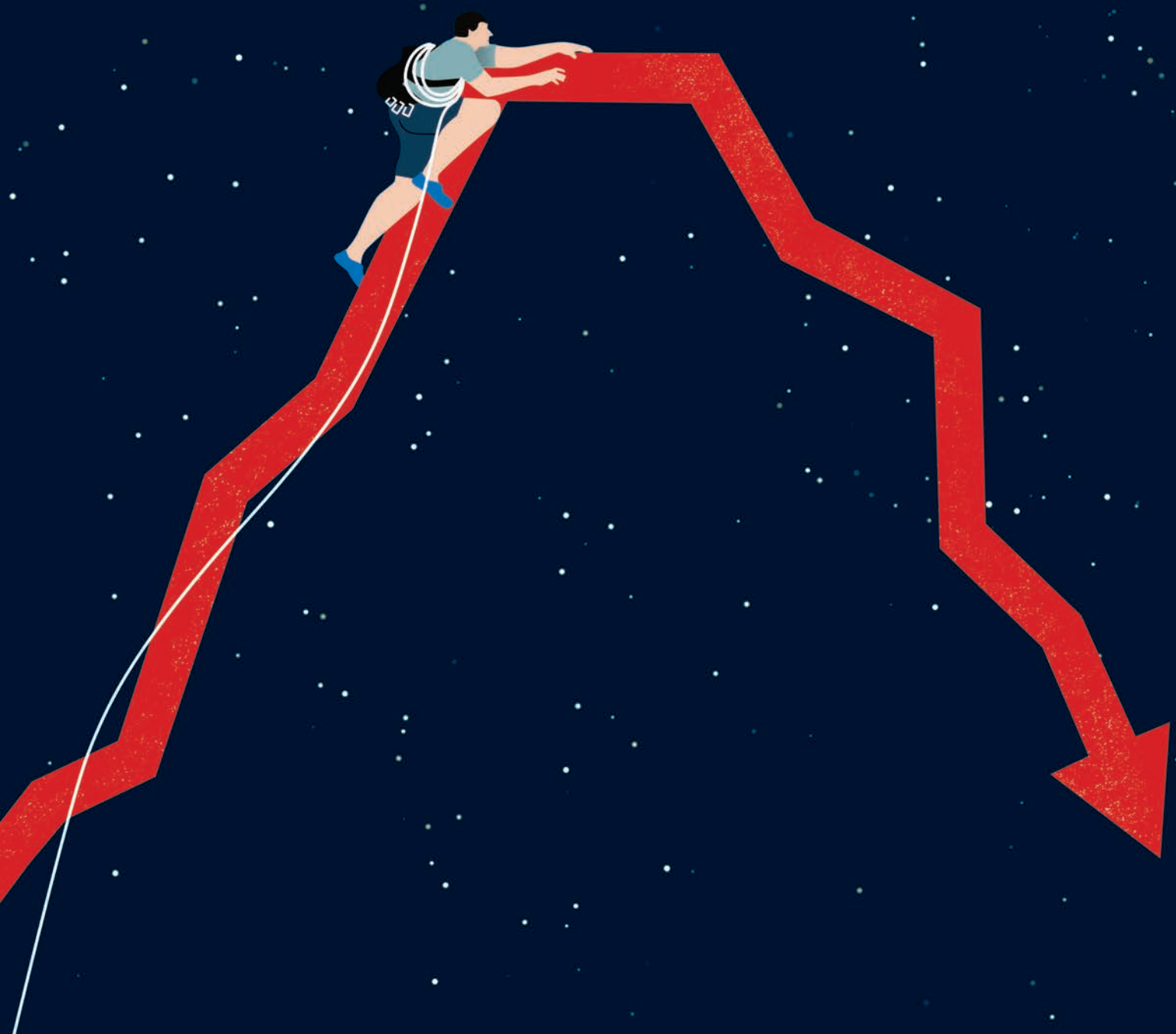
آینده‌نگر
شماره ۸۳
ISSN:2322-3316
ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۸۳ | اردیبهشت ۹۸

اختصاصی: نظرسنجی اتاق بازرگانی تهران از ۲ هزار فعال اقتصادی نشان داد

شاخص‌ها علیه کارآفرینی



مجتمع فولاد مبارکه

صنعت فولاد

رونـــق تولیـــد

www.msc.ir

آینده‌نگر شماره ۸۳ . اردیبهشت ۱۳۹۸

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

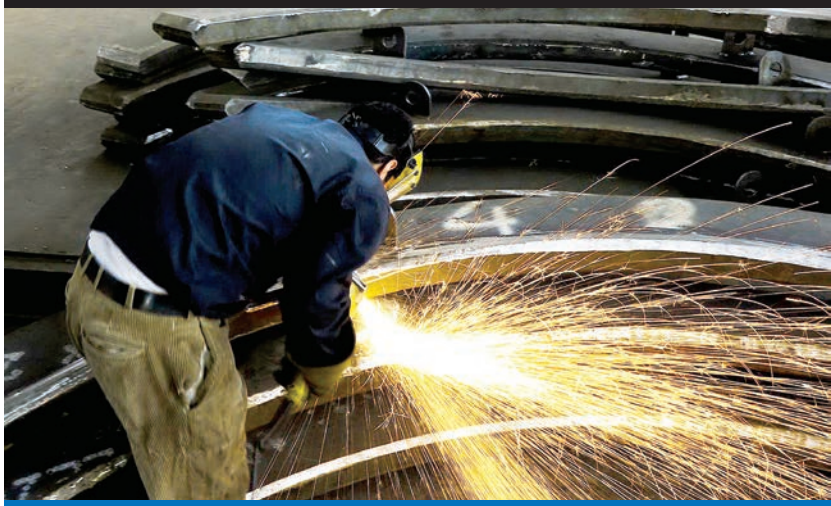
- آتلیه طراحی
- مدیر هنری: رضا دولت‌زاده
- ویراستاری: بابک آتشین جان
- ویرایش عکس: علیرضا لاجورد
- ناظر فنی: هانی شمس

- مخاطبان ماهنامه آینده‌نگر می توانند، دیدگاه‌ها و انتقادات خود را از طریق پست الکترونیک و همچنین شماره تلفن‌های تحریریه با ما در میان بگذارند.

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

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

چاپ: شرکت رواق روشن مهر



برای دریافت اشتراک
آینده‌نگر
با شماره
۱۸۶۶
تماس بگیرید

بسم الله الرحمن الرحیم

سرمقاله
بازسازی نهاد گفت‌وگو ۰۵

یادنامه
شاهرخ ظهیری؛ پیرمرد مهربان ۰۸

تحلیل گران
سرمایه‌داری: در انتظار اصلاح ۱۱

اعداد ماه
افزایش تعداد تعاونی‌ها ۱۲

شاخص
رکود، قیمت‌ها را کاهش نداد ۱۶

ایده‌ها
رقابت مفید است یا مضر؟ ۱۹

داستان جلد
شاخص‌ها علیه کارآفرینی ۲۹

آکادمی
افول امید اجتماعی؛ پتانسیل تخریب ۴۵

آینده ما
به نام تولید ۵۹

راهبرد
راه یا کوره‌راه؟ ۷۹

توسعه
در مسیر سقوط؟ ۸۷

نگاه
ادغام در تاریکی ۹۷

شهر
بلایای طبیعی چقدر به اقتصاد ایران ضربه زده است؟ ۱۰۳

ایران‌زمین
استانی بیابانی با تاریخی کهن ۱۰۹

خصوصی‌سازی
الیگارشی، مکافات خصوصی‌سازی ۱۱۳

همسایه‌ها
اقتصادی که از قلب اتم درآمد ۱۱۷

کارآفرین
کارآفرینی، فرصتی برای بازگشت نخبگان ۱۲۱

تجربه
ثروت و افتادگی ۱۳۷

آینده‌پژوهی
بازگشت به چوب ۱۴۳

اکونومیست
هجوم غول‌های فناوری به دنیای نفت ۱۶۹

کتاب ضمیمه
امپراتوری بی‌سروصدا ۱۸۱

جلد برگرفته از مجله اکونومیست

هنر ذات صنعت است

کارخانه آنلاین

www.karkhaneonline.ir

با وب‌سایت تحلیلی کارخانه‌آنلاین آگاه باشید

بازسازی نهاد گفت‌وگو

تعامل میان نخبگان و دولت موجب سرعت‌بخشی به فرآیند توسعه می‌شود

مسعود خوانساری

مدیرمسئول ماهنامه آینده‌نگر و رئیس اتاق تهران

فصل بهار تلخ آغاز شد. سیل در استان‌ها و ویرانی‌های ناشی از آن هم نگرانی و هم غم بزرگی به مردم تحمیل کرد. مدتی بعد در فضای کارآفرینی با درگذشت شاهرخ ظهیری باز هم داغ دیگری و فقدانی به جامعه اقتصادی کشور وارد شد. اما همه این غم‌ها یک طرف و آنچه در روابط ما حاکم شده سوی دیگر است.

می‌دانیم که متاسفانه به زودی امریکا سیاست‌های خصمانه خود را از دور جدید تحریم‌ها ادامه می‌دهد. بدتر اینکه کشور هنوز از بحران قبلی رها نشده و آمادگی هم برای دوره جدید ندارد. نظرسنجی‌ای که به تازگی در اتاق تهران انجام شده، نشان می‌دهد حداقل ۸۶ درصد بنگاه‌های کشور درگیر موضوع تحریم هستند و ۶۰ درصد آنها اثر تحریم‌ها بر خود را خیلی زیاد ارزیابی کرده‌اند. بماند که تعداد وسیع‌تری از بنگاه‌ها (۸۹ درصد) معتقدند که خسارت بی‌سیاستی دولت در مورد نرخ ارز بیش از تحریم‌ها آسیب رسانده است. جالب است بدانید که اکثریت بنگاه‌های بخش خصوصی یعنی عددی بیش از ۳۰ درصد اثرات بخشنامه‌ها و ابلاغیه‌های ارزی دولت را در اقتصاد کشور مخرب ارزیابی کرده‌اند و بر این باورند که ادامه این روش‌ها به بخش خصوصی کشور آسیب‌های جدی وارد می‌کند.

اما برای درمان این دردها چه می‌کنیم و اساس مشکل ما کجاست؟ تجربه یک سال گذشته یعنی دوران اوج‌گیری نرخ ارز، نشان داده که نه‌تنها اقتصاد که کل کشور از «بحران عدم گفت‌وگو» رنج می‌برد. دولت با بخش خصوصی صحبت نمی‌کند، مشورت نمی‌گیرد و حاضر نیست که پای میز مذاکره بنشیند. مدتی بعدتر بخش خصوصی دل‌زده از این رفتار دولت ترجیح داده که یا سکوت کند یا اینکه معترض به سیاست‌های قوه مجریه باشد. البته باید منصفانه بگویم که این عارضه تنها مربوط به دولت نیست و تمام قوای سه‌گانه موضوع گفت‌وگو را فراموش کرده‌اند. این درحالی است که چندی قبل مقام معظم رهبری به هیئت دولت تاکید کردند که حرف بخش خصوصی را بشنوند ولی متاسفانه هنوز گوش شنوایی پیدا نشده است.

اما خسارت‌های این رفتار چیست و چرا آن را مهم‌ترین بحران دوران حاضر می‌دانیم؟ رابطه میان دولت و ملت مخدوش شده و «اعتماد عمومی» از میان رفته یا تضعیف شده است. این یک عارضه بزرگ است که اثرات آن را در نظام اجرایی می‌بینیم

در فقدان نظام گفت‌وگومحور، قوای سه‌گانه و به خصوص دولت که نقش اجرایی برعهده دارد، مستقل از نظرات دیگران اقدام به برنامه‌ریزی و اجرا می‌کند. این درحالی است که ذی‌نفعان کشور از رفتارهای دولت اطلاعی ندارند و در برابر عمل انجام‌شده قرار می‌گیرند. در چنین شرایطی تصمیمات مهم دولت در جامعه با استقبال مواجه نمی‌شود و حتی مخالفان بسیار هم پیدا می‌کند.

شاهد این ادعا صدور بخشنامه‌های متعدد صادراتی و ارزی توسط دولت طی یک سال گذشته است. صادرکننده و تولیدکننده دقیقا نمی‌دانند که چه افقی پیش روی آنهاست چراکه با هر تحولی ممکن است جهت و دست‌فرمان دولت تغییر کند و در نهایت خسارت‌های مالی به صاحب کسب‌وکار وارد آید. نتایج پویش کارآفرینی اتاق تهران که بین بیش از ۲ هزار کارآفرین به انجام رسید هم این موضوع را تایید می‌کند. درحالی که دولت نه‌تنها براساس منطق، که برمبنای قانون باید پیش از هر تصمیم مهمی به مشاورت با بخش خصوصی بپردازد.

آنچه طی یک سال گذشته در جامعه ایران سست شده، نهاد گفت‌وگو و ارتباط میان جامعه نخبگان و قوای سه‌گانه است. به طور خاص جامعه کارآفرینی می‌داند که صدایش به جایی نمی‌رسد. بنابراین نهادهای این جامعه هم به جای همراهی یا همفکری با دولت به تریبونی علیه آن تبدیل شده‌اند و این رفتاری طبیعی از سوی صاحبان کسب‌وکار به حساب می‌آید. تجربه سال‌های ۹۲ تا ۹۶ نشان داد که کارآفرینان و بخش خصوصی فروتنانه آمادگی هر همکاری موثری با نظام اجرایی کشور را دارند. شاهد مثال اینکه پس از تصویب برجام بخش خصوصی ایران سعی کرد بیشترین حضور بین‌المللی را داشته باشد و تا سرحد امکان هیئت‌های تجاری را از آن‌سوی مرزها پذیرایی کند و هیئت‌های ایرانی را به کشورهای دیگر بفرستد. رشد اقتصادی قابل توجه، نرخ تورم پایین و روند نزولی نرخ بیکاری حاصل تفاهم و همکاری میان سه قوه کشور و بخش خصوصی بود. اما از سال ۹۶ وضعیت قدری تغییر کرد و در سال ۹۷ به حالت بحرانی رسید. چرا؟ شاید به این دلیل که صاحبان کسب‌وکار به عنوان نیروهای واقعی حاضر در صحنه اقتصاد بارها به دولت در مورد تداوم سیاست‌های ارزی هشدار دادند، دولت هم به بهانه‌های سیاسی حاضر به پذیرش آنها نشد. در نتیجه بحران ارزی رخ داد که جامعه را به آستانه بحرانی عمیق رساند. از این سال گسست گفت‌وگو آغاز شد.

حالا دیگر نه بخش خصوصی توان و انگیزه برای صحبت دارد و نه حتی دولت گوش به این حرف‌ها می‌دهد. اما با این وضعیت چقدر می‌توان ادامه داد؟ خطاهای گذشته را چندین بار و با چه هزینه‌ای باید تکرار کرد؟ کشورداری اصول و منطقی دارد که نمی‌توان از آنها عدول کرد و در انتظار نتایج مثبت و مفید ماند. یکی از منطق‌های طبیعی در کشورداری، ترویج اصل گفت‌وگوست. یعنی باید صدای کارشناس و تحلیل‌گر در جامعه بپیچد، در تصمیم‌گیری‌ها انعکاس یابد و مردم احساس کنند که هر عملی از سوی دولت صورت می‌گیرد، پشتوانه منطقی و مبنایی دارد. در این شرایط ذی‌نفعان ساز ناکوک نمی‌زنند و همراه دستگاه اجرایی می‌شوند چراکه آنها هم نتایج مطلوب را جست‌وجو می‌کنند.

اگر همین امروز هم برای بازسازی نهادهای کارشناسی و ترویج اصل گفت‌وگو در جامعه اقدام کنیم، باز هم دیر است. از همین لحظه باید استفاده کرد. دولت می‌تواند با نهادهای کارشناسی آشتی کند، صدای اهل نظر را بشنود و امکاناتی برای توسعه گفت‌وگو ایجاد کند. برخلاف تصور برخی مدیران دولتی، کشور سرشار از افرادی است که دلسوزانه و خالصانه حاضرند محصول یک عمر اندیشه و کارشان را در اختیار این مردم قرار دهند. اگر امروز دست روی گوش‌هایمان بگذاریم، سرمایه‌سوزی کرده‌ایم و اگر به این روند ادامه دهیم، آینده را زیر سوال برده‌ایم.

غم درگذشت مردی مانند شاهرخ ظهیری چرا تلخ‌تر از اندازه است؟ به این دلیل که مردی صاحب تجربه و علم از میان ما رفت بدون اینکه تجربیاتش راه‌گشای بسیاری از گرفتاری‌های کشور شود. افرادی مانند ایشان هزینه‌ها داده‌اند تا به رهیافتی برسند و درسی کسب کنند که ممکن است بیان و بازگویی آن نجات‌بخش باشد. مانند ایشان بسیارند. در اتاق‌های بازرگانی افرادی دلسوز حضور دارند که دستشان در کار و دلشان در گرو کشور است. نباید آنها را از خود دور کنیم. امروز همه قوا مسئولیت دارند که در سال رونق تولید، نهاد گفت‌وگو را در کشور بازسازی کنند.

چه می‌خوانید؟

چرا باید آینده‌نگر بخوانید و چه مطالبی می‌خوانید؟

پیشنهاد نویسندگان آینده‌نگر به شما

بهراد مهرجو
سردبیر

آیا وضعیت اقتصاد کشـور خطرناک اسـت؟ آیا آنچه از سـوی فعالان اقتصادی درمورد آینده بیان می‌شود، واقعیت دارد؟ نظرسـنجی که به تازگی در اتاق تهران انجام شده، خبر می‌دهد که برداشت فعالان اقتصادی از آینده بسـیار منفی اسـت. آنها امیـدی به اصلاح امور ندارند و گلوگاه‌هـای بحران را نیز در تحریم‌های بین‌المللی نمی‌بینند. در لیست شاخص‌ترین گرفتارهای بدنه اقتصادی کشور، دلار در صدر قرار دارد. پس از آن نوبت به تحریم‌ها می‌رسد و بعد از تحریم‌ها نیز موضوع سازمان تامین اجتماعی، مالیاتی و بانکی قرار دارد. طی شش سال گذشته دولت بارها وعده اصلاح فرآیندهای معیـوب اقتصاد ایران را داده ولی هیچ‌گاه این مسـیر طی نشده‌است. برهمین اساس هم بخش‌خصوصی در نظرسنجی‌های مختلف نه تنها از وضعیت موجود گلایه می‌کند بلکه نظرش در مورد آینده نیز منفی و غیرقابل اصلاح اسـت. دولت به این ترتیـب «دیدگاه» فعالان اقتصادی در مورد شـرایط جاری کشـور را مخدوش ساخته و همین طیف وقتی از سوی نهادهای بین‌المللی مانند بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول مورد سوال قرار می‌گیرد، انعکاسی منفی از موقعیت اقتصادی ایران نشـان می‌دهد. در این شرایط هم تصویر آینده منفی اسـت و هم آنچه پیش‌روی کارآفرینان قرار گرفته به موقعیتی سخت تبدیل شده‌است. دو سال مانده به سال ۱۴۰۰ کـه قرار بود ایران به اقتصاد اول منطقه تبدیل شـود، همه‌جا حرف از سقوط اقتصادی و بحران است. کارنامه چهار دولت گذشته چطور ارزیابی می‌شود؟

ولی خلیلی
دبیر بخش کارآفرین ایرانی و کارخانه

اقتصاد، اجتمـاع، فرهنگ، سیاسـت و... و از همه مهم‌تر مردم ایران سال سختی را پشت سر گذاشتند و باز هم به دلیل سوء مدیریت‌ها و تصمیم‌گیری‌های لحظه‌ای و بدون فکـر رکوردهای جدیدی در همه زمینه‌ها در کشـور زده شده که شاید تا پیش از آن کسی حتی باورش را هم نداشت؛ مثلا اگر در ابتدای سال ۹۷ که قیمت دلار ۴ هزار و ۲۰۰ تومان بود به کسی می‌گفتی دلار تا مرز ۲۰ هزار تومان هم خواهد رسـید، نه تنها باور نمی‌کرد که مسخره هم می‌کرد (حتی بد بین‌ترین کارشناسان اقتصادی هم از دلار ۸ تا ۱۰ هزار تومانی حرف می‌زدند) ولی حالا نه تنها این رکورد شـکنی اتفاق افتاده است که پیش‌بینی می‌شود سال آینده باز هم این رکورد شکنی‌ها تکرار شود.

در این بین سـیل اخیر که اسـتان‌های گلستان، مازندران، فارس، لرسـتان، خوزسـتان و... را در بر گرفت و میلیاردها تومان خسـارت روحی و مالی به مردم مناطق سیل‌زده و غیر سـیل‌زده کشور وارد کرد، معـادلات اقتصادی کشـور را در دوره‌ای که دولت با کاهش شـدید درآمدی‌های نفتی و فشـار تحریم‌هـای امریکا روبه‌رو اسـت، سـخت‌تر کرده است و کارشناسان احتمال می‌دهند که اثرات سوء سـیل باعث شود که رکود بیشـتری دامن تولید و فعالیت‌های اقتصـادی را بگیرد. فعالان اقتصادی و مردم سال (۱۳۹۷) سختی را پشت سر گذاشتند و انگار سال سخت‌تری را هم در پیش داریم، از قدیم و ندیم همیشه می‌گفتند سالی که نکوست از بهارش پیداست! و وای به حال زمانی که از بهار هم در بهار خبری نباشد...

محمد عدلی
دبیر بخش آینده‌ما

شـاید بعدها از دهه ۹۰ به عنوان سخت‌ترین دهه اقتصادی ایران یاد شـود. دهه‌ای که تاکنون نیمی از آن با رکود مطلق همراه بوده و التهابات زیادی را تحمل کرده است. سال ۱۳۹۷ یکی از سال‌هایی بود که دشـواری‌های اقتصادی ماندگاری را تجربه کرد. پس از دو سـال امیدبخش که افزایش مطلوب رشد تولید ناخالص داخلی، کاهش نرخ تورم و ثبات فضای اقتصاد کلان را رقم زده بود، سـال ۹۷ برباددهنده دستاوردهای اقتصادی لقب گرفت. در این سال هم بازار ارز به اوج التهاب رسـید و نرخ تورم را افزایش داد و هم رشد اقتصادی به محدوده زیر صفر سقوط و رکـود تورمی خود را به اقتصاد ایران تحمیل کرد. در این شـرایط سـال ۱۳۹۸ با نام رونق تولید آغاز شـده تا نقطه ضعف اقتصاد ایران هدف قرار گیرد. نهادهای پژوهشی داخلی و بین‌المللی کاهش بیشتر تولید ناخالص داخلی را پیش‌بینی کرده‌اند مگر آنکه با اعمال سیاست‌های ضد تحریمی به نفع تولید ملی، مسـیر اقتصاد ایران تغییر کند و شعار سال تحقق یابد. در فصل «آینده‌ما» به بررسـی وضعیت تولید و چشـم‌انداز آن پرداخته شده است. رشد اقتصاد و تولید ناخالص داخلی بـه بخش‌های تعیین‌کننده نظیر نفـت، صنعت، کشـاورزی و خدمات، تجزیه شده است و سرنوشت هرکدام به طور جداگانه مورد تحقیق قرار گرفته است.

سعید ارکان‌زاده یزدی
دبیر بخش کتاب ضمیمه

ایالات متحده تلاش زیادی می‌کند خودش را تافته‌ای جدابافتـه و متفاوت از دیگر نقـاط جهان، حتی اروپا جلوه دهد. برای همین است که هیچ‌وقت سعی نکرده نشانه‌های استعماری از خود نشان دهد و اصلا از داشتن مستعمره و این‌که ملت‌های دیگر را زیر یوغ خود بگیرد پرهیز می‌کرده است. اما کیسـت که نداند آمریکا در همه کشورهای جهان مداخلاتی داشته و اساسا خود را رئیس دنیا قلمداد می‌کند. یکی از کتاب‌های ضمیمه این شـماره درباره امپراتوری بی‌سروصدای آمریکا در جهان است، این‌که آمریکا قلمروهایی دارد که نام آن‌ها را مسـتعمره نمی‌گذارد اما رفتار مستعمراتی با آن‌ها انجام می‌دهد. کتاب ضمیمه دیگر این شـماره درباره نقش ثروت و رفاه خانوادگی در پیشـرفت افراد است. این کتاب برعکس نگاه رایج می‌گوید تلاش و کوشش صرف برای رسیدن به قله‌های موفقیت می‌تواند کافی نباشد.

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش توسعه و آکادمی

به ترکیب این دو کلمه دقت کنید: «طبقه متوسط». در سطرسـطر این پرونده از تحول و تطور، نقش و رسـالت طبقه متوسـط در ایران معاصر گفته‌شده اسـت. طبقه‌ای که در میان نگاهـی از انکار حیات آن تا پذیرش تاثیرگذاری‌اش در تاریخ صحبت شده اسـت. اما این طبقه مهم و تاثیرگذار در سیاسـت، فرهنگ، اجتماع و اقتصـاد اگرچه درگیر تعارض‌ها و تناقض‌هـای درون گفتمانی اسـت، اما از بیرون عده‌ای طبقه‌سـتیزی باب کرده‌اند. یا مشکلات این طبقه را به اقتصاد فروکاسـته‌اند یـا زخم چاقوی اقتصـاد را بر بدنه آن نادیده گرفته‌اند. اما از سـوی دیگر در تلاش هستند تا عاملیت سیاسی این گروه

را نادیده بگیرند. این تخاصم شـــاید در ناتوانی نظام سیاســـی در پاسخ به مطالبه این گروه باشد و شاید در عدم شناخت نقش تاثیرگذار این گروه میانی در تاریخ‌سازی. عده‌ای می‌گویند مهم‌ترین انتظاری که از طبقه متوسط می‌رود این است که رسالت خود را در نزدیکی به طبقه پایین جامعه تعریف کنند تا در بزنگاه‌های تاریخی، پوپولیست‌ها از این شکاف علیه بقای آن‌ها بهره نگیرند. از ســـوی دیگر طبقه بالای جامعه تلاش کننـــد در بیان مطالبات ملی با طبقه متوسط همراه شوند. در بخش توسعه به مشکلات، بحران در این طبقه، نقش و رســـالت طبقه متوسط پرداخته‌شـــده اســـت. همچنین در بخش آکادمی اقتصاددان‌ها و جامعه‌شـــناس‌ها درباره نظام مالی، ترانزیت، نهادهای مدنی در مواقع بحرانی، رفتارهای سازمانی و دانشگاهی و غیره مقاله‌هایی ارائه‌کرده‌اند. با ما همراه باشید.

کاوه شجاعی
دبیر بخش آینده‌پژوهی

در این شـــماره زیاد از مد حرف می‌زنیم. آیا خودروی شـــخصی دارد از مد می‌افتد؟ به قول گزارش ما ظاهرا دلایلـــی غیر از توجه به آلودگی هوا هم در کار اســـت. حتی گوشـــت و دامپروری هم دارد از مد می‌افتد. اما یک چیز دیگر دارد مد می‌شـــود؛ همان چوب خودمان که در جاهای غریبی مثل خودرو و باتری قرار اســـت به کار برود. یـــک نیم‌ویژه‌نامه هم درباره آینده تجارت الکترونیک داریم: کســـب‌وکارهای آنلاین طی یکی دو سال آینده چه تحولاتی را تجربه خواهند کرد؟ و پاسخ به سوالی مهم: آیا فری‌لنسی آینده اشتغال است؟

زینب کوهیار
دبیر بخش نگاه

غائله موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز ختم به شر شد چراکه دولت ۳۰ تا ۳۵ هزار میلیارد تومانِ ناقابل را از خزانه مبارک برداشت و به مطالبه‌گران پرداخت کرد. کل جامعه طی چهار ســـال از پیامدهای ناگوار وجود موســـسات مالی و اعتباری غیرمجاز رنج برد و در نهایت هزینه هم از جیب مردم پرداخت شـــد. بحث ادغام بانک‌های نظامی دوباره این تجربه تلخ را یادآور شـــده است. آیا قرار است از جیب مردم پولی بابت زیان این بانک‌ها پرداخت شـــود؟ چرا فعالان اقتصـــادی از این ادغام نگران‌اند؟ دولت چه موضعی دارد؟ نگاه این شـــماره در گفت‌وگو با کارشناســـان اقتصـــادی و فعالان بخش خصوصـــی تلاش کرده به این ســـوالات پاســـخ دهد. برای اینکه بیشتر به خواندن نگاه این شماره ترغیب شوید باید بگوییم که رسانه‌ها سهم هر ایرانی از بار سنگین تسویه تعهدات موسسات مالی و اعتباری را ۳۷۵ هزار تومان تا ۴۳۷ هزار و ۵۰۰ تومان تخمین زده‌اند. نکته دیگر اینکه اگر درباره موسسات مالی و اعتباری دولت مجبور به پرداخت ۳۵ هزار میلیارد تومان شد، زیان تنها یکی از بانک‌های نظامی ۷۰ هـــزار میلیارد تومان برآورد شده که احتمالا ۵۰ هزار میلیارد تومان آن به گردن دولت می‌افتد.

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست و ایده‌ها

ســـال‌های ســـال بود که چین صادر می‌کرد و پول به جیب می‌زد و خرج هم نمی‌کرد. همین مســـئله باعث شـــده‌بود که اضافه حســـاب جاری این کشور به حد ناسالمی برســـد. آمار و ارقام چند سال اخیر نشان می‌دهند که چینی‌ها بیشتر از قبل پول خرج می‌کنند و این فرصتی می‌تواند باشد برای دولت این کشـــور تا نظام مالی خـــود را اصلاح کند. به عبارت دیگر کســـری حســـاب جاری می‌تواند نظام مالی چین را بازســـازی کند، البته اگـــر دولت بگذارد. در اکونومیســـت این شـــماره درباره چین و بسیاری از دیگر مسائلِ روز جهان بخوانید.

بمانجان ندیمی
دبیر بخش راهبرد و روایت

تحریم‌های آمریکا در ســـال جدید موجب شـــد تا پرونـــده‌ای در خصـــوص دور زدن تحریم‌هـــا تهیه کنیم. در این پرونده به ابعـــاد مختلف این موضوع پرداخته‌ایم. روش‌های دور زدن تحریم‌ها چیســـت؟ این روش‌ها چه تبعاتی خواهد داشـــت؟ آیا در این دوره نیز شـــاهد فساد ناشی از تحریم‌ها خواهیم بود یا خیر؟ کارشناســـان اقتصادی در این‌باره به اظهار نظر پرداخته‌اند. شـــما به عنوان فعال اقتصادی چه راهکارهایی را برای این موضوع پیشنهاد می‌دهید؟

زهرا چوپانکاره
دبیر بخش تجربه و کارآفرین خارجی

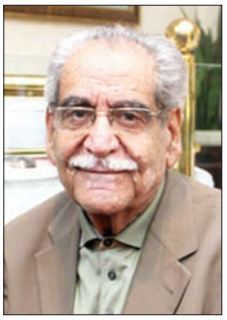
اگر شما یکی از ثروتمندترین شهروندان کشور بودید چقدر ممکن بود خودتان را در برابر خبرها و رسانه‌ها محافظت کنید؟ شاید هرقدر هم تلاش می‌کردید به پای گرمان لاریا، میلیاردر مکزیکی نمی‌رســـیدید. تا همین چند سال پیش حتی عکسی هم از او در دست کسی نبود. داستان زندگی این میلیاردر مرموز را که حتـــی تاریخ تولدش را هم نمی‌تـــوان به دقت تایید کرد در بخش کارآفرین بخوانید. در بخش تجربه هم شاید بد نباشد به سراغ آخرین صفحه بروید و نگاهی بیندازید به چالش کارآفرینی و سلامت روان.

مونا مشهدی رجبی
دبیر بخش آینده

در این شماره گزارش‌هایی در مورد بازار گوشت در خاورمیانه در ســـال‌های پیش رو، تاثیر تحریم‌های اقتصادی امریکا علیه ایران و دیدگاه‌های مطرح‌شده از طرف امریکا در مورد کارایی این سیاست در دنیا و ایـــران و چهارمین انقلاب صنعتی که دربرگیرنده تحولات بســـیار زیادی در فضـــای اقتصادی خواهد بود، تهیه شـــده اســـت. در مورد مشـــاغلی که در جریان چهارمیـــن انقلاب صنعتـــی از بین می‌رود و مهارت‌هایی که باید آموخته شـــود نیز گزارشـــی گردآوری شده است.

یزدان مرادی
دبیر بخش شهر

فروردین ۹۸، تصاویر جاری شدن سیل بیش از هر خبر دیگری در شبکه‌های اجتماعی ایران دست به دست شد. ســـازمان مدیریت بحران می‌گوید سیل اخیر ۱۵ هزار میلیارد تومان خسارت به بار آورده که عمده آن در بخش کشاورزی با ۶۷۰۰ میلیارد تومان متمرکز شده اســـت. ایران با بلایای طبیعی غریبه نیست به همین خاطر است که جایگاه دهم دنیا را از نظر میزان وقوع این حوادث دارد. در این شـــماره به مرور مهم‌ترین بلایای طبیعی که در ســـال‌های گذشته در ایران رخ داده است، پرداخته‌ایم؛ از زلزله بم تا سیل اخیر.



شاهرخ ظهیری پدر صنایع غذایی ایران

پیرمرد مهربان

کاوه زرگران
خبرنگار

مهندس شاهرخ ظهیری را از سال‌های شروع فعالیتم در صنایع غذایی می‌شناختم، اما اوج آشنایی ما به زمان ورود به کانون انجمن‌های صنایع غذایی ایران و اتاق بازرگانی بازمی‌گردد. خوشرویی، گرمی و شوخ‌طبعی‌اش همگان را به خود جلب می‌کرد و اشتیاق و علاقه‌اش به پیگیری امور تولیدکنندگان و حمایت از تولید در دهه هشتاد زندگی‌اش او را به الگویی برای سایر فعالان اقتصادی چه در صنعت غذا و چه در شاخه‌های دیگر مبدل کرده بود، چراکه علاقه و پشتکار او کمر سختی روزگار و کهولت سن را شکسته بود.

مرحوم ظهیری پس از پایان دوران خدمتش در آموزش و پرورش پا به عرصه تولید صنعتی نهاد و برند مهرام را ایجاد کرد. کسی بود که غذاهای کنسروی را به سفره ایرانی معرفی کرد و برای فرهنگ‌سازی مصرف آن زحمات زیادی کشید. اما پس از واگذاری مهرام نیز دست از تلاش و فعالیت برنداشت، حضور بسیار پررنگش در اتاق‌های مشترک بازرگانی و دو دوره ریاست کمیسیون کشاورزی و صنایع غذایی اتاق بازرگانی تهران شاهد این مدعاست، به طوری که می‌توان گفت در تمام این سال‌ها پرچمدار صنایع غذایی کشور بود. کارآفرینی برتر که فعالیت تولیدی را از نقطه صفر آغاز کرد و با پشتکار، درستکاری و صداقت در نهایت نه‌تنها یکی از برندهای معروف صنعت غذای ایران را بنیان گذاشت، بلکه یکی از پایه‌گذاران برندسازی در ایران محسوب می‌شود.

با وجود سختی‌های فعالیت تولیدی در سال‌های اخیر در کشور، مهندس ظهیری در تمام دوران فعالیت اقتصادی خود به پتانسیل‌های تولیدی کشورمان و لزوم حمایت از آن اعتقاد راسخ داشت و با قدرت از آن دفاع می‌کرد به طوری که در دوره ریاست بنده بر کمیسیون کشاورزی و صنایع غذایی اتاق تهران، در جلسات کمیسیون حضوری فعالانه داشت و تجربیات خود را سخاوتمندانه در اختیار فعالان بخش خصوصی قرار می‌داد.

امروز صنایع غذایی ایران در سوگ یکی از کارآفرینان پیشکسوت و الگوهای اخلاق و کسب و کار خود نشسته است، کسی که او را به‌حق پدر صنعت غذایی ایران می‌نامند، چرا که سایه حمایت‌های خود را همچون پدری بر سر فعالان این صنعت گسترده بود و از حمایت و پیگیری برایشان دریغ نمی‌کرد. روحش شاد و نامش گرامی.

> با وجود سختی‌های فعالیت تولیدی در سال‌های اخیر در کشور، مهندس ظهیری در تمام دوران فعالیت اقتصادی خود به پتانسیل‌های تولیدی کشورمان و لزوم حمایت از آن اعتقاد راسخ داشت

گفت‌وگوی منتشرنشده با شاهرخ ظهیری پدر صنعت غذایی ایران

«مه رام» را از چنگم درآوردند

فرشته فریادرس
خبرنگار

«شنبه یکی از روزهای سال ۹۷ ساعت ۹ صبح قرار بود ساختمان وزرا باشم برای انجام یک مصاحبه.» اما آن روز برایم مشکلی پیش آمد و نتوانستم طبق توافق قبلی، آن ساعت آنجا باشم. چند بار از دفتر اتاق تهران با من تماس گرفته شد تا علت تاخیرم را جویا شوند. عذرخواهی کردم که به دلیل یک پیشامد نمی‌توانم در آن ساعت حضور پیدا کنم. وقتی منشی دفتر موضوع را انتقال دادند، «گفتند منتظر می‌مانم مشکلی نیست.» با تاخیری دو ساعته خودم را به هر زحمتی که بود به طبقه هشتم اتاق بازرگانی رساندم. حال آشفته آن روز من اما با دیدن آن چهره آرام، صبور و بدون هیچ نشانه‌ای از کژخلقی، کمی آرام گرفت. اما حالا که دارم برایتان شرح ماجرا می‌کنم، حالم خیلی خوب نیست؛ چراکه او دیگر نیست تا اینها را بخواند وحس یک ژورنالیستی را بداند که چقدر برایش تلخ است که مصاحبه او بعد از خاموش شدن زندگی مصاحبه‌شونده‌اش قرار است، چاپ شود. کارآفرین صاحب‌نامی که خیلی‌ها او را با برند «مهرام» می‌شناسند. «همان برندی که با ذوق فراوان از خلقش بارها سخن می‌گفت، اما گله‌مند بود از اینکه چگونه همان «مه رام شده» را به تعبیر خودش، از چنگش درآوردند.» او کسی نیست جز «شاهرخ ظهیری» کارآفرین صاحب‌نامی که صبح روز پنج‌شنبه ۲۲ فروردین ماه ۹۸ برای همیشه چشم از جهان بربست. او در این گفت‌وگوی صمیمانه‌اش با ما از تجربیاتش و اینکه چگونه توانسته در اوج محدودیت‌ها، ایرانی‌ها را با یک محصول غذایی جدید آشنا کند، سخن گفت. از اینکه چگونه با ذکاوت بالایش توانسته تحریم‌های آمریکا را دور بزند و مورد تشویق دولتمردان آن وقت قرار بگیرد. اما او از اینکه چگونه عده‌ای آمده‌اند و ماحصل همه سال‌های کاری‌اش را از چنگش درآورده‌اند به تلخی سخن گفت؛ «اما باز هم سربسته و سر به مُهر.» اگرچه او حالا دیگر نیست که تا پاسخ سوال‌هایی را که هنوز خیلی‌ها به دنبال جواب روشنی برای آن می‌گردند، بدهد، اما هستند کسانی که به او بدهکارند و باید پاسخ بدهند که با او چه کرده‌اند. مشروح گفت‌وگوی ما با پدر صنعت غذایی ایران را در ادامه می‌خوانید.

■ خیلی‌ها شما را با برند «مهرام» همان ستاره صنایع غذایی ایران در دهه‌های اخیر می‌شناسند؛ می‌خواهم بدانم چه شد که آقای ظهیری دانش‌آموخته حقوق و اقتصاد از دانشگاه تهران، یک مرتبه وارد حرفه‌ای

وقتی مهرام را راه‌اندازی کردم هیچ چیزی از صنایع غذایی نمی‌دانستم و هیچ تجربه‌ای در این زمینه نداشتم. اما ابتدا باید اسمی را انتخاب می‌کردم. مهرام را به معنای رام کردن و در اختیارگرفتن ماه انتخاب کردم.

می‌شوند که خانواده‌اش هم خیلی در ایجاد یا شکوفایی آن نقشی نداشته‌اند؛ از تجربه‌تان برایمان بگویید و اینکه چه عاملی شما را در شرایطی که اوضاع کشور هم خیلی مساعد نبود، به این سمت سوق داد؟

آن زمان که به فکر تولید سس در کشور افتادم، هنوز مردم ایران غذاهای کنسروی و سس را نمی‌شناختند. خانواده‌ها خریدار مواد غذایی صنعتی نبودند؛ چراکه اکثریت خانم‌ها خانه‌دار بودند و بیشتر غذاها سنتی مورد توجه بود. یادم هست حتی سوپرمارکت‌ها حاضر نبودند به صورت امانی این محصول را در مغازه‌های خود نگهداری کنند. از این رو، مشکل فروش و بازار را داشتیم و تا اینجای کار لنگ می‌زدیم. حتی شرایط به گونه‌ای بود که کارتن‌های محصول یکی پس از دیگری به کارخانه برگشت می‌خورد. بنابراین جا انداختن فرهنگ مصرف سس مهرام، بسی سخت‌تر از راه‌اندازی کارخانه آن بود. بنابراین به دنبال راهی بودم تا بتوانم محصولات تولیدی را به فروش برسانم. یک روز تصمیم گرفتم تا تعدادی افراد در رده‌های سنی را آموزش بدهم؛ از این رو، آنها هر روز می‌آمدند شرکت و پول می‌گرفتند که چند ساعت بعد از پخش، سس‌ها را از مغازه‌ها خریداری کنند. این ترفند جواب داد؛ چراکه با این کار، هم مغازه‌دار را ترغیب کرده بودیم که سس را به مردم بفروشد، هم از خریدی که کرده، سود می‌برد.

■ **نگران نبودید که ایده‌تان موفق نباشد و اوضاع بدتر شود؟**

باید اعتراف کنم که انجام این کار خیلی سخت و دشوار بود، اما چاره‌ای نداشتیم. یکی دیگر از راهکارهای خلاقانه برای فروش محصولات مهرام این بود که به ویزیتورها گفته بودم که تاریخ تولد صاحبان مغازه‌ها را هم یادداشت کنند. روز تولد فروشنده کارت مخصوصی همراه با یک شاخه گل رز برایش ارسال می‌کردیم. فروشنده‌ها با این کار ما خیلی خوشحال می‌شدند و ترغیب می‌شدند تا محصولات مهرام را خریداری کنند.

■ **اساسا در زمینه تولید این محصول خودتان تجربه‌ای هم داشتید؟**

خیر. وقتی مهرام را راه‌اندازی کردم هیچ چیزی از صنایع غذایی نمی‌دانستم و هیچ تجربه‌ای در این زمینه نداشتم. اما ابتدا باید اسمی را انتخاب می‌کردم. مهرام را به معنای رام کردن و در اختیارگرفتن ماه انتخاب کردم. سپس به مرحوم استپانیان تولیدکننده مواد غذایی، زنگ زدم و گفتم: «من مدیرعامل صنایع غذایی مهرام هستم». در پاسخ گفتند: «همان شرکتی که سس تولید می‌کند؟» گفتم: «بله». اما پاسخی که به من دادند این بود: «در ایران کسی سس را نمی‌شناسد». اما من گفتم: «قصد دارم در کارخانه شما به عنوان کارگر کار کنم و حقوق هم نمی‌خواهم.» پاسخ دادند: «شما که مدیرعامل هستید.» در جوابشان گفتم: «اما من در کارخانه شما کارگر هستم.» مرحوم درخواست بنده را قبول کردند و گفتند از فردا بیایید. نزدیک به دو ماه کارگر آنجا بودم. برای اینکه مهرام پا بگیرد خیلی تلاش کردم. اما در نهایت ماحصل همه آن تلاش‌هایم را از من گرفتند.

■ **آقای ظهیری شما همیشه در مصاحبه‌هایتان از این موضوع سخن گفته‌اید اما خیلی سربسته؛ واقعا چه شد که آمدند و بساط مهرام را بر هم زدند؟**

متاسفانه در جریان تندروی‌های اوایل انقلاب عده‌ای که بالاخره نفهمیدم وابسته به گروه یا جریانی بودند، آمدند و گفتند: «باید مهرام را جمع کنید.» هرچه تلاش کردیم قانعشان کنیم توضیحات ما را نپذیرفتند. گفتیم ما با مجوز کار تولید را انجام می‌دهیم. حتی یادم هست این جمله را هم از حضرت امام نقل کردم که فرموده‌اند: «کارخانه‌ها باید کار کنند و اعتصاب کارگران تمام شود.» اگر ما باید کارخانه را تعطیل کنیم و جنس دیگر تولید کنیم، شما یک دست‌خط از حضرت امام برای ما بیاورید و بنویسند خط تولید سس را تعطیل کنید و ما هم اطاعت می‌کنیم. رفتند چنین دست‌خطی را بیاورند که هنوز هم نیاورده‌اند.

■ **در مصاحبه‌ای گفته بودید که در سال ۵۷ یک مامور کمیته انقلاب آمده و گفته که «سس مهرام وابسته به خانواده منحوس پهلوی و طاغوتی است و محصول آمریکا است. جمعش کنید و بهتر است کنسرو لوبیا تولید کنید.» آیا این محصول واقعا وابسته به خانواده پهلوی بود؟**

آن زمان مهدی بوشهری، همسر اشرف پهلوی، و امیر اسدالله علم شرکت‌هایی را راه انداخته بودند، که من از طریق آقای صراف‌زاده رئیس کمیسیون بودجه مجلس آن زمان با آنها همکاری داشتم. به من اعلام شد که معاون آقای بوشهری هستم. چون حقوق خوانده بودم تمام کارهایشان را من انجام می‌دادم. خانه آقای بوشهری همانی است که اکنون تبدیل به کاخ دولت شده و برای پذیرایی مهمانان خارجی از آن استفاده می‌شود. کارتی هم به من داده بود تا بتوانم به آنجا رفت‌وآمد کنم. هفته‌ای چندبار برای ارائه گزارش‌ها به این کاخ می‌رفتم. روزی منتظر آقای بوشهری بودم که اشرف پهلوی از پله‌ها پایین آمد و من را دید. پرسید برای چه به آنجا رفته‌ام؟ وقتی برایش توضیح دادم عصبانی شد و با لحن بسیار تندی با من برخورد کرد و حتی دستور داد مرا از آنجا بیرون کنند. به شدت از این موضوع ناراحت شدم و بعد از این ماجرا استعفایم را به آقای صراف‌زاده دادم. او به من گفت: «خواهر شاه یک چیزی به تو گفته، این‌قدر هم ناراحتی ندارد.» اما من که از رفتار خواهر شاه خیلی آزرده‌خاطر شده بودم، آنجا را برای همیشه ترک کردم و فرم‌های مهرام را هم که نوشته بودم تا به نام آقای بوشهری ثبت شود، پاره کردم. اینجا بودم که تصمیم گرفتم خودم برند مهرام را راه‌اندازی کنم. پس هیچ نسبتی یا رابطه‌ای در میان نبوده است.

■ **پس چرا بساط مهرام را برهم زدند، آیا افرادی از این کار نفع می‌بردند؟**

ماجرا هرچه که بود کارخانه مهرام را که عین بچه خودم دوستش داشتم، از دستم درآوردند.

■ **جناب ظهیری به گفته خودتان موانع زیادی بر سر راه تولید، ادامه حیات و حتی بازارهای فروش و صادرات محصولات غذایی وجود داشت، چرا به این صنعت ورود کردید؟**

قبل از انقلاب و از سال ۱۳۴۹ این صنعت شروع به شکل گرفتن کرد به طوری که در آن زمان تنها سه کارخانه صنایع غذایی در کشور وجود داشت. به دو دلیل مردم از صنعت غذایی و کنسرو استقبال نمی‌کردند. یک دلیل این بود که خود این صنعت، صنعت بدنامی بود و مردم بر این باور بودند که به طور مثال، آبلیمو با آب و جوهر لیمو ساخته می‌شود. البته ما زحمت بسیاری کشیدیم تا غذای سنتی را به صنعتی تبدیل کردیم. به طوری که در حال حاضر با مقایسه با سایر جوامع می‌بینیم که صنایع غذایی ایران در این زمینه حرف بسیاری برای گفتن دارد و باعث می‌شود که به راحتی محصولات ما وارد تجارت جهانی شود. من با باور به این موضوع وارد این حرفه شدم و خوشبختانه صنعت غذایی کشور بعد از انقلاب شروع به رشد و توسعه کرد. با این حال، صنایع غذایی همواره چه در اوایل انقلاب و چه اکنون با چالش‌هایی روبه‌رو بوده که صاحبان آن را رنج می‌دهد. اما با توجه به ظرفیت‌هایی که در حوزه تولید محصولات کشاورزی وجود دارد، این حوزه می‌تواند یکی از برندهای صادراتی به‌خصوص در بازارهای بین‌المللی و منطقه‌ای باشد. صنعت غذا به‌عنوان صنعت پیشران در اقتصاد کشور است. باید بتوانیم از ظرفیت‌های این حوزه به نحو احسن بهره بگیریم.

■ **ظاهرا در دوره‌ای هم که تحریم‌های آمریکا علیه ایران وضع شد، توانستید با ترفندهایی که به کار بسته بودید به صادرات و نفوذ محصولات ایرانی در بازارهای جهانی حتی خود بازار آمریکا کمک کنید؛ از چه طریقی توانستید تحریم‌ها را دور بزنید؟**

در گذشته دولت آمریکا، ایران را در صنایع غذایی تحریم کرد و در آن زمان، ایران زیر تیغ تحریم ایالات متحده آمریکا رفت. اما برخی صادرکنندگان موفق شده بودند محصولات خود را حتی به خود

آمریـــکا هم صادر کنند. یکی از حامیان ما در آن زمان محمد نهاوندیان معاون طرح و برنامه وزارت بازرگانی سابق بود که ما را تشویق می‌کرد به هر طریقی شده محصولات تولیدی خود را به آمریکا و کانادا صادر کنیم. به طوری که یک بار در جلسه‌ای به من گفتند: «مهرام شرکت توانمندی است. با توجه به تحریم‌های آمریکا، از شما می‌خواهیم که جنس ایرانی را به آمریکا بفرستید. آیا می‌توانید محصولات مهرام را به آمریکا بفرستید.» در پاسخ گفتم که باید بررسی کنم. بعد از آن جلسه با یکی از دوســـتانم در شـــرکت ایران گلاب صحبت کردم، او گفت باید جنس را اول به دوبی ببرید و آنجا بسته‌بندی کنید. ما هم یک سری اقلام غذایی به جز سس - چون آمریکا خودش تولیدکننده سس بود- را از طریق ایشان به دوبی فرستادیم و با برچسب کشور دیگری به آمریکا صادر کردیم. محموله صادراتی ما پانزده روزه با کشـــتی از دوبی به آمریکا می‌رسید. محموله‌های صادراتی مهرام در بندر لس‌آنجلس در غرب آمریکا از کشتی تخلیه و از آنجا میان فروشگاه‌های معتبر آمریکا توزیع می‌شد که مشتریان پروپاقرصی هم داشت. البته وقتی آقای نهاوندیان نهایتا گزارش این کار ما را برای آیت‌الله هاشمی رفسنجانی رئیس‌جمهور وقت، ارسال کردند، مورد استقبال ایشان قرار گرفته بود و ابراز تمایل کرده بودند که ما را ملاقات کنند. وقتی در آن دیدار آقای هاشمی رفسنجانی از من سوال کردند که چگونه توانستم تحریم‌ها را دور بزنم و کالا به آمریکا صادر کنم؟ در پاسخ به ایشان گفتم: «این فن کاسبی من است، آن را نمی‌توانم شرح بدهم.» ایشان خندیدند و این جمله را خطاب به بنده گفتند: «این رمز موفقیت شماست، هر کاری انجام دهید موفق خواهید شد.»

