم. ما کشور توسعه یافته نیستیم که بگوییم همه کارها را انجام داده‌ایم حالا با این نیروها چه کنیم؟ پس این نیروها به دلیل این که ما زیرساخت‌های لازم را در سایر بخش‌ها به وجود نیاورده‌ایم و بستر سازی لازم را نکرده‌ایم، پتانسیل خود را در این نوع کارها صرف می‌کنند و به نظر من نباید این کار را تشویق کرد که رونق داده شود.

از سازمان‌های دولتی و ضرورت استقبال آنها از این نیروها برای الکترونیک کردن کارهایشان صحبت کردید، آیا این ترس وجود ندارد که کارمندان این سازمان‌ها ورود این افراد و الکترونیک شدن سیستم را بیکار شدن خود تلقی و در مقابل این نوع تغییر، مقاومت کنند؟

خیر، این خطر برای کشوری وجود دارد که سیاست‌های استفاده از نیروی انسانی در مکانیسم کاری‌اش تدوین شده است. در کشورهایی مانند چین و هند عمداً از نیروی یدی استفاده می‌کنند چون نیروی کار زیاد است و می‌خواهند نیرو بیکار نباشد. اینجا ما از سر ندانم کاری، این گونه کار می‌کنیم و عقلانیت سیستماتیک در کار نیست. بنابراین باید گفت که در کشور ما این خطر اصلاً در حال حاضر وجود ندارد چرا که بستر جامعه ما برای این مقدار جمعیت، جای کار دارد و این ما هستیم که نمی‌توانیم خلق سیستم کنیم و از آنها استفاده کنیم؛ که باید فکری برای این موضوع بکنیم.

وقتی باید به دنبال ایجاد شبکه‌هایی این چنینی که این روزها در حال گسترده شدن هستند، باشیم که در بخش‌های دیگر اقتصادمان این نیاز وجود نداشته باشد. ما باید از ابتدای ماراتن بدویم، نمی‌شود وقتی هیچ‌جای مسابقه را ندیده‌ایم فقط قسمت آخر مسابقه را بدویم. مگر در سال ۱۹۷۵، ۸۰ درصد اقتصاد مالزی دولتی نبود، چه اتفاقی افتاده که توانستد پله‌پله خود را تغییر دهند؟ پس ما باید ببینیم که ضعف و اشکال کجاست، باید ببینیم از کجا و با چه روش‌هایی شروع کنیم و همچنین باید از ظرفیت‌های این کشور در حوزه شبکه‌های مجازی نیز به‌درستی استفاده کنیم.

خب شما به ضعف‌ها اشاره کردید، نکته اینجاست که در حال حاضر ظرفیت ایجاد این نوع شبکه‌ها در کشور وجود دارد. به عقیده شما چگونه می‌توان از این ظرفیت به‌درستی استفاده کرد؛ پیشنهاد شما چیست؟

اگر بانکداری ما خودش به این نتیجه برسد که باید از این نیروها استفاده کند و رسانه‌ها هم به جای تشویق گرایش این نیروها به ایجاد فروشگاه مجازی، مسیر درست را تبلیغ کنند، این نیروها می‌توانند تمام طول مسیر ماراتن را بپوشانند اما چون به آنها راه نمی‌دهند مجبور می‌شوند که مسیر را میان‌بر بزنند و فقط آخر مسابقه را بدوند. حالا واقعاً چقدر مادر رسانه‌های خود را سیستم بانکداری انتقاد می‌کنیم؟ اولین کار این است که باید به بانکداران خصوصی گوشزد کنیم که شما نباید مانند بانک دولتی، مردم را در شعبه‌ها به‌صفت کنید. پس خلاقیت شما در خدمت به جامعه اقتصادی ایران کجاست؟ چرا از پتانسیل‌های موجود استفاده نمی‌کنید و کماکان از همان روش‌های بانکداری سنتی بهره می‌برید؟

به عنوان مثال همین سیستم بانکی ایران که به آن اشاره می‌کنید، داعیه الکترونیک شدن دارد.

این طور نیست. فقط کافی است که مقایسه کنیم. بانکداری ایران براساس گزارش بانک جهانی بعد از یمن از آخر، اول است. یعنی همه کشورهای حوزه شمال آفریقا و کشورهای منطقه خاور میانه از ما جلوتر هستند. چه دلیلی دارد بانک‌های اردن از ما جلوتر باشند؟ چرا ما انتقاد نمی‌کنیم و نیروهایی را که توانایی ایجاد سیستم در شبکه مجازی اقتصاد را دارند به جای هدایت در مسیر درست به فعالیت در شیوه‌ای که ساده‌ترین راه است و اصلاً در شرایط فعلی نیاز اقتصاد و جامعه نیست تشویق می‌کنیم؟ کسب و کار اینترنتی به شیوه فعلی، باید زمانی در جامعه ایجاد شود که نیاز کل جامعه باشد و نه تنها نیاز یک طبقه از جامعه. تا زمانی که «وقت» برای مردم جامعه ارزش پیدا نکند این نوع کسب و کار، «لوکس» خواهد بود. در جامعه‌ای که بانک جهانی می‌گوید افراد آن از هشت ساعت کار، فقط ۳۵ دقیقه را کار می‌کنند، دارد وقت تلف می‌شود. پس در این جامعه، ایجاد کسب و کار اینترنتی، کاری لوکس محسوب می‌شود. راه‌اندازی این نوع کسب و کار مربوط به موقعی است که فرد احساس کند از وقت خود بهترین استفاده را می‌کند و حیث است که برای خرید یک کالا وقت تلف کند. در این شرایط باید امکاناتی باشد که فرد بتواند این خواسته خود را سریع برطرف کند. اول صحبت گفتم مادر جهان سوم زندگی می‌کنیم و فقط به جهان اول نگاه و از آن تقلید می‌کنیم. آنها به دلایل مشخصی به اینجا رسیده‌اند. آمار بانک جهانی می‌گوید امروز در ژاپن از ۸ ساعت ۷،۵ ساعت کار انجام می‌شود. راه‌اندازی این قبیل شبکه‌ها لازمه جامعه‌ای مانند ژاپن است، اما برای ما که تا این حد، وقت برایمان بی‌ارزش است راه‌اندازی این کسب و کارها فایده‌ای ندارد و بی‌توجهی

کسب و کار اینترنتی به شیوه فعلی، باید زمانی در جامعه ایجاد شود که نیاز کل جامعه باشد و نه تنها نیاز یک طبقه از جامعه؛ تا زمانی که «وقت» برای مردم جامعه ارزش پیدا نکند این نوع کسب و کار، «لوکس» خواهد بود

موسی غنی نژاد در گفت و گو با «آینده نگر» از کسب و کارهای نوین می گوید:

دولت وارد بازی استارت آپ ها نشود

دخالت های دولت معمولاً به بهانه حمایت انجام شده و همیشه به زیان اقتصاد و بخش خصوصی تمام شده است

مریم موسی پور

دهد که پیشرفت این نوع کسب و کار را در کشور کند کند؟ همان کارهایی که بیش از نیم قرن است در ایران انجام می دهند و همیشه به زیان اقتصاد و بخش خصوصی تمام شده است. همان مواردی که در مورد سایر کسب و کارها در کشور اتفاق می افتد و موجب گلایه بخش خصوصی می شود؛ از طولانی کردن زمان اخذ مجوزها تا تصمیم هایی که به یکباره گرفته می شود و ضرر و زیان زیادی را به فعالان اقتصادی وارد می کند. این نوع کسب و کار نیز از این موارد، مصون نیست. نکته ای که در این مورد باید به آن توجه کنیم، این است که دخالت های دولت معمولاً به بهانه حمایت انجام می شود؛ این که می خواهند از حقوق فلان گروه حمایت کنند و این نوع حرف هایی که گاه و بی گاه می شنویم؛ بنابراین باید امیدوار باشیم که دولت قصد حمایت از این نوع کسب و کار را نکند و آنها را به حال خودشان بگذارد که کار خودشان را انجام دهند. فکر می کنم بهتر است این هشدارها را از همین حالا بدهیم تا دولت وارد این مقولات نشود و مشکل دیگری به مشکلات اضافه نکند.

آیا گسترش استارت آپ ها در کشور و افزایش تمایل به راه اندازی این نوع از کسب و کارها را می توان نشانه ای از نوین شدن اقتصاد کشور دانست و این که مدل های اقتصاد ما در حال نزدیک شدن به مدل های اقتصاد جهانی است و باید به زودی شاهد تغییر و تحولاتی در آن باشیم؟

در کل می توان زیاد شدن این نوع کسب و کارها را نویدبخش دانست اما باید توجه کنیم که اینها در شرایط فعلی در یک سطح بسیار کوچک فعالیت می کنند و از اکنون نمی توان انتظار داشت که این نوع کسب و کار بتوانند واقعا گره بزرگی از اقتصاد ایران باز کند و ما شاهد تغییر و تحولاتی در این حوزه باشیم. به عقیده من باید مدت بیشتری را برای مشاهده تغییر و تحولات نشات گرفته از فعالیت آنها در اقتصاد ایران صرف کرد. در حقیقت گسترش این نوع کسب و کار می تواند بر آنچه که شما گفتید تاثیر گذار باشد اما نه در این سطح کوچکی که در حال حاضر در ایران راه اندازی شده است.

آیا فکر نمی کنید ممکن است که ما در آینده نه چندان دور با نسل جدیدی از ثروتمندان روبه رو شویم که با فعالیت در این کسب و کار ثروت خود را به دست آورده اند و بعد از آن بتوانند با استفاده از سرمایه خود در بخش های دیگری از اقتصاد ما نیز تاثیر گذار باشند؟

چرا، می توانند؛ دقیقا یکی از ویژگی های استارت آپ این است که صاحبان ایده ناب و افراد مبتکر بدون نیاز به سرمایه اولیه هنگفت می توانند کار خود را آغاز کنند و معمولاً هم کار به این صورت است که وقتی استارت آپ موفق می شود، صاحب ایده، آن را واگذار می کند یا به بنگاه های بزرگی که در بازار وجود دارند می فروشد یا آن را در

هم زمان با پیشرفت علم و تکنولوژی و مدرنیزه شدن، شیوه های کسب و کار هم در حال مدرن شدن است، از جمله این که نسخه اینترنتی بسیاری از کسب و کارها در فضای مجازی در کشورهای توسعه یافته راه اندازی شده است و حالا هم مان با گسترش استفاده از اینترنت در کشور، شاهد توسعه و گسترش این نوع کسب و کارها در ایران هستیم و از آنجا که تعداد کاربران اینترنت در کشور در حال افزایش است می توان انتظار داشت که این روند رو به رشد، شتاب بیشتری گیرد. موسی غنی نژاد، عضو هیات علمی دانشگاه صنعت نفت به عنوان یک اقتصاددان دید مثبتی به گسترش این نوع کسب و کارها در ایران دارد؛ او ورود استارت آپ هایی را که این روزها بر پایه آی تی و تکنولوژی در حال شکل گرفتن هستند به بازار اقتصادی کشور مفید می داند: «من این موضوع را مثبت می دانم و معتقدم این ورود می تواند به بهبود وضعیت اقتصاد کشور کمک زیادی کند.» او که به وجود آمدن و گسترش این نوع کسب و کارها در کشور را پدیده ای خودجوش می داند از احتمال دخالت دولت در این حوزه همانند سایر حوزه های اقتصادی ابراز نگرانی می کند و در این زمینه هشدار می دهد: «بهتر است این هشدارها را از همین حالا بدهیم تا دولت وارد این مقولات نشود و مشکل دیگری به مشکلات اضافه نکند.» غنی نژاد می گوید: «آنچه در ایران تاکنون اتفاق افتاده است کوچک اما نویدبخش است و می تواند موج گسترده ای از پیشرفت اقتصادی را در کشور ایجاد کند.»

این روزها با گسترش نوعی کسب و کار در ایران بر پایه آی تی و تکنولوژی های رایانه ای مواجه هستیم، کسب و کارهایی که این روزها با عنوان استارت آپ وارد فضای کسب و کار می شوند و با توجه به ایده مطرح شده خود می توانند بعضا در آینده به کمپانی های بزرگی تبدیل شوند. نظر شما در خصوص این نوع کسب و کار در ایران چیست؟

پدیده استارت آپ ها منحصر به ایران نیستند بلکه این نوع کسب و کار این روزها در همه کشورها مطرح هستند و پدیده استارت آپ یک پدیده جهانی محسوب می شود. راه اندازی آنها نیز بیشتر مرتبط با پیشرفت هایی بوده که در بخش های مربوط به آی تی و ارتباطات و تکنولوژی های اطلاعاتی و کامپیوتری اتفاق افتاده است. در سال های اخیر این نوع کسب و کار در ایران نیز با اقبال مواجه شده است و موفقیت های زیادی را نیز در این حوزه شاهد بودیم. علت این موضوع نیز به وجود نخبگانی در این حوزه بازمی گردد که ابتکارات خوبی داشته و جذب این نوع کسب و کار شده اند که این موضوع در مورد حوزه هایی مانند آی تی و تکنولوژی های انفورماتیک چشمگیر تر بوده است و موفقیت های خوبی نیز به دست آورده اند که می تواند برای آینده کشور، بسیار نویدبخش باشد. با این حال ترس من این است که در این حوزه نیز مانند دیگر حوزه ها، دولت وارد شود و این جریان پیشرفت را که به صورت خودجوش به وجود آمده است، متوقف کند. باید اندکی در این مورد نگران بود.

فکر می کنید دولت چه دخالتی ممکن است در این روند انجام

در کشورهای پیشرفته کسب و کارهای اینترنتی در مراحل جلوتر از ما به سر می برد و پیشرفت قابل توجهی داشته است. در ایران نیز این موضوع می تواند به مرور زمان رخ دهد، به هر حال کاربرد اینترنت در کشور ما نیز در حال افزایش است



بورس عرضه می‌کند و به کار دیگری می‌پردازد. این یکی از ویژگی‌های منحصر به فرد استارت آپ‌هاست که باعث جنب و جوش زیاد و البته نقل و انتقال‌های مالی در این حوزه می‌شود. در ایران نیز می‌تواند این اتفاق بیفتد. ورود این نسل از ثروتمندان به بخش اقتصاد کشور همان طور که شما به آن اشاره کردید، می‌تواند بر وضعیت اقتصادی ما تاثیر گذار باشد. من این موضوع را مثبت می‌دانم و معتقدم این ورود می‌تواند به بهبود وضعیت اقتصاد کشور کمک زیادی کند.

آیا ورود و گسترش استارت آپ‌ها را می‌توانیم عامل تهدید انواع کسب و کار سنتی ارزیابی کنیم؟ به عنوان مثال برخی از سایت‌هایی که به عنوان استارت آپ کار خود را آغاز کردند سایت‌هایی هستند که بدون نیاز به فضای فیزیکی، کالا می‌فروشند و موفق نیز هستند. آیا این موضوع تهدیدی برای کسب و کارهایی محسوب نمی‌شود که به صورت سنتی فعالیت

می‌کنند و کار فروش خود را در مغازه‌هایی واقعی در سطح شهر انجام می‌دهند؟

مسئله به مرور زمان و با گسترش این نوع کسب و کار، فضا برای کسب و کارهای سنتی تنگ خواهد شد. این یک تهدید است اما تهدیدی ناشی از رقابت که بد نیست. باید به این موضوع توجه کنیم که اگر نگاهی نتواند نوآوری کند و نیازهای جدیدتر مشتریان را پاسخ دهد، همیشه این خطر وجود دارد که بنگاه‌های جدید بازار را در اختیار بگیرند و این نفس رقابت و یک عامل مهم برای پیشرفت است. بنابراین موضوعی عادی به شمار می‌آید که بارها در گذر تاریخ اقتصاد جهان شاهد آن بوده‌ایم. پس نمی‌توان جلوی این نوع کسب و کارها را به بهانه این که تهدیدی برای بنگاه‌های سنتی هستند، گرفت. بنگاه‌های سنتی نیز باید خود را با شرایط جدید تطبیق دهند تا بتوانند پاسخ‌گوی نیازهای جدید مشتریان خود باشند. نکته اینجاست که کسب و کارهای جدید، جارا برای کسی تنگ نمی‌کنند بلکه بازار را فراخ‌تر و بزرگ‌تر می‌کنند. حال در این میان ممکن است کیفیت خدمات‌شان بهتر باشد و بنگاه‌های سنتی بخشی از مشتریان خود را از دست بدهند. همیشه این احتمال وجود دارد.

به مزایای این نوع کسب و کار اشاره کردید، آیا معایبی نیز در این نوع کسب و کار مشاهده می‌کنید که سدی برای گسترش آن محسوب شود یا ایجادکننده مشکلی در این حوزه باشد؟ خیر، من عیب و مشکلی در این شیوه کسب و کار نمی‌بینم. به هر حال این نوع کسب و کار همانند کار آفرینی است که سابقاً نیز بوده است. گرچه شکل و شمایل آن جدید است اما ماهیتاً پدیده جدیدی نیست که نقاط ضعف خاص خود را داشته باشد. استارت آپ یکی پدیده کار آفرینی در حوزه اقتصاد است. قبلاً هم همه شرکت‌های موفق که کار را از ابتدا شروع کرده‌اند استارت آپ بوده‌اند و بعد به شرکت‌های بزرگ تبدیل شده‌اند یا این که شغل و کار آفرینی خود را واگذار کرده و فروخته‌اند. پدیده‌ای که حالا فراگیر شده و در همه دنیا نیز راجع به آن صحبت می‌کنند به خاطر این است که این نوع کسب و کار از طریق اقتصاد دانش بنیان یا اقتصاد انفورماتیک به جوان‌ها

این امکان را داده است که صرفاً با فکر خود یک بنگاه اقتصادی را راه‌اندازی کنند و الزاماً در شروع کار نیازمند سرمایه بزرگی نیستند و این ویژگی مهم‌ترین خصیصه این نوع از کسب و کار است. این نوع کسب و کار مانند همه جای دنیا با ابتکار جوانان و به صورت یک پدیده خودجوش به وجود می‌آید، بنابراین احتمال این که زیان‌بخش باشد وجود ندارد، پس اگر نتوانند موفق باشند، هزینه را خودشان می‌پردازند. در حقیقت برخی وقت و انرژی می‌گذارند و فعالیت را آغاز می‌کنند، یا موفق می‌شوند یا نه؛ از این روزیانی متوجه دیگران نمی‌شود. اگر موفق شوند، هم برای خودشان خوب است هم برای کل جامعه که از خدمات اینها برخوردار می‌شوند. ولی اگر نتوانند موفق شوند هزینه بر عهده خودشان است، پس تهدیدی برای وضعیت اقتصاد جامعه نیستند. این نوع کسب و کار با اتکا به آی‌تی یک امکان بسیار خوب و موثر است که نه تنها در ایران بلکه در همه جای دنیا در حال رشد است.

آیا اتفاقی را که در ایران در حال وقوع است می‌توان با کشور های پیشرفته مقایسه کرد؟

آنچه در ایران تاکنون اتفاق افتاده است کوچک اما نویدبخش است و می‌تواند موج گسترده‌ای از پیشرفت اقتصادی را در کشور ایجاد کند، اما این امر بالقوه است؛ این که آیا در آینده این اتفاق خواهد افتاد یا نه باید منتظر بود و دید. در کشورهای پیشرفته این نوع کسب و کار در مراحل جلوتر از ما به سر می‌برد و پیشرفت قابل توجهی داشته است. در ایران نیز این موضوع می‌تواند به مرور زمان رخ دهد، به هر حال کاربرد اینترنت در کشور ما نیز در حال افزایش است و به تبع آن، می‌توان انتظار گسترش این نوع کسب و کارها را نیز داشت. در کشورهای توسعه یافته، استفاده از تکنولوژی‌های مبتنی بر آی‌تی پیش از ما کاربرد یافته و همین موضوع موجب شده است که بسیاری از کسب و کارها نیز بر این اساس شکل بگیرند. همان طور که در ابتدای بحث اشاره کردم، شرط توسعه و گسترش این نوع کسب و کار، عدم مانع تراشی در مقابل آنهاست به طوری که به هر نحو، حتی به عنوان حمایت نیز نباید به سراغ آنها رفت و جلوی آنها را گرفت تا آنها بتوانند به مسیر خود ادامه دهند.

مسئله به مرور زمان و با گسترش این نوع کسب و کار، فضا برای کسب و کارهای سنتی تنگ خواهد شد؛ این یک تهدید است اما تهدیدی ناشی از رقابت که بد نیست

علی اصغر سعیدی در گفت و گو با «آینده نگر» عنوان کرد:

راه پیشرفت استارت آپها

عوامل اجتماعی می توانند به موفقیت یک منطقه از فناوری آی تی و سرمایه فکری سرمایه گذاران اولیه بیشتر کمک کند

نازنین نیک آیین

همانند همیشه تاریخ، کسب و کارها در حال پیشرفت هستند؛ تغییر از جوامع روستایی به شهری و تغییرات فرهنگی و اجتماعی ناشی از آن را شاید بتوان مهم ترین و ملموس ترین تغییرات در این حوزه دانست. تغییراتی که موجب شد فرهنگی جدید با روابط اجتماعی جدید میان مردم شکل بگیرد چرا که جامعه صنعتی، چنین اقتضائاتی داشت و زندگی در شهرها و در خانه هایی کوچک تر و با فاصله کمتر از هم نیز می طلبید تا برخی تعاریف اجتماعی تا حد زیادی عوض شوند. اکنون و هم زمان با پیشرفت علم و تکنولوژی شاهد به وجود آمدن کسب و کارهایی جدید در فضای مجازی هستیم که استفاده از آن نیز اقتضائات خاص خود را دارد و امکانات خاص خود را می طلبد. علی اصغر سعیدی، جامعه شناس و مدیر گروه برنامه ریزی و رفاه اجتماعی دانشکده علوم اجتماعی دانشگاه تهران، عوامل اقتصادی و اجتماعی را بر یکدیگر تأثیر گذار می داند تا جایی که به عقیده او این تغییرات در ساختارهای اقتصادی می تواند تحولات اجتماعی را نیز در پی داشته باشد. او البته با اشاره به تحقیقی که در منطقه سیلیکون به عنوان نقطه ای که کسب و کارش بر پایه فناوری آی تی شکل گرفته، انجام شده است، لزوم تشکیل شبکه روابط اجتماعی برای پیشرفت از سوی استارت آپها و شرکت های بر پایه فناوری را مورد تأکید قرار می دهد. گفت و گو «آینده نگر» با او در زیر می خوانید.

❖ بسیاری علاقه مند به راه اندازی کسب و کارهایی هستند که تمام یا بخشی از آن وابسته به آی تی و فضای اینترنت است، به نظر شما علت این همه استقبال از این نوع کسب و کار در جامعه چیست؟

در حال حاضر، ساختار اقتصاد از اقتصاد کارخانه ای به اقتصاد دانش بنیان تغییر کرده است و به این ترتیب، امکان فعالیت های بهتر در کسب و کارهای وابسته به آی تی فراهم شده است و استقبال بیشتری از آن می شود. این نوع کسب و کارها ماهیتا با کسب و کارهای اقتصاد کارخانه ای متفاوت است چرا که این نوع از کسب و کار سرمایه فیزیکی کمتری می خواهد اما سهم سرمایه فکری و طراحی و ایده در آن بیشتر است. همچنین در این سرمایه گذاری ها انتقال فناوری پیشرفته از کشورهای توسعه یافته به کشورهای در حال توسعه نسبت به اقتصاد فیزیکی بسیار سریع تر رخ می دهد. مسئله دیگری هم در حقیقت میانبر زدن به راه توسعه است به این معنی که بر اثر گسترش این نوع فعالیت ها احتمالا می توان توسعه خطی را کنار گذاشت و به توسعه مابعد صنعتی رسید حتی اگر در موقعیت توسعه ماقبل صنعتی واقع شده باشیم؛ این ماهیت توسعه دانش بنیان است. منظورم این است که حتی منطقه ای که مناسبات ارضی و کشاورزی در آن حاکم است، می تواند به توسعه فناوری پیشرفته برسد.

❖ می توان گفت که سرمایه صفر یا سرمایه کم برای راه اندازی استارت آپها تمایل جوانان برای راه اندازی این نوع کسب و کار را افزایش داده است؟

بله ظاهرا می توان گفت که این طور است. این نوع کسب و کارها در ابتدا به سرمایه صفر یا سرمایه کمی برای راه اندازی نیاز دارند اما باید توجه

در حال حاضر، ساختار اقتصاد از اقتصاد کارخانه ای به اقتصاد دانش بنیان تغییر کرده است و به این ترتیب، امکان فعالیت های بهتر در کسب و کارهای وابسته به آی تی فراهم شده است و استقبال بیشتری از آن می شود

کرد که استارت آپها با وجود تمایل جوانان به راه اندازی این نوع کسب و کار، نیازهای دیگری هم دارند که اگر قانون تجارت این موارد را نیز در نظر بگیرد و سرمایه گذاران مالی نیز بتوانند در این حوزه، مشارکت کنند توسعه این نوع کسب و کار بسیار بیشتر خواهد بود. درست است که بسیاری سعی می کنند با ارائه ایده های نو و جدید در این حوزه کار را شروع کنند اما در ادامه فعالیت برای بزرگ شدن خود نیازمند سرمایه های فیزیکی نیز هستند و بدون آن، نمی توانند کار را توسعه دهند تا به درآمد بالاتر برسند. بنابراین به نظر می رسد باید راههای کسب منابع مالی از راه مشارکت سرمایه گذار مالی، بانک ها یا بازار سرمایه برایشان فراهم شود. به علاوه آنها برای بزرگ تر کردن این نوع کسب و کارها باید با آموختن از اقتصاد نهادگرا و جامعه شناسی اقتصادی و اولاسازمان بوروکراتیک قابل انعطاف پدید آورند تا خود سازمان و روابط بنگاهی مانع گسترش فعالیت های آی تی نشود. منظورم این است که سرمایه فکری تنها یک عامل در کنار عامل حقوقی است اما اگر استارت آپها نتوانند در منطقه ای که در آن قرار می گیرند، برای پیشبرد خود شبکه روابط اجتماعی خود را تشکیل دهند، ممکن است نتوانند در فراز و نشیب های حقوقی، بانکی و مالی و سازمانی به یکدیگر کمک کنند. به عبارت دیگر نمی توان گفت سرمایه در این نوع کسب و کار کم است بلکه بهتر است بگوییم سرمایه فکری و ایده، خودش سرمایه است. این ایده است که تبدیل به سرمایه فیزیکی می شود. استارت آپهای اولیه در دهه ۹۰ میلادی در امریکا و اروپا بلافاصله بعد از شروع، سهام خود را به قیمت ارزان و حتی مجانی عرضه و از بازار، سرمایه دریافت می کردند.

❖ به نظر شما تغییر و تحولاتی که در حوزه اقتصادی به واسطه وارد شدن این نوع کسب و کارها به حوزه اقتصاد روی می دهد، می تواند منجر به تغییر و تحولاتی در جامعه نیز بشود؟

بله می توان گفت که اگر این کسب و کارها به درستی سازمان دهی شوند این اتفاق روند توسعه را دگرگون خواهد کرد به شرطی که زیرساخت های لازم آن مثل زیرساخت های حقوقی اعم از حمایت قانونی از ایده و ثبت مالکیت حقوقی مورد توجه قرار گیرد. ایجاد زیرساخت های اقتصادی مانند قرار گرفتن در منطقه اقتصادی با ایجاد تمام ملزومات و زیرساخت های اجتماعی مانند تشکیل روابط غیررسمی و گسترش سرمایه اجتماعی در میان آنها و ایجاد زیرساخت های سازمانی، موجب ایجاد تحول اجتماعی خواهد شد. در حقیقت عوامل اقتصادی و اجتماعی هر دو بر یکدیگر تأثیر گذارند؛ به این معنا تغییرات به وجود آمده و گسترش آن را می توان تحول اجتماعی دانست.

❖ به عقیده شما برای توسعه این نوع کسب و کارها در کشور وجود چه زیرساخت هایی از اهمیت بیشتری برخوردار است؟

همان طور که اشاره کردم، وجود زیرساخت های حقوقی و تضمین حق مالکیت فکری و ایده قطع اساسی است. به علاوه شرکت ها از نظر حقوقی باید بتوانند امکان راه انداختن شرکت venture capital را فراهم کنند تا سرمایه گذار

وارد این حوزه شده اند، چگونه بوده است؟

تجربه کشورها و توجه به آن اهمیت زیادی دارد و می توان از تجربه دیگران استفاده کرد. مثلاً در آمریکا مناطق مختلفی هستند که وارد این نوع کسب و کار شده اند و منطقه سیلیکون ولی آمریکا در این حوزه از همه جا پیشرفته تر است. اتفاقاً مطالعات انجام شده از ادبیات مناطق صنعتی، سود زیادی برده است، مطالعه آنالی ساکسینیان به نام «همزیت منطقه ای؛ فرهنگ و رقابت در منطقه سیلیکون ولی و روت ۱۲۸» نکات زیادی را به عنوان رمز پیشرفت عنوان کرد. در کتاب ساکسینیان پیشرفت این مناطق با فناوری پیشرفته چندان به کار آفرینی فردی یا بنگاه فردی مربوط نیست، بلکه بیشتر به ساخت اقتصاد منطقه ای برمی گردد. به عبارت دیگر او می خواهد بگوید کار آفرینی، جوانی یا نیاز به سرمایه گذاری کم یا سرمایه به مثابه ایده همه چیز نیست و عوامل زیاد دیگری در موفقیت این نوع استارت آپ ها دخیل بوده است.

❶ مواردی که به نظر شما باید مورد توجه قرار بگیرند، کدام اند؟

بر اساس مطالعه ای که به آن اشاره کردم، دو منطقه روت ۱۲۸ در بوستن و سیلیکون ولی هر دو با حمایت دولت آمریکا برای تحقیقات مربوط به جنگ در اثنای جنگ دوم جهانی ایجاد شدند. نخست در آنجا فقط ارتباط های بین دولت و دانشگاه وجود داشت، اما بعد از آن مورد سومی به نام کسب و کار اضافه شد. تجارت و کار ابتدا در روت ۱۲۸ بهتر از سیلیکون ولی بود، اما از اواخر دهه ۱۹۸۰ از آن خیلی عقب افتاد. طبق نظر ساکسینیان، محقق این تحقیق دلیل مهم آن، این است که این دو منطقه از آغاز ساختارهای اجتماعی متفاوتی داشته اند. روت ۱۲۸ منطقه ای بود که وی آن را «بنگاه مستقل نظام صنعتی» می نامید. منطقه سیلیکون ولی را هم «منطقه غیر متمرکز شبکه صنعتی» نام می داد. در منطقه روت ۱۲۸ بنگاه ها از یکدیگر دور بودند. آنها می خواستند از یکدیگر مستقل باشند و سلسله مراتب سنتی خود را داشتند. تامین مالی آنها از طریق بانک بود. منظور از ورشکستگی، شکست شخصی بود و هر کارمندی که شرکت خود را عوض می کرد، باید ریسک تعقیب قضایی را از سوی رئیس قبلی به جان می خرید. اما در سیلیکون ولی بنگاه ها نزدیک به هم بودند و تاجایی که ممکن بود از سازمان سلسله مراتبی اجتناب می شد و کارمندان اغلب بعد از کار دور هم جمع می شدند. سرمایه از طریق تامین کنندگان مالی به دست می آمد یعنی سرمایه دارانی که قبلاً کار آفرین بودند و اینک می خواستند فقط سهمی در کار و تجارت داشته باشند. کارمندان بدون این که در خطر تعقیب قضایی باشند، می توانستند کار خود را تغییر دهند و اغلب کار آفرینان قبل از موفقیت در کار، یک یادو بار شکست خورده بودند که به آنها کار آفرینان احیاء شده می گوید. و همه اینها در کنار هم عملکرد موفق تری داشتند و وقتی که به روابط اجتماعی بین کارفرما و کارمندان و مسائلی از این دست توجه می شد. نظر نهایی ساکسینیان این است که دلیل اصلی موفقیت منطقه سیلیکون ولی را می توان در نقشی دانست که شبکه غیر رسمی در منطقه بازی می کرد. اینها همه عوامل اجتماعی است و این تحقیق نشان داد که عوامل اجتماعی می توانند به موفقیت یک منطقه از فناوری آبی تی و سرمایه فکری سرمایه گذاران اولیه بیشتر کمک کنند و فعالیت استارت آپ های مبتنی بر آبی تی نیز همین گونه است و بنابراین باید این موضوع را مدنظر قرار دهند. این تحقیقی است که عوامل پیشرفت منطقه سیلیکون ولی را به عنوان منطقه ای که کسب و کارش بر پایه فناوری آبی تی شکل گرفته بررسی کرده است. پس به عقیده من می توان از نتایج آن در این بخش در کشور خودمان استفاده و به برخی نکات توجه کرد.



مادی در صورت نیاز بتواند با سرمایه فکری کار کند. متأسفانه حق مالکیت فکری در کشور ما مانند حق مالکیت خصوصی نهاده نشده است منظور تحقق حقوقی است که دارنده آن می تواند هر زمان که بخواهد دیگران را از حق دسترسی به آنچه خود دارد، محروم کند. اگر چه صاحب فکر این کار را نمی کند و در صدد پیشینه سازی است اما قانون باید تا این حد تضمین بدهد. متأسفانه کسب و کارهای کوچک در ایران بهتر رونق می گیرند چون زیرساخت های حقوقی برای شرکت های بزرگ فراهم نیست و ترس از ملی شدن و مصادره در حافظه تاریخی جامعه ما جا دارد.

❷ استفاده کنندگان از اینترنت و آبی تی در کشورمان بیشتر قشر جوان هستند و افراد قدیمی تر کمتر تمایل به استفاده از ابزارهای جدید نشان می دهند، به نظر شما این کسب و کارها چه تغییری در بین استفاده کنندگان از اینترنت و افزایش تعداد آنها خواهد داشت؟

تغییر گرایش به استفاده از اینترنت و پس از آن بهره مند شدن از این نوع کسب و کارها از سوی بزرگسالان و سالمندان به نوع فناوری بستگی دارد. اگر نوع فناوری ساده باشد بهتر می توانند آنها را جذب کنند. استفاده از اپلیکیشن های پیچیده، موانع اینترنتی مانند فیلتر و کندی اینترنت و نبود اینترنت پرسرعت تمایل جوانان به استفاده از این ابزار را هم کم می کند، سالمندان که جای خود دارند. به هر حال هر چه خدمات ارائه شده در این بخش، استانداردتر شود استفاده از آن نیز به صرفه تر خواهد شد و به تبع آن استفاده کنندگان از اینترنت و تعداد آنها نیز افزایش خواهد یافت.

❸ تعداد زیادی از این نوع کسب و کار در ایران راه اندازی شده و در حال افزایش نیز هست، آیا می توان گفت که در آینده ای نه چندان دور بازارهای مجازی، جای بازارهای سنتی را خواهند گرفت؟

تمام اینها بستگی به تغییرات در زیرساخت ها دارد که به آن اشاره کردم. مثلاً اگر اینترنت پرسرعت نباشد واقعا چیزی پیشرفت نخواهد کرد و تحولی هم رخ نخواهد داد. مردم تمایل دارند تا مثلاً از تلفن استفاده کنند اما استفاده از برخی خدمات آبی تی جایگزین خدمات رودر و نخواهد شد، به عنوان مثال باید بدانیم که خرید واقعی جای خرید مجازی را نمی گیرد بلکه مکمل این نوع خرید خواهد شد. البته در برخی اقلام ممکن است این کار صورت بگیرد اما خرید واقعی در حقیقت خرید فراغتی است و تا حدی فرد پاساژگردی می کند نه خرید اقتصادی؛ همچنین در جامعه ایران انواع خریدار وجود دارد. به عنوان مثال برخی دوست دارند فروشنده را از نزدیک ببینند، جنس را لمس کنند و ابعاد آن را ببینند. در حقیقت طول می کشد تا مردم به خرید اقتصادی مجازی باور بیابند و کاملاً به این نوع خرید اعتماد کنند. هدف مصرف کننده مدرن رسیدن به اطلاعاتی است تا قیمت های واقعی را دریافت کند و از یک طرف کسب و کارهای مبتنی بر اینترنت و آبی تی این مسئله را محقق می کند اما این موضوع به این معنا نیست که دیگر خریداران انگیزه های برای خرید فراغتی نخواهند داشت.

❹ تجربیات کشورهای پیشرفته در این زمینه به لحاظ این که قبل از ما

اگر کسب و کارهای اینترنتی به درستی سازمان دهی شوند این اتفاق روند توسعه را دگرگون خواهد کرد به شرطی که زیرساخت های لازم آن مثل زیرساخت های حقوقی اعم از حمایت قانونی از ایده و ثبت مالکیت حقوقی مورد توجه قرار گیرد

استارت آپ‌ها پول ندارند

مشکل اصلی کسب و کارهای پرریسک در ایران، نبود تشکیلاتی برای تامین سرمایه‌های مخاطره‌آمیز است



حسین عبده تبریزی
مشاور وزیر راه و شهرسازی
متخصص مسائل بازارهای مالی

استارت آپ را می‌توان آغاز یک کارآفرینی معنی کرد. ایده‌ای که پرورنده می‌شود تا به کسب و کاری توانمند مبدل شود و مسیر تکامل را طی کند. استارت آپ می‌تواند در بستر اینترنت و دنیای مجازی یا بازار فیزیکی و دنیای واقعی راه‌اندازی شود اما به هر حال این کسب و کار نیز مانند هر کارآفرینی دیگری به یک نظام تامین مالی نیاز دارد تا بتواند سرمایه لازم برای اجرای طرح‌های خود را تامین کند و مقدمات تبدیل آن به یک کسب و کار ادامه‌دار و قابل رشد را آماده کند. در هر صورت، به کسی عنوان کارآفرین اطلاق می‌شود که می‌تواند یک ایده را به یک کاسبی و کسب و کار تبدیل

کند اما فرآیند تبدیل ایده به کسب و کار اغلب بدون هزینه نیست. در حال حاضر تشکیلاتی مانند «صندوق نوآوری و شکوفایی» در کشور وجود دارد اما این تشکیلات برای تامین مالی این حوزه از کسب و کار کافی نیست و باید نهادهای مربوط به این حوزه، معروف به وی‌سی‌فرم که در زمینه «سرمایه‌های مخاطره‌آمیز» فعال است، شکل بگیرد آن موقع می‌توان گفت شرایط مناسب برای این که حجم این شرکت‌های جدید و استارت آپ‌ها زیاد شود مهیا شده است و پس از آن می‌توانند در GDP و تولید ناخالص ملی سهمی داشته باشند.

کسب و کارهای اینترنتی، ناگزیر اما محدود

هرچه ساز و کار کنترل و نظارت کسب و کارهای اینترنتی بیشتر باشد، فضا برای ادامه فعالیت این بخش، اطمینان بخش‌تر و زمینه برای رونق و گسترش این کسب و کارها فراهم‌تر می‌شود



زهرا کریمی
اقتصاددان و کارشناس بازار کار

دسترسی به اینترنت و فعالیت در دنیای مجازی در جامعه ما رو به افزایش است؛ از یک سو همگام با مدرنیزه شدن جوامع، بسیاری از کارهایی که پیش از این به صورت فیزیکی انجام می‌شدند از طریق دنیای وب انجام می‌شوند و از دیگر سو افراد اطلاعات مورد نیاز خود را، بدون اتلاف وقت از طریق اینترنت به دست می‌آورند. به همین دلیل فضا برای این که از این ابزار نوین، برای فعالیت اقتصادی استفاده شود، بسیار مثبت است.

با این حال تعداد کسب و کارهای مبتنی بر نت در ایران محدود است؛ هر اندازه که از نظر قانونی بر این کسب و کارها نظارت مستحکم‌تری شود و ساز و کار کنترل بیشتری برای آنها وجود داشته باشد، می‌توانند فراگیرتر شوند. مثلاً در اروپا وقتی یک نفر کالایی را از ebay می‌خرد، در صورتی که کالای خریداری شده از سوی او با کالایی که مدنظر داشته است، مغایرت داشته باشد تا یک ماه می‌تواند این کالا را پس بدهد یا اگر کسی در فروشگاه اینترنتی و در معرفی کالا چیزی را ادعا کند اما بعداً آن کالا را با کیفیتی کاملاً متفاوت به مشتری عرضه کند، این موضوع نیز قابل پیگرد است؛ یعنی افراد نمی‌توانند از طریق اینترنت فعالیتی داشته باشند که کلاهبرداری باشد. اما در ایران، سالانه پرونده‌های زیادی در این زمینه وارد دستگاه قضایی می‌شود و از آنجا که دستگاه‌های قضایی و نظارتی بسیار درگیر هستند، این نگرانی برای مردم وجود دارد که اگر کارشان به دستگاه قضایی بیفتد، باید زمان و هزینه زیادی را بدون اطمینان از مثبت بودن نتیجه صرف کنند. در کشور ما، این مسئله حتی در کسب و کارهایی که مبتنی بر نت نیستند هم رخ می‌دهد به هر حال و به طور قطع جوانان باهوش جامعه ما به سمت راه‌اندازی

کسب و کارهای اینترنتی رفته و برخی فعالیت‌ها را نیز شروع کرده‌اند. وقتی سایت‌های اینترنتی را باز می‌کنیم با تبلیغات گسترده‌ای در آنها مواجه می‌شویم؛ این موضوع نشان می‌دهد که عده‌ای از طریق این سایت‌ها در حال تبلیغات و خرید و فروش هستند و به هر نحو ممکن کسب و کاری را راه انداخته‌اند اما هرچه ساز و کار کنترل و نظارت بر این کسب و کارها بیشتر باشد، فضا برای ادامه فعالیت این بخش، اطمینان بخش‌تر و زمینه برای رونق و گسترش این کسب و کارها فراهم‌تر می‌شود. به هر حال جلوگیری از ورود کلاه‌برداران به این حوزه، اصلی مهم است. به هر حال کسب و کارهای اینترنتی در ایران در حال پیمودن مسیر رشد و توسعه هستند. اما این که این نوع از کسب و کار بتواند به عنوان یک کسب و کار گسترده برای افراد مختلف مطرح شود، به اعتمادی نیاز دارد که فعلاً در فضای کسب و کار ما وجود ندارد چرا که در حال حاضر بسیاری از مردم نگران تقلب و کلاهبرداری در این حوزه هستند. بنابراین در شرایط فعلی، سهم این نوع از کسب و کار در حد فروش کالا و عرضه خدمات در بازار اشتغال بسیار ناچیز است.

در شرایط فعلی ایجاد اطمینان به این نوع کسب و کار جدید مشکل است اما افرادی که بیکار هستند خواه‌ناخواه دنبال ساز و کاری هستند که چرخ معیشت خود را بچرخانند و بی‌شک عده‌ای که باهوش و خوش ذوق هستند از این فرصت استفاده می‌کنند. اما در غیاب قوانین و مقررات اعتمادساز کسب و کار اینترنتی و همه‌گیر نبودن فرهنگ آن، در شرایط فعلی نمی‌توان انتظار داشت که درصد قابل توجهی از اشتغال ما به این بخش اختصاص یابد، ولی راه‌اندازی این کسب و کارها مثبت است حتی اگر سهم اندکی داشته باشد.



پیش‌بینی می‌شود با لغو تحریم‌های ظالمانه، شرایط برای دستیابی به رشد اقتصادی بالا و حصول اهداف چشم‌انداز سند ۲۰ ساله مهیا شود و می‌توان امیدوار بود که سهم استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای اینترنتی نیز از مقدار محدود فعلی به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کند.

ملاحظه‌ای از استارت‌آپ‌ها و ارداتی و کپی از انواع خارجی است این امکان وجود دارد که شکستن حصار تحریم‌ها به همراه گشایش مرزها و تلفیق اقتصاد کشور با اقتصاد جهانی فرصت‌های بیشتری برای این حوزه از کسب و کار مهیا کند، چرا که به هر حال بعد از لغو تحریم‌ها به طور قطع، فرصت‌های بیشتری برای تعامل با اقتصاد جهانی به دست خواهد آمد و این مسئله محدود به حوزه صنایع قدیمی و حوزه نفت و گاز نخواهد بود و مساعد شدن اوضاع برای شکوفایی این کسب و کارهای نوین نیز دور از انتظار نیست.

پیش‌بینی می‌شود با لغو تحریم‌های ظالمانه، شرایط برای دستیابی به رشد اقتصادی بالا و حصول اهداف چشم‌انداز سند ۲۰ ساله مهیا شود و می‌توان امیدوار بود که سهم استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای اینترنتی نیز از مقدار محدود فعلی به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش پیدا کند، گرچه به نظر می‌رسد مهم‌ترین مسئله استارت‌آپ‌ها، پس از لغو تحریم‌ها نیز، طراحی یک نظام مالی متناسب باشد، چرا که معضل اصلی کسب و کارهای پرریسک در ایران، نبود تشکیلاتی برای تامین سرمایه‌های مخاطره‌آمیز است.

به دلیل ذات این نوع کسب و کار، که در بدو راه‌اندازی با ریسک بالایی همراه است، این نوع سرمایه‌گذاری نیز پرریسک و مخاطره‌آمیز تلقی می‌شود و از این رو نهادهای تامین سرمایه سنتی به این حوزه وارد نمی‌شوند و همین مسئله خلئی برای تامین سرمایه این نوع از کسب و کارها ایجاد کرده است. سرمایه مخاطره‌آمیز سرمایه‌ای است که اغلب به همراه کمک‌های مدیریتی، به شرکت‌های جوان و نوپایی که روی اجرای ایده‌های جدید فعالیت می‌کنند و دارای آینده اقتصادی هستند ارائه می‌شود.

در شرایط فعلی، اقداماتی در این حوزه انجام شده است اما هنوز شرایط به گونه‌ای که این نوع کسب و کار، سهمی در تولید ناخالص ملی پیدا کند، مهیا نشده و حجم فعالیت‌های این کسب و کارها در ایران، بسیار محدود است.

اما برای تسهیل در روند ایجاد استارت‌آپ‌ها و همچنین توسعه و پیشرفت آنها اقداماتی نیز در حوزه قوانین باید انجام شود چرا که این نوع از کسب و کار جدید است و قوانین این حوزه در کشور یا وجود ندارند یا نیازمند به‌روز شدن هستند. از آنجا که بخش قابل

استارت‌آپ‌ها به بحران می‌رسند

موانع متعدد تولید و مالی در نظام اقتصادی کشور همچون وزنه سنگینی به پای کسب و کارهای جدید می‌چسبند و عملاً هر گونه چابکی را از آن سلب می‌کنند



سعید نیک‌ضمیر

مدیر مطالعات و برنامه‌ریزی
مرکز فناوری اطلاعات و
رسانه‌های دیجیتال وزارت ارشاد

وفضای گسترده‌تری را برای یافتن راه‌حل‌های بهینه‌تر تعریف می‌کند مسلماً تجربه‌اندوژی آن هم در صنایع خلاقانه و مبتنی بر تکنولوژی‌های جدید هزینه‌زا است و عدم وجود یارانه‌های متناسب و هدفمند در این حوزه از دیگر موارد محدودکننده است. در عین حال، خاصیت تکرارپذیری استارت‌آپ‌ها را هم نباید نادیده گرفت. پس از استقرار مدل کسب و کار و هدایت به سمت سودآوری، قابلیت تکرار و گردش مالی مورد توجه قرار می‌گیرد. در واقع باید محصول یا فرمت نهایی را به مرحله تولید انبوه رساند تا ایجاد درآمد بیشتر تسهیل شود.

موانع متعدد تولید و مالی در نظام اقتصادی کشور همچون وزنه سنگینی به پای کسب و کارهای جدید می‌چسبند و عملاً هر گونه چابکی را از آن سلب می‌کنند. ساز و کار مشخص در خصوص استفاده از منابع مالی کشور و مراحل در حین تولید و در نهایت مباحث مالیات بر ارزش افزوده باید نظام‌مند تعریف شود.

اما باید اشاره‌ای هم در این فضا به فرآیندهای هدفمند حمایت از استارت‌آپ‌ها داشت. تدوین لایحه جامعی از سوی دولت برای توسعه کسب و کارهای نوپا در کشور و هدایت منابع دولتی همگام با سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی به سوی برون‌سپاری، خود می‌تواند راه‌گشا باشد.

همچنین در دوره پساتحریم و ایجاد تعامل با جامعه بین‌المللی فرهنگ استارت‌آپ‌ها در ایران نیز با استارت‌آپ‌های پیشرو در دنیا تعاملات بیشتری خواهد داشت. حضور موثر تر بازار سرمایه در رونق بخشی به کسب و کارهای نوپا بسیار حیاتی است و اگرچه اغلب استارت‌آپ‌ها سرمایه‌چندانی ندارند، برای توسعه خود نیازمند تامین مالی می‌شوند. این شرکت‌ها عملاً راهی به بازارهای دسته اول که درجه اعتبار بالا و ریسک کمتری دارند مانند بازار بورس اوراق بهادار و بازار فرابورس پیدا نمی‌کنند.

دو خاصیت قابلیت توسعه و تکرارپذیری یک کسب و کار جدید، ویژگی بارز استارت‌آپ‌هاست. از سوی دیگر در این نوع کسب و کار، سرمایه‌گذاری به سبب هدایت می‌شود که هزینه اولیه کمتر و توان بیشتری برای بازگرداندن سرمایه اولیه داشته باشد. آنچه از تعاریف متعدد استارت‌آپ‌ها و الزامات آن مطرح است، ما را به فضای مقایسه وضعیت مطلوب واقعی آن در ایران سوق می‌دهد.

به عبارت دیگر، استارت‌آپ یک سازمان موقت است. وظیفه اصلی استارت‌آپ جست‌وجوی فوری مهم‌ترین مدل کسب و کار در کمترین زمان ممکن است. در این میان البته چالش‌های بسیاری هم پیش روی فعالیت این کسب و کارهای نوین قرار گرفته است. نبود متولی خاص این حوزه در کشور و عدم سیاست‌گذاری کلان حاکمیت در کنار فقدان ساز و کارهای حمایتی و عدم واگذاری تصدیگری به بخش خصوصی از مهم‌ترین موانع حضور استارت‌آپ‌ها در اقتصاد کلان ایران است. عدم ایجاد بستر آموزشی برای ارتقای خودباوری در میان نسل جوان از دیگر چالش‌های فرارو محسوب می‌شود. مسلماً اتخاذ رویکرد فرادستگاهی در وزارتخانه‌های آموزش و پرورش، علوم، ارشاد، ارتباطات و فناوری اطلاعات و صنعت، معدن و تجارت برای تقویت استارت‌آپ‌ها بسیار مفید و موثر است. متأسفانه اکنون وضعیت مبهمی در میان وزارتخانه‌ها نسبت به استارت‌آپ‌ها وجود دارد و هر از گاهی تلاش‌های پراکنده‌ای در جهت حمایت صورت می‌گیرد.

نکته حائز اهمیت در این میان آزمون و خطاست که ماهیت وجودی استارت‌آپ‌ها را تشکیل می‌دهد. در محاورات معمول در مورد استارت‌آپ‌ها گاهی مطرح می‌شود که استارت‌آپ نمی‌داند به کجا می‌رود. این حرف اتفاقاً کاملاً صحیح است و پذیرش ریسک بالا یکی از نقاط قوت صاحبان استارت‌آپ‌هاست. در واقع ریسک‌پذیری فرصت تجربه‌های جدید را ایجاد

رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیک وزارت صنعت، معدن و تجارت در گفت و گو با «آینده نگر» تشریح کرد:

نقش دولت در ایجاد فضای کاری برای استارت آپها

باید در قالب مفاهیم استارت آپها، نخبگان را شناسایی و چتر حمایتی را بر سر آنها باز کرد

محبوبه فکوری

استارت آپها این روزها کسب و کارشان سکه است. برخی می گویند کسب و کاری نواست که می شود در آن، خوب پول در آورد. برخی دیگر هم می گویند که اگر با این سرعت در راه اندازی آنها پیش رویم، حتما به زودی بانک اطلاعاتی از ایده های ایرانی کسب و کار در این حوزه به دست می آوریم، فراگیرتر می شوند و به عنوان یک ابزار مفید و مناسب برای کسب و کار در حوزه تجارت الکترونیک هم دیده می شوند. اما آنچه که این روزها دغدغه ای برای فعالان این حوزه از کسب و کار ایجاد کرده است، متولی این نوع کسب و کار در کشور است. برخی می گویند وزارت ارشاد مسئول و ناظر است و برخی دیگر، کار را به وزارت صنعت، معدن و تجارت و بخش تجارت الکترونیک حواله می دهند. در این میان اما سعید گرکانی نژاد، رئیس مرکز توسعه تجارت الکترونیک وزارت صنعت، معدن و تجارت از صاحبان ایده در کسب و کارهای تحت لوای استارت آپی، استقبال بسیار گرمی می کند. مشروح گفت و گو «آینده نگر» با او در پی می آید.

مدتی است که شیوه های نوینی از کسب و کار بر پایه آی تی شکل گرفته اند و کم و بیش نیز توانسته اند اوضاع کسب و کار سنتی را تحت تاثیر قرار دهند. این نوع کسب و کارها در قالب استارت آپ شروع به فعالیت می کنند و کم و بیش موفق نیز هستند تا جایی که بعضا به شرکت و کمپانی های بزرگ مبدل شده اند. تحلیل شما از فرصت ها و تهدیدهای این حوزه چیست؟

واقعیت این است که شیوه کسب و کار نوین استارت آپها مدتی است که در حوزه فناوری های نوین در دنیا باب شده است. در ایران هم، مدتی است که این نوع کسب و کار رواج پیدا کرده است. اما باید توجه داشت که این ابزار نیز همچون سایر روش ها، یک ابزار یک سویه مثبت و کاربردی نیست و اگر به ابعاد مختلف آن توجه نشود یا از آن استفاده ناصحیح شود، به طور قطع اشکالاتی بر آن مترتب خواهد بود. اما به هر حال هم اکنون استارت آپها به عنوان یک ابزار خوب در دنیا شناخته می شوند و کار آنها نتیجه هم داده و حتی توسعه اقتصادی هم به دنبال داشته است؛ ولی این تنها سویه مثبت آن است و نمی توان به طور مطلق آن را مثبت دانست و طبیعتا توجه و کنترل آن در هر مقطعی لازم است.

این نوع کسب و کارهای به نوعی مدرن، تا چه اندازه توانسته اند شیوه های سنتی کسب و کار را تحت الشعاع خود قرار دهند؟

به هر حال فناوری نوین، اسمش با خودش است و به واسطه نوین بودن خود، از فضاهای سنتی فاصله ای معنادار دارد. بنابراین استفاده از مدیا یا ابزار اینترنت برای بازاریابی و عرضه کالا و انواع فناوری های نانو و بایومی تواند به نوعی فعالیت در حوزه استارت آپ تلقی شود. در نگاه اول، استارت آپ یک فضای فناورانه است که در فضای سنتی، با آن مواجه نیستیم و خصوصیات آن را درک نمی کنیم؛ اما به هر حال روی فضای سنتی کسب و کار تاثیر می گذارد. به عبارت دیگر، وقتی

قانون تجارت الکترونیک البته یک قانون مناسب است؛ اما باید به این نکته هم دقت داشت که قانونی که در فضای فناوری تدوین می شود و ۱۰ تا ۱۲ سال قبل هم تصویب شده است باید به روزرسانی شود

شما از ابزار اینترنت برای بازاریابی استفاده می کنید در یک لحظه می توانید از اقصا نقاط دنیا مخاطب داشته باشید، پس نگاهتان به شیوه های کسب و کار عوض می شود؛ بنابراین اگر درک دقیقی از این فضا نداشته باشید، با مشکل مواجه می شوید. با این حال می توان گفت که کسب و کارهای فناورانه بر بستر اینترنت، می تواند کسب و کارهای سنتی را در خود غرق کند ولی اگر کسب و کار سنتی در کنار شیوه های نوین و فناورانه، درست مدیریت شود و به درستی هم شناسانده شود، می توانند در کنار استارت آپها هم افزا هم باشند. در مقابل، اگر به درستی به اثرات این دو بر یکدیگر توجه نشود به یک موضوع چالشی تبدیل خواهد شد؛ بنابراین جنبه ها و گرایش های متفاوتی برای تقابل استارت آپها با شیوه های سنتی کسب و کار متصور است.