■ **در شرایط کنونی چطور؟ آیا صنایع غذایی ما توانسته به بازارهای منطقه‌ای و جهانی نفوذ کند؟**

بله، در سال‌های گذشته با ورود ماشین‌آلات جدید و تنوع در تولیدات مواد غذایی، تولیدکنندگان توانســـته‌اند از لحاظ کیفیت و بسته‌بندی به شرایط اســـتاندارد جهانی نزدیک شوند و خود را با آن تطبیق دهند. از طرفی امکان فروش کالاهای آن‌ها به نســـبت کالاهای سایر صنایع شرایط بهتری دارد. بنابراین اگر ایران وارد تجارت جهانی شود، صنعت غذا حرف زیادی برای گفتن دارد. محصولات کشـــاورزی ما از نظر شرایط آب و هوایی بسیار عالی است. درنتیجه محصولات غذایی هم به همان کیفیت و رقابت‌پذیری خواهد بود. برای مثال رب گوجه فرنگی ایران در تمام کشـــورها از شهرت و آوازه خوبی برخوردار است و در حال حاضر غذاهای آماده ما در بازار کشورهای حاشیه خلیج فارس، بازارهای اوراســـیا، قفقاز، روسیه، عراق، افغانستان و... وجود دارد و به فروش می‌رسد. اگرچه با وضع تحریم‌ها موانعی برای صادرات صنایع غذایی پیش روی تولیدکنندگان وجود دارد، اما در این شرایط نیز برخی صادرکنندگان توانسته‌اند از طریق کشورهای واسط، تحریم‌ها را دور بزنند و محصولات خود را به دست جوامع مختلف حتی آمریکا برسانند. به عنوان نمونه، می‌توان از گلاب کاشان نام برد که در امارات متحده عربی بسته‌بندی و از آنجا به امریکا و دیگر کشورها صادر می‌شود.

■ **اما جناب ظهیری در میان آنچه که گفته شد، این سوال همچنان ذهن مرا به خود مشغول کرده که چه می‌شـــود که در دهه ۴۰ شمسی برندهای موفقی متولد می‌شوند، که تا سال‌ها در بازار ماندگار می‌مانند، اما در شرایط فعلی با توجه به بزرگی اقتصاد کشور هنوز برندهای موفق وجهان‌شمولی به خصوص در این صنعت متولد نشده یا ظهور نکرده‌اند؟**

مشکلات حوزه صنایع غذایی ریشه در مسائل بسیاری دارد؛ از این موارد برخی به نبود تخصص تولیدکنندگان و فعالان این عرصه اشـــاره و برخی نیز ریشه در قوانین و تصمیمات اقتصادی کشور دارد. براین اساس مشکلات این حوزه نشان می‌دهد، که باید بیش از پیش به این صنعت توجه و با بینشی باز نسبت به برطرف کردن کاستی‌های این حوزه اقدام کرد. اما در پاسخ به اینکه چرا برخی صنایع در گذشته توانستند به تولید خوبی دست یابند و جایگاه خود را در میان مردم کشور و بازارهای خارجی تثبیت کنند، باید گفت صاحبان آن صنایع کسانی بودند که درصدد دست‌یابی به بازارهای جهانی بودند. آنها فرهنگ غذایی خارج از کشور را به ایران آوردند و از ابتدا با کیفیت بسیار بالایی شروع به تولید کردند. تلاش صاحبان این صنایع به میزانی بود که کافی بود تا فردی برای بار اول یکی از این محصولات ایرانی را خریداری کند. برای مثال در زمینه کیفیت ماکارونی تولید ایران می‌توان گفت کیفیت آن به گونه‌ای است که به کشور ایتالیا که خود خالق و پایه‌گذار ماکارونی در دنیا است، صادر می‌شود. یعنی این محصول از نظر کیفی برابر با محصولات ایتالیایی و حتی بهتر از آنها است. ما برندهای موفق دیگری در صنایع غذایی داریم که به دنیا صادر می‌شود. البته دلیل برندهای موفق در آن دوران را شاید بتوان فاکتورهایی چون «داشتن تخصص و مدیریت کارآمد» عنوان کرد.

■ **با این حال، چه توصیه‌ای برای رشد و توسعه صنایع غذایی در کشور و حضور پررنگ‌تر در بازارهای جهانی دارید؟**

قبلا هم بارها گفته‌ام، برای اینکه صنایع غذایی در کشـــور توســـعه پیدا کند و در نهایت بتواند بازارهای جهانی را تصاحب کند، سه راهکار وجود دارد؛ راهکار نخست اینکه قانون اداره نظارت بر مواد غذایی که در ســـال ۱۳۴۶ تصویب‌شده، تغییر کند، اتاق تهران این قانون را اصلاح‌کرده و به وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی فرستاده، اما این وزارت‌خانه آن را برای بررسی و تصویب به مجلس شورای اسلامی نفرستاده است، که تشکل‌های صنعت غذایی باید این مسئله را پیگیری کنند. راهکار دیگر، تأمین سرمایه در گردش است که در قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار در ماده ۲۱ به آن اشاره‌شده است. باید این قانون عملیاتی شود. ولی هنوز این قانون در بانک‌ها اجرا نمی‌شود. اما سومین راهکار، «آزادســـازی قیمت‌ها» است. یعنی اجازه بدهیم قانون عرضه و تقاضا در بازار تصمیم بگیرد. چنانچه دولتمردان این سه چالش و مانع را برطرف سازند، خیلی از معضلاتی که اکنون سد راه رشد این صنعت شده، مرتفع خواهد شد.

■ **در صحبت‌هایتان اشاره کردید که اکنون چالش‌های جدیدی ایجاد شده‌اند که صاحبان این صنایع را بیشتر از قبل رنج می‌دهند، می‌توانید آنها را شرح دهید؟**

بزرگ‌ترین چالشی که سال گذشته گریبان تولید و تجارت را گرفت؛ بحث «پیمان‌سپاری ارزی» بود. چراکه امروز یک تولیدکننده و صادرکننده در شرایط نامطمئن اقتصادی و ناپایدار ارزی نمی‌تواند برنامه‌ریزی کند و محصولات خود را به راحتی وارد بازارهای جهانی کند. در گذشته صادرکنندگان بابـــت محصولی که به بازارهای بیرونی صادر می‌کردند، دلار دریافت می‌کردند. این دلار دریافتی با دلاری کـــه در بازار آزاد وجود داشـــت، برابری می‌کرد. به عبارتی دیگـــر، این امکان برای آنها وجود داشـــت که دلار حاصل از فروش محصولات صادراتی خود را در بازار آزاد به فروش برســـانند. اما در شرایط کنونی این روند دیگر عملی نیست. چراکه یک صادرکننده باید در سیستم بانکی، دلار خود را با قیمت ۴۲۰۰ تومان به ثبت برساند. یعنی محصولی را که برای صادرکننده با دلار بالاتر از ۵ هزار تومان آب خورده، باید با دلار ۴۲۰۰ تومانی به فروش برساند. البته ظاهرا اصلاحاتی از سوی متولیان بانک مرکزی صورت گرفته است، چراکه ادامه چنین سیاست ارزی‌ای نه‌تنها منجر به رشد صادرات نمی‌شد، بلکه بزرگ‌ترین ضربه را به بخش تجارت خارجی ایران می‌زد. یعنی عملا رکود صادراتی را در پی داشت. از دیگر سو، قوانین و مقررات نباید جلوی صادرات را بگیرد. این در شرایطی است که قوانین خلق‌الساعه و مزاحم تولید، روند تجارت را مختل خواهند کرد. این در حالی است که صاحبان صنایع برای به دست آوردن بازارها برای محصولاتشان، تلاش و رنج زیادی را متحمل شده‌اند. از این رو، تدوین چنین سیاست‌هایی موجب از دست رفتن بازارهای صادراتی‌شان خواهد شد. حال مادام که صادرات و توزیع محصولات قطع شود، بازار و مصرف‌کنندگان، دیگر آن محصول را فراموش خواهند کردند و مصرف‌کننده هم به دنبال دیگر برندها و محصولات خواهد رفت. بنابراین بازاری که در آن برای کسب جایگاه و جلب مشتری تلاش زیادی شده بود، از دست می‌رود.

■ **آیا پیمان‌سپاری ارزی در نهایت جواب می‌دهد؟**

در تمامی این سال‌ها اقتصاد ایران بیش از همه این سیاست‌ها به گفتمان ارزی نیاز دارد نه یک سیاست دستوری، ولی دولت‌ها بارها با سیاست دستوری، خطاهای گذشته را تکرار می‌کنند. حال قانونی که دولت وضع کرد؛ کار صادرکننده با پیمان‌سپاری ارزی بود، یعنی باید درآمد ارزی حاصل از صادرات به خزانه بازگردد و صادرکننده فقط می‌تواند ۵ درصد از آن را برای هزینه کاری خود استفاده کند. بنابراین این تصمیم ارزی دولت احیای سیاست پیمان‌سپاری ارزی است؛ نه اقتصاددانان داخلی این سیاست را تأیید می‌کنند و نه تجربه دولت‌های قبل موید صحیح بودن این سیاست است.

■ **به‌جز چالش‌هایی که برشمردید، چه عوامل دیگری مانع از فعالیت صاحبان صنایع در ایران می‌شود؟**

نخستین مانعی که می‌توان در اینجا بدان اشاره کرد، معضل قیمت‌گذاری دستوری است؛چراکه تمام محصولات کشاورزی ایران به قیمت آزاد عرضه می‌شود. قیمت‌گذاری اجباری دولت درنهایت هم به ضرر عرضه‌کننده است و هم به ضرر مشتری. دوم اینکه کشور ازنظر وضعیت حمل‌ونقل زمینی و هوایی برای ارسال کالا شرایط مناسبی ندارد. یکی از موضوعات مهمی که باید در بخش حمل‌ونقل مواد غذایی در نظر گرفت، نیاز به کانتینر یخچال‌دار است. دولت باید برای خرید این کانتینرها اقدام کند. سیستم حمل‌ونقل کشور یک سیستم حمل‌ونقل مطابق با استانداردهای جهانی و لجستیک حرفه‌ای نیســـت و این موضوع در قیمت تمام‌شده تأثیرگذار است. چالش دیگر به بحث سرمایه در گردش کارخانه‌ها برمی‌گردد. البته قانونی تصویب‌شده که کارخانه‌ها برای تولید مواد اولیه سرمایه‌ای را به‌عنوان وام اســـتفاده کنند. اگر این موانع برطرف شـــود ما در صادرات مواد غذایی خیلی موفق خواهیم بود.

سرمایه‌داری: در انتظار اصلاح

نوآ اسمیت

تحلیل‌گر بلومبرگ

وقتی پیشروترین اقتصاددان‌ها ماهیت سرمایه‌داری را زیر سوال می‌برند به این معناست که این نظام واقعا در خطر است و به دردسر افتاده‌است. اخیراً برخی از بزرگ‌ترین اقتصاددان‌ها در مقاله‌هایی نشان داده‌اند که سرمایه‌داری از اساس مشکل دارد. بازار از یک سو و دولت‌ها از سوی دیگر دست به دست هم داده‌اند و شرایط را به گونه‌ای پیش می‌برند که سرمایه‌داری را نابود خواهد کرد. مشکل درآمدها و همچنین نابرابری در ثروت دو مورد اساسی هستند که منتقدان سرمایه‌داری از آن سخن به میان می‌آورند. توماس پیکتی اقتصاددان برنده جایزه نوبل نیز در این‌باره مقاله‌هایی نوشته‌است. برخی دیگر از منتقدان هم به مسئله انحصار قدرت اشاره می‌کنند. برخی هم می‌گویند سرمایه‌داری قربانیِ تغییرات اقلیمی خواهد شد. بدون تردید سرمایه‌داری برای ادامه حیات خود به اصلاحاتی اساسی نیاز دارد.

برگزیت: بحران سیاسی در بریتانیا

جان کولی

تحلیل‌گر گاردین

خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا که همه با عنوان «برگزیت» از آن یاد می‌کنند به بحرانی جدی برای بریتانیا تبدیل شده‌است. شاید در گذشته جهانیان تصویری متفاوت از بریتانیا داشتند، تصویری که در آن بریتانیا قدرتمندتر بود. اما اکنون تصمیم به خروج از اتحادیه اروپا این تصویر را تغییر داده‌است. حالا دیگر بریتانیا آن کشور قدرتمندِ گذشته نیست. اما مهم‌ترین مسئله این است که این تصمیم نوعی تشویش و ناآرامی را در میان سیاستمداران بریتانیایی به وجود آورده‌است. وقتی در دل پارلمان بریتانیا افراد چند دسته شده‌اند و بحران سیاسی برای این کشور ایجاد کرده‌اند طبیعی است که مردم در دیگر نقاط دنیا نگاه خوش‌بینانه‌ای به این کشور نداشته‌باشند. آنچه مسلم است این است که بریتانیا نمی‌تواند با این وضعیت ادامه بدهد. واقعیت این است که وقوع برگزیت ماهیت سیاست در بریتانیا را تغییر داد.

استارت‌آپ‌ها: چین به دنبال امریکا

میشل تا

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان بیزنس

شرکت‌های فناوریِ چینی به دنبال غلبه بر امریکایی‌ها هستند و سعی دارند سلطه جهانی را در دست بگیرند. البته هنوز پشت سر امریکایی‌ها قرار دارند. بیش از ۳۲۶ استارت‌آپ بزرگ در چین خانه دارند. ارزش هریک از این استارت‌آپ‌ها بیش از یک میلیارد دلار است. اما شرکت‌های امریکایی هنوز در دنیا حرف اول را می‌زنند. آن‌ها در جهان سلطه دارند زیرا بیش از سایر کشورها بر هوش مصنوعی سلطه پیدا کرده‌اند. این در حالی است که تنها ۱۴ درصد از استارت‌آپ‌های چینی به اندازه امریکایی‌ها بر هوش مصنوعی سلطه دارند. از چهار استارت‌آپ بزرگ در دنیا، سه مورد متعلق به امریکا و چین است. مهم‌ترین مشکلی که چینی‌ها برای پیشرفت در زمینه استارت‌آپ‌ها با آن مواجه هستند، عدم دسترسی به سرمایه‌های کافی است. نبودِ سرمایه‌گذاری به قدری جدی است که به مانعی برای پیشرفت چینی‌ها تبدیل شده‌است. به این ترتیب اگر چینی‌ها بتوانند به سرمایه کافی دست پیدا کنند بدون تردید موفق خواهند شد از استارت‌آپ‌های امریکایی نیز پیشی بگیرند.

چین و امریکا: پیشرفت مذاکرات

مایکل مارتینا

تحلیل‌گر رویترز

سال گذشته برای روابط چین و امریکا، سال پرتنشی بود. دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری امریکا جنگی تجاری با این کشور به پا کرد. این جنگ هنوز هم به قوت خود باقی است اما دو کشور با یکدیگر پای میز مذاکره نشسته‌اند تا مشکلات خود را برطرف کنند. اخیراً ترامپ اعلام کرده وضعیت مذاکرات با چین به خوبی پیش می‌رود. به این ترتیب ظاهراً روابط دو کشور رو به بهبود خواهد رفت. البته ترامپ مدام تأکید دارد که از مواضع خود کوتاه نخواهد آمد تا در نهایت به یک «توافق خوب» با چین دست پیدا کند و البته در این توافق منافع امریکا در اولویت است. این روزها مقامات چینی و امریکایی مدام با یکدیگر نشست دارند و مذاکره می‌کنند تا به نتیجه برسند. ناگفته نماند که طرفِ چینی هم اعلام کرده مذاکرات در مسیر پیشرفت قرار دارد و این یعنی شرایط واقعا رو به بهبود است.

محیط زیست: خطرات پلاستیکی

لئونید برشیدسکی

تحلیل‌گر بلومبرگ

زباله‌های پلاستیکی یکی از بزرگ‌ترین خطراتی هستند که این روزها جهان را تهدید می‌کنند. محیط زیست بیش از هرچیزی به خاطر زباله‌های پلاستیکی به خطر افتاده‌است. اتحادیه اروپا تلاش دارد به نوعی با افزایش حجمص زباله‌های پلاستیکی مقابله کند. اما تلاش‌های این اتحادیه هنوز کافی نیست. اروپا یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان زباله‌های پلاستیکی در جهان است. این منطقه بخش زیادی از زباله‌های پلاستیکیِ جهان را تولید می‌کند. شاید زمان آن رسیده که این منطقه اقداماتی جدی‌تر برای مقابله با افزایش حجم زباله‌های پلاستیکی در دستور کار خود قرار بدهد. اخیراً قوانین جدیدی نیز در اروپا برای مقابله با این مسئله وضع شده‌است. پارلمان اروپایی این قوانین را تصویب کرده و قرار است این قوانین با جدیت اجرا شود. آن‌ها قصد دارند ۱۰ قلم از کالاهایی را که تشکیل‌دهنده اصلی مواد پلاستیکی هستند به صورت دقیق مورد بررسی قرار بدهند.

سرمایه‌گذاری: پیش به‌سوی زمین پاک

پائول آر لامونیکا

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان بیزنس

سرمایه‌گذاری مسئولانه یکی از مهم‌ترین مسائلی است که این روزها سرمایه‌گذاران به فکر آن افتاده‌اند. واقعیت این است که مسائل زیست‌محیطی به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های انسان‌ها در دنیای معاصر تبدیل شده‌است. این مسئله به قدری جدی شده که سرمایه‌گذاران تلاش می‌کنند تنها در شرکت‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که زمین را پاک و سالم نگه می‌دارد. در واقع مردم در دنیای امروز هم به دنبال سرمایه‌گذاری هستند و هم سعی می‌کنند به فکر محیط زیست باشند. برای مثال شرکت تسلا برگ برنده‌اش این است که نسبت به رفتار مصرف‌کننده احساس مسئولیت می‌کند. به همین خاطر است که این شرکت تلاش می‌کند رفتار مصرف‌کننده را مطابق با مسائل زیست‌محیطی شکل بدهد. شرکت‌های بسیارِ دیگری وجود دارند که به اسم شرکت‌های «سبز» شناخته می‌شوند. این شرکت‌ها تمرکز خود را روی مسئله محیط زیست قرار داده‌اند و به همین خاطر شرکت سبز نامیده می‌شوند.

افزایش تعداد تعاونی‌ها

فارس و خراسان رضوی، پیشرو در تشکیل تعاونی

بر اساس گزارش سامانه جامع آمارهای ثبتی تعاون، در سال ۱۳۹۷ تعداد ۳۸۵۷ شرکت تعاونی جدید در کشور برای انجام فعالیت‌های مختلف کسب و کار ثبت و تشکیل شده است. تعداد کل اعضای این تعاونی‌ها ۷۲ هزار و ۳۲۴ نفر و تعداد شاغل ۶۱ هزار و ۹۸۶ نفر و سرمایه اولیه حدود ۸۸۹ میلیارد ریال گزارش شده و متوسط تعداد اعضا و شاغل تعاونی‌ها در سطح کشور به ترتیب ۱۹ و ۱۶ نفر است. بیشترین تعداد تعاونی تشکیل و ثبت شده به استان‌های فارس و خراسان رضوی به ترتیب با تعداد ۴۲۱ و ۳۴۶ تعاونی تعلق دارد. بیشترین تعداد تعاونی تشکیل و ثبت شده در فعالیت‌های کشاورزی و صنعت به ترتیب با ۱۱۹۰ و ۹۶۲ واحد است. تعداد تشکل‌های تعاونی ثبت‌شده در کشور برای سال ۹۷، ۲۰ اتحادیه بوده که مرتبط با فعالیت‌های خدماتی است. همچنین در اسفندماه سال ۹۷ تعداد ۳۸۱ تعاونی و ۵ اتحادیه در کل کشور به ثبت رسیده است.

۱۱۰۰۰

در سال ۱۳۹۷ به طور متوسط **روزانه ۱۱ هزار تعاونی در کشور تشکیل** شده است

افزایش فروش ارز از سوی بانک مرکزی

سهم ٤١ درصدی یورو در بازار بین بانکی طی سال ٩٦

براساس گزارش بانک مرکزی از خلاصه تحولات اقتصادی سال ۹۶ که به تازگی منتشر شده است، میزان فروش ارز توسط بانک مرکزی در بازار بین‌بانکی رقمی بالغ بر ۴۱ میلیارد و ۳۴۴ میلیون دلار بوده است. طبق این گزارش، یورو به عنوان ارز اصلی مداخله‌ای بانک مرکزی، ۴۱٫۷ درصد از کل فروش ارز در بازار بین‌بانکی را به خود اختصاص داده است. این میزان فروش ارز توسط بانک مرکزی در مقایسه با سال ۹۵ حدود ۱۹ درصد رشد نشان می‌دهد. پیش از این اعلام شده بود ۱۸ میلیارد دلار اسکناس ارز در سال ۹۶ برای مدیریت بازار ارز به صورت نقدی عرضه شده بود. این میزان عرضه ارز نتوانست رشد نرخ ارز را کنترل کند و در نهایت خریداران این ارزها سود و رانت سرشاری را به دست آوردند.

۴۱ میلیارد دلار

بانک مرکزی در سال ۹۶ بیش از **۴۱ میلیارد دلار ارز فروخت**

تحقق درآمدهای بودجه ۹۷

تمام درآمدهای نفتی سال گذشته محقق شد

سازمان برنامه و بودجه اعلام کرده است که بر اساس عملکرد و پرداخت‌های خزانه، بیش از ۹۸ درصد بودجه سال ۹۷ محقق شده است. در بودجه سال گذشته، درآمد نفت (واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای) حدود ۱۰۶ تا ۱۰۷ هزار میلیارد تومان وصول شده است که کاملا بر اساس پیش‌بینی بودجه بوده است. سال گذشته رقم مصوب درآمدهای نفت و فرآورده‌های نفتی ۱۰۱ هزار میلیارد تومان و مجموع آن یعنی واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای ۱۰۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان بوده است. از محل واگذاری دارایی‌های مالی نیز ۶۳ هزار میلیارد تومان مصوب شد که عملکرد این بخش تا پایان آذرماه طبق گزارش بانک مرکزی ۶۵ هزار و ۳۷۰ میلیارد تومان است.

۹۸ درصد

بودجه سال ۱۳۹۷ با **تحقق ۹۸ درصدی درآمدها** همراه بود

برآورد جهانی از رشد اقتصاد ایران

رشد اقتصاد ایران از سال ۲۰۲۰ مثبت می‌شود

بانک جهانی در جدیدترین گزارش خود از وضعیت اقتصادی خاورمیانه و شمال آفریقا اعلام کرد این منطقه در سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ شاهد رشد ملایم ۱٫۵ تا ۳٫۵ درصدی خواهد بود. بر این اساس، انتظار می‌رود رشد اقتصادی ایران بیشتر کاهش یابد. رشد اقتصادی ایران که در سال ۲۰۱۷ برابر با ۳٫۸ درصد بوده، در سال ۲۰۱۸ منفی ۱٫۶ درصد برآورد شده و در سال ۲۰۱۹ به منفی ۳٫۸ کاهش خواهد یافت. طبق برآورد بانک جهانی، پس از دو سال بار دیگر رشد اقتصادی ایران مثبت خواهد شد و در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ به ترتیب شاهد رشد ۰٫۹ و یک درصدی خواهد بود. رشد اقتصادی ایران در اکتبر ۲۰۱۸ توسط این نهاد بین‌المللی منفی ۱٫۵ درصد عنوان شده بود که در این گزارش جدید ۰٫۱ درصد کاهش یافته است.

۱٫۶− درصد

بانک جهانی **رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۸ را منفی** ۱٫۶ درصد پیش‌بینی کرد

رشد درآمد نفتی

افزایش ۳۹ درصدی وصول درآمد نفتی در ۹ ماهه ۹۷

طبق گزارش بانک مرکزی از تحولات اقتصادی سال ۱۳۹۶ که به تازگی منتشر شده است، درآمد صادرات نفتی (نفت خام، فرآورده‌های نفتی، گاز طبیعی، میعانات گازی) ایران در سال ۹۶ رقمی بالغ بر ۶۵ میلیارد و ۸۱۸ میلیون دلار بوده است. این رقم در سال ۹۵ به میزان ۵۵ میلیارد و ۷۵۷ میلیون دلار و در سال ۹۴ هم ۳۱ میلیارد و ۸۴۷ میلیون دلار درج شده است. با این حساب درآمد حاصل از صادرات نفتی در سال ۹۶ بیش از ۱۰۶ درصد بیش از سال ۹۴ بوده است. طبق آمار خزانه، در ۹ ماه سال ۹۷ بالغ بر ۸۹ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان درآمد از منابع نفت و فرآورده‌های نفتی وصول شد که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۹ درصد رشد دارد.

۶۵٫۸ دلار

بانک مرکزی **درآمد نفتی ایران** در سال ۱۳۹۶ را ۶۵٫۸ میلیارد دلار اعلام کرد

جهش در بارندگی

رکوردهای جدیدی در افزایش بارندگی ثبت شد

حجم بارش‌ها از ابتدای سال آبی فعلی یعنی اول مهر ۹۷ تا ۱۷ فروردین ۹۸ به ۲۸۳.۸ میلی‌متر رسید که در مقایسه با میانگین ۱۱ سال اخیر از ۱۶۷.۱ میلی‌متر افزایش برخوردار بوده است. بر اساس آمار بارندگی تجمعی حوضه‌های آبریز درجه یک کشور، میزان بارندگی‌ها طی مدت مشابه سال آبی ۹۷-۹۶ در این حوضه‌ها ۱۰۰,۷ میلی‌متر گزارش شده است. این میزان بارش، از سال آبی گذشته ۱۸۲ درصد بیشتر شده و نسبت به میانگین بلندمدت ۵۰ ساله از ۴۴ درصد و در مقایسه با میانگین ۱۱ ساله اخیر از ۷۰ درصد رشد برخوردار بوده است. در آمار بارش تجمعی از اول مهرماه تا ۱۷ فروردین‌ماه، نسبت به میانگین ۵۰ ساله ۱۹۶,۶ میلی‌متر افزایش مشاهده می‌شود.

۱۸۲ درصد
میزان بارندگی در سال آبی جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۸۲ درصد افزایش یافت

درآمد دولت از تجارت خارجی

۱,۲ هزار میلیارد تومان درآمد از محل واردات خودرو به دست آمد

واریزی درآمدهای گمرک از محل حقوق ورودی و عوارض به خزانه تا ۲۹ اسفند سال ۹۷ در مجموع ۲۸ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان بوده است. از این میزان درآمد، حقوق ورودی کالاها به‌جز خودرو ۱۶ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان وصول شد. درآمد ناشی از حقوق ورودی خودرو در سال گذشته ۱۲۲۹ میلیارد تومان بوده است. درآمد گمرک از وصولی مالیات ارزش افزوده کالاهای وارداتی نیز ۶۹۰۰ میلیارد تومان ثبت شد. همچنین از محل ۳ درصد عوارض شهرداری ۳۴۰۰ میلیارد تومان اخذ شد. بر این اساس ۹۸ درصد درآمدهای سال ۹۷ وصول شده و تنها ۲ تا ۳ درصد آنها به سال ۹۸ منتقل شده که ضمانت‌نامه بانکی است و وصول خواهد شد.

۲۸,۹ هزار میلیارد تومان
گمرک در سال ۹۷ معادل ۲۸,۹ هزار میلیارد تومان درآمد به دست آورد

تسهیلات بانکی برای استارت‌آپ‌ها

میانگین ۸,۳ میلیارد تومانی وام شرکت‌های دانش‌بنیان

شبکه بانکی کشور در ۹ ماه منتهی به آذرماه سال ۱۳۹۷، به ۶۲۶ شرکت دانش‌بنیان معادل ۵ هزار و ۱۹۹ میلیارد تومان تسهیلات پرداخت کرده است. به طور متوسط هر شرکت ۸,۳ میلیارد تومان وام دریافت کرده است. در این مدت بانک‌های ملت و صادرات به ترتیب با ۹۹۶ و ۸۵۶ میلیارد تومان بیشترین مبلغ پرداختی به شرکت‌های دانش‌بنیان را به خود اختصاص داده‌اند. مجموع تسهیلات پرداختی از آذرماه ۱۳۹۶ تا آذرماه ۱۳۹۷ به شرکت‌های دانش‌بنیان، معادل ۶,۹ هزار میلیارد تومان بوده است.

۵,۱ هزار میلیارد تومان
بانک‌ها در ۹ ماهه سال ۹۷ بیش از ۵,۱ هزار میلیارد تومان به شرکت‌های دانش‌بنیان وام دادند

رشد اعتبارات عمرانی

هدف بودجه عدم استقراض از نظام بانکی است

پرداخت‌های عمرانی در سال ۹۷ بدون در نظر گرفتن منابع آب‌های مرزی ۲۰ درصد رشد داشته و با در نظر گرفتن منابع آب‌های مرزی، ۵۷ هزار میلیارد تومان به این بخش پرداخت شد. به گفته حمید پورمحمدی معاون سازمان برنامه و بودجه، عدم استقراض از نظام بانکی و بانک مرکزی تامین ارز برای کالاهای اساسی، پوشش کامل اصل و فرع اوراق دولت و رشد اعتبارات عمرانی از جمله ویژگی‌های بودجه است. طبق مصوبه سران قوا ۱۲ درصد از سهم ۳۲ درصدی صندوق توسعه ملی برای امور ضروری و شرایط تحریم ذخیره شد که اگر امکان تحقق بودجه وجود نداشت استفاده شود اما یک ریال هم از این موضوع استفاده نشد و برای سال جاری ذخیره شده است.

۵۷ هزار میلیارد تومان
در سال ۱۳۹۷ معادل ۵۷ هزار میلیارد تومان اعتبارات عمرانی پرداخت شد

اصلاح یارانه پنهان

۱۵ تا ۵۰ هزار میلیارد تومان معافیت مالیاتی وجود دارد

رئیس سازمان برنامه و بودجه اعلام کرده است که تعیین تکلیف یارانه‌های پنهان در دستور کار است. طبق محاسبات انجام شده ۹۳۴ هزار میلیارد تومان یارانه پنهان داده می‌شود که از سوی سازمان برنامه و بودجه موارد آن به طور ریز مشخص شده است. همچنین ۴۵ تا ۵۰ هزار میلیارد تومان معافیت مالیاتی داریم که متفاوت از فرار مالیاتی است. محمدباقر نوبخت تاکید کرد که برنامه اصلاح یارانه پنهان به شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا تقدیم خواهد شد، اما اینکه ظرفیت اجرای آن چقدر وجود داشته باشد مهم است. معمولا همه استقبال می‌کنند، اما موقعی که پای خودشان درگیر می‌شود، اتفاقات دیگری می‌افتد.

۹۳۴ هزار میلیارد تومان
اصلاح ۹۳۴ هزار میلیارد تومان یارانه پنهان در دستور کار سران قوا قرار گرفته است

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست

بانک جهانی تحلیل کرد

پیش به‌سوی برابریِ جنسیتی

یکی از پرسش‌های مهم این است که آیا به سمت جهانی برابـــر برای زنان پیش می‌رویم یا خیر. اخیراً پژوهش‌هایی در این زمینه صورت گرفته‌است. بررسی‌ها نشان می‌دهد فاکتورهای متعددی دست به دست هم می‌دهند تا وضعیت کسب‌وکارِ زنان را شکل بدهند. یکی از نکات مهم این است که زنان به انگیزه‌های مختلفی برای کار کردن نیاز دارند. برخی از زنان واقعاً تمایلی به مشـــارکت اجتماعی ندارند درحالی‌که بسیاری از دیگر زنان مایل هستند هم در خانه فعالیت داشته‌باشند و در هم اجتماع. به همین خاطر است که شرایط کســـب‌وکار برای آن‌ها باید بهبود پیدا کند تا بتوانند به کار خود ادامه بدهند و در نهایت به موقعیت‌های شـــغلیِ بالا دست پیدا کنند. بانک جهانی در همین راستا شـــاخص‌هایی را طراحی کرده که وضعیت زنان را بررسی می‌کند. این فاکتورها هرکدام به تنهایی وضعیت زنان را در محیط کار زیر ذره‌بین قرار خواهد داد.

۲۷۴ تغییر قانونی در ۱۳۱ اقتصاد جهان طی یک دهه گذشته برای **برابریِ جنسیتی** صورت گرفته‌است

بانک جهانی هشدار می‌دهد

زنان به میدان بیایند

اگر آب و زمین و پوشـــش‌های جنگلی از دست بروند به این معناســـت که انســـان بازی را باخته‌است. برای اینکه بازی را نبازیم باید از فرصتِ اکنون استفاده کنیم و جلوی جنگل‌زدایـــی را بگیریم. زنان یکی از مهم‌ترین بخش‌های ماجرا هســـتند. بررسی‌ها نشان می‌دهد آن‌ها می‌توانند با حضور خود شرایط را به نفع محیط زیست تغییر بدهند. برای مثال در بسیاری از کشورها زنان به میدان آمده‌اند و جمعیت‌ها و گروه‌هایی را برای مقابله با پدیده جنگل‌زدایی شکل داده‌اند. برای مثال در برزیل عده‌ای از زنان گروهی را تشکیل داده‌اند که با قطع کردنِ درختان مبارزه می‌کند. در هند، نپال و اوگاندا نیز عده‌ای از زنان دست به کار شده‌اند و تلاش دارند با مجموعه‌ای از فعالیت‌ها با پدیده جنگل‌زدایی مقابله کنند. بررسی‌ها نشـــان می‌دهد زنان بهتر از مردان می‌توانند با این پدیده مقابله کنند.

۳۳۷ میلیون هکتار پوشش جنگلی زمین‌ها در سرتاسر جهان در فاصله سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۷ از دست رفته‌است

سازمان‌ها

فائو هشدار می‌دهد

نابودیِ منابع آب زیرزمینی

اگر روزی در جهان آب برای آشامیدن نباشد دیگر حیات بشر نیز معنا نخواهد داشت. بررسی‌ها نشان می‌دهد منابع آبیِ زیرزمینی در تمامیِ مناطق دنیا در معرض خطر است. اما در برخی از مناطق این خطر به صورتی جدی‌تر خودش را نشـــان می‌دهد. برای مثال در شرق و شمال آفریقا این قضیه بسیار جدی است. بررسی‌ها نشان می‌دهد منابع آبی در این مناطق به کمترین میزانِ خود رسیده‌است. طی ۴۰ ســـال گذشته بیش از دوسوم منابعِ آبیِ زیرزمینی در این منطقه از بین رفته‌اســـت. انتظار می‌رود این روند تا سال ۲۰۵۰ تشدید شود مگر اینکه مقامات به فکر بیفتند و کاری برای نجات زمین انجام بدهند. مهم‌ترینِ تأثیر کمبود منابع آبی و کاهش بارندگی روی بخش کشاورزی است. در واقع اولین بخشی که به خطر می‌افتد بخش کشاورزی است. این امر روی صنایع غذاییِ جهان نیز اثر خواهد گذاشت.

۹۰ درصد از زمین‌های شمال و شرق آفریقا **غیرقابل کشت** هستند و در آن‌ها هیچ آبی یافت نمی‌شود

سازمان ملل بررسی می‌کند

هرچیزی هزینه دارد

وقتـــی به صنعت فکر می‌کنیم باید حتمـــاً به تبعاتی که برای محیط زیست پیرامونمان دارد نیز فکر کنیم. صنعت می‌تواند شرایط محیط زیست را بدتر کند اما از سوی دیگر می‌تواند بخش تولید، حمل‌ونقل و انرژی را بهبود ببخشد. برخی از صنایع می‌توانند هزینه‌های بیشـــتری به همراه داشته‌باشند و در نتیجه باید بیشتر مورد توجه قرار بگیرند. سازمان ملل در همین راستا جلساتی را برگزار کرده تا بتواند مانع از آسیبِ جدیِ برخی از صنایع به محیط زیست بشود. برای مثال صنعت مد یکی از صنایعی اســـت که می‌تواند آسیب زیادی به محیط زیست وارد کند. در برخی از صنایع آب بسیار زیادی مصرف می‌شود و این مسئله می‌تواند به یک معضل بزرگ تبدیل شود. البته صنعت همیشه تلاش دارد خودش را به‌دور از هریک از مشکلاتِ زیست‌محیطی نشان بدهد. اما به هر حال مسئول است.

۷۵۰۰ لیتر آب باید صرف شود تا یک **شلوار جین** تولید شود که برابر با آب آشامیدنی یک انسان در هفت سال است

صندوق بین‌المللی هشدار داد

تلاش‌ها برای رفع نابرابری کافی نیست

فقـــر و نابرابری در جهـــان امری کاملاً محســـوس و جدی اســـت. بررسی‌های جهانی نیز نشان می‌دهد که نابرابری در تمامیِ نقاط دنیا در حال افزایش است. به همین خاطر است که باید برای رفع نابرابری‌هـــا فکری کرد. با اینکه اقدامات بســـیاری برای رفـــع نابرابری‌ها صورت گرفته باز هم نابرابری یک چالش بزرگ است. فقر همچنان کاملاً محسوس است. در برخی از نقاط دنیا فقر به شکلی کاملاً جدی خودش را نشان می‌دهد. چندی پیش یـــک معلم کنیایی برای کمک به حل بحران فقر ۸۰درصد از درآمدِ خود را به مردم این کشور اهدا کرد. اما واقعیت این است که در کنیا هنوز هم افراد فقیر بســـیار زیادی وجـــود دارند. کمک‌های امثال او نمی‌تواند به ریشه‌کنیِ فقر کمک کند. او حتی اگر تمامیِ درآمدِ خود را نیز ببخشد باز هم نمی‌تواند به حل معضل جهانی فقر کمک کند. واقعیت این است که ریشـــه‌کنیِ پدیده فقر به راه‌کارهای اساسی در دنیا نیاز دارد.

۸۰ درصد از درآمد یک معلم کنیاییَ صرف مبارزه با نابرابری شده‌است اما این رقم به تنهایی برای رفع نابرابری در جهان کافی نیست

فیس‌بوک یکی از شرکت‌های بزرگ و مهم است که اخیراً به خاطر عدم امنیت زیاد در معرض توجه قرار گرفته‌است. مارک زاکربرگ مدیرعامل این شرکت دستور داده که برای بهبود وضعیت امنیتی این شبکه اجتماعی تلاش کنند. حال باید دید او می‌تواند فیس‌بوک را نجات بدهد یا خیر.

سی‌ان‌ان بیزنس خبر داد

هوآوی غولی شکست‌ناپذیر می‌شود

شرکت هوآوی یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های چینی است که امریکا اخیراً برای به زمین زدنِ آن زیاد تلاش کرده‌است. اما جالب است که این شرکت همچنان به رشد خود ادامه می‌دهد. بررسی‌ها نشان می‌دهد سود هوآوی در سال گذشته نزدیک به ۹میلیارد دلار رشد داشته‌است. بخشی از آن به این خاطر است که در کسب‌وکار تلفن‌های همراهِ هوشمند بسیار قوی ظاهر شده‌است. اخیراً در امریکا کارزاری علیه این شرکت به راه افتاده‌است. غول فناوریِ چینی اعلام کرده در سال ۲۰۱۸ درآمدش ۲۵درصد رشد کرده و به ۵۹,۳میلیارد یوآن (۸,۷میلیارد دلار) رسیده‌است. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که فروش این شرکت افزایش خواهد یافت. هوآوی در سرتاسر جهان فروش دارد. اما ایالات متحده تلاش دارد دیگر کشورها را وادار کند از این شرکت تلفن‌های همراهِ هوشمند خریداری نکنند. هوآوی می‌خواهد با فناوریِ 5G بیشتر بر سایر کشورها سلطه پیدا کند.

۸و۷ میلیارد دلار درآمد هوآوی در سال ۲۰۱۸ بوده که **رشد ۲۵درصدی** را نشان می‌دهد

بلومبرگ تحلیل می‌کند

ناتو دیگر مرده‌است

ناتو ۷۰ساله شـــد اما بررسی‌ها نشان می‌دهد سیاست‌ها به گونه‌ای پیش رفته که به ضررِ ناتو بوده‌اســـت. سیاست‌های خارجی کشـــورهای عضو ناتو دیگر پاسخ‌گوی این گروه نیست. البته واقعیت این است که اعضای ناتو از سال ۱۹۹۲ تاکنون بحث و جدل داشته‌اند. در واقع از زمانی که اتحاد شوروی سقوط کرد یا شاید هم کمی قبل‌تر، ناتو دچار دردسر شده‌بود. مسئله اساسی این است که حضور ناتو برای غربی‌ها الزامی به نظر می‌رسد و در نتیجه نباید دچار فروپاشی بشود. اما به وضوح مشاهده می‌شود که اتحاد میان کشورهای عضو ناتو از بین رفته‌است. آن‌ها دیگر با هم متحد نیستند. جرمی شاپیرو یکی از تحلیل‌گرانی است که مدام ناتو را در سال‌های مختلف رصد کرده و اکنون معتقد است ناتو به پایان عمر خود رسیده‌است. اما آیا اعضای گروه ناتو می‌توانند مثل خیلی از گروه‌های دیگر خود را حفظ کنند. این مسئله‌ای است که به زمان بستگی دارد.

۷۰ سال از عمر ناتو می‌گذرد و اکنون به نظر می‌رسد که ناتو دیگر مرده‌است و خبری از اتحاد میان اعضای این گروه نیست

تحلیل‌گران بریتانیایی خبر می‌دهند

گلدمن‌ساکس خطاهای بسیاری دارد

این روزها گلدمن‌ساکس تنها یک حرف دارد: همه اشتباه می‌کنند. دلیلش هم روشن است: خودش اشتباه کرده‌است. عده‌ای از تحلیل‌گران به بررسیِ وضعیت گلدمن‌ساکس پرداخته‌اند و به این نتیجه رسیده‌اند که گلدمن‌ساکس طی یک دهه گذشته در بیش از ۲۲۰,۲میلیون نقل و انتقال پولی خطا داشته‌است. این رقم مربوط به فاصله میان سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۷ است. جالب اینجاست که گلدمن‌ساکس نتوانسته گزارش صحیحی از وضعیت خود ارائه بدهد و به همین خاطر زیاد مورد توجه قرار گرفته‌است. در همین راستا مقامات مسئول نیز گلدمن‌ساکس را به خاطر عدم ارائه گزارش صحیح به مبلغ ۴۵میلیون دلار جریمه کرده‌اند. از نگاه مقامات، اشتباهاتی که گلدمن‌ساکس مرتکب شده می‌تواند عواقبِ درازمدتی داشته‌باشد. برای بریتانیا نقل‌وانتقالات درستِ پولی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است و به همین خاطر است که گلدمن‌ساکس را با چنین رقم کلانی جریمه کرده‌است.

۲۲۰و۲ میلیون نقل و انتقال پولی در گلدمن‌ساکس با خطا همراه بوده و باعث شده گلدمن‌ساکس جریمه شود

سی‌ان‌ان بیزنس خبر می‌دهد

وال‌مارت به هند می‌رود

هند یکی از مهم‌ترین بازارهای جهان برای شرکت‌های بزرگ و کوچک به شمار می‌رود. وال‌مارت یکی از آن شرکت‌هاست که می‌خواهد در بازار هند به سود کلانی دست پیدا کند. پیش از آنکه بتواند به این سود برسد باید تا می‌تواند هزینه و سرمایه‌گذاری کند. این غول بزرگ سعی دارد ۷۷درصد از بازار آنلاینِ خرده‌فروشیِ هند را به دست بیاورد. مدیرعامل این شرکت اعلام کرده که ظرفِ مدتِ سه سال بازار این کشور را تصاحب خواهد کرد. این امر برای کسب‌وکار ایالات متحده بسیار اهمیت دارد. خرده‌فروشی یکی از مهم‌ترین کسب‌وکارها در اقتصاد امریکا به شمار می‌آید. حتی می‌توان گفت بخشی از کسب‌وکار و اقتصاد امریکا روی دست‌های خرده‌فروشی می‌چرخد. به همین خاطر است که حضور وال‌مارت در کشوری مانند هند برای اقتصاد ایالات متحده و مردم این کشور اهمیت بسیار بالایی دارد.

۱۶ میلیارد دلار پولی است که **وال‌مارت** هزینه کرده تا بازار **خرده‌فروشیِ هند** را در اختیار خودش داشته‌باشد

بلومبرگ بررسی می‌کند

توئیت‌های نفتیِ ترامپ

دونالد ترامپ از آن دســـته رئیس‌جمهورهای امریکایی است که نسبت به نفت هیچ‌گاه بی‌تفاوت نبوده‌است. برخلاف باراک اوباما رئیس‌جمهوریِ پیشینِ امریکا که سیاست‌های ضدِ نفتی داشت، ترامپ به دنبال تولید نفت اســـت. او سعی دارد امریکا را به بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در جهان تبدیل کند و تاکنون نیز سیاســـت‌هایی به نفع بازار نفت در این کشـــور داشته‌است. بررسی‌ها نیز نشان می‌دهد که شرایط تولید نفت در این کشور نسبت به گذشته بسیار بهتر شده‌است. او اخیراً از عملکرد سازمان کشورهای تولیدکننده نفت (اوپک) انتقاد کرده‌است. او در توییتی اعلام کرده که اوپکی‌ها دوباره تولید نفت خود را افزایش داده‌اند. او همچنین اظهار کرده که بازار نفت بسیار حساس و شکننده است و در نتیجه باید همه اقدامات نفتی با احتیاط صورت بگیرد. به نظر می‌رسد ترامپ بیش از همه با عربستان سعودی سرشاخ شده‌است. او سعی دارد شرایط را به نفع امریکا تغییر بدهد.

۱و۵ میلیون بشکه **کاهش در تولید نفت اوپک** طی چند مدت اخیر رخ داده‌است

معاملات بازار مسکن در مسیر کاهش

رکود، قیمت‌ها را کاهش نداد

بازار مسکن در ماه‌های آخر سال گذشته روندی ثابت را پشت سر گذاشت. رشد قیمت مسکن در ماه‌های گذشته از سال جاری آرام بوده اما متوقف نشده است. تعداد معاملات مسکن از خردادماه ۹۷ روند نزولی داشت اما بهمن سال گذشته بار دیگر افزایش معاملات در بازار رقم خورد و نسبت به دی رشد ۳۹ درصدی را تجربه کرد. البته میزان معاملات در بهمن ۹۷ معادل ۴۹,۲ درصد کمتر از بهمن ۹۶ بوده است. قیمت مسکن در بهمن سال گذشته ۱,۷ درصد نسبت به ماه ماقبل رشد کرد و افزایش ۸۵ درصدی نسبت به بهمن ۹۶ داشته است.

۶۸.۸
درصد
میزان افزایش متوسط قیمت مسکن در تهران طی ۱۱ ماهه ۹۷

۳۲.۵
درصد
میزان کاهش معاملات مسکن در تهران طی ۱۱ ماهه ۹۷

وضعیت معاملات مسکن در شهر تهران - بانک مرکزی

	مقطع زمانی			درصد تغییر	
	بهمن ۹۶	دی ۹۷	بهمن ۹۷	نسبت به ماه قبل	نسبت به ماه مشابه سال قبل
متوسط قیمت هر متر مربع (میلیون تومان)	۵,۳۸	۹,۷۹	۹,۹۶	۱,۷	۸۵,۱
تعداد معاملات (واحد مسکونی)	۱۸۳۹۲	۶۷۲۱	۹۳۴۳	۳۹	-۴۹,۲

عملکرد معاملات مسکن در شهر تهران - بانک مرکزی

	یازده ماهه			درصد تغییر	
	۱۳۹۵	۱۳۹۶	۱۳۹۷	۱۳۹۶	۱۳۹۷
متوسط قیمت هر متر مربع (میلیون تومان)	۴,۲۸	۴,۷۱	۷,۹۶	۱۰,۱	۶۸,۸
تعداد معاملات (واحد مسکونی)	۱۴۹۸۰۶	۱۶۸۹۳۳	۱۱۳۹۸۴	۱۲,۸	-۳۲,۵

تراز تجاری مثبت برای سال ۹۷

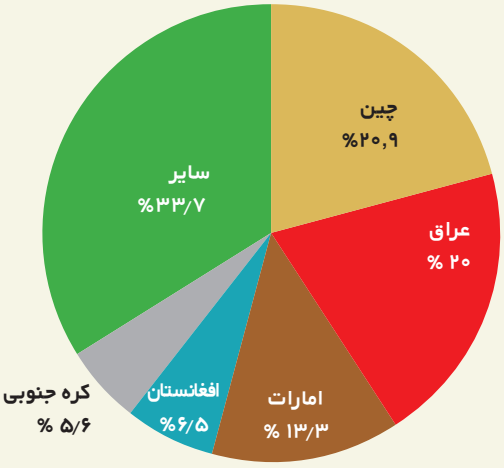
کاهش واردات و صادرات

آمارهای اعلام شده از سوی رئیس گمرک ایران نشان می‌دهد که تجارت خارجی ایران در سال ۱۳۹۷ با تراز مثبت ۱,۷ میلیارد دلاری همراه بوده است. سال گذشته ۴۴,۳ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی انجام شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۵,۶ درصد کاهش یافته است. در سال گذشته ۴۲,۶ میلیارد دلار کالا به کشور وارد شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۲۱,۷ درصد کاهش دارد. به گفته مهدی میراشرفی، عمده کاهش کالاهای وارداتی مربوط به گروه کالاهای مصرفی و لوکس بوده که با مصوبه هیئت وزیران ۱۳۳۹ قلم از واردات منع شدند. بر این اساس ۸۵ درصد از کالاهای وارداتی در دسته‌بندی کالاهای سرمایه‌ای و واسطه‌ای قرار گرفته است.

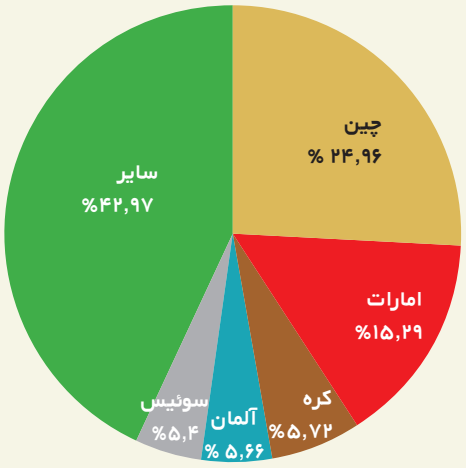
۲۱.۷
درصد
کاهش واردات در سال ۹۷

۵.۶
درصد
کاهش صادرات غیرنفتی ایران در سال ۹۷

عمده‌ترین کشورهای خریدار کالاهای ایران در سال ۹۷ - درصد



عمده‌ترین صادرکنندگان کالا به ایران در ده‌ماهه ۹۷ - درصد



صعود تورم تا مرز ۲۷ درصد

شتاب در شاخص قیمت مصرف‌کننده

سال ۱۳۹۷ با صعود نرخ تورم همراه بود به طوری که در پایان سال نرخ تورم به ۲۶,۹ درصد رسید. نرخ تورم ماهانه در اسفند ۹۷ نیز ۳,۹ درصد ثبت شد و تورم نقطه به نقطه نسبت به اسفند ۹۶ معادل ۴۷,۵ درصد محاسبه شده است. طبق گزارش مرکز آمار ایران شاخص قیمت در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» طی اسفند ۹۷ نسبت به ماه قبل ۶,۴ درصد و در گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» ۲.۷ درصد افزایش نشان یافته است. درصد تغییرات قیمت در اسفند ۹۷ نسبت به اسفند ۱۳۹۶ برای این دو گروه به ترتیب ۷۴.۴ و ۳۶.۹ درصد ثبت شد.

۱۰۲
درصد
نرخ تورم دخانیات در سال ۱۳۹۷

۱۷.۲
درصد
نرخ تورم بهداشت و درمان در سال ۱۳۹۷

جزئیات نرخ تورم در کالاها و خدمات مختلف

گروه‌های اصلی	تغییر اسفند نسبت به بهمن ۹۷	تغییر اسفند ۹۷ نسبت به اسفند ۹۶
خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها	۳,۹	۴۷,۵
دخانیات	۴,۴	۱۲۵
پوشاک و کفش	۵	۵۵,۵
مسکن، آب، برق و گاز و سایر سوخت‌ها	۰,۷	۲۴,۳
اثاث، لوازم و خدمات مورد استفاده در خانه	۳,۵	۷۸,۳
بهداشت و درمان	۱,۴	۲۵,۸
حمل‌ونقل	۹,۳	۵۴,۹
ارتباطات	۱,۲	۳۷,۵
تفریح و امور فرهنگی	۳,۹	۷۳,۴
تحصیل	۰	۲۱,۱
رستوران و هتل	۴,۶	۴۱,۶
کالاها و خدمات متفرقه	۲,۵	۵۴,۶

تولیدکنندگان، نگران سرمایه در گردش

افزایش شتابان هزینه تولید

هزینه‌های تولید در یک سال گذشته روند صعودی را در پیش گرفته است. اصلی‌ترین متهم رشد قیمت مواد اولیه، تحولات نرخ ارز است که در بهترین حالت با احتساب نرخ سامانه نیما از ۴ هزار تومان به ۸ هزار تومان رسیده است. افزایش قیمت ارز خیلی زود بخش تولید را در مضیقه قرار داد و فعالان اقتصادی در اعلام مهم‌ترین موانع کسب و کار از بی‌ثباتی قیمت‌ها، نخستین مانع کسب و کار، یاد کرده‌اند. شاخص نرخ تورم تولید نیز نشان می‌دهد که نیاز تولیدکنندگان به افزایش سرمایه در گردش برای حفظ سطح تولید افزایش یافته است. نرخ تورم تولید در ۱۲ ماه منتهی به دی‌ماه ۹۷ معادل ۳۴,۲ درصد محاسبه شده است.

۲,۵
درصد
تورم ماهانه تولید در بخش خدمات در دی ۹۷

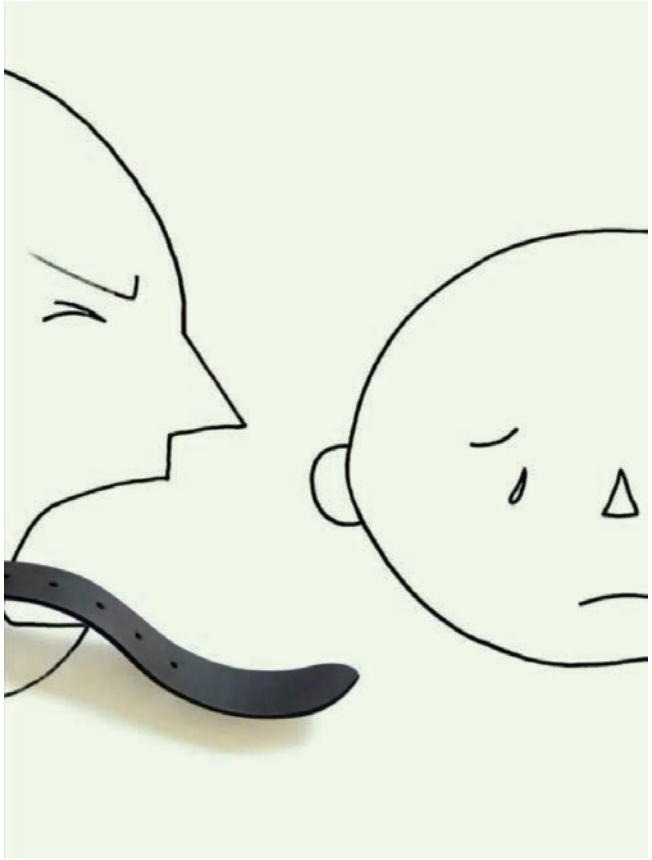
۳۸,۵
درصد
تورم نقطه به نقطه تولید در بخش خدمات در دی ۹۷ نسبت به دی ۹۶

جزئیات نرخ تورم ماهانه و نقطه به نقطه بخش‌های مختلف تولید در دی ۹۷

گروه‌های اصلی تولید	درصد تغییر نسبت به	
	ماه قبل	ماه مشابه سال قبل
کشاورزی، جنگل‌داری و ماهی‌گیری	۱,۵	۵۸,۱
ساخت (صنعت)	۰,۶	۶۰,۶
حمل و نقل و انبارداری	۳,۳	۵۹,۴
هتل و رستوران	۲,۷	۳۸
اطلاعات و ارتباطات	۹,۴	۱۰,۳
آموزش	۰,۱	۱۷,۷
بهداشت و مددکاری اجتماعی	۱	۱۹,۱
سایر فعالیت‌های خدمات عمومی، اجتماعی و شخصی	۱,۱	۲۳

قاب ماه

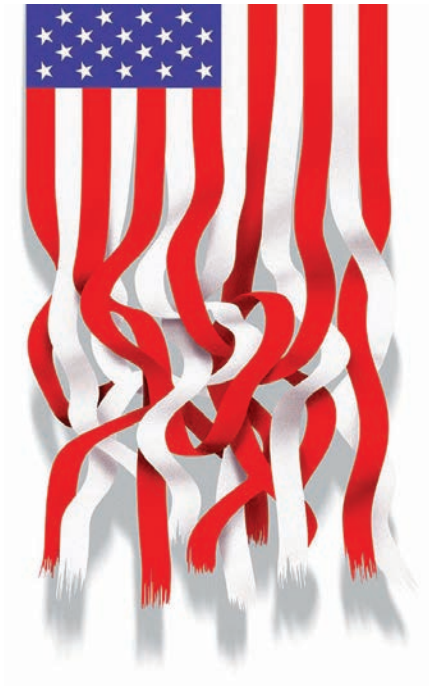
«عبور» اثر داریو کاستی لیو



خشونت خانگی اثر خاویر پرز

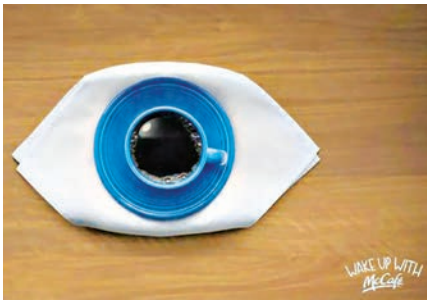
«آن‌ها نیاز ندارند با شما بیایند»، پوستر تبلیغِ اهدای عضو

تبلیغ موتور هوندا با شعار «قدرتِ عشق»



«هچل» اثر بن وایزمن

«نوتیفیکیشن» اثر تانگو گائو



آگهیِ مک‌کافی با شعارِ «با مک‌کافی بیدار شو!»

[۵ ایـــده بزرگ ۱. اقتصاد و رقابت]

رقابت مفید است یا مضر؟

جان بیتس کلارک ابتدا می‌گفت مضر است، اما سپس نظر خود را تغییر داد

نسیم بنایی

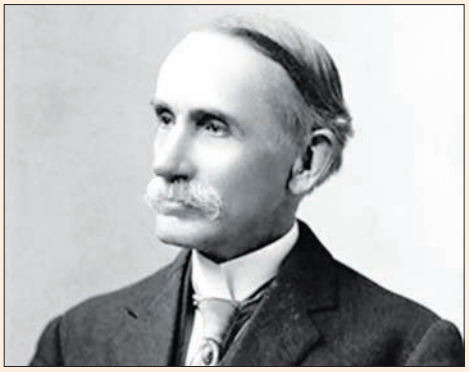
دبیر بخش ایده‌ها

جـــان بیتـــس کلارک کارنامه جالبـــی دارد. او کـــه پس از فارغ‌التحصیلی در آمریکا به سوئیس و آلمان رفته‌بود، تحت تاثیر فضای این کشـــورها به یکی از منتقدان نظام اقتصادی سرمایه‌داری بدل شد که منبع اصلی الهامش هم کارل کنیس، یکی از چهره‌های اصلی مکتب تاریخی آلمان، بود. او پس از بازگشتش به خاک آمریکا و در زمانی که در دانشگاه کلمبیا مشغول به تدریس شده‌بود، چندین مقاله را به چاپ رساند که عمده آن‌ها چند سال بعد در کتاب «فلسفه ثروت» (۱۸۸۶) تدوین و منتشر شدند. در آن مقاله‌ها بود که او یکی از طرح‌های ابتدایی نظریه مطلوبیت نهایی را مشخص کرد که اصولش پیش‌تر توسط ویلیام جونز، لئون والراس و کارل منگر پیش کشیده شده‌بود. کلارک تا سال ۱۸۸۶ عقایدی داشت که ریشه‌های سوسیالیستی مسیحی را جلوه‌گر می‌کردند و بنا بر آن‌ها رقابت راه‌حلی برای سعادت بشری نبود، مخصوصا اگر قرار باشد با دستمزدهای ثابت سروکار داشته باشیم. به نظر او «بسیار خطرناک است که رقابت را به شکلی دیوانه‌وار ستایش کنیم و هر انتقادی را که به آن وارد شد با برچسب انقلابی بودن کنار بگذاریم... کار انســـان‌ها خوردن یکدیگر نیســـت... اما روش‌های غیرمستقیم و پالایش‌شده‌ای که در اقتصاد به کار می‌بریم باعث می‌شوند به خوبی متوجه نباشیم که شبیه آدم‌خوارها شـــده‌ایم.» از سوی دیگر هم او معتقد بود روشی که کمونیست‌ها در واقعیت پیش گرفته‌اند نیازمند اصلاحات و برخوردی جدی است و درباره این مسئله چنین می‌گفت: «یکی از ویژگی‌های ذاتی کمونیسم این است که خوبی به شدت قاتلانه دارد و سرنوشتش تقریبا همان چیزی خواهد شد که سرنوشت قاتلان است... این امکان وجود دارد که حجم بسیار بالایی از افرادی که خودشان را کمونیست می‌نامند دارای شخصیتی جنایت‌کار و بی‌ارزش باشند.» کلارک می‌گفت که هر زمان اتحادیه سرمایه باعث شـــد که اتحادیه‌های کار هم شکل بگیرند، آن‌گاه می‌توان امید داشت که دستمزدهای عادلانه‌ای را از طریق محاسبات مختلف به شکلی ثابت درآورد.

سال‌های جدیدِ جدید

هومان و اِورت دو نفری هســـتند که مطالعاتی گسترده درباره نظریه‌ها و کارنامه کلارک انجام داده‌اند. هومان می‌گوید: «همه به خاطر خواهند داشت که کلارک کسی بود که در کتاب "فلسفه ثروت" ســـود نابودی رقابت را سرداد. اما پس از آن، دیدگاه خود را معکوس کرده و پیکره‌ای از قوانین اقتصادی را بر اساس رقابت صورت‌بندی کرده‌است.» اِورت هم درباره کلارک می‌گوید: «بلافاصله پس از نوشتن کتاب "فلسفه ثروت"، کلارک به دنبال ارائه دفاعیه‌های برای نظام رقابتی رفت. اینکه چرا چنین تغییری کرد، هنوز هم معلوم نیست. اگر قرار باشد انصاف را درباره تغییر دیدگاه‌های او رعایت کنیم، چیزی بیشتر از این نمی‌توانیم بگوییم.» یکی از دلایلی که ممکن است عامل این تغییر دیدگاه باشد، شورش های مارکت در شیکاگو در سال ۱۸۸۶ است، که طی آن برخی از اعتصاب‌کنندگان با گلوله جان باختند و برخی دیگر هم اعدام شدند. همین مسئله باعث پاک‌سازی دانشگاه‌های آمریکا از سوسیالیست‌ها و نابودی گروه «شوالیه‌های کار» شد.

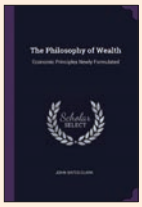
کلارک در سال ۱۸۸۸ کتاب «سرمایه و عایدی‌هایش» را نوشـــت. فرانک فتر درباره انگیزه این نوشـــته می‌گوید: «احتمالا منبعـــی که باعث شـــد کلارک در وهله اول به سراغ این مســـئله برود، مباحث مالیات منفرد بود. در آن زمان همه بحث‌ها درباره این پروپاگاندا صورت می‌گرفت. کتاب "پیشرفت و فقر" هنری جرج پرفروش‌ترین کتابی شد که یک آمریکایی نوشته‌است.» از این زمان به بعد، مبنای تمام نوشته‌های کلارک، رقابت بود. خود کلارک درباره این مســـئله می‌گوید: «اگر چیزی باعث سرکوب رقابت نشود، پیشـــرفت تا ابد ادامه پیدا می‌کند. علمی که در این‌جا به کار می‌آید نوعی داروینیســـم اقتصادی است. گرچه شاید این فرایند اندکی بی‌رحمانه باشد، اما چشم‌اندازی که ایجاد می‌کند لزوما بد نیست. بقای قدرت، در بلندمدت مسئله‌ای مطلوب است.» کلارک از این به بعد با توجه به عوامل همگن تولید، یعنی کار و ســـرمایه، و با در نظر گرفتن رقابت، به ســـراغ این داســـتان رفت که بهره‌وری را بر اساس ورودی آخرین واحدهای فیزیکی کار و سرمایه تحلیل کند. یکی از نقدهای او به کارل مارکس این بود که نمی‌توان ماهیت کالا را که ناهمگن است با ماهیتی همگن مانند ارزش تحلیل کرد. این تغییر مســـیر کلارک به حدی او را مشهور و مهم کـــرد که بیش از نیم قرن پس از این نوشـــته‌ها، هنوز هم اقتصاددان‌های بزرگی مانند پل ساموئلسون درباره مفاهیم او بحـــث می‌کردند. جان بیتس کلارک، پدر جان موریس کلارک بود، که بعدها اقتصاد نهادگرا را به درجات بســـیار مهم رســـاند و یکی از برجسته‌ترین چهره‌های این جریان فکری اقتصاد بود.



جان بیتس کلارک

در سال ۱۸۴۷ در رود آیلند به دنیا آمد و برای تحصیل به دانشگاه امهرست در ماساچوست رفت. در ۲۵ سالگی از این دانشگاه فارغ‌التحصیل شد و به مدت سه سال به دانشگاه زوریخ و هایدلبرگ رفت و تحت نظر کارل کنیس به مطالعه پرداخت. از سال ۱۸۷۵ که به آمریکا بازگشت و در دانشگاه کلمبیا مشغول به تدریس شد، رفته‌رفته باورهای سوسیالیستی خود را کنار گذاشت و به مرور زمان تبدیل به یکی از چهره‌های اصلی اقتصاد شد که دیدگاهی داروینی به رقابت اقتصادی دارد. کلارک که عمر بلندی داشت، در ۹۱ سالگی در شهر نیویورک آمریکا درگذشت و به این ترتیب زندگی شاگردی سوسیالیست که به استاد اقتصاد سرمایه‌داری تبدیل شده‌بود به پایان خود رسید.

کتاب‌شناسی



فلسفه ثروت

سال: ۱۸۸۶

کلارک به تازگی از آلمان بازگشته بود که مقاله‌هایی را نوشت که دیدگاه‌هایی نزدیک به سوسیالیســـم را نشان می‌دادند. این مقاله‌ها تقریبا ۱۰ سال پس از انتشار اولیه در این کتاب به شکل یکپارچه منتشر شدند و چیزهایی جدید هم به آن‌ها افزوده شد. اهمیت کتاب «فلسفه ثروت» در این نکته نهفته است که آخرین چهره کلارک سوسیالیست را به شکلی کامل نشان می‌دهد و دقیقا پس از انتشار این کتاب بود که کلارک به سمت نظام سرمایه‌داری تغییر نظر داد. مقاله‌های منتشرشده در این کتاب عمدتا در نقد و نکوهش مبنا قرار دادن رقابت است و تصویری که از یک اقتصاد رقابتی به دست می‌دهد، شبیه به قبایل آدم‌خواری است که یکدیگر را می‌خورند.

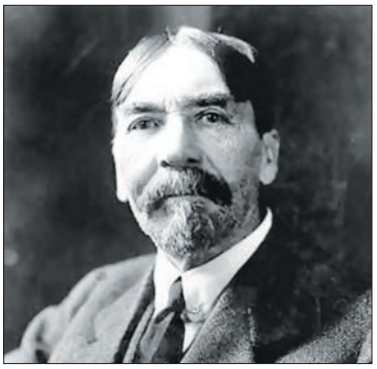
ریشه عبارت «مصرف خودنمایانه» به انقلاب صنعتی دوم برمی‌گردد و ظهور طبقه نوکیسه که ناشی از انباشت ثروت سرمایه‌ای بود. وبلن می‌گوید که اعضای طبقه فارغ، که عمدتا در کسب‌وکاری هم مشغول هستند، آن دسته از افرادی‌اند که مصرف خودنمایانه را به این دلیل انجام می‌دهند که از طریق به رخ کشیدن قدرت و پرستیژ اجتماعی، باقی اقشار جامعه را تحت تاثیر قرار دهند.

[۵ ایـده بزرگ ۲. اقتصاد و جامعه]

مصرف مهم است یا تولید؟

تورستن وبلن می‌گوید در اصل تولید، اما متاسفانه مصرف

تورستن وبلن یکی از چهره‌های اصلی بنیان‌گذار اقتصاد نهادگرا شناخته می‌شود. جدای از این اهمیت بسیار بالای او که هم تاثیری بسیار زیاد در علم اقتصاد داشت و هم در جامعه‌شناسی، امروزه وبلن را با دو مفهوم مختلف می‌شناسند: خودنمایی و دوگانه وبلنی. کلمه خودنمایی خود را در قالب مفاهیمی وبلنی مانند «مصرف خودنمایانه» و «فراغت خودنمایانه» نشان می‌دهد و البته دوگانه وبلنی هم به تمایزی گفته می‌شود که وبلن در دیدگاه نهادگرای خودش بین «نهاد» و «فن‌آوری» قائل بود.



وبلن در مشهورترین کتاب خود که «نظریه طبقه فارغ» یا «طبقه فراغت‌پیشه» نام دارد، انتقادی بسیار تیز و انتقادی به این طبقه وارد می‌کند و آن را بابت مصرف‌گرایی بی‌ثمرش مورد نکوهش قرار می‌دهد. در این کتاب است که وبلن از عبارت «مصرف خودنمایانه» استفاده می‌کند و منظورش از این عبارت، هزینه کردن پول برای کالاهایی است که اصلا آن‌قدر ارزش ندارند. ریشه این عبارت به انقلاب صنعتی دوم برمی‌گردد و ظهور طبقه نوکیسه که ناشی از انباشت ثروت سرمایه‌ای بود. وبلن می‌گوید که اعضای طبقه فارغ، که عمدتا در کسب‌وکاری هم مشغول هستند، آن دسته از افرادی‌اند که مصرف خودنمایانه را به این دلیل انجام می‌دهند که از طریق به رخ کشیدن قدرت و پرستیژ اجتماعی، باقی اقشار جامعه را تحت تاثیر قرار دهند. وبلن در همین‌جا به روشنی بیان می‌کند که جایگاه اجتماعی عمدتا از طریق مصرف نمایانده می‌شود، نه از طریق ثروتی که هر شخص به دست می‌آورد. همین مسئله باعث می‌شود که مردم متعلق به طبقات دیگر تحت تاثیر این رفتار قرار می‌گیرند و به شدت به دنبال تقلید از این طبقه می‌روند. نتیجه این نظام، پدید آمدن جامعه‌ای است که ویژگی اصلی‌اش هدر رفتن پول و زمان است. این کتاب وبلن از اولین آثاری در زمینه جامعه‌شناسی بود که به جای تولید بر مصرف تکیه کرده‌بود.

جدای از عبارت «مصرف خودنمایانه» وبلن از عبارت «فراغت خودنمایانه» هم با چنین تعریفی استفاده کرد: استفاده غیرمولد از زمان، به صرف نشان دادن جایگاه اجتماعی. این مسئله به طور روشن باعث شده‌بود که خودنمایی در فراغت نشان‌دهنده قدرت باشد و اتفاقا سخت‌کوشی در کار نشان‌دهنده ضعف. زندگی تفننی طبقه فارغ، هرچه بیشتر در جامعه جا می‌افتاد، تنبلی و تن‌آسایی بیشتر به نُرم فرهنگی تبدیل می‌شد و کار به نشانه‌ای از پستی. فراغت خودنمایانه بیشتر مربوط به زندگی روستایی بود و دیگر پاسخ‌گوی زندگی شهری نبود، به همین دلیل با سرعت سرسام‌آور رشد شهرها نیازمند به شکل جدیدی از به رخ کشیدن قدرت و ثروت بودیم، که پاسخ همان «مصرف خودنمایانه» بود. همان‌طور که مشاهده می‌کنید، دیدگاه‌های وبلن علی‌رغم بسیار قدیمی بودن، خیلی هم به‌روز هستند.

نهاد

یکی از بزرگ‌ترین پرسش‌ها و چالش‌های توسعه اقتصادی هنوز هم این است که چه تفاوتی بین نهاد و مثلا فن‌آوری وجود دارد. برای مثال اگر قرار باشد صنایع سنگین ایران توسعه پیدا کنند، آیا کافی است که خطوط فن‌آوری از کشوری دیگر وارد شود و پس از آن دیگر هیچ مشکلی نخواهیم داشت؟ این پرسش‌ها از همان ابتدای کار و اتفاقا با همان کتاب «نظریه طبقه فارغ» آغاز شدند. زیرعنوان این کتاب «مطالعه اقتصادی نهادها» است و نشان می‌دهد که وبلن تنها به منظور نیش زدن به سفته‌بازان آن را ننوشته. وبلن در همان کتاب از دوگانگی بین فن‌آوری و نهاد پرده برداشت و در سال ۱۹۰۴ با نوشتن کتاب «نظریه تشکیلات اقتصادی» این دوگانگی و جدایی را کاملا مفهوم‌پردازی کرد.

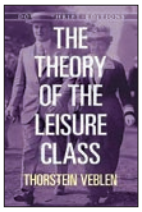
از نظر وبلن، نهادهای اقتصادی معین می‌کنند که فن‌آوری‌ها به چه شکلی استفاده می‌شوند. وبلن می‌گوید یکی از وظایف اقتصاددان‌ها باید این باشد که نهادهای غیرمولد را شناسایی کنند و پس از آن با تنظیماتی نهادی، بهره‌برداری نهادی از فن‌آوری را کاربردی‌تر کنند. به نظر او بسیاری از نهادها شکل «آیینی» دارند و مربوط به جهان قدیم هستند و باید به سراغ نهادهایی کاربردی برویم که با استفاده از فن‌آوری می‌توانند ارزش‌آفرینی کنند و عواقب آتی را هم کنترل کنند.

بنا بر این نظریه وبلن، گرچه هر جامعه‌ای به ابزار و مهارت‌هایی مختلف وابسته است و بدون آن‌ها نمی‌تواند فرایند زندگی را به درستی ادامه دهد، اما این جوامع دارای وجوهی «آیینی» هم هستند که دقیقا مانع از استفاده صحیح ابزاری از فن‌آوری می‌شوند و وجوه ابزاری و ضروری زندگی گروهی را پرورش نمی‌دهند. همین مسائل باعث شده‌اند که هنوز هم وبلن پس از گذشت بیش از یک سده، آن هم یک سده‌ای که اقتصاد به شکلی انفجاری رشد کرد، اقتصاددانی بسیار مهم و قابل بحث باشد.

تورستن وبلن

وبلن در ابتدای تابستان ۱۸۵۷ در شهر کاتوی ایالت ویسکانسین آمریکا به دنیا آمد. شکل عجیب نام او برخاسته از پدر و مادری است که از نروژ به آمریکا مهاجرت کرده‌بودند. او در سال ۱۸۷۴ و زمانی که تنها ۱۷ سال داشت به مینسوتا رفت تا در کالج کارلتون تحصیل کند. پس از فارغ‌التحصیلی به دانشگاه جان هاپکینز رفت و پس از آن هم به دانشگاه ییل رفت و در رشته اقتصاد دکترای خود را دریافت کرد. پس از اتمام تحصیل به مدت ۷ سال بیکار بود و تا انتهای زندگی‌اش در پیدا کردن شغل آکادمیک مشکل داشت، اما تحقیقات خود را بیرون از دانشگاه به خوبی ادامه می‌داد. وبلن نهایتا در سن ۷۲ سالگی و دقیقا در ابتدای بحران بزرگ، در ایالت کالیفرنیا درگذشت.

کتاب‌شناسی



نظریه طبقه فارغ

سال: ۱۸۹۹

این کتاب که یکی از تاثیرگذارترین آثار مربوط به جامعه‌شناسی اقتصادی است، طبقه ثروتمند را از قرون وسطای فئودالی تا پایان قرن نوزدهم دنبال می‌کند و دقیقا در همین راستا است که عباراتی مانند «فراغت خودنمایانه» و «مصرف خودنمایانه» را مطرح می‌کند. این حجم روزافزون ثروت ایجادشده از طریق انقلاب صنعتی بود که در جیب تعدادی محدود از افراد انباشه می‌شد. حالا که این افراد الگویی برای جا انداختن خود در جامعه نداشتند، به سراغ مصرف رفتند، اما از یک جا به بعد این مصرف بود که به هنجار اصلی تبدیل شد و نه تولید و خود ثروت. این چند خط به شکلی بسیار دقیق، تحلیلی و کامل‌تر، موضوع اصلی این کتاب است.

هیکس در سال ۱۹۳۹ با کتاب «ارزش و سرمایه» اوج کار خود را نشان داد. مبنای این کتاب مطلوبیت ترتیبی بود. این کتاب در زمان خودش تمایزی بین اثر جایگزینی و اثر درآمد را روشن کرد، برای فردی که در نظریه انتخاب برای یک مورد دوکالایی قرار دارد. این تمایز البته امروز تبدیل به استانداردی جاافتاده در اقتصاد شده‌است.

[۵ ایـده بزرگ ۳.اقتصاد و نظریه]

آیا حق با کینز بود؟

جان هیکس نه‌تنها حق را به کینز می‌دهد، بلکه بحث او را دقیق‌تر هم می‌کند

جـان ریچـارد هیکـس اقتصاددانی بریتانیایی اسـت که امروزه به عنوان یکی از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین اقتصاددان‌های قرن بیستم در نظر گرفته می‌شود. تاثیراتی که هیکس بر اقتصاد گذاشـته بسیار زیاد هسـتند اما مهم‌ترین آن‌ها صورت‌بندی او از نظریه انتخـاب مصرف‌کننده در اقتصاد خرد و مدل IS-LM یا همان مدل هیکس-هانسـن بود که اقتصاد خرد کینزی را به شکلی خلاصه ارائه می‌داد. هیکس در کتابی تحت عنوان «ارزش و سرمایه» نظریه ارزش و تعادل عمومی را به شـدت گسترش داد. تابع تقاضای غرامت‌یافته هم امروز به افتخار او تابع هیکسی نامیده می‌شود.

سـال‌های ابتدایی کار نظری هیکس مربوط به اقتصاد کار بود. در آن سـال‌ها بود که هیکس کتاب «نظریه دستمزدها» (۱۹۳۲) را نوشت که امروزه هم به عنوان یکی از منابع مطالعاتی استاندارد در نظر گرفته می‌شود و پس از آن بود که در همکاری با آر.جی.دی آلن دو مقاله بسیار مهم در سال ۱۹۳۴ درباره نظریه ارزش منتشر کرد.

هیکس در سال ۱۹۳۹ با کتاب «ارزش و سرمایه» اوج کار خود را نشان داد. مبنـای این کتاب مطلوبیت ترتیبی بود. این کتاب در زمان خودش تمایزی را بین اثر جایگزینی و اثر درآمد روشـن کرد، برای فردی که در نظریه انتخاب برای یک مـورد دوکالایی قرار دارد. این تمایز البته امروز تبدیل به استانداردی جاافتاده در اقتصاد شده‌است. در این مسئله، تحلیل یک مورد بسـیار مشخص، تعمیم می‌یابد: تحلیل یک کالا و یک کالای ترکیبی، که ترکیبی از تمامی دیگر کالاها است. این نظریه تمامی افراد و کسب و کارها را از طریق زنجیره‌های عرضه و تقاضا در سرتاسر یک اقتصاد جمع می‌کند. با این نظریه می‌توان مشکل تجمیع را با دقت بیشتری برای انبوهه‌ای از کالاهای سـرمایه‌ای پیش‌بینی کرد. در این کتاب است که انگلیسی‌زبان‌ها برای اولین بار با نظریه تعادل عمومی آشنا می‌شوند. جدای از این معرفی، هیکس موفق شد که این نظریه را برای تحلیل دینامیک پالایش کند و برای اولین بار بحثی مشخص را درباره شرایط پایداری برای تعادل عمومی پیش بکشد. طی تحلیل‌های ارائه‌شده در این کتاب، هیکس توانست استاتیکی تطبیقی را فرمولیزه کند.

در سال انتشار «ارزش و سرمایه» هیکس معیاری بسیار مشهور برای غرامت را هم توسعه داد که با نام کارایی کالدور-هیکس شناخته می‌شود و به منظور مقایسه‌های رفاهی سیاست‌های عمومی مختلف و وضعیت‌های اقتصادی گوناگون به کار می‌رود.

از کینز، کینزی‌تر

مهم‌ترین اثر هیکس در اقتصـاد کلان، مدل IS-LM یا همان مدل هیکس-هانسـن اسـت. هیکس این مدل را در مقاله‌ای بسیار جالب با عنوان «آقای کینز و اقتصاددان‌های کلاسـیک، یک تفسیر پیشنهادی» منتشـر کرد. این مدل تفسیری از نظریه جان مینارد کینز را صورت‌بندی می‌کند و اقتصاد را به عنوان خطی تعادلی معرفی می‌کند که بین ۳ کالا کشیده شده: پول، مصرف و سرمایه‌گذاری. بعدها خود هیکـس اعلام کرد که در ابتدا فکر می‌کرده که این مدل نهایتا به عنوان یک وسیله کمکی برای آموزش در کلاس‌ها به کارش بیاید.

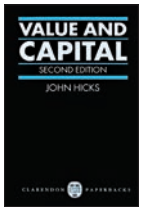
در این مدل که ابـزاری برای اقتصاد کلان است رابطه بین نرخ بهره و بازار دارایی‌ها نشان داده می‌شود. IS مخفف کلمات سرمایه‌گذاری و پس‌انداز است و LM هم مخفف کلمات ترجیح نقدشـوندگی و عرضه پول. جایـی که این دو منحنی یکدیگر را قطع می‌کنند «تعادل عمومی» شناخته می‌شود و در همین زمان است که خطوط تعادلی هم‌زمانی هم در کالاها و هم در بازار دارایی‌ها به وقوع می‌پیوندد. دو تفسیر مختلف می‌توان از این مدل کرد: اول اینکه تغییرات درآمد ملی، درحالی‌که سطح قیمت‌ها برای مدت کوتاه ثابت است، توضیح داده می‌شود و جدای از آن متوجه می‌شویم که منحنی تقاضای مجموع می‌تواند جابه‌جا شود.

این مدل که در سـال ۱۹۳۷ توسـط هیکس ارائه شد و پس از آن توسط الوین هانسن گسترش پیدا کرد، بیانی ریاضیاتی از نظریه اقتصاد کلان کینزی است. این مدل بین دهه ۴۰ و ۷۰ به عنوان چارچوب اصلی تحلیل اقتصاد کلان استفاده می‌شد، اما پس از بحران اقتصادی دهه ۷۰ به این سو، کمتر از آن در پژوهش‌های اقتصاد کلان استفاده شده‌است. با این‌حال هنوز هم اگر در کتابی بخواهند ابزاری مقدماتی را برای توضیح اقتصاد کلان استفاده کنند، از این مدل بهره می‌برند و حتی اگر چنین هم نکنند، الهامی مفهومی از آن را در قالبی دیگر می‌ریزند. این مدل هم به صورت مستقل قابل استفاده است هم به عنوان زیرشاخه‌ای از مدل کلی‌تر AD-AS که در آن قیمت‌ها شناور است و تورم هم وجود دارد.

جان هیکس

جان هیکس در بهار ۱۹۰۴ در شهر وارویک انگلستان به دنیا آمد. پدرش روزنامه‌نگاری محلی بود. او که از کالج کلیفتون در سن ۱۸ سالگی فارغ‌التحصیل شده‌بود، برای تحصیلات دانشگاهی وارد آکسفورد شد. با اینکه تخصص هیکس ریاضیات بود علاقه وافری که به تاریخ و ادبیات داشت، باعث شد که وارد مطالعات فلسفی، سیاسی و اقتصادی هم بشود. پس از فارغ‌التحصیلی هم عمده زندگی‌اش به تدریس در کمبریج و آکسفورد گذشت. هیکس که تاثیرات زیادی بر نظریه تعادل عمومی و نظریه رفاه گذاشته‌بود، در سال ۱۹۷۲ موفق به دریافت نوبل اقتصاد شد. او نهایتا در سن ۸۵ سالگی در شهر بلاکلی انگلستان درگذشت.

کتاب‌شناسی



ارزش و سرمایه

سال: ۱۹۳۹

این کتاب به توضیح آرای کلاسـیک در نظریه اقتصـاد خرد می‌پردازد. نتایجی که در این کتاب آمده شامل ۴ موضوع اصلی می‌شوند: ۱) گسترش نظریه مصرف برای تعادل بازار و افراد با استفاده صریح از مطلوبیت ترتیبی؛ ۲) تحلیل مورد دوکالایی در هنگام تغییر قیمت و گسترش ریاضیاتی آن به تعداد بی‌شماری کالا؛ ۳) نتایج موازی در نظریه تولید؛ و ۴) گسترش نظریه تعادل عمومی بازارها و به کار بستن نظریه تعادل استاتیک در دینامیکِ اقتصادی به منظور تمایز دادن بین تعادل موقت و بلندمدت. اگر نیازمند تفسیری قدیمی از اقتصاد نئوکلاسیک هستید، آن هم به قلم کسی که جلوتر به یکی از چهره‌های مهم اقتصاد کلان تبدیل شد، حتما این کتاب را بخوانید.

گالبرایت ادعا می‌کرد که حباب‌هایی که طی چندین قرن پدید آمده‌اند، یکی از ویژگی‌های ذاتی نظام بازار آزاد هستند، زیرا روان‌شناسی توده‌ها باعث می‌شود که گرایش به خطاهایی که همراه با سرخوشی می‌آیند، بیشتر شود. او در کتاب «تاریخچه‌ای کوتاه از سرخوشی مالی» اشاره کرد که حافظه مالی به طرز بسیار عجیبی کوتاه است.

[۵ ایده بزرگ ۴. اقتصاد و سیاست]

بالاخره دولت مداخله کند یا خیر؟

جان کنت گالبرایت می‌گوید که دولت باید حضور پررنگی در فعالیت اقتصادی داشته باشد

جان کنت گالبرایت

گالبرایت در ۱۵ اکتبر ۱۹۰۸ در اونتاریوی کانادا به دنیا آمد. مدارک تحصیلی خود را از کالج کشاورزی اونتاریو و دانشگاه برکلی کالیفرنیا گرفت و برای تدریس هم به دانشگاه‌های نامداری مانند هاروارد، پرینستون و برکلی رفت، که در بین آن‌ها هاروارد جایگاهی ویژه برایش داشت. او که عضو حزب دموکرات بود در دولت‌های فرانکلین روزولت، هری ترومن، جان اف کندی و لیندن جانسون مشغول به کار بود. او در دولت کندی به عنوان سفیر آمریکا در هند مشغول به کار بود. این اقتصاددان مناقشه‌برانگیز و جنجالی نهایتا در ۲۹ آوریل سال ۲۰۰۶ و زمانی که بیش از ۹۷ سال سن داشت در شهر کمبریج ماساچوست درگذشت.

جان کنت گالبرایت اقتصاددانی بود که اصلا خود را محدود به دانشگاه و پژوهش نکرد. اگر کارنامه او را نگاه کنید متوجه می‌شوید که سمت‌های رسمی نسبتا زیادی داشته و جدای از آن دیپلمات هم بوده و یکی از شناخته‌شده‌ترین سخن‌گوهای لیبرالیسم آمریکایی در قرن بیستم هم به حساب می‌آمده. از سوی دیگر کتاب‌های گالبرایت را باید در نظر گرفت که طی ۵۰ سال همواره کتاب‌های پرفروش بازار به حساب می‌آمده‌اند. از مشهورترین کتاب‌های او می‌توان به سه‌گانه‌ای اشاره کرد که با عناوین «سرمایه‌داری آمریکایی» (۱۹۵۲)، «جامعه مرفه» (۱۹۵۸) و «وضعیت نوین صنعتی» (۱۹۶۷) به چاپ رسید. نکته بسیار جالب درباره گالبرایت این است که، اقتصاددانان دیگری مانند میلتون فریدمن، پل کروگمن و روبرت سولو انتقادات بسیار تندی را نسبت به او مطرح کرده‌اند.

کتاب «سرمایه‌داری آمریکایی» گالبرایت به این شکل از نتیجه‌گیری رسید که اقتصاد آمریکا از سوی سه ستون کسب‌وکارهای بزرگ، نیروی کار بزرگ و دولت فعال مدیریت می‌شود. گالبرایت در این کتاب فعالیت‌های گروه‌های لابی صنعتی و اتحادیه‌ها را با عنوان «قدرت مقابله‌گر» تعریف می‌کرد. این شکل از صورت‌بندی در تضادی آشکار با دوران پیش از بحران بزرگ قرار می‌گرفت، که در آن کسب و کارهای بزرگ با آزادی بسیار زیادی بر اقتصاد حاکم بودند.

بین آثار گالبرایت نکته بسیار جالب در کتاب «جامعه مرفه» (۱۹۵۸) آمده‌است. گالبرایت در این کتاب اشاره می‌کند که اگر قرار باشد آمریکا پس از جنگ دوم جهانی به موفقیت دست یابد، باید سرمایه‌گذاری‌های بسیار بزرگی در اقلامی مانند بزرگراه‌سازی و آموزش بکند. منبع این سرمایه‌ها کجاست؟ مالیات عمومی. گالبرایت در بسیاری از آثارش این فرضیه را نقد کرده که افزایش تولید مادی نشان‌دهنده سلامت اقتصادی و اجتماعی است. به همین خاطر او را به عنوان یکی از پساماتریالیست‌ها می‌شناسند.

گالبرایت در کتاب «وضعیت نوین صنعتی» (۱۹۶۷) تحلیل خود از نقش قدرت در زندگی اقتصادی را گسترش داد و عنوان کرد که تعداد کمی از صنایع در ایالات متحده، تناسب کامل با مدل رقابت کامل دارند. گالبرایت در سال ۱۹۹۴ کتابی عجیب با عنوان «تاریخچه‌ای کوتاه از سرخوشی مالی» نوشت که در آن به حباب‌های مالی پرداخته‌بود. او ادعا می‌کرد که حباب‌هایی که طی چندین قرن پدید آمده‌اند، یکی از ویژگی‌های ذاتی نظام بازار آزاد هستند، زیرا روان‌شناسی توده‌ها باعث می‌شود که گرایش به خطاهایی که همراه با سرخوشی می‌آیند، بیشتر شود. او در این کتاب اشاره کرد که حافظه مالی به طرز بسیار عجیبی کوتاه است و چیزی که در حال حاضر یک «ابزار مالی جدید» نامیده می‌شود، به‌هیچ‌وجه چنین نبوده و ظاهری جدید از مسئله‌ای قدیمی است.

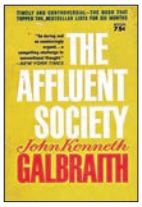
لیبرال‌های علیه هم

کلیه کارهای گالبرایت و مخصوصا کتاب «جامعه مرفه» او، انتقادات بسیار زیادی را از سوی حامیان اقتصاد لسه‌فری به خود جلب کرده‌است. میلتون فریدمن در نوشته‌ای با عنوان «فریدمن درباره گالبرایت و درمان بیماری انگلیسی» گالبرایت را به عنوان نسخه قرن بیستمی توری قرن نوزدهمی بریتانیای کبیر معرفی می‌کند، که رادیکالی بسیار عجیب است. فریدمن می‌گوید که گالبرایت نظراتی اشرافانه و قیم‌مآبانه دارد که طی آن‌ها به واسطه اقتدار باید جلوی آزادی افراد برای انتخاب کردن را گرفت و وظیفه را به عهده افرادی گذاشت که «عقل بیشتری» دارند. خود فریدمن چنین می‌گوید: «بسیاری از اصلاح‌طلبان - گالبرایت تنها نیست - عمدتا می‌گویند که بازار آزاد مانع از رسیدن آن‌ها به اصلاحاتشان می‌شود و به این مسئله اعتراض دارند و می‌گویند که این رویکرد باعث می‌شود که مردم هرچه خودشان می‌خواهند داشته باشند و نه آن چیزی که اصلاح‌طلبان می‌خواهند. همین مسئله باعث می‌شود که هر اصلاح‌طلبی به یکی از دشمنان جدی بازار آزاد تبدیل شود.»

روبرت سولو هم کمبود داده‌های تجربی در آثار گالبرایت را نقد و او را به برخورد گزینشی با داده‌ها محکوم می‌کند. از سوی دیگر ریچارد پارکر در کتابی که درباره گالبرایت نوشته او را متفکری پیچیده معرفی کرده که در ابتدا می‌خواست ضرورت کسب‌وکارهای بزرگ برای اقتصاد آمریکا را نشان دهد اما پس از آن بیشتر به سمت مداخله دولت حرکت کرد.

پل کروگمن پا را فراتر گذاشته و اساسا گالبرایت را به عنوان یک اقتصاددان به رسمیت نمی‌شناسد و بیشتر او را به سیاست‌گذاری تشبیه می‌کند که سعی دارد رسالتی روشنفکرانه را در قالب نوشته‌هایی ابراز کند که به لحاظ علمی تقریبا بی‌ارزش هستند. کروگمن، گالبرایت را یک چهره رسانه‌ای می‌داند که بیشتر به کار سخنرانی می‌خورد تا دادن نظریات اقتصادی یا تحلیل تاریخ اقتصاد. به هر صورت گالبرایت بین اقتصاددانان برجسته جهان، هرگز به عنوان چهره‌ای جدی جا نیفتاد.

کتاب‌شناسی



جامعه مرفه

سال: ۱۹۵۸

حالا که جنگ جهانی دوم به پایان رسیده، چطور می‌توان به کشوری موفق تبدیل شد؟ گالبرایت در این کتاب پاسخ این سوال را می‌دهد و تاکید می‌کند که باید نقش بخش دولتی پررنگ‌تر شود. او این مسئله را نقد می‌کند که چرا در آمریکا بخش خصوصی ثروتمندتر شده اما بخش دولتی و عمومی فقیر مانده‌اند و دلیل آن را کمبود زیرساخت فیزیکی و اجتماعی می‌داند که باعث نابرابری درآمدی شده‌اند. این کتاب یکی از جنجالی‌ترین آثار گالبرایت است زیرا در مهد اقتصاد آزاد، یعنی آمریکا، عملکرد ضعیف دولت در سرمایه‌گذاری‌های مختلف، مانند آموزش، از منبع مالیات عمومی را مورد انتقاد قرار می‌دهد.

ارو در کتاب «انتخاب اجتماعی و ارزش‌های فردی» (۱۹۵۱) می‌نویسد که: «اگر احتمال مقایسه‌های مطلوبیت غیرشخصی را در نظر نگیریم، آن‌گاه تنها روش‌هایی که به وسیله آن‌ها می‌توان از سلایق فردی عبور کرد و به ترجیح اجتماعی رسید، راضی‌کننده خواهند بود و آن‌هایی که برای بازه گسترده‌ای از مجموعه سفارش‌های افراد تعریف می‌شوند، یا تحمیلی‌اند یا دیکتاتورگونه.»

[۵ ایـده بزرگ ۵. اقتصاد و اجتماع]

چقدر می‌توان از دیکتاتوری فرار کرد؟

کنت ارو می‌گوید حتی اگر گزینه‌ها هم زیاد باشد، باز دیکتاتوری داریم

کنت جوزف ارو اقتصاددان، ریاضی‌دان، نویسنده و نظریه‌پردازی سیاسی بود که علی‌رغم گستردگی دیدگاه‌ها و کارها، در اقتصاد به بالاترین سطوح ممکن رسید. او چهره‌ای بسیار کلیدی در نظریه اقتصاد نئوکلاسیک، پس از جنگ جهانی دوم بود. چند دانشجوی او بعدها که وارد عرصه پژوهش اقتصادی شدند، موفق به دریافت نوبل این رشته شدند. مهم‌ترین تاثیر او در نظریه انتخاب اجتماعی است، که مشهورترینش هم «قضیه عدم امکان ارو» است و آثاری که در زمینه تحلیل تعادل عمومی منتشر کرد. جدای از این مسائل، او در زمینه‌های دیگر اقتصادی مانند نظریه رشد درون‌زا و اقتصاد اطلاعات هم آثار بسیار زیادی را منتشر کرده‌است.

در نظریه انتخاب اجتماعی با پدیده‌ای روبه‌رو می‌شویم که نامش «قضیه عدم امکان ارو» یا «قضیه عدم امکان عمومی» یا «پارادوکس ارو» است. طبق این قضیه زمانی که رای‌دهندگانی با بیش از سه گزینه متمایز روبه‌رو باشند، هیچ سیستم الکترالی نمی‌توان برای رتبه‌بندی این رای‌گیری ایجاد کرد که بتواند اولویت‌های رتبه‌بندی‌شده افراد را وارد یک طبقه‌بندی کلان کند و ملاحظاتی را هم رعایت کند. بنا بر این قضیه هیچ سیستم الکترالی را نمی‌توان ساخت که در نهایت بتواند این سه معیار «انصاف» را رعایت کند: ۱) اگر هر رای‌دهنده‌ای X را به Y ترجیح دهد، آن‌گاه گروه X را به Y ترجیح می‌دهد؛ ۲) اگر ترجیح هر رای‌دهنده‌ای بین X و Y تغییر نکند، آن‌گاه ترجیح گروه بین X و Y نیز تغییر نخواهد کرد؛ و ۳) هیچ دیکتاتور یا رای‌دهنده تکی وجود ندارد که قدرتش ترجیح گروه را تعیین کند.

خود ارو در کتاب «انتخاب اجتماعی و ارزش‌های فردی» (۱۹۵۱) می‌نویسد که: «اگر احتمال مقایسه‌های مطلوبیت غیرشخصی را در نظر نگیریم، آن‌گاه تنها روش‌هایی که به وسیله آن‌ها می‌توان از سلایق فردی عبور کرد و به ترجیح اجتماعی رسید، راضی‌کننده خواهند بود و آن‌هایی که برای بازه گسترده‌ای از مجموعه سفارش‌های افراد تعریف می‌شوند، یا تحمیلی هستند یا دیکتاتورگونه.»

همان‌طور که از ظاهر مشخص است، این قضیه کاربردهای بسیار گسترده و بسیار مهمی دارد. یکی از کاربردهای این قضیه در اقتصاد رفاهی است و یکی دیگر از کاربردهای آن هم مربوط به سیستم عدالتی می‌شود. این قضیه توسط آمارتیا سن توسعه داده شد و تبدیل به «پارادوکس لیبرال» شد. بنا بر پارادوکس لیبرال در یک وضعیت با «آزادی حداقلی» هیچ راهی برای رسیدن به کارایی پارتو وجود ندارد و جدای از آن هیچ راهی هم وجود ندارد برای فرار از مشکل انتخاب اجتماعی خنثی مگر به بهای اینکه به نتایجی به شدت نابرابر برسیم.