برخی کارشناسان بر این باورند که دولت به دلیل این که ممکن است از برخی درآمدهای خود با رواج کسب و کارهای الکترونیکی و بر بستر اینترنت محروم شود، چندان رغبتی به پشتیبانی از این نوع شیوه های کسب و کار نوین ندارد. چنین تحلیلی تا چه اندازه درست است؟

واقعیت این است که برای پاسخ به چنین دغدغه ای ابتدا باید روشن شود که این شیوه های کسب و کار، تا چه اندازه در تضاد منافع با دولت هستند. بنده به عنوان یک کارشناس، با کلیت این امر موافق نیستم، چرا که معتقدم ضرورتا فضای مجازی، باعث از دست رفتن درآمدهای دولت و مباحثی از این دست نخواهد شد. این نوع شیوه های کسب و کار یک واقعیت هستند که در اکثر کشورهای دنیا، به آنها توجه شده است و حتی قانون های خاص خود و بسترهای قانونی مخصوص خود را نیز دارند. با این اوصاف در ایران هم اگر این بستر فراهم نشود و چارچوب های لازم و ضروری برای استفاده از فضای مجازی به صورت روشن تعریف نشود و حاکمیت، زیرساخت های لازم را فراهم نیابد، قطعاً مشکلاتی هم بروز خواهد کرد. اما به هر حال حاکمیت به عنوان رگولاتور یا تنظیم کننده در این میان تعریف می شود و نمی توان گفت که این نوع کسب و کارها، باعث منفی شدن در آمد دولت می شود. همان طور که اکنون موتور محرک چین در اقتصاد، تجارت الکترونیک است و با وجود تمام مزیت ها و تولیدات رقابتی که این کشور در عرصه فولاد، پتروشیمی یا نفت دارد، اولین کمپانی های درآمدزای آن متعلق به فعالان عرصه تجارت الکترونیک است که باعث رونق و سود و در نهایت افزایش درآمدهای عمومی این کشور شده اند. در ایران هم در حال حاضر تجارت الکترونیک رونق گرفته است و ۱۰ سال قبل هم، قانونی مصوب شده که زیرساخت های لازم برای گسترش تجارت الکترونیک را فراهم می آورد. بنابراین اگر در فضای قانونی، کسب و کارهایی همچون استارت آپها تعریف شوند، می توان به رونق تجارت الکترونیک در



الکترونیک قانون شفافیت لازم را دارد.

همان‌طور که اشاره کردید، فعالیت استارت‌آپ‌ها یک تیغ دولبه است. از دیدگاه شما مهم‌ترین چالش‌های پیش روی فعالان این بخش کدام است؟

استارت‌آپ‌ها به واسطه نوآوری و جایگاه ویژه نوآوری خود، نیروهای جوان بسیاری را در خود جای داده‌اند و در واقع، نیروهای جوان، موتور محرکه این نوع کسب و کار محسوب می‌شوند. بنابراین اگر زیرساخت‌ها برای جوانی که ایده‌پرداز و به نگاه تکنولوژیکی مسلح است، به گونه‌ای چیده شود که وقتی به این فضا وارد می‌شود قانون و راهبری مناسب حاکم نباشد، ممکن است از ایده او سوءاستفاده و حق و حقوق وی نیز پایمال شود. باید توجه داشت فردی که در حوزه استارت‌آپ مشغول است، ایده او توانایی او محسوب می‌شود؛ بنابراین زیرساخت‌های مرتبط با حقوق این فعالیت در این میان مهم است و نقش نظارتی دولت و حاکمیت هم مهم است. چراکه عده‌ای ممکن است به اسم گرفتن ایده استارت‌آپ‌ها، از صاحبان طرح‌ها و ایده‌های آن، سوءاستفاده کنند. بنابراین موضوع زیرساخت‌های قانونی و حاکمیتی باید روشن و شفاف شود و البته همه کشورهای دنیا نیز به این موضوع توجه داشته و پیشرفت‌های خود را در سایه همین شفاف بودن زیرساخت‌ها به دست آورده‌اند. بنابراین باید در قالب مفاهیم استارت‌آپ‌ها، نخبگان را شناسایی و چتر حمایتی را بر سر آنها باز کرد. چراکه هم‌اکنون برخی کشورها در حال شناسایی نخبگان و فراهم کردن شرایط برای خروج آنها از کشور هستند و صاحبان ایده را هدف گرفته‌اند؛ بنابراین ما هم باید آنها را شناسایی و از آنها حمایت کنیم. نه این که اجازه دهیم که سایر کشورها، ایده‌های استارت‌آپ‌های ایرانی را بدزدند و این موضوع نیز محملی برای فرار مغزها شود. البته تمام این چالش‌ها را همکار دارد و حاکمیت باید زیرساخت‌های مقابله با این چالش‌ها را فراهم کند و کنترل‌های لازم را انجام دهد. در این صورت حتماً استارت‌آپ‌ها، نقش تعیین‌کننده‌ای در رشد اقتصادی کشور خواهند داشت.

وزارت صنعت، معدن و تجارت برای بسترسازی حمایتی از استارت‌آپ‌ها طرح ویژه‌ای دارد؟

به هر حال این موضوع در حوزه تجارت الکترونیک، در حال بررسی است و مذاکراتی هم برای ساماندهی آن صورت گرفته است. در دنیا برخی زیرساخت‌ها در این زمینه فراهم شده و حتی بورس ایده هم راه‌اندازی شده است. البته این بورس ایده از بورس کلاسیک و سنتی جداست و فقط یک بورس نوآورانه برای ایده‌هاست. بنابراین می‌توان این چنینی بورس را هم در کشور شکل داد و البته معاونت فناوری ریاست جمهوری نیز کارهای زیربنایی و جدی را در این زمینه آغاز کرده است که امیدواریم به نتایج قابل قبولی برسد و شاهد رشد و توسعه روزافزون این نوع کسب و کارها در کشور باشیم.

ایران همپای کشورهای پیشرفته دنیا، امیدوار بود.

به قانون تجارت الکترونیک اشاره کردید. طی چند سال گذشته این حوزه در ایران دچار تغییر و تحولاتی شده است و تجارت الکترونیک کم‌کم دارد راه خود را پیدا می‌کند. آیا قانون تجارت الکترونیک که مصوب ۱۰ سال قبل است، نیازهای امروز را هم برآورده می‌سازد یا نیاز به اصلاح این قانون احساس می‌شود؟

پیش از پاسخ به این سوال باید بر یک نکته تاکید کنم که استارت‌آپ‌ها فقط تجارت الکترونیک نیستند، بلکه ممکن است که بایوتکنولوژی، نانو تکنولوژی یا هر نوآوری فناورانه‌ای در حوزه استارت‌آپ‌ها قرار گیرد و تعریف شود. بنابراین ضرورتاً محدود به قانون تجارت الکترونیک نمی‌شوند. بلکه هر فناوری نوین دیگر هم می‌تواند در حوزه استارت‌آپ‌ها قرار گیرد. به نظر بنده، قانون تجارت الکترونیک البته یک قانون مناسب است؛ اما باید به این نکته هم دقت داشت که قانونی که در فضای فناوری تدوین می‌شود و ۱۰ تا ۱۲ سال قبل هم تصویب شده است باید به‌روز رسانی شود. یعنی اگر بعد از ۱۲ سال فکر کنیم که امکان بهینه‌سازی این قانون نیست، اشتباه کرده‌ایم ولی پایه و اساس این قانون، کافی است و مشکلات آن هم قابل بهینه‌سازی و برطرف شدن است. پس بار دیگر تاکید می‌کنم که پایه و اساس قانون تجارت الکترونیک کاملاً مطلوب بوده و هیچ مشکلی ندارد؛ به این معنا که بازدارنده نیست و اگر بهینه‌سازی هم شود، به طور قطع کارایی آن دوچندان خواهد شد. بنابراین باید بر پایه‌های قانونی آن برای بهینه‌سازی تکیه کنیم.

یکی از مشکلاتی که فعالان حوزه استارت‌آپ‌ها از آن به عنوان دغدغه یاد می‌کنند، مشخص نبودن متولی این حوزه است. به این معنا که وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی خود را متولی ساماندهی این بخش می‌داند و از سوی دیگر، بخشی از این حوزه هم در وزارت صنعت، معدن و تجارت و مرکز توسعه تجارت الکترونیک پیگیری می‌شود. بالاخره متولی استارت‌آپ‌ها چه بخشی است؟

اگر این موضوع را از دیدگاه تجارت الکترونیک بررسی کنیم، قانون تجارت الکترونیک، متولی را مشخص کرده و مرکز توسعه تجارت الکترونیک به عنوان یک مرکز رسمی از سوی قانون‌گذار دیده شده است. اما استارت‌آپ‌ها چیزی فراتر از تجارت الکترونیک هستند؛ به این معنا که فراتر از تجارت الکترونیک، کسب و کار در حوزه بایوتکنولوژی هم به نوعی استارت‌آپ محسوب می‌شود و می‌تواند از سوی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی دنبال شود و این وزارت خانه بر استارت‌آپ‌های مرتبط با این بخش نظارت داشته باشد. یا وقتی از بایوتکنولوژی و نانو تکنولوژی حرف می‌زنیم، می‌توانیم کار را به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هم بسپاریم. مرکز توسعه تجارت الکترونیک وقتی وارد عرصه می‌شود و به نوعی سیاست‌گذار و ناظر است که کسی ایده نوآورانه راجع به تجارت الکترونیک دارد؛ چراکه قانون این مرکز را مشخص و تایید کرده است. اما اگر فردی یک ایده نوآورانه در زمینه بایومتریال دارد، دیگر موضوع به حیطه کار تجارت الکترونیک محدود نمی‌شود. بنابراین این که کجا و چگونه متولی برای استارت‌آپ‌ها وجود داشته باشد، بسته به حوزه فعالیت آنها دارد و به نظر می‌رسد که بسته به نوع فناوری و تکنولوژی، متولی هم می‌تواند تغییر کند. بنابراین باید دید کدام متولی هست. اما حداقل در زمینه حوزه تجارت

اگر زیرساخت‌ها برای جوانی که ایده‌پرداز و به نگاه تکنولوژیکی مسلح است، به گونه‌ای چیده شود که وقتی به این فضا وارد می‌شود قانون و راهبری مناسب حاکم نباشد، ممکن است از ایده او، سوءاستفاده و حق و حقوق وی نیز پایمال شود

عضو هیات مدیره شرکت دیجی کالا در گفت و گو با «آینده نگر» عنوان کرد:

ریسک پذیری بالا، شرط ورود به حوزه استارت آپ ها

باید توجه کرد که کسب و کارهای مبتنی بر نت با اخلاقیات و خلق و خوی هر کسی همخوانی ندارد

احمد میرخدائی

وقتی یک ایده با همکاری یک گروه به ثمر می نشیند ابتدا آن را «استارت آپ» لقب می دهند اما پس از به بار نشستن، یک شرکت دارای قابلیت رشد و یک کسب و کار تکرار پذیر خواهد بود. استارت آپ گرچه محدود به اجرای ایده در دنیای مجازی نیست و می تواند در هر بازار دیگری نیز اتفاق بیفتد اما این روزها بیشتر به عنوان تلاش برای آغاز یک کسب و کار اینترنتی معروف شده است. عضو هیات مدیره شرکت نوآوران فن آوازه (دیجی کالا)، یکی از اولین کسانی است که به طور جدی به ماجرای استارت آپ ها و کسب و کارهای مبتنی بر نت در ایران ورود کرده است؛ وی می گوید: «اقتصاد جهانی در شرایط گذار قرار دارد و با گسترش دامنه نفوذ اینترنت و تغییرات و پیشرفت در ارتباطات و فناوری های نوین، شتاب اقتصاد برای گذار از گذشته به آینده نیز افزایش یافته است. در ساده ترین مورد، پول نقد جای خود را به کارت اعتباری می دهد و در مراحل بعدی با تحولی که در شیوه های کسب و کار روی می دهد، حضور در فروشگاه و خرید کالا نیز جای خود را به دیدار از فروشگاه مجازی و خرید اینترنتی می دهد.» در ادامه، گفت و گوی «آینده نگر» با علیرضا کلاهی صمدی، نایب رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی تهران و عضو هیات مدیره شرکت نوآوران فن آوازه را بخوانید.

در شرایط فعلی وضعیت استارت آپ های مبتنی بر آی تی و فناوری های نوین در کشور را چگونه ارزیابی می کنید؟

استارت آپ، یک شرکت است که توسط عده ای کارآفرین و با یک ایده نوافتاح می شود تا یک مدل کسب و کار تکرار پذیر و قابل رشد را بنیان بگذارد. اینها معمولاً شرکت هایی هستند که نوآوری هایی در آنها وجود دارد. استارت آپ ها، نوآوری را یا در نوع کالا و خدماتی که ارائه می دهند به مشتری عرضه می کنند یا یک کالای سنتی را در یک قالب نوآرانه اما وقتی یک استارت آپ به موفقیت رسید و ایده آن به ثمر نشست دیگر استارت آپ نام ندارد بلکه یک شرکت و کسب و کار تلقی می شود. تامین سرمایه لازم برای این شرکت ها و کسب و کارهای نو نیز تحت عناوین «سرمایه گذاری جسورانه» یا «سرمایه گذاری کارآفرینی» / venture capital انجام می شود چرا که استارت آپ ها هم مستعد موفقیت از لحاظ رشد ارزش خود هستند و هم ریسک بالایی دارند و بازار سرمایه سنتی حاضر به پشتیبانی مالی از آنها نیست. ما اولین صندوق سرمایه گذاری کارآفرینی را در ایران تشکیل دادیم. که نقش شتاب دهنده / accelerator را نیز بر عهده دارد و مرکز کمک به رشد و افزایش شتاب کار و ایده های نو است.

یعنی همه چیز مهیاست تا هر کسی که ایده ای نو و جذاب داشته باشد، به این حوزه وارد شود؟

تاکید ما لزوماً بر ایده و محصول نیست؛ وجود یک تیم برای ما جذاب تر است چرا که یک تیم خوب می تواند در هر حوزه ای موفق باشد.

پس وجود تیم را لازمه شکل گیری استارت آپ می دانید؟

در درجه اول باید تیم باشند، این مهم ترین قسمت است. این که یک گروه توانمند و روشن بخواهند یک ایده را به ثمر برسانند با این که یک نفر با یک ایده چند نفر دیگر را هم با خود همراه کند، فرق دارد. پس لازم است

برای راه اندازی استارت آپ، تاکید لزوماً بر ایده و محصول نیست؛ وجود یک تیم برای راه اندازی آن جذاب تر است چرا که یک تیم خوب می تواند در هر حوزه ای موفق باشد

در درجه اول افرادی که قصد راه اندازی استارت آپ دارند، یک تیم خوب با مدیریت خوب باشند. یک تیم خوب باید هم افزایی داشته باشد، افراد باید نقاط قوت هم را برجسته کنند. این مسئله منحصر به استارت آپ نیست. تشکیل دادن یک تیم خوب، یک اصل مدیریتی و روان شناسی دارد؛ باید افراد یک تیم از نظر روان شناسی، نوع کارکرد و خلق و خو با هم هماهنگ باشند. هرگز معنای این هماهنگی، مثل هم بودن نیست بلکه یک تیم باید افراد متفاوتی را در خود جای دهد.

آیا تمام استارت آپ هایی که آغاز به کار کرده اند و عملکرد موفق داشته اند، ایده های جذاب و جالبی داشته اند؟

بله، می توان گفت که اکثر ایده هایی که تا اینجا در ایران مطرح شده و موفق هم بوده اند، ایده هایی جالب بوده اند. هر چند که اکثریت آنها به نوعی اقتباس و ایرنیزه شده ایده های خارجی محسوب می شوند اما برخی از آنها واقعاً جذاب و جالب بوده اند. مثلاً ایده «مامان پز» به نظرم ایده جالب و کم نظیری بود و موفقیت خوبی نیز داشت. در حال حاضر نیز شرکت های تخصصی جالبی وارد عرصه شده اند.

فکر می کنید کسب و کارهای اینترنتی بتوانند جایگزین شیوه های کسب و کار سنتی ما شوند؟

اینترنت یک ابزار ارتباطی است و به نظرم دسترسی افرادی که کالا و خدمات عرضه می کنند و مشتریان بالقوه بازار را دموکراتیزه کرده است. اقتصاد جهانی در یک شرایط گذار قرار دارد و این مسئله با گسترش دامنه نفوذ اینترنت و تغییرات فناوری، در حال افزایش است. مثلاً درباره فرآیند پرداخت الکترونیک در ایران، جالب است که جمع پر دخت الکترونیک در سال ۸۸ حدود ۱۲۵ میلیون تراکنش بوده اما این میزان در سال ۹۳ به ۶۰۰ میلیون تراکنش رسیده است. پس نوین شدن اقتصاد و تجارت یک امر ناگزیر است. این مسائل در کل بازارهای جهانی در حال اتفاق افتادن است و ما هم مستثنای نیستیم. به عنوان مثال، به تازگی، طرحی را در هنگ کنگ دیدم که هدفونی را طراحی کرده است که با شنوایی هر فردی هماهنگ می شود. قبلاً باید با چند سازنده بزرگ هدفون مذاکره می کرد تا مثلاً یکی از این شرکت ها راضی شوند که این محصول را بخرد یا با او مشارکت کند. حالا در پلت فرم های اینترنتی جذب سرمایه، که با پیش خرید کالا در تولید مشارکت می کنند، این ایده را عرضه کرده است. اگر تعداد مورد نظر این کالا پیش خرید شود به سراغ اجرای ایده می رود. با این کار هم سرمایه فراهم و هم سنجش بازار انجام می شود و در حقیقت، مشتریان بالفعل را شناسایی کرده است. یکی دیگر از مواردی که در سطح جهان مطرح شده این است که احتمالاً بانکداری سنتی با توسعه پرداخت های تلفنی و آنلاین در خطر باشد چرا که افراد حساب بانکی را فقط برای انجام پرداخت افتتاح می کنند. پس با رشد تکنولوژی های ارتباطات، مردم می توانند این پول را در هر جای مطمئن دیگری بگذارند و با تلفن پرداخت های خود را انجام دهند. یک استارت آپ جهانی دیگر در بازار خودرو مطرح شده که کل بازار خودرو را به هم ریخته است و حالا هم قصد ورود به بازار ذخیره انرژی الکتریکی را دارد.

از جمله مسائل و مشکلات فرهنگی در حوزه کسب و کارهای مبتنی بر نت این است که همه به دنبال این هستند که بدانند دارایی فیزیکی، تعداد نیروی کار و امثال اینها در مورد یک شرکت چقدر است در حالی که شرکتی مانند اپل که بزرگ‌ترین شرکت در تاریخ بشر است و قیمت سهام آن از قیمت سهام غول‌های بزرگ نفتی نیز بالاتر رفته است، یک کارخانه هم به نام خود ندارد.



❖ موانع پیشرفت این نوع کسب و کار را چه می‌دانید؟

موانع پیشرفت این نوع کسب و کار با موانع سایر کسب و کارها در ایران، چندان متفاوت نیست. به نظر در ایران هر کاری که درست، باکیفیت و خوب ارائه شود موفق خواهد بود چرا که هنوز فضای زیادی در بازار ما وجود دارد و بسیاری از ایده‌ها که در بازارهای جهانی به کسب و کار تبدیل شده، هنوز در ایران اجرایی نشده است. به طور کلی در ایران برخی از قوانین دست و پا گیر وجود دارد، مسائل اقتصادی کشور در حدود ۱۰ سال گذشته نیز به گونه‌ای طراحی شده که عمدتاً فعالیت‌های دلالی، سوداگرانه و رانت‌دار را تشویق کرده است. در این ساختار، فعالیت‌هایی که ارزش افزوده داشته باشند و واقعاً کاری انجام می‌دهند محکوم به ناکامی یا سختی کشیدن هستند. طی این مدت صناعی که ارزش افزوده داشتند مانند صنایع لوازم خانگی و مخابراتی به کلی نابود شدند. رانتهایی مانند استفاده از انرژی، استفاده از معادن یا بازار انحصاری برای برخی صنایع مانند خودروسازی، تبعات بدی برای دیگر صنایع به همراه داشته است و این رانتهای تبعات آن شامل حال بازار کسب و کارهای اینترنتی هم شده است. در حقیقت می‌توان گفت این نوع کسب و کار هم با مشکلات سایر کسب و کارها دست و پنجه نرم می‌کند و چه بسا مشکلات آن در کشور به دلیل نبودن، بیشتر نیز باشد.

❖ برخی می‌گویند برای اجرای استارت‌آپ به سرمایه زیادی نیاز نیست بلکه ایده ناب و کار گروه انسانی هدف را پیش می‌برد. نظر شما چیست، کسانی که می‌خواهند وارد این حرفه شوند باید نقدینگی و سرمایه هم داشته باشند یا ایده و توان فردی کافی است؟

بالاخره برای شروع هر کاری سرمایه هم مورد نیاز است مثلاً برای اجرای ایده در بازار کسب و کارهای مبتنی بر نت، امکاناتی مانند سرور و مکانی برای فعالیت نیاز است اما می‌توان گفت که توان فردی و ایده بسیار بیشتر اهمیت دارد چرا که تامین سرمایه این کسب و کارها را این روزهای شتاب‌دار سودی شرکت‌های فعال در این زمینه انجام داد.

❖ پس می‌توان گفت که راه اندازی یک استارت‌آپ در مقایسه با یک کسب و کار سنتی، سرمایه کمتری نیاز دارد؟

تقریباً همین‌طور است، البته به نوع کار هم بستگی دارد. فردی که قصد اجرای ایده‌ای را داشته باشد، ابتدا باید زمان بگذارد و گروهی تشکیل دهد. هزینه‌هایی هم در ابتدای کار وجود دارد که نیازمند سرمایه است. اما همان‌طور که گفتیم، سرمایه، امکانات و آموزش‌های مدیریتی را شرکت‌های تامین سرمایه و شتاب‌دهنده می‌توانند نیز در اختیار افراد قرار دهند.

اینها نمونه‌هایی از استارت‌آپ‌ها هستند که لزوماً در حوزه مجازی هم نیستند اما ایده‌های جدیدی را پیاده کرده و بازار سنتی را به هم ریخته‌اند. بنابراین من فکر نمی‌کنم که ممکن است این نوع کسب و کارها جایگزین سیستم سنتی کسب و کارها را شوند بلکه به نظر من مسئله تقریباً قطعی است.

❖ شما در اوایل راه اندازی این نوع کسب و کار چه مشکلاتی داشتید و فکر می‌کنید در حال حاضر، استارت‌آپ‌ها با چه مشکلاتی در مسیر راه اندازی مواجه هستند؟

برخی از مشکلات فرهنگی و برخی نیز قانونی هستند. از جمله مسائل و مشکلات فرهنگی در ایران این است که به طور کلی همه به دنبال این هستند که بدانند دارایی فیزیکی، تعداد نیروی کار و امثال اینها در مورد یک شرکت چقدر است در حالی که شرکتی مانند اپل که بزرگ‌ترین شرکت در تاریخ بشر است و قیمت سهام آن از قیمت سهام غول‌های بزرگ نفتی نیز بالاتر رفته است، یک کارخانه هم به نام خود ندارد. من هنوز درباره دیجی کالا می‌شنوم که می‌گویند: «چطور سهام شرکتی که یک ساختمان هم به نامش ثبت نشده است می‌تواند ارزش بالایی داشته باشد؟» در حالی که این کسب و کار اینترنتی به این نتیجه رسیده است که به جای سرمایه گذاری در ملک، پول خود را در کسب و کار خود سرمایه گذاری کند. همچنین تا وقتی که اقتصاد خاکستری در کشور ما پررنگ است و همه فعالان اقتصادی، به صورت یکسان از قوانین کشور تبعیت نمی‌کنند، نه تنها استارت‌آپ‌ها، بلکه دیگر شیوه‌های کسب و کار نیز مشکل خواهند داشت. به عنوان نمونه، دیجی کالا شرکتی است که اعلام کرده کالای رسمی می‌فروشد و کالای قاچاق یا کالای خاکستری که مشخص نیست تعمیری است یا نو، را نمی‌فروشد. این شرکت کالا را با گارانتی رسمی از سوی نماینده رسمی می‌فروشد، مالیات هم پرداخت می‌کند و فاکتور رسمی با کد مالیاتی نیز تحویل می‌دهد. حالا چگونه باید در فضایی که بخش عمده موبایل کشور قاچاق می‌شود و بازار سنتی موبایل و کامپیوتر هم نه فاکتور صادر می‌کند و نه مالیات می‌پردازد، رقابت کند؟ عدم اجرای یکسان قوانین در کشور یکی از معضلاتی است که وجود دارد و از آنجا که استارت‌آپ‌ها باید شفاف و مدرن فعالیت کنند و به اصطلاح دودفتری نباشند و مواردی مانند بیمه و مالیات را نیز کاملاً رعایت کنند این مسئله بیش از هر کسب و کار دیگری آنها را به دردمر می‌اندازد. البته دیدگاه ما به عنوان فعالان کسب و کار مبتنی بر نت، این است که سالم و به‌روز فعالیت کنیم گرچه یقیناً از قاچاق و عدم اجرای یکسان قوانین ضرر می‌کنیم.

❖ آیا فرآیند راه اندازی کسب و کارهای مبتنی بر نت مانند اخذ مجوز از فرآیند راه اندازی کسب و کار سنتی ساده‌تر و کمتر است؟

خیر، این‌طور نیست. این کارها ماهیتاً شبیه کسب و کار سنتی هستند و فروشگاه محسوب می‌شوند اما مدل کسب و کار نوین است و فروشگاه فیزیکی که محل مراجعه حضوری مشتری باشد، وجود ندارد. هر کسی یک ایده دارد، اما برای راه اندازی نیاز به مجوز دارد حال این که متولی این حوزه مشخص نیست و معلوم نیست دقیقاً از چه کسی باید مجوز گرفته شود، وزارت صنعت، معدن و تجارت یا وزارت فرهنگ و نهادهای دیگر. همچنین ما مشکلات خاصی را نیز در این حوزه به دلیل ماهیت مبتنی بر نت آن شاهد هستیم، مثلاً در دنیا در استارت‌آپ‌هایی که آگهی ثبت می‌کنند، مسئولیت آگهی و تخلف‌های احتمالی آن بر عهده آگهی‌دهنده است اما در ایران، صاحبان استارت‌آپ باید رصد دایمی داشته باشند که هیچ تخلفی نشود چرا که در صورت تخلف مسئول شناخته می‌شوند. با این حال می‌توان گفت که پیشرفت‌ها در این نوع کسب و کار، قابل توجه بوده است و درباره این حوزه، به عنوان یکی از نقاط مثبت ایران در جامعه جهانی نیز صحبت می‌شود.

کسب و کار مبتنی بر نت نیز با مشکلات سایر کسب و کارها دست و پنجه نرم می‌کند و چه بسا مشکلات آن در کشور به دلیل نبودن، بیشتر نیز باشد

موسس و مدیر سایت نت برگ در گفت و گو با «آینده نگر» عنوان کرد:

استارت آپ ها از قوانین دست و پا گیر می ترسند

اجرای قوانین در گذشته اغلب به گونه ای بوده که دولت را به عنوان مجری قانون بدنام کرده است و این گونه برداشت می شود که ورود دولت، دست و پای فعالیت های اقتصادی و جامعه را می بندد

نازنین نیک آیین

تا چند سال پیش برای خرید هر کالایی باید مسافتی را تا سر کوچه، سر خیابان، آن سر شهر یا حتی آن طرف کشور می پیمودیم اما حالا غرفه هایی از بازار در گوشی تلفن همراه ماست. موسس سایت نت برگ معتقد است که بازارها به زودی متحول می شوند و کسب و کارهای سنتی، همان گونه که مسافرت با اختراع ماشین متحول شد باید برای تحولی بزرگ آماده شوند اما مانند بسیاری دیگر از فعالان کسب و کارهای مبتنی بر نت، از بی متولی بودن این حوزه گلایه مند است. از شب هایی می گوید که از هراس فیلتر شدن سایت، خواب به چشمش نیامده یا از روز هایی می گوید که در بازار خرید و فروش اینترنتی کشور، رقیبی نبوده تا یک تازی استارت آپ نوپایشان را با چالش مواجه کند. در کنار نویدی که از جهانی شدن استارت آپ های ایرانی در آینده می دهد، هراس از حضور سرزده دولت در این بازار را نیز کتمان نمی کند. از مراحل راه اندازی کسب و کار می گوید و این که اگر کسی ایده نابی داشته باشد، بستر برای بالیدن و توسعه آن مهیاست. در ادامه، گفت و گو «آینده نگر» با علیرضا صادقیان، موسس و مدیر سایت نت برگ را بخوانید، شاید ایده استارت آپ بعدی از آن شما باشد.

با توجه به این که شما یکی از فعالان حوزه کسب و کارهای مبتنی بر نت هستید، به عقیده شما چقدر این شیوه کسب و کار در ایران پیشرفت کرده است؟

این شیوه کسب و کار در ایران بسیار کم پیشرفت کرده است و این میحت بسیار جوان است. اول باید فرهنگ این کسب و کار شکل بگیرد، چگونگی شکل گرفتن این فرهنگ و درست شکل گرفتن آن هم بسیار مهم است. هم دولت و هم بخش خصوصی در این شکل گیری نقش موثری دارند.

منظورتان چه فرهنگی است، فرهنگ استفاده یا راه اندازی؟
فرهنگ راه اندازی و این که درست راه اندازی شود تا این کسب و کار بتواند در مسیر مثبتی قرار بگیرد، نبود فرهنگ سازی درست ممکن است کل قضیه را کم رنگ کند. علاوه بر اینها قوانین نیز باید به شکل خوب و کارشناسی شده، تعریف شوند؛ فعلا بسیاری از قوانین لازم، وجود ندارند.
منظور شما این است که قوانین لازم برای این حوزه، هنوز تعریف نشده است؟

بله، مثلا شرکت های سرمایه گذار یا همان وی سی فرم ها VC Firm شکل قانونی درستی ندارد و آن گونه که در خارج از کشور تعریف شده و موفق بوده، در ایران از نظر ساختار شرکتی تعریف نشده است. به بیان دیگر، شرکت های سرمایه گذاری که پول و تجارب مدیریتی را در اختیار شرکت های در حال رشد قرار می دهند و آنها هم این امکانات را برای تبلیغات، پژوهش، ایجاد زیرساخت و تولید محصول استفاده می کنند. سرمایه گذاری ها و شتاب دهنده ها کمی درست شده اند اما تعداد آنها انگشت شمار است و باید تعداد و کیفیتشان بیشتر شود.

چرخه ایجاد یک استارت آپ از کجا شروع می شود؟
چرخه ایجاد استارت آپ از اینجا شروع می شود که فردی یک ایده دارد. این ایده را برای تبدیل شدن به کسب و کار پرورش می دهد اما برای این کار، به آموزش، فضای کار و سرمایه نیاز دارد. یک روش برای رفع این نیازها این است که به شتاب دهنده مراجعه کنید. شتاب دهنده accelerator را

می توان کارخانه استارت آپ سازی لقب داد. شتاب دهنده ها افراد باتجربه ای دارند که به صاحب ایده آموزش می دهند. امکانات و پول نیز در اختیار فرد قرار می دهند تا بتواند ایده خود را به کسب و کار تبدیل کند و در قبال این حمایت ها، ممکن است در صدی از سهام شرکت و استارت آپ را بگیرند فرد دارای ایده، برای مدت شش ماه تا یک سال می تواند با کمک شتاب دهنده ها برای تبدیل ایده به کسب و کار ادامه دهد اما بعد از آن وی سی فرم ها همان سرمایه گذاران وارد ماجرا می شوند که سرمایه گذاری های جدی تری روی ایده و استارت آپ می کنند. البته چهار سال پیش که ما این کار را شروع کردیم، هیچ کدام از اینها وجود نداشت.

زمانی که کار مبتنی بر نت را شروع کردید، چه مشکلاتی برای انجام این کسب و کارها در کشور وجود داشت؟

یکی از مشکلاتی که وجود داشته و دارد، مشخص نبودن متولی این نوع کسب و کار در کشور است. هنوز هم معلوم نیست که ما باید به چه کسی جواب پس بدهیم؟ وزارت صنعت ادعای می کند که متولی این حوزه است، وزارت ارتباطات و ارشاد نیز در این زمینه ادعا دارند. ما هم از وزارت صنعت مجوز گرفته ایم و هم شرکت خود را در وزارت ارتباطات به ثبت رسانده ایم. به هر حال همه ادعای مالکیت این حوزه را دارند اما برای مشخص شدن متولی این حوزه باید قوانین آن دقیقاً مشخص شود. فکر می کنم در سال ۸۲ که بسیاری از زیرساخت های فعلی وجود نداشت، قانون تجارت الکترونیک کشور ابلاغ شد. این قانون باید به روز شود. یکی دیگر از اولین و مهم ترین ترس های مازمانی که استارت آپ خود را اجرایی کردیم، این بود که اگر فیلتر شدیم چه کنیم؟ واقعا نمی دانستیم باید به چه کسی جواب پس بدهیم؟ هر روز صبح چک می کردیم که سایت سر جایش هست یا نه؟ واقعا یکی از تصورات ما این بود که حداکثر یک روز فیلتر می شویم.

به جز مشخص نبودن متولی و ترس از فیلتر شدن، مشکلات دیگری هم داشتید؟

سرعت پایین اینترنت و قطعی های بدون برنامه آن نیز یکی از مشکلات این حوزه بود. هیچ کاسبی نمی تواند بسته شدن کل خیابان های منتهی به محل و کسب و کارش، کنار بیاید اما این مسئله برای کسب و کارهای اینترنتی اتفاق می افتد. وقتی اینترنت قطع شود مثل این است که خیابان ها را بسته اند. یکی دیگر از چالش های جدی همه کسب و کارهای اینترنتی، بحث های قانون مالیاتی است. هنوز اداره مالیات با این سیستم ها آشنایی ندارد و این مسئله مشکلات بسیار جدی در قضیه مالیات بر ارزش افزوده به وجود آورده است که با فرآیند فروش اینترنتی همخوانی ندارد. این که باید برای تک تک مشتریان خود فاکتور صادر کنید و از آنها کد ملی بگیرید. این در حالی است که مشتریان کسب و کار اینترنتی پراکنده هستند و برخی فقط از خدمات استفاده می کنند و لزوماً ما کالایی نمی خرند.

در حال حاضر ایده هایی را که به این حوزه کاری وارد می شوند چگونه ارزیابی می کنید؟

باید بگویم که فعالان حوزه کسب و کارهای اینترنتی ایران در حال

یکی از مشکلاتی که در حوزه کسب و کارهای مبتنی بر نت وجود داشته و دارد، مشخص نبودن متولی این نوع کسب و کار در کشور است؛ هنوز هم معلوم نیست که ما باید به چه کسی جواب پس بدهیم

که فعالان حوزه کسب و کارهای اینترنتی ایران در حال حاضر در مرحله کپی به سر می‌برند و با کپی کردن ایده‌های خارجی و بومی کردن آنها، استارت‌آپ‌های خود را راه‌اندازی می‌کنند. این مسئله منحصر به ایران نیست. در همه‌جای دنیا می‌توان ایده‌ای را که در یک کشور دیگر خوب اجرا شده است کپی و در کشور خود پیاده کرد.



که به آن اشاره کردم استفاده کنند.

حالا شما مانی برای پیشرفت این نوع از کسب و کار می‌بینید؟ بسیاری از فعالان اقتصادی ما از دخالت دولت و این که در کسب و کار مداخله می‌کند و قوانین ثابت وجود ندارد، انتقاد می‌کنند. برخی معتقد هستند اگر دولت به جایگاهی برسد که بتوان دخالت در کسب و کار مبتنی بر نت را پیدا کند برای این حوزه نیز مشکل ایجاد خواهد کرد. نظر شما چیست؟

به هر حال دولت به هر حوزه‌ای که وارد شود برخی از قوانین دست و پاگیر رانیز همراه خود می‌برد. این ترس، همیشه وجود دارد که اگر سیستم دولتی، بدون مطالعه و بررسی لازم وارد هر حوزه‌ای شود، با قانون‌گذاری‌های غیر کارشناسی، موانعی ایجاد کند که آن حوزه را از حالت رقابتی بودن خارج کند. قانون برای هر کسب و کاری ابزار خوبی است اما به شرطی که مطالعه‌شده و کارشناسی باشد و متخصصان آن کسب و کار آن را تهیه کنند تا به تسهیل کسب و کار کمک کند. یکی از مشکلاتی که در حوزه کسب و کار اینترنتی وجود داشت و خود بازار بدون قانون‌گذاری آن را مرتفع کرده است این بود که اینترنت پیش از این زرد محسوب می‌شد و فروشگاه‌های اینترنتی اغلب کالاها را زرد و غیر ضروری می‌فروختند اما حالا بازار کم‌کم حرفه‌ای شده و کالاهای مورد نیاز و به اصطلاح کالای حساسی را به فروش می‌رساند. قانون می‌تواند از کلاهبرداری‌ها جلوگیری کند تا همه کالاهای اصل ارائه بدهند اما اگر قانونی بیاید که فرضاً استفاده از برچسب شبنم را اجباری کند، می‌تواند موانعی برای این حوزه ایجاد و اوضاع را نسبتاً متشنج کند. به هر حال اجرای قوانین در گذشته اغلب به گونه‌ای بوده که دولت را به عنوان مجری قانون بدنام کرده است و این گونه برداشت می‌شود که ورود دولت، دست و پای فعالیت‌های اقتصادی و جامعه را می‌بندد؛ از این رو برخی معتقد هستند اگر دولت وارد نشود، بهتر است.

اشتغال‌زایی در این حوزه چگونه است؟

اشتغال‌زایی در این حوزه فوق‌العاده زیاد و ارزان است. یکی از راه‌هایی که دولت می‌تواند برای رفع معضل بیکاری استفاده کند کمک به توسعه همین نوع کسب و کار است چرا که استارت‌آپ‌ها معمولاً نیروی کار زیادی نیاز دارند و سرمایه‌گذاری بسیار کمتری نیز نسبت به کسب و کار سنتی، طلب می‌کنند و از همه مهم‌تر این که، اشتغال‌زایی این کسب و کار نیز بیشتر برای جوانان است. همچنین باید توجه کنیم که معافیت‌های مالیاتی یا تسهیل در قوانین مالیاتی این حوزه، به ایجاد، رشد و توسعه کسب و کارهای اینترنتی و کارآفرینی کمک شایانی خواهد کرد.

حاضر در مرحله کپی به سر می‌برند و با کپی کردن ایده‌های خارجی و بومی کردن آنها، استارت‌آپ‌های خود را راه‌اندازی می‌کنند. این مسئله منحصر به ایران نیست. در همه‌جای دنیا می‌توان ایده‌ای را که در یک کشور دیگر خوب اجرا شده است کپی و در کشور خود پیاده کرد اما این که مادر داخل کشور ایده‌ها را از روی دست همدیگر کپی می‌کنیم، بحث جداگانه‌ای است. دلیل این که ایده‌های فعلی ما اکثراً کپی هستند این است که اولاً بازار ما از بازار جهانی بسیار عقب است و بسیاری از کسب و کارهایی که در بازار جهانی مشغول هستند قابلیت راه‌اندازی در بازار ایران را ندارند. اما یکی از تفاوت‌های ما با دیگر کشورهای دنیا این است که ایده‌های اجرا شده در ایران، بیشتر منطقه‌ای‌اند، یعنی بیشتر برای بازار ایران طراحی می‌شوند در حالی که استارت‌آپ‌های دیگر کشورها، جهانی فکر می‌کنند. بحث دیگر هم به تحریم‌ها مربوط می‌شود چرا که در همه کشورهای افراد می‌توانند با استفاده از کارت اعتباری از هر کشوری خرید کنند و پول آن را بپردازند اما در ایران این امکان وجود ندارد و نمی‌توان به صورت اینترنتی کالایی به خارجی‌ها فروخت و به راحتی پول آن را گرفت. برای این کار باید در خارج از کشور شرکت ثبت کرد و این کار برای کسی که در ابتدای راه‌اندازی یک شرکت است، بسیار سخت خواهد بود.

با توجه به شش‌ایطی که وجود دارد، آینده این نوع کسب و کار را چگونه می‌بینید؟

این کسب و کار مجبور است به سمتی برود که بهتر فکر کند و به جهانی شدن بیندیشد. چهار سال پیش که ما کار خود را شروع کردیم از یک نظر راحت بودیم چرا که کسی در بازار ایران در این رشته فعالیت نمی‌کرد. اما اکنون شرایط تغییر کرده است. در حقیقت آینده این کسب و کار به سمتی می‌رود که آدم‌های باهوش‌تر و سرمایه‌های بیشتری به این صنعت وارد خواهند شد و ایده‌های بهتر و نوآورانه‌تری اجرا می‌شوند به صورتی که حتی بتوانیم استارت‌آپ‌های خود را در سطح جهانی عرضه کنیم.

اصولاً راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها به سرمایه اولیه زیادی نیاز ندارد و حتی برخی از سرمایه صفر برای راه‌اندازی صحبت می‌کنند. این موضوع درست است؟

می‌توان با سرمایه کم شروع کرد اما در ادامه نیاز به سرمایه بیشتری خواهد بود. اگر ایده خوب باشد با همان مدلی که پیش از این گفتیم، با کمک شتاب‌دهنده‌ها و سرمایه‌گذاران، می‌توان استارت‌آپ را گسترش داد. این به معنای سرمایه‌نخواستن نیست.

فکر می‌کنید در آینده نه‌چندان دور ممکن است شاهد این باشیم که این نوع از کسب و کارها جایگزین شیوه‌های قدیمی کسب و کار شوند و تهدیدی برای کسب و کار سنتی به حساب بیایند؟

به طور حتم همین‌طور است؛ اینترنت برخی از واسطه‌ها را دور می‌زند و با فراهم کردن برخی از دسترسی‌ها، کارها را تسهیل و قیمت‌ها را ارزان‌تر می‌کند. این تحول به هر حال بر شیوه‌های سنتی کسب و کار اثر می‌گذارد و رقیب آن می‌شود. در مورد کالا هم همین اتفاقات افتاده است؛ در گذشته مدت زیادی طول می‌کشید تا تاجر کالایی را برای مشتری فراهم کند؛ حالا مشتریان به راحتی از بازار می‌خرند و در آینده این امکان ایجاد می‌شود که با خرید اینترنتی بدون دخالت واسطه و حتی از خود کارخانه کالاها خریداری شوند. مزیت رقابتی این شیوه خواه‌ناخواه باعث می‌شود رقیب جدی کسب و کار سنتی تلقی شود.

اگر کسی قصد ورود به این حوزه را داشته باشد شما چه توصیه‌ای به او دارید؟

اگر سرمایه کافی، ایده خوب و توانایی مدیریت داشته باشند مشکلی وجود ندارد اما اگر به‌جز ایده، بقیه موارد محروم هستند باید از همان مدلی

آینده کسب و کارهای مبتنی بر نت به سمتی می‌رود که آدم‌های باهوش‌تر و سرمایه‌های بیشتری به این صنعت وارد خواهند شد و ایده‌های بهتر و نوآورانه‌تری اجرا می‌شوند به صورتی که حتی بتوانیم استارت‌آپ‌های خود را در سطح جهانی عرضه کنیم

۱۰ کشور با بالاترین نرخ تورم در سال ۲۰۱۴



۱	۱۰
۲	۹
۳	۸
۴	۷
۵	۶
۶	۵
۷	۴
۸	۳
۹	۲
۱۰	۱

منبع: بر اساس آمار آژانس اطلاعات مرکزی آمریکا

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2092rank.html#ir>

نگاهی به شاخص قیمت مصرف کننده در جهان و ایران مسیر سخت

در گذشته تعریف‌های متفاوتی از تورم ارائه می‌شود، اما تمامی آنها به روند فزاینده و نامنظم افزایش در قیمت‌ها اشاره داشت. مفهوم امروزی نرخ تورم که به صورت تغییر در یک شاخص قیمت، که معمولاً شاخص قیمت مصرف است تعریف می‌شود، در سده نوزدهم میلادی رواج پیدا کرد. پیش از آن، مفهوم دیگری از تورم وجود داشت که جهت نشان دادن افزایش حجم اسکناس‌های غیر قابل تبدیل به طلب‌کار برده می‌شد. به طور کلی زمانی که اقتصاددانان درباره تورم صحبت می‌کنند، به رشد سطح عمومی قیمت‌ها اشاره دارند؛ و به زبان ساده تورم یعنی باید برای خرید کالاها و خدمات، پول بیشتری پرداخت شود.



Africa-Zimbabwe

داستان یک ابر تورم

نرخ تورم بسیار شدید در زیمبابوئه ارزش واحد پولی این کشور را طی سال‌های اخیر به شدت کاهش داد؛ تا جایی که براساس آمار صندوق بین‌المللی پول در سال ۲۰۰۸ یعنی آغاز بحران اقتصادی در دنیا، نرخ تورم در زیمبابوئه به رقم باورنکردنی ۴۸۹ میلیارد درصد رسید. مبلغ با ارزش‌ترین و آخرین اسکناس چاپ شده توسط بانک مرکزی این کشور ۱۰۰ تریلیون دلار بود که در آن هنگام حتی برای پرداخت کرایه اتوبوس برای رفتن به محل کار برای مدت یک هفته نیز کفایت نمی‌کرد. مردم این کشور در اوج بحران اقتصادی، مجبور به حمل کیسه‌های پلاستیکی مملو از اسکناس برای خرید کالاهای اساسی مورد نیاز خود بودند و این در حالی بود که بهای کالاهای نیز دستکم ۲ بار در روز افزایش می‌یافت. در نهایت بانک مرکزی زیمبابوئه در تصمیمی دلار آمریکا و چند ارز دیگر را جایگزین واحد پولی این کشور کرد. دولت این کشور در ماه‌های اخیر مبادله پول محلی را هم زمان با از چرخه خارج شدن پول ملی این کشور، آغاز کرده است. مردم این کشور تا ماه سپتامبر برای تبدیل اسکناس‌های قدیمی، مهلت داشتند.



هر دلار آمریکا

با ۳۵ هزار تریلیون دلار زیمبابوئه

مورد معامله قرار گرفت

۱=۳۵,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

تورم در ایران

براساس آمار بانک مرکزی؛ نرخ تورم در شهریور ماه ۱۳۹۴ به ۱۵/۱ درصد رسید

۱۵/۱%

نرخ تورم شهریور ۱۳۹۴



به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی ایران، خلاصه نتایج به‌دست آمده از شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران براساس سال پایه ۱۳۹۰=۱۰۰ در شهریور ماه به این شرح است:

درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد) **۰/۶%**

درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل **۱۱/۷%**

شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در مناطق شهری ایران در شهریورماه ۱۳۹۴ به عدد ۲۲۵/۷ رسید.

خلاصه نتایج شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی در ۱۲ گروه اصلی

افزایش ▲	کاهش ▼	ثابت یا تقریباً بدون تغییر
مناطق شهری ایران شهریور ماه ۱۳۹۴		
خوراکی ها و آشامیدنی ها	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۲% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۰%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۲% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۰%
دخانیات	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۴/۲%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۴/۲%
پوشاک و کفش	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۶% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۰/۳%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۶% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۰/۳%
مسکن، آب، برق و گاز و سایر سوخت ها	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱/۵% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۲%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱/۵% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۲%
اثاث، لوازم و خدمات مورد استفاده در خانه	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۵% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۵/۶%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۵% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۵/۶%
بهداشت و درمان	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۲۳/۳%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۲۳/۳%
حمل و نقل	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۱% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۰/۹%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۱% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۰/۹%
ارتباطات	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۳% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۴/۸%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۳% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۴/۸%
تفریح و امور فرهنگی	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۸% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۸/۸%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۸% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۸/۸%
تحصیل	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۲% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۱%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۰/۲% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۱%
رستوران و هتل	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۶/۹%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۶/۹%
کالاها و خدمات متفرقه	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱/۳% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۱/۳%	درصد تغییر نسبت به ماه قبل (مرداد): ۱/۳% درصد تغییر نسبت به ماه مشابه سال قبل: ۱۱/۳%

نمودار تورم ایران از شهریور ۱۳۸۴ تا شهریور ۱۳۹۴



بهاره چراغی

یک روز مانده به صد و هفتمین سالگرد صدور فرمان مشروطیت در ایران، مراسم تحلیف حسن روحانی به عنوان رئیس یازدهمین دولت ایران برگزار شد و بعد از گذر ۲۶ ماه از آن تاریخ، او به مناسبت هفته دولت از دستاوردهای دولت دوساله اش سخن به میان آورد. روحانی در نشست خبری بارشانه های داخلی و خارجی در پاسطور علاوه بر این که شاخص های مختلف اقتصادی نظیر رشد اقتصادی را تشریح کرد، به وعده خود در مورد تکرریمی کردن نرخ تورم باز هم اشاره کرد و گفت: کاهندگی مستمر نرخ تورم از اقداماتی بود که از ابتدا آن را دنبال می کردیم و تا امروز به لطف خدا به آن دست یافتیم و امیدواریم تا پایان این دولت وعده ما به مردم محقق شود که گفته بودیم تا پایان این دولت تورم را تکرریمی خواهیم کرد. این در حالی بود که دو روز بعد از صحبت های روحانی، علی طیب نیا، وزیر امور اقتصاد و دارایی و مرد ضد تورم دولت یازدهم به تبعیت از رئیسش، روی تکرریمی شدن نرخ تورم تاکید کرد و گفت: اگر روند کنونی را ادامه دهیم، می توانیم تا پایان دولت یازدهم به نرخ تورم تکرریمی برسیم.

اما محقق کردن تورم تکرریمی این روزها خواسته بسیاری از تحلیل گران و فعالان اقتصادی از دولت تدبیر و امید نیست. طبق نظرسنجی ای که «آینده نگر» در مورد محقق شدن تورم تکرریمی آن هم تا پایان دولت یازدهم، از اقتصاددانان و فعالان بخش خصوصی انجام داده، تنها ۱۰ درصد از آنها معتقدند که این اتفاق رخ خواهد داد. ۵۰ درصد نیز اعتقادشان بر این است که نرخ تورم بیش از این کاهش نخواهد یافت و حتی به دلیل این که قدرت خرید مردم و تحریک تقاضا افت داشته شاید نرخ تورم دوباره افزایش یابد. در همین خصوص ۴۰ درصد باقی مانده اعلام کردند که این ادعا بستگی به مولفه های مشخصی مثل جذب سرمایه، افزایش بهره وری و رفع رکود دارد و زمان مشخصی نیز نمی توان برای تحقق آن اعلام کرد.

از سوی دیگر فعالان و اقتصاددانان در مورد این که آیا کاهش نرخ تورم می تواند به رشد اقتصادی آسیب برساند، پاسخ های متفاوتی داده اند. ۳۰ درصد از آنان می گویند کاهش نرخ تورم نمی تواند رشد اقتصادی را متضرر کند. ۴۰ درصد بر این باورند که فشار بیشتر برای تکرریمی کردن نرخ تورم بدون شک روی رشد اقتصادی و تشدید رکود تاثیر گذار خواهد بود. اما ۳۰ درصد باقی مانده معتقدند در صورتی این دو شاخص اقتصادی روی هم تاثیر نمی گذارند که ثبات اقتصادی در کشور ایجاد شود.

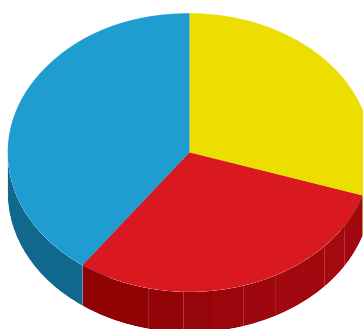
به هر حال بیشتر این فعالان و اقتصاددانان معتقدند که اگر دولت می خواهد خود را از لیست سیاه ۱۴ کشور دارای تورم دو رقمی خارج کند، راهی طولانی در پیش دارد، هر چند تنها ۵ درصد دیگر کافی است که گول تورم بالاخره شکست را بپذیرد و تکرریمی شود. در ادامه این گزارش اظهار نظرهای مختلف علی سنگینیان، سسیده فاطمه مقیمی، محمد لاهوتی، رضا پدیدار و علیرضا خائف از فعالان بخش خصوصی و حسین راغفر، مرتضی الله داد، علی دینی ترکمانی، محمود دودانگه و سیداحمد میرمطهری، از اقتصاددانان را در مورد تحقق تورم تکرریمی و راهکار رسیدن به آن می خوانید.



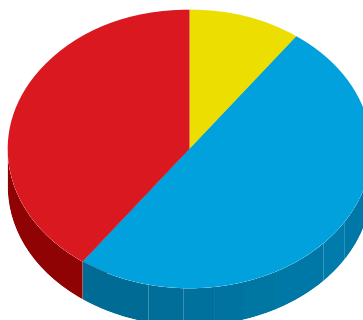
سراب تورم تکرریمی

نرخ تورم تکرریمی می شود؟

آیا کاهش نرخ تورم، بر رشد اقتصادی تاثیر می گذارد؟



تورم تا پایان کار دولت یازدهم، تکرریمی می شود؟





تنها ۱۰ درصد از فعالان اقتصادی معتقدند که تورم تک رقمی خواهد شد. ۵۰ درصد نیز اعتقادشان بر این است که نرخ تورم بیش از این کاهش نخواهد یافت و حتی به دلیل این که قدرت خرید مردم و تحرک تقاضا افت داشته شاید نرخ تورم دوباره افزایش یابد.

آیا تا پایان دوره دولت یازدهم تورم تک رقمی می شود؟

سید حامد واحدی

عضو هیات رئیسه اتاق تهران



به نظر می رسد در کوتاه مدت امکان دسترسی به تورم تک رقمی وجود نداشته باشد. اقتصاد ایران دقیقاً در شرایط رکود قرار دارد. البته یکسال قبل این رکود با تورم هم همراه بود و بدترین شکل بحران اقتصادی یعنی رکود تورمی را برای ما ساخته بود ولی امروز از بار تورم خلاص شده ایم و حداقل می دانیم برای بحران رکود باید به سرعت تدبیر کنیم. با این وجود شواهدی که در اقتصاد ایران وجود دارد، تأیید می کند که فعلاً نباید در انتظار تورم تک رقمی باشیم. گزارش های رسمی نشان می دهد متوسط تورم کشور طی ۲۵ سال گذشته ۲۰ درصد بوده است. امروز هم در صورتی که وزن رفع پلهای تحریم ها را قابل توجه در نظر بگیریم، می توانیم پیش بینی کنیم تورم در سال جاری به صورت ماهیانه نیم درصد کاهش یابد ولی در نهایت روی هسته سخت ۱۲ درصدی می ایستد و احتمالاً به مرز تورم تک رقمی نمی رسیم.

فاطمه مقیمی

عضو هیات رئیسه اتاق تهران



در چند سال اخیر شاخص های اقتصادی کشور با افت و خیزهای بسیاری همراه بوده اند. ورود تیم دولت یازدهم و ادامه روند مثبت کاهش نرخ تورم باعث شد که تورم ۴۰ درصدی که دولت سابق به وجود آورده بود به مرز ۱۵ درصد برسد.

مرتضی الله داد

کارشناس اقتصادی



اگر دولت برنامه منظمی در اقتصاد داشته باشد و اقتصاد کشور از دخالت های دولت رها شود و بیشتر به سمت بخش خصوصی برود، بعید نیست که به تورم تک رقمی برسیم. که البته با توجه به شرایط اقتصادی نامناسب رسیدن به تورم تک رقمی بسیار بعید به نظر می رسد.

سید احمد میرمطهری

دبیر کل سابق بورس



تجربه های گذشته نشان می دهد با نگاه تک بعدی، تورم پایدار تک رقمی حاصل نمی شود و مشکل را نباید صرفاً در سیاست های عرضه یا تقاضا دید. بدون اصلاح ساختار بانک ها و بدون دیدن بازار پولی نمی توان تورم را کنترل کرد و بی تردید نمی توان بدون دیدن سیاست های بانک داری داخل، همه سیاست های دیگر کشورها را کپی و پیاده کرد.

حسین راغفر

اقتصاددان



اقدامات موثری در جهت کاهش نرخ تورم صورت گرفته و همین موضوع زمینه ساز شده که نرخ تورم از ۴۵ درصد به ۱۵ درصد برسد. اما کاهش نرخ تورم باید موضوع اصلی بحث ما باشد. آمارها نشان می دهد کاهش نرخ تورم در دو سال گذشته به دلیل رکود شدیدی بوده که وجود داشته. در این موضوع که کشور ما ظرفیت کاهش نرخ تورم تا تک رقمی شدن را دارد شک نیست اما نیازمند اصلاحات اساسی است که تاکنون شاهد تغییر و اصلاحات نبوده ایم.