نوک تیز پژوهش‌ها

در اقتصاد ریاضیاتی مدلی داریم به نام مدل ارو- دبرو. طبق این مدل تحت برخی از فرضیات اقتصادی، باید مجموعه‌ای از قیمت‌ها مانند مجموع عرضه و مجموع تقاضا را برای هر کالایی در اقتصاد داشته باشیم. این مدل به عنوان قالبی برای نظریه تعادل عمومی اقتصادی استفاده می‌شود و معمولا از آن به عنوان مرجعی برای دیگر مدل‌های اقتصاد خرد یاد می‌شود.

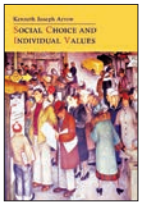
این مدل که با نام مدل A-D هم شناخته می‌شود یکی از عمومی‌ترین مدل‌های اقتصاد رقابتی بوده و بخشی حیاتی از نظریه تعادل عمومی است. دلیل اصلی اهمیت این مدل این است که می‌توان با آن وجود تعادل عمومی را در اقتصاد ثابت کرد. به طور کلی احتمال دارد که تعادل‌های بسیاری با فرضیاتی بیشتر بر روی ترجیح مصرف‌کننده وجود داشته باشند. هرچه این شرایط ضعیف‌تر تعریف شوند، وضعیت خاص بودن مدل از بین می‌رود.

یکی دیگر از محل‌هایی که ارو حضوری پررنگ در آن دارد، مسئله اقتصاد اطلاعات است. می‌دانیم که اطلاعات، بخش حیاتی بازارها هستند و به همین دلیل ارو حجم بسیار زیادی از پژوهش‌های خود را وقف بررسی مشکلات ایجادشده از طریق اطلاعات نامتقارن کرده‌است. در بسیاری از تراکنش‌ها، یکی از طرفین معامله (عموما فروشنده) اطلاعاتی بیشتر درباره کالای مورد معامله دارد. اطلاعات نامتقارن باعث می‌شوند که طرف مطلع‌تر انگیزه لازم برای تقلب را پیدا کند و به همین خاطر است که ساختارهای دیگری در بازار ایجاد شدند که شامل گارانتی‌ها و اصالت‌یابی از طرف سوم می‌شوند. بازارهایی که اطلاعات نامتقارن دارند از این طریق به عملکرد خود ادامه می‌دهند. ارو این مسئله را در بازار مربوط به بهداشت و درمان تحلیل کرد و همین مسئله باعث شد که بسیاری از اقتصاددان‌های دیگر هم به سراغ زمینه‌ها و بازارهایی نظیر بیمه‌ها بروند. به هر صورت همان‌طور که می‌بینید، کنت ارو یکی از پرکارترین و مفیدترین اقتصاددانان قرن بیستم بوده‌است.

کنت ارو

ارو در آگوست ۱۹۲۱ در شهر نیویورک به دنیا آمد. خانواده او از همان ابتدا توجه خاصی به تحصیلش داشتند و این مسئله نسبت به اینکه دوران کودکی و نوجوانی‌اش در بحران بزرگ اقتصادی سپری شده بسیار جالب است. او در ابتدا تعلق خاطری به سوسیالیسم داشت اما به مرور زمان از آن فاصله گرفت. گرچه فلسفه چپ‌گرایانه خود را حفظ کرد. او ابتدا از کالج شهری نیویورک مدرک کارشناسی ریاضی گرفت و برای تحصیلات تکمیلی به دانشگاه کلمبیا رفت. نکته جالب اینکه نه‌تنها خودش در سال ۱۹۷۲ به صورت مشترک با جان هیکس نوبل اقتصاد گرفت، بلکه چهار شاگردش یعنی اریک ماسکین، جان هارسانی، مایکل اسپنس و راجر مایرسان هم موفق به دریافت این جایزه شدند. ارو ۲ سال پیش در سن ۹۵ سالگی درگذشت.

کتاب‌شناسی



انتخاب اجتماعی و ارزش‌های فردی

سال: ۱۹۵۱

عمدتا این تک‌نگاری مشهور ارو و قضیه‌ای را که در آن توسعه داده، به عنوان سازنده نظریه انتخاب اجتماعی مدرن می‌شناسند که ترکیبی از اخلاق اجتماعی، نظریه رای‌دهی و اقتصاد است. کافی است به عنوان این اثر نگاه کنیم تا متوجه شویم که از نظر ارو، «انتخاب اجتماعی» بیانی از این مسئله است که ارزش‌های اجتماعی به‌دست‌آمده از مجموعه ترجیح‌های افراد چگونه در قانون اساسی به کار گرفته می‌شود.

روایت اقتصاددانان

جملاتی که اقتصاد را تکان داد

پیتر دراکر

فردا چه کنیم؟

سوال مناسب این نیست که «فردا چه کنیم؟»، بلکه باید بپرسیم: «امروز چه کنیم که برای فردا آماده باشیم؟»./بزرگ‌ترین خطر در دوران آشفتگی، خود آشفتگی نیست؛ بلکه اقدام بر اساس منطق دیروز است./فرهنگ، استراتژی را به سادگی صبحانه می‌خورد و هضم می‌کند./مهم‌ترین مهارت برای قرن بیست و یکم، مهارت یادگیری مهارت‌های تازه است./ چیزی را می‌توان مدیریت کرد که قابل اندازه‌گیری باشد./ مهم‌ترین چیز در ارتباطات، شنیدن حرف‌هایی است که گفته نمی‌شود./ بهترین راه پیش‌بینی آینده، ساختن آن است.

زندگی‌نامه

پیتر دراکر در سال ۱۹۰۹ در وین اتریش به دنیا آمد. تحصیلات مقدماتی خود را در آنجا و لندن پایـــان داد و درجه دکترای حقوق عمومی و بین‌الملل را در حالی که به عنوان خبرنگار یک روزنامه در فرانکفورت آلمان و سپس به عنوان کارشناس اقتصادی در یک بانک بین‌المللی در لندن کار می‌کرد دریافت کرد. سال ۱۹۳۷ در سن ۲۸ سالگی به آمریکا مهاجرت کرد.

موفقیت‌ها

پیتر دراکر، «پدر علم مدیریت نوین» تئوری مدیریت را به یک شاخه جدی تبدیل کرد. او در طول زندگی حرفه‌ای‌اش که تقریباً به ۷۰ سال می‌رسید، انقلابی را در شیوه‌های نوین کسب و کار به وجود آورد که تحولات دور از دسترس همچون غیرمتمرکزسازی، خصوصی‌سازی و توانمندسازی را تحت تاثیر قرار می‌داد. دراکر جزو اولین افرادی بود که در مورد ظهور جامعه اطلاعاتی سخنرانی کرد، و در سال ۱۹۵۹ اصطلاح دانش‌ورزان را ابداع کرد.

جیمز کالینز

اشتباه مدیران

یکی از اشتباهات متداول در میان مدیران به ویژه مدیران کم‌تجربه این است که یا با حالتی دیکتاتورمآبانه با فرد اخراج‌شده برخورد می‌کنند و با بی‌احترامی او را از شرکت یا سازمان بیرون می‌اندازند یا اینکه بیش از حد احساسی می‌شوند و سعی می‌کنند با برشمردن نقاط ضعف و عملکردهای نامطلوب فرد به او بقبولانند که اخراج شدن حق او بوده است. چنین افراط و تفریط‌هایی نه‌تنها کمکی به بهتر شدن شرایط نمی‌کند، بلکه پیامدهایی چون درگیر شدن کارکنان اخراجی با مسئولان شرکت یا دادخواهی آنها از اتحادیه‌های کارگری یا مجامع قضایی خواهد داشت که مسائل و چالش‌های خاص خود را به دنبال خواهد آورد.

زندگی‌نامه

کالینز در ســـال ۱۹۵۸ در کلرادو به دنیا آمد. او لیسانس مهندسی خود را در علم ریاضی از دانشگاه استنفورد دریافت کرد. پس از آن دکترای خود را در بیزینس از این دانشگاه گرفت. حدود ۱۸ ماه در مک‌کنزی کار کرد و سپس به عنوان مدیر اجرایی شرکت اولت آغاز به کار کرد. او سپس آغاز به تدریس کرد.

موفقیت‌ها

سری کتاب‌های جیم کالینز در حوزه کسب‌وکار و مدیریت کلاسیک موفق است. کتاب‌های مدیریتی جیم کالینز با تفکر اســـتراتژیک، استانداردهایی عالی برای مدیران کسب‌وکار تعریف می‌کند. جیم کالینز و گروه تحقیقش شرکت‌هایی را مورد بررسی قرار دادند که از مرحله خوب به عالی ارتقا یافتند و این مسیر را ادامه دادند. تیم تحقیقات کالینز تلاش کردند عوامل موثر در این موفقیت را بیابند و در اختیار مخاطب خود قرار دهند.

جورج آکرلوف

مشکلات اطلاعاتی

مشکلات اطلاعاتی که در بازار ماشین‌های دست‌دوم وجود دارند، تا حدی در همه بازارها هستند. در بعضی بازارها اطلاعات نامتقارن با فروش مجدد و وجهه و اعتبار به راحتی حل‌شدنی هستند. در سایر بازارها مثل بازارهای بیمه، بازارهای اعتبار و بازار نیروی کار، اطلاعات نامتقارن بین فروشندگان و خریداران را به راحتی نمی‌توان حل کرد و منجر به شکست جدی بازار خواهد شد.

زندگی‌نامه

آکرلوف در سال ۱۹۴۰ در نیوهیون کانتیکات به دنیا آمد. مادر او یهودی و پدرش سوئدی بود. اجدادش از یهودیان آلمانی بودند که به ایالات متحده مهاجرت کرده بودند. او مدرک کارشناسی خود را از دانشگاه ییل در سال ۱۹۶۲ دریافت کرد و مدرک دکترای خود را در سال ۱۹۶۶ از موسسه فناوری ماساچوست اخذ کرد.

موفقیت‌ها

جورج آکرلوف، همراه با مایکل اسپنس و جوزف استیگلیتز، جایزه نوبل سال ۲۰۰۱ را برای «تحلیل بازارها با اطلاعات نامتقارن» از آن خود کرد. همسر او جنت یلن، رئیس فدرال رزرو است. آکرلوف، در مقاله سال ۱۹۷۰ خود، «بازار اتومبیل‌های بنجل»، توضیح جدیدی برای یک پدیده شناخته‌شده ارائه کرد. او از سال ۱۹۷۸ تا ۱۹۸۰ به عنوان استاد اقتصاد در مدرسه اقتصادی لندن مشغول به کار بود.

ژان باتیست سه

من مکتب اقتصادی نیستم

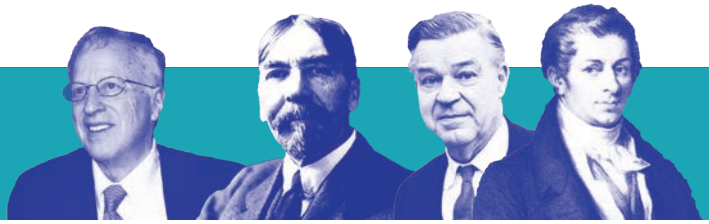
کتاب آدام اسمیت مجموعه ناهماهنگی از افکار صحیح و مشاهدات شخصی او است. مطالعه این کتاب روش بررسی‌های علمی اقتصادی را به من آموخت و من توانستم به کمک آن، خود به سلیقه خویش به تفحص و کنجکاوی بپردازم. اکنون دیگر نمی‌توان مرا جزو هیچ‌یک از مکتب‌های اقتصادی موجود دانست.

زندگی‌نامه

ژان باتیست سه در سال ۱۷۶۷ در شهر لیون فرانسه به دنیا آمد. در نوزده سالگی، در جنگ‌های داوطلبانه انگلستان شرکت کرد. او در یکی از بانک‌های پاریس و سپس در موسسه بیمه کار کرد و هم‌زبان به عنوان روزنامه‌نگار نیز فعالیت داشت. او پس مدتی در مجلس مقننه فرانسه حضور یافت و بعد از کناره‌گیری از این کار، یک کارخانه نخ‌ریسی تاسیس کرد.

موفقیت‌ها

او در ســـال ۱۸۳۱ به عنوان استاد اقتصاد سیاسی در «کالج دو فرانس» آغاز به کار کرد. اولین اثر مهم ژان باتیســـت ســـه «کتاب اقتصاد یا توضیحی ساده پیرامون چگونگی تشکیل، توزیع و مصرف ثروت» است. به افکار و نظریات آدام اسمیت علاقه زیادی داشت و بسیاری از کتاب‌ها و نوشته‌های اسمیت را تفسیر کرده است. او همچنین تقسیم علم اقتصاد به مباحث تولید، توزیع و مصرف را مطرح کرد.



استیون لویت
بهترین راه کار

بهترین و ساده‌ترین راه بهبود اوضاع هر کسب و کار استفاده از آزمون‌های تصادفی است. تصمیمات اغلب بدون هرگونه ابزاری برای ارزیابی‌شان اتخاذ می‌شوند. آزمون تصادفی بهترین راه گرفتن بازخورد است. هیچ‌چیز آسان‌تر از آن نیست و زیبایی کار اینجا است که واقعا می‌فهمید هر تغییر چه اثری داشته است.

زندگی‌نامه

استیون لویت ۲۹ می سال ۱۹۶۷ در آمریکا متولد شد. او در یک خانواده یهودی به دنیا آمد و وارد مدرسه یهودی‌ها شد. لیسانس خود را از دانشگاه هاروارد در رشته اقتصاد دریافت کرد و سپس به عنوان مشاور شرکت CDI یکی از ۵۰۰ شرکت برتر مجله فوربز آغاز به کار کرد.او دکترای خود را از ام‌آی‌تی دریافت کرد و سپس استاد دانشگاه شیکاگو شد.

موفقیت‌ها

تحقیقات او بیشتر درباره اقتصاد، جرایم و سیاست بوده است. لویت فردی است که خط تئوری‌های اقتصادی را که اکثر اقتصاددان‌ها از آن پیروی می‌کنند می‌شکند و برخلاف انتظار نظر می‌دهد. او در سال ۲۰۰۵ همراه با خبرنگار نیویورک تایمز، استفان دوبنر کتابی به اسم اقتصاد عجیب و غریب یا «فریکونومیکس» منتشر کرد که از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۹ با فروش بیش از ۴ میلیون نسخه به یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌های سال تبدیل شد.

ها جون چانگ
بازار آزاد

تمام کشورهای توسعه‌یافته امروز یعنی ممالکی که زادگاه بازار آزاد پنداشته می‌شوند ـ مخصوصاً آمریکا و انگلیس ـ با اجرای سیاست‌هایی ثروتمند شده‌اند که با اقتصاد سرمایه‌داری بازار آزاد یا به عبارتی خوانش نئولیبرالی در تضاد است. این کشورها نسخه‌های سرمایه‌داری بازار آزاد را برای کشورهای فقیر و یا درحال‌توسعه با این هدف می‌پیچند که بتوانند سهم بیشتری از بازار کشورهای یادشده به دست آورند.

زندگی‌نامه

ها جون چانگ ۷ اکتبر سال ۱۹۶۳ در کره جنوبی متولد شد. او پس از اتمام درسش در دانشگاه ملی سئول به دانشگاه کمبریج منتقل شد و درباره تاثیر اقتصاد سیاسی بر روی صنعت تحقیق کرد و دکترای خود را در همین موضوع گرفت. ها جون چانگ استاد اقتصاد دانشگاه کمبریج انگلستان و متخصص اقتصاد رشد، تاریخ اقتصادی و اقتصاد رفاه است. این اقتصاددان کره‌ای تبار تاکنون در نهادهای اقتصادی گوناگون (بانک جهانی، بانک توسعه آسیا، بانک سرمایه‌گذاری اروپا، اُکسفام، موسسات وابسته به سازمان ملل و نیز مرکز تحقیقات اقتصاد و سیاست در واشنگتن) مشغول به کار بوده است.

موفقیت‌ها

ها جون چانگ از زمره نویسندگان و اقتصاددانان و منتقد کاپیتالیست اقتصاد نولیبرالی است. همچنین گفته می‌شود او یکی از افراد برجسته در نگرش اقتصاد دگراندیشانه است که سعی در پیوند آن با اقتصاد مارکسیستی دارد. بیشترین بحث او در زمینه جهانی‌سازی و عدالت اقتصادی است. چانگ تاریخ سرمایه‌داری را مورد بررسی قرار داده و درباره مسیری که تاریخ اقتصاد تا به امروز طی کرده به طور مفصل نوشته است

آمارتیا سن
آزادی‌های سیاسی

توسعه عصاره انواع آزادی‌ها بوده و هدف اصلی توسعه، حذف ناآزادی‌ها (Unfreedoms) و افزایش دامنه انتخاب انسان‌ها است. توسعه برخورداری از زندگی دلخواه با توجه به هویت فرهنگی هر جامعه است. مفهوم آزادی در این دیدگاه، تنها به آزادی‌های سیاسی و آزادی بیان و مانند آن خلاصه نمی‌شود و آزادی در فعالیت‌های اقتصادی و امکان دسترسی به منابع، برخورداری از زندگی و مواهب آن، امکان استفاده از فرصت‌های اجتماعی همچون آموزش، شغل و نیز تضمین امنیت و آینده شغلی و اقتصادی را نیز در بر می‌گیرد.

زندگی‌نامه

آمارتیا سن سال ۱۹۳۳ در هند به دنیا آمد. او پس از اخذ کارشناسی اقتصاد در هندوستان مدارک ارشد و دکتری خود را از دانشگاه کمبریج اخذ کرد. تمرکز آمارتیا سن بر فقر، بیکاری، نابرابری، قحطی و حمایت از مردم در روند توسعه بوده است.

موفقیت‌ها

آمارتیا سن با مشارکت در نظریه‌های توسعه انسانی و اقتصاد رفاه کوشش‌هایی در تبیین هرچه روشن‌تر مباحث فقر، نابرابری و قحطی انجام داد و به همین ترتیب جایزه نوبل اقتصاد سال ۱۹۹۸ را از آن خود کرد. او از جمله طرفداران دولت رفاه است و این در حالی است که سال ۱۹۹۸ نظریه نئولیبرالیسم به گفتمان غالب تبدیل شده بود. او همچنین بر نئولیبرالیسم، دولت حداقلی و کاهش مسئولیت‌های دولت تأکید می‌کرد.

جان هیکس
ترتیب‌بندی تخصیص‌ها

در زمینه اقتصاد رفاه نیز او درباره ترتیب‌بندی تخصیص‌ها معیاری را معرفی کرد که به ملاک جبران هیکس معروف شد. ملاک جبران هیکس در تجارت آزاد به این معنی است که در یک مبادله اگر نفع یک گروه بیش از زیان گروههای دیگر باشد آن معامله به طور کلی خوب است. این آزمون برای مقایسه رفاه سیاستهای عمومی به کار میرود.

زندگی‌نامه

جان هیکس سال ۱۹۰۴ در شهر وارویک انگلستان به دنیا آمد. سال ۱۹۲۲ از دانشگاه کلیفتن و سال ۱۹۲۶ از دانشگاه آکسفورد فارغ‌التحصیل شد. او پس از فارغ‌التحصیلی در مدرسه اقتصاد لندن آغاز به تدریس علم اقتصاد کرد. هیکس در سال ۱۹۴۶ به عنوان محقق به آکسفورد بازگشت.

موفقیت‌ها

هیکس به عنوان اقتصاددان آغاز به کار کرد و به کارهای توصیفی پرداخت اما به تدریج به سمت اقتصاد تحلیلی گرایش پیدا کرد. او با کار روی نظریه دستمزد در سال ۱۹۳۲ به شهرت رسید. همچنین کارهای برجسته‌ای در زمینه نظریه ارزش، اقتصاد رفاه، نظریه پرتفوی پولی و تعادل عمومی انجام داد و در سال ۱۹۷۲ برنده نوبل اقتصاد شد.

روایت کارآفرینان

جملاتی که شما را کارآفرین می‌کند

دیموند جان
رسیدن به موفقیت

* در زمان ورشکستگی مهم بود که مشکل شرکت را درک کنیم و به جای خرج کردن پول بیشتر و هزینه کردن برای تبلیغات نام تجاری، به دغدغه‌ها و مشکلات رسیدگی کنیم.
* این خیلی به صرفه و بهتر است که ما یک کسب و کار یک میلیون دلاری را انجام دهیم و نصف یک میلیون دلار بازده مثبت داشته باشیم تا اینکه ۱۰ میلیون دلار کسب و کار انجام دهیم در حالی که ۲ میلیون دلار بازده منفی کسب کنیم. برخی از مردم برای رسیدن به موفقیت این اشتباهات را انجام می‌دهند و تازه این کل قضیه هم نیست.
* اگر شما نامی برای حرفه خود انتخاب می‌کنید، واقعا باید تلاش کنید تا معنای واقعی آن را به همگان ثابت کنید. با این کار تجارت شما توسط مردم دیده می‌شود و آنها از شما حمایت خواهند کرد. قبل از انتخاب یک نام تجاری، به این سوالات پاسخ دهید که هدف شما چیست و چگونه می‌خواهید برند شما شناخته شود؟

زندگی‌نامه

دیموند گارفیلد جان ۲۳ فوریه سال ۱۹۶۹ در بروکلین نیویورک به دنیا آمد. از سن ۱۰ سالگی با حقوق ساعتی ۲ دلار آغاز به کار کرد. سپس در دبیرستان یک کار تمام‌وقت پیدا کرد. جان شرکت فوبو را که کارش عرضه و تولید پوشاک است، در پارکینگ خانه مادری‌اش تاسیس کرد. در حال حاضر دیموند جان را بیشتر به عنوان سرمایه‌گذار و مالک شرکت فوبو می‌شناسند.

موفقیت‌ها

دیموند جان که تا امروز ۳۵ جایزه به عنوان کارفرمای موفق از دولت ایالات متحده دریافت کرده است تجربیاتش را در کتاب «قدرت شکست: چگونه جیب خالی، بودجه اندک و گرسنگی می‌تواند زندگی‌تان را متحول کند» با مردم در میان گذاشته است. دیموند جان نه‌تنها هرچیزی را که کارآفرین‌ها آرزوی آن را دارند انجام داده، بلکه تبدیل به یک رهبر در به اشتراک گذاشتن تیزهوشی در کسب وکار شده است.

باربارا کورکوران
سهام بفروشید

*اگر به دنبال این هستید که یک شرکت چند هزار دلاری را به شرکتی چند میلیون دلاری تبدیل کنید بدون شک با پس‌انداز درآمد به این سطح نخواهید رسید بنابراین یا باید سهام‌فروشی کنید یا وام بگیرید.
*سرمایه‌گذاران باتجربه و کاربلد منافع زیادی برای شما خواهند داشت. آنها نه‌تنها نیاز مالی شما را رفع می‌کنند بلکه می‌توانند برای شما در بازار اعتبار بالایی به همراه داشته باشند. آنها تجربه بالایی دارند که می‌توانند کار شما را به شکلی زیباتر و حرفه‌ای‌تر انجام دهند. آنها توانایی بازاریابی دارند و بخشی از مشتریان شما را تامین خواهند کرد.
*در نهایت این شما هستید که با برشمردن امتیازهای مثبت و منفی بر روش تامین مالی باید تصمیم‌گیری کنید و مطمئن‌ترین روش را انتخاب کنید.

زندگی‌نامه

باربارا کورکوران ۱۰ مارس ۱۹۴۲در شهر نیوجرسی متولد شد. او در سال ۱۹۷۱ در رشته تربیت معلم از کالج سنت توماس اکویناس فارغ‌التحصیل شد و مدت یک سال در مدرسه به تدریس پرداخت. بعد از مدتی کوتاه کار خود را رها کرد و به کارهای مختلف در نیویورک مشغول شد از جمله اجاره دادن خانه. او مایل بود که کار مستقل خودش را داشته باشد. در سال ۱۹۷۷ با کمک دوست پسرش بنگاه املاکی به نام کورکران باز کرد. در سال ۱۲۰۰ آن را به مبلغ ۶۶ میلیون دلار فروخت.

موفقیت‌ها

باربارا در فروش نوآوری داشت و اولین شرکتی را تاسیس کرد که ملک و املاک را در اینترنت می‌فروخت. مزیت رقابتی او این بود که متفاوت بود، از طرف دیگر همه رقیبانش مرد بودند. در سال ۲۰۰۱ شرکت او بیشترین فروش را در نیویورک داشت. او در آن سال شرکتش را به ۶۶ میلیون دلار فروخت. او از سال ۲۰۰۹ در یک رئالیتی شو به نام شارک تنک که از تلویزیون اِی‌بی‌سی پخش می‌شود، شرکت می‌کند.

رابرت کیوساکی
مصرف‌گرایی

*هر تصمیمی می‌گیرید، نتیجه‌ای در بر دارد و بعضی از آنها امکان دارد به طور کامل به ثروتتان صدمه بزنند. ازاین‌رو، باید تمام مسئولیت را بپذیرید تا از آینده مالی‌تان محافظت کنید.
*ما در یک دنیای رو به مصرف‌گرایی زندگی می‌کنیم که مجبوریم مکررا پول خرج کنیم. عادات خرج کردنتان یکی از مهم‌ترین دلایلی خواهد بود که قادر نخواهید بود به آزادی مالی دست پیدا کنید.
*یکی از کلیدی‌ترین اصول تمرین برای رسیدن به استقلال مالی، کار کردن برای خودتان است تا یاد بگیرید اول به خودتان پول بدهید تا به کس دیگری.
*یکی از بهترین راه‌های کنار گذاشتن پول به صورت ماهانه برای خرج‌های اضطراری، داشتن یک حساب بانکی است که با آن تا روز مبادا کاری نداشته باشید.

زندگی‌نامه

دیموند گارفیلد جان ۲۳ فوریه سال ۱۹۶۹ در بروکلین نیویورک به دنیا آمد. از سن ۱۰ سالگی با حقوق ساعتی ۲ دلار آغاز به کار کرد. سپس در دبیرستان یک کار تمام‌وقت پیدا کرد. جان شرکت فوبو را که کارش عرضه و تولید پوشاک است، در پارکینگ خانه مادری‌اش تاسیس کرد. در حال حاضر دیموند جان را بیشتر به عنوان سرمایه‌گذار و مالک شرکت فوبو می‌شناسند.

موفقیت‌ها

او در سمینارهای آموزشی ارهارد شرکت می‌کرد و خودش می‌گوید که این سمینار زندگی‌اش را تغییر داد. کیوساکی در سال ۱۹۷۷، شرکتی را بنیان نهاد که نخستین کیف پول‌های مردانه را که ترکیبی از نایلون و ولکرو بود به بازار عرضه کرد. البته نهایتا این شرکت ورشکسته شد. او سپس به کار آموزشی رو آورد و کتاب «پدر پولدار، پدر بی‌پول» را نوشت. کتاب «کسب ثروت به روش پدر پولدار» نیز که در واقع، ادامه مباحث کتاب قبلی است، از آثار اوست.

ایندرا نویی
روش تفکر

من هر هفته به یک بازار سر میزنم تا ببینم محصولاتمان در قفسه‌های فروشگاهها چگونه دیده می‌شوند. همیشه از خودم به عنوان یک مادر، نه یک مدیرعامل، این سؤال را می‌کنم که کدام‌یک از این محصولات واقعاً با من ارتباط برقرار می‌کنند؟ در پایان روز یادتان نرود که شما مادر هستید، زن هستید، دختر هستید. / فقط به دلیل این‌که مدیرعامل شده‌اید فکر نکنید که همه‌چیز تمام شده است. شما باید به طور مستمر به افزایش آموخته‌های خود، روش تفکر خود و بهبود رویکردتان نسبت به سازمان بپردازید. من هیچ‌گاه از این امر غافل نشده‌ام.

زندگی‌نامه

ایندرا نویی سال ۱۹۵۵ در هند متولد شد. او دورگه هندی- آمریکایی و مدیرعامل شرکت پپسی است. سال ۱۹۷۴ از دانشگاه مدراس در رشته ریاضی و فیزیک مدرک کارشناسی گرفت و سال ۱۹۷۸ در رشته مدیریت مدرک کارشناسی ارشد گرفت. ایندرا پس از فارغ‌التحصیلی در همان هند شروع به کار کرد و به عنوان مدیر تولید در یک کارخانه مشغول به کار شد. سپس به آمریکا مهاجرت کرد. ایندرا کارش را با گروه مشاوران بوستون آغاز کرد. سپس در سال ۱۹۹۴ کار خود را در کارخانه ساخت نوشابه پپسی آغاز کرد. به همین ترتیب در سال ۲۰۰۱ به‌عنوان رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت پپسی انتخاب شد. همچنین به‌عنوان مسئول امور خارجی شرکت برگزیده شد.

موفقیت‌ها

گزارش‌ها نشان می‌دهد از زمان انتصاب نویی به عنوان مدیر اجرایی کارخانه بزرگ پپسی کولا، درآمد سالانه این شرکت، با ۷۲ درصد افزایش، به ۵٫۶ میلیارد دلار تا پایان سال ۲۰۰۷ رسید. او در سال ۲۰۱۱ وارد لیست ۵۰ زن ثروتمند فوربز شد. نویی به فعالیت‌های بشردوستانه می‌پردازد و هم‌اکنون به عنوان عضو موسس و فعال کمیته بین‌المللی مقابله با بحران جهانی کار می‌کند. او در حال حاضر هر هفته به یک بازار سر می‌زند تا ببیند محصولاتشان در قفسه‌های فروشگاه‌ها چگونه دیده می‌شوند.

تونی هسیه
رفتار متقاضی

*در حالی که در طول سال‌های مختلف صحبت زیادی راجع به جدایی کار و زندگی یا تعادل کار و زندگی شده، موضوع اصلی راجع به یکپارچگی کار و زندگی است. چرا که زندگی همین است، و حالت ایده‌آل این است که شما بتوانید همان کسی در خانه باشید که در اداره، و یا برعکس، هستید. * بسیاری از متقاضیان کار ما در خارج از شهر زندگی می‌کنند و ما آنها را از فرودگاه در شاتل زاپوس سوار می‌کنیم، آن‌ها را به یک تور می‌بریم و سپس باقی روز را صرف مصاحبه می‌کنند. در پایان روز مصاحبه، مسئول استخدام پیش راننده شاتل برمی‌گردد و از او سوالاتی درباره‌ی رفتار متقاضی می‌پرسد. مهم نیست که چقدر روز مصاحبه به خوبی پیش رفته است، اگر راننده شاتل رفتار خوبی ندیده باشد، ما آن شخص را استخدام نمی‌کنیم.

زندگی‌نامه

تونی هسیه سال ۱۹۷۳ در سان‌فرانسیسکو به دنیا آمد. پدر و مادر او اهل تایوان هستند. در سال ۱۹۹۵ از دانشگاه هاروارد مدرک علوم کامپیوتر گرفت. او در زمان دانشجویی خود، به فروش پیتزا پرداخت. یکی از مشتریان ثابت او بعدا مدیر اجرایی شرکتش شد.

موفقیت‌ها

نیک سوینمرن تصمیم به تأسیس فروشگاه اینترنتی خودگرفته‌بود.اوابتدا برای تأمین مالی خود سراغ سرمایه‌گذاران رفت و توانســـت با تونی هسیه، سرمایه‌گذاری که به تازگی شرکت خود، لینک‌اکسچینج را به قیمت ۲۶۵ میلیون دلار فروخته بود وارد مذاکره شود.سوینمرن و هسیه در آغاز می‌گفتند که زاپـــوس، آمازون کفش‌ها خواهد بود. این اتفاق واقعاً رخ داد و ســـال ۲۰۰۹ آمازون، زاپوس را با قیمت ۱,۲ میلیارد دلار خریداری کرد. امروزه از پیشروترین و سودآورترین کسب‌وکارهای آمازون است.

چارلز شواب
موفقیت کارآفرین‌ها

* به نظر من در هر حوزه کاری‌ای که هستید، باید در آن یک متخصص تمام‌عیار باشید.
* هرچیزی که به آن علاقه دارید بروید و از صفر تا صدش را یاد بگیرید. آن موقع است که شما تخصصی در دنیای پزشکی، اقتصاد و غیره دارید که می‌توانید در آن سرآمد باشید.
* سپس باید تلاش کنید در آن تخصص خودتان، کسب و کارتان را توسعه دهید که می‌تواند کسب و کار شخصی خودتان یا کار کردن برای فرد دیگری باشد. به کسی تبدیل شوید که عمیقا در مورد حرفه‌ای همه‌چیز را می‌داند.
* از نظر ملی هم فکر می‌کنم ما عمیقا نیاز داریم تا از جنبش استقلال مالی شخصی افراد حمایت کنیم. به این معنی که به نوآوری آمریکایی اجازه ظهور دهیم تا جوان‌ها بتوانند در این صحنه حضور پیدا کنند و موفقیت دستاوردهایشان را به چشم ببینند. نتیجه مستقیم آن افزایش استارت‌آپ ها و کارآفرینی بیشتر است.

زندگی‌نامه

چارلز آر شـــواب ۲۹ جولای سال ۱۹۳۷ در ساکرامنتوی کالیفرنیا متولد شد. او در آکادمی سنت روزاری وودلند کالیفرنیا تحصیل کرد. شواب به دانشگاه استنفورد رفت و در سال ۱۹۵۹ با مدرک کارشناسی فارغ‌التحصیل شد. وی سپس تحصیلات خود را در این دانشگاه و در رشته MBA ادامه داد و در سال ۱۹۶۱ فارغ‌التحصیل شد.

موفقیت‌ها

چارلز شـــواب در سال ۱۹۶۳ به همراه دو تن از شـــرکایش شروع به انتشار یک خبرنامه درمورد سرمایه‌گذاری به نام «شاخص ســـرمایه‌گذاری» کردند. در سال ۱۹۷۱ شرکتی در کالیفرنیا به نام «فرست کامندر»، به عنوان زیرمجموعه شرکت صنایع کامندر، تاسیس شد. شواب در سال ۱۹۷۲ کل سهام شرکت صنایع کامندر را خرید. این شرکت در سال ۱۹۷۳ به چارلز شواب اند کو تغییر نام داد. شرکت شاوب در حال حاضر یکی از بنگاه‌های خدمات مالی پیشتاز در آمریکا است.

پیتر تیل
آینده نامحدود است

*در هنگام تفکر در مورد آینده، به پیشرفتی که قرار است داشته باشید تا از مرحله کنونی به آینده مورد نظر برسید فکر کنید. *بهترین کارآفرین این را می‌داند: هر کسب و کاری بر مبنای رازهایی پنهان از دنیای خارج بنا شده است. *آینده نامحدود است. هیچ‌وقت نباید ناامید شد. *موفقیت اتفاق پیچیده‌ای نیست. اگر کاری را که می‌خواهید، انجام دادید، یعنی موفق هستید. *باید توجه داشت که شرایط رقابتی شدید برای مشتریان خوب است، اما نمی‌تواند به پیشرفت چشمگیر بینجامد.* بنیان‌گذاران استارت‌آپی افرادی عجیب هستند و ممکن است کارهایی غیرمنتظره از آنها سر بزند.

زندگی‌نامه

پیتر تیل ۱۱ اکتبر سال ۱۹۶۷ در فرانکفورت متولد شد. او تاجر، بشردوست، فعال سیاسی و نویسنده آمریکایی است. او دکترای خود را از دانشگاه استنفورد در رشته حقوق دریافت کرد. تیل به همراه دو نفر از دوســـتان PEOPLE (پی پل) را تاسیس کردند و تیل به عنوان مدیرعامل این شرکت خدمت می‌کند. او از اولین سرمایه‌گذاران خارجی فیس‌بوک بوده که در سال ۲۰۰۴ با مبلغ ۵۰۰ هزار دلار توانست ۱۰.۲ درصد از سهام این شرکت را از آن خود کند. او همچنین در سال ۲۰۰۳ شرکت نرم‌افزار پلانتیر را تاسیس کرد که در حال حاضر ۲ هزار کارمند دارد.

موفقیت‌ها

تیل علاوه بر سرمایه‌گذاری در فیس‌بوک در چندین استارت‌آپ دیگر هم سرمایه‌گذاری کرده که از جمله این شرکت‌ها LinkedIn، Slide و Friendster است. او همچنین بزرگ‌ترین صندوق پوشش جهانی را تاسیس کرد که این صندوق در بسیاری از استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کرده است. سال ۲۰۰۸ دارایی صندوق Clarium ۷ میلیارد دلار بوده است. گفته می‌شود پیتر تیل به اقتصاد لیبرتارین (طرفدار استقلال و اقتصادی که به طور کامل بر بازار و دولت مبتنی است) معتقد است.

هنری فورد
کیفیت یعنی چه؟

*درباره آینده هرطوری فکر کنید همان‌طور می‌شود. اگر فکر می‌کنید آرزوهایتان محقق نمی‌شود، پس حتما محقق نمی‌شود.
*آشنایی با یکدیگر اولین قدم است. با یکدیگر ماندن پیشرفت و با یکدیگر کار کردن موفقیت است.
*کیفیت یعنی کار درست را انجام دادن، موقعی که هیچ‌کس نگاه نمی‌کند.
*وقتی بـه نظر می‌رسد همـه‌چیز برضد توست، یادت باشد کـه هواپیما در خلاف جـهت باد شروع بـه پرواز می‌کند نـه در جـهت آن.
* بـه نظر من هیچ‌کس نمی‌تواند هرگز کسب و کار خود را رها کند. او باید روزها فکر آن را کند و شب‌ها خوابش را ببیند.

زندگی‌نامه

هنری فورد جولای ۱۸۶۳ در مزرعه‌ای در دیربرن میشـــیگان به دنیا آمد. در جوانی در یک تعمیرگاه ماشین‌آلات به عنوان شاگرد مکانیک در ازای دستمزد ۲.۵ دلار در هفته کار می‌کرد. فورد علاقه زیادی به مهندسی مکانیک و خودروها داشت. در سال ۱۸۹۶ اولین اتومبیل خود را به نام Quadricycle در زیرزمین خانه‌اش ساخت. او با ساخت اولین خودرو توانست شرکت خودروسازی دیترویت را تاسیس کند.

موفقیت‌ها

هنری فورد و شریک او الکساندر مالکومسان که بزرگ‌ترین فروشنده زغال سنگ در دیترویت بود، با همکاری یکدیگر و سرمایه‌ای به میزان ۲۸ هزار دلار و بودجه اختصاص داده‌شده ۲۱ هزار دلار از طرف ۱۰ سرمایه‌دار دیگر، شرکت فورد موتور را تاسیس کردند.

کارآفرینی ایرانی

آیا کارآفرینان ایرانی الهام‌بخش هستند؟

حسین همدانیان
ثروتمندان قدیمی اصفهان

حسین همدانیان به کارهای تشکلی معتقد بود و همیشه به دنبال اتحاد بازرگانان و فعالان اقتصادی اصفهان بود. بسیاری از فعالان اقتصادی قدیمی اصفهان به نقل از او می‌گویند: «با همراهی و همدلی اقتصاد کشور رو به جلو حرکت می‌کند و سرمایه لازم برای صنایع جدید جمع می‌شود.» او همچنین به امور خیریه اهمیت بسیاری می‌داد و باتوجه به اینکه هیچ فرزندی هم نداشت تمام سرمایه‌اش را به همراه برادرش به امور خیریه اختصاص داد.

زندگی‌نامه

حسین همدانیان در سال ۱۲۸۹ در شهر فلاورجان اصفهان به دنیا آمد، همچون برادرش (علی) از کودکی و به عنوان شاگرد کار را در بازار شروع کرد؛ فروش قدک و کرباس کار اصلی او بود. ۳۱ ســـاله بود که به تهران آمد و فعالیت تجاری خود را گسترش داد، او در سال‌های جنگ جهانی لاستیک و وسایل یدکی اتومبیل خرید و فروش می‌کرد و بعد به خرید و فروش اتومبیل هم روی آورد و خیلی زود با سرمایه‌ای که به دست آورد نمایندگی فروش چند اتومبیل آمریکایی را در خیابان سعدی راه‌اندازی کرد.

موفقیت‌ها

در دهه ۵۰ دارایی و سرمایه مجموعه صنعتی همدانیان تا جایی افزایش پیدا کرده بود که از آن‌ها به عنوان یکی از ثروتمندان اصفهان و کشور یاد می‌شود. در سال ۱۳۴۷ کارخانه قند نقش جهان اصفهان با پیشنهاد حسین همدانی و با همراهی و مشارکت سلطان مراد بختیار (از اعضای کمیته صنعت قند) و همچنین کمک گرفتن از بانک توسعه صنعتی و معدنی و سازمان برنامه، احداث شد و به بهره‌برداری رسید. در سال ۱۳۴۷ سرمایه این کارخانه ۴۷۰ میلیون ریال بود. ظرفیت تاسیسات این کارخانه ۱۵۰۰ تن چغندر قند در روز بود. کارخانه قند نقش جهان حدود ۲۲ هزار تن شکر در سال تولید می‌کرد.

داوود عابدی
مرد صنایع پاک

عابدی معتقد است تفکر شاگردی کردن که در سال‌های دور در بسیاری از خانواده‌های ایرانی وجود داشت، در پرورش کودکان و آماده شدن آنها برای ورود به بازار کار نقشی بسیار پررنگ داشته است. او می‌گوید با شاگردی کردن، نسل‌های گذشته از نوجوانی با پول درآوردن و سختی کسب و کار آشنا می‌شدند و در ناز و نعمت بزرگ نمی‌شدند. «در جامعه و خانواده بیشتر بچه‌ها ماهی‌گیر بار می‌آمدند و نه ماهی‌خور و همین باعث می‌شد که در بزرگسالی بتوانند گلیمشان را از آب بیرون بکشند.»

زندگی‌نامه

داوود عابدی متولد ۱۳۱۶ در شهر آمل است و در خانواده‌ای مذهبی به دنیا آمده و پدرش مغازه‌داری ساده بود. او از کودکی هم‌زمان با تحصیل کار هم می‌کرد. خودش گفته: «وقتی سوم ابتدایی بودم تصمیم گرفتم که در کنار تحصیل کار هم بکنم. پدرم به دلیل شرایط درآمدی و هزینه‌های خانواده پول توجیبی کمی به من می‌داد و همین شد که به فکر پول درآوردن افتادم.» او با تلاش و پشتکار بسیار درس خواند و مسیر خود را برای موفقیت هموار کرد.

موفقیت‌ها

داوود عابدی آملی یکی از بنیان‌گذاران صنعت شـــوینده در کشـــور و کسی است که بسیاری از محصولات شوینده را برای اولین بار در ایران تولید کرد. او بعد از فارغ‌التحصیل شدن، در تعدادی از کارخانه‌های دارویی، تولید محصولات بهداشتی و شیمیایی و حوزه پتروشیمی فعالیت کرد و با راه‌اندازی خطوط تولید محصولات جدید در کشور و کارخانه تاژ قدم‌های مهمی در توسعه صنایع وابسته به مواد شیمیایی برداشت و از همین رو برخی از فعالان این حوزه به او لقب پدر صنعت شوینده کشور را داده‌اند.

شایان شلیله
مردی برای تمام فصول وب

شلیله می‌گوید برای من داشتن یک زندگی که صبح بروی سر کار و با یک سری از مشکلات تکراری درگیر باشی و در نهایت شب به خانه بیایی، زندگی رضایت‌بخشی نیست. برای همین تصمیم گرفتم زندگی خودم را تغییر بدهم. یکی از برنامه‌هایی که داشتم این بود که از ایران برای همیشه بروم. چند سفر به اروپا هم رفتم. مراکز شتاب‌دهی استارت‌آپ‌ها در چند شهر بزرگ را دیدم ولی در نهایت شرایطی پیش آمد که تصمیم گرفتم در ایران بمانم...

زندگی‌نامه

شایان شلیله متولد سال ۶۲ است و بیش از ۱۷ سال است که در حوزه وب فعالیت می‌کند اما پیش از آن در حوزه آموزش زبان انگلیسی فعال بود و راه‌اندازی سایتی با نام OLC (اُ.ال.سی) برای معرفی شرکتشان بود که او را به صورت جدی وارد دنیای برنامه‌نویسی و وب کرد. شلیله تا سال ۱۳۸۸ تمرکز اصلی کارش را روی اُ.ال.سی گذاشته بود اما سال ۸۹ ایده جدیدی به ذهنش رسید که توانست با همراهی تعداد دیگری از فعالان حوزه وب آن را اجرایی کند.

موفقیت‌ها

نام او با وب فارسی گره خورده و سال‌هاست که در اکوسیستم کسب و کارهای مختلف اینترنتی نامش شنیده می‌شود. شایان شلیله از چهره‌های موفق و تاثیرگذار در کارآفرینی و وب فارســـی است که از سال ۱۳۸۰ در حوزه وب و تجارت الکترونیک گام‌های موثری برداشته است. کسی که در سال ۱۳۸۹ مجموعه ای نتورک را در زمینه بازاریابی دیجیتال و تبلیغات آنلاین راه‌اندازی کرد و بنیان‌گذار جشنواره وب ایران است.

حسین انتظار
کارآفرینی با طعم سختی و لذت

حسین انتظار، بنیان‌گذار اروم آدا می گوید: «کارآفرینی در کشوری درحال توسعه، درگیری‌های متعدد، عمیق و مداومی دارد. هر روز حتما یک مشکل اقتصادی به وجود می‌آید که بتواند روزت را خراب و ذهنت را بیهوده مشغول کند. اما عصرها، وقتی تک‌تک کارکنان را که امیدوارانه راهی منزل می‌شوند بدرقه می‌کنم، دوباره برای مبارزه فردا انرژی می‌گیرم. به همین دلیل همیشه سعی می‌کنم در لحظه اتمام کار روزانه در کارخانه باشم، تا لحظه خاص و ناب پایان کار را ببینم.»

زندگی‌نامه

حسین انتظار۲۰ فروردین سال ۱۳۲۳ در روستای دیزج شیخ مرجان از توابع شبستر، در خانواده‌ای بازرگان و روستایی به دنیا آمد. فرزند سوم از خانواده‌ای پنج‌فرزندی بود و پدرش بین تبریز، ارومیه و شهرستان‌های اطراف به تجارت کالا مشغول بود. او کودکی و نوجوانی‌اش را در زادگاهش گذراند و در ۲۱ سالگی (سال ۱۳۴۴) به ارومیه رفت و وارد بازار کار شد و سال‌ها در زمینه‌های مختلف کار کرد تا اینکه در سال ۱۳۵۵ به فکر راه‌اندازی واحد تولیدی مواد غذایی افتاد.

موفقیت‌ها

او اولین واحد تولیدی خود را با نام «تاتائو» با ۷۷ نیرو تاسیس کرد و البته برای رسیدن به موفقیت شکست‌های بسیاری را هم تجربه کرد. خودش در بخشی از داستان زندگی‌اش نوشته است: «تاتائو، اولین واحد تولیدی که احداث کردم، برایم آزمون و دانشگاهی بود پر از تجربیات ارزشمند و ایده‌های جدید که منجر به خلق اروم آدا شد. موفقیت فقط در گرو پذیرش شکست‌های کوچک و بزرگ است.»

داستان جلد

گزارش تحلیلی از نقشه مشکلات و موانع
اعضای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران براساس پویش «یک صدا برای کارآفرینان»

شاخص‌ها علیه کارآفرینی

عکس: رضا معطریان

نتایج پویش «یک‌صدا برای کارآفرینان» برای بررسی مشکلات فعالان اقتصادی کشور

در چه وضعیتی قرار داریم؟

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در آستانه نود و دومین سال فعالیت، یکی از مأموریت‌های اصلی خود را «تلاش و پیگیری برای مطالبه خواسته‌های مشروع بخش خصوصی از حاکمیت» تعریف کرده است. با توجه به تحریم‌های بین‌المللی تحمیل‌شده به کشور در سال‌های اخیر و افزایش فشار به کسب‌وکارهای خصوصی، اتاق تهران به‌عنوان نماینده بخش خصوصی تلاش داشته است که مشکلات کسب‌وکارها را فهمیده و جهت حل آن مشکلات از طرق مختلف اقدام کند. گروه توسعه (توسعه و سیاست‌گذاری) مجری انجام این پایش به سفارش اتاق تهران بوده است.

در راستای مأموریت ذکرشده و فشارهای اقتصادی و سیاسی اخیر، در دی‌ماه سال ۱۳۹۷ پویشی با نام «یک‌صدا برای کارآفرینان» با اهداف ذیل آغاز شد:

- شناسایی و جمع‌آوری موانع کسب‌وکارهای خصوصی (اعضای اتاق تهران)،
- اعلام نتایج موانع کسب‌وکارها جهت آگاه‌سازی فعالین اقتصادی و مسئولان دولتی و حکومتی،
- ارائه مشاوره به دولت و سازمان‌های دولتی جهت حل مشکلات نهادی و موردی،
- حل برخی مشکلات پرتکرار کسب‌وکارهای خصوصی از سوی اتاق تهران.

جهت دستیابی به اهداف فوق با همکاری اتاق تهران و خبرگان حوزه‌های مختلف پرسش‌نامه‌ای بنگاه محور را بر اساس تجربه‌های و مطالعات جهانی و تجربه‌های داخل کشور طراحی کرده است. به دلیل کاهش امید نسبت به وضعیت آینده بخش خصوصی و چشم‌انداز اقتصادی کشور که در نظرسنجی پیشین اتاق به‌دست‌آمده بود پویشی گسترده برای افزایش مشارکت و همکاری اعضا طراحی شد. این پویش به همراه نتایجش می‌توانست و می‌تواند شروعی برای فعالیتی «پایین به بالا» و جمعی جهت اصلاح وضعیت محیط کسب‌وکار ایران باشد.

برخی از نتایج پویش «یک‌صدا برای کارآفرینان» از موانع کسب‌وکارهای خصوصی به شرح زیر است:

- ۶۹ درصد از بنگاه‌ها کاهش سودآوری در انتهای سال را نسبت به سال گذشته پیش‌بینی کرده‌اند و از میان این بنگاه‌ها، ۷۶ درصد میزان کاهش را بیش از ۲۵ درصد می‌دانند.
- ۳۰ درصد از بنگاه‌ها انتظار دارند که در انتهای امسال تعداد پرسنل خود را کاهش دهند.
- «نرخ ارز و نوسانات آن»، «تحریم‌های بین‌المللی» و «گمرک و قوانین و مقررات تجارت» به ترتیب مهم‌ترین موانع کسب‌وکارهای خصوصی بوده است.
- مشکلات در حوزه «آب»، «برق و الکتریسیته» و «دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت» به ترتیب کم‌اهمیت‌ترین موانع کسب‌وکارهای خصوصی بوده است.
- در حوزه نرخ ارز و نوسانات آن، «بخشنامه‌های متعدد بانک مرکزی» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه گمرک و قوانین و مقررات تجارت، «تعدد قوانین موجود و تناقض آن‌ها» به همراه «بی‌ثباتی قوانین و مقررات مربوط به تولید و سرمایه‌گذاری» مهم‌ترین موانع بوده‌اند.
- در حوزه نرخ مالیات، «نرخ‌های متناقض و آیین‌نامه‌های متعدد» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور، «نرخ بهره نامناسب» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه مدیریت سیستم مالیاتی، «فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه فعالیت رقبا در بازار غیررسمی، «قاچاق» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه حمل‌ونقل، «هزینه‌های بالا در حمل‌ونقل» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه مدیریت سیستم تأمین اجتماعی، «جریمه‌های غیرمنصفانه» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه قیمت‌گذاری دستوری توسط دولت و نهادهای حکومتی، «قیمت‌گذاری غیرمنطقی محصولات تولیدی» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه بازاریابی و فروش، «کاهش تقاضا و کاهش فروش» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه کمبود نیروی ماهر و باسواد، «کمبود آموزش‌های مهارتی» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه نرخ ارز و نوسانات آن، «بخشنامه‌های متعدد بانک مرکزی» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه دسترسی به تأمین مالی خارجی، «نوسانات و نااطمینانی‌های ارزی» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه قوانین کار، «تضییع حقوق کارفرما» به همراه «نرخ بالای بیمه اجباری نیروی انسانی» مهم‌ترین موانع بوده‌اند.
- در حوزه سیستم قضایی، «ضعف دادسرا در رسیدگی مؤثر به شکایت‌ها» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت، «مشکلات دریافت مجوز ساخت» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه برق و الکتریسیته، «عدم توانایی در پرداخت هزینه‌ها» مهم‌ترین مانع بوده است.
- در حوزه آب، «عدم توانایی در پرداخت هزینه‌ها» به همراه «تعدد قطعی آب» مهم‌ترین موانع بوده‌اند.

برخی از نتایج پویش «یک‌صدا برای کارآفرینان» از اقدامات کسب‌وکارهای خصوصی جهت مواجهه با موانع که انجام داده یا برنامه دارند که انجام دهند به شرح زیر است:

- ۴۰ درصد از بنگاه‌ها جهت «اقدامات جدید رشد محور» به دنبال تأمین مالی هستند.
- «کاهش هزینه‌های عملیاتی»، «یافتن تأمین‌کننده جایگزین و خرید از آن» و «اصلاح سیستم انبارداری» به ترتیب اولویت، محبوب‌ترین راهکارهای مواجهه با موانع بوده است.
- بنگاه‌هایی که جنسیت مدیرعامل آن زن است، تمایل بیشتری به «تعدیل نیرو»، «یافتن رابط مالی جایگزین» و «خرید شرکت‌های دیگر یا برقراری اتحاد استراتژیک» جهت مواجهه با موانع نسبت به مدیران عامل مرد داشته‌اند.
- مدیران جوان نسبت به سایر مدیران تمایل بیشتری به «فروش دارایی‌های غیر نقد» و «کاهش هزینه‌های عملیاتی» جهت مواجهه با موانع داشته‌اند. مدیران مسن‌تر نیز تمایل بیشتری به «تغییر تکنولوژی و نوآوری در تولید محصول/ خدمت» نشان داده‌اند. الگوی مدیران مسن در شرکت‌های با قدمت بالای ۹ سال نیز دیده می‌شود.
- بنگاه‌هایی که در حوزه صنعت فعالیت می‌کنند تمایل بیشتری به «سیستم اصلاح انبارداری»، «یافتن تأمین‌کننده جایگزین و خرید از آن» و «تغییر تکنولوژی و نوآوری در تولید محصول/خدمت» جهت مواجهه با موانع نسبت به فعالان حوزه‌های دیگر (بازرگانی، کشاورزی و معدن) داشته‌اند.

مقدّمه

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی، با این عنوان از سال ۱۳۴۸ با ادغام دو اتاق بازرگانی و اتاق صنایع و معادن در عرصه اقتصادی کشور فعال‌شده است. البته اتاق

بازرگانی پیش از آن دارای پشتوانه‌ای حدود ۸۵ ساله بود، اما سابقه اتاق صنایع و معادن به حدود ۷ سال می‌رسید. ازاین‌رو می‌توان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران را یکی از قدیمی‌ترین و پایدارترین نهادهای اقتصادی خصوصی کشور دانست که از سال ۱۲۶۳ با عنوان مجلس وکلای تجار فعالیت خود را شروع کرد و طی چند دوره با تغییر نام به اتاق تجارت تهران در سال ۱۳۰۵ و اتاق بازرگانی تهران در دوره ریاست عبدالحسین نیکپور (۱۳۱۳ تا ۱۳۳۵ هجری شمسی) فعالیت خود را تداوم بخشید.

اتاق بازرگانی تهران اصلی‌ترین مأموریت خود را در سایت رسمی اتاق چنین بیان کرده است:

- تلاش و پیگیری برای مطالبه خواسته‌های مشروع بخش خصوصی از حاکمیت،
- تقویت کمیت و کیفیت ارائه خدمات متنوع حرفه‌ای به اعضا باهدف توسعه پایدار اقتصادی،
- رشد و بالندگی فعالان کسب‌وکار و ارتقای استانداردهای زندگی در منطقه.
- اجرای این مأموریت‌ها نیاز به دانش هدفمند از مشکلات و دغدغه‌های اعضای اتاق، مشاوره و استفاده از تجربیات آن‌ها و ایجاد مسیرهای ارتباطی دوطرفه و پایدار با گروه‌های مختلف دارد. این پژوهش در نظر دارد تا با استفاده از داده‌های موجود، اجرای پیمایش و تحلیل‌های کسب‌وکار، مشکلات و خواسته‌های اعضای اتاق تهران را منعکس کرده و با استفاده از تجربیات آنان، شرایط رشد و توسعه اقتصادی پایدار برای شرکت‌ها و کشور فراهم سازد.

در این پژوهش به‌منظور شناسایی مهم‌ترین موانع کسب‌وکارها در بازه زمانی پس از تحریم‌های بین‌المللی سال ۱۳۹۷، از روش تحقیق پیمایشی استفاده می‌شود. این نوع روش با تعریف و تحدید مسئله آغازشده و با بیان پیشینه، فرضیات و نظریاتی وارد حوزه عمل و میدان می‌شود و با تهیه پرسش‌نامه و ابزارهای دیگر ادامه می‌یابد. درنهایت، پس از جمع‌آوری داده‌های مربوطه، اطلاعات پرسش‌نامه را با آخرین آمار «اطلاعات اعضای اتاق تهران در سال ۱۳۹۷» ادغام کرده و با کمک علوم آماری و نرم‌افزارهای موجود به پردازش و بحث و بررسی یافته‌ها خواهیم پرداخت.

جمعیت آماری در این پژوهش، تمام اعضای اتاق بازرگانی تهران است که بر اساس آخرین آمار «اطلاعات اعضای اتاق تهران در سال ۱۳۹۷»، ۱۷۶۲۶ نفر هستند. از این تعداد، بیش از ۷۷ درصد در گروه فعالیت بازرگانی، ۲۰.۶ درصد در گروه فعالیت صنعت، ۱.۴۵ درصد در گروه فعالیت کشاورزی و کمتر از یک درصد در گروه فعالیت معدن مشغول هستند.

ارزیابی وضعیت عمومی بنگاه‌ها

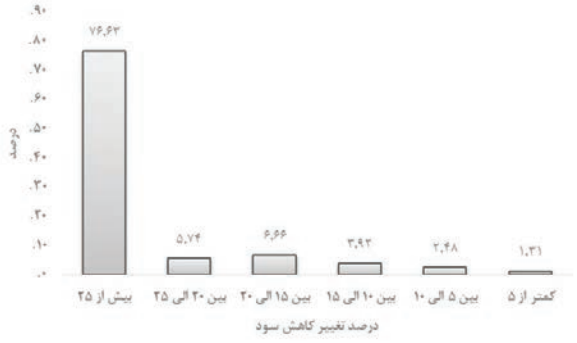
از ابتدای سال ۱۳۹۷، شرایط اقتصادی و سیاسی کشور دستخوش تغییرات اساسی شد که ارزیابی افراد از وضعیت عمومی شرکت‌شان (سودآوری و نیروی کار) را تحت تأثیر قرار داد. بخشی از این تغییرات در ارزیابی وضعیت عمومی ناشی از رویدادها و مشکلات پیش‌آمده و بخشی دیگر ناشی از انتظارات افراد از وضعیت اقتصادی-سیاسی آینده بوده‌است. این ارزیابی‌ها عامل تعیین‌کننده اقدامات شرکت‌ها در مواجهه با مشکلات و موانع کسب‌وکار بوده و شناخت آن‌ها در تحلیل مشکلات و راه‌حل‌ها کمک شایانی می‌کند.

سودآوری

از میان افرادی که در پژوهش شرکت کرده‌اند، ۶۹.۲ درصد کاهش سودآوری و ۷.۷ درصد افزایش سودآوری را تا پایان سال ۱۳۹۷ نسبت به سال گذشته پیش‌بینی کرده‌اند. در حدود ۹.۹ درصد معتقد بوده‌اند که تغییرات در شرایط اقتصادی و سیاسی کشور تاثیری بر روی سودآوری شرکت آن‌ها نداشته است و در حدود ۲۸ درصد در این خصوص هیچ نظری ثبت نکرده‌اند.

بررسی شرکت‌هایی که کاهش سودآوری را پیش‌بینی کرده‌اند نشان می‌دهد که در حدود ۷۶.۶ درصد از آن‌ها انتظار کاهشی بیش از ۲۵ درصد را دارند؛ این در حالی است که تنها ۲۳.۵ درصد از شرکت‌هایی که افزایش سودآوری را پیش‌بینی کرده‌اند، افزایش سودی بیش از ۲۵ درصد را انتظار دارند. توزیع مربوط به این پیش‌بینی‌ها در نمودار ۱ و نمودار ۲ ارائه‌شده است.

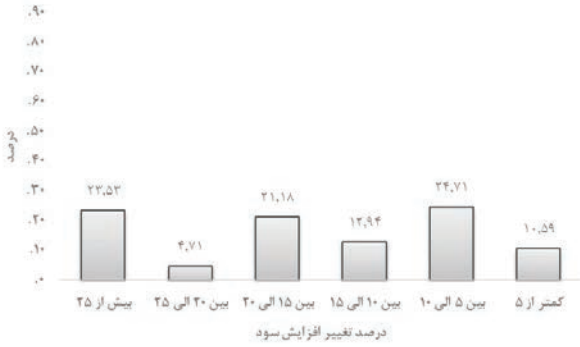
نمودار ۱: توزیع درصد تغییر افزایش سود در میان افرادی که کاهش سود را پیش‌بینی کرده‌اند



1 Firm-based

2 survey research method

نمودار ۲: توزیع درصد تغییر افزایش سود در میان افرادی که افزایش سود را پیش‌بینی کرده‌اند



نیروی کار

در حدود ۲۹.۷ درصد از شرکت‌کنندگان در پژوهش در پاسخ به سؤال «انتظار دارید تعداد پرسنل شما تا انتهای سال چگونه تغییر کند؟» اعلام کردند که در مواجهه با شرایط اقتصادی و سیاسی کشور مجبور به تعدیل نیرو شده‌اند یا تصمیم به این کار گرفته‌اند. در حدود ۵۰ درصد عدم‌تغییر در تعداد پرسنل و تنها ۷.۵ درصد از نمونه آماری افزایش تعداد پرسنل را پیش‌بینی کرده‌اند (نمودار ۳). با توجه به اینکه در حدود ۸۳ درصد از افرادی که تعداد پرسنل خود را اعلام کرده‌اند (نیمی از شرکت‌کنندگان در پژوهش)، دارای بنگاه‌های خرد یا کوچک هستند، این درصد از تعدیل نیروی کار می‌تواند به مسئله‌ای بغرنج در فضای کسب‌وکار کشور تبدیل شود.

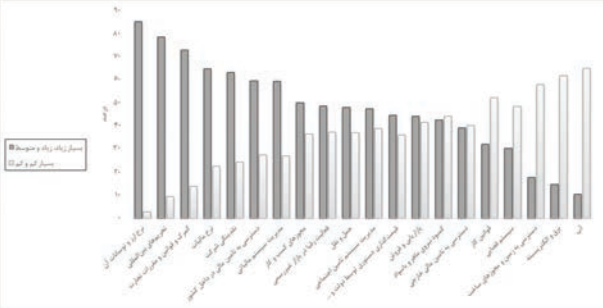
نمودار ۳: توزیع تعدیل نیروی کار

ارزیابی مشکلات و موانع

وضعیت عمومی

به‌منظور ارزیابی مشکلات و موانعی که شرکت‌های عضو اتاق تهران با آن‌ها مواجه هستند، با توجه به مطالعات انجام‌شده، ۲۰ مسئله انتخاب‌شده و از شرکت‌کنندگان خواسته شد به ازای هر مشکل از میان گزینه‌های «بسیار کم»، «کم»، «متوسط»، «زیاد»، «بسیار زیاد» و «در این بنگاه اعمال نمی‌شود» انتخاب کنند. لازم به ذکر است که برخی از افراد شرکت‌کننده در پژوهش به این سؤال جوابی ندادند. شمای کلی از نتیجه این سؤالات در نمودار ۴ ارائه‌شده است. این نمودار نشان می‌دهد که در حدود ۸۵ درصد از شرکت‌کنندگان در پژوهش با مشکلات نرخ ارز و نوسانات آن، ۷۸ درصد با مشکلات تحریم‌های بین‌المللی و ۷۲ درصد با مشکلات گمرک و قوانین و مقررات تجارت به‌صورت جدی مواجه بوده‌اند.

نمودار ۴: توزیع مشکلات و موانع کسب‌وکارها به تفکیک سطح مشکل



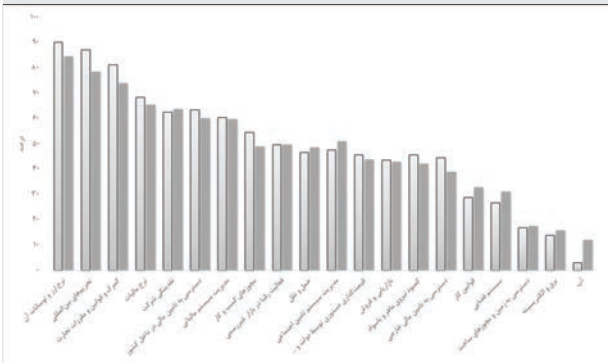
مقایسه مشکلات و موانع گروه‌های مختلف

به‌منظور شناخت بهتر مشتریان (اعضای اتاق تهران) به تحلیل و بررسی مشکلات گروه‌های مختلف جنسیتی، سنی، قدمت و فعالیت شرکت‌ها پرداخته می‌شود. برای این منظور، درصد افرادی که در هر مشکل با سطحی بالاتر از متوسط (متوسط، زیاد و بسیار زیاد) درگیر بوده‌اند به ازای هر گروه مختلف مقایسه می‌شوند. در ادامه این بخش نتایج به‌دست‌آمده گزارش و تحلیل می‌شود.

جنسیت

نمودار ۵ نشان‌دهنده مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک جنسیت است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، زنان نسبت به مردان، به‌طور جدی‌تری با مشکلات نرخ ارز و نوسانات آن، تحریم‌های بین‌المللی، گمرک و قوانین و مقررات تجارت، نرخ مالیات، مجوزهای کسب‌وکار، کمبود نیروی ماهر و باسواد و دسترسی به تأمین مالی خارجی روبه‌رو هستند. مردان نیز در مشکلات مدیریت سیستم تأمین اجتماعی، قوانین کار و سیستم قضایی با مشکلات بیشتری نسبت به زنان مواجه هستند.

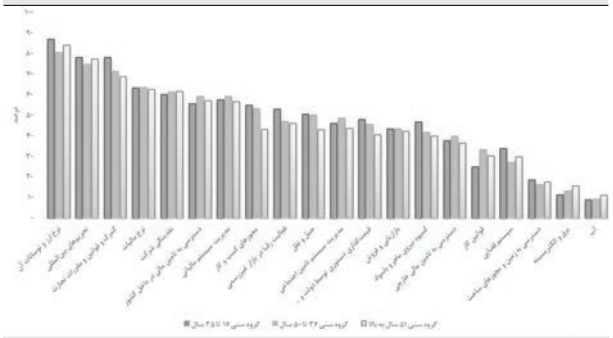
نمودار ۵: مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک جنسیت



سن صاحبان شرکت‌ها

نمودار ۶ نشان‌دهنده مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک سن صاحبان شرکت‌ها است. با توجه به این نمودار می‌توان مشاهده کرد که مدیران جوان نسبت با سایر مدیران در مسائلی همچون نرخ ارز و نوسانات آن، گمرک و قوانین و مقررات تجارت، فعالیت رقبا در بازار غیررسمی، کمبود نیروی ماهر و باسواد و سیستم قضایی با مشکلات بیشتری مواجه هستند.

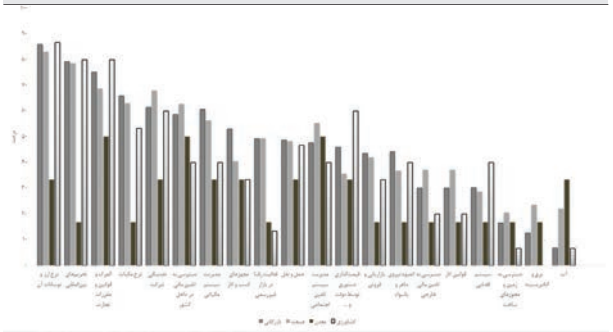
نمودار ۶: مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک سن صاحبان شرکت‌ها



نوع فعالیت

نمودار ۷ نشان‌دهنده مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک فعالیت است. با توجه به این نمودار می‌توان مشاهده کرد که گروه فعالیت کشاورزی نسبت به سایر گروه فعالیت‌ها با مشکلات بیشتری در مسائل قیمت‌گذاری دستوری و سیستم قضایی مواجه است. برخلاف انتظارات، به‌جای گروه فعالیت کشاورزی، گروه‌های صنعت و معدن هستند که بیشترین دغدغه در خصوص مسائل آب را دارند. علاوه‌براین، گروه فعالیت صنعت در زمینه‌های تأمین مالی (داخلی و خارجی) و مدیریت سیستم تأمین اجتماعی نسبت به سایر گروه‌ها مشکلات بیشتری را گزارش کرده است.

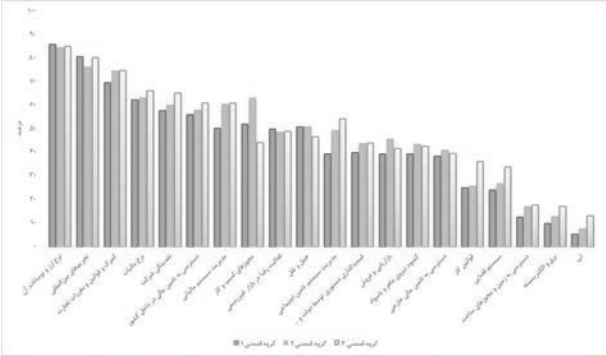
نمودار ۷: مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک فعالیت



قدمت

نمودار ۸ نشان‌دهنده مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک قدمت شرکت‌ها است. همان‌طور که در این نمودار مشاهده می‌شود، مشکلات شرکت‌های تازه‌تاسیس (گروه قدمتی ۱) تفاوت چندانی با سایر گروه‌های قدمتی نمی‌کند. درواقع، با استفاده از این نمودار می‌توان نشان داد که شرکت‌های باسابقه بیشتر از ۹ سال (گروه قدمتی ۳) نسبت به سایر گروه‌های قدمتی در مسائل نرخ مالیات، نقدینگی شرکت، مدیریت سیستم تأمین اجتماعی، قوانین کار و سیستم قضایی با مشکلات بیشتری مواجه هستند

نمودار ۸: مقایسه مشکلات و موانع اعضای اتاق تهران به تفکیک قدمت شرکت‌ها



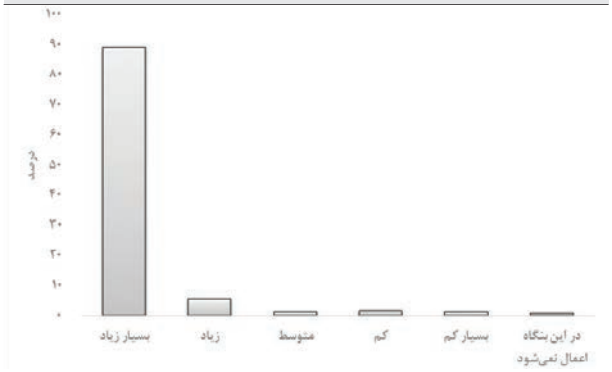
وضعیت یکایک مشکلات

در این بخش از گزارش با توجه به درجه اهمیت مشکلات از دیدگاه اعضای اتاق تهران در نمونه آماری پژوهش به تحلیل یکایک مشکلات و موانع می‌پردازیم.

نرخ ارز و نوسانات آن

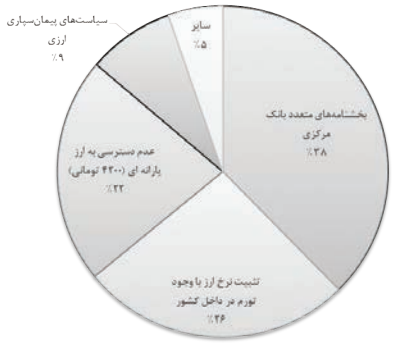
مطالعات اقتصادی نشـــان می‌دهند که افزایش نرخ ارز و تضعیف پول ملی یک کشور، موجب می‌شود که آن کشور در محصولات تولید داخل نسبت به مشابه خارجی مزیت رقابتی در قیمت کسب کرده، فروش حاصل از بازار داخلی افزایش‌یافته و امکان صادرات افزایش یابد؛ اما مطالعه اخیر چویی و همکاران (۲۰۱۶)[1] نشان می‌دهد که تضعیف پول ملی تنها در کوتاه‌مدت موجب افزایش بهره‌وری از طریق مزیت نسبی قیمتی می‌شود و در صورت تداوم افزایش نرخ ارز، نوآوری کاهش‌یافته و به‌موجب آن بهره‌وری نیز کم می‌شود. افزایش نرخ ارز و نوسانات آن در سال ۱۳۹۷، موجب شد که شرکت‌های بازرگانی و حتی تولیدکننده با مشـــکلات شدیدی مواجه شوند. سهم بالای مشکل نرخ ارز و نوســـانات آن در میان نمونه آماری (۸۷ درصد) و همین‌طور درصد بسیار بالای سطح «بسیار زیاد» در گروه درگیر با آن (۸۹ درصد) نشان‌دهنده اهمیت این مشـــکل و فقدان راهکار مناسب جهت مواجهه در میان اعضای اتاق است (نمودار ۹).

نمودار ۹: توزیع سطح مشکل نرخ ارز و نوسانات آن



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتـــاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواســـته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۱۰ پاسخ افراد به این سؤال را نشـــان می‌دهد. همان‌طور که این نمودار نشان می‌دهد، «عدم دسترسی به ارز یارانه‌ای (۴۲۰۰ تومانی)» اولویت ســـوم اعضای اتاق است و بزرگ‌ترین دغدغه آن‌ها در خصوص نرخ ارز و نوسانات آن، «بخشنامه‌های متعدد بانک مرکزی» است.

نمودار ۱۰: توزیع توصیف افراد از مشکل نرخ ارز و نوسانات آن

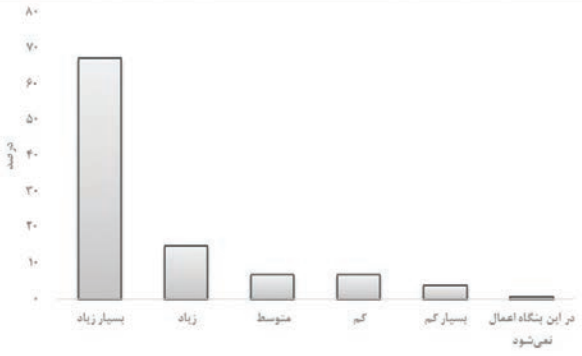


نکته جالب‌توجه در خصوص مشکل نرخ ارز و نوسانات آن این است که اگرچه به‌طور متوسط، افراد بخشنامه‌های متعدد بانک مرکزی را به‌عنوان مشکل اصلی خود در این حوزه انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف اندازه شرکت تغییر می‌کند. درواقع، با بزرگ‌تر شدن ابعاد بنگاه بر اساس تعداد پرسنل (بنگاه‌های متوسط و بزرگ) اولویت مشکل نرخ ارز با تثبیت نرخ ارز باوجود تورم در داخل کشور توصیف می‌شود. در خصوص زنان و شرکت‌های با قدمت کمتر از ۹ سال نیز مشاهده می‌شود که اولویت عدم دسترسی به نرخ ارز یارانه‌ای (۴۲۰۰ تومانی) نسبت به دیگر گروه‌های متناظر (به ترتیب مردان و شرکت‌های با قدمت بیش از ۹ سال) اهمیت بالاتری دارد.

تحریم‌های بین‌المللی

تحریم‌های بین‌المللی سال‌هاســـت که بر فضای اقتصادی و سیاسی ایران سایه افکنده است. در خصوص اثر تحریم‌ها بر روی اقتصاد ایران نتایج متنوعی وجود دارد. مطالعات نشـــان می‌دهد که تحریم‌ها در صورتی ازنظر اقتصادی موفق خواهند بود که بدون آسیب جدی به کشور تحریم‌کننده، آسیب‌های اقتصادی شدیدی به کشور هدف (تحت تحریم) وارد کنند. کلیفتون و همکاران (۲۰۰۳)[2] نشـــان دادند که اگرچه هدف از اعمال تحریم‌ها، تحمیل شـــرایط نامناسب به تصمیم‌گیرندگان حکومتی و تغییر رفتار سیاســـی آن‌ها است، اما بنگاه‌ها و افراد نیز بخشی از هزینه‌های تحریم را پرداخت می‌کنند. تربت (۲۰۰۵)[3] نشـــان داد که تحریم‌های ســـال ۱۹۹۵ آمریکا بر روی ایران به لحاظ اقتصادی موفق بوده‌اســـت. تحریم‌ها در کوتاه‌مدت در صادرات نفت و بازار ارزهای خارجی اخلال ایجاد کرد که موجب کاهش درآمدهای نفتی ایران و ناتوانی در دسترسی به بازارهای مالی بین‌المللی شد. اثرات بلندمدت تحریم‌ها در بخش تجارت بسیار ناچیز بود و ایران توانست تجارت خود را با دیگر کشورها (عموماً باکیفیت پایین‌تر و قیمت بالاتر) حفظ کند اما در بخش مالی، اثر تحریم‌ها در بلندمدت بر روی اقتصاد ایران قوی‌تر بوده است. از میان نمونه آماری پژوهش، در حدود ۸۸ درصد افراد با مشکل تحریم‌های بین‌المللی مواجه بوده‌اند که سطح این مشکل برای ۶۷ درصد آن‌ها «بسیار زیاد» بوده است. این مسئله نشان می‌دهد که تحریم‌های بین‌المللی سال ۲۰۱۸ شدیداً بر روی بنگاه‌های کشور تأثیر منفی گذاشته‌اند. نمودار ۱۱ توزیع سطح مشکل را در میان گروه درگیر با مشکل تحریم‌های بین‌المللی نشان می‌دهد.

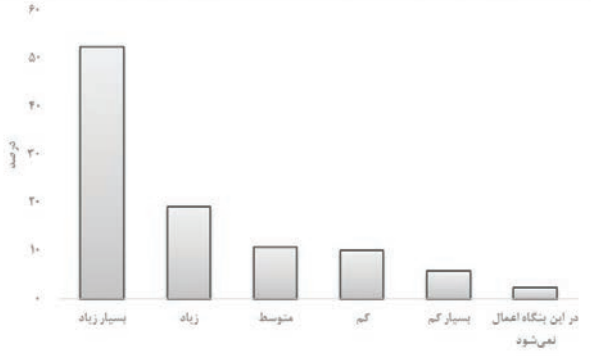
نمودار ۱۱: توزیع سطح مشکل تحریم‌های بین‌المللی



گمرک و قوانین و مقررات تجارت

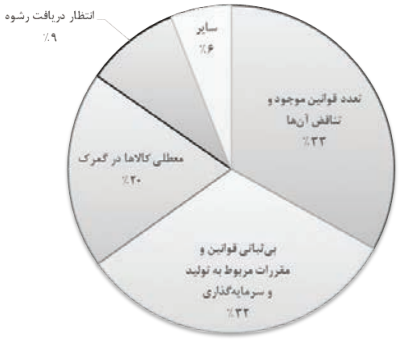
یکی از موانع بسیار جدی در مقابل بنگاه‌های کشور تعرفه‌های بالای گمرکی و بروکراسی‌های اضافی اداری در گمرک است که عملکرد بخش بازرگانی و بخش‌های تولید (صنعت، معدن و کشاورزی) را تحت تأثیر قرار می‌دهد. کلارک (۲۰۰۴)[۴] با تحلیل وضعیت صادرات بنگاه‌های آفریقایی نشان می‌دهد که حتی کاهش چشمگیر موانع تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای بدون اصلاح سیاست‌های دولتی همچـــون قوانین محدودکننده تجارت و گمرک و ضعف اداری در گمرک کشـــور همچنان مانع صادرات می‌شود. تانگ و همکاران (۲۰۱۸)[۵] نیز نشان داده‌اند که تسهیل قوانین تجارت بدون بهبود کیفیت محیط قانون‌گذاری و زیرساخت‌های تجاری چندان اثر مثبتی بر عملکرد بنگاه‌های بازرگانی نخواهد داشت. لذا به نظر می‌رسد مسائل و مشکلات مربوط به گمرک و قوانین و مقررات تجارت بسیار عمیق‌تر از تعرفه‌ها و مجوزهای تجارت و ترخیص کالا باشد. از میان افراد شرکت‌کننده در پژوهش، بیش از ۸۶ درصد از افراد با مشکل گمرک و قوانین و مقررات تجارت مواجه بوده‌اند که بیش از ۵۰ درصد آن‌ها سطح مشکل خود را «بسیار زیاد» عنوان کرده‌اند. نمودار ۱۲، توزیع سطح مشکل گمرک و قوانین و مقررات تجارت در میان نمونه آماری پژوهش را نشان می‌دهد.

نمودار ۱۲: توزیع سطح مشکل گمرک و قوانین و مقررات گمرک



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۱۳ پاسخ افراد به این سؤال را نشان می‌دهد. در این نمودار مشاهده می‌شود که بزرگ‌ترین دغدغه بنگاه‌ها به ترتیب تعدد قوانین، تناقض و بی‌ثباتی آن‌ها است.

نمودار ۱۳: توزیع توصیف افراد از مشکل گمرک، قوانین و مقررات تجارت

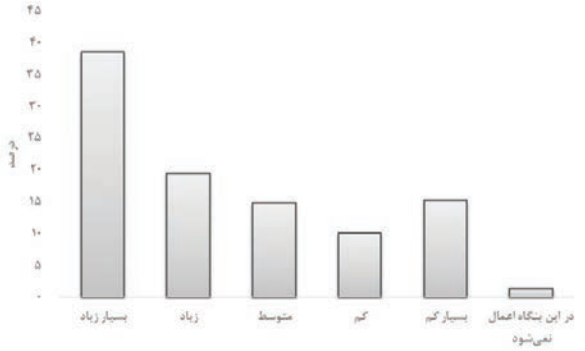


اگرچه به‌طور متوســـط، افراد تعدد قوانین موجود و تناقض آن‌ها را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه گمرک و قوانین و مقررات تجارت انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف سنی تغییر می‌کند. درواقع، در میان مدیران و صاحبان جوان شرکت‌ها (سنی میان ۱۶ تا ۳۵ سال) و شرکت‌های با قدمت کمتر از ۹ سال اولویت مشکل در این حوزه با بی‌ثباتی قوانین و مقررات مربوط به تولید و سرمایه‌گذاری توصیف می‌شود. در میان مدیران زن ترتیب اولویت مشکل بدین‌صورت تغییر می‌کند: بی‌ثباتی قوانین و مقررات مربوط به تولید و سرمایه‌گذاری، معطلی کالاها در گمرک و تعدد قوانین موجود و تناقض آن‌ها.

نرخ مالیات

مطالعـــات بر روی نرخ مالیات و تأثیـــر آن بر روی اقتصاد نتایج متنوعی دارند. برخی از مطالعات، شواهدی مبتنی بر اثرات مثبت افزایش نرخ مالیات بر روی اقتصاد کشور دارند اما مطالعات انجام‌شده در چند دهه گذشته همچون مطالعه نلر و همکاران (۱۹۹۹)[۶] حاکی از آن هستند که افزایش مالیات بر درآمد بر روی رشد اقتصادی تأثیر منفی دارد؛ اما افزایش مالیات بر روی مصرف بر روی رشد اثری ندارد. مطالعه جوهانسون و همکاران (۲۰۱۰)[۷] بر روی مالیات‌های مختلف در کشورهای OECD، نشان می‌دهد که بدترین نوع مالیات برای اقتصاد کشور و رشد آن مالیات بر روی بنگاه‌ها، سپس مالیات بر روی درآمد شخصی و درنهایت مالیات بر مصرف است. افزایش نرخ مالیات بر روی بنگاه‌ها موجب می‌شود که استراتژی صاحبان شرکت‌ها به سمت معافیت و فرار مالیاتی سوق یابد. کلاتفلتر (۱۹۸۳)[۸] رابطه میان نرخ مالیات حاشیه‌ای و فرارهای مالیاتی را بررسی می‌کند. این مطالعه نشان می‌دهد که افزایش نرخ مالیات حاشیه‌ای به‌طور معناداری میزان فرارهای مالیاتی را افزایش می‌دهد. در میان افراد شرکت‌کننده در پژوهش در حدود ۸۷ درصد با مشکل نرخ مالیات مواجه بوده‌اند که در حدود ۳۹ درصد آن‌ها ســـطح مشکل را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۱۴ توزیع سطح مشکل نرخ مالیات برای اعضای اتاق تهران را نشان می‌دهد.

نمودار ۱۴: توزیع سطح مشکل نرخ مالیات



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۱۵ توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل نرخ مالیات را ارائه می‌دهد. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشـــکل نرخ مالیات بـــرای بیش از نیمی از افراد درگیر، نرخ‌های متناقض و آیین‌نامه‌های متعدد است.

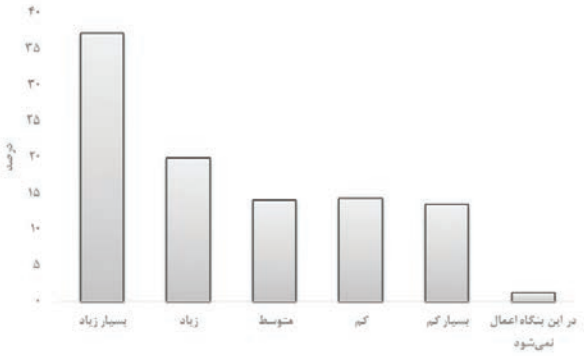
نمودار ۱۵: توزیع توصیف افراد از مشکل نرخ مالیات

اگرچه به‌طور متوسط، افراد نرخ‌های متناقض و آیین‌نامه‌های متعدد را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه نرخ مالیات در داخل کشور انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف جنسیتی و ســـنی تغییر می‌کند. درواقع، در میان مدیران و صاحبان زن جوان شرکت‌ها اولویت مشکل در این حوزه نرخ بالای مالیات توصیف می‌شود.

نقدینگی شرکت

نقدینگی ازجمله مسائل بسیار مهم در تصمیم‌گیری‌های شرکت‌هاست. نبود نقدینگی، علی‌رغم وجود سرمایه کافی، از عوامل اصلی محدودکننده بنگاه‌ها است. مطالعات زیادی در خصوص نقدینگی شرکت‌ها، اثر آن بر عملکرد بنگاه‌ها و نحوه مدیریت آن وجود دارد. فانگ و همکاران (۲۰۱۴)[۹] با بررسی اثر نقدینگی بر روی نوآوری شرکت‌ها مشاهده کردند که افزایش نقدینگی موجب کاهش نوآوری‌های آتی می‌شود؛ اما وانگ و همکاران (۲۰۰۲)[۱۰] با استفاده از داده‌های دو کشور ژاپن و تایوان به این نتیجه رسیدند که مدیریت تهاجمی نقدینگی (افزایش شدید نقدینگی) صرف‌نظر از مشخصه‌های ساختاری و سیستم‌های مالی متفاوت، موجب بهبود عملکرد عملیاتی بنگاه‌ها شده و ارزش بنگاه‌ها را افزایش می‌دهد. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که بیش از ۸۷ درصد از نمونه آماری با مشکل نقدینگی شرکت روبه‌رو هستند و ۳۷ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۱۶ توزیع سطح مشکل نقدینگی شرکت که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

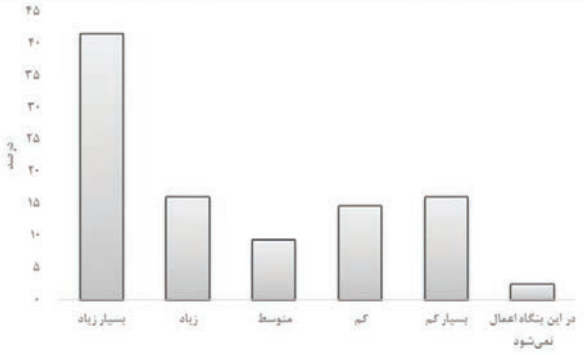
نمودار ۱۶: توزیع سطح مشکل نقدینگی شرکت



دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور

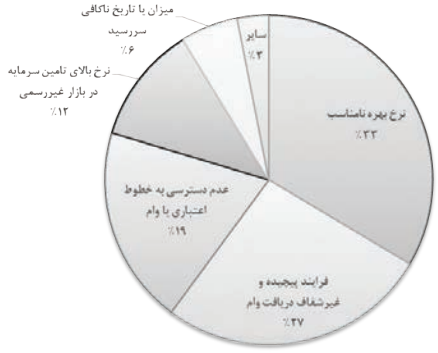
مطالعات نشان می‌دهد که توسعه مالی[۱۱] تأثیر مثبتی بر روی رشد بنگاه‌ها دارد. بک و همکاران (۲۰۰۸)[۱۲] مشخص کردند که تأمین مالی به بنگاه‌ها کمک می‌کند که بر محدودیت‌های نقدینگی خود فائق آمده و باز تخصیص منابع را بهتر کنند. علاوه بر این، بک و همکاران نشان دادند که بهبود بخش تأمین مالی کشور محدودیت‌های مالی بنگاه‌ها، به‌ویژه بنگاه‌های کوچک را کاهش داده و با دسترسی بهتر به سیستم تأمین مالی، به شرکت‌های حقیقی این فرصت را می‌دهد که از فرصت‌های رشد و سرمایه‌گذاری استفاده کرده و سبد فعالیت‌ها و نوآوری‌های بهینه‌تری را دنبال کنند. به‌منظور درک وضعیت تأمین مالی در داخل کشور از نمونه آماری پژوهش نظرسنجی شد. بیش از ۸۶ درصد از افراد شرکت‌کننده با مشکل دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور مواجه هستند که در حدود ۴۰ درصد این افراد سطح این مشل را «بسیار زیاد» ارزیابی می‌کنند. نمودار ۱۷ توزیع سطح این مشکل را نشان می‌دهد.

نمودار ۱۷: توزیع سطح مشکل دسترسی تأمین مالی در داخل کشور



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۱۸ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور، نرخ بهره نامناسب و فرایند پیچیده و غیرشفاف دریافت وام است.

نمودار ۱۸: توزیع توصیف افراد از مشکل دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور

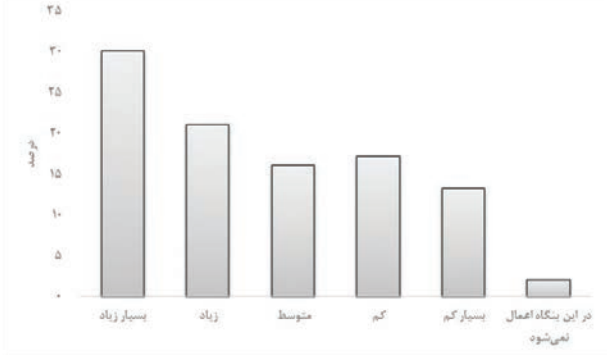


اگرچه به‌طور متوسط، افراد نرخ بهره نامناسب را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه دسترسی به تأمین مالی در داخل کشور انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف جنسیتی تغییر می‌کند. درواقع، در میان مدیران و صاحبان زن شرکت‌ها اولویت مشکل در این حوزه به ترتیب فرایند پیچیده و غیرشفاف دریافت وام، عدم دسترسی به خطوط اعتباری یا وام، نرخ بهره نامناسب، نرخ بالای تأمین سرمایه در بازار غیررسمی و میزان یا تاریخ ناکافی سررسید توصیف می‌شود.

مدیریت سیستم مالیاتی

مطالعات نشان می‌دهند که علاوه بر نرخ مالیات، مدیریت سیستم مالیاتی دولت نیز بر روی عملکرد بنگاه‌ها اثر می‌گذارد. دابلا- نوریس و همکاران (۲۰۱۷)[۱۳] با تعریف یک شاخص جدید بین‌المللی قابل قیاس و چندبعدی از کیفیت مدیریت سیستم مالیاتی نشان دادند که بهبود در مدیریت سیستم مالیاتی موجب کاهش شکاف بهره‌وری میان شرکت‌های کوچک و جوان نسبت به شرکت‌های بزرگ‌تر و قدیمی‌تر می‌شود. علاوه بر این، بهبود مدیریت سیستم مالیاتی درنهایت منجر به افزایش قابل‌توجه درآمد دولت‌ها از این افزایش رشد و بهره‌وری شرکت‌ها شود. در حدود ۸۶ درصد از نمونه آماری پژوهش اعلام کردند که با مشکل مدیریت سیستم مالیاتی روبه‌رو هستند و ۳۰ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۱۹ توزیع سطح مشکل مدیریت سیستم مالیاتی که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۱۹: توزیع سطح مشکل مدیریت سیستم مالیاتی



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۲۰ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشـــکل مدیریت سیستم مالیاتی در کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل مدیریت سیستم مالیاتی، فرایندهای پیچیده و زمان‌بر، انتظار دریافت رشوه در فرایندها و عدم امکان تهاتر بدهی‌های مالیاتی است.

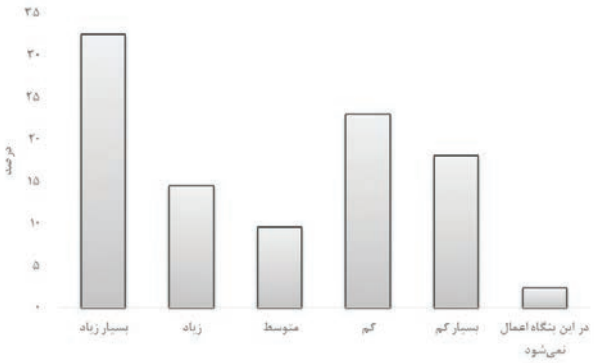
نمودار ۲۰: توزیع توصیف افراد از مشکل مدیریت سیستم مالیاتی

اگرچه به‌طور متوسط، افراد فرایندهای پیچیده و زمان‌بر را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه مدیریت سیستم مالیاتی انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف جنسیتی، گروه فعالیت و اندازه بنگاه (بر مبنای تعداد پرسنل) متفاوت است. در میان مدیران زن، بنگاه‌های صنعتی و بنگاه‌های متوسط و بزرگ اولویت مشکلات در این حوزه به ترتیب فرایندهای پیچیده و زمان‌بر، عدم امکان تهاتر بدهی‌های مالیاتی و انتظار دریافت رشوه در فرایندها است.

مجوزهای کسب‌وکار

در چند دهه گذشـــته، اقتصاددانان اثر مدیریت و بروکراســـی اداری را بر روی عملکرد اقتصادی کشورهای درحال‌توسعه بررســـی کرده‌اند. فاروق و همکاران (۲۰۱۳)[۱۴] نشان دادند که کیفیت پایین در بروکراسی اداری ـ تأخیر در تاییدیه‌ها و مجوزها، هزینه‌های شبکه‌سازی و ... ـ بر روی بنگاه‌ها به‌صورت هزینه‌های مالیاتی ظاهر می‌شود. این هزینه‌ها آسیب‌های جدی بر روی عملکرد بنگاه‌ها گذاشته و کارآمدی آن‌ها را کاهش می‌دهند.
نظرســـنجی صورت گرفته از نمونه آماری پژوهش نشـــان می‌دهد که بروکراسی اداری در بخش مجوزهای کســـب‌وکار به‌صورت جدی وجـــود دارد. بیش از ۸۵ درصد از افراد شرکت‌کننده در پژوهش اعلام کردند که با مشکل مجوزهای کسب‌وکار مواجه بوده‌اند و ۳۲.۵ درصد از آن‌ها سطح مشکل را «بسیار زیاد» ارزیابی می‌کنند (نمودار ۲۱).

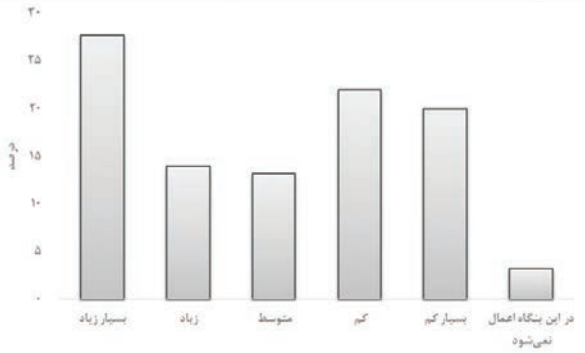
نمودار ۲۱: توزیع سطح مشکل مجوزهای کسب‌وکار



فعالیت رقبا در بازار غیررسمی

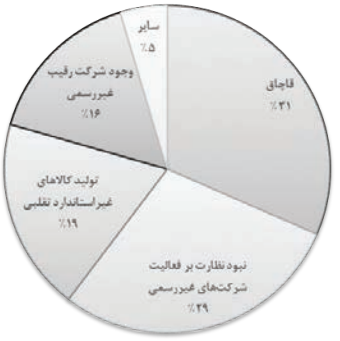
اقتصادهای غیررسمی معمولاً زمانی به‌وجود می‌آیند که دولت مالیات و قوانین سنگینی را به بنگاه‌ها اعمال کند. لوایزا (۱۹۹۹)[۱۵] در مطالعه خود نشان داد که اندازه بخش غیررسمی در هر کشور به متغیرهایی همچون بار مالیاتی و محدودیت‌های بازار نیروی کار بستگی دارد. دیستیتگوئن و همکاران (۲۰۱۶)[۱۶] بررسی کردند که بنگاه‌های غیررسمی معمولاً با بنگاه‌های رسمی کوچک (SME) توان رقابت داشته و معمولاً بر روی سود بنگاه‌های رســـمی کوچک اثرات منفی می‌گذارند. یکی از دلایل برتری بنگاه‌های رسمی نسبت به غیررسمی دسترسی به منابع تأمین مالی بهتر و امتیازات قانونی است. درصورتی‌که این بخش‌ها در کشور ضعیف باشـــد، بنگاه‌ها انگیزه‌ای برای رسمی شدن ندارند و بازار غیررسمی در کشور بزرگ و بزرگ‌تر خواهد شد.
بیش از ۸۵ درصد از نمونه آماری پژوهش اعلام کردند که با مشکل فعالیت رقبا در بازار غیررسمی روبه‌رو هستند و در حدود ۲۷ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۲۲ توزیع ســـطح مشکل فعالیت رقبا در بازار غیررسمی که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۲۲: توزیع سطح مشکل فعالیت رقبا در بازار غیررسمی



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۲۳ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشـــکل فعالیت رقبا در بازار غیررسمی در کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل فعالیت رقبا در بازار غیررسمی، قاچاق، نبود نظارت بر فعالیت شرکت‌های غیررسمی، تولید کالاهای غیراستاندارد تقلبی و وجود شرکت رقیب غیررسمی است.

نمودار ۲۳: توزیع توصیف افراد از مشکل فعالیت رقبا در بازار غیررسمی



اگرچه به‌طور متوسط، افراد قاچاق را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه فعالیت رقبا در بازارهای غیررسمی انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف سنی و اندازه شرکت تغییر می‌کند. درواقع، در میان شرکت‌های خرد (زیر ۱۰ نفر پرسنل)

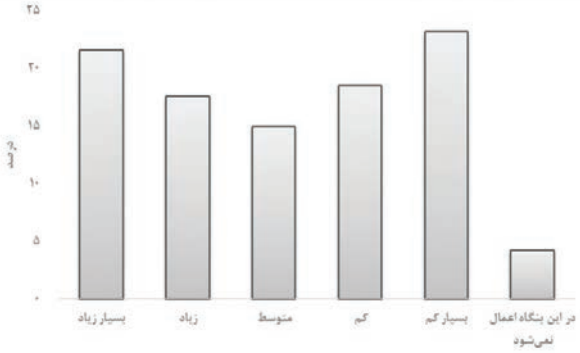
و افراد میانسال اولویت مشکل در این حوزه نبود نظارت بر فعالیت شرکت‌های غیررسمی توصیف می‌شود.

حمل‌ونقل

با تداوم روند جهانی کردن اقتصاد و افزایش مبادلات (صادرات و واردات)، در جهان اهمیت خدمات حمل‌ونقل و ارتباطات به‌تدریج افزایش‌یافته و درصد قابل‌توجهی از منابع در این بخش تمرکزیافته‌اند. مطالعه تریسی (۲۰۰۴)[۱۷] در خصوص بهینگی حمل‌ونقل و اثرات آن بر روی عملکرد بنگاه نشان می‌دهد که خدمات حمل‌ونقل تأثیر مثبت معناداری بر روی عملکرد بنگاه در حوزه‌های رشـــد فروش، بازدهی دارایی‌ها، سهم بازار و موقعیت رقابتی بنگاه در بازار دارد.