محمود دودانگه

مشاور وزیر صنعت، معدن و تجارت



تا پایان سال جاری احتمالاً نرخ تورم در حد فعلی و رقم ۱۵ تا ۱۴ درصد باقی می ماند، مگر آن که برای تامین مالی، فشار روی دولت و بانک مرکزی افزایش یابد و مجبور به افزایش و تزریق نقدینگی به جامعه شوند که این مسئله تورم را بالا می برد. اما باز هم تأثیر خود را نه امسال که در دوره های بعد بر جا خواهد گذاشت. از دیدگاه من احتمال تک رقمی شدن تورم تا پایان سال ۹۵ وجود ندارد، اما ممکن است تا پایان دولت نرخ تورم تک رقمی شود.

علی سنگینیان

رئیس کمیسیون پول و بازار سرمایه اتاق تهران



بعید است که دولت یازدهم بتواند تا پایان دوره خود تورم را تک رقمی کند. زیرا کاهش نرخ تورم در مرحله عملیاتی بسیار سخت خواهد بود. به دلیل کاهش درآمدهای نفتی منابع ارزی دولت تامین نمی شود.

علی دینی ترکمانی

اقتصاددان



امکان ندارد که دولت یازدهم بتواند تا پایان دوره خود نرخ تورم را تک رقمی کند. تورم به عنوان یک ساختار در اقتصاد ایران تاکنون وجود داشته و نمی توان آن را با سرعت زیاد کاهش داد. نهایت رقمی که می توان به طور ثابت آن را پذیرفت عددی بین ۱۵ تا ۱۶ درصد است و بسیار بعید است که بیش از این نرخ تورم کاهش یابد.

علیرضا خائف

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و صنایع غذایی اتاق تهران



به تک رقمی شدن نرخ تورم آن هم تا پایان دوره دولت یازدهم بسیار شک دارم. زیرا روند حرکت صنعت و تولید کشور روز به روز در حال پسرقت است و هیچ گونه اتفاقی در رشد تولیدات کشور رخ نداده است. بسیاری از بنگاه های تولیدی کشور ورشکست شده اند و باقی مانده ها با ظرفیت ۳۰ درصدی فعالیت می کنند.

محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران



با روشی که دولت یازدهم از آغاز روی کار آمدنش در پیش گرفته و نرخ تورم را به مرز ۱۴ درصد رسانده، به نظر من امکان تک رقمی کردن تورم وجود دارد. البته باید این را عنوان کرد که تک رقمی کردن تورم به چه قیمتی؟

آیا تکریمی کردن نرخ تورم بر رشد اقتصادی تاثیر منفی می گذارد؟

سید حامد واحدی

عضو هیات رئیسه اتاق تهران



عناصر تشکیل دهنده تورم در اقتصاد ایران تا حدود زیادی مهار شده اند. به طور مثال روند رشد نقدینگی به صورت سالیانه به ۲۳ درصد رسیده و رشد پایه پولی هم ماهیانه ۸٫۶ درصد برآورد شده است. بنابراین به یک معنا ترمز تورم کشیده شده است ولی بحث دیگر این است که میزان قدرت خرید مردم در پس این کاهش تورم چقدر افزایش یافته است. آمارها نشان می دهد قدرت خرید طی دو سال گذشته ۴۰ درصد کاهش یافته است. بنابراین حتی کاهش ۲۹ درصدی تورم طی دو سال هم چنان موثر نبوده تا معیشت مردم تغییر کند.

محمود دودانگه

مشاور وزیر صنعت، معدن و تجارت



از آنجا که انتظار می رود پس از تحریم هاسرمایه های جدید داخلی و خارجی به اقتصاد ایران سرزیر شود، می توان رونق صنعت را پیش بینی کرد که این موضوع زمینه ساز رشد اقتصادی خواهد بود.

مرتضی الله داد

کارشناس اقتصادی



کاهش نرخ تورم، مانع رشد و توسعه اقتصادی نخواهد شد اما اگر شرایط فعلی اقتصاد را طی دو سال یا سال های آینده ثابت تصور کنیم به طور قطع اگر فشار فقط برای کاهش تورم باشد و دولت توجهی به خروج از رکود نکند، در رشد اقتصادی هم با مشکلاتی مواجه خواهیم شد.

علی سنگینیان

رئیس کمیسیون پول و بازار سرمایه اتاق تهران



این موضوع که تکریمی شدن نرخ تورم به رشد اقتصادی صدمه خواهد زد یا نه به عملکرد دولت بازمی گردد. مطالعه رشد اقتصادی در چند سال گذشته ما نشان می دهد که معمولاً عمده رشد اقتصادی کشور در دوره های رخ داده که نرخ تورم ملایم بوده است. البته بر این باورم که افزایش فشار برای کاهش نرخ تورم باعث تشدید رکود خواهد شد.

سید احمد میرمطهری

دبیر کل سابق بورس



اگر تورم تکریمی به معنای بسته شدن اقتصاد و جلوگیری از رشد اقتصادی باشد، طبیعتاً دولت در این حوزه باید با احتیاط حرکت کند. به بیان دقیق تر امسال که سال اقتصادی بسیار دشواری است، دولت در کاهش نرخ تورم احتیاط بیشتری خواهد کرد چرا که بر این باورم که فشار بیشتر در کنترل تورم می تواند نرخ رشد را منفی کند.

علی دینی ترکمانی

اقتصاددان



دولت باید کاهش نرخ تورمی را در نظر داشته باشد که همراه با رکود نباشد. دولت نمی خواهد نرخ بیکاری بیش از این افزایش یابد و به سمت سیاست های انقباضی برود. با دنبال کردن سیاست های انبساطی می توان به افزایش اشتغال امید بیشتری داشت. فشار زیاد دولت برای تکریمی کردن نرخ تورم، رکود را تشدید خواهد کرد.

فاطمه مقیمی

عضو هیات رئیسه اتاق تهران



به هیچ عنوان کاهش تورم باعث تشدید تورم نخواهد شد. چرا که زمانی که تورم کاهش پیدا کند بهره وری افزایش پیدا می کند. با افزایش بهره وری رشد اقتصادی نیز دچار تغییرات مثبت خواهد شد. زیرا با ایجاد اشتغال، محیط کسب و کار داخل نیز بهبود خواهد یافت و در پایان این تولید است که دوباره جان خواهد گرفت.

علیرضا خائف

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و صنایع غذایی اتاق تهران



از دیدگاه من فشار بیشتر دولت برای تکریمی کردن تورم، باعث تشدید دوباره تورم خواهد شد. اگر پایه و بنیان تولید را راه اندازی نکنند گردش پول نیز با مشکل مواجه خواهد شد. دولت به چه قیمتی می خواهد تورم را تکریمی کند، به این قیمت که صنعت را به مرز نابودی بکشانند؟ تکریمی کردن یک هنر است اما مدیریت تکریمی کردن یک هنر دیگر محسوب می شود.

حسین راغفر

اقتصاددان



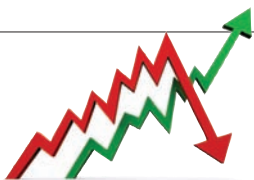
از دیدگاه من تکریمی شدن نرخ تورم نمی تواند رشد اقتصادی را با مشکل روبه رو کند. البته دولت یازدهم اکنون باید به فکر برطرف کردن رکود حاکم بر اقتصاد کشور باشد. اصلاح در نظام بانکی، بهبود فضای کسب و کار و رشد اشتغال از جمله پارامترهایی است که می تواند به رشد اقتصادی کشور کمک کند.

محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران



نمی توان برای پیشبرد اقتصادی مطلوب، تنها یک مولفه را در نظر گرفت. بر این باورم که شاخص های اقتصادی باید موازی هم حرکت کنند و همچنان تورم نیز به سمت کاهش گام بردارد.



۳۰ درصد از فعالان اقتصادی می‌گویند کاهش نرخ تورم نمی‌تواند رشد اقتصادی را متضرر کند. ۴۰ درصد بر این باورند که فشار بیشتر برای تکریمی کردن نرخ تورم بدون شک روی رشد اقتصادی و تشدید رکود تأثیر گذار خواهد بود. اما ۳۰ درصد باقی‌مانده معتقدند در صورتی این دو شاخص اقتصادی روی هم تأثیر نمی‌گذارد که ثبات اقتصادی در کشور ایجاد شود.

چه راهکاری برای رسیدن به تورم تکریمی پیشنهاد می‌کنید؟

سید حامد واحدی

عضو هیأت رئیسه اتاق تهران



دولت باید با ایجاد مکانیزم‌های درست، قدرت خرید مردم را افزایش دهد. در حال حاضر هم مشکل بزرگ ما کاهش تقاضاست. بنابراین وقتی قدرت خرید زیاد شود، رقم تورم هم اهمیت فعلی خود را از دست می‌دهد.

محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران



اکنون وقت آن فرارسیده که دولت آقای روحانی به رفع رکود توجه بیشتری کند و چه بازارهای داخلی و چه بازارهای خارجی را تحریک کند. افزایش تولید و حمایت از صادرات، مشکل نقدینگی و رکود را حل خواهد کرد. بنابراین زمانی که سطح تولید در داخل افزایش یابد و چرخ بنگاه‌های تولیدی بچرخد علاوه بر تورم، رکود نیز سر جای خودش خواهد نشست.

علی سنگینیان

رئیس کمیسیون پول و بازار سرمایه اتاق تهران



برای رسیدن به تورم تکریمی نیازمند راهکارهای بلندمدت هستیم. مهم‌ترین سیاستی که باید در این راه اعمال شود برقراری انضباط پولی است. البته در تمام دوره‌های پیشین دولت‌ها نشان دادند که اگر منابع در اختیارشان باشد آن را به سرعت هزینه می‌کنند.

علی دینی ترکمانی

اقتصاددان



افزایش بهره‌وری سرمایه، ارتقای نظام مدیریت و مهارت‌های سازمانی و افزایش حداقل خدمات تولیدی از جمله مواردی است که با رعایت آنها می‌توان نرخ تورم را تکریمی کرد.

علیرضا خائف

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و صنایع غذایی اتاق تهران



راهکار اصلی تکریمی کردن نرخ تورم تنها کمک به بخش خصوصی و چرخاندن چرخ تولید و صنعتگران کشور است. بخش خصوصی کشور گرفتار وام‌های سنگینی است که روز به روز به نرخ بهره آنها اضافه می‌شود. دولت چاره‌ای برای رفع رکود بیندیشد.

سید احمد میرمطهری

دبیر کل سابق بورس



اگر محدودیت‌های ناشی از تحریم، از اقتصاد ایران رخت بر بندد، دولت بیش از پیش می‌تواند توانایی بالایی خود را در کنترل تورم نشان دهد و حتی اگر تورم تکریمی در پایان سال محقق نشود، نباید سیاست‌های ضدتورمی دولت را زیر سوال برد؛ زیرا مهم تداوم این حرکت، پرهیز از شتاب‌زدگی و پایداری این سیاست‌هاست.

حسین راغفر

اقتصاددان



بسیاری از مباحث اقتصادی ایران نیاز به اصلاحات اساسی دارد. دولت هنوز هم استراتژی توسعه صنعتی ندارد و تمام فرصت‌هایی که در حال حاضر بر ایمان ایجاد می‌شود به دلیل نداشتن برنامه هدر می‌رود. اگر خواهیم تا پایان دوران دولت یازدهم به تکریمی شدن نرخ تورم در اقتصاد کشور رسیدگی کنیم که تمام این گزینه‌ها باز هم نیازمند اصلاحات متناسب با شرایط موجود است.

محمود دودانگه

مشاور وزیر صنعت، معدن و تجارت



بدون تردید کاهش نرخ تورم در سال جاری با آهنگی کندتر ادامه خواهد یافت، زیرا انتظار می‌رود با آزاد شدن درآمدهای ارزی بلوکه‌شده، بازار ارز رو به کاهش حرکت کند که این امر بدون تردید بازار قیمت‌ها را متاثر می‌کند، اما روند کاهشی تورم لزوماً به معنای موفقیت دولت در تکریمی کردن تورم نیست و باید دید در بُعد کلان اقتصاد، دولت چطور عمل خواهد کرد.

فاطمه مقیمی

عضو هیأت رئیسه اتاق تهران



رسیدن به تورم تکریمی نیازمند چند فاکتور است. بدون شک باید از تولید داخلی حمایت شود. این در حالی است که تولیدکنندگان کشور نیز کیفیت کالاهای خود را باید افزایش دهند تا مطلوبیت انتخاب مصرف‌کننده، به سمت تولیدات داخلی برود. از سوی دیگر باید مانع ورود محصولات شود که نمونه داخلی آن در کشور وجود دارد. با وجود این بر این باورم که مولفه‌هایی همچون افزایش دوباره قیمت نفت نمی‌تواند باعث کاهش نرخ تورم شود. در آن صورت حتی پیش‌بینی می‌کنم که نرخ تورم روندی صعودی در پیش بگیرد. البته دولت نیز در حمایت از تولیدکنندگان باید کاهش هزینه‌های تولید، افزایش بهره‌وری و سرو سامان دادن یارانه‌ها را در دستور کار خود قرار دهد. تمام این تخم‌مرغ‌ها باید در سبد دولت قرار گیرد تا بتوان به تکریمی شدن تورم رسید.

مرتضی الله‌داد

کارشناس اقتصادی



جذب سرمایه‌گذاران خارجی می‌تواند به کاهش نرخ تورم کمک شایانی کند. از سوی دیگر بر این باورم که توجه به بخش خصوصی و واگذاری پروژه‌های ناتمام به آنها می‌تواند یکی دیگر از عواملی باشد که به تکریمی کردن نرخ تورم کمک کند.

میزگردی با حضور بهاءالدین حسینی هاشمی و فرهاد فزونی درباره آینده تورم در اقتصاد ایران

کشنده اقتصاد، روبه مرگ است

محمد عدلی

نرخ تورم طی دو سال اخیر از سطح ۴۰ درصد به ۱۵ درصد رسیده اما رکود هنوز دامن اقتصاد را رها نکرده است. پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که رشد اقتصاد ایران در سال جاری به صفر خواهد رسید که نسبت به سال گذشته کاهش ۳ درصدی را به دنبال خواهد داشت. وضعیت تولیدات صنعتی در بهار سال جاری نیز نشان‌دهنده کاهش ۲ درصدی نرخ رشد صنعت است. در این شرایط برخی معتقدند که تمرکز بر سیاست‌های کنترل تورم به رکود دامن زده است و برخی دیگر می‌گویند راه خروج از رکود الزاماً اعمال سیاست‌های انبساطی و تورم‌زایی نیست. مدیرعامل اسبق بانک صادرات و فرهاد فزونی، عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار کردیم. حسینی هاشمی در این نشست، ریشه‌های شکل‌گیری تورم در اقتصاد ایران را از نظر علمی برشمرد و از دلایل ساختاری رکود سخن گفت. فرهاد فزونی نیز به دلایل عملی رکود اقتصادی و عدم تمایل بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری پرداخت. توجه به تولید صادراتی و استفاده از روش‌های تحریک تقاضا به عنوان راهکارهای خروج از رکود از سوی این دو کارشناس اقتصادی مطرح شد.

سیاست‌های کنترل تورم از سوی دولت همچنان در اولویت قرار دارد و وعده تکریمی شدن آن در سال ۹۶ داده شده است. از طرف دیگر رکود در سال جاری عمق بیشتری پیدا کرده و این موضوع در آمار رشد صنعت و معدن خود را نشان داده است. می‌خواهیم نظر شما را در مورد این دو شاخص بدانیم. آیا کنترل تورم به رکود دامن زده یا این موضوع ریشه‌های دیگری دارد؟

حسینی هاشمی: تورم، رکود و رونق وقایع اقتصادی هستند که خودشان علت محسوب نمی‌شوند. معلول‌هایی هستند که به علت‌هایی ایجاد می‌شوند به همین دلیل برای بررسی ریشه این پدیده‌ها، شناسایی پارامترهایی که باعث این شرایط می‌شوند، حائز اهمیت است. تورم را اصولاً این‌طور مطرح می‌کنند که ناشی از فشار تقاضا، پاناشی از فشار هزینه است. سایر عوامل مثل عوامل روانی تورم از جمله شرایط محیطی، شرایط بین‌المللی و... در تشدید یا در کاهش آن تأثیر دارند ولی علت اصلی تورم مربوط به فشار هزینه و فشار تقاضا است.

تورم ناشی از فشار تقاضا به این ترتیب است که اگر تقاضا بر عرضه فزونی بگیرد و عرضه که متصل به تولید ملی است، تکافوی تقاضا را نکند، واردات هم برای افزایش عرضه مقدور نباشد یا مقرون به صرفه نباشد یا مشکلاتی داشته باشد، اثر تورمی خواهد داشت. لازم به توضیح است که عرضه شامل مانده انبارها در اول دوره، به علاوه تولید، به علاوه واردات، منهای موجودی پایان دوره است. اگر کالای قابل عرضه کمتر از تقاضای موجود باشد، نرخ تورم افزایش پیدا می‌کند.

بخش دوم آن تورم ناشی از فشار هزینه است؛ یعنی کاهش

حسینی هاشمی:

طی سه دهه اخیر با بانک‌ها به گونه‌ای برخورد شده که آنها ضعیف شده‌اند. سیستم بانکی کشنده و لوکوموتیو اقتصاد محسوب می‌شود. واقعیت اقتصاد این است که این مریض خودش رو به مرگ است و نمی‌تواند کس دیگری را معالجه کند

شدید یا تدریجی ارزش پول ملی که به طور غیرمستقیم قیمت کالا را افزایش می‌دهد. چون کالا به هر حال ترکیب می‌شود از مواد اولیه، مواد کمکی، حقوق و دستمزد و هزینه‌های بالاسری که این قیمت تمام‌شده کالا را ایجاد می‌کند. بازاریابی و فروش هم به آن اضافه می‌شود. در هر حال هر کدام از این عوامل که رشد کند باعث افزایش قیمت می‌شود. مهم‌ترین آن به تنظیم پول ملی برمی‌گردد، ارزش پول‌ها در مقایسه با ثنوری قدرت برابری خریدشان تعیین می‌شود. میزان اختلاف تورم محلی با تورم بین‌المللی، تورم کالای شمارا شکل می‌دهد. یعنی اگر تورم ما ۱۵ درصد است و تورم حوزه یورو یا دلار ۲ یا ۳ درصد است، مابه‌التفاوت آن ۱۳ درصد می‌شود که این کاهش ارزش پولی ملی است؛ حالا چه ما این را اعمال کنیم چه نخواهیم به اصطلاح مخفی کنیم یا نگه داریم. اینها باعث افزایش قیمت کالا می‌شوند. از طرف دیگر وقتی تورم نمود پیدا می‌کند و به سمت رکود می‌رود که درآمد سرانه به همان میزان تورم رشد نکند یا قدرت وام‌دهی و اعتباردهی سیستم پولی کشور نتواند تقاضا را کماکان در همان سطح تولید نگه دارد و تور تقاضا را گرم نکند. در این شرایط تقاضا کاهش پیدا می‌کند و به خواب می‌رود. تقاضای بالفعل را می‌گویم. تقاضای بالقوه به معنی وجود نیازها در جامعه پابرجاست. به هر حال جوان‌ها به توسعه زندگی می‌پردازند. نو کردن اجناس همواره وجود دارد. این موضوعات، تقاضای جدید ایجاد می‌کند. ولی قدرت خرید مهم است. اگر قدرت خرید نباشد تقاضا بالفعل نمی‌شود و به رکود دامن زده می‌شود. از طرف دیگر اگر هم‌زمان با رکود، افزایش هزینه‌های تولید وجود داشته باشد که تورم نیز وجود دارد. قدرت خرید دو عامل دارد. اولین و مهم‌ترین عامل درآمد است. جوان‌ها به عنوان نیروهای جدیدی که وارد عرصه زندگی می‌شوند با درآمد خود دارای قدرت خرید می‌شوند و تقاضا ایجاد می‌کنند اما اگر ۵ میلیون تا ۱۰ میلیون تقاضا از کشوری حذف شود، اقتصاد آن کشور دچار رکود می‌شود. مخصوصاً که آن اقتصاد قابلیت صادرات نداشته باشد. یا این که مثلاً به یکباره در سال‌های ۸۹ و ۹۰، معادل ۲۰۰ درصد کاهش ارزش پول ملی تجربه شده باشد و در مقابل درآمد مردم به میزان ۱۰ درصد، رفته باشد. این تقاضا به دلیل عدم کفایت برای خرید به خودی خود سرکوب می‌شود؛ در مورد مسکن، کالای مصرفی بادوام و کالای سرمایه‌ای یا هر کالای دیگری این اتفاق صادق است. با این تحلیل، کاهش قدرت خرید، تقاضا را سرکوب کرده و رکود را رقم زده است. از طرف دیگر تورم در ایران از طرف فشار هزینه بر تولید وجود دارد. ضمن این که کسری بودجه به توجه به کاهش قیمت نفت و وابستگی بودجه به نفت وجود دارد. کسری بودجه در ایران مزمن، قدیمی، کهنه و به اصطلاح تاریخی است. با این شرایط وقتی می‌شنوم که می‌خواهند تورم را تکریمی کنند، تعجب می‌کنم. در نهاد اقتصادی ما تورم وجود دارد که وقتی

وضعیت تولیدات صنعتی در بهار سال جاری نیز نشان‌دهنده کاهش ۲ درصدی نرخ رشد صنعت است. در این شرایط برخی معتقدند که تمرکز بر سیاست‌های کنترل تورم به رکود دامن زده است و برخی دیگر می‌گویند راه خروج از رکود الزاماً اعمال سیاست‌های انبساطی و تورم‌زانیست.



این موضوع در سیستم بانکی به یک طریق تاثیر می‌گذارد و در سیستم‌های تجاری به یک طریق دیگر. به عنوان مثال کشورهای دیگر تعرفه‌هایی که برای واردات کالا از ایران گذاشته‌اند، خیلی زیادتر از تعرفه کشورهای عضو WTO یا عضو اتحادیه اروپا است. بر این اساس در صادرات مزیت نداریم. وقتی می‌خواهیم کالایی را بفروشیم، خریدار به قیمت تمام‌شده نگاه می‌کند، وقتی که باید ۳۰ درصد عوارض گمرکی بابت کالای ایرانی بدهد و برای واردات از کشورهای دیگر باید ۵ درصد عوارض بدهد، معنی‌اش این است که من به عنوان صادرکننده ۲۵ درصد از مزیت نسبی‌ام را از دست داده‌ام. اینها مشکلاتی است که ما به وجود آوردیم و بالاخره بعد از درگیری با جهان به دنبال تحریم رفتیم. گفتیم ما برای پذیرش تحریم آماده‌ایم! نتیجه‌اش را هم دیدیم. تحریم‌مان کردند. من دیگر نمی‌دانم چطور می‌خواستند بلاسرمان بیاورند که نتوانستند.

این عوامل باعث شد که وارد فاز دیگری بشویم. باید تاکید کنم که به معنای واقعی چیزی به نام اقتصاد در کشور نداریم. با این شرایط مجبور شدیم که چیزهایی را هم از دست بدهیم. به خصوص وقتی قیمت نفت پایین آمد تمام امیدهایمان به باد رفت. یک مدتی سعی کردیم که با واردات جواب تقاضاهای داخلی را بدهیم. رفتیم از چین کالا وارد کردیم. در حقیقت چه کردیم؟ مادر حقیقت نیروی کار به چین یا کشورهای دیگر صادر کردیم. تولید خودمان را تحت فشار گذاشتیم و از چین کالا خریدیم. به جایی رسیدیم که تولیدکننده به جای این که تولید کند، می‌رود

درآمد با آن رشد نکند، تبدیل به رکود می‌شود. رکود هم این‌طور نیست که اگر یک ماه رشد داشتیم بگوییم بر طرف شد! می‌گویند حداقل یک سال مالی باید رشد داشته باشید. در کشورهایی که خیلی تورم دارند این مدت‌زمان بیشتر است چرا که رکود امکان بازگشت دارد. این بیماری بدخیم است و ممکن است دوباره شیوع کند. در این شرایط می‌گویند اگر تا سه سال رشد قابل قبول داشتید، می‌توانید بگویید که از رکود خارج شده‌اید؛ تازه نام آن را هم نمی‌توان رونق گذاشت.

آقای حسینی‌هاشمی ریشه‌های علمی تورم و رکود را مطرح کردند. آقای فزونی، از نظر شما به عنوان فعال اقتصادی، رکود در اقتصاد ایران در شرایط فعلی بر اساس چه عواملی شکل گرفته است؟

فزونی: ممنون از توضیحات جناب آقای حسینی‌هاشمی. موضوع رکود را باید به دو قسمت تقسیم کرد. یکی عوامل خارجی رکود است و دیگری عوامل داخلی آن. عوامل خارجی یک مقدار روشن و کوتاه است؛ یعنی این که کاهش قیمت نفت و فرآورده‌های نفتی، کاهش قیمت کالاهای پایه‌ای مثل فولاد، مس، آلومینیوم و عواملی از این دست به همراه نحوه ارتباطات اقتصادی ایران با جهان که مشکلات زیادی به وجود آورده است. به دلیل مسائل سیاسی، ارتباطات اقتصادی ضربه خورده است در حالی که بسیاری از کشورهای بزرگ با وجود اختلاف‌های بزرگ‌تر در سیاست، روابط اقتصادی خود را برهم نزنده‌اند. نتیجه این تقابل به بالا بودن ریسک کار با ایران منجر شده است.

فزونی:

در شرایطی که ۸۰ درصد اقتصاددانان دست دولت است، دائماً با تغییر رویکردها در اقتصاد مواجهیم. حالا من به عنوان سرمایه‌گذار می‌گویم اگر امروز بیایم سرمایه‌گذاری کنم، چهار سال دیگر سرمایه من می‌خواهد جواب بدهد، من با چه کسی در این دنیا طرف هستم

از چین کالا می‌خرد و خیلی هم باشهامت مارک خودش را روی آن می‌زند. اینجاست که فاجعه به وجود آمد. این دیگر یک فاجعه است. این را اینجاست که داریم برویم سر عوامل داخلی رکود.

به نظر من عوامل داخلی رکود بسیار مهم‌تر از عوامل خارجی است. یعنی این عوامل داخلی است که خودش را در خارج هم نشان می‌دهد و باعث عکس‌العمل‌ها می‌شود. بدون تعارف باید بگویم که ۸۰ درصد اقتصاد ما تحت مالکیت و حاکمیت دولت است. وقتی اصل ۴۴ قانون اساسی را هم نوشتند، آمدند چهار کلمه داخل آن قرار دادند برای این که این اصل را خراب کنند: «سازمان‌های عمومی غیردولتی». چنین چیزی را در اقتصاد و حتی در قانون اساسی مان تعریف نکرده بودیم. یک چنین عنوان جدیدی را تعریف کردیم، بعد تمام دارایی‌های دولت را به این بخش منتقل کردیم به عنوان ردین و غیره و غیره. یعنی از یک دولت گرفتیم و به یک دولت دیگر دادیم. آن دولت اول یک نظارت و یک نگاه و یک تعهداتی نسبت به جامعه داشت، این یکی آن را هم ندارد. پاسخ‌گو نیست. همین حاکمیت زیاد باعث شده است که وقتی دولت‌ها عوض می‌شوند، اقتصاد به هم می‌خورد.

پایداری در قوانین و رویکردها برای سرمایه‌گذار و فعال اقتصادی بسیار مهم است. وقتی طبق قوانین رانندگی مشخص است که باید از سمت راست حرکت کنیم و این موضوع با تغییر دولت‌ها پایدار است، اطمینان خاطر از ماندگاری این رویه وجود دارد. اما در شرایطی که ۸۰ درصد اقتصادمان دست دولت است، دائماً با تغییر رویکردها در اقتصاد مواجهیم. دولت هشتم می‌رود، دولت نهم می‌آید همه چیز را بر هم می‌زند؛ دولت دهم بدترش می‌کند؛ دولت یازدهم می‌آید دهم‌تبه می‌خواهد همه چیز را تغییر دهد. حالا به من نگاه کنید به عنوان سرمایه‌گذار: من می‌گویم اگر امروز بیایم سرمایه‌گذاری کنم، چهار سال دیگر سرمایه من می‌خواهد جواب بدهد، من با چه کسی در این دنیا طرف هستم؟ با کدام قوانین، با کدام دستورالعمل؟ ما دستورالعمل‌هایمان یک‌شبه درمی‌آید بنابراین سوال این است که سرمایه من چه خواهد شد؟ ببینید این سرمایه‌ای نیست که من از بانک‌ها گرفته باشم. بانک‌ها که پولی نمی‌دهند و اگر بدهند بهره ۲۸ درصد می‌خواهند. این سرمایه نتیجه تلاش بخش خصوصی در طول زندگی‌اش است. حالا من باید ریسک همه این چیزها را بخرم که آیا چهار سال دیگر، وزیر و رئیس‌جمهورمان بر این اساس فکر می‌کنند یا بر یک اساس دیگر. نتیجه چه می‌شود؟ این می‌شود که من عقب می‌کشم. سرمایه‌گذار خارجی هم به همین دلیل عقب می‌کشد. می‌گوید شما سیستم اقتصادی پایدار ندارید.

در بخش محدودیت‌های داخلی کسب و کار که جزو عوامل رکود ذکر کردند، به مسائل بانکی و تسهیلات گران نیز اشاره شد. آقای حسینی‌هاشمی، با توجه به سوابق طولانی شما در امور بانکی، در حال حاضر نظر تان در مورد دسترسی بخش خصوصی به منابع بانکی چیست؟

حسینی‌هاشمی: همان‌طور که گفتند ساختار کشور ما که حدود ۸۰ درصد تولید ناخالص ملی‌اش در دست دولت است به گونه‌ای شکل گرفته که بخش خصوصی ما به رغبت شعارهایی که داده می‌شود، سهم بسیار کوچکی در اقتصاد دارد. تازه باید در یک رقابت خیلی سختی بتواند سهمش را حفظ کند. در این شرایط توزیع منابع در بانک‌ها به گونه‌ای شده است که بانک‌های دولتی

با توجه به این که سهام‌دارانشان دولتی هستند، با دستور دولت و به شرکت‌های دولتی پول می‌دهند. بانک‌های خصوصی هم سهام‌دارانشان سرمایه‌دارهای خصوصی هستند که می‌گویند به شرکت‌های ما منابع را اختصاص دهید. یعنی توزیع اعتبار که برای یک کشور امتیاز محسوب می‌شود و باید مانند هوا و منابع طبیعی امتیازی برای عموم باشد، شرایط دیگری پیدا کرده است. عملاً اعتبارات بانکی که باید به عموم کمک کند تا ایده‌ها و توانمندی‌هایشان را اقتصاداً و اجرا کنند، شکل دیگری توزیع می‌شود. اکثر بانک‌های خصوصی منابع را به طرف گروه خودشان می‌کشند و بعضی از نهاد‌های عمومی غیردولتی یا دولتی هم که بانک درست کرده‌اند منابع آن را به سمت خودشان می‌کشند. دولت هم منابع بانک‌های دولتی را به سمت شرکت‌های خودش هدایت می‌کند به همین دلیل منابع آن در بخش‌های فولاد، ذوب‌آهن، سیمان و... قفل می‌شود. در واقع منابعی که باید بخش خصوصی واقعی استفاده کند، عملاً به آن دسترسی ندارد. این موضوع همان فشار هزینه را ناشی می‌شود که در بخش اول حرف‌هایم از آن به عنوان افزایش هزینه تولید یاد کردم. موضوع این است که وضع بانک‌های کشور نیز مناسب نیست. افزایش سرمایه مناسب طی سال‌های گذشته صورت نگرفته تا بانک‌ها تجهیز شوند. طی سه دهه اخیر با بانک‌ها به گونه‌ای برخورد شده که ضعیف شده‌اند. این در حالی است که سیستم بانکی به عنوان کشنده اقتصاد عمل می‌کند. لوکوموتیو اقتصاد است. واقعیت اقتصاد این است که این مریض خودش رو به مرگ است و نمی‌تواند کس دیگری را معالجه کند. سیستم بانکی ما وضع خوبی ندارد؛ بعد متأسفانه امروزه اکثر آن یک مدیریت مقتدر مبتنی بر دانش بانکی هم برخوردار نیستند.

آقای فزونی، به نظر شما بخش خصوصی در راه توانمند شدن و تلاش برای خروج از رکود چه موانعی دارد؟

فزونی: دولت ایران یک دولت سوسیال دموکرات است به این معنی که قانون‌گذاری آن در جهت منافع عمومی و عدالت اجتماعی است اما به اصول اقتصاد آزاد پایبند است. می‌گوید من با اعمالی که باعث فقر و اختلاف طبقاتی یا فشار به طبقه آسیب‌پذیر بشود، مخالفم. می‌گوید به توزیع مجدد درآمدها و ثروت‌ها معتقدم، مالیات هم می‌گیرم و یارانه هم می‌دهم، همه این کارها را ما هم می‌کنیم. دولت رفاه جزو سیاست‌های سوسیال دموکرات هم هست اما به اقتصاد که می‌رسیم دولت ما یک دولت توتالیتر (تمامیت‌خواه) (صدر صداست. می‌گوید: هر چه که من می‌گویم باید انجام شود و بخش خصوصی نوکر بی‌چیره و مواجب من است. من به او می‌گویم برو در این رشته سرمایه‌گذاری بکن، اینجا کار کن و من به تو می‌گویم کار درست چه هست. اجازه نمی‌دهد بخش خصوصی در مورد اموال خودش تصمیم بگیرد. در این شرایط در سخنرانی‌ها از اقتصاد رقابتی صحبت می‌شود. چطور می‌توان این موضوع را باور کرد وقتی دولت رسماً کار تل راه می‌اندازد و اسمش را می‌گذارد قانون بانک‌های خصوصی و شورای هماهنگی بانک‌های دولتی؟ این کار تل است. بر همین اساس می‌گویند که بانک‌ها قبلاً بر سر نرخ سود بانکی با هم توافق کرده‌اند و باید همان نرخ‌ها را اعمال کنند. آیا معنای این رقابت است؟ رقابت در سیستم بانکی را که بزرگ‌ترین بخش اقتصادی این مملکت است و به قول آقای دکتر حسینی‌هاشمی

حسینی‌هاشمی:

باید سفته و برات راه بیفتد. یعنی فروشنده، کالا را به طور اعتباری مثلاً ۶۰ ماهه بفروشد سپس چک و سفته‌ای را که دریافت می‌کند نزد بانک ببرد و بعد از تنزیل پول نقد بگیرد. در این شرایط، هم مشتری کالايش را خریده است و هم فروشنده به پول رسیده است

بازاریابی خارجی اگر استراتژی وجود داشته باشد و دولت برای فراهم کردن زیرساخت‌ها، برنامه داشته باشد به بنگاه‌های کوچک و متوسط برای بازاریابی کمک کند، چرا که هزینه این کار برای یک بنگاه تولیدی بسیار بالاست و اگر قرار باشد همه بنگاه‌ها این کار را از صفر تا صد خودشان انجام دهند، عملاً هزینه تولیدشان بالا می‌رود اما اگر دولت آن را تجمیع شده انجام دهد با هزینه کمتر امکان پذیر است. از طرفی تولیدکننده هم بر روی تولید رقابتی متمرکز می‌شود که اشتغال را هم در پی دارد. استراتژی‌های توانمند برای تولید و صادرات می‌تواند کارساز باشد. الان چرا کالاها در انبار مانده است؟ چرا باید ۱۰۰ هزار خودرو در پارکینگ خودروسازان بماند؟ مصرف داخل برایش نیست؟ چرا هست، اما قدرت خرید نیست. دولت باید این دغدغه را برطرف سازد نه این که بگوید باید کالای ایرانی بخرید و کمپین نخريدن خودرو ضدانقلابی است. دیگر این حرف‌ها را کسی قبول نمی‌کند چرا که بازار رقابتی یعنی عرضه و تقاضا.

فزونی: آقای دکتر من یک سوال ساده می‌کنم، اگر کالای تولیدی بخش خصوصی، خریدار نداشته باشد و به دلیل قیمت بالا در انبار باقی بماند چه کار می‌کند؟ پاسخ این است که طی ۲۴ ساعت تصمیم می‌گیرند که ۱۰ درصد، ۲۰ درصد و حتی بیشتر تخفیف بدهند تا سرمایه به گردش بیفتد اما وقتی به خودروسازان گفته می‌شود که کالای شما گران است و باید ۱۰ درصد تخفیف بدهید، انگار که می‌خواهید اعدامش کنید.

حسینی هاشمی: اگر قرار باشد که تکلیف شرعی یا تهدید کنند که خودرو بخرید، که تعریف آن تجارت نیست. برای این که تولید جایگزین واردات باشد باید استانداردهای کیفیت و قیمت را داشته باشیم. قیمت، کیفیت و خدمات پس از فروش سه مزیتی است که مصرف‌کننده دنبال می‌کند. برای افزایش تقاضا باید قدرت خرید نزدیک مصرف‌کننده افزایش یابد. خریدهای اعتباری باید فعال شود. اقتصاد ایران یک اقتصاد نقدی است. در دنیا اصطلاحی داریم به نام سابلای کردیت / supply credit؛ یعنی اعتباری که فروشنده برای خریدار ایجاد می‌کند. باید سفته و برات راه بیفتد. یعنی فروشنده، کالا را به طور اعتباری مثلاً ۶۰ ماهه بفروشد سپس چک و سفته‌ای را که دریافت می‌کند نزد بانک ببرد و بعد از تنزیل پول نقد بگیرد. در این شرایط، هم مشتری کالایش را خریده است و هم فروشنده به پول رسیده است. فروش نسبه افزایش قیمت ۲۰ درصدی را به دنبال دارد که همان مبلغ را جهت تنزیل به بانک می‌پردازد و نقدی پول را می‌گیرد. در این صورت ریسک نیز توزیع شده است. این دیگر تعهد خودروساز نیست که اگر نتوانست بدهد، بخش زیادی از منابع بانک یک جا قفل شود. با توزیع ریسک، تعهد افرادی است که سفته‌هایشان را بانک خریده است. این شرایط نشان می‌دهد که وظیفه بانک‌ها است که به مصرف‌کننده نهایی اعتبار بدهند نه به تولیدکننده. تولیدکننده یک حد مجاز از اعتبارات باید دریافت کند چرا که بیش از آن، هم برای خودش و هم برای بانک ریسک دارد. این حد مجاز نباید با سیاست‌دستوری دستکاری شود و به شرکت‌های وابسته به دولت اعتبارات بالا داده شود. انباشت و قفل شدن منابع در این بخش‌ها، اقتصاد را زمین گیر کرده است. اگر مصرف‌کننده منابع را دریافت کند و آن به تقاضا تبدیل شود، چرخه تکمیل می‌شود و این پول به تولیدکننده می‌رسد.

بسیاری از مشکلات را می‌تواند حل کند، به این روز انداخته‌اند که کارایی واقعی‌اش را از دست داده است. آن وقت به بنده و حتی سرمایه‌گذار خارجی می‌گویند که سرمایه‌گذاری کن. اما در این شرایط این یک شوخی است. اگر در اقتصادهای پیشرفته دو بانک با هم در گواشی حرف بزنند، آن دو بانک را مواخذه می‌کنند اما در اینجا رسماً این موضوع اعلام می‌شود.

بنابراین دولت مسا این را قبول کند که اقتصاد آزاد رقابتی نمی‌خواهد. در نتیجه دولت ما بخش خصوصی قوی و توانمند نمی‌خواهد. همین اعمال و رفتار دولت باعث می‌شود تورم پیدا کنیم. وزیر داریم که قبل از رای اعتماد با بخش خصوصی رفیق بود و حالا با بخش خصوصی قهر کرده است. می‌گوید بخش خصوصی فقط از من مطالباتش را می‌خواهد. به عبارت دیگر منظور این است که بخش خصوصی پولش را نمی‌آورد تا من به او بگویم کجا سرمایه‌گذاری کند! می‌گوید بخش خصوصی آن است که پولش را بیاورد اینجا و من به او بگویم چه انجام دهد و مطالبات هم از بنده نداشته باشد.

حسینی هاشمی: دولت باید زیرساخت‌ها را بدهد. باید سیاست‌گذاری‌ها را انجام دهد و حمایت کند نه این که خودش بیاید دستور بدهد.

در مورد ریشه‌های تورم و رکود بحث شد و آقای فزونی هم نگاه دولت به بخش خصوصی را مانع‌تکاپوی اقتصاد و خروج از رکود دانستند. در این شرایط پیچیده که بانک‌ها هم به عنوان لوموتیو اقتصاد شرایط مساعدی ندارند، چگونه می‌توان به درمان رکود پرداخت؟

حسینی هاشمی: قطعاً باید چاره‌جویی کرد. باید همفکری کرد. باید همه دست‌اندر کارانی را که در اقتصاد هستند به حساب آورد و به آنها وزن داد. شما داستان کبوتران طوق دار را که در دوره ابتدایی برای ما نوشته بودند خوانده‌اید. همه آنها در جایی در تله‌ای گیر افتاده بودند. یک راه این بود که بمانند تا صیاد بیاید و همه را سر ببرد اما پیش خودشان فکر کردند و به این نتیجه رسیدند که اگر همه با هم متحد شوند و پر بزنند، می‌توانند این دام را به جای دیگری منتقل کنند که صیاد از آن بی‌اطلاع است و شاید در آنجا بتوانند از آن رها شوند. این داستانی است که می‌شود بومی‌سازی‌اش کرد. ابوالعالی تدبیر را این‌طور معرفی کرده است. این یک داستان واقعی نیست اما نکات مهمی در خود دارد. این پرندگان بعد از انتقال دام با یک موش دوستی می‌کنند و به او می‌گویند که بیا با دندانت این بندها را باز کن و ما هم برای تو غذا می‌آوریم. آنها در واقع با هم یک معامله و تجارت کردند. آنها آزاد شدند و موش هم مزدش را گرفت. الان در اقتصاد همین حالت است. ما گیر افتاده‌ایم و خودمان باید این مشکل را حل کنیم ولی باید همه همکاری کنند. برای بیرون رفتن از رکود، استراتژی اقتصادی به معنای مدون و شکل داده شده نداریم. ما قطب‌نمایی نداریم که بگوید به کجا برویم. حالا اگر بخواهیم استراتژی بگذاریم که مثلاً تولید داخل را جایگزین واردات کنیم باید بدانیم که این یک پروتکل دارد. نمی‌توانیم به مردم دستور بدهیم که همین را مصرف کن و صدایت هم در نیاید. گمرک هم تعرفه را بالا ببرد و یک دیوار بلندی بگذاریم که راه قاچاق باز شود. یک استراتژی توسعه صادرات لازم داریم که برند کالا را تولید می‌کند برای صادر کردن و داخل نمی‌توانند آن را بخرند. در حوزه

فزونی:

وزیر داریم که قبل از رای اعتماد با بخش خصوصی رفیق بود و حالا با بخش خصوصی قهر کرده است. می‌گوید بخش خصوصی فقط از من مطالباتش را می‌خواهد. به عبارت دیگر منظور این است که بخش خصوصی پولش را نمی‌آورد تا من به او بگویم کجا سرمایه‌گذاری کند

بازگشت
به صحنه بین‌المللی
با کمک ICC

در گفت‌وگوی
مستمری با
محمد مهدی بهکیش
و حسین سلیمی
اعضای هیات رئیسه
کمیته ایرانی اتاق
بازرگانی بین‌المللی
مطرح شد



احسان‌میزانی

اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) که در سال ۱۹۱۹ تأسیس شده به عنوان تنها نماینده بخش خصوصی در جهان شناخته می‌شود. این اتاق در تسهیل مراودات تجاری در سطح بین‌المللی از طریق تلاش در استانداردسازی سیاست‌ها و همچنین اداره بزرگ‌ترین مرکز داوری تجاری بین‌المللی، نقش مهمی را ایفا می‌کند. اتاق بازرگانی بین‌المللی از طریق تشکیل کمیته‌های ملی، فعالیت خود را در کشورهای جهان گسترش داده است. کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی نیز در سال ۱۳۴۲ تأسیس شد. برای کسب اطلاع از چگونگی فعالیت کمیته ایرانی و خدماتی که می‌تواند به فعالان اقتصادی ارائه دهد، گفت‌وگوی مشترکی با دو عضو هیات رئیسه آن انجام داده‌ایم. محمد مهدی بهکیش نایب رئیس و دبیر کل کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی در این گفت‌وگو نحوه فعالیت اتاق بازرگانی بین‌المللی را تشریح کرده است. همچنین حسین سلیمی عضو هیات رئیسه و خزانه‌دار این کمیته، در مورد خدمات در نظر گرفته شده برای تجار ایرانی توضیحاتی داده است.

اتاق بازرگانی بین‌المللی چه فعالیت‌هایی دارد و چه مزایایی برای اعضا دارد؟

بهکیش: اتاق بازرگانی بین‌المللی در ۹۰ کشور دنیا از جمله ایران کمیته‌های ملی دارد. کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی فعالیت‌های زیادی با هماهنگی ICC دارد. اعضای ICC و دبیران این کمیته‌ها معمولاً از بانک‌ها، اتاق‌های بازرگانی و شرکت‌های بزرگ هستند. این افراد ضمن این که عضو کمیته ایرانی هستند، عضو ICC در پاریس هم هستند. اتاق بازرگانی بین‌المللی، سه کار عمده انجام می‌دهد. یکی از این کارها این است که مقررات مربوط به فعالیت‌های اقتصادی و تجاری را به وجود می‌آورد. مقررات بانکی و استانداردها را تدوین می‌کند. دومین کار اتاق بازرگانی بین‌المللی این است که سیاست‌های بازرگانی را تنظیم می‌کند و آن را به دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی پیشنهاد می‌دهد. سومین کار این اتاق هم داوری است. بزرگ‌ترین اختلافات تجاری دنیا در اتاق بازرگانی بین‌المللی مطرح می‌شود.

سلیمی: موضوع مهمی که برای اقتصاد و تجارت ایران بسیار اهمیت دارد و از این بعد اهمیتش در آینده بیشتر جلوه خواهد کرد، پیوستن به سازمان جهانی تجارت (WTO) است. آمریکا همیشه با این موضوع مخالفت کرده و مانع توانستیم به عضویت دائم این سازمان جهانی در آییم اما بعد از مذاکرات هسته‌ای و توافق صورت گرفته، این امکان نیز فراهم خواهد شد. بنابراین پیش‌بینی می‌شود که ماطی یک یا دو سال آینده به عضویت WTO در آییم. یکی از کانال‌هایی که می‌تواند پشتوانه حضور مادر این سازمان شود، اتاق بازرگانی بین‌المللی است. بنابراین یکی از مهم‌ترین نقش‌های ICC در آینده، پاسخ به این سوال خواهد بود که ما چطور می‌توانیم در سطح بین‌المللی مثل سایر کشورها عضو WTO شویم. باید بتوانیم از این ظرفیت برای معاملات با سایر کشورها و مسائلی نظیر کاهش تعرفه‌ها و دادن و گرفتن امتیازها به خوبی استفاده کنیم. این نقش را ICC به خوبی می‌تواند ایفا کند. چرا که اکثر گروه‌های کشورهای مختلف با حضور در ICC، مذاکرات و معاملات مربوط به WTO را انجام می‌دهند.

کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی چگونه فعالیت می‌کند؟ بهکیش: ایران بیش از ۵۰ سال است که در اتاق بازرگانی بین‌المللی حضور دارد. در این مرحله مهم پساتحریم می‌توانیم از ICC کمک بگیریم. در بچه بسیار مهمی است که به همه ماخذهای کسب و کار و بیزینس دنیا دسترسی دارد. چرا که همه فعالان اقتصادی بزرگ عضو ICC هستند. برای برگشت ایران به صحنه بین‌المللی بهترین راه این است که از امکانات ICC کمک بگیریم.

بخش خصوصی ایران چگونه می‌تواند ارتباطات خود را با اتاق بازرگانی بین‌المللی سامان دهد؟

بهکیش: حضور در جلسات ICC از سوی رئیس اتاق تهران و رئیس اتاق ایران می‌تواند ارتباطات بین‌المللی میان بخش خصوصی ایران و سایر کشورها را تقویت کند. حضور ایرانی‌ها در این جلسات برای ارتباطات و

می‌خواهیم سهم خود را در بازاری افزایش دهیم که موضوع عرضه و تقاضا در آن بسیار شکننده است و شرایط خاص خودش را دارد. این چالش‌ها قطعاً در مسیر بازار گشایی وجود دارد اما ما هم برنامه‌ریزی خود را برای این کار داریم و از سهم خود در بازار نمی‌گذریم تا بتوانیم به هدف افزایش یک میلیون بشکته‌ای صادرات طی شش ماه برسیم.

حل اختلافات احتمالی را می‌توان با استفاده از امکانات اتاق بازرگانی

بین‌المللی پیش‌برد؟

بهکیش: دقیقاً همین‌طور است. اتاق بازرگانی بین‌المللی بزرگ‌ترین محل لابی و مذاکره فعالان اقتصادی است. همچنین ICC بزرگ‌ترین محلی است که سیاست‌های بازرگانی دنیا را شکل می‌دهد. ما هم باید تلاش کنیم تا سیاست‌های بازرگانی به نفع اقتصاد کشور به کار گرفته شود. موضوع دیگر این است که باید قواعد و مقررات تجاری کشور را طوری تدوین کنیم که بیشتر بین‌انطباق را با استانداردهای بین‌المللی داشته باشد. این ICC است که می‌تواند در این زمینه به ما کمک کند. در نهایت موضوع حل اختلافات است که با استفاده از تنظیم استاندارد قرار دادهای تجاری با مرجعیت اتاق بازرگانی بین‌المللی می‌توانیم به آن برسیم. از آقای مهندس سلیمی می‌خواهم که در مورد خدماتی که به سرمایه‌گذاران خارجی می‌توان ارائه داد توضیح بدهند.

سلیمی: اکثر کسانی که از خارج به ایران می‌آیند و قرار است سرمایه‌گذاری با همکاری مشترک در زمینه‌های مختلف داشته باشند، اطلاعات کافی از قوانین و مقررات داخلی کشور ندارند. البته این موضوع طبیعی است. بنابراین مسائلی وجود دارد که باید طرف خارجی از آن مطلع باشد. برای انجام همه این موارد ICC می‌تواند یک بازوی کمکی باشد.

❖ اخیراً در مورد قرارداد خودروسازان با طرف‌های خارجی بر سر غرامت و مسائل دیگر اختلافاتی پیش آمده بود. این موارد می‌توانست با مشاوره‌های ICC شرایط آسان‌تری داشته باشد؟

سلیمی: بله، دقیقاً موضوع غرامت مطرح شده در این بحث و چالش‌های آن مربوط به همین مباحثی است که بیان کردیم.

بهکیش: اتاق بازرگانی بین‌المللی ۱۳ نوع قرارداد نمونه دارد که همه دنیا از این نمونه قراردادها برای انجام امور شراکت استفاده می‌کند. برای هر کدام از موارد مربوط به خرید، فروش، نمایندگی، ساختمان و سایر موارد، یک مدل قرارداد وجود دارد که در دفتر ما در کمیته ایرانی وجود دارد. برخی از این قراردادها را ما ترجمه کرده‌ایم که فعالان اقتصادی با جزئیات آن آشنا شوند. البته این قراردادها نیاز به ترجمه ندارد چرا که قرارداد باید به زبان انگلیسی بسته شود. بنابراین این آمادگی در کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی وجود دارد که امکان استفاده از این قراردادها را به حقوق‌دان‌های شرکت‌های بزرگ بدهد و آموزش‌های لازم را در این زمینه به آن‌ها بدهد. اما متأسفانه برخی شرکت‌ها تصور می‌کنند که همه دانش درون خودشان قرار دارد و خودشان همه اطلاعات را دارند. در صورتی که دانش بین‌المللی مرتباً در حال تغییر است و بهتر است ما دائماً جاهایی نظیر ICC تغذیه کنیم چرا که آنها قراردادها و فرم‌ها را هر روز با شرایط دنیا منطبق می‌کنند. چرا باید دوباره چرخ را اختراع کنیم؟ می‌توانیم از تیپ قراردادهای ICC استفاده کنیم. آمادگی داریم این امور را آموزش دهیم تا بهترین استفاده از آن شود. اگر این قراردادها به‌درستی بسته شود، قطعاً منافع ملی که منافع شرکت‌های ما است، حفظ می‌شود. در غیر این صورت دائماً باید در دعوا و مجادله باشیم و این روند به‌از دست دادن منافعی منجر خواهد شد.

❖ این امکان پیش از این هم فراهم بوده یا به تازگی این دریچه باز شده است؟

بهکیش: چنین امکانی وجود داشته اما از آن به‌درستی استفاده نشده و بسیار مغفول مانده است.

سلیمی: طی این سال‌ها ارتباطات بین‌المللی در سطح بالایی قرار نداشته است و یک دلیل استفاده نشدن از این امکان می‌تواند این باشد. اما در شرایط جدید انتظار داریم که فعالان اقتصادی بیشتر به این موضوعات توجه نشان دهند.

همکاری‌های اقتصادی بسیار مفید است.

سلیمی: حضور مادر گردهمایی‌های بین‌المللی که ICC برگزار می‌کند، بسیار مفید خواهد بود. چرا که یک جمع چند هزار نفری از کشورهای مختلف به گردهمایی اصلی ICC می‌آیند. جذب سرمایه‌گذاری خارجی هم می‌تواند در این فرآیند مورد توجه قرار گیرد و باید راهکارهایی را که بتوانیم از این طریق انگیزه سرمایه‌گذاری در ایران را افزایش دهیم، دنبال کنیم.

❖ کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی چه خدماتی می‌تواند ارائه دهد؟

بهکیش: اولین این خدمات این است که تصمیمات دولت را در زمینه بازرگانی با قواعد بین‌المللی انطباق دهیم. اتاق‌های ایران و تهران می‌توانند چنین پیشنهادی را به دولت بدهند. بنابراین ما انطباق‌دهنده سیاست‌های بازرگانی ایران با سطح بین‌المللی هستیم اما تا به حال از این امکان کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی، به‌درستی استفاده نمی‌شد. از حالا به بعد اول اتاق‌ها باید از این ظرفیت استفاده کنند تا بتوان در دولت نیز مشورت داد. آمادگی داریم مقررات داخلی را با مقررات بین‌المللی انطباق دهیم. اگر دولت بخواهد تغییری در مقررات ایجاد کند، باید بداند که این مقررات با مقررات بین‌المللی چه رابطه‌ای باید داشته باشد و چگونه با آن منطبق می‌شود. در این راه مادر کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی کمک خواهیم کرد.

سلیمی: اقتصاد ایران طی دهه‌های اخیر به دلایل مختلف از جمله جنگ تحمیلی و تحریم نسبت به دنیا بسته عمل کرده است. ارتباط ما با دنیا مدت‌ها قطع بوده است. بنابراین نیازی نبوده که شرکت‌ها به خارج از کشور بروند و قراردادهای بزرگ ببندند اما از حالا به بعد اقتصاد ما قرار است از این ظرفیت استفاده کند. این موضوع در مسائل اقتصاد کلان و چشم‌انداز حجم تجارت کشور دیده شده است. برای جذب سرمایه‌گذاری و همچنین در اختیار گرفتن شریک برای تجارت باید بعد از انجام مذاکرات، قرارداد بسته شود. این امور نیاز به مشاوره دارد تا قراردادها با استانداردهای بین‌المللی بسته شود. ICC این بستر را فراهم کرده است تا کسانی که علاقه‌مند به دریافت مشاوره در این زمینه هستند، بتوانند با استفاده از این مشاوره‌ها مذاکرات و قراردادهای استاندارد داشته باشند.

❖ در مورد مذاکرات اقتصادی و قراردادهای مشترک با طرف‌های خارجی مسائل و جزئیاتی وجود دارد که معمولاً فعالان اقتصادی بر سر آن با چالش مواجه می‌شوند. در این زمینه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی چگونه می‌تواند کمک‌رسان باشد؟

بهکیش: می‌دانیم که برای برگشت به صحنه بین‌المللی تجارت ایرانی و فعالان اقتصادی کشور باید بتوانند مذاکرات اقتصادی را به قرارداد تبدیل کنند. بستن قرارداد با طرف‌های خارجی امری تخصصی و مهم به شمار می‌رود. متأسفانه بستن قرارداد در ایران سال‌هاست از بین رفته است. حتی شرکت‌های بزرگ ایران آماده بستن قرارداد نیستند. برای کمک به این موضوع، بخشی را آماده کرده‌ایم که در اتاق تهران متمرکز است. این بخش برای دادن مشاوره به هر تاجر یا صنعتگر یا هر شرکتی که عضو ما باشد یا نباشد راه‌اندازی شده تا به او کمک کنیم که بتواند با طرف خارجی قراردادی ببندد که بعداً متضرر نشود. اتاق تهران در این راه بسیار کمک‌کننده است. همچنین اتاق ایران در دوره جدید با نظر مثبت به موضوع نگاه می‌کند. می‌توان این بخش را با این نگاه جدید فعال‌تر کرد. طبیعتاً وقتی قراردادها با این استانداردها بسته شود برای رفع اختلاف باید به ICC مراجعه شود.

سلیمی: در مذاکرات اقتصادی استانداردهایی وجود دارد که در تعیین سرنوشت فعالیت مشترک بسیار مهم است. برای رعایت این استانداردها می‌توان از فرآیندهای اتاق بازرگانی بین‌المللی استفاده کرد.

❖ تمامی مراحل از مذاکره برای همکاری مشترک تا بستن قرارداد و

بهکیش:

برخی شرکت‌ها تصور می‌کنند که همه دانش درون خودشان قرار دارد در صورتی که دانش بین‌المللی مرتباً در حال تغییر است و بهتر است ما دائماً جاهایی نظیر ICC تغذیه کنیم

مبتکر انگلیسی بورس نفت ایران و تحلیل‌گر ارشد گاردین در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» تحلیل کرد

ایران نفت را مانند زباله روانه بازار نکند

نسیم بنایی / نادی صبور

در میان گفت‌وگوهایی که تاکنون با کریس کوک، پایه‌گذار انگلیسی بورس نفت ایران که البته هنوز به سرانجام نرسیده داشته‌ایم، شور و هیجان فوق‌العاده برای ایجاد تغییر و پیشنهاد آن، یکی از مهم‌ترین خصایص این شخص بوده است. پژوهشگر ارشد موسسه مطالعات امنیت کالج دانشگاهی لندن که تا سال ۲۰۰۵ مدیر بورس نفت بین‌المللی بوده است، به واسطه تجربه‌اش نگاه‌ی پیشرو دارد و همواره بر این باور است که کشورهایی مانند ایران باید خود دست به ایجاد یک «بازار انرژی جدید» بزنند تا به واحدهای پول کشورهای ثروتمند مانند دلار و یورو متکی نباشند. در این گفت‌وگو نیز که درباره شرایط جدید بازار نفت و بازگشت ایران در سطوح سابق به بازار صورت گرفت، تحلیل‌گر ارشد بازار انرژی تأکید کرد که ایران به واسطه تحریم‌ها این فرصت را پیدا کرده تا وارد پارادایم فیزیکی بازار انرژی غرب نشود و خود پارادایمی جدید خلق کند. کریس کوک با نگاه منحصر به فرد خودش معتقد است که عدم پرواز سرمایه‌های داخلی ایران به بانک‌های سوئیسی و غربی در وضع فعلی به کمک این کشور خواهد آمد. پژوهشگر ارشد کالج دانشگاهی لندن یک دوره تاریخی «اوج تقاضا» را پیش روی بازار جهانی نفت خام می‌بیند و معتقد است مرزی بیشینه وجود داشته که یکی از عوامل تعیین‌کننده آن هزینه تولید نفت شیل در امریکاست. کوک این مرز بیشینه را فعلاً در حدود ۶۰ دلار می‌بیند. گفت‌وگوی «آینده‌نگر» با کریستوفر کوک با مقدمه‌ای از او همراه شده که در ادامه می‌خوانید.

مقدمه کریس کوک

اگر اجازه بدهید ابتدا می‌خواهم دیدگاه خودم را در مورد دینامیک بازار مدرن کالا تشریح کنم. بازار سوخت‌های فسیلی نیز مانند دیگر کالاها در طول تاریخ بر اساس یک چرخه «رونق و رکود» رفتار کرده است. بر اساس تحلیل‌های من لزوماً دو مرز یا سطح قیمت در بازار کالا وجود دارد و هر جایی که عرضه کالایی با محدودیت مواجه شود این سطوح مرزی رونق و صعودی را در طول زمان پیش می‌گیرند.

نخست یک سطح مرز پایین یا «بازار خریدار» وجود دارد که در آن عرضه از تقاضا پیشی می‌گیرد. ارزان بودن کالاها باعث جذب خریداران جدید می‌شود در حالی که تولیدکنندگان پرهزینه وقتی متحمل ضرر و زیان‌های غیرقابل تحمل می‌شوند، تولید خود را متوقف می‌کنند. در عین حال بانکداران و سرمایه‌گذاران تمایلی به تأمین مالی پروژه‌های توسعه‌ای جدید ندارند.

در طول زمان، تقاضا برای مصرف از عرضه پیش می‌افتد که همان «بازار خریدار» است؛ این وضعیت تا جایی پیش می‌رود که بازار قیمت به بالاترین سطح مرزی خود می‌رسد. در این مرحله ترکیبی از بالاترین هزینه جدید عرضه و اضمحلال تقاضا از طریق جایگزینی یا اقدامات سوددهی منجر به مازاد عرضه بر تقاضا و در نتیجه سقوط دوباره قیمت به بالاترین سطح مرزی می‌شود. در مورد بازار نفت این چرخه تقویت شده است که دلایلی نظیر حضور بازارهای بزرگ مالی برای خریداری کالاها و محرکهایی

نظیر قراردادهای آتی، سرمایه‌گذاری از ترس تورم قیمت و سرمایه‌گذاری در برخی کالاها برای حمایت از ارزش دلاری سرمایه دارد.

این یک فرآیند تاریخی بود اما باید اضافه کنم که پارادایم تاریخی رونق و ورشکستگی دیگر به پایان رسیده است. ایران به دلیل برداشته شدن تحریم‌ها هم به صورت فیزیکی و هم از نظر بازارهای مالی، این فرصت تاریخی را دارد که وارد پارادایم شکست خورده بازار غربی نفت نشود و پارادایم جدیدی خلق کند. اکنون با این مقدمه به پرسش‌های شما می‌رسیم.

کاهش شدید قیمت نفت چگونه استراتژی‌های حاکم بر دنیای انرژی را تغییر می‌دهد؟

به دنبال آن چرخه تاریخی که در بالا توضیح دادم، کاهش بهای نفت باعث می‌شود مصرف‌فرآورده‌های نفتی افزایش پیدا کند و تولید نفت کاهش یابد. به دنبال این اتفاق دوباره بهای نفت افزایش پیدا می‌کند چرا که میزان تولید میدان‌های کم‌هزینه کاهش می‌یابد و تقاضا برای نفت افزایش پیدا می‌کند.

آیا این رفتار کاهش قیمت نفت، سهم انرژی و سوخت‌های فسیلی را در جهان کاهش می‌دهد؟ آیا سهم سوخت‌های فسیلی بیشتر می‌شود؟

دوباره بر اساس همان چرخه‌ای که در بالا توضیح دادم، شاهد افزایش سهم سوخت‌های فسیلی به دنبال کاهش قیمت نفت خواهیم بود.

آینده چنین روندی به نفع چه گروه و کشورهایی است؟ مصرف‌کنندگان یا تولیدکنندگان؟

به صورت طبیعی هر چه هزینه سوخت‌های فسیلی و کربنی کاهش پیدا کند و قیمت آن ارزان تر شود به نفع کشورهای مصرف‌کننده خواهد بود. این در حالی است که کشورهای تولیدکننده نفت که بودجه آنها در «روزهای خوش نفتی» که روزهای اوج قیمت نفت بوده است افزایش پیدا کرده، دچار نوعی ورشکستگی اقتصادی می‌شوند. طی این روند این امکان به وجود می‌آید که کشورهای تولیدکننده نفت خام بار کود یا بحران شدید اقتصادی مواجه شوند.

البته همه این موارد بستگی به این دارد که آنها چه میزان به این کالا وابسته باشند و اقتصاد خود را بر اساس آن پایه‌ریزی کرده باشند. به دنبال این ماجرا، کشورهایی که عادت به فروش سلاح، فناوری و تکنولوژی، کالا و خدمات به تولیدکنندگان نفت دارند تحت تأثیر قرار خواهند گرفت. یعنی کشورهایی که در ازای فروش این موارد به تولیدکنندگان نفت، دلار یا یورو دریافت می‌کنند دچار مشکلاتی خواهند شد.

تأثیر دوره زمانی کاهش قیمت نفت بر کشورهای خاورمیانه



همان‌طور که زکی یمانی، وزیر نفت پیشین عربستان سعودی گفته است: عصر حجر به خاطر تمام شدن سنگ پایان نیافت؛ عصر نفت نیز به خاطر تمام شدن نفت به پایان نخواهد رسید.

دوره کاهش شدید بهای نفت هم‌زمان با بازگشت ایران به بازار نفت در همان سطوح قبلی است. این هم‌زمانی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ ایران چه تأثیری روی بازار می‌گذارد و در مقابل چگونه اثر می‌پذیرد؟

این که ایران به بالاترین سطوح تولید دست پیدا کند یک چیز است و این که بتواند آن ظرفیت را وارد بازار کند چیز دیگری است. به نظر من عاقلانه نیست که ایران وارد یک مارا تن تولید نفت بشود و هر چه سریع‌تر ظرفیت خود را به حداکثر برساند. عرضه بیشتر نفت در بازاری که اکنون نیز با مازاد عرضه مواجه است و فضای کمی برای ذخیره دارد می‌تواند باعث سقوط قیمت نفت و رسیدن آن به سطوحی باشد که چندین دهه است از آن فاصله گرفته‌ایم. صادر کردن دو میلیون بشکه نفت ۴۰ دلاری معادل با صادر کردن ۴ میلیون بشکه نفت ۲۰ دلاری ایجاد درآمد می‌کند. توصیه من به ایران این است که نفت را مانند زباله روانه بازار نکند بلکه راه‌هایی برای عرضه مستمر و درازمدت نفت از طریق قراردادهای سوآپ پیدا کند. برای مثال بیشتر به سمت تولید فرآورده‌های نفتی حرکت کند. به این ترتیب ایران می‌تواند به امنیت تقاضا دست پیدا کند و از سوی دیگر کشورهایی نظیر اسکاتلند، یونان و آفریقای جنوبی (به عنوان سه نامزد) به امنیت عرضه برسند. ایران می‌تواند به کالاهای حقیقی یا حقوق مالی برای اعتبار پیش پرداخت کالاها دست پیدا کند که در نهایت معاوضه کالا و خدمات خواهد بود.

وضعیت کلی اقتصاد جهان چه تأثیری بر شرایط فعلی بازار نفت و کشورهای تولیدکننده نفت خام دارد؟

به نظر من وقتی تاریخ بازار نگاهش می‌شود دو نقطه عطف کلیدی مشخص خواهند شد. نخست آن زمانی است - که به نظر من به تاریخ ورشکستگی و سقوط شرکت برادران لمان در اکتبر ۲۰۰۸ بازمی‌گردد - که در آن بار بدهی‌های دلاری در جهان از ظرفیت پرداخت کشورهای توسعه‌یافته بیشتر شد؛ من به این زمان، «لج بدهی» می‌گویم. در حقیقت این دوره آغازی بود برای پایان اقتصاد دلارمحور که بر اساس اعتبار تولید بانکی است. من وضعیت فعلی چین را در لحظه «لوج تقاضا» می‌بینم که در آن «تیروی مهارنشده» افزایش مصرف کالا و خدمات در برابر «هدف لایتیگر» هزینه دلاری انرژی و منابع لازم برای تولید آن بیشتر می‌شود.

در غیاب یک معماری و ساختار جدید برای بازارها که نه تنها اکنون، بلکه همیشه در دسترس بوده و امکان استفاده از آن به راحتی فراموش شده است، ما شاهد این هستیم که چگونه کشورهای غنی و ثروتمند مانند برزیل و روسیه با سقوط در اقتصاد مواجه می‌شوند. این وضعیت ایالات متحده و اتحادیه اروپا و دیگر کشورهایی را که دست به تامین اعتبار و مالی کشورهایی مانند برزیل زده‌اند در بهترین حالت به بحران اقتصادی و در بدترین حالت به رکود می‌کشاند.

اما می‌تواند الزاماً این‌طور نباشد. من نیز اخیراً در نشست‌های داووس ۲۰۱۴ با رئیس‌جمهور روحانی و دیگر تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان انرژی دیدار داشتم. همان‌طور که در بالا گفتم، این موقعیت خاصی که منحصر برای ایران ایجاد شده (بازگشت دوباره به بازاری که ورشکسته است) می‌تواند زمینه را برای این کشور ایجاد کند که دست به رهبری شرایط جدید در بازار انرژی‌اش بزند.



به چه صورت است؟

قطعاً ادامه روند کاهش قیمت نفت تأثیرات عمیق و تغییرات ساختاری در آن دسته از کشورهای خاورمیانه ایجاد می‌کند که با سود نفت و گاز، سبک زندگی با یارانه و ولخرجی دارند. جالب است که ایران از این ماجرا در امان بوده است چرا که به خاطر تحریم‌های بین‌المللی به نوعی ظرفیت تولید داخلی و استقلال و انعطاف دست پیدا کرده است. جالب‌تر این که سرمایه‌های مالی نیز به دلیل تحریم‌های اقتصادی درون کشور باقی مانده‌اند و این مانع پرواز سرمایه به حساب‌های سوئیسی و غربی شده است؛ این مسئله در مورد پرواز سرمایه به دلیل فساد یا ضعف خصوصی‌سازی نیز صحت دارد که شبیه به همان اتفاقی است که در روسیه پس از شوروی رخ داد.

آیا این دوره کاهش قیمت نفت به یک دوره تاریخی تبدیل خواهد شد؟ دوره‌ای که مردم در آینده از آن به عنوان یک مقطع تاریخی در تاریخچه نفت یاد کنند؟

همان‌طور که زکی یمانی، وزیر نفت پیشین عربستان سعودی گفته است: عصر حجر به خاطر تمام شدن سنگ پایان نیافت؛ عصر نفت نیز به خاطر تمام شدن نفت به پایان نخواهد رسید.

من اعتقاد دارم برای یک دوره طولانی مدت «مرز بیشینه‌ای» برای قیمت نفت وجود دارد. نخستین عامل تعیین‌کننده حد و حدود برای این مرز بیشینه «هزینه بالای نفت شیل» امریکاست. در واقع شیل امریکا احتیاج دارد که در یک دوره کوتاه مدت از قیمت‌های بالاتر متأثر شود و با تولید مواجه شود که در نهایت ذخایر استراتژیک نفت امریکا را افزایش خواهد داد. این امر به امریکانوعی امنیت انرژی - در بازه قیمتی مشخص - می‌دهد که این مرز اکنون از دیدگاه من ۶۰ دلار است؛ البته این امکان وجود دارد که به صورت موقت در این محدوده شاهد نوسان باشیم.

عامل دیگری که روی بهای کلی قیمت نفت در وضع فعلی تأثیر می‌گذارد و آن را محدود می‌کند کاهش آبی هزینه انرژی‌های تجدیدپذیر به‌ویژه انرژی خورشیدی و بادی است که جایگزین سوخت‌های فسیلی می‌شود؛ البته این عامل با مورد دیگری ترکیب می‌شود که فناوری‌های «هوشمند» است و باعث بهبود کارایی انرژی می‌شود.

همان‌طور که گفته می‌شود از آن‌ترین حالت سوخت فسیلی، حالت ذخیره شده آن است و گران‌ترین حالت آن، زمانی اتفاق می‌افتد که این سوخت به فروش می‌رود و به دلار و یورو تبدیل می‌شود. طبق همین خصلت کشورهایی می‌توانند در زمان قیمت‌های بالا دلار و یورو بیشتری داشته باشند که نفت بیشتری ذخیره کرده باشند. در نتیجه من اعتقاد دارم که اکنون در یک دوره تاریخ اوج تقاضا قرار خواهیم گرفت.

ایران به دلیل برداشته شدن تحریم‌ها هم به صورت فیزیکی و هم از نظر بازارهای مالی، این فرصت تاریخی را دارد که وارد پارادایم شکست‌خورده بازار غربی نفت نشود و پارادایم جدیدی خلق کند



سفر به اعماق زمین

روایت تصویری آینده نگر از یک روز زندگی با کارگران معدن

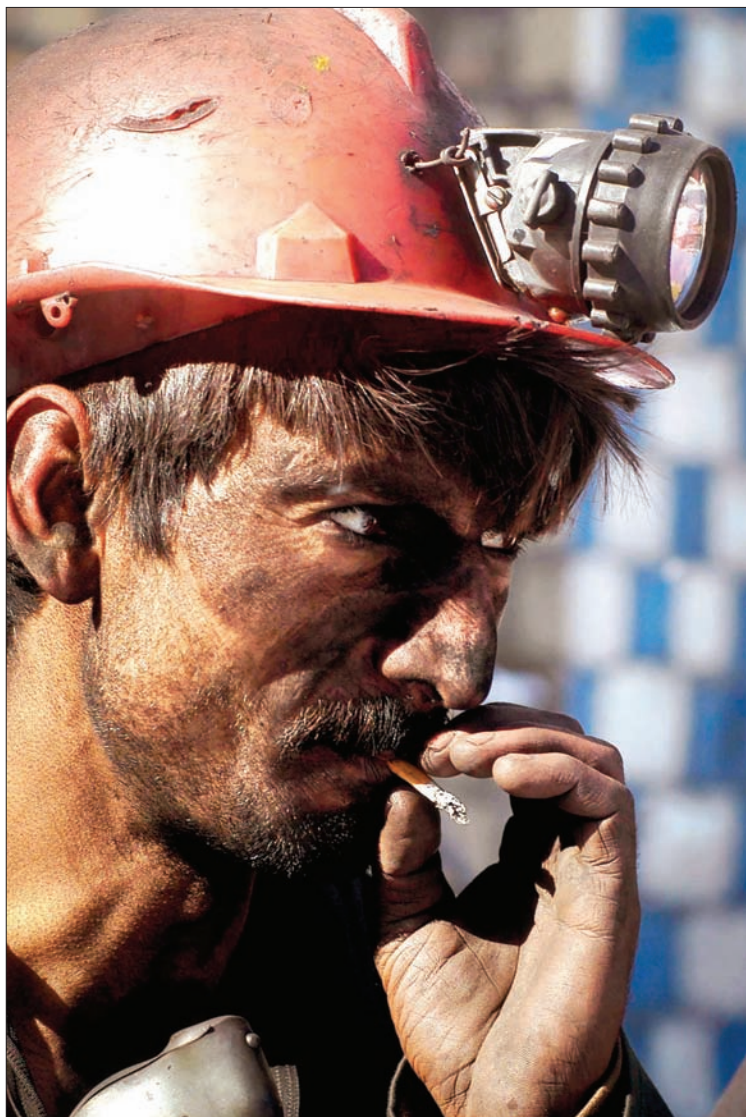
معادن همچنان به حضورشان در این حرفه ادامه دهند. سیل مهاجرت کارگران افغان از ایران به کشورهای اروپایی نیز طی دو ماه گذشته شدت گرفته است.

بر همین اساس معادن ایران همزمان با بحران نیروی کار فنی و همچنین نیروی کار جوان مواجه شده اند. گزارش‌های رسمی نشان می‌دهد بیش از ۹۵ درصد معادن ایران در اختیار بخش خصوصی قرار دارد ولی با این حال همان سهم ۵ درصدی دولتی و شبه دولتی بیش از ۹۰ درصد از استخراج معدنی کشور را برعهده دارند. احتمالاً کارگران معدن ایران سروکاری با این آمارها ندارند.

سفر به اعماق زمین تنها منجر به داستان‌های علمی و تخیلی نویسندگان عصر قدیم یا مستندهای علمی شبکه نشنال جئوگرافیک نیست. کارگران معدن ایران هم هر روز به اعماق زمین سفر می‌کنند و در این سفر خود اکتشافاتشان را به اقتصاد ایران هدیه می‌دهند. آنچه پیش روی شماست، حاصل هم سفری با کارگران معدن ایران در سفری به عمق زمین است. براساس اعلام وزارت کار، معدنکاری در دسته مشاغل سخت و زیان آور قرار گرفته است. بر همین اساس هم کارگران معدن پیش از کارگران کارخانجات صنعتی به سن بازنشستگی می‌رسند ولی با این حال وضعیت معاش نه چندان مطلوب آنها سبب می‌شود تا کارگران



رضا معطریان
عکاس



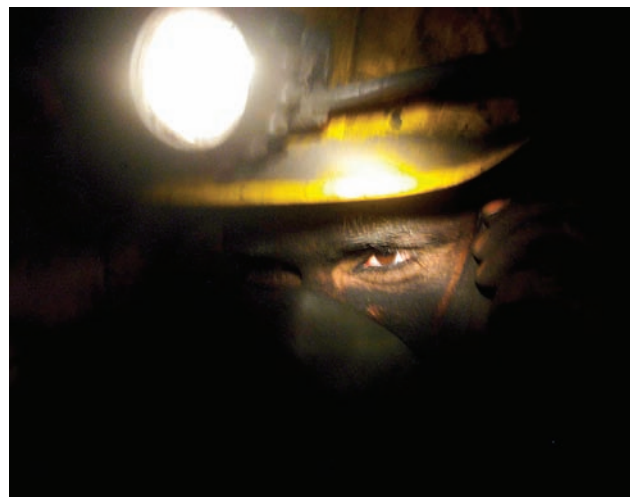
▲ بیشترین تعداد اعتصابات کاری مربوط به معادن می‌شود.



▲ کار در معدن سخت و زیان آور است.



▲ پایان یک روز کاری سخت در معدن



▲ کارگران معادن زغال سنگ



▲ کارگر معدن خسته از کار روزانه.



▲ تکنسین‌های معدن در حال فعالیت روزانه



▲ کارگران معدن در عمق زمین..



▲ کارگران برخی معادن ایرانی دو شیفت کاری به فعالیت می‌پردازند.



▲ کارگران بخش فنی معدن



▲ امکان تنفس در برخی معادن بدون ماسک وجود ندارد.



▲ لحظات استراحت کارگران معدن

سراب معدنی

پیشران اقتصادی کشور بار کود دست و پنجه نرم می کند

بهاره چراغی

این روزها که رکود به موضوع داغ محافل مختلف اقتصادی در کشور تبدیل شده است، دولتمردان به دنبال حربه های مختلفی برای نجات اقتصاد هستند. در این میان بخش معدن و صنایع معدنی یکی از مهم ترین پیشران های خروج از رکود تلقی می شود. شاید همین موضوع سبب شده است تا دولت یازدهم رویکرد متفاوت تری را نسبت به دولت های قبلی در خصوص بخش معدن و صنایع معدنی اتخاذ کند. هر چند این موضوع در سیاست گذاری های دولت یازدهم نیز نمود پیدا کرده و سبب شده تا دولت هدف گذاری های بخش معدن را در مقایسه با سال های پیشین تغییر دهد، هر چند شعار معدن به جای نفت این روزها بسیار به گوش می خورد، اما دولت عملی اقدامی در جهت تامین زیرساخت های این بخش نکرده بلکه تنها خیز رو یا گونه ای برای افزایش سهم معدن و صنایع معدنی در اقتصاد کشور بر داشته است.

اهدافی که با واقعیت نمی خواند

نگاه غیر واقعی دولت به بخش معدن را به راحتی می توان از برنامه راهبردی وزارت صنعت، معدن و تجارت که چندی پیش منتشر شد، دریافت. در این برنامه راهبردی سهم ارزش افزوده معدن از GDP در سال ۱۴۰۴ به میزان ۲ درصد پیش بینی شده است. بر اساس این برنامه، ارزش افزوده بخش معدن باید در سال ۹۶ به ۱/۵ درصد و در سال ۹۹ به ۲ درصد ارتقا یابد. این هدف گذاری در حالی برای بخش معدن مطرح شده است که سهم ارزش افزوده این بخش در GDP در سال ۹۳ تنها ۱/۳ درصد بوده است. در همین حال ارزش صادرات معدنی در افق بیست ساله کشور ۶ میلیارد دلار در نظر گرفته شده است در حالی که سهم بخش معدن از صادرات غیر نفتی در سال ۹۳ تنها ۱/۵ میلیارد دلار بوده است. نکته جالب توجه دیگر در این زمینه افت صادرات محصولات معدنی در سال ۹۳ نسبت به سال ۹۲ است. به گونه ای که در سال ۹۲ ارزش صادرات محصولات و مواد معدنی کشور ۲ میلیارد دلار بوده که این رقم در سال ۹۳ با افت ۲۵ درصدی همراه شده است. بر اساس برنامه راهبردی وزارت

ارزش صادرات معدنی در افق بیست ساله کشور ۶ میلیارد دلار در نظر گرفته شده است در حالی که سهم بخش معدن از صادرات غیر نفتی در سال ۹۳ تنها ۱/۵ میلیارد دلار بوده است

صنعت، ارزش صادرات محصولات معدنی باید در سال ۹۶ به ۲/۵ میلیون دلار و در سال ۹۹ به ۳/۵ میلیون دلار برسد.

وقتی فولاد زانو می زند

متناسب با هدف گذاری در حوزه ارزش افزوده و صادرات مواد معدنی، هدف گذاری در حوزه تولیدات معدنی هم دور از تصور و غیر واقعی است. به گونه ای که وزارت صنعت ظرفیت تولید فولاد خام کشور در سال ۱۴۰۴ را ۵۵ میلیون تن پیش بینی کرده است. این رقم در شرایطی از سوی وزارت صنعت به عنوان ظرفیت تولید فولاد کشور در افق ۱۴۰۴ پیش بینی شده است که در حال حاضر ظرفیت تولید این کالای صنعتی تنها ۲۴ میلیون تن است. اما نکته قابل توجه اینجاست که در حال حاضر صنعت فولاد با مشکلات متعددی دست به گریبان است که امکان افزایش ظرفیت تولید را بسیار کم رنگ کرده است. افت قیمت های جهانی همراه با کاهش تقاضا سبب شده است تا رکود بر بازار فولاد جهانی سایه افکند. در این شرایط تولید کنندگان بزرگ فولاد در دنیا بر سر قیمت تمام شده پایین تر یا یکدیگر به رقابت می پردازند. این در حالی است که قیمت تمام شده فولاد در ایران بالاتر از میانگین جهانی است. همین امر سبب شده تا فولاد ایران در بازار جهانی قدرت رقابت نداشته باشد. در همین حال با توجه به رکود حاکم بر اقتصاد کشور، تقاضای داخلی برای فولاد نیز به شدت کاهش یافته است. حتی تولید کنندگان بزرگ همچون فولاد مبارکه و فولاد خوزستان نیز با انبارهای پر از محصولاتی مواجه هستند که قدرت فروش آن را نه در بازار داخلی دارند و نه در بازار بین المللی. در این میان کارشناسان صنعت فولاد حتی رشد منفی را نیز با ادامه این روند، برای صنعت فولاد پیش بینی کرده اند. از این رو انتظار هر گونه جهش در بخش فولاد طی ۱۰ سال آینده بسیار خوش بینانه است.

مس هم رنگ باخت

صنعت مس هم که روزگاری دوران طلایی خود را پشت سر می گذاشت از رکود بازارهای جهانی در امان نمانده و حال و روز خوشی ندارد. انبارهای پر از محصولات مسی که به فروش نمی رسند، طرح های توسعه ای که نیمه کاره مانده اند و انبوهی از هزینه های سربار، دستوردهای «ملی مس» به عنوان تنها متولی صنعت مس کشور است. با این شرایط هدف گذاری ۴۵۰ هزار تنی برای کاتد مس در افق ۱۴۰۴ پیش بینی شده است که با توجه به وضعیت نامساعد صنعت مس، این هدف گذاری نیز کاملاً غیر منطقی و غیر واقعی به نظر می رسد. رکود و افت قیمت های جهانی علاوه بر فولاد، بر بازار مس نیز حاکم شده است و حتی وضعیت صنعت مس از صنعت فولاد نیز بغیرتر است. در حالی که ظرفیت تولید کاتد مس در حال حاضر ۲۵۵ هزار تن است، دولت ظرفیت ۴۵۰ هزار تنی تولید را برای آن پیش بینی کرده است که این امر با توجه به روند کاهشی قیمت های جهانی، مشکلات موجود در حوزه صادرات و هزینه های سربار متعدد در صنعت مس، دور از انتظار است.

در صنعت سیمان نیز دولت ظرفیت ۱۲۰ میلیون تنی تولید را تا افق ۱۴۰۴ پیش بینی کرده است. این در حالی است که ظرفیت فعلی صنعت سیمان کشور ۸۰ میلیون تن است. هر چند صنعت سیمان جزو صنایع

صنایع منتخب	محصولات منتخب	واحد	ظرفیت فعلی	ظرفیت ۱۴۰۴
مواد و محصولات پتروشیمی	پتروشیمی	میلیون تن	۵۸	۱۳۰
	دارو	میلیارد عدد	۵۰	۶۰
محصولات کانی غیر فلزی	سیمان	میلیون تن	۸۰	۱۲۰
	کاشی و سرامیک	میلیون متر مربع	۵۰۰	۷۰۰
وسایل نقلیه زمینی، ریلی و دریایی	خودرو	میلیون دستگاه	۱۹	۳
	سنگ آهن	میلیون تن	۶۶	۱۶۵
	فولاد خام	میلیون تن	۲۴	۵۵
	آلومینیوم	هزار تن	۴۶۰	۱۲۰۰
فلزات اساسی	مس کاتد	هزار تن	۲۵۵	۴۵۰



توافق هسته‌ای و لغو تحریم‌ها نگاه خوش‌بینانه‌ای را در خصوص سرازیر شدن سرمایه‌های خارجی به بخش معدن ایجاد کرده است. هر چند طی ماه‌های اخیر هیات‌های تجاری مختلفی به کشور سفر کردند و سرمایه‌گذاری‌های مشترک معدنی نیز یکی از محورهای اصلی گفت‌وگو بوده است اما نمی‌توان این گفت‌وگوها را به منزله سرمایه‌گذاری‌های مشترک معدنی پس از لغو تحریم‌ها قلمداد کرد



معدنی را از سال ۹۳ تاکنون رقم زده است.

در این بین هر چند دولت یازدهم از سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و کاهش نقش دولت در فعالیت‌های اقتصادی سخن به میان می‌آورد، اما بخش معدن و صنایع معدنی از جمله بخش‌هایی است که همواره تحت سلطه شرکت‌های دولتی یا خصولتی بوده است. بزرگ‌ترین شرکت‌های معدنی در حال حاضر یاب‌به‌صورت مستقیم توسط دولت اداره می‌شود و یاب‌به سازمان‌ها و نهادهای دولتی و شبه‌دولتی واگذار شده که سبب شده ماهیت دولتی این بخش‌ها حفظ شود. در این شرایط بخش خصوصی واقعی باید به رقابت با ابر قدرت‌های معدنی بپردازد که به بودجه و حمایت‌های دولتی متکی هستند. به نظر می‌رسد آنچه دولت روحانی برای جذب سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع معدنی پیش‌بینی کرده است طی سال‌های آتی با بن‌بست‌های متعددی مواجه خواهد شد. بن‌بست‌ها و موانعی که دستیابی به اهداف برنامه راهبردی وزارت صنعت در افق ۱۴۰۴ را نیز بسیار خوش‌بینانه کرده است. در این شرایط شاید بهترین گزینه پیش روی متولی بخش معدن این باشد که حقایق و نقایص موجود در این حوزه را بپذیرد و به هدف‌گذاری‌های واقعی و منطبق بر واقعیت بپردازد.

بر اساس برنامه
راهبردی
وزارت صنعت،
ارزش صادرات
محصولات معدنی
باید در سال ۹۶ به
۲/۵ میلیون دلار و
در سال ۹۹ به ۳/۵
میلیون دلار برسد

موفق کشور طی سال‌های اخیر قلمداد می‌شد اما این بخش نیز از رکود در امان نمانده و این روزها با مشکلات متعددی دست به گریبان است. به دنبال گسترش رکود در بخش‌های مختلف، میزان پروژه‌های عمرانی و ساخت و سازها نیز به شدت کاهش یافت که این امر افت تقاضای سیمان را در کشور رقم زد. رکود سرانجام صنعت سیمان را نیز که از موفق‌ترین صنایع کشور به شمار می‌رفت به زانو درآورد. در این شرایط هر چند هر از گاه پیش‌نهادهایی در خصوص افزایش قیمت برای بهبود شرایط سیمان مطرح می‌شود، اما کارشناسان بر این باورند افزایش قیمت نه تنها به بهبود وضعیت صنعت سیمان کمکی نخواهد کرد بلکه باعث تعمیق رکود در این صنعت خواهد شد.

❖ پیش‌ران خروج از رکود، دست به گریبان رکود

مهم‌ترین انتقادی که فعالان بخش معدنی به سیاست‌گذاری‌های این حوزه دارند، بی‌ثباتی قوانین و مقررات و تصمیمات خلق الساعه است که آینده سرمایه‌گذاری‌های معدنی را در ابهام قرار می‌دهد. هنوز ماجرای کش و قوس‌های فراوان بر سر افزایش حقوق دولتی و یا تعرفه صادرات مواد معدنی از ذهن بسیاری از معدن کاران پاک نشده است. در شرایطی تصور می‌شود که سرمایه‌گذاران خارجی پشت درهای ایران صف کشیده‌اند که ضعف‌های موجود در حوزه قانون‌گذاری و سیاست‌گذاری‌های اشتباه بخش معدن، سرمایه‌گذاران داخلی را نیز از توسعه فعالیت‌های خود دلسرد کرده است. از این رو اگر رویکرد دولت در حوزه سرمایه‌گذاری‌های خارجی در بخش معدن همچون رویکردی باشد که به فعالان بخش خصوصی در این حوزه دارد، نمی‌توان انتظار داشت فرصت جذب سرمایه‌گذاری خارجی در دوران پست‌تحریم نیز چندان مفید واقع شود.

❖ توهم صف بستن سرمایه‌گذاران پشت درهای ایران

در حال حاضر انتظار می‌رود با لغو تحریم‌ها و سهولت نقل و انتقال پول، صادرات مواد معدنی نیز رونق پیدا کند. در این خصوص از جذب بازارها و قدرت برتر معدنی در منطقه سخن به میان می‌آید. این در حالی است که سیاست‌های مبهم دولت در حوزه صادرات مواد معدنی سبب شده است تا صادرکنندگان با تردیدهای متعددی در تصمیم‌گیری برای صادرات مواجه شوند. در همین حال عدم ثبات پارامترهای اقتصادی کشور سبب شده است تا تجار در سردرگمی قرار گیرند که شاید همین امر افت صادرات

سال	۱۳۸۵-۱۳۸۴ (۲۰۰۶)	۱۳۸۶-۱۳۸۵ (۲۰۰۷)	۱۳۸۷-۱۳۸۶ (۲۰۰۸)	۱۳۸۸-۱۳۸۷ (۲۰۰۹)	۱۳۸۹-۱۳۸۸ (۲۰۱۰)	۱۳۹۰-۱۳۸۹ (۲۰۱۱)
سنگ آهن	۰.۶۶	۱.۶	۱.۵۲	۱.۵۵	۱.۱۲	
کروم	۲.۰۹	۰.۸۴	۰.۹۵	۱.۳۷	۰.۸۲	
منگنز	۰.۳۶	۰.۳۹	۰.۲۸	۰.۳۳	۰.۱۴	
مولیبدن	۱.۲۳	۱.۳	۱.۲۷	۱.۳۸	۲.۶۷	۰.۱۴
آلومینیوم	۰.۶۱	۰.۵۳	۰.۶۳	۰.۷۶	۰.۷۳	
آرسنیک	۰.۴۶	۰.۲۲	۰.۱۹	۰.۱۹	۰.۱۶	۰.۲
بوکسیت	۰.۲۷	۰.۲۶	۰.۲۶	۰.۱۷	۰.۲۸	۰.۱۹
مس	۱.۳۳	۱.۶۱	۱.۵۷	۱.۶۸	۱.۳	
سرب	۰.۵	۰.۲۵	۰.۲۱	۰.۷	۰.۶	
روی	۱.۵۸	۰.۷	۰.۷۴	۱.۰۱	۱.۶۱	
طلا	۰.۰۴	۰.۰۴	۰.۰۴	۰.۰۴	۰.۰۳	
نقره	۰.۱۳	۰.۲	۰.۱۹	۰.۱۹	۰.۱۸	

منبع: سایت کنگره جهانی معدن

هشدار؛ خطر مرگ

گزارش تحقیقی - آماری آینده‌نگر از حال و روز صنعت خودروسازی

مہساراسخ

در نامه‌ای که به گفته تحلیل‌گران باهدف رسانه‌ای کردن بحران اقتصادی نوشته شده بود، تنها برای صنعت خودروسازی از عبارت «در معرض توقف» استفاده کرده بودند. میرحانی همچنین می‌گوید: «از طرف دیگر به نتیجه رسیدن مذاکرات هسته‌ای این شایبه غلط را ایجاد کرده است که تحریم‌ها لغو شده و محدودیت‌ها از بین رفته است. در حالی که هیچ چیز عوض نشده است. متأسفانه توافقی هسته‌ای، امید و انتظار بیجایی را در مردم ایجاد کرده. به غلط، مردم منتظر ارزانی و کاهش قیمت‌ها از جمله قیمت ارز بودند که هیچ کدام از اینها اتفاق نیفتاد و تا یک سال آینده هم تغییری در کار نخواهد بود.» توافقی هسته‌ای هنوز به مرحله اجرایی شدن نرسیده و تحریم‌ها نیز لغو نشده است، اما توافقی که قرار بود وضعیت اقتصادی کشور را رو به رشد قرار دهد، حال صنعت خودروسازی را از قبل نیز بدتر کرده است. مردم به انتظار ورود شرکت‌های خارجی مانند فولکس واگن، بنز و تویوتا نشستند و اخباری که هر روز از تمایل این خودروسازان برای سرمایه‌گذاری در ایران منتشر می‌شود، رکود ناشی از انتظار آنها را عمیق‌تر می‌کند.

کشورهایی که برای ورود به صنعت خودروسازی ایران خیز برداشته‌اند

درست زمانی که آمریکایی‌ها فولکس واگن را در دنیا رسوا کرده و

«در صنعت خودرو صورت‌های مالی زبان انباشته‌ای معادل ۴۲۰۰ میلیارد تومان را نشان می‌دهد و این در حالی است که به دلیل بحران نقدینگی، صنعت مزبور در معرض توقف است و موجودی انبار محصول خودروسازان به متجاوز از ۱۰۰ هزار خودرو کف کارخانه رسیده است.» این بند، یکی از جنجالی‌ترین بخش‌های نامه چهار وزیر به رئیس‌جمهور بود. وزیرای اقتصاد، دفاع، کار و صنعت با انتشار این نامه حقایقی از بحران اقتصادی را رونمایی کردند و از اواسط مهرماه، جنجالی در فضای اقتصادی کشور به راه انداختند. اما آنچه آنها با آمار و ارقام از صنعت خودروسازی کشور نشان داده بودند، حقایقی را تایید می‌کرد که مدت‌ها بود انکار می‌شد. انبار شدن ۱۰۰ هزار خودرو در کارخانه‌های خودروسازی، چیزی بود که اکبر ترکان، مشاور ارشد رئیس‌جمهور نیز اواخر مردادماه به آن اشاره کرده و گفته بود: «تقاضا به حدی کم است که هم‌اکنون یکی از خودروسازان مجبور شده است در انبار خود ۸۰ هزار خودرو نگهداری کند.» اگرچه این مسئله با واکنش خودروسازان و انکار آنها مواجه شده بود، اما حالا چهار وزیر کابینه به صراحت می‌گویند صنعت خودروی ایران در حال از بین رفتن است. در نامه وزرای خبرساز دولت یازدهم همچنین آمده است: «فروش کل سال ۹۳ در صنعت خودرو ۸۱ درصد بیشتر از سال قبل بوده است ولی فروش در سه‌ماهه اول سال ۹۴ نسبت به همین زمان در سال قبل یک درصد کاهش داشته است. فروش کل سال ۹۳ در صنعت حمل و نقل نسبت به سال قبل ۵۵ درصد افزایش داشته است در حالی که در سه‌ماهه اول سال ۹۴ نسبت به سه‌ماه اول سال ۹۳، ۹ درصد کاهش داشته است.» البته این صنعت، ۳ ماه پیش از انتشار نامه وزرا در سطح اخبار اقتصادی قرار گرفته بود؛ زمانی که مردم کمپینی علیه تولید داخلی خودرو به راه انداختند و در اقدامی هماهنگ که از شبکه‌های اجتماعی شروع شده بود، از خریدن خودروی صفر خودداری کردند. اگرچه این اقدام با واکنش قهری مسئولان خودروسازی و دولتی‌ها مواجه شد، اما آمار و ارقام حکایت از به ثمر نشستن آن دارد. داوود میرحانی، مدیرعامل سابق ایران خودرو می‌گوید: «کمپین نخردن خودروی صفر، به طور حتم اثر منفی بر فروش تولیدات خودروسازان داشته است. اما ما نمی‌توانیم سهم اثر منفی این کمپین در رکود فروش خودرو را اندازه بگیریم. چون اقتصاد کشور در تمام بخش‌ها دچار رکود است و صنعت خودرو هم از این شرایط مستثنا نیست. رکود، چه در بخش مسکن، چه فولاد، چه سیمان و چه در لوازم خانگی و چه حتی در مصرف مواد غذایی مانند شیر، دامن اقتصاد را گرفته و هیچ صنعتی نیست که الان در رکود نباشد. کل اقتصاد ایران در رکود است. پول در دست مردم کم است. مردم قدرت خریدشان را از دست داده‌اند. قدرت خرید مردم از سال ۹۱، یعنی زمانی که دلار شش‌هزار تومان، به نصف رسید. هم‌زمان با افزایش قیمت دلار، تقریباً قیمت تمام کالاها سه برابر، یا حداقل دوبرابر شده که به معنی کاهش شدید قدرت خرید مردم است.»

اگرچه رکود اقتصادی تمام بخش‌های صنعت را فرا گرفته است، اما وزرا

چهار وزیر کابینه
در نامه‌ای به
رئیس‌جمهوری
به صراحت
گفته‌اند صنعت
خودروسازی ایران
در معرض توقف
است؛ آنها از رقم
بالای زبان انباشته
خودروسازان
و محصولات
انبار شده در
کارخانه‌ها خبر
داده‌اند

جدول قیمت‌های خودروهای ایرانی در کارخانه و بازار		
خودرو	قیمت کارخانه‌ای	قیمت بازار
تیبا	۲۳ میلیون و ۹۵۰ هزار تومان	۲۴ میلیون تومان
پراید SE111	۲۰ میلیون و ۱۴۰ هزار تومان	۲۰ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان
پراید 131	۱۹ میلیون و ۹۲۰ هزار تومان	۱۹ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان
پژو 405	۳۰ میلیون و ۴۴۰ هزار تومان	۲۸ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان
سمند EF7	۲۹ میلیون و ۹۷۳ هزار تومان	۳۰ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان
پژو پارس سال	۳۵ میلیون و ۳۲۷ هزار تومان	۳۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان
پژو 206 تیپ 5	۳۴ میلیون و ۴۵۲ هزار تومان	۳۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان
پژو 206 تیپ 2	قیمت جدید هنوز اعلام نشده	۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان
پژو 206 v8	۳۴ میلیون و ۹۹۱ هزار تومان	۳۶ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان
لیفان x60	۶۱ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان	۶۱ میلیون تومان
ام‌وی‌ام 110	۲۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان	۲۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان
ام‌وی‌ام 530	۴۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان	۴۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان
ام‌وی‌ام x33	۶۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان	۶۶ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان
جک ۵	۴۹ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان	۴۹ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان
جک اتومات	۵۸ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان	۵۹ میلیون تومان
S5	۷۵ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان	۷۶ میلیون تومان
پارس تندر	۳۹ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان	۳۸ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان
تندر ۹۰ اتومات	۴۷ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان	۴۷ میلیون تومان



هاشم یکه زارع، مدیر عامل ایران خودرو گفته بود: «پس از توافق هسته‌ای، هیات‌هایی به ایران سفر کرده‌اند و آلمان نخستین تیم اقتصادی بود که برای حضور ابراز علاقه کرد و در این راستا مذاکراتی با دوش شرکت خودرویی بنز و فولکس واگن صورت گرفته است.»

خودروی آمریکایی یا هر کشور دیگری به خیابان‌های ایران برسد.»

واردات ۳ هزار، صادرات ۱۶ دستگاه

حضور خودروسازان خارجی و همکاری با داخلی‌ها می‌تواند صنعت خودروی ایران را متحول کند، اما آنچه تا به حال برای آنها رقم زده، تنها کاهش تقاضا و عمیق‌تر شدن رکود این صنعت بوده است. مجلسی‌ها نیز بیکار ننشسته‌اند و برای حل این مشکل، طرحی را برای افزایش هزار درصدی تعرفه واردات خودرو تهیه کرده‌اند. محمدرضا نجفی‌منش، دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو به «آینده‌نگر» می‌گوید: «اگر شرایط بازار داخلی مانند بازار بین‌المللی شود، نیازی به این حمایت‌ها نداریم. اگر نرخ سود بانکی دو تا سه درصد شود، تورم ما کاهش پیدا کند یا نرخ واقعی باشد، این اقدامات لازم نیست. اما چون الان چنین فضایی در جریان است و بین فضای کسب و کار داخل کشور با خارج تفاوت زیادی وجود دارد، مجبورند این فاصله را با تعرفه‌های گمرکی بالا بر کنند. اگر شرایط کار داخل را ساده‌تر کنند و سود بانکی را ساده‌تر بگیرند، نیازی به طرح‌های این چنینی نیست.»

به هر حال آمار واردات خودرو در نیمه نخست امسال کاهش ۵۷ درصدی داشته است. براساس گزارش گمرک، در شهریور ماه سال جاری، ۳۰۳۰ دستگاه خودرو وارد کشور شد. ارزش این خودروهای وارداتی ۷۴ میلیون و ۸۲۵ هزار و ۷۵۴ دلار بوده است. البته این میزان خودروهای وارد شده نسبت به ماه مشابه سال گذشته، ۷۰ درصد از لحاظ تعداد و ۶۱،۶۴ درصد از لحاظ ارزش کاهش داشته است. به عبارتی در شهریور ماه سال ۹۳، ۱۰ هزار و ۶۶ دستگاه خودرو به ارزش ۱۹۵ میلیون و ۶۰ هزار و ۶۶۳ دلار وارد شده بود. همچنین براساس این گزارش، در نیمه اول سال ۹۴، ۲۰ هزار و ۸۸۶ دستگاه خودرو وارد کشور شده است که ارزش دلاری آنها، ۴۹۶ میلیون و ۹۴۲ هزار و ۳۸۶ دلار بوده است. این میزان خودرو وارداتی در نیمه اول سال ۹۴ نسبت به نیمه اول سال ۵۷،۹۳ درصد از لحاظ تعداد و ۴۸،۸۸ درصد از لحاظ ارزش کاهش داشته است.

طبق این گزارش، در نیمه اول سال ۹۳ ایران ۴۸ هزار و ۵۱۲ دستگاه خودروی وارداتی داشته است که ارزش آن، ۹۷۲ میلیون و ۱۷۰ هزار و ۶۱۴ دلار بوده است. این آمار در حالی برای واردات خودرو به ایران ثبت شده که آمار صادرات، تنها ۱۶ دستگاه بوده است. براساس گزارش‌های گمرک، طی دو ماه ابتدایی سال ۹۴ در مجموع ۱۶ خودروی سواری به کشورهای اسپانیا، الجزایر، سودان، آلمان و فنلاند شامل خودروهای تیبا ۲ SX و دنا و پراید مدل X۱۳۱ صادر شده است.

تمام آمارها نشان از رکود عمیق در صنعت خودروسازی کشور دارد. از یک طرف مصرف‌کنندگان از قیمت بالا و کیفیت پایین ناراضی هستند، از طرف دیگر مشکلات عمیق اقتصادی در سطح کلان امکان هر تحرکی را از خودروسازان سلب کرده است. همچنین به گفته میرخانی، مدیر عامل سابق ایران خودرو ۸۴۰ هزار نفر به صورت مستقیم و غیرمستقیم در این صنعت اشتغال دارند که آتش رکود و خطر مرگ صنعت خودروسازی، بیش از همه دامن آنها را خواهد گرفت.

این غول خودروساز جهان ملزم به تعمیر ۱۱ میلیون خودرو شده است، خبرهایی از حضور این خودروساز آلمانی در رسانه‌های ایرانی نشر پیدا کرد. «شراکه» رئیس اتاق بازرگانی ایالت «تیدر زاکس» آلمان در دیدار گروه آلمانی با مدیر عامل بانک صنعت و معدن گفته است: «شرکت مادر ایالت نیدرزاکسن، مهد تولید خودروی فولکس واگن است که هم از نظر تولید خودرو و هم شرکت‌های تولیدکننده قطعات خودرو می‌تواند با ظرفیت قابل ملاحظه‌ای که در اختیار دارد وارد همکاری با ایران شود. هدف ما فقط تجارت با کشور ایران نیست بلکه می‌خواهیم بستری را فراهم کنیم تا همکاری‌های بلندمدتی با ایران داشته باشیم.»

بررسی‌ها نشان می‌دهد احتمال حضور خودروسازان آلمانی، فرانسوی، ایتالیایی، ژاپنی و حتی خودروسازان آمریکایی در ایران جدی‌تر شده است. هاشم یکه زارع، مدیر عامل ایران خودرو گفته بود: «پس از توافق هسته‌ای، هیات‌هایی به ایران سفر کرده‌اند و آلمان نخستین تیم اقتصادی بود که برای حضور ابراز علاقه کرد و در این راستا مذاکراتی با دوش شرکت خودرویی بنز و فولکس واگن صورت گرفته است.»

از سویی دیگر گفته می‌شود ژاپن خواستار خودروسازی در ایران است. این در حالی است که خودروسازان ژاپنی با اعمال تحریم‌ها، نخستین خودروسازانی بودند که همکاری‌شان را با ایران قطع کردند. هیروویکی ایشیگه، رئیس سازمان تجارت خارجی ژاپن (جترتو) در دیدار با رئیس اتاق ایران گفته است: «به دنبال شرکت‌های ایرانی برای تولید خودرو و قطعات خودرو در ایران هستیم، اما با بوروکراسی طولانی و رعایت نشدن حقوق مالکیت معنوی شرکت‌ها از موانع توسعه همکاری شرکت‌های ژاپنی با ایران است و امیدواریم این موانع هر چه زودتر برطرف شود.»

اگرچه رئیس‌جمهوری ماه گذشته در سفر به سازمان ملل در نیویورک گفته است فعالیت شرکت‌های آمریکایی در ایران منعی ندارد، اما بررسی‌ها نشان می‌دهد هنوز موانع زیادی برای حضور خودروسازان آمریکایی در ایران وجود دارد. محمدرضا نجفی‌منش، دبیر انجمن قطعه‌سازان خودرو می‌گوید: «برای همکاری با خودروسازان خارجی، چه اروپایی، چه آمریکایی شرایطی داریم که التزام طرف مقابل به این شرط‌ها، یکی از شروط مهم مادر همکاری با آنهاست. ما شرط کردیم که خودروساز خارجی به ایران بیايد و ساخت محصول را در ایران انجام دهد و از طرف دیگر، برای محصول تولید شده‌اش در ایران، بازار صادراتی پیدا کند. برای آمریکایی‌ها هم چنین شرطی وجود دارد و در اعمال این مسئله استثنایی قائل نیستیم. هر شرکت خودروسازی آمریکایی که تمایل به ایران دارد باید بازائه مدل جدید و عمق ساخت متناسب پای کار بیايد.» او ادامه می‌دهد: «خودروسازان آمریکایی گفته بودند که اگر شرایط فراهم باشد، پای میز مذاکره خواهند آمد. همین الان درباره دیگر کشورها هم همه چیز در حد مذاکره است و هنوز کار به قرارداد منتهی نشده است. رسیدن به نگارش قرارداد و امضای آن از جانب خودروسازان طرفین مستلزم گذشت زمان است. حتی اگر این زمان هم بگذرد و قرارداد هم امضا شود، سه یا چهار سال طول می‌کشد تا چرخ

۱۰۰۰

هزار

خودروی انبار شده
در کارخانه‌های
خودروسازی

۴/۲۰۰

میلیارد تومان

زیان انباشته صنعت
خودرو

گمرک جمهوری اسلامی ایران - آمار واردات قطعی خودروی سواری

ماه شهریور ۱۳۹۴		ماه شهریور ۱۳۹۳		درصد تغییرات	
تعداد خودرو	وزن-کیلوگرم	ارزش-میلیون ریال	ارزش دلاری	ارزش یورو	تعداد
۳۰۳۰	۵۰۳۱۹۲۸/۰	۲۲۱۷۲۳۵/۵	۷۴۸۲۵۷۵/۴	۶۷۰۴۲۹۱۵	۱۰۰۶۶
فروردین تا شهریور ۱۳۹۴		فروردین تا شهریور ۱۳۹۳		درصد تغییرات	
تعداد خودرو	وزن-کیلوگرم	ارزش-میلیون ریال	ارزش دلاری	ارزش یورو	تعداد
۲۰۸۸۶	۳۴۰۷۱۶۳۷	۱۴۲۸۹۷۱/۰	۴۹۶۹۴۲۳۸۶/۲	۴۴۶۲۱۷۵۲۷/۴	۴۸۵۱۲
۲۰۸۸۶	۳۴۰۷۱۶۳۷	۱۴۲۸۹۷۱/۰	۴۹۶۹۴۲۳۸۶/۲	۴۴۶۲۱۷۵۲۷/۴	۴۸۵۱۲

گردشگری پول نمی سازد

کل درآمد گردشگری ایران برابر با هزینه غذای توریست‌های ترکیه است

راضیه علی‌پور

۱۵ شغل در دنیا یک شغل به گردشگری اختصاص داشته است و هر ۵ تا ۱۰ گردشگر یک فرصت شغلی ایجاد می‌کنند. این مسئله به تنهایی می‌تواند به یکی از انگیزه‌های هر کشوری برای بالا بردن تعداد گردشگران تبدیل شود. صنعت گردشگری دولت ترکیه در اقدامی حمایتی برای حفظ بازار گردشگری خود در ایران و روسیه در شرایط کاهش قیمت جهانی نفت، به تمام هواپیماهای مسافربری که از روسیه و ایران به ترکیه سفر می‌کنند کمک هزینه سوخت اعطا می‌کند؛ این امر گواه بر اهمیت بحث گردشگری برای کشورهاست. در حال حاضر حدود ۲۶۰ میلیون نفر در جهان در صنعت گردشگری و صنایع مرتبط مشغول به کار هستند، شورای جهانی سفر و گردشگری (WTTC) می‌گوید این صنعت اکنون بیش از ۹،۵ درصد از تولید ناخالص داخلی کشورهای جهان را به خود اختصاص داده و اندازه آن مجموعاً ۷ هزار میلیارد دلار است.

سهام ایران از کیک گردشگری جهانی چقدر است؟

«گر مدیریت جاذبه‌های توریستی استان اصفهان در اختیار مالزی قرار گیرد، سالانه برابر با ارزآوری نفت برای ایران سودآور خواهد بود.» ماهاتیر محمد، نخست‌وزیر سابق مالزی در جریان یکی از سفرهایش به ایران، چنین توصیفی از کشور ارائه داده بود. روایت آمارها نیز تأیید می‌کند سهم ایران از کیک پر حجم و خوش طعم گردشگری بیش از برشی باریک نیست.

بر اساس گزارش سازمان جهانی گردشگری نیز ایران در ردیف ۱۰ کشور برتر دنیا در زمینه گردشگری قرار دارد اما سهم کشور از این صنعت سودآور کمتر از نیم درصد است. در سال ۲۰۱۳ از مجموع ۱۵۰ میلیون سفر خارجی در جهان، سهم ایران فقط ۴ میلیون نفر بوده است. عدم توازن بین ورودی‌ها و خروجی‌های ایران نیز، یکی دیگر از معضلات صنعت گردشگری ایران است. بر اساس مستندات موجود در سال ۲۰۱۳ حدود ۷ میلیون ایرانی با صرف هزینه‌ای معادل ۱۰ میلیارد دلار به خارج از کشور سفر کرده‌اند. در حالی که در همین سال ایران فقط پذیرای ۴ میلیون گردشگر بوده و از این محل درآمدی معادل ۵ میلیارد دلار کسب کرده است.