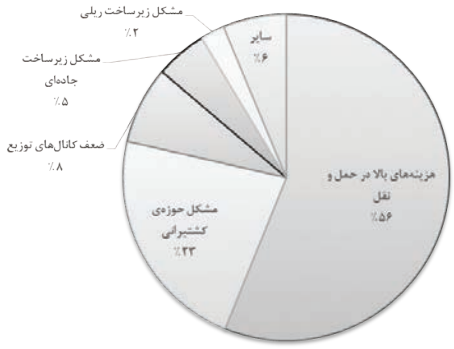
در حدود ۸۵ درصد از نمونه آماری پژوهش اعلام کردند که با مشکل حمل‌ونقل روبه‌رو هستند و ۲۱ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۲۴ توزیع سطح مشکل حمل‌ونقل که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۲۴: توزیع سطح مشکل حمل‌ونقل



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۲۵ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشـــکل حمل‌ونقل در کشـــور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل حمل‌ونقل به ترتیب هزینه‌های بالا در حمل‌ونقل، مشـــکل حوزه کشتیرانی، ضعف کانال‌های توزیع، مشکل زیرساخت جاده‌ای و مشکل زیرساخت ریلی است.

نمودار ۲۵: توزیع توصیف افراد از مشکل حمل‌ونقل



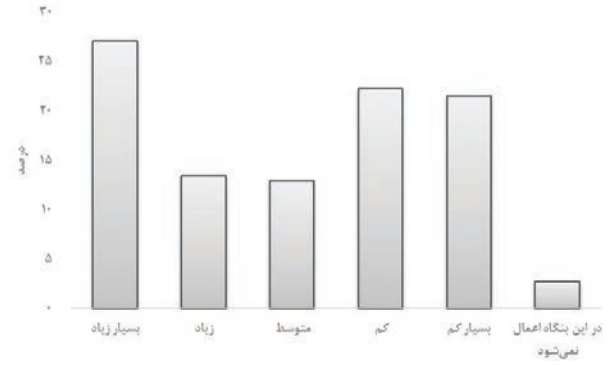
مدیریت سیستم تأمین اجتماعی

یکی از عوامل جدی محدودکننده در تصمیم‌گیری‌ها و سودآوری بنگاه‌ها، پرداخت‌های تأمین اجتماعی و قوانین و مقررات تحمیل‌شده از سوی سازمان تأمین اجتماعی است.

جین لو (۲۰۰۷)[۱۸] در مطالعه خود نشـــان داد که رابطه منفی میان پرداخت‌های تأمین اجتماعی بنگاه‌ها و عملکرد آن‌ها وجود دارد؛ اما پس از مدتی، بنگاه‌ها استراتژی‌های خود را به‌گونه‌ای اتخاذ می‌کنند که درنهایت عملکرد بنگاه‌ها در سوددهی و بهره‌وری بهبود می‌یابد.

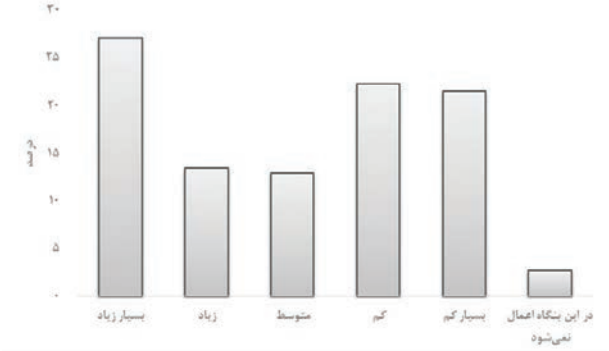
در حدود ۸۶ درصد از نمونه آماری پژوهش اعلام کردند که با مشکل مدیریت سیستم تأمین اجتماعی روبه‌رو هســـتند و ۲۷ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۲۶ توزیع سطح مشکل مدیریت سیستم تأمین اجتماعی که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۲۶: توزیع سطح مشکل مدیریت سیستم تأمین اجتماعی



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۲۷ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل مدیریت سیستم تامین اجتماعی در کشور است. این نمودار نشـــان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشـــکل مدیریت سیستم تأمین اجتماعی به ترتیب، جریمه‌های غیرمنصفانه، قوانین و بخشنامه‌های متعدد و متناقض، فرایندهای پیچیده، زمان طولانی فرایندها و انتظار دریافت رشوه در فرایندها است.

نمودار ۲۷: توزیع توصیف افراد از مشکل مدیریت سیستم تأمین اجتماعی



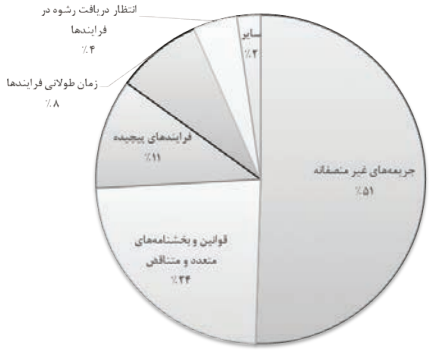
اگرچه به‌طور متوســـط، افراد جریمه‌های غیرمنصفانه را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه مدیریت سیستم تأمین اجتماعی انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف جنســـیتی و قدمتی متفاوت است. زنان و شرکت‌های با قدمت زیر ۴ سال نسبت به زمان طولانی فرایندها در حوزه مدیریت سیستم تأمین اجتماعی شکایت بیشتری داشتند؛ به‌طوری که این مشکل اولویت سوم آن‌ها پس از جریمه‌های غیرمنصفانه و قوانین و بخشنامه‌های متعدد و متناقض است.

قیمت‌گذاری دستوری توسط دولت و ...

سال‌های زیادی اســـت که قیمت‌گذاری دستوری باهدف کنترل قیمت‌ها و حمایت از مصرف‌کنندگان در ایران و سایر کشورهای جهان اعمال می‌شود. مطالعات بسیاری اثر این نوع سیاســـت را بر روی بنگاه، دولت و مصرف‌کنندگان بررسی کرده‌اند. چن و همکاران (۲۰۱۸)[۱۹] در مطالعه خود نشان دادند که تعیین سقف قیمت برای محصولات از سوی دولت موجب آسیب رسیدن به عملکرد اقتصادی بنگاه‌های مشمول این قانون می‌شود. علاوه بر این، با تعیین ســـقف قیمت دستوری، احتمال کمبود محصول وجود دارد. این شرایط را می‌توان در صنعت داروی کشور به‌خوبی مشاهده کرد.

نتایج پژوهش نشان می‌دهد در حدود ۸۰ درصد از نمونه آماری با مشکل قیمت‌گذاری دستوری روبه‌رو هستند و ۲۹ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۲۸ توزیع سطح مشکل که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۲۸: توزیع سطح مشکل قیمت‌گذاری دستوری



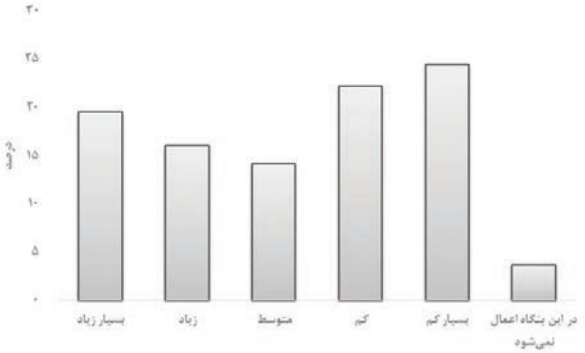
به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواســـته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند.نمودار ۲۹ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشـــکل قیمت‌گذاری دستوری است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل قیمت‌گذاری دستوری به ترتیب، قیمت‌گذاری غیرمنطقی محصولات تولیدی و رقابت ناعادلانه با نهادهای حکومتی فعال در بازار است.

نمودار ۲۹: توزیع توصیف افراد از مشکل قیمت‌گذاری دستوری

بازاریابی و فروش

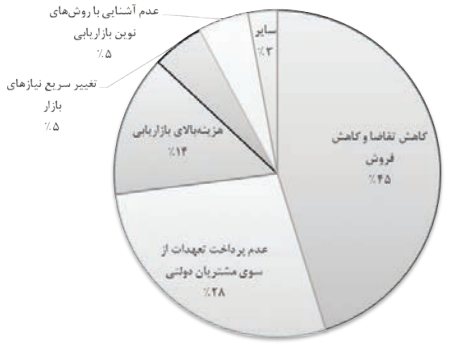
مطالعات انجام‌شده در حوزه بازاریابی در چند سال گذشته، رابطه مثبتی را میان جهت‌گیری بازاریابی و عملکرد بنگاه‌ها نشان می‌دهد. دوئل و هولی (۱۹۹۲)[۲۰] در مطالعه خود نشان دادند که بنگاه‌هایی که استراتژی‌های بازاریابی بلندمدت‌تری را اتخاذ می‌کنند در زمینه‌های مالی نسبت به سایر رقبای خود هم در بلندمدت و هم در کوتاه‌مدت عملکرد بهتری دارند. نتایج پژوهش نشان می‌دهد که در حدود ۸۵ درصد از نمونه آماری با مشکل بازاریابی و فروش روبه‌رو هستند و ۲۰ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۳۰ توزیع سطح مشکل بازاریابی و فروش که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۳۰: توزیع سطح مشکل بازاریابی و فروش



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۳۱ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل بازاریابی و فروش در کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل بازاریابی و فروش به ترتیب اهمیت، کاهش تقاضا و کاهش فروش، عدم پرداخت تعهدات از سوی مشتریان دولتی، هزینه بالای بازاریابی، تغییر سریع نیازهای بازار و عدم آشنایی با روش‌های نوین بازاریابی است.

نمودار ۳۱: توزیع توصیف افراد از مشکل بازاریابی و فروش

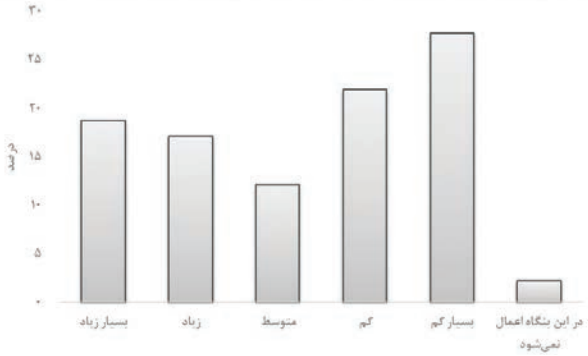


کمبود نیروی ماهر و باسواد

مطالعات اقتصادی در دو ســـطح خرد و کلان نشان می‌دهند که سرمایه‌گذاری بر روی ســـرمایه انســـانی نیروی کار موجب بهبود عملکرد بنگاه‌ها می‌شود. کروک و همکاران (۲۰۱۱)[۲۱] در تحقیق خود نشان دادند که سرمایه انسانی رابطه زیادی با عملکرد بنگاه‌ها دارد. آن‌ها با توجه به نتایج به‌دست‌آمده، به مدیران شرکت‌ها توصیه می‌کنند که بر روی برنامه‌های آموزشی به‌منظور افزایش سرمایه انسانی نیروی کار خود سرمایه‌گذاری کنند.

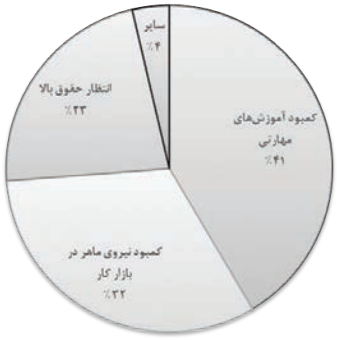
نتایج پژوهش نشـــان می‌دهد بیش از ۸۶ درصد از نمونه آماری با مشکل کمبود نیروی ماهر و باســـواد روبه‌رو هســـتند و در حدود ۱۸ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۳۲ توزیع سطح مشکل که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۳۲: توزیع سطح مشکل کمبود نیروی ماهر و باسواد



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۳۳ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل کمبود نیروی ماهر و باسواد است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل کمبود نیروی ماهر و باسواد به ترتیب اهمیت، کمبود آموزش‌های مهارتی، کمبود نیروی ماهر در بازار کار و انتظار حقوق بالا است.

نمودار ۳۳: توزیع توصیف افراد از مشکل کمبود نیروی ماهر و باسواد

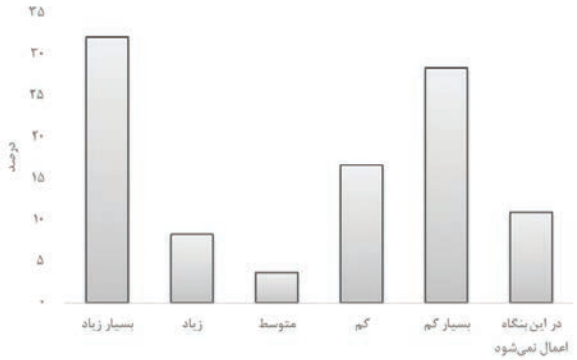


اگرچه به‌طور متوسط، افراد کمبود آموزش‌های مهارتی را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه کمبود نیروی ماهر و باسواد انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف سنی و قدمت شرکت‌ها متفاوت است. در میان جوانان صاحب شرکت‌های با قدمت زیر ۴ سال اولویت مشکلات در این حوزه به ترتیب برابر با کمبود آموزش‌های مهارتی، انتظار حقوق بالا و کمبود نیروی ماهر در بازار کار است. در میان جوانان صاحب شرکت‌های با قدمت ۴ تا ۹ سال نیز اولویت مشکلات در این حوزه به ترتیب برابر با کمبود نیروی ماهر در بازار کار، کمبود آموزش‌های مهارتی و انتظار حقوق بالا است.

دسترسی به تأمین مالی خارجی

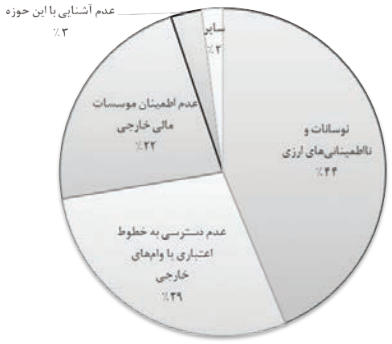
دسترسی به تأمین مالی خارجی در کشورهایی که تأمین مالی داخلی با چالش مواجه است و یا به دلایلی نیاز جامعه به‌ویژه بخش کسب‌وکار را تأمین نمی‌کند، بسیار اهمیت دارد. دسترسی به تأمین مالی خارجی علاوه بر افزایش انتخاب‌های افراد برای منابع مالی، بر روی عملکرد و رفتار بنگاه‌ها نیز اثر می‌گذارد. چانگ (۱۹۹۵)[۲۲] نشان می‌دهد که تأمین مالی خارجی عموماً تدریجی و پیوسته بوده که موجب می‌شود بنگاه‌ها در خصوص بازارهای خارجی شناخت بهتری کسب کرده و متعهدتر شوند؛ بنابراین فواید دسترسی به تأمین مالی خارجی تنها محدود به رفع نیازهای مالی بنگاه‌ها نمی‌شود بلکه باعث می‌شود سود حاصل از ارتباط با بازارهای خارجی حداکثر شده و خطرات شکست به حداقل ممکن برسد. طاهرپور و امیری (۱۳۹۶) با بررسی آمارها نشان می‌دهند که نه‌تنها کشور در خصوص جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی متناسب با توانمندی‌ها و ظرفیت‌های خود عمل‌نکرده است؛ بلکه تحریم‌ها و تشدید آن طی سالیان اخیر، به‌عنوان مهم‌ترین عامل خارجی اثرگذار بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورمان خودنمایی کرده است. تحریم‌های اقتصادی، به طرق مختلف سبب افزایش هزینه سرمایه‌گذاری در کشور شدند و جذابیت کلی برای سرمایه‌گذاری خارجی در ایران را کاهش دادند. درواقع، تحریم‌ها با افزایش ریسک و نااطمینانی، از یک‌سو موجب کاهش انگیزه سرمایه‌گذاران خارجی برای سرمایه‌گذاری در ایران شدند و از سوی دیگر، به‌طور مستقیم و غیرمستقیم موجب کاهش یا قطع همکاری بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی فعال در کشور شدند. اگرچه انتظار می‌رفت که با تصویب برجام مشکل سرمایه‌گذاری خارجی در کشور حل شود اما شواهد حاکی از آن است که در شاخص سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی پس از برجام تغییری حاصل نشده است. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که درصد نسبتاً کمی از نمونه آماری (در حدود ۳۲ درصد) با مشکل دسترسی به تأمین مالی خارجی مواجه هستند و سطح این مشکل برای بیش از ۴۰ درصد از گروه درگیر، «بسیار زیاد و زیاد» است. توزیع سطح مشکل دسترسی به تأمین مالی خارجی در نمودار ۳۴ ارائه‌شده است.

نمودار ۳۴: توزیع سطح مشکل دسترسی به تأمین مالی خارجی



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۳۵ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل دسترسی به تأمین مالی خارجی در کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل دسترسی به تأمین مالی خارجی به ترتیب اهمیت، نوسانات و نااطمینانی‌های ارزی، عدم دسترسی به خطوط اعتباری یا وام‌های خارجی، عدم اطمینان مؤسسات مالی خارجی و عدم آشنایی با این حوزه است.

نمودار ۳۵: توزیع توصیف افراد از مشکل دسترسی به تأمین مالی خارجی



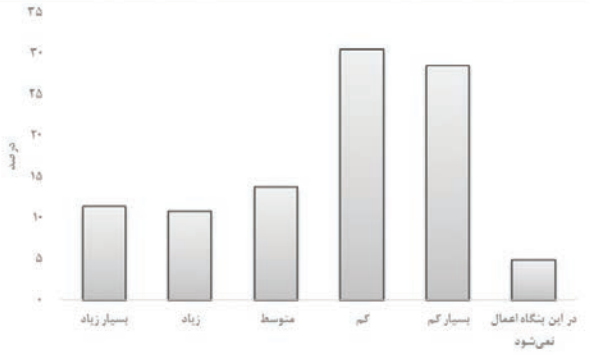
اگرچه به‌طور متوسط، افراد نوسانات و نااطمینانی‌های ارزی را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه دسترسی به تأمین مالی خارجی انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات

در گروه‌های مختلف اندازه شـــرکت تغییر می‌کند. در شرکت‌های بزرگ (بیش از ۱۰۰ نفر پرســـنل) اولویت مشکلات در این حوزه به ترتیب اهمیت برابر با عدم دسترسی به خطوط اعتباری یا وام‌های خارجی، عدم اطمینان مؤسســـات مالی خارجی و نوسانات و نااطمینانی‌های ارزی است. علاوه‌براین، در میان مدیران جوانِ شرکت‌های تازه تأسیس (قدمت زیر ۴ سال)، مشکل عدم اطمینان مؤسسات خارجی از عدم دسترسی به خطوط اعتباری خارجی یا وام‌های خارجی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

قوانین کار

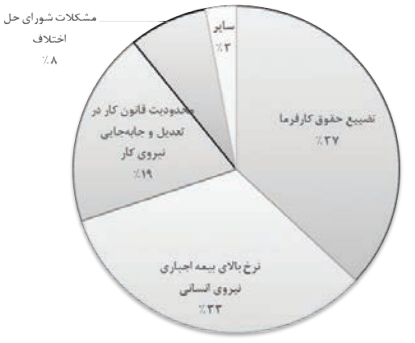
قوانین و مقررات همواره بخش جدانشدنی در حوزه فعالیت‌های بنگاه‌ها بوده و تاثیرهای ماندگار و جدی بر روی عملکرد آن‌ها برجای می‌گذارند. یکی از قوانینی که به‌طور مستقیم با بنگاه‌ها سروکار دارد قوانین کار است. آلمیدا (۲۰۰۵)[۲۳] نشان می‌دهد که اعمال قوانین کار بر روی تعداد نیروی کار غیررسمی بنگاه‌ها و عملکرد بنگاه‌ها اثر می‌گذارد. اگر اجرای قوانین کار سخت‌گیرانه‌تر صورت گیرد، بنگاه‌ها نیروی کار غیررسمی کمتری را استفاده می‌کنند و بهره‌وری و سرمایه‌گذاری بنگاه و در نتیجه آن عملکرد بنگاه کاهش می‌یابد. نتایج پژوهش نشـــان می‌دهد در حدود ۸۴ درصد از نمونه آماری با مشکل قوانین کار روبه‌رو هســـتند؛ اما تنها ۱۱ درصد از آن‌ها ســـطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۳۶ توزیع سطح مشکل که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۳۶: توزیع سطح مشکل قوانین کار



به‌منظور درک بهتر این مشـــکل در میان اعضای اتاق تهـــران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۳۷ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشـــکل قوانین کار است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل قوانین کار به ترتیب اهمیت، تضییع حقوق کارفرما، نرخ بالای بیمه اجباری نیروی انسانی، محدودیت قانون کار در تعدیل و جابه‌جایی نیروی کار و مشکلات شورای حل اختلاف است.

نمودار ۳۷: توزیع توصیف افراد از مشکل قوانین کار

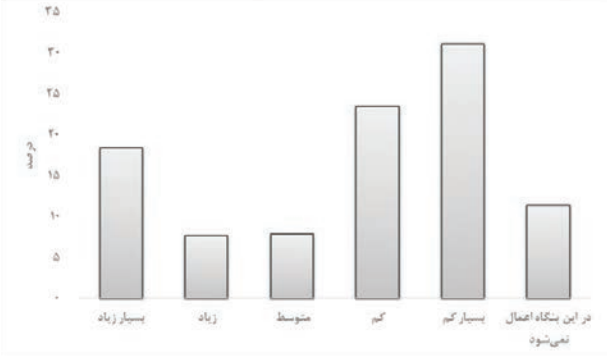


اگرچه به‌طور متوسط، افراد تضییع حقوق کارفرما را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه قوانین کار انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف اندازه شرکت تغییر می‌کند. درواقع، در میان شرکت‌های خرد (کمتر از ۱۰ نفر پرسنل) اولویت مشکل در این حوزه نرخ بالای بیمه اجباری نیروی انسانی توصیف می‌شود. در میان مدیران زن نیز مشکل نرخ بالای بیمه اجباری نیروی انسانی نسبت به گروه مردان از اهمیت بالاتری برخوردار است.

سیستم قضایی

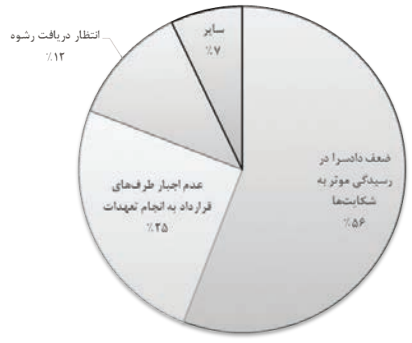
قوانین و مقررات، اگرچه یکی از ابزارهای مهم برقراری نظم مطلوب به‌شمار می‌روند، اما در صورت کاربرد نابه‌جا به عاملی ضد رونق و توسعه تبدیل می‌شوند. یکی از مهم‌ترین قوانین و مقررات موجود در یک نظام که بر روی بنگاه‌ها و محیط کسب‌وکار اثر می‌گذارد، امنیت قضایی است. امنیت قضایی زمانی ایجاد می‌شود که اصول و رویه‌های دادرسی، به نحوی عادلانه، تضمین‌کننده حقوق مادی و معنوی افراد جامعه باشد. چاکرابورتی (۲۰۱۶)[۲۴] با تحلیل بنگاه‌های کشور هند نشان می‌دهد که کیفیت سیستم قضایی یک عامل تعیین‌کننده در عملکرد بنگاه‌ها است و افزایش کیفیت سیستم قضایی موجب بهبود عملکرد بنگاه‌ها می‌شود. در حدود ۷۸ درصد از نمونه آماری پژوهش اذعان داشتند که با مشکل سیستم قضایی روبه‌رو هســـتند و ۱۸ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۳۸ توزیع سطح مشکل سیستم قضایی که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد. نکته قابل‌تأمل در خصوص نتایج مربوط به حوزه سیستم قضایی اختلاف آن با نتایج حاصل از پایش محیط کسب‌وکار ایران در سال ۱۳۹۵ انجام‌شده توسط مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی است که به سیستم قضایی امتیاز ۶.۲۸ از ۱۰ (۱۰ بدترین وضعیت) نسبت داده بود.

نمودار ۳۸: توزیع سطح مشکل سیستم قضایی



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۳۹ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل سیستم قضایی در کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل سیستم قضایی به ترتیب اهمیت، ضعف دادسرا در رسیدگی مؤثر به شکایات، عدم اجبار طرف‌های قرارداد به انجام تعهدات و انتظار دریافت رشوه است.

نمودار ۳۹: توزیع توصیف افراد از مشکل سیستم قضایی

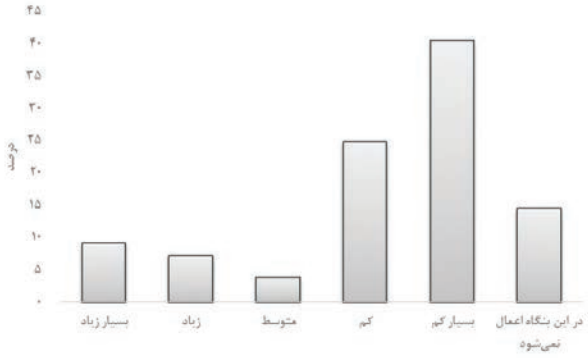


اگرچه به‌طور متوسط، افراد تضییع حقوق کارفرما را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه قوانین کار انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف اندازه شرکت تغییر می‌کند. درواقع، در میان مدیران زن عدم اجبار طرف‌های قرارداد به انجام تعهدات نسبت به گروه مردان از اهمیت بالاتری برخوردار است. این موضوع در شرکت‌های صنعتی و شرکت‌های بزرگ (بیشت از ۱۰۰ نفر پرسنل) نیز صادق بوده و آن‌ها نیز با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند. موضوع دیگری که از نتایج استخراج می‌شود، افزایش انتظار پرداخت رشوه برای شرکت‌های دارای قدمت زیر ۴ سال است.

دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت

شرکت‌ها برای تولید مقدار مشخصی از محصولات خود از ترکیبی از زمین، نیروی کار و سرمایه استفاده می‌کنند. اندرسون (۲۰۱۲)[۲۵] نشان می‌دهد که اگر تمامی بازارهای مربوط به نهاده‌ها، نیروی کار و دسترسی به تأمین مالی آزاد باشد اما بنگاه با محدودیت زمین مواجه باشد، قادر به دستیابی به ترکیب بهینه نبوده و توزیع منابع آن غیرکارآمد خواهد بود. به‌عبارت‌دیگر، محدودیت دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت موجب ناکارآمدی اقتصادی و فساد در کشورهای در حال گذار می‌شود. از میان افراد شرکت‌کننده در پژوهش، در حدود ۷۵ درصد با مشکل دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت روبه‌رو شده‌اند که تنها ۹ درصد سطح این مشکل را «بسیار زیاد» و ۴۰ درصد سطح آن را «بسیار کم» ارزیابی کردند. نمودار ۴۰ توزیع سطح مشکل دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت را نشان می‌دهد.

نمودار ۴۰: توزیع سطح مشکل دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت



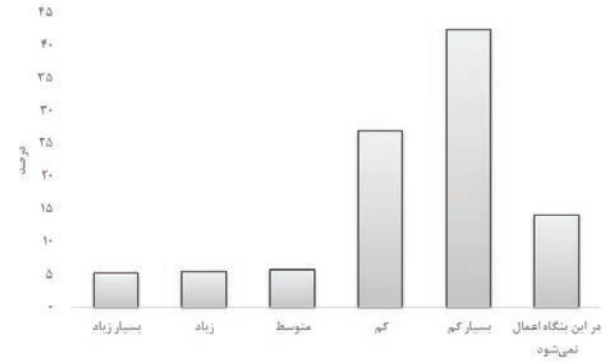
به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۴۱ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت به ترتیب اهمیت، مشکلات دریافت مجوز ساخت‌وساز و انتظار دریافت رشوه است.

نمودار ۴۱: توزیع توصیف افراد از مشکل دسترسی به زمین و مجوزهای ساخت

برق و الکتریسیته

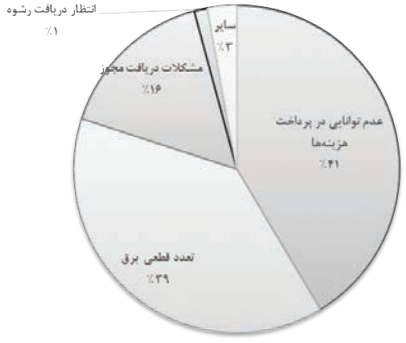
الکتریسیته از جمله نهاده‌های اولیه بنگاه‌ها و شرکت‌ها ـ صرف‌نظر از نوع صنعت، بازرگانی، کشاورزی و معدن ـ است. تغییرات قیمت آن تأثیر بسزایی در نوع تصمیمات و عملکرد بنگاه دارد. آببریس (۲۰۱۷)[۲۶] با بررسی بنگاه‌های هند و افزایش برون‌زای قیمت برق برای آن‌ها دریافت که محصولات و بهره‌وری تجهیزات و نیروی کار بنگاه‌ها با افزایش قیمت برق کاهش می‌یابد. این امر ممکن است موجب شود که بنگاه‌ها به سمت صنایع با بهره‌وری کمتر (نیاز به برق کمتر) بروند که تأثیر منفی بر روی رشد اقتصادی کشور خواهد داشت. نتایج پژوهش نشان می‌دهد در حدود ۷۶ درصد از نمونه آماری با مشکل برق و الکتریسیته روبه‌رو هستند؛ اما تنها ۵ درصد از آن‌ها سطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۴۲ توزیع سطح مشکل که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۴۲: توزیع سطح مشکل برق و الکتریسیته



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواسته شد تا نوع مشکل خود را توصیف کنند. نمودار ۴۳ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشکل برق و الکتریسیته است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشکل برق و الکتریسیته به ترتیب اهمیت، عدم توانایی در پرداخت هزینه‌ها، تعدد قطعی برق، مشکلات دریافت مجوز و انتظار دریافت رشوه است.

نمودار ۴۳: توزیع توصیف افراد از مشکل برق و الکتریسیته

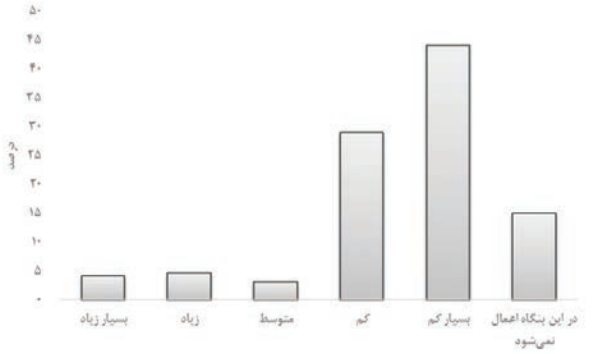


اگرچه به‌طور متوسط، افراد عدم توانایی در پرداخت هزینه‌ها را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه برق انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشکلات در گروه‌های مختلف اندازه شرکت تغییر می‌کند. درواقع، در میان شرکت‌های خرد (کمتر از ۱۰ نفر پرسنل) اولویت مشکل در این حوزه تعدد قطعی برق توصیف می‌شود.

آب

بنگاه‌ها همواره به دنبال دســـتیابی به موفقیت‌های بلندمدت، حفظ مزیت رقابتی و اعتبار نام تجاری خود هســـتند. برای ایـــن منظور بنگاه‌ها باید از پایداری زنجیره تأمین خود مطمئن باشـــند. بحران آب در چند سال اخیر، ایران و ســـایر کشورهای جهان را با مشـــکل کمبود آب مواجه کرده است. مجموعه گزارش‌های امنیت آب تهیه‌شـــده توســـط صنـــدوق جهانی برای طبیعت (۲۰۰۹)[۲۷] نشان می‌دهد که کمبود آب موجب شده است که افراد به‌ویژه بنگاه‌ها با ریسک‌های فیزیکی، مالی، نظارتی و اعتباری روبه‌رو باشند. در حدود ۷۵ درصد از نمونه آماری پژوهش اعلام کردند که با مشـــکل آب روبه‌رو هســـتند و تنها ۴ درصد از آن‌ها ســـطح آن را «بسیار زیاد» ارزیابی کرده‌اند. نمودار ۴۴ توزیع سطح مشکل آب که توسط افراد شرکت‌کننده در پژوهش پاسخ‌داده‌شده است، نشان می‌دهد.

نمودار ۴۴: توزیع سطح مشکل آب



به‌منظور درک بهتر این مشکل در میان اعضای اتاق تهران، از نمونه آماری پژوهش خواســـته شـــد تا نوع مشـــکل خود را توصیف کنند. نمودار ۴۵ نشان‌دهنده توزیع توصیف اعضای اتاق تهران از مشـــکل آب در کشور است. این نمودار نشان می‌دهد که بزرگ‌ترین دغدغه اعضای اتاق تهران در خصوص مشـــکل آب به ترتیب اهمیت، عدم توانایی در پرداخت هزینه‌ها، تعدد قطعی آب، مشکلات دریافت مجوز و انتظار دریافت رشوه است.

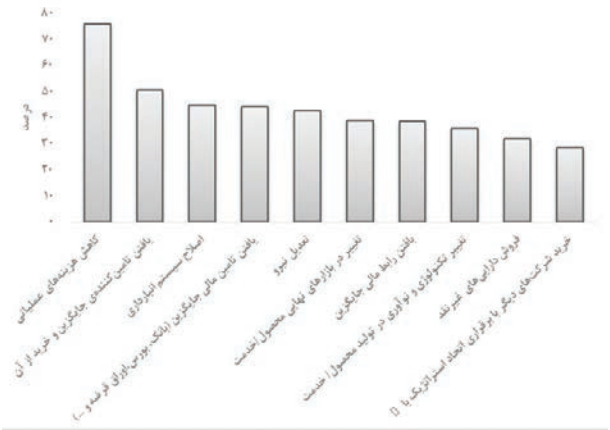
نمودار ۴۵: توزیع توصیف افراد از مشکل آب

اگرچه به‌طور متوسط، افراد عدم توانایی در پرداخت هزینه‌ها را به‌عنوان مشکل اصلی خود در حوزه آب انتخاب کرده‌اند، اما توصیف افراد از مشـــکلات در گروه‌های مختلف اندازه شـــرکت تغییر می‌کند. درواقع، در میان شرکت‌های خرد (زیر ۱۰ نفر پرسنل) اولویت مشکل در این حوزه مشکلات دریافت مجوز توصیف می‌شود.

ارزیابی راه‌حل‌ها

پس از بررســـی مشکلات پیش‌روی بنگاه‌ها، نیاز به تحلیل و بررسی راه‌حل‌های ممکن است. برای این منظور از نمونه آماری پژوهش درخواست شد تا راه‌حل‌هایی که در مواجهه با مشکلات خود اتخاذ کرده یا تصمیم به اجرای آن‌ها دارند را عنوان کنند. در خصوص تحلیل‌های راه‌حل‌ها، توجه به این نکته ضروری اســـت که برخی از مشکلات در سطح حکومتی و از جنس قوانین هستند و راهکارهای بنگاه‌ها در مواجهه با آن‌ها نه به معنای راه‌حل مشکل؛ بلکه به‌منظور کاهش آسیب‌های ناشی از آن به کار گرفته می‌شوند. نمودار ۴۶ شـــمای کلی از راه‌حل‌های بنگاه‌ها در مواجهه با مشکلات را نشان می‌دهد. در این نمودار مشـــاهده می‌شود که در حدود ۷۶ درصد از شرکت‌کنندگان در پژوهش راه‌حل کاهش هزینه‌های عملیاتی را در نظر دارند. با توجه به چند راه‌حل اول مشاهده می‌شود که دغدغه بزرگ بنگاه‌ها به‌طورکلی محدودیت‌های مالی اســـت که عموماً افراد تلاش کرده‌اند با کاهش هزینه‌ها و یا یافتن روش‌های تأمین مالی متفاوت بر آن فائق آیند. از ســـوی دیگر، در نمودار ۵۱ نشان داده‌شده که مهم‌ترین اولویت شرکت‌ها در هزینه‌کرد نقدینگی، اقدامات جدید رشد محور شرکت است. درواقع، شرکت‌ها استراتژی دوسوتوانی سازمانی[۲۸] را برای حل مشکلات و حفظ مزیت رقابتی خود در بازار انتخاب کرده‌اند. در بخش دیگری از پرسش‌نامه از مخاطبان سؤال می‌شود که «برای کدام‌یک از فعالیت‌ها نیاز به تأمین مالی داشته‌اید؟» که به‌طورکلی «اقدامات جدید رشد محور» اولویت نخست شرکت‌ها بوده است.

نمودار ۴۶: توزیع فراوانی هر راه‌حل در میان نمونه آماری



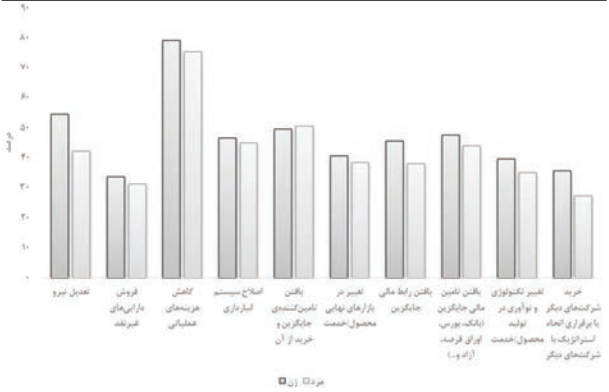
مقایسه راه‌حل‌ها در گروه‌های مختلف

به‌منظور شـــناخت بهتر راه‌حل‌های هدفمند متناسب با گروه‌های مختلف اعضای اتاق تهران، به تحلیل و بررسی راه‌حل‌های گروه‌های مختلف جنسیتی، سنی، قدمت و فعالیت شرکت‌ها پرداخته می‌شود. برای این منظور، درصد افرادی که راه‌حل‌ها را پیشنهاد داده‌اند به ازای هر گروه مختلف مقایسه می‌شوند. در ادامه این بخش نتایج به‌دست‌آمده گزارش و تحلیل می‌شود.

جنسیت

نمودار ۴۷ نشان‌دهنده مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک جنسیت است. این نمودار نشـــان می‌دهد که در تمامی راه‌حل‌ها به‌جز یافتن تامین‌کننده جایگزین و خرید از آن، سهم زنانی که راه‌حل‌ها را اعمال کرده و یا قصد اعمال دارند نسبت به مردان بیشتر است. زنان در خصوص حل مشکلات خود علاقه بیشتری به تعدیل نیرو، یافتن رابط مالی جایگزین و خرید شرکت‌های دیگر یا برقراری اتحاد استراتژیک با شرکت‌های دیگر از خود نشان داده‌اند.

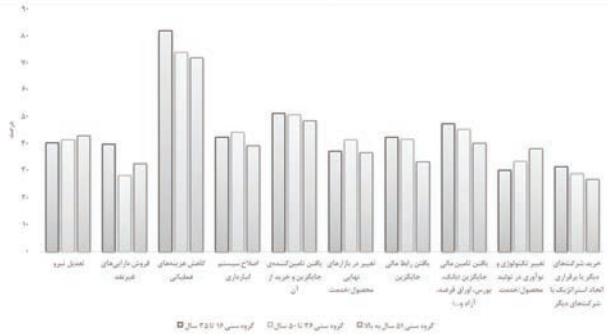
نمودار ۴۷: مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک جنسیت



سن صاحبان شرکت‌ها

نمودار ۴۸ مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک سن صاحبان شرکت‌ها را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، مدیران جوان نسبت به سایر مدیران تمایل بیشتری به استفاده از راه‌حل فروش دارایی‌های غیر نقد و کاهش هزینه‌های عملیاتی دارند. از سوی دیگر، مدیران مسن‌تر به تغییر تکنولوژی و نوآوری در تولید محصول/خدمت علاقه بیشتری نشان داده‌اند.

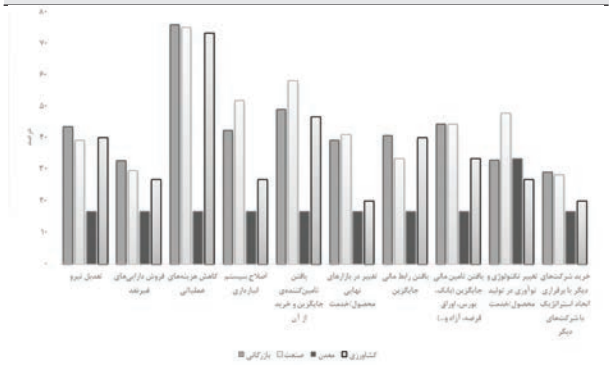
نمودار ۴۸: مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک سن صاحبان شرکت‌ها



نوع فعالیت

نمودار ۴۹ مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک نوع فعالیت را نشان می‌دهد. با توجه به این نمودار در گروه فعالیت صنعت تمایل به اعمال راه‌حل‌های اصلاح سیستم انبارداری، یافتن تامین‌کننده جایگزین و خرید از آن و تغییر در تکنولوژی و نوآوری در تولید محصول/خدمت بیشتر از سایر گروه‌های فعالیت است.

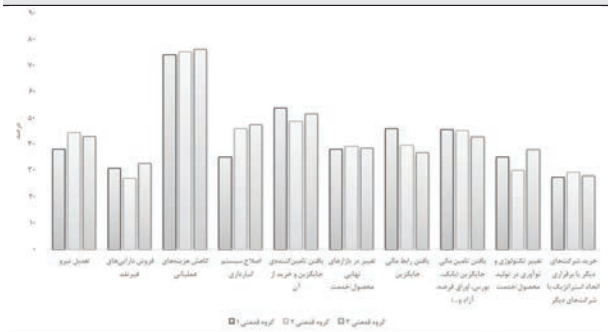
نمودار ۴۹: مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک نوع فعالیت



قدمت

نمودار ۵۰ مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک قدمت شرکت را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، میان راه‌حل‌های گروه‌های قدمتی تفاوت خاصی مشاهده نمی‌شود. شرکت‌های تازه تأسیس (گروه قدمتی ۱- زیر ۴ سال) به یافتن رابط مالی جایگزین نسبت به سایر گروه‌های قدمتی تمایل بیشتری دارند. گروه‌های قدمتی ۲ و ۳ (بیش از ۴ سال) به تعدیل نیرو و اصلاح سیستم انبارداری نسبت به گروه قدمتی ۱ تمایل بیشتری دارند. شرکت‌های با قدمت بیشتر از ۹ سال (گروه قدمتی ۳) به تغییر در تکنولوژی و نوآوری در تولید محصول/خدمت علاقه بیشتری دارند.

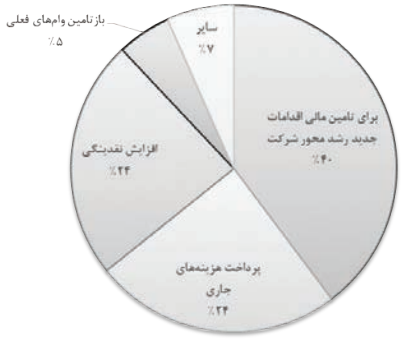
نمودار ۵۰: مقایسه راه‌حل‌های اعضای اتاق تهران به تفکیک قدمت شرکت



اولویت شرکت‌ها جهت تأمین مالی

در این بخش از شرکت‌کنندگان در پژوهش خواسته شد تا به سؤال «برای کدام‌یک از فعالیت‌ها زیر نیاز به تأمین مالی داشته‌اید؟» پاسخ دهند. نمودار ۵۱ توزیع پاسخ افراد به این سؤال را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار تأمین مالی اقدامات جدید رشد محور شرکت، پرداخت هزینه‌های جاری، افزایش نقدینگی و بازتامین وام‌های فعلی به ترتیب مهم‌ترین اولویت‌های شرکت‌های عضو اتاق تهران جهت تأمین مالی است.

نمودار ۵۱: توزیع پاسخ افراد در خصوص اولویت شرکت‌ها جهت تأمین مالی



تحلیل‌های بیشتر در خصوص این متغیر نشان می‌دهد که اولویت شرکت‌ها جهت تأمین مالی در گروه‌هایی مختلف جنسیتی متفاوت است. در شرکت‌های دارای مدیران زن، مهم‌ترین اولویت جهت تأمین مالی مربوط به پرداخت هزینه‌های جاری است.

نتیجه ارزیابی چه شد؟

در گزارش «ارزیابی و تصورات اعضای اتاق بارگانی تهران از عملکرد اتاق» که در شهریور سال ۹۷ تهیه‌شده است، ۷۵ درصد از اعضای اتاق تهران اعتقاددارند که وضعیت بخش خصوصی در آینده بدتر می‌شود و ۷۹ درصد چشم‌انداز اقتصادی کشور را رو به افول می‌بینند؛ اما اگر به‌طور دقیق به وضعیت بخش خصوصی نگاهی بیندازیم دلایل این

ناامیدی را به‌طور واضح مشاهده می‌کنیم.
برخلاف تصور بسیاری از خبرگان که در مراحل اولیه پژوهش اعضای اتاق و به‌طورکلی فعالیـــن اقتصادی را جویندگان رانت می‌نامیدند، بســـیاری از اعضای اتاق تهران وجود بخشـــنامه‌های متعدد، قوانین و آیین‌نامه‌های متناقض، فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر را مهم‌ترین مشکلات خود توصیف کرده‌اند بااینکه گزینه‌های رانت‌جویانه برای آن‌ها نیز فراهم بوده است.
بسیاری از بنگاه‌ها جهت شروع اقدامات رشد محور نیاز به تأمین مالی داشته‌اند ولی به دلایلی همانند نرخ بهره نامناسب، فرآیندهای پیچیده، زمان‌بر و آلوده به فساد راهکارهای تدافعی و صرفه‌جویانه را جهت بقا انتخاب کرده‌اند به‌طوری‌که ۷۶ درصد از اعضا کاهش هزینه‌های عملیاتی را انجام داده‌اند و تنها نزدیک به ۳۰ درصد جهت تغییر تکنولوژی یا تغییر بازار/محصول اقدام کرده‌اند.
تحریم‌های بین‌المللی و نوسانات نرخ ارز فشار زیادی را به کسب‌وکارها در نیمه دوم سال ۹۷ وارد کرده است. بسیاری از بنگاه کاهش سود بیش از ۲۵ درصدی را تجربه کرده یا خواهند کرد، نیروهای فعال خود را به دلایل مختلف اخراج کرده یا مجبور خواهند شد که اخراج کنند. این دو عامل باعث کوچک شدن هرروز بخش خصوصی در کشور خواهد شد و چرخه شوم ناامیدی هرروز خود را بازتولید و تقویت می‌کند. در این میان امافشارهای داخلی همانند جریمه‌های غیرمنصفانه تأمین اجتماعی، قیمت‌گذاری‌های غیرمنصفانه، معطلی کالاها در گمرک، عدم نظارت بر قاچاق و فرآیندهای مجوزدهی طولانی و آلوده به فساد، کارآفرینان و مدیران را در این وضعیت اقتصادی بیش‌ازپیش ناامیدمی‌کند.
این عوامل میان کسب‌وکارهای کوچک که بیش از ۷۰ درصد از اعضای اتاق را تشکیل می‌دهند و میان جوانانی که به‌تازگی وارد فضای کسب‌وکار شده‌اند و وابستگی کمتری به سرمایه خود دارند اثر بیشـــتری خواهد داشت. فضای کسب‌وکار به‌تدریج افراد را به خروج سرمایه تشـــویق کرده و حتی امکان خروج سرمایه‌های انسانی و مالی از کشور، به‌تبع شرایط فعلی، وجود دارد. همچنین بســـیاری از سرمایه‌گذارانی که تا پیش‌ازاین فرصت سرمایه‌گذاری در ایران را به‌عنوان گزینه تلقی می‌کرده‌اند، آن را از گزینه‌هایشان خارج می‌کنند.
باوجود نتایج فوق پیشنهاد می‌شود که اتاق تهران به‌عنوان نماینده بخش خصوصی در ابتدا مشکلات بنگاه‌ها را در هر بخش با سازمان دولتی مسئول آن مطرح سازد و کارگروه‌هایی درون اتاق تهران با مشـــارکت اعضایی که مشکلشان را مطرح کرده‌اند تشکیل دهد که هسته پیش برنده اقدامات اصلاحی باشد و گزارش‌های منظمی از پیشرفت کار به اتاق تهران، اعضای اتاق و سازمان‌های دولتی بدهد.

پی‌نوشت‌ها:

1.Choi et.al (2016)
2.Clifton et.al (2003)
3.Torbat (2005)
4.Clarke (2004)
5.Tong et.al (2018)
6.Kneller et.al (1999)
7.Johansson et.al (2010)
8.Clotfelter (1983)
9.Fang et.al (2014)
10.Wang et.al (2002)
۱۱. توسعه مالی مترادف با تعمیق دارایی مالی دانسته شده و به حالتی گفته می‌شود که سرعت افزایش دارایی‌های مالی بیش از سرعت افزایش دارایی‌های غیر مالی باشد. در این حالت نسبت دارایی‌های مالی به دارایی‌های غیر مالی رو به افزایش می‌گذارد.
12.Beck et.al (2008)
13.Dabla-Norris et.al (2017)
14.Faruq et.al (2013)
15.Loayza (1999)
16.Distinguin (2016)
17.Tracey(2004)
18.Jin Lu (2007)
19.Chen et.al (2018)
20.Doyle and Hooley (1992)
21.Crook et.al (2011)
22.Chang (1995)
23.Almeida(2005)
24.Chakraborty (2016)
25.Anderson (2012)
26.Abeberese (2017)
27.WWF - World Wide Fund For Nature
۲۸. دوسوتوانی سازمانی تعاریف متعددی دارد. یکی از این تعاریف به این شرح است: «یک توانایی سازمانی در همسویی و کارایی در پاسخ به تقاضاهای بازار و سازگاری همزمان با تغییرات در شرایط و محیط». گیبسون (۲۰۰۴)

افول امید اجتماعی؛ پتانسیل تخریب

تجربه‌های جامعه‌شناختی چه می‌گوید؟

برهانه

فقدان، تضعیف یا کمبود امید اجتماعی در سپهر سیاسی کشور چه تبعاتی دارد؟ چرا امید اجتماعی در جامعه کاهش پیدا می‌کند و ما در کجای این منظومه ایستاده‌ایم؟ در این مقاله سعی شده است بار دیگر امید اجتماعی در بوته نقد و بررسی قرار گیرد.

حسن محدثی گیلوائی

استاد دانشگاه

چرا باید خواند:
مفهومی اجتماعی که ارتباط مستقیم با اقتصاد، سیاست، توسعه و سامان اجتماعی دارد. این مفهوم امید اجتماعی است. این مقاله را بخوانید.