مسعود سلطانی‌فر، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان میراث فرهنگی یک ماه پیش گفته بود: «سالانه حدود ۵ میلیون گردشگر به کشور می‌آیند و از این گردشگران ۷ تا ۷ نیم میلیارد دلار درآمد کسب می‌شود.» این میزان درآمد در حالی است که کشورهای همسایه ایران،

«نگار قوانین رانندگی برایشان تعریف نشده است. در کنار تمام زیبایی‌ها، مردم خونگرم و جاذبه‌هایی که دارد، بی فرهنگی مردمش در رانندگی غیرقابل تحمل است.» طرز رانندگی مردم ایران برایش عجیب به نظر می‌رسد و گاهی آن را با رانندگی مردم کشورش مقایسه می‌کند. دوماه می‌شود که آلمان را به مقصد ایران ترک کرده و در حال جمع‌آوری خاطرات و عکس‌های سفر است. آدلر که شمال ایران خیلی نظرش را جلب کرده می‌گوید: «چند ماه پیش دوستانم به ایران سفر کردند و دیدن عکس‌های سفرشان مخصوصاً با دریا و خاطراتی که از اینجا تعریف می‌کردند، انگیزه‌ای برای سفرم به این کشور شد.» او معتقد است هنوز مردم کشورش با جاذبه‌های ایران و آثار تاریخی آن آشنا نیستند و گزینه به حتم آن را اولویت خود برای سفرهایشان قرار می‌دهند. البته گفته‌او خیلی از دور از واقعیت نیست، چرا که رسانه‌های چنین کشورهایی تصاویری دروازه‌بانی شده و ناقص از ایران به مردم کشورشان ارائه می‌دهند و این امر باعث شکل‌گیری تصور نادرست در ذهن آنها می‌شود. در برخی از فیلم‌ها مانند «۳۰۰» پرانیان افرادی جنگجو و خشونت‌طلب تصویر می‌شوند و پس از برخورد مستقیم مردم این کشورها با ایرانیان، تصور آنها رنگ دیگری به خود می‌گیرد. آبان‌ماه سال گذشته سید علی عراقچی، برادرزاده سید عباس عراقچی، معاون وزیر امور خارجه ایران اقدام به ساخت کمپین «ایران را باید دید» کرده و درباره هدف خود از این اقدام گفته است: «بسیاری از همکاران من به‌رغم موقعیت شغلی خود، تفاوت ایران (Iran) و عراق (Iraq) را نمی‌دانستند، بنابراین بر آن شدیم که با راه‌اندازی یک کمپین، از همه مردم دنیا بخواهیم تصاویر خود را از جاذبه‌های گردشگری ایران با هشتگ #MustSeeIran علامت‌گذاری کنند تا در همه دنیا این عکس‌ها در دسترس باشد و همه بتوانند چهره واقعی ایران را ببینند. به گفته او این کمپین در هر هفته ۲۷ میلیون و در هر ماه ۱۰۰ میلیون نفر بازدیدکننده دارد. عراقچی درباره این کمپین گفته است: «ورود تنها یک درصد از ۱۰۰ میلیون بازدیدکننده ماهانه به عنوان توریست به کشور، یعنی ورود سه میلیارد دلار ارز به ایران و این به معنای آن است که می‌توان درآمدی در حدود دو برابر درآمد نفتی از منبع توریسم برای کشور ایجاد کرد. مطابق آمار منتشر شده هر توریست به صورت میانگین سه هزار دلار ارزآوری دارد و این درآمد بسیار چشم‌گیری است که باید برای جذب آن برنامه‌ریزی دقیق داشت.»

مطابق برآورد سازمان جهانی گردشگری، کل گردشگران دنیا در سال ۱۹۵۰، تقریباً ۲۵ میلیون نفر و در سال ۲۰۰۰ حدود ۶۹۲ میلیون نفر بوده‌اند. همچنین پیش‌بینی می‌شود این میزان در سال ۲۰۲۰ به ۱ میلیارد و ۶۰۰ میلیون نفر برسد. یعنی سالانه ۳،۴ درصد رشد در طول یک دوره ۲۵ ساله از سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۲۰ صورت خواهد گرفت. طبق آمار سازمان جهانی گردشگری به طور متوسط از هر ۱۱ تا

بر اساس گزارش سازمان جهانی گردشگری ایران در ردیف ۱۰ کشور برتر دنیا در زمینه گردشگری قرار دارد اما سهم کشور از این صنعت سودآور کمتر از نیم درصد است

کشورهای زیربیشترین آمار گردشگر را در دنیا به خود اختصاص داده‌اند		
ردیف	کشور	تعداد گردشگر ورودی
۱	فرانسه	۸۵ میلیون
۲	آمریکا	۷۰ میلیون
۳	اسپانیا	۶۱ میلیون

اتفاقاتی که در منطقه افتاد این صنعت در کشورمان کمی وضع بهبود
به خود گرفت. چرا که راه مردم کشور عراق و سوریه به ایران باز شد. از
آنجا که بخش قابل توجهی از توریست‌هایی که به ایران سفر می‌کنند
توریست‌های مذهبی هستند که از این کشورها می‌آیند و با توجه به
وضعیت اقتصادی و موضع‌گیری دولت آنها، رشد کمی در چند سال
اخیر داشته‌ایم.»

در سال ۹۴ نیز طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته در لایحه بودجه
۹۴، توازن گردشگری ورودی و خروجی همچنان منفی خواهد ماند.
بر این اساس در مقابل ۵ میلیون و ۲۵ هزار گردشگری که از خارج
کشور به ایران وارد می‌شوند، ۶ میلیون و ۹۰۰ هزار ایرانی از کشور
خارج خواهند شد.

مسعود سلطانی‌فر، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان میراث
فرهنگی نیز اعلام کرده است: «در دوره تاریخی ۲۸ اسفند ۹۳ تا
۱۴ فروردین ۹۴، تعداد ۶۰ میلیون و ۸۴ هزار نفر اقامت در شب ثبت
شده است که اگر میانگین سفر یک فرد را ۴ روز تصور کنیم، حدود ۱۵
میلیون مسافر و گردشگر در این مدت داشته‌ایم که این رقم نسبت به
نوروز سال گذشته ۳ درصد افزایش داشته است.»

دوماه است در تحلیل‌های تمام کارشناسان اقتصادی، یک
تحول سیاسی کشور نقش اساسی دارد. «توافق هسته‌ای» از تحلیل
مهرعلیزاده در حوزه گردشگری نیز بیرون نمانده است. او درباره
چشم‌انداز صنعت گردشگری ایران می‌گوید: «ایران تاکنون از بعد
مسائل اقتصادی و تبادلات مالی تا حدودی مشکل داشته است که
پس از رفع تحریم‌ها این وضعیت بهبود یافته و باعث تسهیل ورود
گردشگر به کشور خواهد شد.» به اعتقاد او، بیشترین تأثیر رفع تحریم‌ها
بر صنعت گردشگری به دلیل تغییر دیدگاه مردم سایر کشورها به ایران
است: «دیدگاه‌هایی در دنیا نسبت به مسائل امنیتی، فضای فرهنگی
و... ایران ایجاد شده بود و با رفع تحریم‌ها، گروه‌ها و شرکت‌های فعال
در توریسم تلاش می‌کنند مردم کشورشان را برای بازدید به ایران
بفرستند. حتی انگیزه مضاعفی برای مردم دنیا ایجاد شده تا ببینند
کشوری که مدتی طولانی در مقابل کشورهای قدرتمند جهان مقاومت
کرد و تسلیم نشد و کشوری که حرف‌های منفی درباره آن می‌زدند و
حالا فضائش سخن می‌گویند، چه شکلی است.»

همچنین به گفته مسعود سلطانی‌فر، معاون رئیس‌جمهور و رئیس
سازمان میراث فرهنگی و گردشگری، بازگشت محموله‌های باستانی
بعد از ۵۰ سال به ایران، لغو روایت ۴۰ کشور و بسته پیشنهادی
سرمایه‌گذاری با بیش از هزار پروژه از برنامه‌های این سازمان برای دوران
پس از تحریم است. اینها از مواردی است که اگر تحقق یابد می‌تواند
تحول قابل ملاحظه‌ای در صنعت گردشگری ایران و افزایش رشد
اقتصادی کشور ایجاد کند.

گردشگری به یکی از محل‌های اصلی کسب درآمدشان تبدیل شده است.
به گزارش ایسنا، در سال ۲۰۱۴ حدود ۴۱ میلیون و ۴۰۰ هزار گردشگر
خارجی از ترکیه دیدن کردند که از مجموع ۳۴۳ میلیارد دلار درآمد حاصل
از ورود این گردشگران، ۶۵ میلیارد دلار بابت هزینه برای وعده‌های غذایی
و خوراکی‌ها بوده است. با استناد به آمار معاون رئیس‌جمهور، درآمد ایران از
ورود گردشگران خارجی در سال گذشته حدود ۷ میلیارد دلار بوده است؛
این رقم تقریباً با هزینه وعده‌های غذایی توریست‌های ترکیه برابر است.
این میزان درآمد در حالی است که بر اساس سند چشم‌انداز توسعه،
تا سال ۱۴۰۴ ایران باید میزان ۲۰ میلیون گردشگر باشد و از این محل
۲۵ میلیارد دلار درآمد ارزی کسب کند.

بر اساس اطلاعات رسمی مرکز آمار ایران سالیانه ۴۶ میلیارد تومان
هزینه تورهای مسافرتی ایران به خارج از کشور می‌شود. از این رقم
۲۰ میلیارد تومان به هزینه‌های حمل و نقل می‌رسد، ۱۷ میلیارد
تومان هزینه سوغاتی می‌شود، ۳ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان برای
هزینه‌های خوراکی مصرف می‌شود، ۲ میلیارد تومان هزینه اقامت و
۶ میلیارد تومان نیز هزینه خرید کالا و لوازم از کشورهای مقصد و
به خصوص ترکیه می‌شود. طی یک سال گذشته تنها ۴ هزار و ۳۸۷
میلیارد تومان صرف سفرهای داخلی شده و بخش مهمی از تمرکز
شهروندان ایرانی صرف مسافرت به آن سوی مرزها شده است.

گزارش مجمع اقتصاد (WEF)، در حوزه سفر و گردشگری هر ۲
سال یک‌بار منتشر می‌شود. این گزارش ابزاری استراتژیک برای کسب
و کارها و دولت‌ها، و منبعی خوب جهت مقایسه کشورها از حیث رقابت
در گردشگری و تصمیم‌گیری‌های مهم در سرمایه‌گذاری صنعت
گردشگری است. مجمع جهانی اقتصاد در گزارشی با عنوان شاخص
رقابت‌پذیری گردشگری و سفر در سال ۲۰۱۵ با مطالعه ۱۴۱ کشور
جهان، در نهایت ایران را به عنوان اقتصادی ترین و ارزان ترین مقصد
گردشگری جهان شناخت. ایران توانسته در رقابت‌پذیری قیمت در سفر
و گردشگری رتبه اول، در زمینه مالیات بر بلیت و عوارض فرودگاهی
رتبه سوم، در تعداد سایت‌های ثبت‌شده جهانی میراث فرهنگی رتبه
نهم، و همچنین در تعداد نموده‌ها و تجلیات فرهنگی ناملموس
رتبه دهم را در میان ۱۴۱ کشور کسب کند.

مستولان گردشگری کشور از ورود ۴ میلیون و ۱۲۶ هزار گردشگر
خارجی به کشور در سال ۹۲ خبر داده‌اند. این آمار نشان می‌دهد میزان ورود
گردشگران خارجی به کشور نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۲۱ درصد
رشد داشته است. بر اساس این گزارش کشورهای اول در تعداد گردشگر
خارجی ورودی در سال ۹۲، عراق، آذربایجان، افغانستان، ترکیه، پاکستان،
ترکمنستان، عربستان سعودی، کویت و هندوستان بوده‌اند. از این تعداد
حدود دو میلیون و ۵۰۰ هزار نفر از آنها با منظورهای خاص گردشگری به
کشور آمده‌اند که سفر به منظور زیارت در اولویت آنها بوده است.

امادر سال ۹۳ رشد چشمگیری در آمار توریست‌های ایران به وجود
آمده است. پورفرج، رئیس جامعه تورگردانان ایران اعلام کرده است:
«طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته برای این سال، آمار گردشگران
ورودی به کشور ۴ میلیون و ۶۰۰ هزار اعلام شده بود، این در حالی است
که این عدد تا پایان سال به بیش از ۵ میلیون نفر رسید.» اما در همین
سال حدود ۵ میلیون و ۶۰۰ هزار گردشگر از کشور خارج شده‌اند.

محسن مهرعلیزاده، رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی
ایران در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» می‌گوید صنعت توریسم در ایران
نوسان زیادی داشته و روند ثابتی در آن وجود نداشته است. او می‌گوید:
«متأسفانه در چند سال اخیر روند افزایشی نداشته‌ایم، ولی به دلیل

۲۳

میلیارد تومان

درآمد ایران از ورود
گردشگران خارجی

۴۶

میلیارد تومان

هزینه تورهای
مسافرتی ایران در
خارج از کشور

بر اساس گزارش مجمع جهانی اقتصاد، ایران در بین ۶۱ کشور خاورمیانه، رتبه دوازدهم را از نظر رقابت‌پذیری
سفر و گردشگری داراست

نام کشور	رتبه در منطقه	رتبه در جهان
امارات متحده عربی	۱	۲۴
قطر	۲	۴۳
بحرین	۳	۶۰
ایران	۱۲	۹۷
یمن	۱۶	۱۳۷

جایگاه صنعت بیمه در ایران کجاست؟

بین توسعه یافتگی کشورها و ضریب نفوذ بیمه رابطه مستقیمی وجود دارد

سروہ رحمانی

دیگر این است که افراد مطلع نیستند بیمه چه حمایتی از آنها انجام می دهد. تنها در حد درمان می بینند و این که مستمری ای برای بازنشستگی دارد. نگاه درازمدت به بیمه ندارند. بخشی از ضریب نفوذ پایین بیمه به خاطر ندانستن و بخشی به خاطر قانون گریزی کارفرماهاست. اگر چه مطابق قانون مجبورند افرادی را که برایشان کار می کند بیمه کنند، اما در هنگام مراجعه بازرسان تامین اجتماعی، بهانه های زیادی پیدا می کنند و می توانند از زیر قانون فرار کنند. او ادامه می دهد: «مثلاً در کشورهای پیشرفته و صنعتی تفکر بیمه داشتن برای مردم جا افتاده است. در اینجا هر کسی به دنبال بیمه عمر نمی آید. برای فروش بیمه های عمر شرکت های بیمه ای باید خیلی تلاش کنند. مردم ترجیح می دهند پولشان را در بانک بگذارند و سودش را بگیرند، تا برای بیمه صرف کنند.» این فعال صنعت بیمه حرفه ای نبودن نمایندگان فروش بیمه را یکی دیگر از چالش های این صنعت در ایران می داند و می گوید: «نمایندگانی که فروش نیز بسیار مهم هستند. در ایران سیستم درستی برای آموزش نماینده های فروش نداریم. نماینده ها به خاطر نیاز شغلی در این حوزه وارد می شوند، در حالی که باید علاقه و توانایی های لازم نیز در کنار این نیاز وجود داشته باشد. باید بتوانند دفتر بزنند و سرمایه گذاری کنند، شاید تا چند ماه در آمدی هم نداشته باشند و باید همه اینها را بپذیرند. نقش بیمه مرکزی در آموزش ها و تربیت های افراد برای این صنعت بسیار مهم است.»

مردی ۶۴ ساله، بیش از سه دهه است که صاحب فروشگاه بزرگی در سنجند است و در طول این مدت، افراد بسیاری را به واسطه کار در مغازه اش، بیمه کرده است: «باید بیمه کنیم و چاره ای نیست. اما شرکت های بیمه فکر می کنند پولی که به آنها می دهیم، پول خودشان است. در حالی که حق بیمه ای که به آنها پرداخت می شود، پول مردم است و آنها هم از همین پول های در گردش استفاده می کنند.» او به «آینده نگر» می گوید هر چند در بر خوردهایی که با کارمندان بیمه داشته است خوب نبوده، ولی در جریان درمان دخترش، حق بیمه ای که سال های طولانی پرداخت کرده است به دادش رسیده و ۹۰ درصد مخارج درمان را بیمه پرداخت کرده است. آمارهای منتشر شده ضریب خسارت در سال ۹۳ را ۸۹/۶۲ درصد اعلام کرده است؛ میزان درصدی که از حق بیمه دریافتی، صرف پرداخت خسارات به مشتریان شده است. این میزان در مقایسه با سال ۹۱، ۴ درصد افزایش داشته است. ۹۵ درصد این خسارات پرداختی، صرف بیمه نامه های غیر زندگی شده است. بیمه نامه های غیر زندگی شامل تمام بیمه نامه ها به جز بیمه عمر می شود.

با وجود رقم پایین ضریب نفوذ بیمه در ایران، آشنایی ایرانیان با بیمه و فعالیت های آن، عمری یکصدساله دارد. کاهش ریسک سرمایه گذاری ها و حفظ کردن و نگاه داشتن سرمایه در داخل کشور، مهم ترین دلیل آغاز فعالیت های بیمه ای است. اولین فعالیت های بیمه ای در ایران، توسط دو موسسه روسی در سال ۱۲۸۹ آغاز شدند. این دو موسسه، در قبال پرداخت حق بیمه اشخاص، دارایی آنها را در دوز مینه آتش سوزی و حمل و نقل بیمه می کرد. تا سال ۱۳۱۴، یازده موسسه خارجی دیگر نیز در ایران شروع به فعالیت کردند. اولین بیمه ای که توسط ایرانیان تاسیس شد و مدیریت آن

«وایل سال ۸۶، خانه خواهرم به کلی سوخت. آن روزها در مریوان اکثر خانه ها لوله کشی گاز نداشت. خانه آنها هم قدیمی بود و کیسول گاز داشتند. یک روز یکی از کیسول ها نشت کرد. خواهر زاده ام کیسول را بغل کرد و از آشپزخانه تادم در را دوید. ولی دیر شده بود و وسط راه کیسول منفجر شد. درصد سوختگی آن قدر بالا بود که خواهرم و دخترش را از دست دادیم.» نه هیچ کدام از سه نفری که در آن حادثه دچار سوختگی شدند و نه خانه و وسایل آن بیمه نبودند. این خانواده، باقی مانده خانه و وسایل داخل آن را رها کردند و دیگر به آن خانه برنگشتند.

طبق آخرین آمار منتشر شده در سال ۹۱ توسط پژوهشکده بیمه، وابسته به سازمان بیمه مرکزی، ضریب نفوذ بیمه در ایران، ۱/۹۳ درصد است که این مقدار نسبت به سال ۹۰، بیش از نیم درصد افزایش داشته است. رشد نیم درصدی نسبت حق بیمه تولیدی بر تولید ناخالص ملی به زبان ساده به معنی افزایش تعداد بیمه نامه های صادر شده است. براساس آمار سازمان بیمه مرکزی، حق بیمه تولیدی به طور متوسط در سال ۸،۱۳۹۰ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان و در سال ۱۳،۹۱ میلیارد تومان بوده است.

اعداد و ارقام نشان می دهد میان ضریب نفوذ بیمه و توسعه رابطه مستقیم وجود دارد؛ هر قدر یک کشور توسعه یافته تر باشد، ضریب نفوذ بیمه بالاتری نیز دارد. آماری که در سال ۲۰۱۲ منتشر شده است، نرخ ضریب نفوذ بیمه را در هلند ۱۲/۹۹ درصد، در کره جنوبی ۱۲/۱۲ درصد و در ژاپن ۱۱/۴۴ درصد گزارش داده است. در حالی که در همین سال، نرخ ضریب نفوذ بیمه در پاکستان ۰/۷۱ درصد و در عربستان سعودی ۰/۷۵ درصد بوده است.

علیرضا ابراهیم پور، عضو انجمن حرفه ای صنعت بیمه در گفت و گو با سایت خبر اقتصادی، کم کاری شرکت های بیمه و عدم فرهنگ سازی را دلایل پایین بودن ضریب نفوذ بیمه دانسته و گفته است: «شرکت های بیمه باید بتوانند با توسعه فروش سایر رشته های بیمه ای خسارت بیمه ثالث را جبران کنند و فرهنگ سازی و اعتماد سازی نیز در کنار مشتری مداری باید پیگیری شود.» از یک طرف مردمان کشورهای جهان سوم، اهمیت انواع بیمه را به خوبی نمی دانند و اکثر فقط از آن دسته بیمه هایی استفاده می کنند که اجباری هستند و از طرف دیگر این کشورها، با کمبود فروشندگان کار بلد و متخصص در این حوزه مواجه هستند و فروشندگان توانایی کافی برای جذب مشتریان را ندارند. همان طور که در جدیدترین آمار بیمه مرکزی نیز آمده است، در سال ۱۳۹۳ بیشترین تعداد بیمه تولیدی، مربوط به بیمه شخص ثالث با رقمی حدود نیم میلیون بیمه بوده است.

سپرده گذاری در بانک ها به جای خرید بیمه عمر

همایون روحانی، ۶۰ ساله، بیش از ۳۰ سال از عمر خود را در صنعت بیمه به فعالیت گذرانده است. او اکنون شعبه کشتی رانی بیمه معلم را مدیریت می کند و درباره پایین بودن ضریب نفوذ بیمه در ایران به «آینده نگر» می گوید: «معمولاً کارفرماها نمی خواهند خیلی خودشان را درگیر قوانین استخدامی کنند و تمام تلاششان را برای بیمه نکردن انجام می دهند. اگر بیمه هنوز در ایران جا نیفتاده، یک علتش این رفتار کارفرماهاست. یکی

۵۷

درصد

بیمه نامه های
صادر شده غیر دولتی
است



طبق آخرین
آمارهای منتشر
شده سازمان بیمه
مرکزی جمهوری
اسلامی، که در سال
۱۳۵۰ با هدف
تنظیم و هدایت
امر بیمه در ایران
و حمایت از آن
تاسیس شده بود،
در سال ۹۲، یک
شرکت دولتی و ۲۸
شرکت خصوصی
در زمینه بیمه
در ایران فعالیت
داشته اند



پژویان: چند شرکت به صورت توافقی به هم می‌پیوندند و حاصل این فعالیت چیزی می‌شود به اسم بانک یا بیمه و در حقیقت پول‌های مردم را جمع می‌کنند و نهایتاً به خودشان و شرکت‌های زیرمجموعه وام می‌دهند

۴۳

درصد

بیمه‌نامه‌های
صادر شده دولتی
است

شرقی و مازندران) این میزان بالاتر از سطح ملی است. این در حالی است که تعداد شعب شرکت‌های بیمه (با ۱۷ درصد رشد در سال ۱۳۹۲ نسبت به سال قبل) به ۱۰۱۲ شعبه، نمایندگان بیمه ۳۲،۹۴۲ نمایندگی (۶ درصد افزایش)، نمایندگان بیمه عمر (با ۲۱ درصد رشد) معادل ۴۱۲۶ واحد، کارگزاران بیمه (با ۲۱ درصد افزایش) به ۵۰۱ کارگزاری و ارزشیابان خسارت بیمه (با ۷ درصد رشد) به ۱۸۷ ارزشیاب در سراسر کشور گسترش یافته است. با تمام حرف و حدیث‌هایی که در مورد صنعت بیمه در بین مردم و فعالان اقتصادی وجود دارد، این حوزه برای سرمایه‌گذاران خارجی جذابیت زیادی دارد. بعضی شرکت‌های بیمه اولین شرکت‌هایی بودند که از لیست تحریم‌ها خارج شدند، به گزارش نشریات معتبر انگلیسی همچون فورچون و فارین پلیسی، شرکت‌های بیمه اروپایی و آمریکایی علاقه‌مند حضور در بازار ایران هستند. به گفته محمدابراهیم امین، رئیس کل بیمه مرکزی، برنامه‌ای برای صنعت بیمه در دوران پساتحریم در حال تدوین است.

نیز در دست فردی ایرانی بود، «شرکت سهامی بیمه ایران» نام داشت که در ۱۳۱۴ پایه‌گذاری شد. این شرکت، اولین و تنها بیمه دولتی در ایران است که علاوه بر دو بیمه دیگر، در زمینه بیمه‌های بازرگانی و اجتماعی نیز فعالیت می‌کرد. تا سال ۱۳۵۷، یک شرکت دولتی، ۱۲ شرکت خصوصی و دو موسسه خارجی بیمه در ایران فعالیت می‌کردند. پس از انقلاب اسلامی، فعالیت موسسات خارجی ممنوع شد و تمام ۱۲ شرکت خصوصی به مالکیت عمومی درآمدند و به دولت واگذار شدند.

طبق آخرین آمارهای منتشر شده سازمان بیمه مرکزی جمهوری اسلامی، که در سال ۱۳۵۰ با هدف تنظیم و هدایت امر بیمه در ایران و حمایت از آن تاسیس شده بود، در سال ۹۲، یک شرکت دولتی و ۲۸ شرکت خصوصی در زمینه بیمه در ایران فعالیت داشته‌اند. در این میان، ۵۷ درصد بیمه‌نامه‌های صادر شده متعلق به بخش غیردولتی و ۴۳ درصد متعلق به بخش دولتی بوده است که به معنی اعتماد بیشتر مردم به بخش غیردولتی نسبت به بخش دولتی است. هرچند آمارها از موفقیت بیشتر بیمه‌های بخش خصوصی در جذب مشتری نسبت به بخش دولتی حکایت دارند، اما خسارات پرداختی بخش دولتی همواره بیشتر از بخش غیردولتی بوده است.

همایون روحانی، فعال صنعت بیمه اعتقاد دارد شرکت‌های بیمه‌ای از جمله بخش‌های سودده بخش خصوصی اقتصاد ایران هستند، او به «آینده‌نگر» می‌گوید: «شرکت‌های خصوصی در این صنعت وضع خوبی دارند. بیشتر شرکت‌ها خصوصی هستند، البته در مقایسه با کشورهای پیشرفته اوضاع فرق می‌کند. اما در کل بیمه صنعت سودآوری است و بیشتر شرکت‌های بیمه‌ای ایران موفق هستند. در مقام مقایسه با خودشان رتبه‌بندی‌هایی وجود دارد، اما در کل این صنعت موفق است. من زبان زیادی در این حوزه ندیده‌ام. عموماً فعالیت شرکت‌های بیمه نمی‌تواند سودآور نباشد، مگر این که شرکت‌ها نماینده‌های خوبی نداشته باشند، کارشناسانشان باتجربه نباشند و نتوانند راه‌های نفوذ به بازار را راحت پیدا کنند. چون بیمه در پاسخ به نیازهایی شکل گرفته که همه مردم با آن درگیر هستند و به اجبار یا اختیار، نمی‌توانند سراغش نروند.» اما جمشید پژویان، اقتصاددان و استاد دانشگاه علامه طباطبائی اعتقاد دارد بیشتر حجم بازار بیمه در ایران هنوز دولتی است و همین امر، مانع از پیشرفت آن شده است. او در مصاحبه با «قانون» گفته است: «از آنجایی که سهم بالای ۴۰ درصدی بازار بیمه متعلق به بیمه‌های دولتی است کارایی در حد انتظار نیست و این خود مسئله‌ای قابل بحث است که نمایندگان مجلس و مدیران دولتی باید به آن توجه کنند. این امر باعث بروز بسیاری از مشکلات است چون رقابت سالم در صنعت وجود نخواهد داشت و شرکت‌های خصوصی هم نه علاقه حضور در صنعت بیمه دارند و به نوعی نه توان آن را دارند. پس این سایه سنگین دولت است که برخی نارسایی‌ها را در صنعت بیمه به ایران تحمیل کرده است.» او در خصوص بیمه‌های خصوصی نیز گفته است: «متأسفانه در سال‌های اخیر شرکت‌های بیمه به سمت شخصی شدن پیش رفته‌اند. در نتیجه رقابت و ایجاد کارایی در مدیریت، نظیر این مسئله همانند ویروسی به بانک‌های خصوصی و سایر بخش‌های اقتصادی هم سرایت پیدا کرده است. چند شرکت به صورت توافقی به هم می‌پیوندند و حاصل این فعالیت چیزی می‌شود به اسم بانک یا بیمه و در حقیقت پول‌های مردم را جمع می‌کنند و نهایتاً به خودشان و شرکت‌های زیرمجموعه وام می‌دهند.»

آمار شبکه فروش و خدمت‌رسانی شرکت‌های بیمه تا سال ۹۳، نشان می‌دهد به ازای هریک از نقاط شهری به طور متوسط ۲۱ مرکز بیمه (اعم از شعب، نمایندگان و کارگزاران در شهرها و شهرستان‌ها) در کشور فعال است. به طوری که در ۷ استان (تهران، قم، البرز، خراسان رضوی، یزد، آذربایجان

خلاصه وضعیت سود شرکت‌های بیمه در سال ۱۳۹۲ (میلیارد ریال)			
شرکت	سود (زیان) قبل از مالیات (طبق صورت‌های مالی مصوب مجمع)	سود (زیان) قبل از مالیات (پس از اعمال کسری (مازاد) ذخایر فنی	تفاوت
ایران	- ۱۵,۱۷۹	- ۱۵,۳۳۵	- ۵۵۵
آسیا	۲۰۱	- ۱,۷۹۳	- ۱,۹۹۴
البرز	۳۸۴	۳۸۵	۱
دانا	۳۱۳	۳۴۵	۳۲
پاسارگاد	۴۸۶	۴۸۷	۲
پارسیان	۸۹۸	۹۲۲	۲۴
سامان	۱۱۵	۱۱۵	۰
کارآفرین	۳۷۲	۳۵۹	- ۱۲
ملت	۶۴۲	۵۰۱	- ۱۴۰
دی	- ۲۸۰	- ۴۰۸	- ۱۲۸
معلم	۲۱۵	۱۴۷	- ۶۸
رازی	۱۰۱	۴۷	- ۵۴
سینا	۳۰	- ۴۴۸	- ۴۷۸
میهن	۷۳	- ۳۲	- ۱۰۵
نوین	۲۷۹	۲۸۱	۲
کوثر	۳۲۷	۳۰۵	- ۲۲
ما	۲۲۷	۲۲۳	- ۵
آرمان	۱۴۲	۱۱۴	- ۲۸
سرمه	۸۵	۸۶	۱
تعاون	۳۶	۳۶	۰
حفظ	۳۹	۳۹	۰
امید	۱۲	۱۰	- ۲
ایران معین	۳۶۲	۳۶۳	۱
آسماری	۴۹	۵۰	۱
اتکایی ایرانیان	۴۳۰	۴۳۰	۰
اتکایی امین	۳۲۶	۳۲۵	- ۱
جمع کل	- ۹,۳۱۷	- ۱۲,۸۴۵	- ۳,۵۲۸

صنعت فولاد ذوب می شود

بررسی چالش های صنعت فولاد ایران و پاسخ به دو پرسش مهم در گفت و گو با مدیرعامل فولاد یزد، مدیرعامل شرکت سنگ آهن مرکزی ایران و رئیس کمیسیون سرمایه گذاری اتاق ایران

رسیده است و واحدهای جدیدی نیز در حال ساخت و تکمیل هستند؛ رشد تولیدی که در زمانی اتفاق افتاده است که ایران نیز در رکود شدید (رکود مسکن، پروژه های عمرانی و...) قرار دارد و همین موضوع باعث شکل گیری مشکلات جدی در صنعت فولاد شده است که مهم ترین آن، ظرفیت اضافی با وجود سرمایه گذاری های میلیاردی است.

بهادر احرامیان، مدیرعامل فولاد یزد و عضو هیات نمایندگان اتاق تهران با اشاره به این که اکثر کارخانه های فولاد در سال های گذشته با هدف تامین فولاد مورد نیاز داخل راه اندازی شده اند و نگاه صادراتی نداشته اند، از کاهش ۲۰ درصدی (۵ میلیون تنی) مصرف فولاد در کشور به دلیل رکود در مقابل افزایش تولید فولاد تا حدود ۱۷ میلیون تن خبر می دهد و می گوید: «عطش تقاضا در سال های گذشته برای فولاد در داخل باتوجه به واردات بالا، باعث سرمایه گذاری های گسترده ای در صنعت فولاد

صنعت فولاد تقریباً در ۱۰ تا ۱۲ سال گذشته، به جز یکی (دو سال) شاید بتوان گفت یکی از طولانی ترین دوره های طلایی و رونق خود را در سطح جهان پشت سر گذاشته است ولی حالا با دوران افول و افت قیمت شدید جهانی مواجه است؛ اما در این دوران طلایی و حالا که در دوران افول هستیم صنعت فولاد در ایران چه وضعیتی را پشت سر گذاشت و حالا چه شرایطی را تجربه می کند؟

صنعت فولاد ایران در سال های گذشته با تحولات عمده ای روبه رو بوده است، در سال هایی که رونق جهانی فولاد را شاهد بودیم، ایران از یک سو به یکی از بزرگ ترین واردکنندگان فولاد جهان تبدیل شده بود و از سوی دیگر سرمایه گذاری های گسترده ای روی صنعت فولاد و راه اندازی واحدهای جدید صورت گرفت تا جایی که حالا که در دوران افول جهانی قرار گرفته ایم، تولید فولاد در ایران از ۷-۸ میلیون تن به دو برابر این عدد

خواهیم شد که در فولاد باچه افزایش ظرفیتی روبه‌رو هستیم که خود به یک چالش تبدیل شده است؛ محصولات تولیدشده‌ای که در کارخانجات وجود دارد و مشتری ندارد و امکان صادرات و رقابت در بازارهای جهانی هم برایشان نمی‌توان متصور بود.»

ولی باتوجه به ظرفیت‌های خالی و تولید اضافی سوال اصلی که مطرح می‌شود این است که چرا فولاد ایران و محصولات فولادی امکان صادرات ندارند و نمی‌توانند در بازارهای جهانی رقابت کنند؟ پاسخ اصلی به این سوال را باید در این نکته مهم دید که «فولاد ایران گران تولید می‌شود»؛ اما چرا؟

احرامیان پاسخ این سوال را «نداشتن زنجیره تولید» در کشور می‌داند و می‌گوید: «در فولاد هر چقدر زنجیره تولید تکمیل‌تر باشد هزینه تولید پایین می‌آید؛ توجه داشته باشید که یک جنگ بین‌المللی در صادرات و

با نگاهی کاملاً داخلی شد و چشم‌اندازی برای رقابت و حضور در عرصه صادرات اصلاً در نظر گرفته نشد تا الان بتوانیم در این شرایط رکود داخلی و کاهش تقاضا، در صادرات فولاد حرفی برای گفتن داشته باشیم؛ اگرچه که تولید ایران به شرایطی رسیده است که مایه توانیم در برخی از زمینه‌ها صادر کننده باشیم.»

او در ادامه می‌گوید: «ما هم اکنون در تولید فولاد در وضعیتی هستیم که با ظرفیت خالی روبه‌رو شده‌ایم و ظرفیت‌های ایجادشده بسیاری داریم، مثلاً در تولید نورد امروز ظرفیت تولید ۳۰ میلیون تن را هم رد کرده‌ایم اما مشتری و متقاضی وجود ندارد و این در شرایطی است که برای ایجاد این واحدها و میزان تولید، میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری صورت گرفته است؛ علاوه بر این باید به این ظرفیت‌ها واحدهای در حال تکمیل را هم که حداقل ۵۰ درصد پیشرفت داشته‌اند اضافه کنیم و در آن شرایط تازه متوجه

مقایسه تولید بخش خصوصی با تولید بخش خصوصی شده و کل تولید (به هزار تن)

متغیر نام محصول	تولید خصوصی شده			تولید بخش خصوصی			کل تولید	
	سال ۹۲	سال ۹۳	درصد تغییرات	سال ۹۲	سال ۹۳	درصد تغییرات	سال ۹۲	سال ۹۳
تیر آهن	۱۶۱۷	۱۲۶۱	-۲۲	۳۴۴	۳۸۲	۱۱	۱۶۴۳	۱۶۶۱
میلگرد	۲۸۶۳	۲۴۶۴	-۱۴	۲۹۳۶	۳۱۶۶	۸	۵۶۳۰	۵۷۹۹
جمع ورق	۶۹۹۸	۷۳۵۶	۵	۱۲۰۴	۱۰۹۶	-۹	۸۴۵۳	۸۲۰۲
کل محصولات فولادی	۱۱۵۶۱	۱۱۲۱۵	-۳	۵۰۰۶	۵۱۹۸	۴	۱۶۴۱۳	۱۶۵۶۷
فولاد خام	۱۴۳۰۸	۱۴۸۴۷	۴	۱۹۵۸	۱۹۵۸	۰	۱۶۸۰۵	۱۶۲۶۶

باعث می شود ر کودی در بحث فولاد و محصولات معدنی دیگر به وجود بیاید.»

او همچنین به کاهش شدید قیمت سنگ آهن در سطح جهان و قیمت گذاری های دولت اشاره می کند و می گوید: «لان هزینه های برداشت نسبت به فروش بالاتر است و اگر با همین روش پیش رود، امسال اکثر شرکت های معدنی زیان ده می شوند. امسال در این شرایط عملاً داریم از جیب خرج می کنیم. البته باید توجه داشته باشیم که می توان با حمایت های دولتی این شرایط را به فرصت تبدیل کرد زیرا جلوگیری از خام فروشی به خصوص سنگ آهن و افزایش ظرفیت تولید فولاد و... یکی از اهداف دولت است؛ در این شرایط شاید افت قیمت امروز به نفع کشور ما باشد اگر تولید کننده صنعتی فکر کند که به چه روشی ماده معدنی را به محصولی با ارزش افزوده بالاتری می تواند تبدیل کند. اگر این اتفاق بیفتد عملاً جلوی خام فروشی گرفته می شود. این امر به نفع خود کشور است چون این سرمایه ای نیست که به دست ما و شما تمام شود، نسل های بعدی هم باید از آن استفاده کنند. سالیانه چند میلیون تن سنگ با ارزش خود را با قیمت پایین می فروشیم و از آن طرف محصولی را که کیفیت محصول خودمان را ندارد وارد می کنیم. اگر چرخه ارزش در خود کشور باشد، هم برای کشور درآمد دارد، هم اشتغال و ثبات اقتصادی کشور را بالا می برد. دولت باید برنامه ریزی کند و معدنی را که فقط یک زنجیره تولیدی دارند تقویت کند.»

عملکرد دوپهل و دخالت های دولتی

دخالت های دولتی و حضور پررنگ دولت در عرصه فولاد یکی دیگر از چالش های مهم صنعت فولاد در کشور است؛ بخش مهمی از کارخانه های فولاد کشور در حال حاضر دولتی هستند و همین موضوع باعث شده تا بسیار شاهد سیاست گذاری ها و تصمیم گیری های دولت در این صنعت باشیم و عملاً نقش بخش خصوصی در این صنعت تضعیف شده باشد. بهادر احرامیان می گوید: «در سال های گذشته نگاه دولت و عملکردش در صنعت فولاد دوپهل و بوده است. از یک سود شاهدیم که دائم اعلام می شود دولت قصد خروج از صنعت فولاد و توسعه خصوصی سازی و واگذاری کارخانه های فولاد دولتی مثل فولاد مبارک یا فولاد خوزستان را دارد ولی از سوی دیگر می بینیم سرمایه گذاری های جدید دولتی در طرح های فولادی ۸۰۰ هزار تنی صورت می گیرد؛ در واقع سیاست های دولتی در حرف و عمل باهم دیگر بسیار تضاد دارد و این سیگنال خوبی برای توسعه حضور بخش خصوصی در صنعت فولاد نبوده است.»

البته علاوه بر دخالت های مستقیم سیاست گذاری های دولتی هم نقش مهمی در شکل گیری چالش های صنعتی از جمله در صنعت فولاد دارد که از آن جمله می توان به سیاست های کلان دولت در تثبیت نرخ ارز اشاره کرد. مدیرعامل فولاد یزد می گوید: «سیاست تثبیت نرخ ارز و

بین صادر کنندگان وجود دارد و برنده اصلی هم شرکتی است که محصول با کیفیت را با پایین ترین قیمت عرصه کند، بنابراین برای رقابت پذیر بودن باید هزینه تولید پایین باشد و برای رسیدن به این موضوع در صنعت فولاد اولین گام داشتن زنجیره تولید است. برای این کار باید کارخانجات مجتمعی را احداث می شد تا به جای تک محصول حلقه و زنجیره تولید را داشته باشیم. مثلاً آهن اسفنجی - ذوب - نورد یا گندله - آهن اسفنجی - ذوب - نورد و... تا هزینه تولید پایین بیاید؛ تصور کنید کارخانه ای که تک محصول تولید می کند باید گندله را از یک جاتمین کند، آهن اسفنجی را از یک جا و بقیه را هم از جاهای دیگر و این یعنی هزینه اضافه و گران شدن تولید؛ بنابراین در این شرایط دولت باید سرمایه گذاران را به کامل کردن زنجیره های تولید تشویق کند.»

فولاد و چالش معادن سنگ آهن

در کنار اینها برای بررسی کامل و همه جانبه وضعیت کارخانه های فولاد کشور باید شرایط تامین مواد اولیه مورد نیاز این کارخانه ها را هم که مهم ترین آن سنگ آهن است در نظر داشت و به چالش های پیش روی معادن سنگ آهن کشور و ارتباط آنها با کارخانه های فولاد پرداخت. ایران به دلیل داشتن معادن بسیار غنی سنگ آهن دارای پتانسیل ها و ظرفیت های بالایی است اما آیا از این ظرفیت ها آن چنان که باید و شاید استفاده می شود؟ در حال حاضر ارتباط بین کارخانه های فولاد و معادن سنگ آهن چگونه است؟

محمد جواد عسگری، مدیرعامل شرکت سنگ آهن مرکزی ایران در این باره با اشاره به بدهی های کارخانه های فولاد می گوید: «در بحث معادن سنگ آهن یکی از چالش های اصلی بازار مصرف محصولات فولادی است. وقتی دولت پول ندارد به وزارت راه و شهرسازی بدهد، وقتی پول ندارد به وزارت خانه های دیگر بدهد تا پروژه ها را پیش ببرند عملاً مصرف فولاد و محصولات معدنی دیگر پایبندی می آید. از طرف دیگر باید توجه داشته باشید که محصولات فولادی و معدنی تولید شده در انبارها باقی مانده است؛ در این بین باید به بحث تامین نقدینگی واحدهای معدنی هم توجه کرد؛ من محصول را تولید می کنم و به واحدهای فولادی و... برای مصرف می دهم امانی توانم پول هایم را برگردانم. اینها همه خود به خود



مستوفی:

طبق سند چشم انداز ۱۴۰۴، توقع داریم تولید فولاد را به بیش از ۵۰ میلیون تن برسانیم که البته بعید به نظر می رسد. در ۱۰ سال گذشته توانسته ایم از ۷-۸ میلیون تن به ۱۴ میلیون تن برسیم، چطور می توانیم ظرف ۱۰ سال آینده از این مقدار به ۵۰ میلیون تن برسیم؟

مصرف محصولات فولادی و فولاد خام در ۵ ماهه ابتدای امسال در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته			
محصول	پنج ماه نخست سال ۱۳۹۲	پنج ماه نخست سال ۱۳۹۴	درصد تغییرات
تیر آهن	۷۸۶	۴۳۲	-۴۵
میلگرد	۲۴۸۲	۲۱۰۱	-۱۵
انواع ورق	۴۰۰۸	۳۷۴۸	-۷
فولاد خام	۶۷۴۷	۶۰۹۰	-۱۰



احرامیان: یک جنگ بین‌المللی در صادرات و بین صادرکنندگان وجود دارد و برنده اصلی هم شرکتی است که محصول با کیفیت را در پایین‌ترین قیمت عرضه کند. بنابراین برای رقابت پذیر بودن باید هزینه تولید پایین باشد و برای رسیدن به این موضوع در صنعت فولاد اولین گام داشتن زنجیره تولید است



عسگری:

وقتی دولت پول ندارد به وزارت راه و شهرسازی بدهد، وقتی پول ندارد به وزارت خانه‌های دیگر بدهد تا پروژه‌ها را پیش ببرند عملاً مصرف فولاد و محصولات معدنی دیگر پایین می‌آید. از طرف دیگر باید توجه داشته باشید که محصولات فولادی و معدنی تولید شده در انبارها باقی مانده است؛ در این بین باید به بحث تامین نقدینگی واحدهای معدنی هم توجه کرد؛ من محصول را تولید می‌کنم و به واحدهای فولادی و... برای مصرف می‌دهم اما نمی‌توانم پول‌هایم را برگردانم

ارتباط صنعت و فولاد با کمبود آب آدرس اشتباهی است؛ توجه داشته باشید که صنعت فولاد ایران تنها ۲۰ درصد آب کشور را مصرف می‌کند و در مقابل ارزش افزوده‌ی که تولید می‌شود بسیار زیاد است. بنابراین اگر کارخانه فولاد در کم‌آب‌ترین استان کشور هم راه‌اندازی شود باید اولویت بگیرد زیرا در مقابل آب مصرفی ارزش افزوده بسیاری تولید می‌کند که این توجیه اقتصادی‌اش است. برای حل بحران آب در کشور باید برای کشاورزی فکری کرد نه صنعت و فولاد؛ شما ببینید حتی در نقاطی از استانی مانند یزد که با تنش آبی روبه‌روست یونجه را غرقابی کشت می‌کنند.

او در ادامه درباره این که آیا بهتر نیست کارخانه‌های فولاد کنار آب راه‌اندازی شوند، می‌گوید: «دو بحث در این زمینه وجود دارد، اینکه سنگ را ببریم دم آب، یا این که آب را ببریم دم سنگ. حالا با محاسباتی که من کرده‌ام، فکری که من هنوز آب را نزدیک معدن بردن و کارخانه زدن به صرفه‌تر از این است که سنگ را دم آب ببریم. یعنی هزینه حمل سنگ را بدهیم و ببریم لب دریا رزان تر درمی‌آید یا این که آب را تصفیه کنیم و بیابوریم دم معدن و کارخانه؟ برآورد هزینه‌ها حداقل در معادن کمربند جنوبی کشور نشان می‌دهد که آب را ببریم به معادن و کارخانه‌ها توجیه بیشتری دارد». مدیرعامل فولاد یزد همچنین درباره بحث‌های محیط زیستی راه‌اندازی کارخانجات فولاد در کشور می‌گوید: «در کشورهای توسعه یافته و پیشرفته با استفاده از تکنولوژی مدرن چالش‌های محیط زیستی کارخانجات فولاد را حل کرده‌اند. کشور سرسبزى مانند ژاپن را در نظر بگیرید که مساحتش به اندازه استان‌های گیلان و مازندران است و نزدیک به ۱۴۰ میلیون نفر جمعیت دارد و سالانه ۱۲۰ میلیون تن فولاد تولید می‌کند یعنی ۹ برابر ما اما با مشکلات محیط زیستی نیز روبه‌رو نیست. اگر بود مطمئن باشید جلوی تولید فولاد گرفته می‌شد ولی آنها با استفاده از تکنولوژی چالش‌ها را حل کرده‌اند و ما نیز باید به این سمت حرکت کنیم».

آیا ایران سیاست‌های ضد دامپینگ در فولاد دارد؟

در چند سال گذشته کشور چین به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد جهان سیاست‌های دامپینگ (صادرات یک کالا با قیمت کمتر از هزینه‌های تمام شده) در پیش گرفته تا بتواند در بازار نقش اصلی را بازی و رقباى اصلی‌اش را شکست دهد؛ اقدامی که البته بسیاری از کشورهای جهان برای مقابله با آن اقداماتی را در نظر گرفته‌اند و محدودیت‌هایی را برای واردات فولاد چین برنامه‌ریزی کرده و اجرای کنند؛ اما آیا ایران هم برای مقابله با سیاست‌ها برنامۀ ای داشته و دارد؟

بهادر احرامیان با انتقاد از سیاست‌های تجاری کشورمان می‌گوید: «ایران برعکس بسیاری از کشورها سیاست‌های تجاری ضد دامپینگ ندارد و در شرایط کنونی که با رکود داخلی و کاهش مصرف از یک طرف و افزایش تولید داخلی فولاد روبه‌رو هستیم، این موضوع می‌تواند آسیب‌های بسیاری به سرمایه‌گذاران و واحدهای تولیدی داخلی وارد کند و دولت باید برای مقابله با این اتفاق برنامه داشته باشد و سیاست‌های تجاری متناسبی برای مقابله با این رقابت ناسالم وضع شود».

او با اشاره به اینکه هم‌اکنون بیش از ۴۰ کشور دنیا چین را به عنوان کشور دامپینگ‌کننده شناخته‌اند، می‌گوید: «این کشورها در مبادی گمرک خود محدودیت‌هایی را برای فولادی که ثابت شود از چین وارد می‌شود اعمال می‌کنند و تعرفه‌ها و مالیاتی قرار می‌دهند تا شرایط ورود آن فولاد به گونه‌ای شود که قیمت واقعی تولیدش در چین محاسبه شود نه قیمتی که آن‌ها اعلام می‌کنند و با این کار در واقع جلوی دامپینگ و رقابت ناسالم را می‌گیرند اما ما یک تعرفه کلی گذاشته‌ایم برای واردات فولاد از کشورهای مختلف از جمله چین که در واقع ضد دامپینگ چین نیست».

تورم بالای داخلی در سال‌های قبل که نرخ‌های بهره کشورمان را بالا نگه داشت، منجر به این شد که نرخ‌های واقعی تامین مالی ما بسیار بالا باشد. باور غلطی بین افرادی که از دور به صنعت فولاد نگاه می‌کنند وجود دارد که تصور می‌کنند چون انرژی در کشور ما ارزان است پس ما مزیت‌های زیادی در صنعت فولاد داریم. ولی من می‌خواهم بگویم این اشتباه است زیرا محاسبه‌ها نشان می‌دهد جمع هزینه انرژی و هزینه تامین مالی به نرخ ارز در ایران از هر تولیدکننده دیگری در اروپا یا بقیه جاهایی که صادرکننده محصولات فولادی به ایران بودند، بالاتر بوده است در واقع این یک سراب است زیرا هزینه مالی بالای ما در ایران کاملاً مزیت انرژی را خنثی کرده است. به گفته او دولت باید سیاست‌های اقتصادی اصولی‌تری در پیش بگیرد و نرخ ارز باید متناسب با نرخ تورم تعدیل شود.

آیا ایران می‌تواند به تولید ۵۰ میلیون تن فولاد دست یابد؟

در ماه‌های گذشته مسئولان معدنی کشور از هدف‌گذاری برای رسیدن به ۵۰ میلیون تن فولاد در سال خبر می‌دهند و در این بین در سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور هم بر این موضوع تاکید شده است و هدف‌گذاری‌ها برای ۵۰ تا ۵۵ میلیون تن فولاد در سال بوده است. اما سوال اصلی این است که کشور چقدر به این عدد نزدیک است و آیا امکان دستیابی به این هدف‌گذاری با شرایط کنونی کشور، وجود دارد؟

فریال مستوفی، رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق بازرگانی ایران و رئیس هیات مدیره شرکت معدنی KDD در این باره می‌گوید: «طبق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، توقع داریم تولید فولاد را به بیش از ۵۰ میلیون تن برسانیم که البته بعد به نظر می‌رسد. در ۱۰ سال گذشته توانسته‌ایم از ۸-۷ میلیون تن به ۱۴ میلیون تن برسیم، چطور می‌توانیم ظرف ۱۰ سال آینده از این مقدار به ۵۰ میلیون تن برسیم؟ مگر این که معجزه کنیم! در هر صورت قرار است به آن سمت حرکت کنیم که حرکت درستی هم هست. مسلماً در این برهه از زمان باید به شرکت‌های معدنی کمک کنیم تا با سرعت زیرساخت‌ها برایشان هموار شود».

او در ادامه با ارائه پیشنهادهایی می‌گوید: «در کنستانتره و گندله کمبود داریم؛ همان‌طور که قرار است تولید فولاد را افزایش دهیم بالطبع به اینها نیاز داریم. بهتر است که سرمایه‌گذاری را در زنجیره تولید فولاد از ابتدا تا انتها انجام دهیم. لزومی ندارد یک ماده معدنی استخراج شود و به قیمت خیلی پایین فروخته شود در صورتی که هزینه استخراج آن چندین برابر است. شرکت‌های معدنی نیاز به کمک و تامین مالی دارند. صندوق توسعه باید کمک کند یا از فاینانس‌های خارجی، از طریق بیع متقابل و از راه‌های مختلف کمک کند. سپس باید زمینه‌های لازم را تقویت کند تا سرمایه‌گذاری مستقیم را انجام دهند».

آیا توسعه کارخانجات فولاد با توجه به بحران‌های محیط زیست و آب در کشور ممکن است؟

کشور ایران با بحران شدید آب روبه‌رو است و این در شرایطی است که توسعه صنعتی در کشور یکی از اهداف بزرگ دولت و حکومت است؛ با توجه به این وضعیت آیا امکان توسعه صنایعی مانند فولاد توجیه دارد؟ آیا صنایع فولادی تنها باید در برخی از استان‌های خاص کشور همچون استان‌های جنوبی و شمالی که در جوار دریای خزر و خلیج فارس قرار دارند، راه‌اندازی شود؟ برای مشکلات زیست محیطی صنایعی همچون فولاد باید چه کرد، آیا می‌توان با استفاده از تکنولوژی روز جلوی آسیب‌های زیست محیطی را گرفت و به توسعه پایدار در صنایع فولادی رسید؟

بهادر احرامیان، مدیرعامل فولاد یزد که در منطقه کویری و با بحران شدید آب اقدام به احداث کارخانه فولاد کرده، در این باره می‌گوید: «نکته مهمی که درباره بحران آب، که بحث روز است، باید گفت این است که

چرتکه بانکی

نظام بانکی ایران چقدر به بحران نزدیک شده است؟

قوانین و مقررات متضادی در این زمینه وجود دارد و عملاً قانون بانکداری اسلامی با قانون پولی و بانکی کشور در تضاد است. به هر ترتیب مشاهده می شود که در بسیاری از بانک های کشور این فعالیت های بنگاهداری است که بانک را سرپا نگه داشته است و گر نه مابه التفاوت ناشی از تسهیلات و هزینه پس انداز چندان قابل توجه نبوده و حتی برای تعدادی از بانک ها منفی است.

اما موضوع دیگری که وجود دارد حذف بانک ها و موسسات اعتباری ورشکسته یا ادغام آنها با بانک های به نسبت قوی است که این روزها به یکی از چالش های معماگونه نظام بانکی تبدیل شده است. به بیان دیگر در حالی که بانک مرکزی، شبکه بانکی و بسیاری از مسئولان ذی ربط معترض به موضوع هستند، ولی این موسسات همچنان به فعالیت خود ادامه می دهند. با این حال برای به تصویر کشیدن مشکلات نظام بانکی ایران می شود مثال های بی شماری زد. حتی می شود انگشت اتهام انحصار گرایی را به سوی بانک ها نشانه رفت و ترازنامه آنها را غیر شفاف و آشفته خواند و به سهام داران عمده و سپرده گذاران بزرگ بانک ها انگ انحصار چسباند. با این توصیف آیا بانکداری ایران به بن بست رسیده است؟ در پرونده پیش رو به بررسی دیدگاه ها درباره امروز و فردای نظام بانکی پرداخته ایم. پرسش نخست این است که آیا همچنان تاسیس بانک در ایران سودده است؟ در جایگاه بعدی به معضل بنگاهداری بانک ها که خطرات آن بارها از سوی رئیس جمهور هشدار داده شده پرداخته ایم. در گام بعدی در مورد موضوع سرمایه گذاری در نظام بانکی کشور و افت و خیزهای پیش روی آن با تحلیل گران پولی و بانکی صحبت کرده ایم.

حکایت نظام بانکی ایران و تحولات آن شاید شبیه هوای گرگ و میش یک روز زمستانی باشد. در میان جامعه کارشناسی آشنا به مسائل بانکی این اتفاق نظر وجود دارد که شبکه بانکی کشور با مشکلات عمیقی دست به گریبان است که برآیند این مشکلات را می توان در کم اثر شدن نظام اعتباری در مبادلات اقتصادی و عدم تامین نیازهای گوناگون مشتریان خلاصه کرد. از سوی دیگر آنچه از اهمیت ویژه ای برخوردار است واکاوی وضع موجود و چرایی شکل گیری این نظام آشفته است. آشفتگی ای که لزوم پرداختن به آنچه را که در زیر پوست بانک ها می گذرد بیش از پیش با اهمیت می کند.

حجم مطالبات غیر جاری بانک ها در حال افزایش است و این در حالی است که سرجمع اعداد اظهار شده در صورت های مالی با اعدادی که از گوشه و کنار در خصوص رقم واقعی مطالبات غیر جاری ذکر می شود، بسیار فاصله دارد. از سوی دیگر بررسی صورت های مالی بانک ها نشان می دهد آورده نقدی سرمایه جهت افزایش سرمایه به ندرت روی می دهد و عموماً از محل سود تقسیم نشده، ذخایر و... افزایش ارقام سرمایه در دفتر ثبت می شود. بر این اساس این سوال مطرح است که چرا بنگاه هایی که ظاهراً سودده هستند تمایل چندانی به افزایش سرمایه از خود نشان نمی دهند؟ این موضوع می تواند حاکی از وجود اشکالاتی در بنگاه های مذکور باشد، به گونه ای که سهام داران عمده ترجیح می دهند چندان سرمایه خود را به خطر نیندازند.

موضوع بعدی وضعیت فعالیت های غیر بانکی بانک ها یا اصطلاحاً بنگاهداری آنهاست. در صورت های مالی بانک ها عدم شفافیت در این مقوله به شدت وجود دارد. ضمن این که





حجم حدود ۹۰ هزار میلیارد تومانی معوقات بانکی از بزرگ ترین معضلات نظام بانکی محسوب می شود که در کنار قفل کردن بخش قابل توجهی از منابع بانک ها و ایفای نقش موثر در تنگنای اعتباری آنها توانسته خود بدهکاران بانکی را در گیر و در مواردی حرکت آنها را متوقف کند.

ترکش معوقات بانکی

احمد حاتمی یزد، مدیر عامل اسبق بانک های تجارت و صادرات از مشکلات نظام بانکی می گوید



روند تغییرات معوقات بانکی که در انتهای سال گذشته بعد از مدت ها نزولی شد و حتی در فاصله چهار ماه حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان کاهش یافته بود، چندان پایدار نبود و آخرین اظهار نظر رئیس کل بانک مرکزی از رشد نزدیک به ۵۰۰۰ میلیارد تومانی این معوقات حاکی است. ولی الله سیف، در آخرین اظهارات خود میزان معوقات بانکی را ۹۲ هزار میلیارد تومان اعلام کرد. رقمی که در صورت دقیق بودن، در مقایسه با آمار انتهایی سال گذشته بیانگر اضافه شدن طلب معوق شده بانک هاست. با وجود این، با سیاست های بانک مرکزی و بانک ها و همچنین مشارکت قوه قضائیه شرایط به گونه ای پیش رفت که بعد از مدت ها روند صعودی، در انتهای سال گذشته آمار معوقات بانکی با کاهش ۱۰ هزار میلیاردی همراه شد و این رقم به شبکه بانکی بازگشت. ریزشی که موجب شد تا نسبت مطالبات غیر جاری نیز از بیش از ۱۴ درصد به حدود ۱۲ درصد کاهش یابد. این در حالی است که افزایش معوقات بانکی نه تنها بانک ها را به مرز رکود رسانده بلکه روند تأسیس بانک های جدید را در هاله ای از ابهام قرار داده است. در این باره با احمد حاتمی یزد، مدیر عامل اسبق بانک های تجارت و صادرات، گفت و گو کردیم.

با توجه به این که شبکه بانکی کشور مدت زمانی است دچار افت و خیزهای فراوانی شده، به نظر شما آیا تأسیس بانک های جدید در ایران سودده است؟

از دیدگاه من بانک ها در ایران سودده هستند، اگر به خوبی و درست اداره شوند. همواره بر این عقیده ام که اگر ضوابط بانک مرکزی و معیارهای بین المللی در نظام بانکی کشور رعایت شود بدون شک یکی از پربازده ترین و سودآورترین گزینه های سرمایه گذاری در بانک ها خواهد بود. این در حالی است که مهم ترین هزینه که در بانک ها مطرح است هزینه پرسنل یا ساختمان های بانک هان نیست؛ مهم ترین و بیشترین هزینه که می تواند یک بانک و سیستم آن را از کارکرد اصلی و سودآوری بیندازد مسئله مطالبات معوق بانکی است.

مطالبات معوق بانکی چگونه به بدنه نظام بانکی کشور صدمه وارد می کند؟

ببینید، همان قدر که افزایش مطالبات غیر جاری بانک ها در سال های اخیر از چالش های نظام بانکی و مجموع اقتصاد کشور بوده، وصول این مطالبات و نحوه بازپرداخت آن نیز از معضلات این بخش است؛ تاجایی که در یکی دو سال گذشته رویه دریافت این طلب و نوع برخورد با بدهکاران بانکی تغییر کرده و بانک مرکزی طی چندین بخشنامه ضمن سخت تر کردن برخی شرایط برای پیشگیری از افزایش معوقات بانکی، گره کار بخشی دیگر از بدهکاران را نیز باز کرده است. حجم حدود ۹۰ هزار میلیارد تومانی معوقات بانکی از بزرگ ترین معضلات نظام بانکی محسوب می شود که در کنار قفل کردن بخش قابل توجهی از منابع بانک ها و ایفای نقش موثر در تنگنای اعتباری آنها توانسته خود بدهکاران بانکی را در گیر و در مواردی حرکت آنها را متوقف کند. گرچه شرایط اقتصادی در سال های گذشته از جمله نوسانات نرخ ارز و حکم فرمایی رکود بر اقتصاد موجب شد تا عده ای به دور از اراده و برحسب شرایط در لیست بدهکاران بانکی قرار گیرند، ولی در حال حاضر هستند گروه هایی که با استفاده از برخی ضعف های قانونی یا روابط بانکی در سال های گذشته توانسته اند رقم قابل توجهی از بانک ها تسهیلات دریافت کنند و اکنون هم قصدی برای بازپرداخت آن نداشته باشند. بر این اساس با این که در یک سو گروهی قرار دارند که زمانی بنگاه تولید فعالی در اختیار داشتند و در آن ضمن اشتغال زایی رونق تولید را نیز فراهم می آوردند، ولی در سوی دیگر بدهکارانی حضور دارند که توجهی به حجم بدهی خود به نظام بانکی ندارند و حاضر به بازپرداخت آن نیستند. در همین راستا بانک مرکزی نیز اقدام به جداسازی آنها کرده و ضمن ایجاد شرایط مناسب اما مشروط برای گروه اول و برداشتن بخشی از ممنوعیت ها به منظور ورود آنها به استفاده از منابع بانکی در راستای استفاده در تولید و کمک به خروج از رکود، قوانین مربوطه قبلی را در راستای پیشگیری از افزایش مطالبات معوق و همچنین دریافت سریع تر معوقات اصلاح کرده است. بعد از این که چندی پیش ممنوعیت پرداخت تسهیلات با اعلام چند شرط به بدهکاران بانکی برداشته شد و اخیراً نیز بانک مرکزی ممنوعیت صدور ضمانت نامه از سوی آنها را به حالت تعلیق درآورد، این بانک در آخرین بخشنامه خود شرایط جدیدی برای بانک ها و موسسات اعتباری در مواجهه با بدهکاران بانکی تعریف کرده است.

آقای حاتمی یزد، به نظر شما سرمایه گذاری در نظام بانکی ایران در درستی است؟

در کشور ما برداشت اشتباهی از سرمایه گذاری در بانک ها وجود دارد. سرمایه گذاری نباید لزوماً در ساختمان سازی و برج سازی بانک ها باشد. این سرمایه گذاری در حال حاضر باید در فناوری بانک های ایرانی صورت گیرد. بالاخره باید بپذیریم که بانک های داخل کشور از بانک های خارجی از لحاظ فناوری بسیار عقب تر هستند. فناوری ای که هم باید خریداری شود و هم باید به پرسنل بانک ها در این زمینه آموزش داده شود. اگر پرسنل بانک ها با فناوری های جدید آشنا نشوند، هیچ گاه سیستم بانکی کشور پیشرفت متناسبی نخواهد داشت و خدمات مورد نیاز فعالان اقتصادی را برآورد نخواهد کرد. سرمایه گذاری که در حال حاضر نیاز بانک های کشور است که البته بخشی از آن نیز صورت گرفته، سرمایه گذاری روی تکنیک بانک هاست. این در حالی است که پارامترهای دیگری را نیز باید در نظر داشت، مثل سرمایه گذاری کارشناسی در بانک ها، سرمایه گذاری در نظام پردازش داده های بانکداری.

اگر بخواهید یک بازار را برای سرمایه گذاری به مردم پیشنهاد دهید، کدام یکی را انتخاب می کنید؟

من بر این باورم که کسانی باید به دنبال سرمایه گذاری بروند که بتوانند ارزیابی درستی از بازارهای داخلی ایران داشته باشند. برای عموم مردم که ارزیابی ریسک نمی دانند بهترین سرمایه گذاری سپردن پول هایشان به بانک ها است. اما در آن سوی گود کسانی هستند که توانایی ارزیابی بازارها و ریسک های موجود را دارند. این افراد می توانند تصمیم بگیرند که در بازار سرمایه یا بازار ارز سرمایه گذاری کنند. بنابراین به عموم مردم نمی توان توصیه کرد که در چه بازاری سرمایه گذاری کنند. از دیدگاه من برای عموم مردم که تقاضای بزرگی ندارند، امن ترین و کم خطرترین بازار، سپرده گذاری در بانک ها یا خرید اوراق مشارکت است. این در حالی است که بیشتر بازارهای داخلی ایران دارای ریسک هستند و من عموم مردم را آماده پذیرش ریسک نمی بینم.

سرمایه گذاری که در حال حاضر نیاز بانک های کشور است که البته بخشی از آن نیز صورت گرفته، سرمایه گذاری روی تکنیک بانک هاست

جنگ پول در بانک‌ها راه افتاده است

چرا قوانین سختگیرانه به نظام بانکی صدمه می‌زنند؟



رشد قارچ گونه شعب بانکی در سال‌های اخیر و در شهرهای بزرگ و پولسازی چون تهران به گونه‌ای شده که اگر بخواهید مسیری را پیاده در خیابان طی کنید، متوجه خواهید شد که تعدادشان از مغازه‌ها و حتی سوپرمارکت‌ها نیز بیشتر شده است. این در حالی است که بسیاری از تعاونی‌های اعتباری نیز با ادغام، تبدیل به موسسه اعتباری شده‌اند و در مجموع با یک حساب سرانگشتی تعداد بانک‌ها از ۳۰ نیز فراتر رفته است. در این میان به دلیل شرایط نامساعد اقتصادی و رکود سنگینی که در تمام بازارهای اقتصادی کشور حکم فرما شده، سودده بودن بانک‌ها در هاله‌ای از ابهام قرار گرفته است. گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که تعداد مراجعه مشتریان به بانک‌ها دچار افت شدیدی شده است. در تقاطع خیابان مطهری و میرزای شیرازی تهران، پنج شعبه بانک وجود دارد؛ دو بانک دولتی و سه بانک خصوصی آن هم به فاصله چند متر. میزان مشتری یک بانک دولتی این محدوده در روز دست کم پانصد مشتری است. کوروش پرویزیان، رئیس کمیسیون پول و سرمایه اتاق ایران در مورد سودده بودن بانک‌ها در شرایط فعلی اقتصاد بر این باور است که با نرخ‌های دستوری که در نظام بانکی وجود دارد و این که بانک‌ها در قبال خدماتی که ارائه می‌دهند کارمزد دریافت نمی‌کنند، تاسیس بانک‌های جدید سودده نیست. مدیرعامل بانک پارسیان در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» فضای این روزهای بانکداری کشور را تحلیل می‌کند که در ادامه می‌خوانید.

خوش‌بینانه‌تر عمل کرد. از سوی دیگر بحث‌های دیگری نیز در نظام بانکی کشور وجود دارد. قوانین و مقرراتی که برای بانک‌ها به عنوان دستگاه‌های نظارت‌پذیر وضع شده آنها را در شرایط نامطلوبی قرار داده است. خود این قانون و مقررات سودآوری بانک‌ها را به شدت تحت تأثیر قرار داده. باید پذیریم که شرایط امروز اقتصاد با ۱۰ سال پیش بسیار متفاوت است اما قوانین ما همچنان بر اساس وضع سال‌های قبل است. در سال‌های گذشته و نخستین روزهای ورود بانک‌های خصوصی به مجموعه نظام بانکی کشور اعطای تسهیلات در فضای آزادتری بود. بانک‌های موجود در حوزه بانکداری خصوصی در طول ۵ یا ۱۰ سال گذشته آزادی عمل بیشتری داشتند. آن زمان اگر بانک‌های دولتی بابت سرمایه‌گذاری و سپرده‌گذاری نرخ سود ۱۲ درصدی را پرداخت می‌کردند بانک‌های خصوصی با نرخ ۱۶ درصد وارد فضای بانکی کشور شدند. این موضوع هم در فضای سپرده‌گذاری و هم تسهیلات‌دهی تفاوت‌هایی ایجاد کرده بود. تعداد بانک‌ها زیاد نبود، در حالی که اکنون بیش از ۳۰ بانک در کشور مشغول به فعالیت هستند که این نیز شرایط را برای کسب و کار و سودآوری بانک‌ها متفاوت‌تر از قبل کرده است. طبیعی است اگر بانک‌ها در همین شرایط قرار داشته باشند حتی همین بانک‌های موجود هم با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو خواهند شد.

سرمایه‌گذاری در بانک‌ها چه وضعیتی دارد؟

ادغام کردن بانک‌های کم‌بازده یکی از موضوعاتی است که می‌تواند تا حدودی به مشکلات نظام بانکی کشور کمک کند. فروش سهام بانک‌ها نیز یکی دیگر از راه‌هایی است که می‌تواند از نابسامانی‌های نظام بانکی تا حدودی کم کند. با این حال سهام‌داران بانک‌های خصوصی نسبت به بانک‌های دولتی در فشار بیشتری قرار دارند. اما نکته‌ای که در مورد سرمایه‌گذاری در بانک‌ها وجود دارد، موضوع جذابیت است. در شرایط فعلی به دلیل مشکلات زیاد نظام بانکی، جذابیت کمتری برای حضور در سیستم بانکی و سرمایه‌گذاری وجود دارد. با این حال یکی از توصیه‌هایی که می‌توان کرد ایجاد جذابیت دوباره و مشوق برای سرمایه‌گذاری است.

عمده‌ترین مشکل نظام بانکی در حال حاضر از دیدگاه شما چیست؟

بزرگ‌ترین مشکل پیش روی بانک‌ها قوانین سختگیرانه‌ای است که همچنان هم اجرایی می‌شوند. به طور مثال خارجی‌ها می‌توانند به راحتی ۴۰ درصد سهام یک بانک داخلی را خریداری کنند. اما یک ایرانی برای خرید سهام یک شرکت سهامی عام آن هم به صورت قانونی کمتر از ۱۰ درصد اجازه دارد. اینجاست که متوجه می‌شویم قوانین دست و پاگیر شرایط را سخت کرده‌اند. همین موضوع باعث می‌شود که بسیاری از افراد خلاف قانون گام بردارند. از دیدگاه من دولت باید هر چه زودتر فکری به حال قوانین و مقررات بانکی بکند زیرا بزرگ‌ترین چالش پیش روی بانک‌ها چالش قوانین و مقررات است. قوانینی که بیشترشان مربوط به سال‌های بسیار دور هستند و کارایی خود را در شرایط فعلی کلاً از دست داده‌اند. در این مورد می‌توانم به قانون را اشاره کنم که ۴۰ سال پیش وضع شده و در حال حاضر هیچ کاربردی ندارد.

آقای پرویزیان با توجه به رکود سنگینی که بر اقتصاد کشور سایه انداخته و فضای نامناسب بازارهای داخلی، فکر می‌کنید تاسیس بانک‌های جدید سودده است؟

با نرخ‌هایی که در حال حاضر در بازار وجود دارد و این که بانک‌ها در ازای خدماتی که ارائه می‌دهند کارمزدی دریافت نمی‌کنند باید بگویم که پاسخ من منفی است و از دیدگاه من تاسیس بانک‌های جدید به هیچ عنوان نمی‌تواند سودده باشد. البته تبصره‌هایی نیز برای بنانهادن بانک‌های جدید وجود دارد. در صورتی که در موضوع حق الوکاله و تعیین نرخ‌های دستوری تجدید نظر شود، می‌توان در تاسیس بانک‌ها

میزان معوقات بانکی طی سال ۸۴ تا سال ۹۱

عنوان	۸۴	۸۵	۸۶	۸۷	۸۸	۸۹	۹۰	۹۱
جمع کل مانده تسهیلات بانکی	۸۳۲۸۳	۱۱۷۹۷۳	۱۶۱۷۹۱	۱۸۱۳۲۵	۲۱۰۳۹۲	۲۹۰۳۴۸	۳۴۵۸۱۶	۳۸۴۷۱۳
خرید دین	۱۰۷	۲۰۰						
اموال معاملات	۳۶۷	۸۳۷	۱۷۷۴۰	۳۰۰۷۹	۳۸۴۰۱	۴۲۳۳۳	۵۲۵۱۸	۶۵۵۱۳
مطالبات معوق و سررسید گذشته	۶۹۸۲	۱۰۸۹۲						
جمع:	۷۴۵۵	۱۱۹۲۹	۱۷۷۴۰	۳۰۰۷۹	۳۸۴۰۱	۴۲۳۳۳	۵۲۵۱۸	۶۵۵۱۳
نرخ رشد	-	۶۰٪	۴۹٪	۷۰٪	۲۸٪	۱۰٪	۲۴٪	۲۵٪
سهام سایر در مانده کل:	۹٪	۱۰٪	۱۱٪	۱۷٪	۱۸٪	۱۵٪	۱۵٪	۱۷٪
منبع بانک مرکزی								



با توجه به ثبات قیمت و کاهش قدرت خرید مردم و عدم وجود نقدینگی برای خرید، قیمت مسکن تغییری نکرده است و تا پایان سال هم تغییری در قیمت خرید مسکن رخ نخواهد داد زیرا شاهد کاهش توانایی خرید مردم و عدم وجود نقدینگی هستیم

بازی تکراری تعیین نرخ دستوری ادامه دارد

چالش‌های نظام بانکی زیر ذره‌بین علی سنگینیان، رئیس کمیسیون پول و بازار سرمایه اتاق تهران



مشکلات نظام بانکداری کشور در سال‌های اخیر همواره از پرحاشیه‌ترین مشکلات موجود اقتصادی بوده و بر همین اساس نیز کارشناسان و مسئولان اقتصادی همواره بر اصلاح نظام بانکداری در قالب طرح تحول اقتصادی تاکید کرده‌اند. اما عمده مشکلات نظام بانکی از زمانی پرنگ شد که رئیس‌جمهور در همایش تبیین سیاست‌های اقتصادی دولت درباره خروج از رکود به آنها اشاره کرد و گفت: «بانک؛ و اما بانک؛ و ما ادراک ما بالانک»! و حاضران در جلسه نیز به نشانه حمایت، رئیس‌جمهور را تشویق کردند.

حسن روحانی در آن نشست اعلام کرد اگر ما بتوانیم مشکل بانک‌ها را حل کنیم، مشکل عالم را نیز به ظاهر می‌توانیم حل کنیم. بانک‌های ما امروز با مشکلات زیادی روبه‌رو هستند. دولت به بانک‌ها بدهکار است و این بانک‌ها نیز به بانک مرکزی بدهکار هستند و ما باید این مسائل را به نحوی حل و فصل کنیم. علی سنگینیان، رئیس کمیسیون پول و بازار سرمایه اتاق تهران بر این باور است که عمده‌ترین مشکل نظام بانکی کشور تعیین نرخ دستوری در نظام بانکی کشور است. به گفته سنگینیان این بازارها باید باشند که نرخ پول را تعیین کنند و دولت باید دست از دستوری بودن این موضوع بردارد.

آقای سنگینیان، از دیدگاه شما آیا در شرایط فعلی تاسیس بانک سودده است؟

در مورد این موضوع که تاسیس بانک در کشور سودده است یا نه باید عنوان کنم که در حال حاضر تقاضا برای تاسیس بانک در ایران بسیار زیاد است. از سوی دیگر بانک مرکزی در مقابل متقاضیانی که برای اخذ مجوز تاسیس بانک اصرار دارند مقاومت می‌کند. اگر بخواهیم نگاه منطقی به این موضوع داشته باشیم، در حال حاضر اقتصاد کشور نیاز به تاسیس بانک‌های جدید دارد. اما سرانه تعداد بانک‌ها و نوع خدمات ارائه‌شده از سوی آنها توجیه‌چندانی ندارد. از سوی دیگر بر این باورم که در شرایطی که تاسیس بانک‌های جدید توجیه اقتصادی ندارد باید برای هم‌افزایی و کاهش دادن هزینه‌ها، بانک‌های کوچک و کم‌بازده با یکدیگر ادغام شوند.

برخی از تحلیل‌گران بر این باورند که سرمایه‌گذاری در نظام بانکی کشور اشتباه است، نظر شما در این مورد چیست؟

موضوع سرمایه‌گذاری در بانک‌ها بحث متفاوتی است. در هر بانکی واسطه‌هایی تعریف شده است. طبیعی است که بحث تامین منابع بانک‌ها یکی از موضوعات مهم به‌شمار می‌آید. ساز و کار در بانک‌ها به گونه‌ای تعریف شده که مردم در هر جامعه‌ای برای سپرده‌گذاری در بانک‌ها اقدام کنند. سپرده‌گذاری کسب‌عایدی ثابتی است که قاعدتاً ریسکی در آن وجود ندارد. از سوی دیگر افرادی که در بانک‌ها سپرده‌گذاری می‌کنند تمایلی به پذیرش ریسک ندارند و به هیچ عنوان گزینه جذابی نیز برایشان محسوب نمی‌شود. از سوی دیگر در کشورهایی که نرخ تورم بالایی دارند، سپرده‌های بانکی به گونه‌ای تعریف می‌شوند که تورم را پوشش دهند و جذابیت لازم را در میان مردم ایجاد کنند. اما در کشورهای توسعه‌یافته که نرخ تورم تکریمی دارند شرایط کاملاً برعکس است. در ایران و در شرایط کنونی اقتصاد، یکی از گزینه‌های بی‌خطر سرمایه‌گذاری در بانک‌ها است. زیرا بازارهای دیگری همچون ارز، بورس و مسکن در شرایط رکود به سر می‌برند. این در حالی است که بر این باورم که اگر حتی نرخ سود بانکی دوباره دو درصد کاهش یابد باز هم بازار جذابی برای سپرده‌گذاری خواهد بود.

نظام بانکی کشور در سال‌های اخیر با چالش‌های بسیاری روبه‌رو شده است، علت آن را چه می‌دانید؟

نظام بانکی کشور گرفتاری‌های بسیاری دارد و تعداد عوامل بسیاری در افت و خیزهای سیستم بانکی دخیل هستند. از دیدگاه من مهم‌ترین مشکلی که در نظام بانکی کشور وجود دارد به قیمت‌گذاری پول بازمی‌گردد. ما به هیچ عنوان براساس ساز و کارهای بازار نرخ پول را تعیین نمی‌کنیم و تمام مواضع ما به صورت دستوری انجام می‌شود. از سوی دیگر بانک‌های دولتی سیاست‌های تکلیفی برای اعطای تسهیلات دارند. اما موضوع دیگری که باید به آن پرداخت انباشته شدن اوراق مشارکت در بانک‌های دولتی است. به گونه‌ای که باعث شده منابع بانکی در ایران به صورت فزاینده در آیند. همچنین می‌توان به بدهی بانک مرکزی به بانک‌ها به عنوان یکی دیگر از مشکلات اشاره کرد. ریسک‌سنجی ضعیف بانک‌ها، دادن اعتبار به مشتریان پرریسک و ارتباطاتی که به وسیله رانت در نظام بانکی کشور شکل گرفته، از موارد دیگر است.

راهکارهای برون‌رفت از چالش‌های پیش روی نظام بانکی را چه می‌دانید؟

نظام بانکی کشور قادر به ایفای نقش موثر خود در اجرای سیاست‌های پولی نخواهد بود. برای رفع بسیاری از مشکلات نظام بانکی باید رابطه مالی دولت با بانک‌ها از طریق بازپرداخت بدهی‌های دولت به بانک‌ها و رعایت انضباط در سیاست‌های بودجه‌ای و مالی دولت اصلاح شود؛ همچنین تسهیلات تکلیفی و شبه‌تکلیفی دولت تا حد امکان حذف شود تا نظام بانکی بتواند به سمت کاهش سهمیه‌بندی اعتباری در بخش‌های اقتصادی و اولویت دادن به پروژه‌های اقتصادی قابل توجیه در اعطای تسهیلات و در شرایط رقابتی حرکت کند. از سوی دیگر حمایت از سیاست‌های پولی بانک مرکزی در راستای کاهش تورم و واگذاری چگونگی تعیین نرخ‌های سود بانکی به مکانیسم کارشناسی، بازار و شرایط اقتصادی از جمله راهکارهایی است که می‌تواند به بهبود روابط دولت و نظام بانکی کمک کند. تجربه سایر کشورها نشان داده است بحران‌ها عمدتاً از ناحیه بانک‌ها آغاز می‌شوند و اگر سپرده‌گذاران یا فعالان بازار سرمایه اعتماد خود را به نظام بانکی از دست بدهند، باید منتظر بحران شدید در اقتصاد بود. اعتمادسازی از راه شفافیت و اعمال سیاست‌های باثبات در بخش پولی و بازار سرمایه به دست می‌آید. مورد دیگر ارتقای فناوری بانکی است؛ بانک‌ها باید سطح فناوری خود را ارتقا بدهند، به دلیل این که ساختار فناوری کنونی تا چند سال آینده بیشتر پاسخگو نخواهد بود، اما به دلیل عدم ارتقای دوره‌ای و متناسب با فناوری روز، امروزه هزینه‌های این ارتقا و به‌ویژه استفاده از فناوری جدید به جای فناوری قدیمی، دارای هزینه‌های بالایی است که به دلایل متعدد از جمله ساختار دولتی سیستم بانکی، انجام چنین هزینه‌هایی با مقاومت مدیران همراه است و آنان ترجیح می‌دهند به جای پاسخ‌گویی به مراجع نظارتی در مورد چنین هزینه‌های بالایی، با هزینه‌های کمتر، فناوری موجود را مورد استفاده قرار دهند، هر چند که با مشکلات اجرایی بیشتری مواجه هستند. در این راستا لازم است بانک مرکزی با دارا بودن امکانات لازم از جمله شرکت بزرگ در زمینه فناوری اطلاعات، برای ارتقای سیستم بانک‌ها و به‌ویژه سامانه‌های مرکزی و جامع بانکی Core Banking اقدام کند یا شرایط لازم را برای اجرای آن فراهم کند.

سرمایه‌گذاری که در حال حاضر نیاز بانک‌های کشور است که البته بخشی از آن نیز صورت گرفته، سرمایه‌گذاری روی تکنیک بانک‌هاست

دوروی سکه آلمان: فولکس و مرکل

هم‌زمان با رسوایی تقلب در فولکس واگن، صدراعظمی موفق مرکل ۱۰ ساله شد

در همان روزهایی که آلمانی‌ها با افتخار دهمین سالگرد صدراعظمی آنگلا مرکل را در کشور خود جشن می‌گرفتند، رسوایی تقلب در فولکس واگن، همه رسانه‌ها را پر کرد. آمار دوره مرکل نشان می‌داد که آلمان به خوبی توانسته به قدرت اول اقتصادی اروپا تبدیل شود اما از آن سو، مستندات آژانس حفاظت از محیط زیست آمریکا نشان می‌داد که فولکس با یک تقلب نرم‌افزاری، میزان آلودگی خودروهای دیزلی خود را چهل برابر کمتر از حد واقعی نشان داده است.



رازهای کثیف

تقلب فولکس واگن در آزمایش‌های آلودگی، صنعت خودروسازی متفاوتی را رونمایی کرد

با این حال، با یک تغییر در راس شرکت و جریم‌های هنگفت، همه‌چیز تمام نخواهد شد. رویه دادستان‌های آمریکایی در جرایم مربوط به شرکت‌ها، این است که در دادگاه‌ها به جای این که تنها سهام‌داران را با جریم‌های سنگین تنبیه کنند، افرادی را نیز که در این جرایم مسئولیت داشته‌اند به دادگاه بکشانند. در آخرین مورد، در اوایل ماه سپتامبر، شرکت «جنرال موتورز» به دلیل مشکلاتی که در سوئیچ موتور برخی از محصولاتش وجود داشت و باعث مرگ دست‌کم ۱۲۴ نفر و زخمی شدن ۲۷۵ نفر شده بود، ۹۰۰ میلیون دلار جریمه شد. با این حال، دادستان‌های آمریکا اعلام کردند که مدیران «جنرال موتورز» آگاهانه به تأثیرات احتمالی مرگ‌بار محصولات خود اعتنا نکرده و سود را به ایمنی ترجیح داده‌اند. یک شرکت که متهم به خلافی می‌شود، نمی‌تواند با مأموران تحقیقات قضایی همکاری کند، مگر این که نام تمام مدیران و کارکنان مسئول را که کار اشتباه از آنها سر زده، اعلام کند. همین امر باعث می‌شود که مسئولیت فردی به رسمیت شناخته شود و علیه افراد مسئول حکم قضایی صادر شود. این یک روند جدید برای محکومیت افراد به جای شرکت‌هاست که مورد «فولکس واگن» نوعی آزمایش این روند به حساب می‌آید.

تأثیر دیگر رسوایی «فولکس واگن» بر کشورهاست. این رسوایی باعث شده این سوال پیش بیاید که آیا شرکت‌های خودروسازی دیگر نیز دست به چنین تقلب‌هایی می‌زنند و کشورهای دیگر نیز در صدد سخت گرفتن بیشتر بر محصولات «فولکس واگن» و دیگر خودروسازها برآیند. این اتفاق بر کشورهای هردو سوی اقیانوس اطلس تأثیر خواهد گذاشت و مخصوصاً کشورهای اروپایی نیز با قوانین زیست‌محیطی‌ای که دارند، کار را برای خودروسازان جهانی سخت‌تر خواهند کرد.

مسئله دیگر تأثیری است که رسوایی اخیر بر آینده صنعت خودروسازی با موتورهای دیزل خواهد داشت؛ حتی اگر دیگر سازندگان خودروهای دیزلی در سطح «فولکس واگن» دست به تقلب نزده باشند، این رسوایی به معنی این است که همه این خودروسازان به سختی در تلاش‌اند که محصولات خود را به استانداردهای مورد نیاز زیست‌محیطی نزدیک کنند. برخی نگران‌اند که رسوایی اخیر به معنی «مرگ دیزل» باشد که به نظر همین هم می‌رسد. با این حال، هنوز وضعیت برای خودروهای بنزینی مساعدتر است ولی به تدریج صنعت خودروسازی باید به سوی سوخت‌های پاک‌تر مثل متان، هیدروژن، الکتریسیته یا هباید حرکت کند. مسابقه چندمیلیارد دلاری‌ای برای رسیدن به این فناوری‌ها شروع شده و هر خودروساز روی چند نوع از آنها شرط‌بندی کرده تا ببیند کدام یک می‌تواند حدود زیست‌محیطی مورد نیاز را رعایت کنند. اگر اشتباه «فولکس واگن» باعث مرگ دیزل شود، می‌توان امید داشت که دست‌کم فایده‌اش این بوده که دوران خودروهای الکتریکی آغاز شود.

منبع: اکونومیست

انتشار گازهای اکسید نیتروژن و دیگر گازهای سمی متصاعدشده از موتور خودروها و کامیون‌ها، بر اساس نتایج یک تحقیق علمی، فقط در آمریکا باعث مرگ سالانه ۵۸ هزار نفر می‌شود. بنابراین رسوایی تقلب «فولکس واگن» در آزمایش‌های آلودگی هوادر آمریکا، تنها یک امر پیش‌پاافتاده بدون قربانی نیست. شرکت خودروساز آلمانی پذیرفته است که روی ۱۱ میلیون خودروهای دیزلی خود در سراسر جهان، نرم‌افزاری را نصب کرده که در آزمایش‌های انتشار گازهای اکسید نیتروژن در هوا، گازهای سمی متصاعدشده را خیلی کمتر از میزان واقعی نشان می‌دهد. با غیرفعال کردن این نرم‌افزار در یک آزمایشگاه، مشخص شد که میزان انتشار گازهای اکسید نیتروژن در این خودروها ۴۰ برابر حد مجاز بوده است. خسارات ناشی از این رسوایی برای «فولکس واگن» شدید خواهد بود اما تأثیر عظیمی نیز بر دیگر خودروسازها، دیگر کشورها و نیز آینده صنعت موتور دیزل خواهد داشت.

تأثیری که این رسوایی بر خود «فولکس واگن» گذاشته، این است که مارتین وینتر کورن، مدیرعامل، استعفا داده و مدیرعامل شرکت خودروسازی «پورشه» جانشین او خواهد شد. شرکت ۷.۳ میلیارد دلار برای جبران این کار سرمایه اختصاص خواهد داد اما خسارت‌ها به همین جا ختم نخواهد شد و سرمایه‌گذاران در این شرکت تجدید نظر خواهند کرد و تا همین حالا، ارزش شرکت با سقوط قیمت سهامش به اندازه یک‌سوم ارزش آنها، ۲۶ میلیارد یورو کاهش پیدا کرده است. از سوی دیگر، شکایت‌های حقوقی نیز در ایالت‌های مختلف آمریکا و کشورهای دیگر علیه «فولکس واگن» ثبت شده است که خواهان خسارت‌های هنگفت شده‌اند. البته خسارت‌های زیست‌محیطی قبلاً از شرکت‌هایی مثل «دیپ واتر» و «بریتیش پترولیوم» نیز بابت نشت لکه‌های نفتی به آب دریاها درخواست شده اما تفاوت این است که آن اتفاقات سهوی بود ولی کاری که «فولکس واگن» کرده، عمدی بوده است. این امر، باعث خواهد شد که دولت متبوع «فولکس واگن»، آلمان، مانع کار شرکت‌هایی شود که دربارہ آمار هزینه‌بر اقتصاد انرژی موتورهای بنزینی اغراق می‌کنند.

فروش خودروهایی با «دیزل پاک» برای خودروساز آلمان امری حیاتی بود تا بتواند بازار خودروی آمریکارا فتح کند؛ بازاری که نقطه ضعف «فولکس واگن» در رقابت با «تویوتا»ی ژاپنی است. وینتر کورن مهندسی است که به دقت به جزئیات معروف است و پذیرفته نیست که بگوید از نرم‌افزار متقلب خودروهایش خبر نداشته است و حالا تمام نقشه‌هایش درباره بازار خودروی آمریکانقش بر آب شده و به دلیل مسئولیت شخصی در این اتفاق، سمتش را نیز از دست داده است.

حتی اگر دیگر سازندگان خودروهای دیزلی در سطح «فولکس واگن» دست به تقلب نزده باشند، این رسوایی به معنی این است که همه این خودروسازان به سختی در تلاش‌اند که محصولات خود را به استانداردهای مورد نیاز زیست‌محیطی نزدیک کنند



احیای مرد بیمار اروپا

ده سال پس از انتخاب آنگلا مرکل به صدراعظمی، آلمان قدرتمندترین اقتصاد اتحادیه است



فیلیپ اولترمان

دبیر سرویس مقالات روزنامه گاردین

سال ۲۰۰۸ جان سالم به در ببرد، دلیل این بود که توانست با چین که برخلاف بقیه جهان کمتر از بحران متاثر شده بود، ارتباط مطلوبی داشته باشد. در سال ۲۰۱۴، چین توانست جای هلند را به عنوان چهارمین بازار بزرگ صادرات آلمان تصاحب کند. اما مسئله این بود که مرکل در سال ۲۰۱۱ همان قدر برای نزدیکی آلمان به چین تلاش کرده بود که در زمان شرودر سیاست های خارجی برای نزدیکی بیشتر به تمایلات اقتصادی، تغییر کرده بود.

اما هر چه دوران مرکل از نظر اقتصادی و سیاست خارجی عملکرد مثبتی داشته، از نظر فرهنگی و سیاست داخلی، دوره رکود و پسرقت بوده است. در زمینه سینما، فیلم های آلمان در سال های ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۶ جوایز متعددی گرفتند و فروش خوبی هم داشتند اما از آن سال ها تا کنون، هیچ فیلم آلمانی جایزه اسکار یا کن را نبرده است. آلمان در زمینه تئاتر و موسیقی از دیگر کشورهای منطقه جلو است اما در زمان مرکل، انگار محصولات درخشان چندانی در این زمینه ها تولید نشده است.

یکی از موفقیت های دیگر آلمان در دوران مرکل، برنده شدن در جام جهانی ۲۰۱۴ است. الگوی برنده شدن آلمان در جام های جهانی، می تواند برای وضعیت کلی این کشور مناسب باشد. این کشور نه در سال ۱۹۹۰ بلکه در سال ۱۹۹۴ توانست جام جهانی را ببرد. به طور تاریخی، آلمان تقریباً هر ۲۰ سال یک بار، جام جهانی را برده و مردمش را به اوج هیجان و سرزندگی رسانده و بین این قله های هیجان، مردم عموماً اعلام نارضایتی کرده اند. اکنون آلمان در زمانه ای با ثبات به سر می برد که بیشتر مانند ربات جاروبرقی، تلاش می کند راه خود را در مسیری ادامه دهد تا به دیواری برخورد کند و بعد، مسیر خود را تغییر دهد. به همین دلیل است که آلمانی ها به کلینزمن و یواخیم لو که فوتبالی مکانیکی را پیش می برند، بیشتر از رودی فولر که به فوتبالی هیجان انگیز و غیر قابل پیش بینی متمایل است، علاقه دارند.

منبع: گاردین

در فیلم کلاسیک تراژدی-کمدی «خداحافظ لنین!» که دو سال قبل از پیروزی آنگلا مرکل در سال ۲۰۰۵ ساخته شد، زنی بعد از یک حمله قلبی به کامی رود و تماشای فروریختن دیوار برلین را از دست می دهد و پس از این که از کامی بیرون می آید، جهان کاملاً تغییر کرده و فرزندانش باید واقعیت های جدید را از او پنهان کنند تا مانع وارد آمدن صدمه دیگری به مادر شوند.

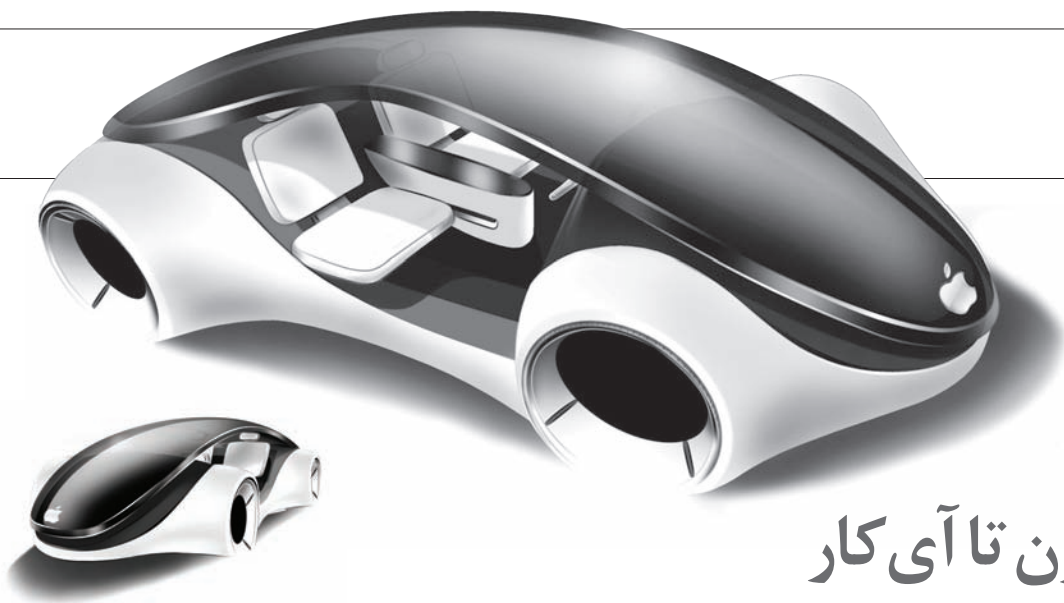
در دهمین سالگرد به قدرت رسیدن آنگلا مرکل به عنوان صدراعظم در آلمان، این سوال ارزش پرسیدن دارد: اگر کسی ۱۰ سال پیش به خواب رفته باشد و اکنون بیدار شود، آیا با دیدن آلمان، مانند مادر فیلم «خداحافظ لنین!» دنیای اطراف خود را بسیار تغییر یافته خواهد دید؟ در سال ۲۰۰۵، آلمان هنوز برای از بین بردن لقبش به عنوان «مرد مریض اروپا» تلاش می کرد. آمار بیکاران برای اولین بار پس از جنگ جهانی دوم، به بالای ۵ میلیون نفر رسیده بود و رشد تولید ناخالص داخلی به مدت چهار سال پشت هم، در حدود رقم بسیار کم ۱ درصد قرار داشت. تحلیل گران کسب و کار در آن زمان، این اتهام را وارد می کردند که رکود آلمان به دیگر نقاط منطقه یورو اشاعه خواهد یافت؛ مجله «کونومیسٹ» اعلام نگرانی کرد که بیماری آلمان به همسایگان خود سرایت کند. وقتی که در انتهای سال، کتاب هایی درباره دوران وایمار با عناوین «هنر سقوط کردن در فقر سبک» یا «کشف تنبلی» یا زندگی نامه ای از فردریش شیلر به نام «سال های طلایی» منتشر شد، به نظر می رسید که این دوران ها مربوط به گذشته های خیلی دور بوده است.

ده سال بعد، نتیجه این شده است که اقتصاد آلمان نه خیلی ضعیف بلکه بسیار قدرتمند برای بقیه اروپا است. در ماه ژوئن امسال، تعداد بیکاران این کشور به ۲.۷۱ میلیون نفر کاهش یافت که کمترین میزان بیکاری در ۲۴ سال گذشته بوده است. در دو ماجرای کمک مالی به یونان و بحران مهاجرت، آلمان نقش اول را بازی کرده است. بدون این که پای آلمان بلرزد، ناگهان به این کشور به چشم یک رهبر جهانی نگاه شد. فارغ از این که اروپا در مخمصه واحد پولی مشترک گیر کرده یا یک چشم انداز جاه طلبانه را دنبال می کند، تقاضا برای باز کردن آغوش خانواده اروپایی به روی مهاجران، به همدلی سیاسی آلمان بستگی داشته است. مسئله ژئوپلیتیک هم در آلمان اهمیت پیدا کرده است و سیاستمداران دست راستی این کشور به مسائلی مانند اسلامی شدن بی صدا و زمان تغییر یانیش واروفاکیس می پردازند.

آلمان به طور قطع تغییر کرده است. اما این که دوران مرکل چقدر به طور واقعی با تصمیمات او تعیین شده است، امری مبهم است. در حالی که موتور اقتصادی به همین ترتیب مطلوب کار خود را پیش می برد، بسیاری از اقتصاددانان بدون دست کم گرفتن سیاست های مرکل، می گویند تغییراتی که گرهارد شرودر، صدراعظم پیشین آلمان، در بازار کار به وجود آورد و باعث نارضایتی شد، باعث شد مرکل به قدرت برسد. یک ماه قبل از برگزاری انتخابات سال ۲۰۰۵، بیکاری شروع به کاهش کرده بود. اگر آلمان توانست از بحران اقتصادی جهانی

هر چه دوران مرکل از نظر اقتصادی و سیاست خارجی عملکرد مثبتی داشته، از نظر فرهنگی و سیاست داخلی، دوره رکود و پسرقت بوده است





اپل؛ از آی فون تا آی کار

غول فناوری وارد کسب و کار خودروسازی شده اما جاده پیش رویش می‌تواند ناهموار باشد

خطرات مرتبط با خودروهای متصل مسئله‌ای جدا از خطرات تلفن‌های همراه است. در هفته‌های گذشته، اعلام شد که کرم‌های نرم‌افزاری برخی از نرم‌افزارهای کاربردی فروشگاه‌های مجازی «اپل استور» را خراب کرده که شامل دو مورد از طرفداران ترین نرم‌افزارها در چین نیز می‌شده است. این اتفاق ناراحت‌کننده است اما مصیبت‌بار نیست. اگر کرم نرم‌افزاری مشابهی به یکی از خودروهای «اپل» وارد شود، نتیجه می‌تواند مرگبار باشد.

چنین نگرانی‌هایی برای منصرف شدن شرکت‌های فعال در حوزه فناوری که با سرعت به سوی کسب و کار خودروسازی می‌رانند، کافی نیست. جلوتر از همه شرکت «تسلا» قرار دارد که یک شرکت سازنده خودروهای گران‌قیمت الکتریکی است و به دست آلون ماسک، یک کارآفرین موفق در عرصه فناوری، بنیان گذاشته شده است. شرکت «گوگل» نیز روی وسایل نقلیه بدون راننده کار و سیستم‌عاملی برای خودروها طراحی می‌کند و اخیراً یکی از مدیران سابق فعال در صنایع موتوری را استخدام کرده تا پروژه بدون نام خودرویی‌اش را راه بیندازد. تصمیم «اپل» برای ورود به صنایع موتوری شاید تا قسمتی از اینجا ناشی می‌شود که نمی‌خواهد «گوگل» را در قبضه کردن داشبوردها و سیستم‌های عامل خودروها تنها بگذارد. رقابت آنها در حال شروع شدن در مسیر مسابقه است.

احتمال دیگری نیز مطرح است؛ در این که اپل در حال ساخت خودرو است تردیدی نیست ولی به این معنا نیست که این شرکت می‌خواهد وارد تجارت خودروسازی شود بلکه این احتمال وجود دارد که اپل با طراحی خودرو و فروش آن به سازندگان دیگر می‌خواهد نظریه خود را در مورد خودروهای آینده پیش ببرد و از بخش عمده ریسک و هزینه‌های مرتبط با خودروسازی طفره خواهد رفت. در دنیای تولید اصطلاحی با عنوان «طرح مرجع» وجود دارد. اساساً اپل قصد دارد نسخه اولیه‌ای را بسازد و سپس آن نسخه را با فروش یا برای تولید به دیگران واگذار کند. برای مثال پروژه خودروی بدون راننده گوگل یک طرح مرجع است. گوگل هیچ علاقه‌ای به ورود به صنعت خودروسازی نشان نداده است بنابراین تعدادی نسخه اولیه ساخته و امیدوار است که یک خودروساز به خرید این طرح تمایل پیدا کند. شاید اپل نیز قصد دارد همین بازی را دنبال کند. برای مثال اپل پیمپین قرار بود طرح مرجع یک کنسول بازی روی پلت‌فرم مکینتاش باشد. نهایتاً تنها شرکت باندای و یک شرکت کوچک‌تر به نام کاتز مدیا طرح اپل را خریدند و روی آن کار کردند. این کنسول بیش از حد شبیه یک کامپیوتر بود و نتوانست موفق شود. اکنون اپل با ارائه طرح خودروی برقی قصد دارد شرکت‌های خودروسازی را به ساخت خودروهای آنلاین که از سیستم مولتی‌مدیا اپل کارپلی پشتیبانی می‌کند ترغیب کند.

منبع: اکونومیست

شرکت «اپل» در حال بازتعریف صنعت رایانه‌های شخصی و تلفن همراه چشم‌انداز خود را بر یک هدف جدید و متحرک قرار داده است. بر اساس گزارشی که در روزنامه «وال استریت ژورنال» منتشر شده، نمونه درخشان صنعت فناوری قصد دارد که اولین تجربه خودروی الکتریکی خود را در سال ۲۰۱۹ به بازار روانه کند. سال‌ها مشخص بود که «اپل» علایقی در زمینه خودرو دارد. این شرکت گروه زیادی از مهندسان را استخدام کرده بود تا روی پروژه‌های با نام مخفی «تیتان» کار کنند و حالا ۶۰۰ نفر در حال کار کردن برای این پروژه هستند. «اپل» با جمع کردن سرمایه‌ای در حدود ۲۰۰ میلیارد دلار به طور قطع به اندازه کافی پول دارد تا خرج کسب و کاری جدید کند. لشکرهای هواداران محصولات «اپل» منتظرند تا این شرکت یک محصول جدید را به آنها پیشنهاد کند و بازار را به لرزه درآورد. جدیدترین محصول این شرکت، «اپل واچ»، آن طور که برخی از تحلیل‌گران انتظار داشتند موج عظیمی ایجاد نکرد و «اپل» در اوایل ماه سپتامبر اعلام کرد که فروش این محصول حتی ناامیدکننده هم بوده است و محصولات از قبل موجود شرکت را نیز تحت تأثیر قرار داده است. اما عرضه یک خودرو، شهامت بسیار بیشتری از ساعت می‌خواهد و البته روی کاغذ یک کسب و کار نان‌آبادار هم به حساب می‌آید. ارزش کل فروش جهانی خودرو در سال گذشته، حدود ۲ هزار میلیارد دلار بوده است. با این حال، موارد زیادی هست که کسب و کار خودروسازی را از خرده‌فروشی تلفن همراه کاملاً متمایز می‌کند؛ چرخه جایگزینی یک آی‌فون تقریباً ۲ سال است. مشتریان خودروهای خود را به مدت خیلی طولانی‌تری نگه می‌دارند. «اپل» برای این که بتواند کسب و کار جدید خود را توجیه کند، نیاز دارد که بازدهی سرمایه محصول جدیدش قابل مقایسه با محصولات موجودش باشد. اما حاشیه سود ناخالص محصولات فعلی «اپل» در حدود ۴۰ درصد است که برای کسب و کاری با مقیاس بزرگ خودروسازی یک رویا به حساب می‌آید. در «بی‌ام‌دبلیو»، یکی از سودده‌ترین خودروسازان جهان، حاشیه سود ناخالص در حدود ۲۰ درصد است. یک مولفه حتی مهم‌تر که در ماجرای اخیر شرکت «فولکس واگن» خود را نشان داد، این است که صنایع خودروسازی با شدت خیلی بیشتری تحت نظارت نهادهای نظارتی قرار دارند، تا صنایع الکترونیکی مصرفی. محدودیت‌های ناشی از استانداردهای ایمنی و قوانین جلوگیری از آلودگی به احتمال زیاد در آینده با جدیت بیشتری اعمال شود. این حتی برای خودروسازان باتجربه نیز یک چشم‌انداز پردردسر است، چه رسد به شرکتی که به تازگی می‌خواهد پا به این صنعت بگذارد.

توانایی‌های شرکت در ابزارهای تلفن همراه یکی از مزایای آن به حساب می‌آید؛ چرا که خودروها بیش از گذشته به اینترنت متصل می‌شوند. اما

حاشیه سود ناخالص محصولات فعلی «اپل» در حدود ۴۰ درصد است اما در «بی‌ام‌دبلیو»، یکی از سودده‌ترین خودروسازان جهان، حاشیه سود ناخالص در حدود ۲۰ درصد است

ترامپ عزیز! چین و ژاپن و مکزیک مارانمی خورند

ایالات متحده بهتر از هر کشور دیگری از بحران جهانی ۲۰۰۸ خارج شده است



فرید زکریا
تحلیلگر سیاسی

سوئیس، دویچه بانک، یوپی اس و بانک سلطنتی اسکاتلند، تنها ۹.۵ میلیارد دلار به ارزش خود افزوده اند. در ماه ژوئیه، رئیس هیات مدیره بانک بارکلیز، جان مک فارلین، به سوال «وال استریت ژورنال» که پرسیده بود آیا بانکهای آمریکایی سهم ناهار وام دهندگان اروپایی را می خورند، چنین پاسخ داد: «آنها خیلی خوب این کار را می کنند.» او اضافه کرد که بانکهای آمریکایی تنها بانکهایی هستند که واقعا می توانند ادعا کنند جهانی و موفق هستند.

در مورد ژاپن، شاید ترامپ در دهه ۱۹۸۰ متوقف شده است. وقتی که کتاب «هنر معامله» او در سال ۱۹۸۷ منتشر شد، آمریکایی ها با غبطه به رهبران عالی ژاپن نگاه می کردند. از آن زمان تاکنون، ژاپن با رکود اقتصادی و مشکلات سیاسی روبه رو شده است. نخست وزیر این کشور، شینزو آبه، نتوانسته به قول های خود عمل کند و اقتصاد این کشور به کوچک شدن ادامه می دهد. مکزیک شاهد سقوط رشد اقتصادی اش است. در حالی که رئیس جمهور این کشور یک رهبر مشوق و باهوش است و تصمیمات مهمی گرفته، قدم های نادرست بزرگی نیز برداشته است. مهم تر از همه، سقوط قیمت نفت به درآمد و رشد دولت ضربه زده است. چین سه دهه رشد بسیار بالا داشت و سیاست های دولتی نیز از آن حمایت می کرد. اما در سال های اخیر، پکن به انبوهی از بدهی دچار شده و بنا به گزارشی که شارما ارائه می کند، سطح بدهی های آن به میزان بی سابقه ای رسیده است. در دو ماه گذشته نیز اشتباهاتی که بنا به گزارش «فایننشیل تایمز»، ۴۰۰ میلیارد دلار هزینه داشته است.

البته ایالات متحده مشکلاتی دارد که باید نگران آنها بود؛ مانند رکود در دستمزدها و مشارکت پایین نیروی کار. اما نباید آن را با یک فانتزی ایده آل قیاس کرد بلکه باید آن را با دیگر کشورها در دنیای واقعی مقایسه کرد. آقای ترامپ، واقعیت نشان می دهد که ما داریم آنها را می خوریم.

منبع: واشنگتن پست

کوشش های انتخاباتی دونالد ترامپ روی استعداد های شخصی او متمرکز شده است. او می گوید که موفق ترین کسی است که تا به حال برای انتخابات ریاست جمهوری نامزد شده است. (جرج واشنگتن و دوایت آیزنهاور باید سر جای خود بنشینند!) اما اگر یک ایده باشد که به نامزدی او شور و حال بخشیده، این است که ایالات متحده از رقابتی اقتصادی خود خیلی بد ضربه خورده است. او در سخنرانی اش درباره سیاست خارجی، توضیح داد که آمریکا در حال شکست خوردن از کشورهایی مثل چین، ژاپن و مکزیک است چون رهبران آنها از رهبران ما باهوش تر، مکارتر و تیزبین تر هستند. او گاهی می گوید: «آنها دارند ما را می کشند.» گفتن این حرف ها خیلی عجیب است چون واقعیت تقریبا خلاف آن است. در بازه زمانی ریاست جمهوری بیل کلینتون تاکنون، اکنون آمریکا بیشترین تسلط را بر اقتصاد جهانی دارد و حتی شاید از آن زمان نیز تسلطش بیشتر باشد.

در فصل قبل، اقتصاد آمریکا ۳.۷ درصد رشد داشت. رشد اقتصادی سالانه اکنون تقریبا دو برابر رشد اروپا و چهار برابر رشد ژاپن است. نرخ بیکاری ۵.۱ درصد است که کمترین میزان در هفت سال گذشته است. نسبت کسری بودجه به تولید ناخالص داخلی که در سال ۲۰۱۴ به میزان ۲.۸ درصد تولید بوده، کمترین میزان آن از سال ۲۰۰۷ تاکنون است. راش شارما، رئیس اداره سرمایه گذاری کلان جهانی در موسسه مورگان استنلی، می گوید: «آمریکا بهتر از دیگر کشورها از بحران سال ۲۰۰۸ بیرون آمده است. آمریکایی ها کوه بدهی خود را بیشتر از اروپایی ها کاهش داده اند؛ در حالی که بدهی سربلک کشیده چین به سطح شدیدا خطرناکی رسیده است. اگر چین را در نظر بگیرید، آمریکا واقعا سریع تر از هر بازار نوظهوری رشد اقتصادی داشته است. از زمان بحران سال ۲۰۰۸، بازار سهام آمریکا بهتر از هر کشور دیگری بازده داشته و در حقیقت، ۹ شرکت از ۱۰ شرکت با بیشترین قیمت در سطح جهانی، آمریکایی است. دلار آمریکایی است که کشورها انتخاب می کنند. رشد اقتصاد جهانی مثل سابق نیست اما در میان همسایگان بد، آمریکا به مراتب بهترین خانه است.» شارما به این نکته اشاره می کند که در چهار سال گذشته، سهم آمریکا در تولید ناخالص داخلی جهان افزایش داشته؛ در حالی که سهم اروپا و ژاپن پایین آمده است.