من می‌خواهم از امید اجتماعی ســخن بگویم. در باب امید فیلسوفان، روان‌شناســان، عارفان، متألّهان و ادیبان سخنان بسیاری گفته‌اند و آرا و نظریات بسیاری پرورده‌اند. من برخی از آن‌ها را خوانده‌ام و در باب برخی از این آرا مطالبی نوشته‌ام؛ اما قصد من در این‌جا شرح آرای دیگران نیست بلکه به معنایی از امید نظر دارم که مدت‌ها است می‌اندیشم چنین امیدی از جامعه ما رخت بربســته و جای آن را افقی تیره و تار و مبهم گرفته اســت. چه‌بسا کسان دیگری نیز در جایی در باب این معنا از امید سخن گفته باشند. نمی‌دانم.

من امید را به معنای افق‌مندی می‌گیرم؛ اما چون می‌ترسم مفهوم نباشد، از امید اجتماعی سخن می‌گویم. مراد من از امید اجتماعی چنین اســت: برآورد ذهنیِ آدمی در جهت تحقق بخشیدن هدفمندانه طرح‌های شخصی در آینده کوتاه‌مدّت، میان‌مدّت و بلندمدّت خویش. این برآورد بر پایه ســه مؤلفه شکل می‌گیرد:

۱- امکانات و سرمایه‌های خانوادگی؛

۲- امکانات و استعدادهای شخصی؛

۳- فرصت‌ها و امتیازات اجتماعی- ساختاری.

از میان این سه مؤلفه، دو مورد نخست بسیار متغیر است و برخورداری از آن‌ها از فردی به فرد دیگر، شدت و ضعف دارد. معمولاً در طبقات دارا این سرمایه‌ها و امتیازات و امکانات بسی بیشتر است تا در میان طبقات پایین؛ اما مولفه سوم مؤلفه‌ای است که جامعه می‌تواند آن را تأمین کند و اگر به‌نحو عام تأمین شود، امید اجتماعی افراد افزایش می‌یابد.

اتّفاقی که در چند دهه اخیر رخ داده است و سال به سال نیز بر شدّت آن افزوده شده است این است که فرصت‌ها و امتیازات اجتماعی- ساختاری هرچه بیشتر از ایرانیان به‌ویژه از جوانان ایرانی دریغ شده است؛ بنابراین، جوانان ایرانی و بخش قابل توجهی از مردمان ایرانی به انسان‌هایی فاقد افق بدل شده‌اند. آنان هرچه بیشتر در تحقق طرح‌های مطلوبی که برای زندگی‌شان دارند، ناتوان شده‌اند زیرا نظام اجتماعی و سیاسی این فرصت‌ها و امتیازات اجتماعی- سیاسی را هرچه بیشتر از بین برده است.

بگذارید مثالی بزنم. در دهه پنجاه شمسی یک جوان ایرانی از به‌اصطلاح طبقه متوسط اگر دیپلم می‌گرفت، می‌دانست که پس از آن چه شغلی می‌تواند داشته باشد و چگونه تشکیل زندگی دهد و از کدام امکانات و فرصت‌ها بهره‌مند شود و اهداف مورد نظر خود را دنبال کند. طریق راه‌یابی به موقعیت‌های اجتماعی برای او کم و بیش روشــن بود. امروز اما یک جوان ایرانی از طبقه متوسط به‌هیچ‌وجه افق روشن و مشخصی در برابر خود نمی‌بیند.

این وضعی است که اکنون نه‌تنها زندگی جوانان بلکه زندگی بسیاری از افراد در مقاطع سنی مختلف را توصیف می‌کند. به این معنا من معتقدم که امید اجتماعی در ایران (مطابق تعریف مذکور) به‌شدّت نزول یافته است. این فقدان افق‌مندی می‌تواند به‌لحاظ اجتماعی شرایط بسیار آسیب‌زایی ایجاد کند و پتانسیل تخریب را در زندگی فردی افراد و در حیات اجتماعی در سطح کلان به شدت افزایش دهد. فقدان امید اجتماعی می‌تواند به‌لحاظ اخلاقی و فکری به نوعی از پوچی و بیهودگی زندگی در میان افراد مختلف و به‌ویژه در میان جوانان بینجامد و پیش‌زمینه‌ای برای گام نهادن در مسیر انواع انحرافات اجتماعی را فراهم کند.

این معنا از امید (امید اجتماعی در معنای مذکور) برخلاف بسیاری از نظریه‌پردازی‌ها در باب امید، کاملاً انضمامی است. می‌توان در این معنا امید اجتماعی را از شاخص‌های به‌زیستی انفسی تلقی کرد. به میزانی که امید اجتماعی در یک جامعه بیشتر باشد، می‌توان گفت مردمان آن بیشتر احساس سعادتمندی خواهند داشت و از زندگی خویش خشنودتر خواهند بود. برای این‌که چنین اتفاقی بیفتد، شــعار و وعده کافی نخواهد بود. ایدئولوژی به‌تنهایی راه‌گشا نخواهد بود. لازم است متغیرهای اقتصادی و اجتماعی متحول شود.

مردمانی که فاقد امید اجتماعی هستند، چه‌بسا از لحاظ اخلاق اجتماعی نیز سقوط می‌کنند. آن‌ها احساس کرامت نمی‌کنند و مردمانی که فاقد کرامت انسانی‌اند، نمی‌توانند دیگران را تکریم کنند و یا حتی به اصول اخلاقی احترام بنهند.

در پایان این یادداشت لازم می‌دانم تأکید کنم که آنچه این‌جا گفته‌ام، فرضیه‌هایی بیش نیستند. درصدد هســتم این فرضیه‌ها را از ره‌گذر تحقیقاتی جامعه‌شناختی محک تجربی بزنم. امیدوارم چنین مجالی برای کار پژوهشی در این‌باره دست دهد. البته امیدوارم فقدان شدید امید اجتماعی به تخریبی وسیع نینجامد.

بورس چشم‌انتظار چیست؟

شفافیت، راهی برای جلب اعتماد عمومی به بازار

چکیده

«حمایت» واقعی از بازار چیست؟ آیا تصمیمات سیاسی برای تزریق منابع و سایر دخالت‌های دولتی در بازار برای «حمایت» از آن صحیح است؟ سیدان، دکترای امور مالی از مدرسه اقتصاد لندن در این مقاله نشان می‌دهد که در دنیا با بازار سهام و بورس چه برخوردی می‌شود.

سیداسماعیل سیدان

دکترای امور مالی از مدرسه اقتصاد لندن

چرا باید خواند:
آیا شما هم می‌خواهید بدانید راه حمایت از بازار چیست؟ خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

وقتی شاخص‌های بازار بورس کشور رو به افول می‌گذارند، رسانه‌ها به پوشش اخبار نوسانات بازار می‌پردازند و با فعالانی از بازار صحبت می‌کنند که از دولت می‌خواهند که از آن‌ها «حمایت» کند و از مردمی مصاحبه می‌گیرند که از باختن مال خود در بازار سهام می‌نالند. مسئولان دولتی نظیر وزیر اقتصاد و دارایی و ریاست سازمان بورس هم در مصاحبه‌های خود از کوتاه‌مدت بودن این نوسانات می‌گویند و به مردم توصیه‌های سرمایه‌گذاری می‌دهند. گاهی نیز به ارگان‌های دولتی و شبه دولتی فرمان می‌دهند تا پول‌های خود را وارد بورس کنند و به این وسیله از قیمت‌ها «حمایت» کنند.

اما «حمایت» واقعی از بازار چیست؟ آیا تصمیمات سیاسی برای تزریق منابع و سایر دخالت‌های دولتی در بازار برای «حمایت» از آن صحیح است؟ چرا در کشورهایی با بازارهای مالی توسعه یافته، هیچ‌گاه رسانه‌ای از مسئولان درباره نوسانات بورس نمی‌پرسد و دولتمردان هم وقعی به این نوسانات ندارند و به مردم توصیه‌های سرمایه‌گذاری نمی‌دهند؟ اصولاً مگر ذات بازار سهام نوسانات و بالا و پایین رفتن قیمت‌ها نیست و سرمایه‌گذاری در آن با ریسک عجین نیست؟ پس این سؤالات و اعتراضات برای چیست؟

«حمایت» واقعی از بازارهای مالی، پاسداری از شفافیت و کارایی آن‌ها و ایجاد شرایط رقابتی منصفانه در آن‌ها برای بازیگران مختلف است. یک بازار مالی کارا و پویا نیازمند سلامت و صداقت است. عملکرد درست بازارهای اوراق بهادار و اعتماد عمومی به آن‌ها یک پیش‌نیاز برای رشد ثروت و توسعه اقتصادی است. سوءاستفاده از بازارها به اعتماد عمومی بر بازارهای اوراق بهادار لطمه می‌زند. بنابراین پیش‌نیاز عملکرد صحیح بازار اوراق بهادار قانون‌گذاری و نظارت بر اجرا جهت تضمین سلامت و صحت بازارها و جلوگیری از سوءاستفاده از بازار است.

سوء استفاده از بازار را به صورت کلی می‌توان در دو دسته جای داد:

معامله با اطلاعات پنهانی

دستکاری بازار

اطلاعات نهانی، اطلاعاتی مربوط به شرکت‌ها یا اوراق بهادار است که عمومی نشده و علنی شدن آن اثر قابل توجهی بر قیمت سهام و اوراق بهادار مربوطه خواهد داشت. به عنوان مثال اطلاعات مربوط به درآمد محقق شده یک شرکت در فصل گذشته یا اطلاعات مربوط به انعقاد یک قرارداد بزرگ که اثر مهمی بر روی سودآوری یک شرکت دارد، پیش از اعلان عمومی این اطلاعات، مصداق‌هایی از اطلاعات نهانی هستند. همچنین اطلاعاتی در مورد سفارش‌ها و تراکنش‌های مشتریان که در اختیار کارگزاران بورسی قرار می‌گیرد و می‌تواند اثر قیمتی قابل ملاحظه داشته باشد در زمره اطلاعات نهانی می‌گنجد. کسانی که به اطلاعات پنهانی دسترسی دارند، می‌توانند با استفاده از این اطلاعات دست به معاملاتی بزنند که سمت مقابل آن از دسترسی به اطلاعات مورد نظر محروم است و به شکل غیرمنصفانه‌ای از اطلاعات خود کسب سود کنند. همچنین ممکن است این اطلاعات را نزد دوستان و نزدیکان خود افشا کنند و به آن‌ها مزیت اطلاعاتی غیرمنصفانه‌ای دهند که برمبنای آن امکان کسب سود از معاملات اوراق بهادار ممکن شود.

دستکاری بازار شامل اعمالی است که با هدف گمراه کردن و فریب سایر شرکت‌کنندگان در بازار صورت می‌گیرد:

تراکنش‌ها یا سفارش‌هایی که علایم غلط یا گمراه‌کننده درباره تقاضا، عرضه یا قیمت یک ابزار مالی می‌دهند، یا تغییرات مصنوعی و غیرطبیعی در قیمت‌ها ایجاد می‌کنند (توسط یک فرد یا توسط یک گروه با همکاری یکدیگر)

پخش اخبار، اطلاعات، یا شایعاتی که علایم غلط یا گمراه‌کننده درباره ابزارهای مالی می‌دهند.

به جهت اثرات زیان‌بار سوءاستفاده از بازار بر اعتماد عمومی و توسعه بازارهای مالی، در تمامی کشورها قوانینی برای جلوگیری از این پدیده تدوین شده و معامله با اطلاعات نهانی و دستکاری بازار جرم شناخته شده‌اند و تعقیبات و جرایمی برای آن‌ها در نظر گرفته شده است. هدف از قوانین علیه سوءاستفاده از بازار تضمین سلامت بازارهای مالی و افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران به این بازارهاست.

در اجرای مؤثر این قوانین پیچیدگی‌هایی وجود دارد. پیچیدگی اول چگونگی تشخیص معاملات مشکوک و تغییرات قیمتی غیرطبیعی از نوسانات معمول و طبیعی قیمت‌هاست. علاوه براین، با فرض تشخیص صحیح مصادیق سوءاستفاده از بازار، پیچیدگی بعدی چگونگی اثبات جرم و پیگیری قضایی است. افراد یا مؤسسات درگیر در سوءاستفاده می‌توانند همواره ادعا کنند که معاملات آن‌ها واقعی و قانونی بوده و برمبنای تحلیل خاص خود دست به آن‌ها زده‌اند و نیت سوء یا اطلاعات پنهانی پشت این معاملات نبوده است. در مورد اطلاعات و شایعات ناصحیح و گمراه‌کننده نیز فرد خاطی می‌تواند ادعا کند که خود به وثوق این اطلاعات واقعاً باور داشته و پخش اطلاعات نیز با نیت سوء همراه نبوده است.

برای غلبه بر این پیچیدگی‌ها و تسهیل کشف جرم و اعمال مؤثر قانون، تمهیدات و مقررات مکملی در کشورهای مختلف اندیشیده و اجرا می‌شود. به عنوان مثال، در برخی کشورها قوانینی وضع شده که شرکت‌ها و مؤسسات مالی را ملزم به ضبط کلیه مکالمات تلفنی و مکاتبات و پیام‌های الکترونیکی کاری کارکنان خود و نگه‌داری این مستندات به مدت شش ماه تا یک سال می‌کند. برای جلوگیری از

به جهت اثرات زیان‌بار سوءاستفاده از بازار بر اعتماد عمومی و توسعه بازارهای مالی، در تمامی کشورها قوانینی برای جلوگیری از این پدیده تدوین‌شده و معامله با اطلاعات نهانی و دستکاری بازار جرم شناخته شده‌اند و تعقیبات و جرایمی برای آن‌ها در نظر گرفته شده است.

دور زدن این قوانین شرکت‌ها و مؤسسات موظف‌اند که اقدامات لازم را به عمل آورند تا از صورت پذیرفتن مکالمات و مکاتبات کاری بر روی خط‌های خصوصی یا تلفن همراه شخصی توسط کارکنان جلوگیری به عمل آیـد. در صورتی که از این قانون تخطی شـود و کارکنان از دسـتگاه‌های شخصی اسـتفاده کنند، هم فرد خاطی و هم موسسه مسئولیت دارند و هردو مشمول جریمه خواهند شد تا انگیزه کافی در مؤسسات برای اجرای تمهیدات لازم به وجود آید. ضبط این مستندات به ضابطان قانونی این امـکان را می‌دهد تا در صورت وقوع معاملات مشکوک و یا در صورت دریافت اطلاعاتی در مورد رفتار غیرقانونی، به بررسی شواهد، ارزیابی انگیزه‌ها و اثبات جرم بپردازند.

تمهید دیگری که برای مبارزه با سوءاستفاده از بازار اندیشیده شده، حمایت از افشـاگران (whistleblowers) اسـت. افشاگران نقشی اساسی در کشف سوءاستفاده‌ها و فریبکاری‌ها و پیگیری آن‌ها دارند. به عنوان مثال در نهاد ناظر مالی آمریکا و انگلستان، اداره ویژه‌ای برای دریافت اطلاعات از افشاگران در مورد رفتارهای غیرقانونی و رویه‌های غیرمنصفانه در مؤسسـات مالی ایجاد شده و قوانینی برای حمایت از افشاگران وضع شـده است. طبق این قوانین، برای ایجاد انگیزه، نهاد ناظر می‌تواند بخشـی از عواید و جرائم مالی ناشـی از کشف فساد را به عنوان جایزه به افشـاگران بدهد و ضمناً آن‌ها تحت حمایت‌های قانونی قرار می‌گیرند تا عواقب سـویی که ممکن است این کار برای آن‌ها داشته باشد به حداقل برسد. از سال ۲۰۱۱ تاکنون اداره مربوطه در سازمان نظارت بر بورس اوراق بهادار آمریکا به ۴۳ افشاگر جایزه‌ای حدود ۱۵۳ میلیون دلار پرداخت کرده اسـت که داوطلبانه اطلاعات مفیدی درمورد وقوع جرم به این سازمان داده‌اند و در تحقیقات بعدی و اعمال قانون موفقیت‌آمیز به این سازمان کمک کرده‌اند. کمک این افشاگران به پرداخت جریمه‌ای نزدیک به ۱ میلیارد دلار توسط مجرمان منجر شده است.

وضع قوانین هیچ‌گاه به تنهایی نمی‌تواند به پیشگیری از سوءاستفاده و جرم بینجامد، آن‌چه که ضامن اجرای قوانین و سلامت بازارهاست ایجاد بازدارندگی با اعمال جدی و بدون اغماض قوانین است. هرچند هیچ‌گاه نمی‌توان سـوءرفتارها و خلاف‌ها را به صفر رسـاند و همواره کسـانی خواهند بود که به دنبال سود زیاد ریسک عمل غیرقانونی را متقبل خواهند شد، اما هنگامی که فعالان بازار مالی موارد زیاد اعمال قانون را پیش چشـم خود ببینند و از تبعات سوءاستفاده از بازار آگاه باشند و بدانند که ناظر باجدیت و به صورت غیرانتخابی در پی کشف و پیگیری جرائم و تخلفات اسـت و ابزارهای کافی نیز به این منظور در اختیار دارد، اکثریت بازیگران حاضر در بازار اعتبار و سـرمایه خود را در مخاطره سوءاسـتفاده از بازار قرار نخواهند داد و یک بازار سالم و مورد اعتماد شکل خواهد گرفت. در مقابل زمانی که موارد فراوان رفتار غیرقانونی رخ دهد و اعمال قانون کم‌توان، کم‌رنگ و انتخابی باشـد و تبعات سبکی در پی داشته باشد، وقوع سوءاستفاده شکل عادی به خود می‌گیـرد و اکثریت قریب به اتفاق بازیگران، به دنبال اطلاعات نهانی، رانت، شایعات و در نهایت دستکاری قیمت خواهند رفت و بازاری مملو از ریسک‌های غیربنیادی، ناسالم و غیرقابل اعتماد شکل می‌گیرد.

در کشـورهایی که در آن‌ها بازارها از سـلامت بالایی برخوردارند، بازرسان و ضابطان سازمان ناظر، همچون کارآگاهانی که به دنبال کشف یک قتل و یافتن قاتلان هستند، به دنبال یافتن موارد ارتکاب جرم و تعقیب مجرمان‌اند. اعمال قانون بسته به ماهیت جرم می‌تواند اشکال گوناگونـی به خود بگیرد - اعم از نظارتـی، مدنی و کیفری - و نهاد ناظر می‌تواند از این قدرت‌ها اسـتفاده کند تا علیه شـرکت‌ها و افراد خاطی اقدام و از حقوق مشـتریان دفاع کنـد. در هریک از این موارد نهاد ناظر می‌تواند اقدامات تنبیهی مختلفی اتخاذ کند، نظیر: ممنوع کردن فرد از انجام فعالیت‌های مالی نیازمند مجوز، لغو مجوز موسسه خاطی، وضع جرائم نقدی علیه افراد و مؤسسات خاطی، اعلام عمومی سوءاستفاده‌های انجام شده، مراجعه به دادگاه و تعقیب قضایی و کیفری مجرمان و... . علاوه بر این موارد اعمال قانون اعلام عمومی می‌شود تا اثر بازدارندگی آن به بیشترین حد برسد و از شفافیت تصمیمات اطمینان حاصل شود. به عنوان مثال بر روی وب‌سایت اداره نظارت بر رفتار مالی بریتانیا (FCA) که نهاد ناظر و قانون‌گذار برای کلیه مؤسسات مالی در بریتانیا است، فهرست تذکرات، تصمیمات، جریمه‌ها و حکم‌هایی که هر سال توسط این نهاد صادر شده و اشخاصی که جریمه و مجازات شده‌اند در دسترس عموم قرار دارد تا مجرمان احتمالی بدانند که اعمال آن‌ها بدون پیگرد نخواهد ماند.

متاسـفانه هر دو مورد از مصادیق سوءاستفاده از بازار، در کشور ما رواج دارند به گونه‌ای که برخی گمان می‌برند اصولاً فعالیت در بازار مالی یعنی تلاش برای دست‌یابی به اطلاعات نهانی و سعی در دستکاری بازار. با وجود قوانینی در این زمینه، ضعف و عدم جدیت نهاد ناظر و خلأهای قانونی منجر به عدم بازدارندگی قوانین شده است. در واقع یکی از علل کوچک بودن بازار بورس نسبت به حجم اقتصاد کشور و سهم اندکش از تأمین سرمایه بنگاه‌ها را باید در رواج موارد سوءاستفاده از بازار و ضعف نهادها و ساختارهای آن جست‌وجو کرد. مسئولان دولتی برای حمایت از بازار باید در تقویت فنی، قانونی و مالی نهاد ناظر بکوشند و اولویت اول خود را بازگرداندن اعتماد و راستی به بازار قرار دهند و در این راه جدیت کافی به کار گیرند. فعالان دلسوز بازار و رسانه‌ها نیز باید به جای مطالبه دوپینگ و رانت حمایتی از مسئولان، مطالبه اول و بدون اغماض خود را فراهم آوردن میدان رقابت منصفانه و حذف سوءاستفاده‌ها و رانت‌ها از بازار اوراق بهادار قرار دهند.

در اجرای مؤثر این قوانین پیچیدگی‌هایی وجود دارد. پیچیدگی اول چگونگی تشخیص معاملات مشکوک و تغییرات قیمتی غیرطبیعی از نوسانات معمول و طبیعی قیمت‌هاست

نکته‌هایی که باید بدانید

- **«حمایت» واقعی از بازارهای مالی، پاسداری از شفافیت و کارایی آن‌ها و ایجاد شرایط رقابتی منصفانه در آن‌ها برای بازیگران مختلف است.**
- **عملکرد درست بازارهای اوراق بهادار و اعتماد عمومی به آن‌ها یک پیش‌نیاز برای رشد ثروت و توسعه اقتصادی است.**
- **پیش‌نیاز عملکرد صحیح بازار اوراق بهادار قانون‌گذاری و نظارت بر اجرا جهت تضمین سلامت و صحت بازارها و جلوگیری از سوءاستفاده از بازار است.**
- **سوءاستفاده از بازار را به صورت کلی می‌توان در دو دسته جای داد: معامله با اطلاعات پنهانی و دستکاری بازار.**
- **وضع قوانین هیچ‌گاه به تنهایی نمی‌تواند به پیشگیری از سوءاستفاده و جرم بینجامد، آنچه که ضامن اجرای قوانین و سلامت بازارهاست ایجاد بازدارندگی با اعمال جدی و بدون اغماض قوانین است.**
- **در کشورهایی که در آن‌ها بازارها از سلامت بالایی برخوردارند، بازرسان و ضابطان سازمان ناظر، به دنبال کشف یک قتل و یافتن قاتلان هستند، به دنبال یافتن موارد ارتکاب جرم و تعقیب مجرمان‌اند.**
- **مسئولان دولتی برای حمایت از بازار باید در تقویت فنی، قانونی و مالی نهاد ناظر بکوشند و اولویت اول خود را بازگرداندن اعتماد و راستی به بازار قرار دهند و در این راه جدیت کافی به کار گیرند.**

چه‌کسی مسئول است؟

مسئولیت‌پذیری با بینش اجتماعی ممکن است

چکیده

وقتی اتفاقی در جامعه می‌افتد چه‌کســـی مسئول است؟ وجدان اجتماعی باید سراغ چه‌کسی را بگیرد؟ به نظر می‌رسد رویکرد ذهنی و مدیریتی جامعه در قبال فجایع طبیعی یا انسان‌ساخته رویکرد اجتماعی نیست. شاید جامعه با فقدان «بینش اجتماعی» در برخورد با این حوادث روبه‌روست.

مصطفی مهرآیین

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
وقتی مشکلی اجتماعی پیش می‌آید به نظر شما جامعه چه مسئولیتی دارد؟ این مقاله را بخوانید.

۱

پرســـش این است: چرا هیچ‌کس مسئولیت نمی‌پذیرد؟ اتفاقات منفی بی‌شماری در کشور ما رخ می‌دهند، اما هیچ مدیر یا مسئولی ریشه این مسائل را به کوتاهی در عملکرد خود نسبت نمی‌دهد و خود را مسئول وقوع ماجرا نمی‌داند. ما همواره این پرســـش را در مقابل خود می‌بینیم که چرا در کشـــورهای پیشـــرفته دموکراتیک بعد از وقوع اتفاقات منفی و به وجود آمدن بحران‌های انسانی و اجتماعی حاصل از آن، افراد مسئول با پذیرش نقش خود در وقوع ماجرا اســـتعفا می‌دهند و حتی دادگاهی می‌شوند، اما در کشور ما دیدن این صحنه تبدیل به آرزو و آرمان شده است؟ در ادامه نشان خواهم داد که اصـــولاً رویکرد ذهنی و مدیریتی جامعه مـــا در قبال فجایع طبیعی یا انسان‌ساخته رویکرد اجتماعی نیست و ما با فقدان «بینش اجتماعی» در برخورد با این حوادث روبه‌رو هستیم. ازاین‌رو، در جامعه‌ای که اصولاً در نگاه آن به تبیین چرایی وقوع حوادث طبیعی و انسان‌ساخته رگه‌هایی از بینش اجتماعی دیده نمی‌شـــود، نمی‌توان انتظار مســـئولیت‌پذیری اجتماعی افراد مسئول را داشـــت. به‌عبارت‌دیگر، اگر در فضای زبانی و گفتمانی یک جامعه سخن از نقش انسان و جامعه در خلق مسائل جامعه نمی‌رود، نمی‌توان انتظار داشت «مسئولیت‌پذیری اجتماعی» و آداب و مناسکی چون پذیرش مسئولیت و استعفا و دادگاهی شدن جزئی از نظم برخورد آن با حوادث اجتماعی باشد.

۲

تاکنون در ادبیات موجود درباره شـــیوه برخورد جوامع با فجایع طبیعی یا انسان‌ســـاخته از ســـه رویکرد سخن گفته‌شـــده اســـت: رویکرد نظری «خطر به‌عنوان عمل خداوند» از نخستین رویکردها در بررسی مسئله نسبت جامعه با خطرات انسان‌ســـاخته و طبیعی اســـت. بنا به این رویکرد، حوادث خطرناک یا نشـــانه‌ای از گناه مردمان یک جامعه است، یا نشـــانه‌ای است بر وقوع آخرالزمان و یا نشانه‌ای است بر فرصتی که خداوند برای تسکین یافتن قلوب مؤمنان و تبلیغ دین فراهم آورده اســـت. گری استرن در مقدمه کتـــاب جذاب خود با عنوان «آیا خداوند می‌تواند مداخله کند؟ مذهب چگونه بلایای طبیعی را توضیح می‌دهد» به طرح این نکته می‌پردازد که یکی از مهم‌ترین پرسش‌های متداول پس از وقوع بلایا در جوامع انسانی این اســـت که «خداوند کجا بود؟». او معتقد اســـت طرح این پرسش اجتناب‌ناپذیر است. به اعتقاد استرن، طی تاریخ هر وقت انسان با بلایا و حوادث خطرناک روبه‌رو شده است نقش خداوند و نیروهای آسمانی در وقوع آن را به بحث گذاشـــته است. هرچقدر رنج انسان‌ها در این وقایع بیشـــتر بوده است، تعداد بیشتری از آدمیان خداوند را فریاد زده‌اند: گاه برای درخواست قدرت و توانایی، گاه از روی خشم. او می‌نویسد: «برای قرن‌ها، یا دقیق‌تر بگوییم هزاره‌ها، به خداوند به‌عنوان عامل اعمال و انتقال خشونت بر زمین نگریسته شده است. همواره این باور درباره خداوند وجود داشته که او خواست و اراده خود را از طریق زلزله یا سیل یا ارسال ارتش‌ها (البته اینکه کدام ارتش، ارتش خداوند است، موضوعی موردبحث است) به زمین منتقل می‌کند. او این کار را برای تنبیه گناهکاران و یا فرستادن یک پیام به انسان انجام می‌دهد. پیام دریافت‌شده البته همیشه یکسان است: راه خود را تغییر دهید (change your way)». ازاین‌رو، در این رویکرد چنین گفته می‌شـــود که آســـیب‌پذیری یک جامعه در مقابل حوادث خطرناک ریشه در نسبت این جوامع با نیروهای ماورای طبیعی دارد و جامعه برای دفع خطر سوانح راهی جز اصلاح این رابطه در پیش ندارد. بنا به آنچه استینبرگ نشان می‌دهد، افرادی که مناصب قدرت را به دســـت دارند - از سیاســـتمداران محلی گرفته تا مقامات دولتی- از عباراتـــی همچـــون «عمل خداونـــد»، «نیروهای مافـــوق طبیعت» و «رویدادهای عجیب‌وغریب» برای دور کردن خود و سازمان‌هایشـــان از اتهام و مسئولیت همدستی و مشـــارکت در وقوع حوادث خطرناک در جامعه، اســـتفاده می‌کنند. به کار گرفتن این عبارات به‌روشـــنی باعث می‌شود که وقوع این حوادث به نیروهای بیرون از کنترل انسان نسبت داده شود و به هنگام وقوع آن‌ها دیگر انسان‌ها نباید مورد سرزنش قرار گیرند.

رویکرد «خطر به‌عنوان عمل عامل غیرانســـانی» رویکرد دیگری اســـت که پس از رشـــد علوم و فناوری در مورد آسیب‌پذیری جامعه در مقابل ســـوانح مطرح شـــد. بنا به این رویکرد، حوادث خطرناک از قوانین خاص مربوط به شیوه عمل فناوری و محاسبات علمی پیروی می‌کنند و شـــناخت اصول و قوانین و قواعـــد حاکم بر عمل فناوری می‌تواند ما را در برابر خطرات آن مصون نگه دارد. رویکرد مهندســـی و به‌تبع آن نگرش آسیب‌پذیری کالبدی با تمامی زیرمجموعه‌های آن حاصل این رویکرد نظری اســـت. در این رویکرد، به حوادث خطرناک به‌عنوان پدیده‌های تصادفی (اتفاقی) نگریســـته می‌شود که به لحاظ اخلاقی بی‌خاصیت و بی‌اثرند. این رویدادها، رویدادهای اتفاقی هستند که فراتر از کنترل انســـان‌اند. به‌طور خلاصه، تأکید بر این نکته است که فناوری تبدیل به یک پدیده منفی و شرور می‌شود. به‌عنوان‌مثال، اگر ترمز اتوبوســـی درست عمل نکند یا موتور هواپیمایی از کار بیفتد چیزی نمی‌توان گفت جز آنکه این پدیده بسیار نادر که احتمال وقوع آن بســـیار نادر است اکنون به‌صورت تصادفی به وقوع پیوسته و باعث مرگ تعدادی از افراد یک جامعه شده است. در شباهت با رویکردی که به بلایا به‌عنوان عمل خداوند می‌نگریست، رویکرد بلایا به‌عنوان عمل عامل غیرانسانی یا فناوری نیز به حوادث خطرناک به‌عنوان پدیده‌هایی

اگر در فضای زبانی و گفتمانی یک جامعه سخن از نقش انسان و جامعه در خلق مسائل جامعه نمی‌رود، نمی‌توان انتظار داشت «مسئولیت‌پذیری اجتماعی» و آداب و مناسکی چون پذیرش مسئولیت و استعفا و دادگاهی شدن جزئی از نظم برخورد آن با حوادث اجتماعی باشد.

می‌نگرد که «صرفاً اتفاق می‌افتند» و باید به آن‌ها عادت کرد. آسترید وان کوتز معتقد است دیدگاه‌هایی که به خطرات به‌عنوان «پدیده تصادفی»، «غیرقابل‌اجتناب» و «گریزناپذیر» نگاه می‌کنند، درواقع ریسک را بر مبنای «خطر بیرونی» تعریف می‌کنند که هیچ شخصی نمی‌تواند مسئولیت آن را بر عهده بگیرد. تنها زمانی که به ریسک به‌عنوان آسیب‌پذیری قابل‌مشاهده و مشخص نگریسته شود، می‌توان آن را در پیوند با تصمیم‌ها و تصمیم‌گیران قرار داد. ازاین‌رو همانند «رویکرد حوادث به‌عنوان عمل خداوند یا سرنوشت»، رویکرد «حوادث به‌عنوان عمل فناوری یا عامل غیرانسانی» نیز مستعد «تقدیرگرایی یا شانس‌گرایی» است: خطر یعنی «بودن در مکان نامناسب در زمان نامناسب». در این پارادایم بر این نکته تأکید می‌شود که حوادث باید مدیریت شوند، به کنترل انسان درآیند و هرجا که ممکن است در فرآیند آن‌ها مداخله شود. ازاین‌رو، به حوادث خطرناک همچون تراژدی‌های وحشتناک یا حوادث تصادفی یا حتی رویدادهای عجیب‌وغریب نگریسته می‌شود. بنا به همین شناخت است که در بسیاری از جوامع و فرهنگ‌ها فرض بر آن است که انسان از توانایی چندانی برای جلوگیری از وقوع و به‌تبع آن کنترل پیامدها و تأثیرات آن‌ها برخوردار نیست. خطر نتیجه تصادف و احتمال و شانس است: خطر یعنی بودن در مکان نادرست در زمان نادرست. ازآنجاکه این حوادث ریشه در عوامل غیرانسانی دارند و ظاهراً نمی‌توان آن‌ها را پیش‌بینی کرد، جامعه نمی‌تواند کار زیادی در برخورد با این حوادث کند. ما اسیر قوانین ناشناخته فناوری هستیم. خطرات یک «دیگری» یا «بیگانه» هستند که درنهایت در چشم ما به‌عنوان اموری «پیش‌بینی‌نشده» و «نامعمول» بازنمایی می‌شوند. هیووت دراین‌باره می‌نویسد: «غالباً زبان یک گفتمان شاخصی مناسب برای دست‌یابی به مفروضات بنیادی آن گفتمان است. در پژوهش‌های مربوط به گفتمان «حوادث» به‌خوبی می‌توان دید که چگونه زبان سعی در حفظ ایده بیگانه بودن یا منفک بودن این حوادث با ما دارد و می‌کوشد این رویدادها و مشکلات را از بقیه روابط انسان-محیط و زندگی اجتماعی جدا سازد. این نکته را به‌خوبی می‌توان در استفاده مکرر از واژگانی که دارای پیشوند «un» هستند، مشاهده کرد: حوادث پدیده‌هایی «غیرقابل مدیریت» (unmanaged)، «نامنتظره» (unexpected) و «بی‌مانند» (unprecedented) هستند. حوادث ریشه در رویدادها و فرآیندهایی دارند که بسیار «ناپایدار و نامتعین» (uncertain) هستند. گفته می‌شود «بی‌اطلاعی» یا «بی‌خبری» (unawarness) و «آماده نبودن» (unreadiness) شاخص شرایط قربانیان به هنگام وقوع حوادث است. تعبیر «حوادث برنامه‌ریزی‌نشده» (unscheduled events) نشان‌دهنده آن است که خطرات نوعی «انفصال» یا «گسست» در زمان و مکان هستند که ما نمی‌توانیم در مقابل آن‌ها مسئولیتی بپذیریم.

و بالاخره رویکرد «خطر به‌عنوان عمل جامعه» آخرین رویکرد در بررسی رابطه میان جامعه با سوانح است که اگرچه ریشه وقوع سوانح را هم در عوامل غیرانسانی خارج از دسترس جامعه و هم در عوامل انسانی می‌داند، تبدیل‌شدن این حوادث به فجایع اجتماعی را قطعاً حاصل عمل جامعه می‌داند و سعی در رفع مشکلات جامعه از این منظر دارد.

بنا به این رویکرد، این فروپاشی «نظام‌های حفاظت‌کننده فرهنگی» است که یک فاجعه را فاجعه می‌سازد. حوادث و فجایع خطرناک نتیجه فعالیت‌های انسان هستند نه نیروی‌های طبیعی یا ماورای طبیعی. فجایع صرفاً حاصل فروپاشی نظام‌های اجتماعی-فرهنگی هستند. ازاین‌رو، آن‌ها اساساً انسان‌ساخته‌اند. درنتیجه، انسان مسئول نتیجه کنش‌ها و همچنین کوتاهی‌ها و قصورهای خود است. به باور انریکو کوارنتلی دیگر نمی‌توان به عوامل مخرب بیرونی به‌عنوان علت حوادث نگاه کرد. این عوامل حتی اگر وجود داشته باشند، صرفاً به‌عنوان عامل شتاب‌زا و مؤثر در وقوع بحران و فاجعه‌ای عمل می‌کنند که مستقیماً ریشه در شرایط اجتماعی دارد. این بزرگ‌ترین خطا در برخورد با خطرات است که ما مشکلات و مسئولیت‌های خود در این حوزه را بر عهده نمی‌گیریم و به سرزنش فناوری یا طبیعت یا خدا می‌پردازیم. حوادث خطرناک یا ریشه در اختلال نهادی دارند (رویکرد دورکیمی)؛ یا به نابرابری اجتماعی و پایین بودن سطح کیفیت زندگی مربوط‌اند (رویکرد مارکسی و نظریه کیفیت زندگی)؛ یا حاصل نظام معنایی و اختلال در شیوه عمل اقتدار هستند (رویکرد وبری)؛ یا ریشه در «وضعیت استثنایی» دارند (رویکرد آگامبنی)؛ یا حاصل نگرش دل‌زده ما نسبت به یکدیگرند (رویکرد زیملی)؛ یا به غلبه قرائت اجرایی-بوروکراتیک بر زندگی ما بازمی‌گردند (رویکرد بنیامینی-رورتی)؛ و...

۳

چنان‌که در بالا نشان دادیم، توسل به دو عامل «خداوند» و «عوامل غیرانسانی-فناورانه» به هنگام وقوع حوادث خطرناک و سلب مسئولیت کردن از افراد و نهادهای مسئول اجتماعی به هنگام وقوع این حوادث چندان امری غیرعادی در حیات اجتماعی انسان‌ها نیست. در جامعه ما نیز اگرچه امروزه کمی کمتر از خداوند به‌عنوان عامل تاثیرگذار در وقوع حوادث خطرناک سخن گفته می‌شود، بر عامل ناشناخته «غیرانسانی» یا «فناورانه» به‌عنوان مهم‌ترین نیروی دخیل در وقوع حوادث خطرناک تاکید می‌شود تا کماکان افراد مسئول در جامعه بتوانند مبتنی بر آن به تبرئه خود بپردازند و خود را تسکین دهند. بارها شاهد این ماجرا بوده‌ایم که در پایان گزارش‌های تحقیق و تفحص گفته می‌شود که بنا به این گزارش «عامل غیرانسانی» به‌عنوان مهم‌ترین علت وقوع این حادثه شناخته شد. این شیوه برخورد نشان می‌دهد که ما هنوز در ساختار مدیریتی و فرهنگی خود قادر به ارائه روایت اجتماعی از مسائل جامعه و پذیرش الزامات آن نیستیم. این را که چرا این‌گونه‌ایم می‌توان به عوامل متعدد بازگرداند و به تحلیل این وضعیت از آن منظر پرداخت. بااین‌حال، شاید بتوان این فرضیه کلی اثبات‌نشده را مطرح ساخت که عدم پذیرش مسئولیت اجتماعی در مقابل حوادث و فجایع خطرناک و ناتوانی در خلق روایت اجتماعی از آن‌ها بیش از هرچیز ریشه در غلبه سامانه غیرانسانی «تجاری‌سازی» زندگی دارد که هر چهار عرصه سیاست، فرهنگ، اقتصاد و اجتماع جامعه ما را در بر گرفته است.

حوادث ریشه در رویدادها و فرآیندهایی دارند که بسیار «ناپایدار و نامتعین» اند. گفته می‌شود «بی‌اطلاعی» یا «بی‌خبری» و «آماده نبودن» شاخص شرایط قربانیان به هنگام وقوع حوادث است

نکته‌هایی که باید بدانید

- **در جامعه‌ای که در نگاه آن به تبیین چرایی وقوع حوادث طبیعی و انسان‌ساخته رگه‌هایی از بینش اجتماعی دیده نمی‌شود، نمی‌توان انتظار مسئولیت‌پذیری اجتماعی افراد مسئول را داشت.**
- **توسل به دو عامل «خداوند» و «عوامل غیرانسانی-فناورانه» به هنگام وقوع حوادث خطرناک و سلب مسئولیت کردن از افراد و نهادهای مسئول اجتماعی به هنگام وقوع این حوادث چندان امری غیرعادی در حیات اجتماعی انسان‌ها نیست.**
- **حوادث و فجایع خطرناک نتیجه فعالیت‌های انسان هستند نه نیروی‌های طبیعی یا ماورای طبیعی. فجایع صرفاً حاصل فروپاشی نظام‌های اجتماعی-فرهنگی هستند. ازاین‌رو، آن‌ها اساساً انسان‌ساخته‌اند.**

دولت بدهکار و سیاست مالی ناپایدار

ارزیابی سیاست مالی در اقتصاد ایران

چکیده

میزان کارایی سیاست‌های مالی در ایران چقدر است؟ مهم‌ترین مؤلفه سیاست مالی مناسب و کارآمد کدام است؟ نقش دولت در پیشبرد این سیاست‌ها کدام است؟ ادامه این تحلیل را در مقاله پیش رو بخوانید

حمید آذرمند

تحلیل‌گر اقتصادی

چرا باید خواند:
اگر ارزیابی سیاست‌های مالی دولت در ایران موضوع مورد توجهتان است، خواندن این مقاله به شما پیشنهاد می‌شود.

در ادامه مجموعه مطالب ارزیابی سیاســت‌های کلان اقتصادی در ایران، در این شماره ضمن آسیب‌شناسی عملکرد بلندمدت سیاست‌گذاری مالی در اقتصاد کشور، توصیه‌هایی به‌منظور اصلاح و ارتقای آن ارائه می‌شود.

سیاست مالی به‌واسطه تنظیم مقدار و نحوه مخارج و درآمدهای دولتی، نقش تعیین‌کننده‌ای در تقاضای کل و همچنین تخصیص منابع در اقتصاد دارد و بر متغیرهایی مانند رشد اقتصادی، اشتغال و تورم اثر می‌گذارد.

سیاســت مالی پایدار می‌تواند نقش کلیدی در تخصیص کارای منابع و ثبات‌بخشی و ایجاد تعادل در اقتصاد داشته باشد و مشوق رشد اقتصادی بالا و پایدار باشد ولی در مقابل، سیاست‌های مالی ناپایدار و ناکارآمد، زمینه‌ساز تورم و بی‌ثباتی اقتصاد کلان و عامل ناپایداری رشد اقتصادی خواهد بود.

مهم‌ترین مؤلفه‌های یک سیاست مالی مناسب و کارآمد آن است که اولاً بــا ایجاد ناترازی در منابع و مصارف، عامل ناپایداری و عدم تعادل در اقتصاد نباشد و ثانیاً منابع عمومی را به‌صورت کارا تخصیص دهد.

در اقتصاد ایران، به‌طور ســنتی، سیاســت‌های مالی دولت منشــأ بروز عدم تعادل و ناپایداری در اقتصاد و تخصیص ناکارای منابع بوده اســت. این مسئله ریشه در نقشی دارد که دولت‌ها در اقتصاد ایران برعهده‌گرفته‌اند. در یک الگوی کارآمد، نقش دولت در اقتصاد به‌گونه‌ای باید باشــد که دولت از محل مالیاتی که از شــهروندان دریافت می‌کند، منابع مالی موردنیاز برای ارائه خدماتی مانند امنیت، دادرسی، آموزش، بهداشت، دیپلماسی، حفاظت محیط‌زیست و ایجاد زیرساخت را تأمین کند. به‌بیان‌دیگر، یک الگوی پایدار و کارآمد مالی باید به‌گونه‌ای باشد که مخارج دولت از محل منابع ثابت و پایدار تأمین شود. حال اگر کشوری از منابع و ثروت‌های زیرزمینی برخوردار باشد، دولت باید برای نحوه هزینه کردن آن منابع یک قاعده مالی استوار وضع کند و به آن متعهد بماند. در برخی کشورهای برخوردار از ثروت‌های زیرزمینی، دولت‌ها بخش ثابت یا معینی از درآمدهای حاصل از فروش منابع زیرزمینی را در زیرساخت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند و باقی آن را به صندوق‌های ثروت ملی واریز می‌کنند. منابع و دارایی‌های صندوق‌های ثروت ملی نیز بخشــی برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری‌ها استفاده می‌شود و باقی در بازارهای سرمایه به‌صورت بلندمدت ســرمایه‌گذاری می‌شود. چنین الگوهایی برای سیاست مالی، می‌تواند تضمین‌کننده ثبات و پایداری اقتصاد و رشد اقتصادی باشد. در چنین کشورهایی، ارزش مازاد ایجادشده از محل تولید، صرف سرمایه‌گذاری مجدد و توزیع بین عوامل تولید و بهبود رفاه خانوارها می‌شود. درواقع در یک الگوی مناسب، دولت‌ها به‌جای این‌که از طریق توزیع مستقیم منابع اقتصاد به دنبال ایجاد رفاه ناپایدار در کشور باشند، از طریق ثبات‌بخشی به اقتصاد و ایجاد زیرساخت‌ها و تولید کالاهای عمومی، زمینه‌ساز و مشوق رشد اقتصادی و خلق ثروت هســتند. در اقتصاد ایران، دولت‌ها در اغلب دوره‌ها، عهده‌دار وظایفی در اقتصاد بوده‌اند که تأمین مالی آن منجر به ناترازی بودجه عمومی شده است. به‌عنوان‌مثال از محل بودجه عمومی، سالانه مقادیر قبل توجهی یارانه نقدی بین شهروندان توزیع می‌شود یا منابع مالی هنگفتی بابت یارانه بنزین، گازوئیل، برق، گاز و آب از محل منابع عمومی جامعه به‌صورت آشکار و پنهان پرداخت می‌شود. دولت‌ها، برای کاهش نرخ بیکاری مستقیماً افراد جویای کار را استخدام می‌کنند یا محصولات کشاورزی را به نرخی بیش از قیمت وارداتی می‌خرند. در دوره‌های مختلف، دولت‌ها به شکل‌های مختلف از محل منابع بودجه‌ای یا بانکی، بنگاه‌های ورشکسته و نیمه تعطیل را تحت حمایت مســتقیم خود قرار داده‌اند. آنچه در اقتصاد ایران همواره رایج بوده است، دولت به‌جای پرداختن به وظایف اصلی خود، تمایل به توزیع مستقیم منابع عمومی بین شــهروندان دارد و سیاست مالی خود را نیز بر این اساس طراحی کرده است. در اقتصاد ایران سهم غالب درآمدهای دولت، که اصولاً باید صرف تولید کالاهای عمومی و توسعه زیرساخت‌ها شود، مستقیماً به‌صورت یارانه و پرداخت‌های انتقالی بین شهروندان توزیع می‌شود. درواقع منابعی که باید صرف توسعه زیرساخت‌های اقتصادی، بهبود بهداشت و درمان، ارتقای حکمرانی، حفاظت محیط‌زیست، بهبود کیفیت دادرسی، توسعه دیپلماسی، انجام تحقیقات بنیادی، بهبود آموزش‌های پایه و نظایر آن شــود، مستقیماً بین مردم توزیع می‌شود یا صرف جبران ناکارایی در سایر بخش‌ها می‌شود.

چنین سیاســت مالی ناکارآمدی، ازیک‌طرف موجــب انحراف منابع و تخصیص ناکارای منابع عمومی می‌شــود و از طرف دیگر دولت را با کسری بودجه مســتمر مواجه می‌کند. درنهایت تعهدات سنگین دولت و ناپایداری سیاست مالی منجر به ایجاد بدهی‌های انباشته دولتی و انتقال آن بدهی‌ها به منابع بانک مرکزی و ایجاد تورم می‌شود.

مســئله دیگری که موجب تشــدید مشــکلات بودجه‌ای شده است، مأموریت‌های موازی بخش عمومی و تعدد نهادهای وابسته به بودجه عمومی

نکته‌هایی که باید بدانید

- **ساختار بودجه و سیاست مالی دولت باید به‌گونه‌ای تنظیم شود که دولت صرفاً عهده‌دار مأموریت‌ها و وظایف اصلی خود از قبیل تولید کالاهای عمومی مانند امنیت، دادرسی، آموزش، بهداشت، دیپلماسی خارجی، حفاظت محیط‌زیست و ایجاد زیرساخت‌های عمومی باشد.**
- **در عمل نوسانات ناشی از قیمت‌های جهانی نفت یا کاهش صادرات ناشی از تحریم‌های نفتی، مستقیماً به بودجه دولت منتقل می‌شود.**
- **در نه ماهه ۱۳۹۷، هزینه‌های جاری دولت در حدود ۹۲ درصد بیشتر از درآمدهای آن بوده است و فقط ۵۲ درصد از هزینه‌های جاری دولت از محل درآمدهایش تأمین شده است.**
- **حجم بالای تعهدات غیرضرور و غیرمرتبط با مأموریت‌های اصلی دولت، منجر به تشدید شکاف منابع و مصارف بودجه عمومی و کسری بودجه مزمن شده است.**

اســت. نگاهی به ردیف‌های بودجه ســنواتی به‌روشــنی نشان‌دهنده تعدد مأموریت‌های موازی و ردیف‌های متفرقه بودجه است و این مسئله ازجمله علل ناترازی بودجه عمومی محسوب می‌شود.

درمجموع باید گفت که حجم بــالای تعهدات غیرضرور و غیرمرتبط با مأموریت‌های اصلی دولت، منجر به تشــدید شکاف منابع و مصارف بودجه عمومی و کسری بودجه مزمن شده است. به‌عنوان‌مثال، آمارها نشان می‌دهد در ســال ۱۳۹۶، هزینه‌های جــاری دولت در حدود ۴۵ درصد بیشــتر از درآمدهای دولت بوده اســت و درواقع ۶۹ درصد از هزینه‌های جاری دولت از محل درآمدهای دولت تأمین شد. این مسئله در سال ۱۳۹۷ تشدید شده اســت به‌طوری‌که در نه ماهه ۱۳۹۷، هزینه‌های جاری دولت در حدود ۹۲ درصد بیشتر از درآمدهای آن بوده است و فقط ۵۲ درصد از هزینه‌های جاری دولت از محل درآمدهایش تأمین شده است.