وقتی که چند هفته قبل در اروپا بودم، تجار آنجا از سطح تسلط جدید آمریکا بر همه چیز، از فناوری تا سرگرمی و امور مالی، نگران بودند. بانک های بزرگ آمریکا را با دیگر مناطق مقایسه کنید؛ آنها در قلب بحران مالی قرار داشتند و به شدت از آن ضربه خوردند. از آن هنگام، بانکداران ناراضی اند که در مقابل سیاست های دولت و نهادهای ناظر، احساس بی اعتمادی می کنند.

خوب، بانک های آمریکا امروز تسلطی بیشتر از هر زمان دیگر پیدا کرده اند. «وال استریت ژورنال» اشاره کرده است که در پنج سال گذشته، بانک های جی پی مورگان چیس، بانک آمریکا، سییتی گروپ، گلدمن ساکس و مورگان استنلی، ارزش خود را ۲۵۴.۶ میلیارد دلار افزایش داده اند. در دوره مشابه، رقابتی اروپایی شامل بارکلیز، کردیت

اگر چین را در نظر
نگیرید، آمریکا
واقعا سریع تر از
هر بازار نوظهوری
رشد اقتصادی
داشته است



سه دلیل حیاتی بودن بخش خصوصی برای چین

مقامات رسمی پکن باید به شرکت‌های غیر دولتی آزادی بیشتری بدهند

چینی برای کنار آمدن با محصولات و خدمات جدید بسیار خوب کار می‌کنند و مشتریان زیادی نیز به دست آورده‌اند. برای مثال، شرکت‌های چینی توانسته‌اند نیمی از سهم بازار جهانی هواپیماهای بدون سرنشین تجاری را از آن خود کنند. کسب و کارهای چینی همچنین خیلی خوب می‌توانند به طراحی روندهای کسب و کاری در راستای رسیدن به نوآوری و نهایتاً رسیدن به کارایی بیشتر، دست بزنند.

طراحان اصلی اقتصاد چین سالانه بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار صرف مراکز تحقیق و توسعه می‌کنند و می‌خواهند که تعداد حق اختراعاتی را که به چین اعطا می‌شود، تا سال ۲۰۲۰ میلادی سه برابر کنند. اما حق اختراع و تعداد مدارک دکترای، راهی خیلی طولانی را در پیش دارند و در کوتاه‌مدت به نتیجه نمی‌رسند. شرکت‌های خصوصی چینی باید به بهترین ایده‌ها و روشن‌ترین افراد در جهان دسترسی داشته باشند. هنوز حزب کمونیست چین و دولت، دانشگاه‌های این کشور را

به شدت کنترل می‌کنند و سانسور دولتی دسترسی به وبسایت‌های بین‌المللی و ابزارهای همکاری مفید مانند «گوگل داکز» را محدود می‌کند. چین همچنین در مهاجرت خارجی‌ها به داخل کشور به شدت سختگیر است.

سومین دلیل برای این که احتمال می‌رود بخش خصوصی جایگاه مهم‌تر و مرکزی‌تری در اقتصاد چین داشته باشد، این است که مدل رشد اقتصادی بر مبنای

بدهی در چین از نفس افتاده است. بسیاری از بدهی‌های اقتصاد چین به شرکت‌های دولتی این کشور مربوط است. میانگین نسبت بدهی به سهام در شرکت‌های دولتی چین حدود ۱۶ است؛ در صورتی که این نسبت در شرکت‌های خصوصی به ۰.۸ می‌رسد. اگر چین بخواهد رشد اقتصادی سریع خود را حفظ کند، باید اعتبارات از زامبی‌های دولتی بیرون آید و به سمت شرکت‌های خصوصی در حال رونق هدایت شود. البته رهبران چین همه اینها را می‌دانند. اجبار رقابت باعث شده است که شرکت‌های چینی در عرصه صادرات تلاش‌هایی را آغاز کنند. همچنین مقامات رسمی به طور علنی قول داده‌اند که به بازار نقش تعیین‌کننده‌ای برای فعالیت در اقتصاد داخلی بدهند. اما مسئله اصلی این است که اگر «شرکت چین» بخواهد از تمام امکانات خود به طور واقعی استفاده کند، حزب کمونیست این کشور باید کمی آسان‌تر بگیرد. تنش بین آزادسازی و کنترل دولتی مدت‌هاست که در این کشور وجود دارد و شرکت‌های بخش خصوصی موفق در چین بسیار مراقب‌اند که رابطه خوبی با حزب داشته باشند. اما کاهش شدید رشد اقتصادی باعث خواهد شد که چین تسلط را برای تولید بیشتر هزینه کند.

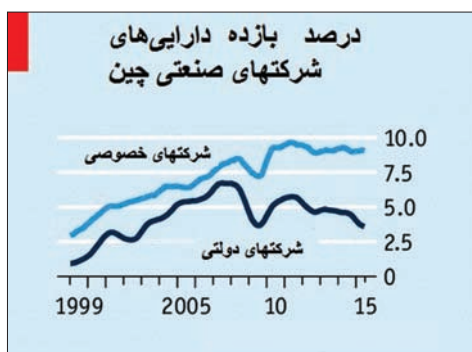
منبع: اکونومیست

بعد از یک تابستان سخت در بازار بورس و آماری ناامیدکننده، اقتصاد چین تلاش می‌کند که خود را نجات دهد. ارزش واردات چین در ماه اوت امسال نسبت به سال گذشته ۱۴.۳ درصد کاهش یافت و نگرانی‌ها را درباره این که کندی رشد اقتصادی در راه است، افزایش داد. در این سال‌ها، رشد دورقمی اقتصادی اتفاقی مربوط به گذشته‌ها به شمار می‌رود. سوالی که پیش می‌آید این است که آیا چین می‌تواند مدل جدیدی برای رشد اقتصادی خود به عنوان جایگزین مدل قدیمی پیدا کند. خبر خوب این است که چنین مدلی همین حالا هم وجود دارد و نام آن «بخش خصوصی» است. در یک دهه گذشته، بخش خصوصی توانسته تقریباً تمامی شغل‌های شهری جدید را در چین پوشش دهد و اکنون حدود چهار پنجم نیروی کار شهری در این کشور در بخش خصوصی استخدام شده‌اند. میانگین رشد تولید شرکت‌های صنعتی خصوصی از سال ۲۰۰۸ تا کنون، حدود دو برابر میانگین رشد در

شرکت‌هایی است که تحت مالکیت دولت قرار دارند. میزان بازده دارایی‌های شرکت‌های خصوصی نیز بیش از بازده شرکت‌های دولتی است؛ شرکت‌هایی که بازده آنها کمتر از هزینه سرمایه آنهاست. حوزه تولید چین که تقریباً تماماً در دست بخش خصوصی است، چشمگیرترین قسمت اقتصاد جهان باقی مانده است؛ سهم چین در میزان صادرات جهانی از ۱۱.۵ درصد در سال ۲۰۱۱ به ۱۴.۳

درصد در ژوئن امسال افزایش یافته است. بخش خصوصی چین در آینده این مسئولیت را بر دوش خواهد داشت که این کشور را به سه دلیل به سوی رشد بکشانند. اولین دلیل این است که مدل رشد اقتصادی چین که ناشی از سرمایه‌گذاری بوده، در حال تبدیل شدن به مدل مصرف‌محور است. شرکت‌های دولتی چین سال‌ها نقطه تمرکز دوران رونق سرمایه‌گذاری در چین بوده‌اند و حدود یک‌سوم سرمایه‌گذاری‌های این کشور برای آنها هزینه شده است؛ در حالی که در کشورهای ثروتمند این رقم ۵ درصد یا کمتر از آن است. در نقطه مقابل، صنایع مصرفی چین تحت تسلط شرکت‌های خصوصی مثل «تن سنت»، یک شرکت فعال در حوزه بازی‌های آنلاین و غول رسانه‌های اجتماعی، و «ژیاومی»، یک شرکت فعال در حوزه تلفن‌های هوشمند است.

دلیل دوم این است که چین نیاز دارد بیش از اینها خلاق باشد. موسسه «مک کینزی گلوبال» که یک موسسه تحقیقاتی است، تخمین زده است که اگر رشد اقتصادی چین تا سال ۲۰۲۵ میلادی، به طور میانگین در حدود ۵.۵ تا ۶.۵ درصد باقی بماند، یک‌سوم تانیمی از این افزایش تولید ناخالص داخلی از ناحیه بهبود مولفه‌های بازدهی به دست می‌آید که یکی از مولفه‌های اساسی آن، نوآوری است. کار آفرینان چابک



اگر «شرکت چین» بخواهد از تمام امکانات خود به طور واقعی استفاده کند، حزب کمونیست این کشور باید کمی آسان‌تر بگیرد. تنش بین آزادسازی و کنترل دولتی مدت‌هاست که در این کشور وجود دارد و شرکت‌های بخش خصوصی موفق در چین بسیار مراقب‌اند که رابطه خوبی با حزب داشته باشند



گزارش رتبه‌بندی شاخص‌های نوآوری، دارای رده‌بندی منطقه‌ای نیز هست؛ در آسیای شرقی و مرکزی، به ترتیب، هند، قزاقستان و سریلانکا رتبه‌های بالا را دارا هستند. در اروپا، سوئیس، انگلستان و سوئد، رتبه‌های اول تا سوم را دارند. در آمریکای لاتین و حوزه کارائیب، شیلی، کاستاریکا و مکزیک به ترتیب دارای رتبه‌های بالا هستند. در آفریقای شمالی و آسیای غربی، قبرس و عربستان سعودی دارای رتبه‌های برتر در زمینه نوآوری هستند. در آمریکای شمالی، آمریکا رتبه اول و کانادا رتبه دوم را داراست. در آفریقای زیر خط صحرانیز به ترتیب، جزایر موریس، آفریقای جنوبی و سنگال دارای رتبه‌های اول تا سوم هستند.

کشورهای جهان با بیشترین نوآوری

رده‌بندی ۲۰۱۵ نوآوری جهان نشان‌دهنده فاصله زیاد کمیت و کیفیت نوآوری کشورهاست

به ترتیب، ژاپن، آلمان و سوئیس قرار دارند. بالاترین رتبه‌های کیفیت نوآوری در کشورهایی که دارای درآمد سرانه متوسط هستند نیز به ترتیب به چین، برزیل و هند اختصاص داده شده است و در این میان، کیفیت نوآوری در چین از کشورهای مشابه بالاتر بوده است.

در گزارش شاخص‌های نوآوری جهان، به کشورهایی که بیشترین ارتقای رتبه را از نظر نوآوری داشته‌اند و معمولاً در میان کشورهای با درآمد سرانه کم هستند، اشاره شده است. برخی از کشورهای زیر خط صحرانیز در آفریقا، مثل رواندا، موزامبیک و مالاوی، اکنون جزو کشورهای با درآمد سرانه متوسط به حساب می‌آیند. کشورهای کنیا، مالی، بورکینافاسو و اوگاندا نیز در میان کشورهای با درآمد سرانه کم، ارتقای رتبه نوآوری بالاتر از کشورهای مشابه خود داشته‌اند. دلایل عمده ارتقای رتبه این کشورها، وضعیت بهتر در چارچوب‌های نهادی، کارگران ماهر، زیرساخت‌های مربوط به نوآوری، اتحاد عمیق با اعتبارات جهانی و علایم تجاری و نیز اجتماع تجاری رونق گرفته، عنوان شده است.

منابع: اکونومیست

گزارش سازمان جهانی مالکیت معنوی

کدام کشور جهان دارای بیشترین نوآوری است؟ پاسخ دادن به این سوال، هدف محاسبه سالانه شاخص نوآوری جهانی است و گزارشی است که به همین مسئله مربوط است؛ گزارشی که به وسیله دانشگاه «کرنل» منتشر نشده و به جای این نهاد یا یک دانشکده کسب و کار، سازمان جهانی مالکیت معنوی، «وایپو»، آن را منتشر کرده است.

رده‌بندی ۱۴۰ کشور جهان که با ۷۹ شاخص مربوط به نوآوری انجام شده، نتایج تعجب‌آوری ندارد؛ به ترتیب، سوئیس، انگلستان، سوئد، هلند و آمریکا دارای بیشترین نوآوری بوده‌اند. اما نویسنده این گزارش، به یافته‌های این رده‌بندی از زاویه‌ای متفاوت نیز نگریسته است؛ برای مثال، این که کشورها چقدر در توسعه خود به نوآوری پرداخته‌اند و این که کیفیت نوآوری در کشورها چطور بوده است. این کیفیت با شاخص‌هایی مثل رده‌بندی دانشگاه‌های کشورها مشخص می‌شود. در هر دو مورد، نتایج خیلی جالب بوده است. یافته‌ها نشان می‌دهد که در مورد بسیاری از کشورهای آفریقایی، نوآوری تحت تأثیر وزن کم اقتصاد آنها قرار گرفته است. از سوی دیگر، کشوری مثل چین، با این که میزان حق انحصاری اختراعی که به دست آورده خیلی زیاد است، اما از نظر کیفیت نوآوری با فاصله زیادی از کشورهای مثل آمریکا و دیگر کشورهای ثروتمند قرار دارد.

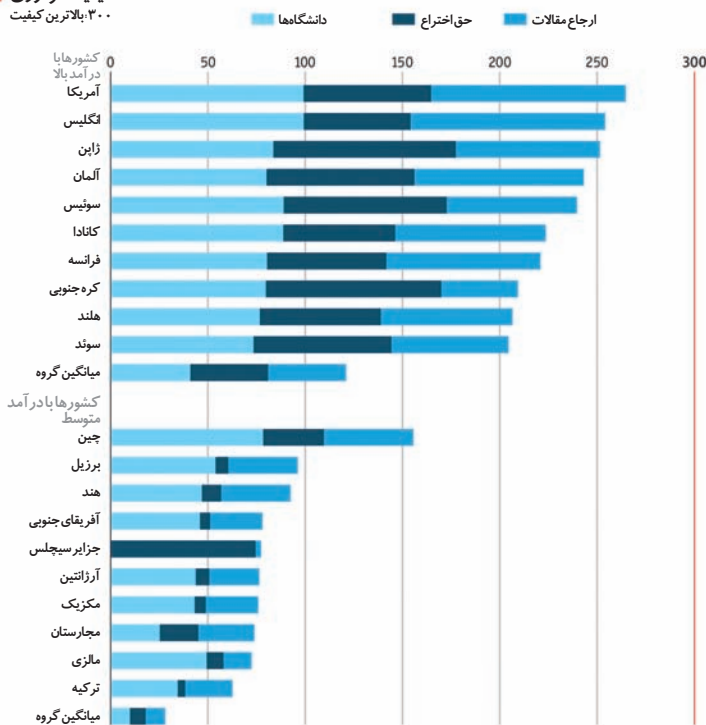
گزارش شاخص نوآوری جهانی نشان می‌دهد که کشورهای چین، مالزی، ویتنام، هند، اردن، کنیا و اوگاندا، از دیگر کشورهای جهان در افزایش نوآوری، بهتر عمل کرده‌اند.

گزارش شاخص جهانی نوآوری در سال ۲۰۱۵، به موضوع «سیاست‌های نوآوری موثر در توسعه» نیز پرداخته است و راه‌های جدیدی را نشان داده است که سیاست‌گذاران اقتصادهای نوظهور می‌توانند با آنها، نوآوری خود را شکوفا کنند و با تکیه به نقاط قوت بومی خود، رشد اقتصادی را بالا ببرند و توسعه را با محیط ملی نوآوری استحکام بخشند.

در رده‌بندی جهانی نوآوری، پس از پنج کشور اول، کشورهای فنلاند، سنگاپور، ایرلند، لوزامبورگ و دانمارک، در رده‌های ششم تا دهم قرار دارند. به طور کلی، ۲۵ کشوری که با بیشترین نوآوری در این رده‌بندی آمده‌اند، نسبت به سال ۲۰۱۴، تغییر رتبه داشته‌اند اما از میان ۲۵ کشور بالا بیرون نیامده‌اند. این مسئله نشان می‌دهد که رقابت دیگر کشورها با این ۲۵ کشور، در زمینه نوآوری و اختراع بسیار دشوار است.

از نظر کیفیت نوآوری که به مولفه‌هایی مثل رده‌بندی دانشگاه‌ها، دسترسی به مقالات علمی و درخواست‌های ثبت حق انحصاری اختراع مرتبط است، کشورهای دیگری در رتبه‌های بالاتر قرار دارند. آمریکا و انگلستان از نظر کیفیت نوآوری در رتبه‌های اول و دوم هستند که یکی از دلایل این امر، کیفیت بالای دانشگاه‌های این دو کشور است. در رده‌های بعدی نیز

کیفیت نوآوری
۳۰۰ بالاترین کیفیت



آیکان مثل فیفامی شود؟

اگر متولی اینترنت یک نهاد خصوصی باشد، در مواقع بحرانی کسی نمی‌تواند در آن دخالت کند



امیلی تیلر
کارشناس حاکمیت اینترنت

چه خواهد شد اگر سازمانی که هر چهار سال یک بار مسابقات جام جهانی فوتبال را برگزار می‌کند، یعنی «فیفا»، مدیریت اینترنت را در دست بگیرد؟ صرف‌نظر از دستگیری‌ها و اتهام‌رشته‌خواری، این سازمان می‌تواند کمی شبیه «شرکت اینترنتی برای نام‌ها و شماره‌های واگذار شده» یا همان «آیکان» باشد؛ یک شرکت خصوصی در کالیفرنیا که مسئول نظارت بر فعالیت اینترنت است. مسئله ترسناک درباره «فیفا» این است که اگر مسیر اشتباهی طی شود، هیچ‌کس قدرت ندارد که در آن دخالت کند.

دولت آمریکا طرحی را ارائه کرده که طی آن، از ۳۰ سپتامبر ۲۰۱۵، مسئولیت کلیدی خود را به اجتماع اینترنتی واگذار کند که این زمان به عقب‌تر کشیده شد چون هیأت مدیره «آیکان» ظاهراً مخالفت کرده بود که مسئولیت بیشتری را بپذیرد. اگر «آیکان» اتفاق نظر درون اجتماع خود را نادیده بگیرد، بانبود کارایی در تمامیت مدل مدیریت «آیکان» در اینترنت مواجه خواهد شد و روش‌های لایه‌لایه مدیریت خود را افشا خواهد ساخت.

ممکن است شما هیچ‌وقت چیزی از «آیکان»، یک شرکت غیرانتفاعی در کالیفرنیا، نشنیده باشید اما زندگی آنلاین شما تحت تأثیر تصمیمات این شرکت قرار دارد. «آیکان» وظیفه نام دامنه‌های اینترنتی و نشانی پروتکل‌های اینترنتی (آی‌پی) را بر عهده دارد که پروتکل‌های اساسی اینترنت به شمار می‌روند. شاید فکر کنید کمی خطرناک است که این کار مهم در اختیار یک شرکت خصوصی کالیفرنایی قرار گیرد. شما انتظار دارید یک دولت پشت این قضیه باشد، به جای این که قدرت و پول به سوی یک شخص خاص سرازیر شود؛ حق دارید. دولت آمریکا قدرت پشتیبان نهایی «آیکان» از سال ۱۹۹۹ میلادی، سال تأسیس این شرکت، است.

کنترل غایبی دولت آمریکا بر «آیکان» در سال‌های مختلف مورد مناقشه کشورها متفاوتی بوده است. بسیار تعجب‌برانگیز است برای هر کسی که درمی‌یابد دولت در واقع چقدر نقش کمی در این شرکت دارد چون نقش شرکت اساساً یک کار دفتری است اما هنوز این کار دفتری اهمیت بسیار زیادی در دنیای اینترنت دارد.

در مارس ۲۰۱۴، دولت آمریکا اعلام کرد که این کشور می‌خواهد

اگر دولت آمریکا از «آیکان» دست بکشد، باز نکته‌ای باقی خواهد ماند؛ هیأت مدیره «آیکان» قدرت نهایی را در این شرکت خواهند داشت و به هیچ‌کس پاسخگو نخواهند بود

نقش خود را در «آیکان» واگذار کند. این کشور گفت که نقش آن را از ۳۰ سپتامبر ۲۰۱۵، اجتماع اینترنت بر عهده خواهد گرفت. اجتماع «آیکان» شامل دولت‌ها، کسب و کارها، صنایع دامنه‌های اینترنتی و جامعه مدنی است که سیاست توسعه بالا تا پایین آن، در شعار «حاکمیت با ذی‌نفعان چندگانه» متجلی شده است.

با این حال، فعالیت داوطلبان اجتماع «آیکان» با چالش‌های بسیاری همراه بوده است؛ صدها نفر به اندازه هزاران ساعت در کنفرانس‌های گوناگون، ایمیل‌های چندلایه و ملاقات‌های چهره‌به‌چهره تلاش کرده‌اند تا درباره فعالیت‌های اینترنت به توافق نظر برسند.

مسئله اساسی این است که چطور می‌توان مسئولیت‌پذیری «آیکان» را افزایش داد. به نظر می‌رسد که در این شرکت، هیأت مدیره حرف آخر را بزند. اعضای هیأت مدیره «آیکان» نمی‌توانند اخراج شوند- مگر این که خود درباره یکی از اعضا تصمیم بگیرند- و می‌توانند اساس نامه شرکت را تغییر دهند. چنین قدرت عظیمی در منابع حیاتی جهانی- نام‌گذاری دامنه‌ها و آی‌پی‌ها- نشان‌دهنده خطر راهبردی و آسیب‌پذیری شرکت برای تصرف شدن به دست گروه‌های خاص است.

اشتباهاتی در مدیریت این شرکت به چشم می‌خورد؛ در سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳، حقوق پرسنل این شرکت با درصدهای دورقمی افزایش یافت و در سال ۲۰۱۴، شرکت با زیان مواجه شد. صنایع دامنه‌های اینترنتی، که اسماً به وسیله «آیکان» نظارت می‌شوند، سرمایه‌های این شرکت را تأمین می‌کنند. این کار دست‌کم از لحاظ نظری، ریسک حاکمیتی و فرصت‌های فساد را با خود به همراه دارد. راه حل اجتماع اینترنتی برای «آیکان» تبدیل شدن این شرکت به سازمان اعضا است. عقیده من این است که با این کار، به احتمال زیادی می‌توان مسئولیت را بین اعضا تقسیم کرد. این کار قابل توجیه است و قدرت پشتیبان شرکت را به اجتماع اینترنتی می‌دهد و مدل به‌خوبی قابل درک است که در شرکت‌های غیرانتفاعی رایج است.

اما اگر بنا باشد که آمریکا این شرکت را به حال خود رها کند- به عنوان راه‌حلی که می‌تواند حاکمیت پاره شدن اینترنت را حل کند- و این کار از تاریخ ۳۰ سپتامبر به یک تاریخ دیگر موکول شود، یک مسئله را باید در نظر گرفت؛ اگر در انتخابات آینده ریاست جمهوری آمریکا، در این کشور جمهوری خواهان پیروز شوند، همه برنامه‌ها برای «آیکان» متوقف خواهد شد. جب بوش در تبلیغات انتخاباتی خود گفته است که انتقال «آیکان» را متوقف خواهد کرد و بنابراین در این میان، معلوم است که برنامه دونالد ترامپ، جمهوری خواه افراطی، چه خواهد بود.

اما اگر دولت آمریکا از «آیکان» دست بکشد، باز نکته‌ای باقی خواهد ماند؛ هیأت مدیره «آیکان» قدرت نهایی را در این شرکت خواهند داشت و به هیچ‌کس پاسخگو نخواهند بود. آنها این قدرت را خواهند داشت که پیشنهادها، اجتماع اینترنتی را رد کنند. در این وضعیت، داوطلبان اجتماع اینترنتی هر کاری هم نکنند، اگر شرکت نخواهد، اتفاقی در عمل صورت نخواهد گرفت. همین مسائل است که نشان می‌دهد تغییر در «آیکان» غیرقابل اجتناب است.

منبع: گاردین



تغییرات آب و هوایی باعث بحران مهاجرت آینده

زیر ساخت‌های حقوقی و قوانین حمایتی بین‌المللی از قربانیان تخریب محیط زیست حمایت نمی‌کنند



فرانک بیرمن
استاد علوم سیاست‌گذاری
زیست‌محیطی دانشگاه
آمستردام

تغییرات آب و هوایی، در مهاجرت محلی و بین‌المللی، باید دغدغه مقامات سیاسی در بالاترین سطوح شود. تغییرات آب و هوایی و دیگر انواع تغییرات محیط زیستی جهانی نیاز به راه‌حل‌های جهانی دارد تا بتوان از انسان‌ها در برابر بیابان‌زایی، بالا آمدن سطح آب دریاها، کمبود آب و دیگر نگرانی‌هایی که مطالعات علمی از جمله کتاب «ارزش زمین» پیش‌بینی کرده‌اند، محافظت کرد. با این حال، سیستم سیاست بین‌الملل، فاقد آمادگی لازم است. سازمان ملل برای ۷۰ سال پیش مناسب بود و ساختار اساس نامه‌ای آن از آن زمان تاکنون تغییر نکرده است. اصطلاح «محیط زیست» حتی یک بار هم در اساس نامه سازمان ملل نیامده است. کنوانسیون پناهندگان در سال ۱۹۵۱ میلادی، هنوز باز تاب‌دهنده دغدغه‌های کشورهای اروپایی زمان پس از جنگ جهانی دوم است. حمایت‌های این کنوانسیون تنها شامل حال مردمی می‌شود که بر اثر مسائل سیاسی، نژادی و عضویت در گروه‌های خاص اجتماعی از کشورهای خود گریخته‌اند. مردمی که خانه‌های خود را به دلیل تخریب زمین، بالا آمدن سطح آب دریاها و کمبود آب ترک کرده‌اند، با این کنوانسیون پوشش داده نمی‌شوند. از نظر سیاسی و حقوقی، این کنوانسیون هنوز بین «پناهندگان»ی که در کشور خود مورد آزار سیاسی و اجتماعی قرار گرفته‌اند و دیگر انواع مهاجران، تفاوت قابل است. سوری‌هایی که به دلیل حمله‌های نظامی کشور خود را ترک کرده‌اند، پناهنده شناخته می‌شوند اما شهروندان «توالوئان» که از جزایر خود به دلیل بالا آمدن سطح آب دریاها و افزایش طوفان فرار کرده‌اند، تنها «مهاجر» شناخته می‌شوند. به نظر می‌رسد که زمان این تفاوت‌گذاری، از نظر عملی و نیز به دلایل سیاسی، به سر رسیده است. به نظر می‌رسد اصلاح در کنوانسیون پناهندگان سال ۱۹۵۱ برای تحت پوشش قرار دادن انسان‌های در معرض تخریب‌های زیست محیطی بسیار لازم است و در این میان، استانداردهای حقوقی و رژیم‌های حمایتی، به‌ویژه برای مردمی که تحت تاثیر تخریب‌های آب و هوایی قرار گرفته‌اند، فوراً نیاز است.

منبع: نیوزویک

کتاب «ارزش زمین» که به‌تازگی درباره اقتصاد تخریب زمین نوشته شده، مستندات تکان‌دهنده‌ای درباره محیط زیست در بر دارد. مطابق این تحقیق جدید، درصد زمین‌هایی که از خشکسالی‌های جدی تاثیر پذیرفته‌اند، از دهه ۱۹۷۰ تا اوایل دهه ۲۰۰۰، دو برابر شده است. یک سوم جهان با تخریب زمین، آسیب پذیر شده است. حدود نیمی از زمین‌های کشاورزی کره زمین به طور متوسط یا شدیدی تخریب شده است. شکی نیست که این وضعیت بر معیشت میلیون‌ها نفر، به‌ویژه فقیرترین فقرا، تاثیر زیادی می‌گذارد. این مسئله همچنین الگوهای فعلی مهاجرت را تقویت می‌کند. تحقیقات زیادی در یک دهه گذشته نشان داده‌اند که گروه بزرگی از مردم احتمالاً زمین‌های تخریب‌شده خود را ترک خواهند کرد تا به مناطق دیگری مهاجرت کنند. برخی دیگر از خانه‌های خود بر اثر جنگ داخلی، بلایای طبیعی و پایداری فقر که جزو انواع تخریب محیط زیست به شمار می‌روند، فرار خواهند کرد و یکی از این موارد نیز تغییرات آب و هوایی است. کتاب «ارزش زمین» به بحث‌هایی که درباره محیط زیست ادامه دارد و شامل مهاجرت نیز می‌شود، مواردی را افزوده است؛ بر اساس آنچه نویسندگان نوشته، حدود ۵۰ میلیون نفر تنها در ۱۰ سال آینده، مجبور خواهند شد به جست‌وجوی خانه و کار جدیدی بگردند. این گروه از مهاجران، اگر با هم در نظر گرفته شوند، از نظر جمعیتی بیست و هشتمین کشور پر جمعیت جهان به حساب خواهند آمد. در مقام مقایسه، این گروه از مهاجران جدید، جمعیتی به اندازه دو برابر جمعیت کشور سوریه خواهند داشت. اروپا در تابستان امسال نشان داد که برای مواجهه با مهاجرت توده‌ای از مناطق درگیر جنگ‌های شهری به خوبی آماده نشده و بسیاری از دولت‌های اروپایی - به جز آلمان، سوئد و معدود کشورهایی - هنوز در قبال پذیرش تعداد عمده‌ای از پناهجویان سکوت پیشه کرده‌اند. برای مثال، آمریکا پیشنهاد داده است که تنها ۱۰ هزار نفر از مهاجران را بپذیرد. پس وقتی که ما با ۵۰ میلیون مهاجر جدید، طبق نوشته کتاب «ارزش زمین»، در ۱۰ سال آینده روبرو شویم، چه باید کنیم؟ شکی نیست که مسئله تاثیر تخریب محیط زیست شامل

چرا دینار طلای داعش جایگزین دلار نخواهد شد؟

سکه طلایی که حکومت خودخوانده خلیفه بغدادی ضرب کرده مشکلاتی بیشتر از دیگر ارزها دارد

بسته است: «دولت اسلامی، خلافت مبتنی بر سیره پیامبر». ارزش دقیق این سکه طلا مشخص نیست، اما برخی از برآوردها حاکی از آن است که ارزش هر دینار طلای «داعش» معادل ۱۳۹ دلار است. سه مشکل بسیار روشن در برنامه «داعش» درباره ضرب سکه طلا وجود دارد. اولین مشکل این است که پول رایج زرد آنها تفاوتی با دیگر نسخه‌های استاندارد طلا ندارد. ارزش «دینار» به وسیله عرضه و تقاضای طلا تعیین می‌شود و واحد پولی «داعش» را در معرض بی‌ثباتی قیمت این ماده زرد رنگ قرار می‌دهد. پایین آمدن عرضه طلا مثل این است که سیاست‌های پولی «داعش» سخت‌تر شود. این اتفاق نیز باعث رکود خواهد شد.

دومین مسئله این است که سکه طلای آنها که به وسیله یک سازمان تروریستی پشتیبانی می‌شود، به طور واضحی مشکل اعتبار دارد؛ در کنار این واقعیت که سکه‌های آنها نمی‌تواند به طور قانونی

طرفداران استاندارد طلا مدت‌ها از سوی اقتصاددانان جریان اصلی، با عنوان «باشگاه خل وضع‌های پاپیون‌زن» نادیده گرفته می‌شدند. این کار در گذشته کاملاً منصفانه بود. اکنون به رسته جانوران طلاخوار گروهی از افراد پیوسته‌اند که هرگز پاپیون نمی‌زنند؛ گروهی تحت عنوان «داعش». در اواخر اوت امسال، «الحیاه»، بازوی رسانه‌ای خارجی «داعش»، یک ویدیوی ۵۵ دقیقه‌ای منتشر کرد که ذخایر خرد سیستم بانکی در قالب پول را مرود می‌شمرد و از بازگشت معیار اصلی ثروت در جهان حمایت می‌کرد: طلا.

عنوان فیلمی که «الحیاه» منتشر کرده بود، «ظهور خلیفه: بازگشت دینار طلا» بود که برای پول رایج طلای جدید «داعش» بازار گرمی عجیب و غریبی می‌کرد. این فیلم گستره سرگیجه‌آوری از موضوعات را پوشش می‌داد؛ از اهمیت طلا به عنوان یک

واسطه مبادله تا «جنبه تاریک ظهور اسکناس، و پیدایش مفهوم اهریمنی بانک‌ها». این فیلم استدلال می‌کرد که آمریکا قادر بوده است عمدتاً از طریق سیستم دلار نفتی، از ابرتورم اجتناب کند و هژمونی نظامی خود را حفظ کند. «داعش» امیدوار است که با معرفی آنچه که «دینار» می‌خواند، تمام نفتش را به جای قیمت‌گذاری با دلار، در عوض طلا بفرشد؛ این کار «نشانه مرگ اسکناس ظالم» خواهد بود و آمریکا را «به زانو در خواهد آورد». در فیلم نمودارهایی نشان داده می‌شوند که این معنی را می‌رسانند که افزایش تدریجی تولید پول آمریکا و کاهش ارزش دلار، شهادتی برای

حتی اگر «داعش» موفق شود که صادرکننده بزرگ نفتی باشد، قدرت دلار به چیزهایی بسیار بیشتر از استفاده آن در تجارت نفت بستگی دارد. به نظر می‌رسد که سرمایه‌داری آمریکایی هنوز برای مدتی ایمن خواهد بود



خرید و فروش شود، اگر این سکه‌ها تنها پول در دسترس باشد یا اشکال دیگر پول نیز توسط «داعش» پشتیبانی شوند، قاعدتا تعداد کمی از کشورها و نهادها از این واحد پولی برای تجارت نفت استفاده می‌کنند.

آخرین مشکل نیز این است که پایان یافتن سیستم دلار نفتی ابتدا نیازمند آن است که «داعش» سهم بسیار عمده‌ای از تولید نفت خاورمیانه را به دست آورد و سپس کشورها را ترغیب کند که با این سازمان و واحد پولی آن خرید و فروش کنند. حتی اگر «داعش» موفق شود که صادرکننده بزرگ نفتی باشد، قدرت دلار به چیزهایی بسیار بیشتر از استفاده آن در تجارت نفت بستگی دارد. به نظر می‌رسد که سرمایه‌داری آمریکایی هنوز برای مدتی ایمن خواهد بود.

منبع: اکونومیست

خطرات چاپ پول است. سپس تعداد زیادی از تحلیل‌گران مالی عاشق طلائشان داده می‌شوند. حتی رون پل، نامزد لیبرال سابق انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، مقابل دوربین ظاهر می‌شود و تورم را به عنوان یک نوع دزدی، مرود می‌شمارد.

در ماه ژوئن امسال، «بی‌بی‌سی» گزارش داد که «داعش» اولین تصاویر مربوط به سکه‌های طلای خودش را منتشر کرد. از این سکه‌ها در مناطق تحت کنترل «داعش» در سوریه استفاده می‌شود. واحد پولی مورد استفاده «داعش»، دینار اسلامی است. طرح و نقش این سکه‌های طلا مبتنی بر سکه‌های مورد استفاده در دوران حکومت عثمان است. این سکه‌های طلا ۲۴ قیراط وزن دارند. روی این سکه‌های طلا، نقشه جهان و نماد هفت شاخه گندم درج شده است. این هفت شاخه گندم، برگرفته از قرآن هستند. در قسمت پشت این سکه طلا، متنی به زبان عربی با این مضمون نقش



البته که عصبی بودن طبیعی است اما شما نباید از اشتباهات خود صرف نظر کنید. لیز می گوید به جای آن، تا جایی که می توانید کارهایی را که برای بهتر شدن مصاحبه لازم است، قبل از این که وارد اتاق مصاحبه شوید انجام دهید. او توصیه می کند به کسانی که برای آرام کردن شما می گویند «فقط خودت باش» اعتنا نکنید. البته که شما می خواهید خود کاملاً باشید اما نمی خواهید چهره عصبی و تلخ مزاج خودتان را ارائه کنید. شما می خواهید بهترین چهره خود، یک فرد آرام، با اعتماد به نفس و آماده، را نشان بدهید.

دوری از «فقط خودت باش»

چطور می توان اضطراب هنگام مصاحبه های شغلی را کاهش داد؟



کارن دیلون
نویسنده کتاب «راهنمای
سیاست های دفتر کار»

جایی است که شما باید در زمان کم، بیشترین اطلاعات را درباره خود ارائه کنید. اگر در یکی دو سوال اول، نتوانید به سوالات به خوبی پاسخ دهید، آن گاه نگرانی درباره سوالات بعدی در شما افزایش خواهد یافت. یک روش دیگر این است که از یک دوست مورد اعتماد خود بخواهید که با شما مصاحبه کند و حتی صدای خود را ضبط کنید و دوباره به آن گوش دهید.

برای سوالاتی که از آنها فرار می کنید، آماده باشید: ممکن است در رزومه شما جایی باشد که کنجکاوی مصاحبه کننده را برمی انگیزد اما شما اصلاً نمی خواهید درباره آن حرف بزنید. باید خود را برای پاسخ به این سوالات دشوار آماده کنید. سعی کنید کوتاه اما مطمئن درباره آنها صحبت کنید و شکست های گذشته را به آمادگی هایی که اکنون دارید، وصل کنید. بدترین کار این است که گیج بزنید و حین صحبت کردن، بخواهید فکر کنید که چه باید بگویید.

دیگران را مطمئن کنید که کاملاً به آنها گوش می دهید: وقتی افراد عصبی هستند، می خواهند روی خود، حرف هایی که باید بزنند و این که چطور پاسخ بدهند، تمرکز کنند. اضطراب راه گوش دادن شما را سد می کند و باعث می شود مسائلی حیاتی را که باید در مصاحبه به آنها پاسخ بدهید، نشنوید. سعی کنید آرام نفس بکشید و بر کلماتی که مصاحبه کنندگان ادا می کنند، تمرکز کنید.

زمان های استراحت خلق کنید: در وقت هایی که باید مصاحبه های طولانی پشت سر هم انجام دهید، ذهن شما به شدت کار کرده و خسته است و باید بین مصاحبه ها، حواس خود را پرت کنید تا ذهن «روشن» شما، کمی استراحت کند. مثلاً یک جای خلوت گیر بیاورید و با یک تماس تلفنی حواس خود را پرت کنید.

سوالات خود را داشته باشید: معمولاً در انتهای مصاحبه ها می پرسند که آیا شما نیز از مصاحبه کنندگان سؤالی دارید. خوب نیست که بگویید «نه». چند سوال درباره آینده کارتان و مسائل کلی شرکت در نظر داشته باشید تا از آنها بپرسید.

منبع: هاروارد بیزینس ریویو

سال ها قبل، وقتی که برای معاونت سردبیری در مجله «هاروارد بیزینس ریویو» مصاحبه می شدم، فکر می کردم که باید به دقت برای مصاحبه هایی که یک روز کامل طول می کشد، آماده شوم. لباس محبوبم را به خشک شویی دادم و برای رفتن آماده بودم. دختر بزرگم را که خیلی بد خواب است به خانه پدر و مادرم بردم تا بتوانم شب قبل از مصاحبه یک خواب کامل داشته باشم. حتی در روز یکشنبه قبل از مصاحبه ام، در مسیر ناآشنای دفتر مجله رانندگی کردم. برای همه چیز آماده بودم. اما اینها محاسبات من بود. شب قبل از مصاحبه، دختر کوچک ترم که معمولاً بدون سروصدا می خوابد، شروع کرد به دندان درآوردن و مدام گریه کرد. صبح در حالی که استراحت کافی نکرده بودم، می خواستم برچسب پلاستیکی خشک شویی را از لباسم بکنم که قسمتی از لباس پاره شد. با پوشیدن لباس دوم، در حالی که نقشه راه در دستم بود، از در خارج شدم. متأسفانه نقشه مرا به مسیر ی با ترافیک سنگین هدایت کرد که روز یکشنبه خیلی خلوت بود. بعد از گذراندن ترافیک سپر به سپر، نهایتاً نیم ساعت دیر به مصاحبه رسیدم و به شدت از این بدبختی های پشت سر هم عصبانی شده بودم.

حالا که به عقب برمی گردم، می توانم به آنچه رخ داد، لبخند بزنم؛ به خصوص چون آن شغل را به دست آوردم. اما همچنین می بینم که روی همه چیزهای اشتباه تمرکز کرده بودم؛ تدارکات و جزئیات به جای مسائل اصلی. این اشتباه نمی توانست به راحتی یکی از مهم ترین فرصت های شغلی عمر کاری مرا از خط خارج کند.

اضطراب درباره مصاحبه شغلی چیزی است که بسیاری از ما تجربه کرده ایم. ما اغلب آن را برای خودمان حل نمی کنیم چرا که ما در این لحظات حساس به اندازه کمی خود را آماده کرده ایم. جان لیز، نویسنده کتاب «هارت مصاحبه: چطور شغلی را که می خواهید به دست آورید»، می گوید: «حتی افراد نسبتاً باهوش هم برای مصاحبه خود را به خوبی آماده نمی کنند.» این اتفاق در نهایت باعث عصبی شدن ما می شود در خیلی از لحظاتی که بیشترین تلاش خود را به عمل می آوریم که روی دیگران تاثیر داشته باشیم. لیز تأکید می کند که «عصبیت عمیقاً پایین آمدن کارایی ارتباط دارد.»

پس شما چطور باید اضطراب اجتناب ناپذیر یک مصاحبه شغلی را کنترل کنید و به درستی خود را برای مصاحبه آماده کنید؟ لیز توصیه می کند: «خود را حتی بیشتر از آنچه که فکر می کنید لازم است، آماده کنید.» شاید شما روی کاغذ کاملاً توانایی های لازم را داشته باشید اما نشان دادن خود به بهترین وجه در اتاق مصاحبه به عنوان کسی که دارای انرژی و آرام است و با او راحت می توان کار کرد، یک نمایش تمرین شده است. در ادامه، توصیه هایی که لیز برای جلوگیری از عصبی بودن در زمان مصاحبه ارائه کرده، می آید:

جواب ها را با صدای بلند و با دیگران تمرین کنید: بیشتر مصاحبه ها دارای سوالاتی هستند که می توان آنها را حدس زد. آنها را از خود بپرسید و جوابشان را تمرین کنید. جواب ها را با صدای بلند ادا کنید. نباید فقط جواب ها را به صورت کلی در ذهنتان مرور کنید. توجه کنید که مصاحبه

شاید شما روی کاغذ کاملاً توانایی های لازم را داشته باشید اما نشان دادن خود به بهترین وجه در اتاق مصاحبه به عنوان کسی که دارای انرژی و آرام است و با او راحت می توان کار کرد، یک نمایش تمرین شده است





کار آفرینی از جنوب شهر

درباره ایوب پایداری موسس یکی از بزرگترین کارخانه‌های صنایع غذایی ایران



برادران پایداری کار خود را از فروش بستنی در خیابان شروع کردند و سال ۱۳۵۵ به فکر راه اندازی کارخانه بستنی میهن افتادند

نقطه به فروش می‌رسد و براساس آمارهای رسمی که از سوی مسئولان این کارخانه ارائه شده آنها برای تولید محصولات مختلف خود روزانه ۱۱۰۰ تن شیر از دامداران دریافت می‌کنند. در حال حاضر بیش از ۶۰ نوع بستنی و محصول دیگر در کارخانجات میهن تولید می‌شود. ایوب پایداری علاوه بر بازار داخلی نگاه وسیعی نیز به صادرات دارد به شکلی که هم‌اکنون انواع بستنی‌های میهن به کشورهای حاشیه خلیج فارس، کشورهای آسیای میانه، عراق، کشورهای آسیای جنوب شرقی و چند کشور اروپایی صادر می‌شود. البته او بارها در گفت‌وگوهایش اعلام کرده است که هدف اول او در فروش محصولاتش ایران است و بازار داخل کشور.

۵ میهن، کارخانجاتی با ۹۲۰۰ نیرو

ایوب پایداری، مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت صنایع لبنی و بستنی میهن از جمله چهره‌های شاخص و استثنایی صنعت، تولید و کار آفرینی کشور است که از هیچ شروع کرد و حالا بعد از گذشت ۴ دهه تلاش به بزرگ‌ترین تولیدکننده بستنی و شیر استرلیزه در کشور تبدیل شده است، با ۶۵ درصد سهم بازار بستنی و ۵۰ درصد سهم بازار تولید شیر استرلیزه؛ آماری که در سایت رسمی کارخانجات میهن به آن اشاره شده است. تعداد کارگران و کارمندان کارخانجات میهن هم‌اکنون بیش از ۹۲۰۰ نفر است. ایوب پایداری سال گذشته در یکی از مصاحبه‌هایش گفته

صاحب یکی از دفاتر خدمات بیمه در اسلامشهر تعریف می‌کرد که همه جوانانی که به دنبال کار در این منطقه می‌گردند فقط یک آرزو دارند و آن شروع کار در «کارخانه میهن» است. او می‌گفت وقتی لیست‌های بیمه این شرکت رد می‌شود همه کارمندان دفترشان باید بسیج شوند تا بتوانند کارهای این مجموعه صنعتی را با تعداد پر شمار کارگران و کارمندان آن انجام دهند؛ کارخانه‌ای با بیش از ۹ هزار کارگر که باید از آن به عنوان بزرگ‌ترین واحد صنعتی حاشیه شهر تهران یاد کرد؛ کارخانه‌ای که اگر از جاده اسلامشهر به سمت ساوه حرکت کرده باشید عظمت آن را از کنار اتوبان به خوبی می‌بینید؛ یک کارخانه بستنی‌سازی که تصویر آن در ذهن بسیاری از مردم با آگهی‌های نوستالژیکش نقش بسته است. صاحب و مدیرعامل این واحد تولیدی کسی نیست جز ایوب پایداری؛ کار آفرینی که کارش را از بستنی فروشی شروع کرد و همچنان هم خود را «یک بستنی‌فروش» می‌داند. او در یکی از مصاحبه‌هایش گفته: «من از روز اول بستنی‌فروش بودم و یاد گرفتم به این دولت و آن دولت کاری نداشته باشم. تا به حال ۲۰ تا ۲۵ وزیر، مدیر کل، مسئول، استاندار و فرماندار و... را دیده‌ام. ما پول‌های بستنی را روزانه جمع می‌کنیم و به بانک می‌دهیم و دوباره همین سریال و برنامه را فردا و فرداهای بعد تکرار می‌کنیم.»

کافی است سری به سایت کارخانه میهن و صفحه تاریخچه آن بزنید تا در یک تصویر قدیمی ایوب پایداری و برادرش را ببینید که کنار یک یخچال بستنی قدیمی سیار ایستاده‌اند و مشغول فروش بستنی هستند و یا در عکس دیگری او را ببینید که چرخ بستنی را در میانه خیابان هل می‌دهد؛ عکس‌هایی که نماد روزهای نوجوانی برادران پایداری است که چند سال بعد به فکر راه اندازی کارخانه بستنی افتادند و سنگ بنای کارخانجات میهن را در سال ۱۳۵۳ در منطقه اسلامشهر و با تولید انواع بستنی‌های شیری و میوه‌ای گذاشتند. دورانی که به جز یک کارخانه بستنی‌سازی در ایران کارخانه دیگری وجود نداشت و بخش عمده‌ای از بستنی‌های کشور وارداتی بود. نکته‌ای که باعث شد برادران پایداری به خصوص ایوب به فکر راه اندازی کارخانه بستنی‌سازی بیفتند و تلاش کنند با نوآوری در تولید بستنی و تنوع در محصولات، بازار داخلی را متحول کنند. او گفته ماموریتش «شادی بخشیدن به مردم با ارائه محصولات نوآورانه و با کیفیتی بالاتر از محصولات مشابه» بوده است و شاید همین روحیه هم بود که باعث شد کارخانه میهن به یکی از بزرگ‌ترین برندهای تولید بستنی و لبنیات ایران تبدیل شود. محصولات این کارخانه هم‌اکنون در سراسر کشور و در بیش از ۲۰۰ هزار



بر اساس پیش‌بینی مدیران کارخانه میهن تا سه سال آینده و با توجه به افزایش تنوع محصولات، میزان شیر خام دریافتی این مجموعه از دامداران در روز به ۳ هزار تن خواهد رسید

با گسترش امکانات تولیدی و تکنولوژی برای اولین بار در ایران بستنی‌برشی با استاندارد جهانی تولید شد که تحول عظیمی در تولید بستنی بود و میهن را به عنوان پیشرو در صنعت نوین بستنی‌سازی در کشور معرفی کرد.

۱۳۷۳

۱۳۵۳

کارخانه میهن در منطقه اسلامشهر راه اندازی شد؛ در آن سال‌ها تنها یک کارخانه بستنی‌سازی در کشور وجود داشت و بیشتر بستنی مصرفی در کشور از طریق واردات تامین می‌شد.

ایوب پایداری

او از نوجوانی با برادرش بستنی‌فروشی می‌کرد. آنها یک یخچال بستنی سیار قدیمی داشتند و با چرخ زدن در شهر بستنی می‌فروختند تا این‌که به فکر راه اندازی کارخانه بستنی‌سازی افتادند.





وزیر صنعت در حال افتتاح کارخانه «پاندا میهن» بخشی از پروژه شهر لبنیات میهن

خود او در مصاحبه‌ای پیش از این درباره زمان گران شدن ناگهانی ارز، گفته بود: «هر روز تمام وقت در بانک مرکزی برای ارز در حال دوندگی هستم، چرا که این سنگر را باید حفظ کنیم و از سهمیه ارزی غافل نشوم، به‌ویژه برای تهیه کره که خیلی سخت است.» علاوه بر این در یک سال گذشته کارخانجات میهن به گفته ایوب پایداری از کاهش قدرت خرید مردم هم آسیب

دیده است. او چندی قبل در گفت‌وگوی کوتاهی با روزنامه «دنیای اقتصاد» گفت: «قدرت خرید مردم پایین آمده و به همین خاطر امسال ترجیح دادم با وجود افزایش ۱۵ درصدی قیمت‌ها همان مبلغ گذشته را برای محصولات حفظ کنم.» پایداری در این گفت‌وگو به چالش‌های صادرات بستنی به عراق در ماه‌های گذشته به دلیل حضور داعش و ناامنی در این کشور هم اشاره کرده و گفته بود: «تا شرایط امنیتی در داخل عراق عادی نشود، بازار صادرات کالاها برای ایرانی به‌ویژه بازار بستنی صادراتی ایرانی که عمده آن را میهن ارسال می‌کند، بهتر نخواهد شد، کم‌این که پیش‌بینی می‌شود امسال با توجه به ادامه ناآرامی‌های داخلی عراق، صادرات بستنی میهن حداقل تا یک‌سوم کاهش یابد.» با وجود همه اینها بزرگ‌ترین مشکل ایوب پایداری و کارخانه میهن در این سال‌ها نه گرانی ارز، تحریم، رکود و حتی ناامنی در عراق، که جدایی برادرش از او و شرکت میهن بود؛ یار دیرینی که از نوجوانی در بستنی‌فروشی همراهش بود و در سال‌های مدیریت کارخانه و راهاندازی، بزرگ‌ترین پشتیبان و قائم‌مقامش محسوب می‌شد. سه سال پیش میانه برادران پایداری شکرآب شد و به جدایی آنها کشید. پس از این اتفاق برادر

تبلیغ قدیمی و نوستالژیک میهن که همچنان بسیاری بستنی میهن را به آن می‌شناسند.



کارخانه جدید بستنی دومینور را راهاندازی کرد با لگویی تقریباً شبیه بستنی میهن. فاصله‌ای که به نظر می‌رسد ایوب پایداری از آن ناراحت است؛ او در مصاحبه‌ای گفت است: «اگر میهن سه سال پیش دچار انشعاب نمی‌شد و خانواده پایداری‌ها به دو شرکت میهن و دومینو تقسیم نمی‌شدند، قطعاً امروز میهن به سهم ۹۰ درصدی بازار بستنی دست می‌یافت.»

البته پس از این جدایی ایوب پایداری همه تلاش و تمرکز خود را روی حفظ یکپارچگی کارخانه میهن و نیروهای انسانی گذاشت و توانست چالش‌ها را پشت سر بگذارد. خود او گفته است دانش، مهارت، تجربه و عشق کارکنان عوامل اصلی رشد کارخانه میهن در این سال‌ها بوده است؛ میهنی که شعار اصلی ایوب پایداری و مدیران اصلی برایش این است: «مصرف‌کننده ایرانی لایق بهترین محصولات جهان است.»

بود ماهانه تنها یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان حق بیمه برای کارگران و کارمندان پرداخت می‌کنند. نیرویی انسانی که چرخ کارخانجات و مجموعه شرکت‌های وابسته به آن را می‌چرخاند و البته او روی آنها تعصب بسیاری دارد تا جایی که در طول این سال‌ها با وجود افت و خیزهای بسیار اقتصادی هیچ‌گاه حاضر به اخراج و کاهش کارگرانش نشده است، حتی در شرایط رکود کنونی که از سه سال پیش اقتصاد ایران به شدت درگیر آن شده است و کارخانجات میهن نیز از آسیب‌های آن در امان نبوده است. او با وجود همه این مشکلات چندی پیش در مصاحبه‌ای گفت: «حتی اگر تحت فشارهای بیشتر قرار بگیرم، هیچ نیرو و پرسنلی را از شرکت حذف و یا تعدیل نخواهم کرد و اشتغال بالا با این حجم، برای شرکت در هر حال یک مزیت و افتخار است.»

شهر لبنیات

در حال حاضر میهن با دو کارخانه بزرگ تولید بستنی و لبنیات مشغول کار است و فاز اول سومین کارخانه این مجموعه که «پاندا میهن» نام دارد و بخشی از مجموعه «شهر لبنیات میهن» محسوب می‌شود در مردادماه امسال توسط محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت افتتاح شد؛ شهری که هم‌اکنون عملیات ساخت و ساز آن ادامه دارد و به گفته مسئولان شرکت میهن به‌زودی بخش‌های دیگر آن نیز افتتاح و به مجموعه میهن اضافه خواهد شد تا تنوع محصولات این شرکت را توسعه دهند. قرار است با افتتاح نهایی شهر لبنیات، میهن محصولات لبنی جدیدی همچون ماست، شیر پاستوریزه، دوغ و کره نیز تولید کند. براساس پیش‌بینی مدیران این کارخانه تا سه سال آینده و با توجه به افزایش تنوع محصولات، میزان شیر خام دریافتی این مجموعه از دامداران در روز به ۳ هزار تن خواهد رسید.

در طول بیش از ۴۰ سال گذشته ایوب پایداری برای «تولید بهترین محصول در کارخانجات میهن» همیشه بر استفاده از تکنولوژی‌های مدرن و به‌روز و بهترین مواد اولیه از نظر کیفیت تأکید داشته است؛ نکاتی که با نگاهی به کارخانجات میهن و محصولات آن به خوبی روشن است؛ کلیه ماشین‌آلات این کارخانه از کمپانی تترپاک خریداری و نصب شده است، شیر مورد نیاز کارخانه از معتبرترین دامداری‌های کشور و زیر نظر بخش کنترل کیفیت کارخانه تأمین می‌شود و همچنین کره کاکائو و پودر کاکائو مورد استفاده شرکت از کارخانه‌های معتبر هلندی، آلمانی و سوئیسی خریداری می‌شوند. توجه به این نکات باعث شده است محصولات میهن دارای به‌روزترین استانداردهای کیفی مانند ISO ۹۰۰۱، HACCP و ISO ۲۲۰۰۰ باشند.

چالش‌ها و جدایی دوبار

در کنار موفقیت‌های بسیار در سال‌ها و دهه‌های گذشته کارخانجات میهن چالش‌های بسیاری را هم پشت سر گذاشته است که برخی از آنها داخلی و برخی دیگر وابسته به شرایط اقتصادی کشور در سال‌های گذشته بوده است. برای مثال چالش‌های ارزی سال‌های گذشته به‌خصوص سال‌های ۹۰ و ۹۱ که به یکباره باعث گران شدن دلار شد، ایوب پایداری و واحدهای تولید او را با مشکل تأمین مواد اولیه و... روبه‌رو کرد زیرا بخشی از مواد اولیه مورد نیاز برای تولید بستنی و... را از خارج تأمین می‌کرد و می‌کند.

در حال حاضر مجموعه میهن بیش از ۹۲۰۰ کارگر و کارمند دارد و برای تولید محصولات مختلف در این کارخانه بیش از ۱۱۰۰ تن شیر از دامداران تهیه می‌شود. قرار است به‌زودی در این مجموعه کارخانجات جدیدی نیز افتتاح شود که شهر لبنیات نام دارد.

برای بخش گسترده محصولات لبنی و بستنی‌های میهن واحد پخش این شرکت در شهرهای تهران، اصفهان و قم راه‌اندازی شد. این شرکت هم‌اکنون توزیع محصولات میهن را در سراسر کشور و به بیش از ۲۰ هزار نقطه بر عهده دارد. همچنین در این سال شرکت میهن به عنوان شرکت نمونه صنعتی کشور انتخاب شد.

۱۳۹۴

۱۳۹۰-۹۱

۱۳۸۴

۱۳۷۶

بروز اختلاف میان برادران پایداری باعث جدایی آنها شد، ایوب پایداری مدیرعامل کارخانه میهن در این مجموعه باقی‌ماند و برادرش کارخانه جدیدی با عنوان دومینور راه‌اندازی کرد.

این سال را باید سال تحول عمده در شرکت میهن و گام نهادن در روزگار جدید این مجموعه دانست زیرا ایوب پایداری و مدیران او با بهره‌گیری از آخرین تکنولوژی روز جهان واحد لبنیات را به این مجموعه اضافه کردند و کارخانه میهن از یک کارخانه صرف تولید بستنی به کارخانه‌ای لبنی تبدیل شد.





داستان یک سامورایی

چگونه چند نسل خانواده ایواساکی شرکت میتسوبیشی را به اینجارساندند

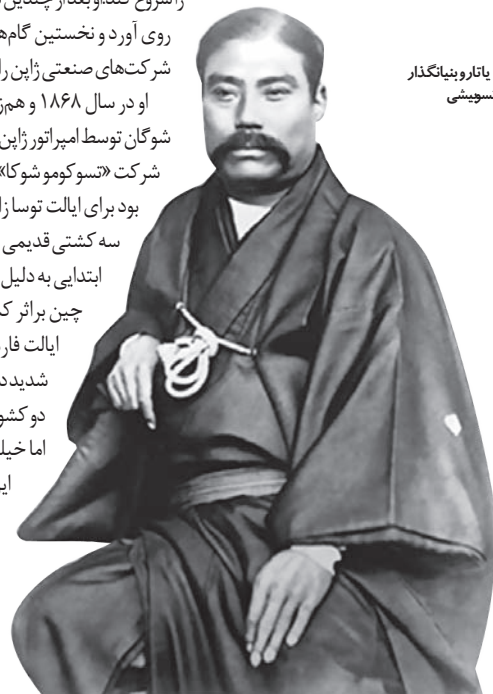


۱ یانوساکی برادر بنیانگذار میتسوبیشی و دومین مدیر عامل شرکت

سرآغاز امپراتوری عظیم میتسوبیشی به سال ۱۸۷۰ بازمی گردد؛ زمانی که یاتارو ایواساکی، بنیان گذار و مؤسس میتسوبیشی کار خود را با افتتاح شرکت حمل و نقل دریایی و تنها با در اختیار داشتن سه کشتی بخار قدیمی آغاز کرد و این سه کشتی بخار آغاز کننده داستان امپراتوری عظیمی شد که حلال ریشه های بسیار عمیق به اندازه حدود ۱۵۰ سال دارد و یکی از بزرگ ترین شرکت های صنعتی، تجاری، اتومبیل سازی، توربین سازی و... جهان است. مجموعه ای که فرزند یک کشاورز ژاپنی اهل ایالت توسا آن را بنیان نهاد؛ مردی که به اعتقاد ژاپنی ها یک سامورایی واقعی بود.

یاتارو ایواساکی نهم ژانویه سال ۱۸۳۵ یعنی ۳۵ سال پیش از این که نخستین گام را برای راه اندازی شرکت میتسوبیشی بردارد به دنیا آمده؛ او تمام سال های نوجوانی خود را در توسا گذراند و در آنجا به مدرسه رفت و ساعت هایی از روز را نیز در مزرعه به پدرش کمک می کرد تا این که در ۱۹ سالگی تصمیم گرفت به توکیو (که آن زمان ادو نام داشت) برود و ادامه تحصیل دهد. اما مدتی بعد از حضورش در توکیو متوجه شد که پدرش با رئیس دهکده درگیر و زخمی شده است؛ بنابراین تحصیل را نیمه کاره رها کرد و به روستا و خانه پدری بازگشت؛ او برای حل مشکل پدر پیش مامور دولتی منطقه رفت اما با در بسته رویه رو شد زیرا مامور حاضر به شنیدن حرف ها و دادخواهی یاتارو نشد و او نیز این مامور را به فساد و دریافت رشوه از سوی رئیس دهکده متهم کرد؛ اتفاقی که برایش در سرهای بسیاری به وجود آورد و نتیجه اش افتادن پشت میله های زندان به مدت ۷ ماه بود. بعد از آزادی از زندان برای پیدا کردن شغل مدتی تلاش کرد اما موفقیت چندانی به دست نیاورد تا این که نتوانست در مدرسه دهکده به عنوان معلم کار خود را شروع کند و بعد از چندین سال کار معمولی به تجارت و صنعت روی آورد و نخستین گام های بنیان گذاری یکی از بزرگ ترین شرکت های صنعتی ژاپن را برداشت.

او در سال ۱۸۶۸ و همزمان با انحلال مجموعه های تجاری شوگان توسط امپراتور ژاپن می جی، به اوسا카 رفت و حق تجارت شرکت «تسو کومو شوکا» را که یک شرکت حمل و نقل دریایی بود برای ایالت توسا زادگاهش خریداری و کار را به وسیله سه کشتی قدیمی با چین شروع کرد. یاتارو در سال های ابتدایی به دلیل واقعه فارموسان (اختلاف با کشور چین بر اثر کشته شدن چهل ماهی گیر ژاپنی در ایالت فارموسان واقع در چین که به اختلاف شدید دو کشور منجر و در نهایت تجارت بین دو کشور قطع شد) با چالش هایی مواجه شد اما خیلی خوب توانست با جسارت و تلاش این مشکل را حل کند. او به این نتیجه رسید که برای رونق کار شرکت تجاری اش باید با دولت همکاری داشته باشد و بتواند حمایت های دولت را در آن دوران داشته باشد



۲ یاتارو بنیانگذار میتسوبیشی

اقدامی که باعث شد یاتارو کمک هزینه های دولتی دریافت کند و یکی از شرک های پروژه های تجاری دولت باشد و وظیفه حمل بار و تجهیزات دولت ژاپن در داخل و بیرون مرزها را برعهده داشته باشد؛ کارهایی که خیلی زود شرکت او را از یک شرکت کوچک محلی به یک شرکت ملی و حتی بین المللی در آن زمان تبدیل کرد و سود بسیاری برای او و شرکتش به همراه داشت. یاتارو پس از این موفقیت تصمیم به گسترش و توسعه کار گرفت و علاوه بر خرید چند کشتی تجاری، کشتی مسافربری هم خریداری کرد و بین بنادر ژاپن و تایوان خط جابه جایی مسافر و بار راه اندازی کرد. او به خدمه و مسئولان کشتی هایش آموخته بود که «همیشه حق با مشتری است» شعاری که حالا با گذشت دهه ها هنوز هم به عنوان یک راهنمای طلایی در کسب و کار پابرجاست.

پس از این پیروزی ها یاتارو کار خود را باز هم توسعه داد و سرمایه گذاری در حوزه هایی همچون معدن، تعمیر کشتی و... را هم به مجموعه شرکت تجاری «تسو کومو شوکا» اضافه کرد، شرکت هایی که البته هر کدام نام و نشانی مستقل برای خود داشتند، ولی در سال ۱۸۷۰ یاتارو اقدام به اجماع همه آنها زیر یک نام و برند با عنوان «میتسوبیشی» کرد.

۳ دولت، حامی ضد یاتارو

در حالی که می توان گفت حمایت های دولتی از شرکت یاتارو و واگذاری بخشی از تجارت دولتی به او سود بسیاری برایش به همراه داشت، اما شرایط برایش همیشه به این گونه نماند و مدتی پس از این که او شرکت میتسوبیشی را راه اندازی کرد و رونق گرفت و بناگهان دولت حمایت هایش را از وی و شرکت هایش قطع کرد و در عوض در رقابت بین شرکت های تجاری به حمایت تمام قد از شرکت های رقیب میتسوبیشی پرداخت، چرخشی که آسیب ها و ضرر های بسیاری برای یاتارو و شرکت میتسوبیشی به همراه داشت و البته درس های بسیاری هم به او داد تا متوجه آسیب های بسیار وابستگی به دولت شود. یاتارو در این مدت تقریباً تمام توان و قدرت شرکتش در کشتی رانی و تجارت با کشتی را از دست داد اما با توجه به هوش سرشارش تمرکز کار خود را روی شرکت های دیگرش کرد که در زمینه های صنعتی، معدنی، بانکداری، بیمه و... فعالیت می کردند، گذاشت و از این طریق توانست شرکت میتسوبیشی را زنده نگه دارد تا بتواند از طوفان ناگهانی که در آن افتاده بود، خارج شود. در واقع عملکرد او در این دوران نشان داد که یاتارو بیش از این که تاجر باشد که با حمایت دولت رشد کرده و از طریق رانت کارش را توسعه داده، کار آفرینی است جسور، مصمم، خلاق و صبور که آهسته و پیوسته توانسته به موفقیت برسد؛ خصوصیات که در آن دوران تاریخی ژاپن باعث می شود بسیاری او را یک «سامورایی» واقعی بدانند که برای رسیدن به اهدافش پافشاری می کند. سامورایی ای که هیچ گاه از شکست نترسید و با استقامت و جدیتی که داشت توانست باز به تجارت با کشتی باز گردد و شرکت میتسوبیشی را به روزهای اوج بازگرداند. البته او شانس چندانی برای دیدن این روزهای موفقیت و پیروزی شرکت میتسوبیشی نداشت زیرا در هفتم فوریه سال ۱۸۸۵ در ۵۰ سالگی بر اثر سرطان درگذشت و همه چیز را برای بازماندگانش باقی گذاشت تا راه او





تمبر یادبود شرکت میتسوبیشی که از سوی دولت ژاپن منتشر شد و روی آن می توان کشتی قدیمی که به نوعی نماد این شرکت است را دید



را ادامه دهند.

وارثان میتسوبیشی و دوران مدرن

پس از درگذشت یاتارو بنیان گذار شرکت میتسوبیشی در سال ۱۸۸۵، این یانوسوکی ایواساکی، برادر او بود که سکان هدایت این شرکت را در دست گرفت، برادری که تحصیل کرده آمریکا بود و شاید بتوان از او به عنوان کسی یاد کرد که شرکت میتسوبیشی را یکپارچه و مدرن کرد. او تمرکز شرکت را در بخش معدن و ساخت و تولید کشتی و تجهیزات گذاشت و تلاش کرد تا کارهای نیمه تمام برادرش را به سرانجام و بهره برداری برساند. مثلاً یانوسوکی در سال ۱۸۸۴ مجموعه کشتی سازی ناگاساکی را که از سوی برادرش از دولت اجاره شده بود، خریداری و به مجموعه میتسوبیشی اضافه کرد و همچنین سرمایه گذاری های جدیدی در معادن زغال سنگ، انبارداری و نوسازی و بازسازی کارخانجات میتسوبیشی انجام داد و علاوه بر اینها سهام یکی از بانک های ژاپن را خرید و مدیریت آن را بر عهده گرفت تا بتواند در مدیریت مالی میتسوبیشی از آن بهره برد. این اقدامات یانوسوکی خیلی زود توانست جایگاه شرکت میتسوبیشی را در اقتصاد و صنعت و تجارت ژاپن و حتی کشورهای همسایه در آن دوران به شدت ارتقا دهد. البته یانوسوکی مدیریت این مجموعه را ۸۱ سال بیشتر بر عهده نداشت و در سال ۱۸۹۳ تمام کارها را به پسر برادرش هیسایا (فرزند یاتارو بنیان گذار میتسوبیشی) واگذار کرد و خود ترجیح داد مابقی زندگی اش را در مزارع شخصی اش به کشاورزی مشغول شود. یانوسوکی، پدر مدرن سازی کارخانجات میتسوبیشی همچون برادرش در سن ۵۰ سالگی (سال ۱۹۰۸) درگذشت.

آغاز به کار نسل دوم خانواده یاتارو در کارخانجات میتسوبیشی تقریباً همزمان با شروع قرن جدید بود؛ فرزند یاتارو، هیسایا سومین مدیرعامل میتسوبیشی بود که در سال ۱۸۹۳ ریاست را در دست گرفت و تمام تلاش و تمرکز خود را بر ادامه راه پدر و عمویش گذاشت؛ کارخانجات کشتی سازی را وسعت بخشید و دو کارخانه کشتی سازی دیگر نیز به مجموعه اضافه کرد تا میتسوبیشی به بزرگترین کشتی سازی ژاپن و یکی از بزرگترین کشتی سازان جهان تبدیل شود؛ نشانی که حالا دهه هاست این شرکت آن را یدک می کشد، اگرچه در ایران کسی این شرکت را چندان به این نشان نمی شناسد و همه میتسوبیشی را تنها تولیدکننده خودرو می دانند. هیسایا پشتکار و استقامت در کار را از پدر و نگاه به آینده را از عمویش به ارث برده بود، او در سال ۱۹۹۵ در سن ۹۰ سالگی درگذشت؛ کارآفرینی که در قرن اخیر همیشه دولت ژاپن از او به نیکی یاد می کرد.

آخرین امپراتور میتسوبیشی

آخرین مدیر شرکت و کارخانجات میتسوبیشی کویتا فرزند یانوسوکی دومین مدیرعامل و برادرزاده یاتارو بنیان گذار میتسوبیشی بود که پس از اعلام بازنشستگی هیسایا فرزند یاتارو سکان هدایت کارخانجات را بر عهده گرفت؛ کارآفرینی که به دلیل تحصیلاتش در رشته های جامعه شناسی و تاریخ در انگلستان، نگاهی اجتماعی را با نگاه صنعتی در کار آمیخته بود و مدیریتی جدید را در این مجموعه صنعتی بنا نهاد؛ مدیریتی که همزمان با سال های سخت جنگ های جهانی بود. او برای مدیریت بهتر مجموعه شرکت های میتسوبیشی که دیگر به اندازه چند وزارتخانه وسعت پیدا کرده بود و از کشتی سازی تا فولاد را دربر می گرفت راه جدیدی را در پیش گرفت؛ راهی که به پویایی بیشتر این مجموعه منجر شد و میتسوبیشی را در سال های سخت جنگ های جهانی به همراهی برای دولت در تامین بسیاری از تجهیزات صنعتی تبدیل کرد. او کارخانجات زیرمجموعه میتسوبیشی را به بخش های مستقل و نیمه خودمختار تقسیم بندی کرد که تحت یک مدیریت مرکزی اداره می شدند اما تمام مدیران مجموعه ها تا حدودی استقلال در مدیریت و تصمیم گیری داشتند. یکی دیگر از اقدامات مهم کویتا تبدیل کردن مجموعه میتسوبیشی به سهامی عام بود او در سال ۱۹۳۷ سهام این شرکت را برای خرید به عموم مردم ژاپن عرضه کرد؛ اقدامی که درست یک دهه پیش از انحلال این شرکت صورت گرفت و شاید کویتا در اوج سال های جنگ آن را پیش بینی کرده بود. با پایان جنگ جهانی دوم و اشغال ژاپن توسط نیروهای متفقین، به دستور نیروهای آنها و به منظور کاهش قدرت شرکت هایی همچون میتسوبیشی، دستور به انحلال این شرکت ها و کوچک سازی آنها داده شد؛ اتفاقی که باعث شد میتسوبیشی به تعداد زیادی شرکت تبدیل شود و بخش مهمی از شرکت های این مجموعه منحل شوند یا تغییر اسم دهند. این کار اگرچه با مخالفت شدید کویتا و حتی دولت ژاپن روبه رو شد اما به دلیل عدم قدرت آنها در برابر متفقین بی نتیجه ماند و همین فشارها بود که در سال ۱۹۴۵ یعنی یک سال پیش از انحلال مجموعه شرکت های میتسوبیشی به مرگ کویتا آخرین کارآفرین خانواده ایواساکی منجر شد. در سال های بعد از جنگ و با فروکش کردن قدرت متفقین و نفوذشان بر دولت ژاپن دوباره تلاش هایی برای یکپارچه سازی مجموعه میتسوبیشی صورت گرفت اما دیگر هیچ گاه میتسوبیشی به روزهای اوج خود نرسید. اگرچه هم اکنون یکی از ۱۰ شرکت بزرگ کشتی سازی، خودروسازی، توربین سازی و... در جهان است.



تحوّل ارم میتسوبیشی در ۱۵۰ سال گذشته



«داندل داک» و قصه «پسر جنگل» و «شمشیر در سنگ» خسته نمی‌شوند.

❖ کودکی، خانواده و پایه‌های کشیدن کارتون

پنجم دسامبر سال ۱۹۰۱، والت الیاس دیزنی در شیکاگوی آمریکا به دنیا آمد. پدرش اصل و نسب ایرلندی-کانادایی داشت و مادرش دورگه آلمانی-انگلیسی بود. دیزنی در چنین خانواده‌ای بزرگ شد: نقطه تلاقی فرهنگ‌های متفاوت در سرزمینی که قرار بود برای همه فرصت ایجاد کند و اصلاً پدرش به نیت پیدا کردن طلا از کانادا به آمریکا مهاجرت کرده بود. والت در مدرسه شاگرد باهوشی نبود اما فرصتی که مدرسه برایش فراهم کرد آشنایی با والتر فایفر بود که خانواده‌اش از طرفداران پروپاقرص تئاتر و سینما بودند و او بود که والت دیزنی را با دنیای سینمای آشنا کرد. همین باعث شد که دیزنی در دوران نوجوانی در کلاس‌های هنر شرکت کند، و از همان موقع شروع به کشیدن کاریکاتور برای روزنامه‌های مدرسه کرد. او نقاشی‌های میهن پرستانه‌ای در بستر جنگ جهانی اول کشید. والت وقتی شانزده سال داشت به امید پیوستن به ارتش از دبیرستان بیرون آمد اما به خاطر سن کم او را رد کردند. به صلیب سرخ پیوست و به فرانسه اعزام شد. در آنجا راننده آمبولانس بود. بعد از جنگ به کانزاس برگشت به امید این که بتواند یک کار هنری برای خودش دست و پا کند. اول می‌خواست بازیگر شود اما بعد شروع کرد به کشیدن کاریکاتورهای سیاسی برای روزنامه‌ها. اما هیچ کس به والت پیشنهاد کار نمی‌داد. سرانجام برادر بزرگ‌ترش، روی که در بانک محلی کار می‌کرد برایش کاری در استودیوی پسمن-رابین پیدا کرد تا آگهی‌های تبلیغاتی برای مجله‌ها و روزنامه‌ها و سالن‌های سینما طراحی کند. آنجا والت با اوب ایور کس، کارتون‌نویست، آشنا شد. بعد از این که تاریخ قرار دادنشان در استودیو تمام شد، والت و ایور کس تصمیم گرفتند شرکت تبلیغاتی خودشان را به راه بیندازند.

❖ شروع کار به عنوان انیماتور

ژانویه ۱۹۲۰ والت و ایور کس یک شرکت فیلم کوتاه تاسیس کردند. اوایل کار همه چیز خیلی سخت پیش می‌رفت. دیزنی موقع ساختن انیمیشن‌های کوتاه تبلیغاتی به انیمیشن‌سازی علاقه پیدا کرد و تصمیم قطعی‌اش را گرفت که انیماتور شود. صاحب یکی از کمپانی‌های تبلیغاتی که والت با آنها همکاری‌هایی داشت یک دوربین به او قرض داد تا در خانه تجربه ضبط انیمیشن پیدا کند. دیزنی وارد کار انیمیشن شد و اولین کارمندش را استخدام کرد. آنها با هم یک سری انیمیشن کوتاه به نام laugh o grams ساختند که شش قسمت اول این سری انیمیشن‌ها داستان‌های پریان مدرنیزه شده بود. آنها انیمیشن‌هایشان را در یک سینمای محلی در کانزاس به نمایش درمی‌آوردند. انیمیشن‌های دیزنی در ایالت کانزاس محبوبیت زیادی پیدا کردند. حالا والت دیزنی می‌توانست یک شرکت کوچک انیمیشن برای خودش بزند. اسمش را از روی همان انیمیشن‌هایی که ساخته بود laugh o grams گذاشت و چند انیماتور، از جمله دوست قدیمی‌اش ایور کس را هم استخدام کرد. اما درآمد استودیو حتی به حدی نرسید که دیزنی بتواند حقوق ماهیانه انیماتورها را بدهد. استودیوی کوچک دیزنی زیر بار قرض رفت و ورشکست شد. اما دیزنی نه تنها کار را رها نکرد که به سرش زد این بار زدن استودیوی انیمیشن را در یک شهر بزرگ امتحان کند. در کالیفرنیا، هالیوود، جایی که قلب تپنده سینما بود.

❖ تاسیس مهم‌ترین کمپانی انیمیشن‌سازی جهان

دیزنی قبل از ورشکستگی انیمیشن کوتاه «آلیس در سرزمین عجایب» را ساخته بود. به هالیوود که رفت با برادرش روی تماس گرفت. در همان زمان مارگارت وینکلر پخش‌کننده معروف با او تماس گرفت و گفت حاضر است انیمیشن‌های کوتاه «آلیس» را به قیمت ۱۵۰۰ دلار برای هر ریل فیلم بخرد و خود والت دیزنی هم شریک تولید قسمت‌های بعدی انیمیشن



رویا ساز بزرگ

درباره والت دیزنی، مردی که انیمیشن‌های بزرگ ساخت و یک کمپانی سودآور عظیم بنیان کرد

❖ صوفیا نصرالهی

«همه رویاهای ما می‌توانند به حقیقت پیوندند، اگر شجاعت دنبال کردن آنها را داشته باشیم.»

«ما به پیشروی ادامه می‌دهیم، درهای جدیدی را باز می‌کنیم و کارهای جدیدی انجام می‌دهیم، چون ما کنجکاویم و کنجکاوی راهنمای ما در مسیرهای جدید می‌شود.»

جمله‌های بالا را یکی از بزرگ‌ترین رویا سازان سینما گفته است: والت دیزنی. طراح و کارگردان و نویسنده و تهیه‌کننده‌ای که جرات رفتن سراغ رویاهایش را داشت و درهای جدیدی در دنیای انیمیشن باز کرد و به این ترتیب نسل‌های آینده را وارد رویای خودش کرد. اصلاً برای همه مخاطبان سینما رویاهای جدیدی ساخت. والت دیزنی فقط اسم یکی از چهره‌های تاثیرگذار سینما یا خالق کاراکتر میکی ماوس یا حتی بنیان‌گذار کمپانی والت دیزنی که هنوز هم سالیانه میلیون‌ها دلار سود خالص دارد، نیست. والت دیزنی یک برند است. تنها برندی که شاید به اندازه دیزنی کار آیی و جهان شمولی داشته، کوکاکولا باشد. این مطلب درباره کوکاکولا و سینماست. مردی که دوران کودکی‌مان با انیمیشن‌های رویایی‌اش سپری شد و تقریباً اولین مواجهه همه با سینما از طریق محصولات کمپانی او اتفاق افتاده است. چه دختر بچه‌هایی که با «سیندرلا» بزرگ شدند و چه پسر بچه‌هایی که از دیدن شیطنتهای «میکی ماوس» و «گوفی» و



انیمیشن‌های
«۱۰۱ سگ
خالداری»،
«کتاب جنگل»
و «بیست‌هزار
فرسنگ زیر دریا»
تنها تعدادی از
دهه‌های انیمیشن
کوتاه و بلندی
هستند که دیزنی
در دهه آخر
عمرش روی
ساختشان
نظارت داشت
و موفقیت‌های
چشمگیری کسب
کردند

مردم باز شد، رونالد ریگان و آرت لینکلتر در تلویزیون گزارشی از افتتاح دیزنی لند پخش کردند. بعد از افتتاحیه‌ای که مثل بمب ترکید مجموعه دیزنی به جذب مخاطبان از سرتاسر آمریکا و بقیه نقاط جهان ادامه داد و والت هم سر نقشه‌هایش بر گشت تا پارک‌های دیگری با تم کارهای دیزنی در ایالت‌های دیگر و بقیه نقاط دنیا بسازد. اواخر دهه ۴۰ کمپانی موسیقی دیزنی هم تاسیس شده بود و والت دیزنی و رفقای دهه ۵۰ را در حالی شروع کردند که دیگر سرشان خیلی شلوغ شده بود.

آخرین سال‌های دیزنی

دهه ۵۰ دیگر کار والت دیزنی فقط ساخت انیمیشن نبود. او مدیریت یکی از مهم‌ترین کمپانی‌های جهان را بر عهده داشت. گرچه تا آخرین روز عمرش در سال ۱۹۶۶ دیزنی بر تمامی انیمیشن‌هایی که در کمپانی دیزنی تولید می‌شدند نظارت مستقیم داشت، حتی اگر خودش کارگردان آن انیمیشن نبود. انیمیشن‌های «۱۰۱ سگ خالداری»، «کتاب جنگل» و «بیست‌هزار فرسنگ زیر دریا» تنها تعدادی از دهه‌های انیمیشن کوتاه و بلندی هستند که دیزنی در دهه آخر عمرش روی ساختشان نظارت داشت و موفقیت‌های چشمگیری کسب کردند. جولای ۱۹۵۰ شرکت دیزنی اولین فیلم سینمایی غیر کارتون‌اش را تولید کرد: «جزیره گنج» اقتباسی از رمان مشهور رابرت لویی استیونسن. اما اولین موفقیت تجاری آثار سینمایی دیزنی ۱۴ سال بعد با «مری پاپینز» رقم خورد. با بازی جولیا اندروز. فیلمی درباره پرستاری که با چتر از آسمان به خانه یک بانکدار معروف می‌آید تا بچه‌های او را خوشحال کند. فیلم نامزد ۱۳ جایزه اسکار از جمله بهترین فیلم شد و در نهایت توانست ۵ جایزه اسکار را به خانه ببرد. ۱۵ دسامبر ۱۹۶۶ والت دیزنی بعد از تحمل یک دوره بیماری سرطان ریه در گذشت و اداره کمپانی دیزنی به برادرش روی رسید.

میراث والت دیزنی

نمی‌شود منکر شد که بعد از مرگ والت دیزنی، کمپانی تا مدتی در شوک فرو رفت. اما میراث دیزنی آن قدر غنی بود که خیلی زود توانستند خودشان را سرپا کنند. خودش در طول دوران زندگی برنده ۲۲ جایزه اسکار شد اما جوایز اسکاری که به بقیه باز بگران،

کارگردانان، طراحان صحنه، موزیسین‌ها و خواننده‌هایی داده شد که در فیلم‌هایی محصول کمپانی دیزنی درخشیده بودند از شمار خارج است. میراث والت دیزنی فراتر از انیمیشن‌ها و فیلم‌هایش است. حتی چیزی بیشتر از مجموعه پارک‌های دیزنی لند که سود عجیب و غریبی دارند. میراث واقعی والت دیزنی روایی است که به آدم‌ها می‌دهد. اگر طرفدار انیمیشن‌های قدیمی دیزنی نیستید می‌توانید «بخزده» را ببینید. محصول کمپانی دیزنی در هزاره سوم، خوش آب و رنگ و جذاب. یا «شیطان صفت» که پر فروش‌ترین فیلم کارنامه آنجلینا جولی، ستاره سینما شد؛ از فیلم‌های محصول دیزنی که ایده‌اش از یکی از همان انیمیشن‌های قدیمی، «زیبای خفته» می‌آید. همه اینها و امثال آنها نبوغ مردی است که به ساختن روایاها باور داشت. هنوز هم سینما از روایاها و تغذیه می‌کند.



شود. سال ۱۹۲۳ با پیشنهاد مالی وینکلر، والت و روی آن قدر روی هم پول داشتند که بتوانند کمپانی انیمیشن دیزنی را تاسیس کنند. بعد از فروختن «الیس» حالا والت دیزنی این فرصت را داشت تا روی اولین شخصیت اریژنال ساخته و پرداخته ذهن خودش یعنی «اسوالد خرگوشه» فکر کند و انیمیشن‌هایی با محوریت او بسازد. کمپانی وینکلر که متوجه استعداد دیزنی شده بود از طریق یونیورسال پخش انیمیشن‌های «اسوالد خرگوشه» را انجام داد و این بار کار دیزنی بیشتر از قبل دیده شد. از آنجایی که پخش کننده صاحب مالی «اسوالد خرگوشه» بود علی‌رغم موفقیت این انیمیشن به والت دیزنی فقط چند صد دلار رسید.

تولد مهم‌ترین شخصیت کارتون‌های جهان

سال ۱۹۲۸ قرارداد دیزنی با وینکلر برای «اسوالد خرگوشه» تمام شد و دیزنی برای احیای شرکت انیمیشن‌اش تصمیم به خلق یک موجود جدید گرفت. ایده اصلی موشی به اسم مور تیمر بود که سوار قطار به کالیفرنیا می‌آید. نقاشی‌های این انیمیشن خیلی ساده بودند. همسر دیزنی از اسم «مور تیمر موش» خوشش نیامد و این موش به «میکي ماوس» تغییر نام داد و به این ترتیب مهم‌ترین و سودآورترین موش جهان در کمپانی دیزنی خلق شد. ایورکس روی طرح‌های اولیه‌ای که دیزنی از میکي ماوس کشیده بود کار کرد و اولین انیمیشن ناطق کمپانی دیزنی با نام «کشتی بخار ویلی» با شرکت میکي ماوس تولید شد. موفقیت انیمیشن ناگهانی و فوق‌العاده بود. دیزنی بلندپرواز سال ۱۹۳۲ قراردادی اختصاصی با تکنی کالر بست تا از این به بعد انیمیشن‌ها را به صورت رنگی تولید کند. بعد از میکي ماوس کارهای کمپانی دیزنی کاملاً روی روال افتاده بود. موفقیت‌های میکي ماوس باعث شد والت بلندپروازانه‌تر هم فکر کند. هدفش این بود که یک انیمیشن سینمایی بلند بسازد. ساخت انیمیشن «سفیدرفی و هفت کوتوله» سه سال طول کشید تا این که سرانجام دسامبر ۱۹۳۷ این اولین انیمیشن بلند سینمایی دیزنی اکران شد و تا سال ۱۹۳۹ لقب پر فروش‌ترین فیلم تاریخ سینمای آمریکا را از آن خودش کرد. والت دیزنی با سود اکران «سفیدرفی» زمینی به مساحت ۲۱۰ هزار مترمربع در کالیفرنیا خرید و دفتر اصلی کمپانی دیزنی را در آنجا بنا کرد. دفتری که هنوز هم مرکزیتش را حفظ کرده است. کمپانی دیزنی به ساخت انیمیشن‌های کوتاه و بلندی مثل «پینوکیو»، «فانتازیا» و «دامبو» ادامه داد و دامنه موفقیت‌هایش هر روز گسترده‌تر می‌شد. حتی شروع جنگ جهانی دوم و ورود آمریکا به این جنگ هم نتوانست شرکت دیزنی را از تابیندازد. ارتش با دیزنی وارد مذاکره شد تا انیمیشن‌هایی برای پروپاگاندا و مخصوص جنگ و برای روحیه‌دهی به مردم و سربازان تهیه کند. سال ۱۹۴۲ از میان ۵۵۰ کارمند دیزنی ۹۰ درصدشان مشغول کار روی انیمیشن‌های مربوط به جنگ بودند.

بنای سرزمین روایی دیزنی

سال ۱۹۵۰، چند سال بعد از تمام شدن جنگ جهانی دوم، شرکت دیزنی و کوکاکولا با هم یک تیم تشکیل دادند تا اولین سری برنامه‌های دیزنی از تلویزیون پخش شود. «دیزنی لند» برنامه‌ای بود که از شبکه ABC پخش شد. همکاری‌ای که هیچ کس پیش‌بینی نمی‌کرد آن قدر دوام بیاورد اما «دیزنی لند» تبدیل به یکی از طولانی‌ترین برنامه‌های تلویزیونی تاریخ شد و شبکه ABC هم تا چهار دهه همکاری‌اش را با دیزنی ادامه داد. سال ۱۹۵۴ ایده بزرگ‌تری به ذهن والت رسید. مجموعه «دیزنی لند» مورد توجه هم کودکان و هم والدینشان قرار گرفته بود. والت تصمیم گرفت این بار سرزمین روایی‌اش را جایی که بچه‌ها و پدر و مادرها کنار هم بتوانند خوش بگذرانند، نه در جهان انیمیشن که در جهان واقعی بسازد. ایده ساخت اولین دیزنی لند؛ اینجا آمد. یک سال بعد درهای پارک بزرگی که والت به اسم دیزنی لند ساخته و طراحی کرده بود به روی عموم

نجات دهند گان صنعت سینما در قرن بیست و یکم

با بلاک باسترهای مهم هزاره سوم آشنا شوید...

صوفیا نصرالهی

ساخته استیون اسپیلبرگ محصول ۱۹۷۵ بود. از فیلم اسپیلبرگ به بعد بلاک باستر معنای جدیدی پیدا کرد: یک پدیده فرهنگی، سرگرمی هیجان‌انگیزی که ریتشم سریع است و آدرنالین خون را بالا می‌برد. بلاک باسترها فیلم‌هایی هستند که با بودجه‌های هنگفت ساخته می‌شوند و در مقابل مردم را به سینما می‌کشاند و محبوبیت فراگیری بین گروه‌های سنی مختلف به ویژه کودکان، نوجوانان و جوانان پیدا می‌کنند. یعنی گروه‌های سنی‌ای که در جامعه تاثیرگذار هستند و البته مخاطبان اصلی سینماها. البته قبل از «آوارها» هم به فیلم‌های بزرگی مثل «بربادرفته» و «یکتور فلمینگ» یا «ده فرمان» سیسیل ب. دومیل بلاک باستر گفته می‌شد. آنها فیلم‌های عظیم باشکوهی بودند که در زمان خودشان کل جامعه آمریکا را تحت تاثیر قرار دادند و آوازه‌شان از مرزهای ایالات متحده هم فراتر رفت و موفقیت و محبوبیتشان جهانی شد.

فیلم‌های دیگری که امروز در نقش منجیان گیشه ظاهر می‌شوند آثار سده‌بندی هستند. بخش اعظم بلاک باسترها این روزها به صورت سده‌بندی به نمایش درمی‌آیند. سینمای سده‌بندی از دهه ۸۰ به صورت رسمی با ویدیوهای دیزنی و فیلم‌های غیرداستانی رواج یافت اما از سال ۲۰۰۳ در «شباح غوطه‌ور» جیمز کامرون، مستندی درباره باقی مانده‌های کشتی تایتانیک، بود که یک فیلم کاملاً به روش سده‌بندی ساخته و پخش شد. در طول ۱۲ سال اخیر بیشتر انیمیشن‌های مهم پرفروش، فیلم‌های ابرقهرمانی و اکشن‌های مشهور به روش سده‌بندی ساخته شده‌اند و موفقیت‌های تجاری خوبی هم کسب کرده‌اند.

قرن بیست و یکم برای صنعت سینما یک نقطه عطف محسوب می‌شود. پیشرفت ناگهانی و سریع تکنولوژی و استفاده از سیستم‌های کامپیوتری و دیجیتال در سینما انقلابی به پا کرد. در حقیقت سینما مجبور شد که تکنولوژی را وارد فیلم‌هایش بکند. تصورش را بکنید با پیشرفت رسانه‌های مختلف، رواج روزافزون بازی‌های کامپیوتری که کم از فیلم سینمایی ندارند، پخش سریال‌هایی که از نظر فنی و داستان در سطح بهترین کارهای سینمایی هستند و البته داندلدهای غیرقانونی، حالا دیگر همه مردم می‌توانند در خانه‌هایشان یا حتی روی موبایل‌ها و تبلت‌هایشان فیلم و سریال ببینند و در حقیقت بی‌نیاز از سینما رفتن هستند. پس به یک فاکتور اضافه نیاز است. چیزی که مردم به خاطرش خانه‌هایشان را ترک کنند و با هزینه بیشتر یک فیلم را روی پرده ببینند. فیلم‌ها باید در خودشان چیزی داشته باشند که روی پرده بزرگ به چشم بیاید نه روی صفحه‌های کوچک تلویزیون یا حتی سینمای خانگی. و همه اینها باعث شد قرن بیست و یکم تا به امروز، دوره بلاک باسترها باشد.

منجیان امروز سینما چه فیلم‌هایی هستند؟

جدول‌های فروش و آمار و ارقام نشان می‌دهد تعداد مخاطبان فیلم‌های عادی سینماها کم شده است. فیلم‌هایی که هنوز خوب می‌فروشند بلاک باسترها و آثار سده‌بندی هستند. از دهه ۴۰ میلادی در مطبوعات آمریکا واژه بلاک باستر باب شد. اما اولین فیلمی که به صورت گسترده از کلمه بلاک باستر برایش استفاده کردند، «آوارها»

انتقام جویان - ۲۰۱۲

کارگردان: جاس ودن

بازیگران: رابرت داونی جونیور، کریس پرت، اسکارلت جوهانسون، مارک روفالو، کریس همسورث و جرمی رنر

امتیاز منتقدان: ۶۹ از ۱۰۰

بودجه ساخت: ۲۲۰ میلیون دلار

فروش: یک میلیارد و ۵۲۰ میلیون دلار



همه ابرقهرمان‌های کتاب‌های کامیک مارول دور هم

جمع شده‌اند و قرار است یاد بگیرند چطور از قدرت‌هایشان کنار هم استفاده کنند تا یک تیم تشکیل بدهند. تیمی متشکل از قدرتمندترین قهرمانان روی زمین تا بشریت را از تهدید دشمنان نجات دهند. فیلم به نسبت بقیه بلاک باسترهای ابرقهرمانی با نظر مثبت منتقدان مواجه شد. مردم که خیلی دوستش داشتند و امتیازش در سایت مرجع imdb، ۸۱ از ۱۰۰ است و در میان ۲۵۰ فیلم برتر تاریخ سینما به انتخاب کاربران این سایت رتبه ۲۰۶ را دارد. کاپیتان آمریکا، تور، آیرن من و هالک به همراه دوستانشان در یک اکشن هیجان‌انگیز همه قابلیت‌هایشان را روی دایره می‌ریزند. فیلم البته به صورت سده‌بندی به نمایش درآمد و همین هم باعث شد استقبال از آن بیشتر شود. فیلم برای جلوه‌های ویژه‌اش نامزد جایزه اسکار شد. این فیلم مقام سومین فیلم پرفروش تاریخ سینما را به خودش اختصاص داده است.

دنای ژوراسیک - ۲۰۱۵

کارگردان: کلین تروهرو

بازیگران: کریس پرت، بریس دالاس هاوارد

امتیاز منتقدان: ۵۹ از ۱۰۰

بودجه ساخت: ۱۵۰ میلیون دلار

فروش: یک میلیارد و ۶۶۳ میلیون دلار



این فیلم به همراه «انتقام جویان» دوران اولتران و انیمیشن «درون بیرون» امسال چنان گیشه سینماها را

منفجر کردند که تابستان امسال تبدیل به دومین تابستان پرفروش در کل تاریخ سینما شد. در حقیقت این فیلم علمی-تخیلی چهارمین قسمت از سری مشهور «پارک ژوراسیک» است که قسمت اول آن سال ۱۹۹۳ به دست استیون اسپیلبرگ ساخته شد. پارک ژوراسیک جایی بود که دایناسورهایی که سال‌ها از انقراضشان گذشته بود، به نمایش گذاشته می‌شدند. ۲۲ سال بعد از قسمت اول، حالا پارک جدیدی به جای پارک ژوراسیک اصلی بنا شده ولی قصه فیلم همچنان مبارزه انسان با دایناسورهای غول‌پیکر است. فیلمبرداری «دنای ژوراسیک» آوریل سال ۲۰۱۴ در هاوایی آغاز شد. مهم‌ترین بخش فیلم البته جلوه‌های ویژه آن است. بازیگران به جای دایناسورها بازی و حرکت کردند و کامپیوترها بازی آنها را شبیه‌سازی کردند. «دنای ژوراسیک» تبدیل به سومین فیلم پرفروش تاریخ سینما در آمریکا و بقیه جهان شد.



جدول‌های فروش و آمار و ارقام نشان می‌دهد تعداد مخاطبان فیلم‌های عادی سینماها کم شده است. فیلم‌هایی که هنوز خوب می‌فروشند بلاک باسترها و آثار سه‌بعدی هستند.

یخ‌زده-۲۰۱۳

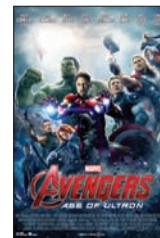
کارگردانان: کریس باک، جنیفر لی
صدای پیشگان: کریستن بل، ایدینامنزل
امتیاز منتقدان: ۷۴ از ۱۰۰
بودجه ساخت: ۱۵۰ میلیون دلار
فروش: یک میلیارد و ۲۷۴ میلیون دلار



برداشتی آزاد از داستان «ملکه برفی» هانس کریستین اندرسون بازگشت کمپانی دیزنی به دوران اوجش است. داستان دو خواهر که یکی ناخواسته ملکه سرما می‌شود و قلبش هم یخ می‌زند و از سنگ می‌شود و خواهر دیگر که به دنبال نجات سرزمینشان و حفظ پیوند خواهری است. این فیلم اسکار بهترین انیمیشن و بهترین ترانه را از آن خودش کرد. انیمیشن دوست‌داشتنی و خوش آب و رنگی است اما نمی‌شود انکار کرد که برای گروه سنی پایین‌تر جذاب‌تر خواهد بود. سایت‌های اینترنتی گمانه‌زنی کردند که سود خالص این انیمیشن بیشتر از ۴۰۰ میلیون دلار بوده است. «یخ‌زده» تبدیل به پرفروش‌ترین انیمیشنی شد که کمپانی دیزنی تا به حال ساخته است و در رقابت همیشگی بین دیزنی و پیکسار، بعد از مدت‌ها توانست کفه را به نفع دیزنی سنگین کند.

انتقام‌جویان: دوران اولتران-۲۰۱۵

کارگردان: جاس ودن
بازیگران: رابرت داوونی، جونیور، کریس پرت، اسکارلت جوهانسون، مارک روفالو، کریس همسورث و جرمی رنر
امتیاز منتقدان: ۶۶ از ۱۰۰
بودجه ساخت: ۲۷۹٫۹ میلیون دلار
فروش: یک میلیارد و ۴۳۰ میلیون دلار



بعد از موفقیت شگفت‌انگیز قسمت اول «انتقام‌جویان» در گیشه طبیعی بود که بخواهند دنباله آن را هم بسازند. دنباله‌ای که امسال اکران شد داستان همان تیم ابرقهرمانی را ادامه می‌دهد. طبق معمول یک دشمن غیرانسان عجیب و غریب دارند که این بار روی اشتباه سهوی خودشان به قدرت رسیده و باید کره زمین را از دستش نجات بدهند. جاذبه‌های ابرقهرمان‌ها، صحنه‌های اکشن و تکنیک فنی فیلم به قدر کافی جذاب و پرکشش هست که آن را تبدیل به ششمین فیلم پرفروش تاریخ سینما بکند. «انتقام‌جویان» چه قسمت اولش و چه این یکی، بیشتر مخاطبان نوجوان پسر را هدف می‌گیرند؛ آنهایی که هنوز بخش پسر بچه و جودشان فعال است و از یک تیراندازی درست به وجد می‌آیند و به فکر چفت و بست فیلمنامه هم نیستند. البته نمی‌شود کار بی‌مای گروه بازیگران فیلم را انکار کرد که تاثیر مهمی در موفقیت آن دارد.

آواتار-۲۰۰۹

کارگردان: جیمز کامرون
بازیگران: زو سالدانا، سام ورتینگتون، سیگورنی ویور
امتیاز منتقدان: ۸۳ از ۱۰۰
بودجه ساخت: ۲۳۷ میلیون دلار
فروش: دو میلیارد و ۷۷۸ میلیون دلار



نه تنها مهم‌ترین فیلم قرن بیستم تا به اکنون، که یکی از مهم‌ترین آثار تاریخ سینماست. دوستش داشته باشید یا نه، صنعت سینما به دو برهه قبل و بعد از «آواتار» تقسیم می‌شود. تکنیک جیمز کامرون در این فیلم، تکنولوژی سینما را چند پله جلوتر می‌برد. هنوز هم لقب پرفروش‌ترین فیلم تاریخ سینما را به دوش می‌کشد. داستان فیلم در

ارباب حلقه‌ها: بازگشت پادشاه-۲۰۰۳

کارگردان: پیتر جکسون
بازیگران: ویگو مورتسن، الیجا وود، ایان مک‌کلن و اورلاندو بلوم
امتیاز منتقدان: ۹۴ از ۱۰۰
بودجه ساخت: ۹۴ میلیون دلار
فروش: یک میلیارد و ۱۲۰ میلیون دلار



پایان تریلوژی حماسی پیتر جکسون که اقتباس نسبتاً دقیقی از کتاب جی. آر. آر. تالکین بود، سینما را تسخیر کرد. آن سال در اسکار پیتر جکسون و تیمش بیش از ده بار از پله‌های کدک تیه‌تر بالا رفتند تا برای بخش‌های مختلف فیلم جایزه اسکار بگیرند؛ کوردی به یادماندنی، تالکین در کتاب و جکسون روی پرده سینما یک جهان جدید خلق کردند. جهانی که در آن آدم‌ها کنار گونه‌های دیگری مثل دورف‌های کوتوله، الف‌های اسطوره‌ای و هابیت‌های بامزه غرور زندگی می‌کنند. جکسون که در دو قسمت قبلی «ارباب حلقه‌ها» نشان داده بود هم قصه‌گوی خوبی است و هم کارگردانی کاربلد، اینجا همه هنرش را خرج کرده. این فیلم پرفروش‌ترین فیلم سال ۲۰۰۳ شد. اگر اهل جهان‌های فانتزی هستید، دیدن «ارباب حلقه‌ها» را از دست ندهید. جهانی عمیق که با اسطوره‌ها پیوند خورده و نشانه‌هایی از جهان واقعی مان هم در آن هست. مثل حس قدرت ویرانگر، قدرتی پنهان در یک حلقه که صاحبش را فاسد می‌کند.

هری پاتر و قديسان مرگ-قسمت دوم: ۲۰۱۱

کارگردان: دیوید ییتس
بازیگران: دانیل رادکلیف، اما واتسون، روبرت گرین
امتیاز منتقدان: ۸۷ از ۱۰۰
بودجه ساخت: ۲۵۰ میلیون دلار (بخشی از آن موقع ساخت قسمت اول مصرف شد)
فروش: یک میلیارد و ۳۴۲ میلیون دلار

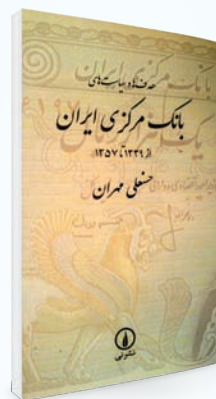


«هری پاتر» فقط جی. کی. رولینگ را تبدیل به یکی از ثروتمندترین نویسندگان جهان نکرد. هری و دوستانش برای عالم سینما هم درست مثل جادوگران عمل کردند. به جز یک قسمت که آلفونسو کوآرون کارگردانش بود و موفقیت چندانی به دست نیاورد (هری پاتر و زندانی آز کابان) بقیه قسمت‌های این سری همگی در گیشه آثار موفق شدند و از همه بیشتر قسمت آخر آن که تبدیل به پرفروش‌ترین فیلم سال ۲۰۱۱ شد. در حقیقت این فیلم مربوط به آخرین کتاب است که درست به همان فرمت، به خاطر حوادث زیادی که در آن رخ می‌داد به دو قسمت تبدیل شد. فرجام هری پاتر و یارانش در مواجهه با لرد ولدمورت، جادوگر سیاه، در این قسمت مشخص می‌شود. تلخ‌تر از تیره‌تر از بقیه قسمت‌های هری پاتر، ییتس که کارگردانی چند فیلم قبلی را هم برعهده داشته اینجا در اوج است. فیلم نامزد سه جایزه اسکار شد و توانست در میان ۲۵۰ فیلم برتر سایت imdb رتبه ۲۱۵ را به خودش اختصاص دهد.



➤ راهبرد سیاست خارجی برای ارتقای جایگاه اقتصادی ج.ا.ا در شرایط جدید بین المللی
مجریان پروژه: دکتر محمود واعظی، علی جنتی و دکتر مسعود کرباسیان
مدیریت پروژه: معاونت بررسی های اقتصادی
انتشارات: واحد انتشارات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

تقریباً همه اقتصاددانان بر این باورند که تجارت خارجی، مهمترین عامل توسعه اقتصادی است. تنها اختلاف نظر در این زمینه بر سر روش و میزان تأثیر گذاری تجارت خارجی در فرآیند توسعه اقتصادی است. همین مسایل باعث شد تا کتاب «راهبرد سیاست خارجی برای ارتقای جایگاه اقتصادی ج.ا.ا در شرایط جدید بین المللی» منتشر شود. در این کتاب یک سوال مهم مطرح می شود: چگونه می توان با حفظ اصول و ارزش های انقلاب اسلامی، در سطح بین المللی و منطقه ای سیاست هایی را اتخاذ کرد که فشارهای موجود را کاهش داده و مسیر توسعه اقتصادی را هموار کند؟ البته برای پاسخ به این سوال، یک سری پرسش های فرعی هم پاسخ داده شده است. در نهایت تمام این مسایل در ۸ فصل بیان شده است. فصل اول به تبیین نظری رابطه سیاست خارجی و توسعه اقتصادی در جهان جدید پرداخته است. فصل دوم و سوم راهبردهای توسعه اقتصادی در شرایط جدید بین المللی و چشم انداز تحولات منطقه ای و بین المللی را بیان می کند. رابطه سیاست خارجی و توسعه اقتصادی؛ مطالعه موردی تجربه های موفق هم عنوان فصل چهارم این کتاب است که در آن اقتصادی چین و ترکیه را مورد بررسی قرار داده است. فصل پنجم، سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران و مسأله توسعه اقتصادی را بیان می کند و فصل ششم، وضعیت تعاملات اقتصادی خارجی جمهوری اسلامی ایران در پایان دولت دهم را می نویسد. البته در فصل بعدی، تحریم ها و موانع گسترش تعاملات اقتصادی خارجی شده و در نهایت فصل هشتم، راهبرد سیاست خارجی برای ارتقای موقعیت اقتصادی جمهوری اسلامی ایران بیان شده است.



➤ هدف ها و سیاست های بانک مرکزی ایران
از ۱۳۳۹ تا ۱۳۵۷
نویسنده: حسنعلی مهران
انتشارات: نشر نی
سال چاپ: ۱۳۹۴

کتاب بانک مرکزی ایران در همان ابتدا به کارکنان بانک مرکزی تقدیم شده است و با این جمله «رییس کل بانک مرکزی ایران مسئول حسن اداره امور بانک و موظف به اجرای این قانون و آیین نامه های مربوط به آن می باشد.» شروع می شود. این کتاب داستان بانک مرکزی ایران و کسانی است که این موسسه را ساختند و آن را از آغاز تا سال ۱۳۵۷ اداره کردند، مخصوصاً کسانی که در مقام رییس کل بانک مرکزی، مسئولیت نهایی عملکرد این موسسه را در آن سال ها بر عهده داشتند. حسنعلی مهران، نویسنده کتاب، یکی از ۸ رییس بانک مرکزی تا سال ۵۷ بوده است. همچنین سیاست های این دوره بانک مرکزی در اجرای وظایف قانونی اش به ویژه در زمینه پولی و بانکی و نیز اثرات این سیاست ها در نحوه رسیدن به اهدافی که قانون بر عهده بانک گذاشته بود، در این کتاب مورد بررسی قرار گرفته است. نحوه تصمیم گیری ها، نقش افرادی که از خارج از بانک بر تصمیمات تأثیر می گذاشتند، نحوه عمل بانک در ارتباط با مقاماتی چون شاه، نخست وزیر، هیات وزیران، شورای عالی اقتصاد و وزیر دارایی، در مقام نماینده دولت، از دیگر مطالبی است که در این کتاب بررسی خواهد شد. متن اصلی کتاب شامل دو بخش است، بخش اول شامل فصول اول، دوم و سوم است که با اتکال به گفتگوهای نویسنده با شخصیت های اصلی این کتاب و گزارش های بانک مرکزی تهیه شده است. این بخش تحولات بانک را با رعایت ترتیب تاریخی از آغاز تأسیس ۱۳۵۷ دنبال می کند. بخش دیگر کتاب شامل فصول چهارم تا یازدهم است و کارنامه بانک مرکزی در پایان این دوره ۱۹ ساله، براساس وظایف اصلی بانک به عنوان بانکدار دولت، حافظ ارزش پول، مجری سیاست پولی، حافظ موازنه ارزی و ناظر بر بانک ها بررسی شده است. فصل دهم یک ارزیابی کلی از استقلال عملیاتی بانک مرکزی است، در مقایسه با آن چه که اکنون در جامعه بین المللی به عنوان عرف بانکداری مرکزی مورد قبول است.



➤ تحلیل سرمایه گذاری در بخش کشاورزی ایران
چالش ها، قوانین و مقررات، نیاز ها و راهکارها
مجری پروژه: دکتر امید گیلانیپور
ناظر علمی پروژه: مهندس اصغر تفضلی هرنندی
مدیر پروژه: مرکز مطالعات و بررسی های اقتصادی
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
چاپ: واحد انتشارات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

میزان تحقق رشد بخش کشاورزی با اهداف مورد انتظار در برنامه های توسعه کشور فاصله مشخص داشته و به رغم تمامی پیشرفت های حاصله کماکان تولیدات کشاورزی به شدت متأثر از شرایط اقلیمی هستند. همچنین تأکیدات بین المللی بر سرمایه گذاری در کشاورزی به همراه کمبود تاریخی عامل سرمایه در بخش کشاورزی ایران، بررسی چرایی وقوع این پدیده و گذشته و یافتن راه کارهایی عملی و در عین حال جامع و ممکن برای جذب و به کارگیری عامل سرمایه در بخش کشاورزی ایران را الزامی می کند. در نهایت همین مسایل باعث شده تا کتاب تحلیل سرمایه گذاری در بخش کشاورزی ایران نوشته و به چاپ برسد. البته نگارنده امیدوار است که نتایج این پژوهش بتواند به ارائه درکی کل نگر از همه عوامل موثر بر سرمایه گذاری در بخش کشاورزی کمک کرده و به رغم همه محدودیت های آماری موجود در این حوزه، برآوردی از میزان سرمایه گذاری مورد نیاز برای تحقق اهداف سند چشم انداز ارائه کند. به این ترتیب، این کتاب در ۶ فصل و ۳۳۴ صفحه منتشر شده است. بخش اول آن تحلیلی از روند تحولات بخش کشاورزی و زیربخش های آن در اقتصاد ایران ارائه می دهد. فصل دوم و سوم به ادبیات تحقیق و مروری بر مطالعات پیشین و روش تحقیق و ارائه الگوی مفهومی برای تحلیل سرمایه گذاری پرداخته است. در فصل بعدی اما نگاه صاحب نظران و فعالان بخش به مسائل سرمایه گذاری در بخش کشاورزی آمده و فصل پنجم، تحلیل تطبیقی روند سرمایه گذاری در بخش کشاورزی ایران و زیربخش های آن براساس الگوی تحلیل نهادی را عنوان کرده است. در نهایت فصل ششم، نتایج و پیشنهاداتی برای این تحقیق ارائه داده است.

صندوق های سرمایه گذاری در اوراق با درآمد ثابت تحت مدیریت امین

www.aminib.com



- ارزش فعلی:
دارایی ها
۷.۱۵۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال
- سود پرداخت شده دوره قبل:
۲۴٪
- مدیر ثبت:
بانک انصار



- ارزش فعلی:
دارایی ها
۷۱۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال
- سود پرداخت شده دوره قبل:
۲۴٪
- مدیر ثبت:
بانک ملت



- ارزش فعلی:
دارایی ها
۱۷۰.۰۰۰.۰۰۰ ریال
- سود تضمینی صندوق:
۲۰٪
- ضامن نقد شوندگی و
مدیر ثبت:
بانک سلمان





این کارت یادش می‌مونه!

کارت‌های هدیه متنوع؛ ویژه تمام مناسبت‌ها