سیاســت‌های مالی دولت و ســاختار بودجه عمومی به‌گونه‌ای است که درآمدهای دولت پاسخ‌گوی هزینه‌های جاری نیست. در چنین شرایطی است که به ناچار منابع حاصل از واگذاری دارایی‌های ســرمایه‌ای و فروش نفت، بخشــی از کسری تراز عملیاتی دولت را پوشش می‌دهد؛ ولی حتی با وجود درآمدهای نفتی نیز دولت همواره کســری قابل توجهی در تراز عملیاتی و سرمایه‌ای دارد. کسری بودجه دولت در سال‌های اخیر، به تدریج رو به افزایش بوده است. دولت برای جبران کسری بودجه مزمن، ناچار به انتشار اوراق جدید و ایجاد بدهی‌های جدید بوده است. انتشار اوراق جدید و شکل‌گیری بدهی‌های انباشته دولت، هم‌زمان با کاهش درآمدهای نفتی و مالیاتی، در آینده نزدیک دولت را با مشکل جدیدی به نام بحران بازپرداخت بدهی‌ها مواجه خواهد کرد. با توجه به عدم تعادل بودجه عمومی و ناکارایی سیاســت‌های مالی دولت و انتقال تبعات آن به کل اقتصاد، لازم است ساختار بودجه و سیاست‌های مالی دولت مورد بازنگری و اصلاح قرار بگیرد تا امکان بازگشــت اقتصاد به مسیر بلندمدت و زمینه‌سازی برای رشد اقتصادی بالا و پایدار، فراهم شود. در این زمینه ســاختار بودجه و سیاست مالی دولت باید به‌گونه‌ای تنظیم شود که دولت صرفاً عهده‌دار مأموریت‌ها و وظایف اصلی خود از قبیل تولید کالاهای عمومی مانند امنیت، دادرسی، آموزش، بهداشت، دیپلماسی خارجی، حفاظت محیط‌زیست و ایجاد زیرســاخت‌های عمومی باشد. هزینه انجام وظایف و مأموریت‌های اصلی دولت نیز قاعدتاً باید از محل درآمدهای پایدار دولت به ویژه درآمدهای مالیاتی تأمین شود. در این چارچوب، طبیعتاً دولت وظیفه مســتقیم در قبال تأمین و فروش بنزین و گازوئیل، توزیع ارزاق و کالاهای اساسی، خرید محصولات کشاورزی، نرخ‌گذاری کالاهای خصوصی، توزیع و سهمیه‌بندی ارز، بنگاه‌داری و نظایر آن برعهده ندارد.

درنهایت این نکته را نیز باید افزود که سیاســت مالی در ایران فاقد یک قاعــده کارآمد برای نحوه هزینه کردن درآمدهای نفتی اســت. ازیک‌طرف مخارج دولت کم و بیش وابسته به درآمدهای نفتی است و از طرف دیگر، در اغلب دوره‌ها، نوسانات درآمدهای نفتی، منجر به بی‌ثباتی اقتصاد کشور شده است. رویه فعلی بودجه به‌گونه‌ای است که دولت درصد معینی از وصولی‌های نفتی را به حساب صندوق توسعه ملی منظور می‌کند. در این چارچوب، در عمل نوسانات ناشــی از قیمت‌های جهانی نفت یا کاهش صادرات ناشی از تحریم‌های نفتی، مســتقیماً به بودجه دولت منتقل می‌شود. در این زمینه نیز لازم اســت تغییراتی در جهت اصــلاح قاعده مالی بودجه صورت بگیرد به‌طوری که اولاً مخارج جاری بودجه صرفاً از محل درآمدهای مالیاتی و سایر درآمدهای پایدار دولت تأمین شــود و تراز عملیاتی بودجه بدون درآمدهای نفتی برقرار شود و ثانیاً ســالانه مقدار ریالی ثابتی از محل عواید نفتی وارد بودجه و صرف پرداخت‌های عمرانی شــود و مابقی عواید نفتی به حســاب صندوق توسعه ملی منظور شود.

علی‌رغم قرار داشتن ایران در موقعیت بسیار مناسب جغرافیایی و در مسیر کریدورهای ترانزیتی بین‌المللی به علت برخی ناهماهنگی‌ها و نبود مدیریت واحد و سیاست راهبردی مشخص، تاکنون کشور نتوانسته به‌عنوان شاهراه ترانزیت منطقه مطرح شود.

ترانزیت، بازوی توسعه پایدار

جایگاه صنعت ترانزیت در ایران

چکیده

تجارت برای رشد و توسعه اقتصادی از اهمیت بالایی برخوردار است؛ در این زمینه ترانزیت نقش مهمی را ایفا می‌کند و صنعت ترانزیت یکی از سودآورترین تجارت‌ها به شمار می‌رود. در این مقاله وضعیت صنعت ترانزیت به‌عنوان پلی برای رسیدن به توسعه پایدار بررسی می‌شود.

آزاده داوودی

پژوهشگر اقتصادی

چرا باید خواند:
شما به عنوان تجار ایرانی حتما می‌خواهید درباره صنعت ترانزیت به عنوان بازوی توسعه‌گر تجارت بدانید. خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

رشد و توسعه اقتصادی بسیاری از کشورهای پیشرفته جهان از تجارت نشئت می‌گیرد که در این زمینه ترانزیت نقش مهمی را ایفا می‌کند و این امر باعث شده است این صنعت به‌عنوان یکی از سودآورترین تجارت‌ها به شمار رود. اهمیت ترانزیت به‌گونه‌ای است که از آن می‌توان به‌عنوان پلی برای نیل به توسعه پایدار نام برد، همین امر سبب شده تا میان کشورهای مختلف برای جذب کالاهای ترانزیتی رقابت ایجاد شود. در این میان ایران به دلیل موقعیت جغرافیایی خود از مزیت بالقوه‌ای برخوردار است، به‌طوری‌که از مجموع سه کریدور بزرگ ترانزیتی جهان، دو کریدور شمال به جنوب و شرق به غرب از خاک ایران عبور می‌کند. با توجه به اینکه ایران پتانسیل ترانزیت ۲۰ میلیون تن کالا را دارد، فعال کردن کریدورهای مزبور و استفاده کامل از ظرفیت‌های ترانزیتی کشور می‌تواند ضمن کسب درآمدهای ارزی موجب ایجاد اشتغال و توسعه صنعت حمل‌ونقل کشور شود.

سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه در خصوص ترانزیت

- توسعه پیوندهای اقتصادی و تجاری متقابل و شبکه‌ای کشور به‌ویژه با کشورهای منطقه آسیای جنوب غربی، بدیل‌شدن به قطب تجاری و ترانزیتی و انعقاد پیمان‌های پولی دو و چندجانبه با کشورهای طرف تجارت در چارچوب بندهای ۱۰، ۱۱ و ۱۲ سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی (بند ۴).
- توســعه حمل‌ونقل ریلی باری با اولویت تجهیز شبکه و پایانه‌های باری و اتصال شــبکه به مراکز بزرگ اقتصادی، تجاری و صنعتی و مبادی ورودی و خروجی مهم کشــور و شبکه‌های ریلی منطقه‌ای و جهانی به‌ویژه کریدور شــمال - جنوب باهدف توســعه صادرات و ترانزیت بار (بند ۲۵).

نکته‌هایی که باید بدانید

- **عدم برنامه‌ریزی مناسب و نبود قطارهای برنامه‌ای جهت استفاده صحیح از ظرفیت‌های حمل‌ونقل ریلی به‌نحوی است که نمی‌توان زمان و قیمت معینی را در یک دوره برای مشتریان تضمین کرد.**
- **عدم تکمیل زیرساخت‌های حمل‌ونقل به علت «زمان‌بر» شدن پروژه‌های عمرانی در ایران، به‌عنوان‌مثال درحالی‌که ساخت و توسعه بندر چابهار از سال ۲۰۰۵ شروع‌شده و قرار بوده فاز یک آن ظرف ۳۳ ماه به بهره‌برداری برسد، پس از ۱۳ سال افتتاح شد. درحالی‌که چینی‌ها ظرف ۳ سال، فاز ۱ توسعه بندر گوادر هند را به اتمام رسانده‌اند.**
- **ترکیب نامناسب بخش حمل‌ونقل در زیربخش‌ها و پرهزینه بودن ساختار حمل‌ونقل کشور به طوری که اکثریت سهم جابجایی بار ترانزیتی بر عهده حمل‌ونقل جاده‌ای است.**

بررسی عملکرد ترانزیت در ایران

بر اســاس آمار سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای میزان کل ترانزیت جاده‌ای کالا از مرزهای کشور در سال ۱۳۹۰ در حدود ۱۰۱۳۰ تن بوده که به میزان ۹۲۸۱/۷ هزار تن در سال ۱۳۹۶ رسیده است. میزان ترانزیت کالاهای غیرنفتی در سال ۱۳۹۰ در حدود ۶۴۶۷ هزار تن است که در سال ۱۳۹۶ به ۶۴۳۷ هزار تن رسیده و متوسط نرخ رشد آن ۰,۱ درصد بوده است. در سال ۱۳۹۰ حدود ۶۴ درصد از ترانزیت جاده‌ای مواد غیرنفتی بوده که در ســال ۱۳۹۶ به ۶۹ درصد افزایش‌یافته اســت. ترانزیت کالاهای نفتی نیز در سال ۱۳۹۰ تقریباً ۳۶۶۲ هزار تن بوده که در سال ۱۳۹۶ به ۲۸۴۴ هزار تن رسیده است. بیشترین کاهش میزان ترانزیت جاده‌ای در سال ۱۳۹۵ بوده است که غالباً به دلیل کاهش ترانزیت مواد نفتی بوده است.

در نه‌ماهه اول سال ۱۳۹۷ نیز عملکرد ترانزیت کشور در حدود ۷۰۶۵,۱ هزار تن اســت که نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۶ حدود ۴,۲ درصد رشد داشته است. میزان مواد نفتی ترانزیت شده طی این مدت ۲۶۳۷ هزار تن بوده که نسبت به مدت مشابه سال قبل ۳۲,۲ درصد رشد نشان می‌دهد. میزان مواد غیرنفتی ترانزیت شده طی نه‌ماهه اول سال ۱۳۹۷ نیز ۴۴۲۷,۹ هزار تن است که نسبت به مدت مشابه سال قبل حدود ۷,۵ درصد کاهش رشد داشته است. بر اساس آمار موجود سازمان راهداری کشور در ترانزیت جاده‌ای، تردد کامیون‌ها در نه‌ماهه اول سال ۱۳۹۷، در محور امارات- افغانستان کاهش‌یافته است و در مقابل در محورهای عراق- امارات افزایش‌یافته است. بیشترین حجم مسیرهای پرتردد کالا از مرزهای کشور در ۹ ماهه ۱۳۹۷ از مرزهای پرویزخان به بندر امام بوده اســت به طوری که ۱۷ درصد از ترانزیت جاده‌ای کشور از این محور انجام می‌شود. بر اساس آمار عمده‌ترین کالاهای عبوری از مرزهای کشور، در ۹ ماهه سال ۱۳۹۷، مازوت که مبدأ آن از عراق به امارات است، ۲۷ درصد ترانزیت را تشــکیل داده است. این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۲۹ درصد رشد داشته است.

در بخش ترانزیت ریلی بر اســاس آمار شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران میزان کل ترانزیت ریلی کالا از مرزهای کشور در سال ۱۳۹۰ در حدود ۹۵۶ هزار تن بوده که با متوســط نرخ رشــد ۱۷ درصد به ۱۵۸۵ هزار تن در سال ۱۳۹۶ افزایش‌یافته است. میزان ترانزیت کالاهای غیرنفتی در سال ۱۳۹۰ در حدود ۷۶۱ هزار تن اســت که در ســال ۱۳۹۶ به ۱۵۲۷ هزار تن رســیده است و نرخ رشد متوســط آن ۲۷ درصد بوده است. در سال ۱۳۹۰ حدود ۷۹ درصد از ترانزیت ریلی مواد غیرنفتی بوده است که در سال ۱۳۹۶ به ۹۶ درصد افزایش‌یافته اســت. ترانزیت کالاهای نفتی نیز در سال ۱۳۹۵ تقریبــاً ۱۷۱ هزار تن بوده که با کاهش متوســط ۶۶ درصدی به ۵۸ هزار تن کاهش‌یافته است. در نه‌ماهه اول سال ۱۳۹۷ نیز عملکرد ترانزیت ریلی کشــور در حدود ۱۳۷۸ هزار تن است که نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۶ حدود ۱۸,۷ درصد رشد داشته است. میزان مواد غیرنفتی ترانزیت شده طی این مدت ۱۳۶۴ هزار تن بوده که نســبت به مدت مشــابه سال قبل ۲۳,۱ درصد رشد نشــان می‌دهد. میزان مواد نفتی ترانزیت شده طی نه‌ماهه اول ســال ۱۳۹۷ نیز ۱۴ هزار تن اســت که نسبت به مدت مشابه سال قبل در حدود ۷۳,۶ درصد کاهش داشته است. مقایسه متوسط سهم ترانزیت جاده‌ای و ریلی در کشور نشان می‌دهد که از سال ۱۳۹۰ تا هفت‌ماهه ۱۳۹۷ متوسط ســهم جاده‌ای از ترانزیت ۹۰ درصد بوده و سهم ریلی ۱۰ درصد است. البته در این زمینه باید در نظر داشت که سهم جاده‌ای در طی سال‌های اخیر رو به کاهش بوده است. از جمله این عوامل می‌توان به مواردی مانند میزان مصرف سوخت در بخش جاده‌ای، فرسودگی ناوگان جاده‌ای کشور و نیز ناامن بودن جاده‌های کشور اشاره کرد.

در خصوص ســهم پایین ترانزیت ریلی در کشــور می‌توان بیان داشت، عدم توســعه مناسب شبکه ریلی در مســیرهای ترانزیتی و مبادی مرزی و پس‌کرانه‌های بنادر تجاری، عدم یکپارچگی خطوط ریلی کشور با کشورهای همســایه و زمان‌بر بودن تعویض بوژی‌ها و کمبود تجهیزات پیشرفته برای حمل و تخلیه و بارگیری کانتینرها در ایســتگاه‌های راه‌آهن موجب افزایش زمان ترانزیت و بالا رفتن هزینه‌ها نسبت به حمل جاده‌ای کالاها و در نتیجه جایگزینی حمل کالای ترانزیتی از طریق جاده‌ای شده است. درحالی‌که در تمام دنیا راه‌آهن حجم عظیم کالاهای ترانزیتی را حمل می‌کند، زیرا هزینه سوخت ترانزیت جاده‌ای ۷ برابر ریلی است و تمام دنیا راه‌آهن حجم عظیم کالاهای ترانزیتی را حمل می کند و درآمدی ۴ برابر جاده‌ای دارد.

بنابرایــن می‌توان بیان کرد، ترکیب نامناســب بخــش حمل‌ونقل در زیربخش‌ها و پرهزینه بودن ســاختار حمل‌ونقل کشــور به طوری است که اکثریت ســهم جابه‌جایی بار ترانزیتی بر عهده حمل‌ونقل جاده‌ای اســت. درحالی‌که میزان مصرف ســوخت در این بخش بسیار بالا بوده و فرسودگی ناوگان جاده‌ای کشور نیز موجب افزایش مضاعف مصرف سوخت شده است. همچنین استفاده از این روش و نیز ناامن بودن جاده‌های کشور موجب افزایش تصادفات جاده‌ای و تلفات جانی و مالی شده که هزینه‌های آن بر اقتصاد کشور تحمیل می‌شود.

موانع و مشکلات ترانزیت در ایران

مشکلات بخش ترانزیت را می‌توان به دو گروه سخت‌افزاری و نرم‌افزاری تقسیم کرد.

مشکلات نرم‌افزاری

- وجود قوانین و مقررات موازی و دست و پاگیر و تشریفات اداری زاید، تاخیر فراوان در ترانزیت کالا از طریق ایران
- تعدد ســازمان‌ها و تصمیم‌گیرندگان در امــر ترانزیت و اقدامات کنترلی مضاعف و دخالت در وظایف سازمان‌های مسئول دیگر بدون هماهنگی
- عدم انطباق قوانین و مقررات حمل‌ونقل بین‌المللی و گمرکی کشور با عرف و قوانین بین‌المللی
- عدم تعیین دقیق تعرفه‌های رقابتی و تعادل حمل‌ونقل به علت نوسانات قیمت و وجود تورم که باعث عدم ثبات قیمت‌های شــرکت‌های حمل‌ونقل و صاحبان کالا می‌شــود و قدرت رقابت را نسبت به سایر کشورهای منطقه کاهش می‌دهد.
- نگاه جزیره‌ای ســازمان‌های ذی‌دخل در امر ترانزیت و فقدان یک نگرش مثبت و ترغیبی به‌جای نگرش تهدیدی در مورد ترانزیت.
- نبود مکانیسم یکپارچه تعیین نرخ عوارض و تعرفه‌های مربوط به ترانزیت کالا در شــقوق مختلف حمل‌ونقل (وزارت راه و شهرســازی- سازمان بنادر و دریانوردی- راه‌آهن جمهوری اســلامی- ســازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای).
- نبود مکانیســم‌های لازم برای رقابتی کردن عوارض و تعرفه‌های خدمات بندری در مقایسه با بنادر رقیب در منطقه.
- نبود سامانه‌های اطلاعاتی یکپارچه جهت به اشتراک‌گذاری اطلاعات بارنامه و سایر اطلاعات حمل بار بین سازمان‌های ذی‌ربط (وزارت راه و شهرسازی- ســازمان بنادر و دریانوردی- راه‌آهن جمهوری اسلامی- سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای).
- معطلی و هزینه‌های روزافزون اخذ روادید و تردد در قلمرو کشورهای مسیر آسیای میانه که قیمت نهائی حمل از طریق ایران را افزایش داده است.
- ایجاد مشکلات عدیده توسط ماموران کشورهای مسیر و توقف‌های مرزی برای کامیون‌ها.
- اتخــاذ تصمیمات ناگهانی و بدون اطلاع قبلی، مثل بســتن مرز یا موارد

مقایسه متوسط سهم ترانزیت جاده‌ای و ریلی در کشور نشان می‌دهد که از سال ۱۳۹۰ تا هفت‌ماهه ۱۳۹۷ متوسط سهم جاده‌ای از ترانزیت ۹۰ درصد بوده و سهم ریلی ۱۰ درصد است

بر اساس آمار سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای میزان کل ترانزیت جاده‌ای کالا از مرزهای کشور در سال ۱۳۹۰ در حدود ۱۰۱۳۰ تن بوده که به میزان ۹۲۸۱/۷ هزار تن در سال ۱۳۹۶ رسیده است.

قرنطینه‌ای و ایجاد محدودیت در عبور کالا توسط کشورهای همسایه.

- اثرات تحریم‌های بین‌المللی موجب شده تا حجم عملیات کانتینری در بنادر که در سال‌های گذشته از رشد بسیار بالایی برخوردار بوده به‌یک‌باره با رشد منفی قابل‌ملاحظه‌ای مواجه شود.
- کاهش خطوط کشتی‌رانی حامل محمولات تجاری به بنادر ایران به دلیل عدم پوشش بیمه‌ای بین‌المللی ناشی از وضع تحریم در برخی از بنادر کشور.
- مشکلات بانکی در انتقال پول در رویه ترانزیت توسط شرکت‌های حمل‌ونقل‌بین‌المللی.

مشکلات سخت‌افزاری

- عدم تکمیل زیرساخت‌های حمل‌ونقل به علت «زمان‌بر» شدن پروژه‌های عمرانی در ایران، به‌عنوان‌مثال درحالی‌که ساخت و توسعه بندر چابهار از سال ۲۰۰۵ شروع‌شده و قرار بوده فاز یک آن ظرف ۳۳ ماه به بهره‌برداری برسد، پس از ۱۳ سال افتتاح شد. درحالی‌که چینی‌ها ظرف ۳ سال، فاز ۱ توسعه بندر گوادر هند را به اتمام رسانده‌اند*.
- انحصار در پروژه‌های زیرساختی ریلی.
- عدم وجود راه‌های ارتباطی مناسب ترانزیتی در راستای اقتصادی شدن یک مسیر و کاهش زمان و هزینه‌ها و سنتی بودن شیوه حمل و کمبود اطلاعات درزمینه حمل بار.
- عدم توسعه حمل‌ونقل ترانزیتی ریلی به‌ویژه در پس کرانه‌های بنادر تجاری و متناسب نبودن آن با کشورهای همسایه و فقدان تجهیزات پیشرفته برای حمل و تخلیه و بارگیری کانتینرها و تجهیزات تعویض بوژی در مرزهای ریلی کشور.
- عدم توسعه و تجهیز بنادر حمل‌ونقل دریایی و فرسوده بودن ناوگان دریایی و عدم تمایل و توان پایین بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در توسعه زیرساخت‌های بنادر.
- عدم وجود مناطق لجستیک به‌منظور پشتیبانی مناسب جهت انتقال و توزیع محمولات ترانزیتی به‌عنوان هاب منطقه‌ای.
- عدم برنامه‌ریزی مناسب و نبود قطارهای برنامه‌ای جهت استفاده صحیح از ظرفیت‌های حمل‌ونقل ریلی به‌نحوی که بتوان زمان و قیمت معینی را در یک دوره برای مشتریان تضمین کرد.
- فرسودگی ناوگان ایرانی و کندی و یا فقدان تحرک لازم در حمل‌ونقل جاده‌ای کشور و طولانی شدن مدت‌زمان ترانزیت.
- ایجاد مسیرهای ترانزیتی جدید در منطقه مانند مسیر دریایی ترکمن باشی- باکو، مسیر ریلی سیبری- چین به اروپا، مسیر دریایی چین- اروپا، جاده ابریشم یخی چین- هلند (بندر روتردام)، مسیر ریلی باکو- تفلیس- کارس (ترکیه)، ایجاد کریدور لاجورد و ... که تمامی مسیرها بدون ایران طراحی شده است.

راهکارهای توسعه ترانزیت

برخی از راهکارهای موجود جهت ایجاد رونق و توسعه ترانزیت در کشور به‌صورت خلاصه به شرح ذیل است:

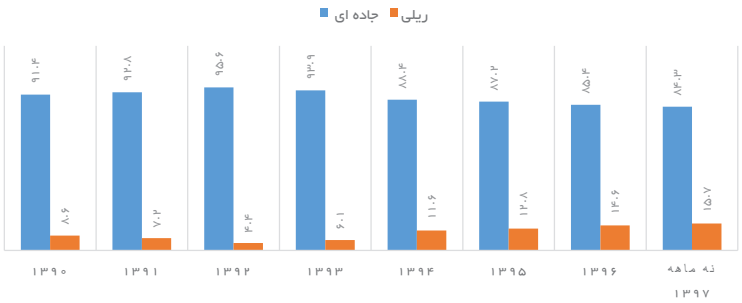
- سیاست‌گذاری و گسترش همکاری‌های ترانزیتی منطقه‌ای با سایر کشورها و سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی از طریق تنظیم موافقت‌نامه‌ها و تفاهم‌های حمل‌ونقلی و همسان‌سازی مقررات ترانزیت.
- آزادسازی و رقابتی کردن تعرفه‌های ترانزیتی با کشورهای منطقه.
- ایجاد هماهنگی بین سازمان‌های ذی‌ربط در امر ترانزیت و ایجاد سیستم یکپارچه تبادل الکترونیکی و اطلاعات گمرک و ارائه خدمات به‌صورت شبانه‌روزی در پایانه‌ها و بنادر کشور.
- توسعه و تجهیز بنادر تجاری کشور به‌ویژه تجهیزات کانتینری و اصلاح شیوه‌های مدیریت و بهره‌برداری از آن‌ها، توسعه خطوط ریلی و اتصال ریلی از بنادر ترانزیتی کشور به خطوط راه‌آهن کشورهای هدف، توسعه و تجهیز ایستگاه‌های راه‌آهن به تجهیزات تخلیه و بارگیری کانتینری و تعویض بوژی در مرزهای ریلی کشور.
- ارائه تسهیلات و تشویق‌های مناسب جهت جذب سرمایه‌گذاران بخش خصوصی داخلی و خارجی جهت توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و ترانزیت.
- تقویت و توسعه حمل‌ونقل ترکیبی در تجارت ملی، منطقه‌ای و بین‌المللی.
- اخذ روادید مشترک (حداقل شش‌ماهه) برای رانندگان حامل کالاهای عبوری در کشورهای عضو اکو.
- ارائه تسهیلات به شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی با مالکیت ایرانی در جهت نوسازی ناوگان ترانزیتی.
- با توجه به مشکلات امنیتی و عدم تردد کامیون‌های کشورمان به برخی از کشورهای همسایه مانند افغانستان، ایجاد تفاهم‌نامه‌های دو یا چندجانبه با کشورهای همسایه به‌منظور تضمین امنیت تردد ناوگان ترانزیتی.
- شفاف‌سازی و تجمیع قوانین و مصوبات مرتبط با حمل‌ونقل و ترانزیت به‌منظور کاهش هزینه‌ها.
- همکاری و تعامل بیش‌ازپیش سازمان‌ها با گمرک جمهوری اسلامی ایران در مدیریت واحد مرزی.

جمع‌بندی

علی‌رغم قرار داشتن ایران در موقعیت بسیار مناسب جغرافیایی و در مسیر کریدورهای ترانزیتی بین‌المللی به علت برخی ناهماهنگی‌ها و نبود یک مدیریت واحد و سیاست راهبردی مشخص، تاکنون کشور نتوانسته به‌عنوان شاهراه ترانزیت منطقه مطرح شود. این در حالی است که با گسترش و توسعه ترانزیت کشور، درآمدهای ارزی حاصل از ترانزیت می‌تواند در شرایط کنونی که کشور تحت تحریم‌های شدید بین‌المللی قرار دارد به‌عنوان یکی از محورهای جایگزین برای درآمدهای نفتی در نظر گرفته شود. همان‌گونه که ذکر شد مشکلات بخش ترانزیت به دو شکل سخت‌افزاری و نرم‌افزاری است که به اعتقاد کارشناسان، رسیدگی به مشکلات نرم‌افزاری از اهمیت بیشتری برخوردار است. زیرا توسعه زیرساخت‌ها به زمان و هزینه بالایی نیازمند است و از سوی دیگر همین زیرساخت‌های موجود ظرفیت جابجایی کالایی به‌مراتب بیشتر از حجم فعلی را دارا است. از ظرفیت‌های موجود حمل‌ونقل و ترانزیت کشور به دلیل برخی ناهماهنگی‌ها و مشکلات به‌درستی استفاده کامل نمی‌شود.

*** بر اساس پیش‌بینی‌های صورت گرفته وزارت راه و شهرسازی، تا سال ۲۰۴۵، بندر گوادر به ظرفیت ۴۰۰ میلیون تن جابه‌جایی کالا می‌رسد و در نتیجه، تمام بنادر جنوبی ایران از چرخه ترانزیتی این منطقه خارج می‌شوند.**

سهم ترانزیت جاده‌ای و ریلی طی سال‌های ۹۷-۱۳۹۰



مأخذ: سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای و شرکت راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران

در نه‌ماهه اول سال ۱۳۹۷ نیز عملکرد ترانزیت کشور در حدود ۷۰۶۵٫۱ هزار تن است که نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۶ حدود ۴٫۲ درصد رشد داشته است

روبه‌روی هم

نقطه تفاهم فرهنگ دانشگاهی و فرهنگ سازمانی کجاست؟

بیانیه

بارها شنیده‌ایم که دانشگاه راه خود می‌رود و محیط کار به راهی دیگر. اما چرا این‌گونه است و نقطه تلاقی و تفاهم سازمان و دانشگاه کجاست؟ در این مقاله سعی شده به این دوگانه‌انگاری‌ها پاسخ داده شود.

علی سرزعیم

اقتصاددان

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره روابط سازمانی و فرهنگ سازمانی بدانید و نوع رابطه آن را با فرهنگ دانشگاه شناسایی کنید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

همه می‌دانیم که دانشگاه نیز یک سازمان است و از این حیث شبیه سازمان‌های دیگر است اما از جهات خاصی تفاوت‌های جدی میان سازمان دانشگاه و دیگر سازمان‌های دولتی یا تجاری وجود دارد که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌کنم. روشن است که برای برجسته کردن تفاوت‌ها قدری اغراق به کار می‌برم ولی این اغراق در حدی نیست که نکته‌ای را خلاف واقع کند.

در دانشگاه اصولاً سلسله‌مراتب خیلی وجود ندارد. اگرچه استادان برحسب رتبه علمی به استادیار، دانشیار و استادتمام تقسیم می‌شوند و یا رئیس گروه، رئیس دانشکده و رئیس دانشگاه داریم اما واقعیت آن است که این تقسیم‌بندی‌ها برای استادان خیلی برجسته و مهم نیست و بلکه گونه‌ای تقسیم کار است چراکه در دانشگاه نیز بالاخره قدری امور اجرایی هست و باید کسی متولی آن باشد. جالب است که حتی برخی استادان که خیلی اهل کار علمی هستند از همین اندازه مسئولیت‌های اجرایی فرار می‌کنند. در مقابل در سازمان‌ها خصوصاً سازمان‌های دولتی و نظامی سلسله‌مراتب اداری اهمیت بسزایی دارد و بالا رفتن از این سلسله‌مراتب انگیزه زیادی را ایجاد می‌کند.

در دانشگاه تشریفات خیلی مهم نیست چون بنا به تعریف فکر و اندیشه اهمیت دارد و امور دیگر خواهی‌نخواهی تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد. مثلاً لباس استاد خیلی مهم نیست. اینکه رسمی بیاید یا غیررسمی اهمیت ندارد بلکه مقاله‌ای که می‌نویسد تعیین‌کننده جایگاه اوست. کیفی که یک استاد به دست می‌گیرد یا پلاستیکی که وسایلش را در آن می‌گذارد امور جانبی و حاشیه‌ای هستند. در جلسات پایین و بالایی نیست. همه هم‌سطح هستند. حتی رابطه استاد و دانشجو فارغ از تشریفات است یعنی استادان معمولاً دفتری ندارند که منشی‌شان وقت دهد یا نه. اساتید سخت‌گیر با ایمیل تنظیم وقت می‌کنند اما بقیه استادان معمولاً در خدمت دانشجویانی هستند که وقت و بی‌وقت به دم در اتاق آن‌ها می‌آیند. این وضعیت دقیقاً مقابل سازمان‌های اداری است که سالن جلسات بالا و پایین دارد و گاه این بالا و پایین توسط یک سکو جدا شده و افراد برحسب رتبه سازمانی خود در آن می‌نشینند. دیدارها و قرارها معمولاً با تنظیم وقت است و دیدار سرزده معمول نیست. در جلسات دانشگاهی هرکس هرچه به ذهنش برسد می‌گوید ولی در جلسات اداری اولویت صحبت کردن رایج است یعنی رتبه سازمانی تعیین‌کننده اولویت سخن گفتن است.

در دانشگاه اصولاً برنامه کاری هرکس غیر از وظیفه تدریس توسط خود وی تنظیم می‌شود. حتی انتخاب درس‌هایی برای تدریس نیز معمولاً با جلب رضایت استاد صورت می‌گیرد. انتخاب دروس و انتخاب موضوع پژوهش آزادی عمل بی‌نظیری به یک استاد می‌دهد اما در سازمان‌های اداری وظایف برحسب استراتژی‌های سازمانی تعیین می‌شود و استراتژی‌ها با تأیید مسئولان اجرایی می‌شوند. به همین دلیل با تغییر روسای یک سازمان وظایف هرکس تغییر می‌کند اما معمولاً دستور کار و پژوهش استادان با تغییر رئیس دانشگاه دچار تغییر نمی‌شود.

در دانشگاه امور معمولاً انفرادی است یعنی بیشتر تحقیقات به‌صورت فردی صورت می‌گیرد و در مواردی نیز که تیمی انجام می‌شود تیم‌ها حداکثر به چهار نفر می‌رسند. استاد دانشگاه خیلی مجالی برای گفت‌وگو و روابط انسانی ندارد. بیشترین مجال بروز روابط انسانی سر کلاس است که آن‌هم بنا به تعریف بخش عمده‌ای از حیات یک استاد را به خود اختصاص نمی‌دهد. اتاق‌های کاری معمولاً انفرادی است و تنها در مواقع خاصی مثل نهار یا حاشیه یک سمینار باهم گپ‌وگفت دارند. لذا یک نوع فردگرایی در کار دانشگاهی وجود دارد. در مقابل در فعالیت سازمانی ارتباطات حرف اول را می‌زند. معمولاً افراد در اتاق‌هایی قرار می‌گیرند که چند نفر در آن حضور دارند و فارغ از اینکه از اخلاق هم خوششان بیاید یا نه ناگزیر هستند باهم کنار بیایند. کارمندان سازمان‌ها هرچقدر در ارتباطات سازمانی قوی‌تر باشند شانس رشد و ارتقای بیشتری می‌یابند.

در دانشگاه رشد و ارتقای رتبه علمی و بهره‌مندی از مزایای مادی آن عمدتاً تابع کار و تلاش فردی است و معمولاً رفیق‌بازی یا حسادت و بدخواهی سهم کمی در تشدید یا تضعیف این فرآیند دارد ولی در سازمان‌ها رشد و ترقی تابع تأیید مافوق است. به همین دلیل چاپلوسی در دانشگاه تقریبا وجود ندارد ولی در سازمان‌ها می‌تواند وجود داشته باشد. در دانشگاه خوشایند و برآیند افراد موجب تنزل یا اخراج نمی‌شود و اگر استادی کاری خیلی غیرعادی انجام ندهد بقایش در این سمت به‌شرط تدریس و پژوهش قطعی است اما در سازمان‌ها برآیندها می‌تواند به از دست دادن شغل منتهی شود. به همین دلیل یک نوع حریت در دانشگاهیان و یک نوع محافظه‌کاری در شاغلان امور اداری وجود دارد.

در همین راستا در دانشگاه وقتی که کسی به سمت استادی می‌رسد آماج بدخواهی قرار نمی‌گیرد و اتفاقاً احترامی در میان دانشگاهیان پیدا می‌کند اما در سازمان‌های دولتی یا خصوصی هرکس که به سمت‌های بالاتر می‌رود بیشتر زیر ذره‌بین قرار می‌گیرد و رقابت‌های موجود برای جانشینی موجب می‌شود زیرآب‌زنی و توطئه بیشتر شود. هرکس دنبال نقاط ضعفی می‌گردد تا آن را به اهرمی برای باج‌خواهی یا زیرآب‌زنی تبدیل کند. از آن مهم‌تر مسئله پس از برکناری است. اگر یک دانشگاهی به کار اجرایی برود همیشه این اطمینان خاطر را دارد که اگر برکنار شود شغل آبرومند دانشگاهی را دارد اما برای مدیران سازمانی کابوس آن‌وقت شروع می‌شود که برکنار

– در سازمان‌های اداری وظایف برحسب استراتژی‌های سازمانی تعیین می‌شود و استراتژی‌ها با تأیید مسئولان اجرایی می‌شوند. به همین دلیل با تغییر روسای یک سازمان وظایف هر کس تغییر می‌کند اما معمولاً دستور کار و پژوهش استادان با تغییر رئیس دانشگاه دچار تغییر نمی‌شود.

شوند. در سازمان‌ها یافتن جایی درخور شخصیتی که آخرین سمت برای آن‌ها تعریف کرده بحرانی جدی ایجاد می‌کند. به همین دلیل یک دانشگاهی خیلی به مسئله مدیریت ریسک برکناری نمی‌اندیشد ولی مدیران سازمانی پیوسته تلاش می‌کنند تا با رایزنی‌ها و شبکه‌سازی‌ها یک برنامه ثانوی (به‌اصطلاح پلن B) داشته باشند که اگر برکنار شدند جای دیگری آن‌ها را بخواهند. به همین دلیل برای مدیران سازمانی، بودن در هیئت‌مدیره‌های متعدد اهمیت دارد زیرا یک نوع ضمانت برای آن‌ها ایجاد می‌کند که ناگهان بیکار نخواهند شد!

بودن در کسوت استادی دانشگاه فی‌نفسه یک اعتبار اجتماعی ایجاد می‌کند و هنوز که هنوز است باوجود آسیب‌های بزرگی که به دانشگاه و موقعیت آن واردشده استادی دانشگاه یک احترام اجتماعی هم در داخل و هم در خارج از کشور برمی‌انگیزد. این احترام اجتماعی تا پایان عمر فرد باقی می‌ماند ولی مدیر دولتی یا سازمانی شدن معمولاً احترام و توجهی که برمی‌انگیزد تا وقتی است که در آن سمت حضور دارد. از آن مهم‌تر اینکه وقتی یک شخص دانشگاهی مورد تجلیل قرار می‌گیرد شخصیت خود وی به‌واسطه دانشش موجب این تجلیل است اما تجلیل‌ها و قدردانی‌هایی که از مدیران سازمانی می‌شود عمدتاً به‌واسطه جایگاه آن‌هاست و همین امر می‌تواند ارزش این تجلیل‌ها را در چشم خود آن افراد به‌شدت کاهش دهد. همین‌که فرد برکنار شد دیگر کسی به شکل سابق وی را تحویل نمی‌گیرد.

تا الآن برخی امتیازات شغل دانشگاهی در مقایسه با مشاغل اداری و سازمانی بیان شد. بد نیست که ضعف‌های آن را هم به‌زعم خودم بیان کنم.

کار دانشگاهی نوعی انزوا، یکنواختی و عزلت را تحمیل می‌کند که به لحاظ روحی برای بیشتر افراد خوشایند نیست. فعالیت سازمانی همراه با خبر، تحول و تغییر است و برای تیپ‌های برون‌گرا مناسب‌تر است.

کار دانشگاهی بیشتر برای کسانی مفید است که به عالم نظر و اندیشه بیشتر بها می‌دهند اما برای بیشتر مردم که عمل، اجرا و تغییرات بیرونی مهم‌تر است شغل دانشگاه ملال‌آور و غیرقابل‌تحمل است.

ازآنجاکه بیشتر مردم به عمل، اجرا و تغییرات بیرونی اهمیت می‌دهند به سیاست‌مداران و مدیران اجرایی دولتی یا خصوصی اهمیت بیشتری می‌دهند و این امر موجب می‌شود که دانشگاهیان معمولاً در حاشیه قرار گیرند. یک دانشگاهی اگر بختیار باشد در آخر دوران فعالیت با یک بزرگداشت مواجه می‌شود که در اکثر مواقع آن نیز به بعد از دوران مرگ موکول می‌شود؛ اما سیاستمداران و مدیران در همان دوران فعالیت خود قدر می‌بینند و بر صدر می‌نشینند. این احساس نادیده گرفته شدن و قدر ناشناخته ماندن می‌تواند به لحاظ روحی بسیار به آدمی آسیب بزند. نتیجه چنین وضعی است که گاه اگر یک استاد جایگاه اجتماعی پیدا می‌کند از سوی برخی هم‌صنف‌ها موردحسادت قرار می‌گیرد و نقدهایی بر دیدگاه و سخنان وی نوشته می‌شود که گاهی اوقات ریشه آن به همین حسادت‌ها برمی‌گردد.

آنچه این وضعیت را وخیم‌تر می‌کند آن است که توده مردم درک درستی از پژوهش‌های اصیل دانشگاهی ندارند و به نظرشان تحقیق و پژوهش آکادمیک کارهای ساده و آسانی هستند؛ غافل از اینکه بسیاری از آن‌ها اگر یک‌بار در زندگی ناگزیر از نوشتن رساله کارشناسی یا کارشناسی ارشد شوند آن‌قدر آه و ناله سر می‌دهند که نگو و نپرس. با همه این احوال سختی و صعوبت کار علمی برای توده مردم شناخته‌شده نیست و تنها سختی کارهای اجرایی را می‌بینند و درک می‌کنند. به همین دلیل اهمیت زیادی برای زحماتی که اساتید دانشگاهی می‌کشند قائل نیستند. خوب به خاطر دارم یکی از اساتید را برای مصاحبه تلویزیونی به صداوسیما بردم. او به خانواده و پدر و مادرش خبر داد و به من گفت که اگر من صد مقاله در مجله American Economic Review چاپ کنم برای آن‌ها به‌اندازه این مصاحبه تلویزیونی ارزش ندارد. یادآور می‌شوم که مجله مذکور مجله‌ای است که اگر هر استادی در هر جای دنیا بتواند فقط یک مقاله در آن منتشر کند برای تمام عمرش افتخار آکادمیک به‌اندازه کافی ایجاد خواهد کرد! این‌قدر نادیده شدن می‌تواند رنج مضاعفی باشد برای کسانی که پا در مسیر دانشگاه می‌گذارند.

دانشگاهیان به نظریه خیلی بها می‌دهند زیرا در بلندمدت اندیشه‌ها هستند که جهت می‌دهند اما در کوتاه‌مدت محدودیت‌های عملی و اجتماعی و سازمانی حضور دارند و تعیین‌کننده‌اند. به همین دلیل معمولاً دانشگاهیان متهم می‌شوند که از واقعیت فاصله‌دارند و انبوه محدودیت‌های بیرونی برای پیاده‌سازی نظریه‌ها را نمی‌بینند.

زندگی دانشگاهی معمولاً مقتصدانه و زاهدانه است و اصولاً در دانشگاه پول چندانی وجود ندارد. پذیرش این امر برای کسانی که روحیه متناسب با این سطح زندگی را ندارند سخت است و گاه تنگ‌نظری‌ها و کج‌خلقی‌هایی را پدید می‌آورد. وقتی مقیاس مادیات کوچک می‌شود مناقشه و دعواها نیز ممکن است بر سر امور جزئی سرگیرد و امور پست و ناچیزی ممکن است دلخوری ایجاد کند. اینکه چه کسی استاد راهنمای تز دکترا شود مواهب مادی ناچیزی دارد که گاه بر سر آن در جلسات یک گروه دعوا می‌شود و گاه تلافی آن مناقشات روی جلسات دفاع صورت می‌گیرد. خلاصه مقیاس کوچک گاه رفتارها و خلقیاتی را پدید می‌آورد که آدمی را متحیر می‌کند اما در سازمان‌ها خصوصاً سازمان‌های خصوصی پول به‌مراتب بیشتر است و افراد چشم و دل سیرتر از آن هستند که روی امور کوچک درگیر شوند. معمولاً موضوع دعواها و کینه‌ها مبالغ و امور بزرگ‌تری است.

آنچه در این نوشته عرضه شد تفاوت‌های دو سبک زندگی است که شغل‌های متفاوت به افراد تحمیل می‌کند. زندگی دانشگاهی الزامات خاص خود را دارد و با منافع و مضار خاصی همراه است و نمی‌توان صرفاً منافع و امتیازات آن را خواستار شد و از مشکلات و مضار آن پرهیز کرد. به همین قیاس فعالیت در سازمان‌های دولتی و خصوصی نیز با محدودیت‌ها و امتیازاتی روبه‌روست و افراد در هنگام انتخاب مسیر زندگی باید به آن‌ها آگاه باشند و با چشم باز آن‌ها را انتخاب کنند.

زندگی دانشگاهی معمولاً مقتصدانه و زاهدانه است و اصولاً در دانشگاه پول چندانی وجود ندارد. پذیرش این امر برای کسانی که روحیه متناسب با این سطح زندگی را ندارند سخت است و گاه تنگ‌نظری‌ها و کج‌خلقی‌هایی را پدید می‌آورد

نکته‌هایی که باید بدانید

- **معمولاً دانشگاهیان متهم می‌شوند که از واقعیت فاصله‌دارند و انبوه محدودیت‌های بیرونی برای پیاده‌سازی نظریه‌ها را نمی‌بینند.**
- **آنچه این وضعیت را وخیم‌تر می‌کند آن است که توده مردم درک درستی از پژوهش‌های اصیل دانشگاهی ندارند و به نظرشان تحقیق و پژوهش آکادمیک کارهای ساده و آسانی هستند**
- **کار دانشگاهی نوعی انزوا، یکنواختی و عزلت را تحمیل می‌کند که به لحاظ روحی برای بیشتر افراد خوشایند نیست. فعالیت سازمانی همراه با خبر، تحول و تغییر است و برای تیپ‌های برون‌گرا مناسب‌تر است.**
- **در دانشگاه رشد و ارتقای رتبه علمی و بهره‌مندی از مزایای مادی آن عمدتاً تابع کار و تلاش فردی است و معمولاً رفیق‌بازی یا حسادت و بدخواهی سهم کمی در تشدید یا تضعیف این فرآیند دارد ولی در سازمان‌ها رشد و ترقی تابع تأیید مافوق است.**

آیین گفتگو در ایران

از گذشته تا امروز در آیینه رواداری

چکیده

سنت گفتگو در ایران و تمدن‌های دیگر چگونه است؟ آیا ایرانی‌ها در مقایسه با همتایان خود توانسته‌اند با رواداری بیشتری با همدیگر تعامل کنند یا نه؟ الزامات گفتگو کدام است؟ پاسخ این پرسش‌ها را در متن پیش روی بخوانید.

شروین وکیلی

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
اگر فکر می‌کنید گفتگو و رواداری ایرانیان محل بحث، نقد و تامل است، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

چیستی گفتگو و رواداری

این موضوعی است که به ویژه در سال‌های گذشته بسیار مورد بحث قرار گرفته و این نشانه‌ی نیکو و خجسته‌ای است بر این‌که تعصب و جمود فکری اعتبار و مشروعیت خود را از دست داده و مردم به صورت یک مهارت و توانمندی به گفت و شنید می‌نگرند. یک نکته را البته پیشاپیش گوشزد کنم و آن هم این‌که مرکزی شدن کلیدواژه‌ی گفتگو در ضمن نشانه‌ی کم‌سوادی نسل‌های جدیدمان هم هست. چون این کلمه طی هزار سال گذشته معنای امروزین خودش را نداشته است. گفتگو از دو بخش (گفت+ گو) تشکیل شده که هردو به گفتن دلالت می‌کنند، یعنی اتفاقا خودِ کلمه‌ی مورد نظرمان «شنیدن» که محور اصلی درک دیگری و رواداری است را در خود ندارد. در زبان پارسی هم گفتگو همین دلالتی که می‌گویم را داشته و دقیقا هم‌معنا و هم‌ساختِ «قیل و قال» یا «جار و جنجال» بوده است. حافظ می‌گوید: «گفتگو آیین درویشی نبود/ ورنه با تو ماجراها داشتیم». «ماجرا کردن» در قدیم زمانی رخ می‌داده که دو صوفی اختلافی و دلخوری‌ای با هم پیدا می‌کرده‌اند و در حضور استاد و شیخشان می‌نشسته‌اند و هرچه در دلشان می‌گذشته (ما+جرا) را بیان می‌کرده‌اند و به صلح و آشتی دست می‌یافتند. حافظ دارد می‌گوید درویشان اهل جار و جنجال (گفتگو) نیستند، وگرنه باید با تو مجلس ماجرا ترتیب می‌دادم و دلخوری‌هایی که دارم را بیان می‌کردم. کلمه‌ی دقیقتر در این مورد گفت و شنید است. اما چون این کلمه طی دهه‌های گذشته باب شده، من هم گفتگو را در همان معنای رایج به کار می‌گیرم.

الزامات گفتگو

مفهوم گفتگو از دیرباز در ایران وجود داشته و دو پیش‌فرض و یک روش دارد. پیش‌فرض‌هایش این است که حقیقت به شکلی مطلق و جامد نزد هیچکس نیست و پاره‌های پراکنده‌اش نزد همگان یافت می‌شود. این همان جمله‌ی بزرگمهر حکیم است که می‌گوید «همه چیز را همگان دانند». دومین پیش‌فرض آن است که همه‌ی سخنگویان از عقل برخوردارند و به همین خاطر نیروی عقلانی انسان را نفس ناطقه می‌نامیده‌اند، یعنی کسی که روان و درست سخن می‌گوید عقل سالمی هم دارد. روش برخاسته از این دو پیش‌فرض آن است که حقیقت در گفت و شنید و تبادل اندیشه‌ها نمایان می‌شود. یعنی زبان در رفت و آمد میان من و دیگری حقیقت را نمایان می‌سازد، و نه در شکلی انحصاری و نزد فردی خاص.

گفتگو در زمان تفاوت افکار

اصولا گفتگوی راستین زمانی درمی‌گیرد که تفاوتی در عقاید وجود داشته باشد. دو نفر که کاملا مثل هم فکر کنند چیزی برای گفتن به هم ندارند و گفتگویی میان‌شان شکل نمی‌گیرد و نمی‌توانند چیزی از هم بیاموزند و حقیقتی را در میانه‌ی خود نمایان کنند.

گفتگو و کشمکش

به نظر من نیچه راست می‌گفت و همیشه چنین آغشتگی‌ای وجود دارد. یعنی این‌که حقیقت در میانه‌ی بحث و گفتگو زاده می‌شود، بدان معنا نیست که هدف و آرمان نهایی بحث‌کنندگان همیشه دستیابی به حقیقت است. اتفاقا برعکس است، یعنی اغلب آدم‌ها برای دستیابی به منافعی، توجیه وضعیتی، یا حمله به دیگری و دفاع از خود است که گفتگو می‌کنند. یعنی حقیقتِ خالص و نیامیخته به قدرت اصولا به نظرم وجود ندارد. اما نکته در اینجاست که وقتی قدرت از مجرای زبان به جریان بیفتد و در بافت یک گفتگو تجلی پیدا کند، این حقیقت است که داوری نهایی را اعلام می‌کند. یعنی دو یا چند تن ممکن است به خاطر دستیابی به منافع خاص و ویژه‌ی خود با هم درگیر گفتگو و مناظره شوند، اما چون از زبانی مشترک بهره می‌گیرند و ناگزیرند برای متقاعد کردن دیگران به منطق و قواعد عقلانیت پایبند باشند، خود به خود از دل کشمکش نظری‌شان حقیقتی ظهور می‌کند. شکی نیست که گاهی کسی موفق می‌شود با فریبکاری یا سفسطه‌چینی حریفش را در بحث مغلوب کند. اما معمولا این حیله‌ها بعدتر فاش می‌شود. یعنی حالت مرسوم گفتگو آن است که افراد بنا به منافع و خواست‌ها و موضع‌های خودشان با هم درگیر می‌شوند و زیر پرچم قواعد عقلانی خاصی در میدان زبان با هم زد و خورد می‌کنند، و علاوه بر بازآرایی روابط قدرت، ته‌مانده‌ای از حقیقت هم در آن میان نمودار می‌شود. در نتیجه گفتگو به روشی برای دستیابی به حقیقتی نسبی بدل می‌شود که می‌توان با گفتگوی بیشتر آن را ارتقا داد.

لکنت زبانی‌ها در زمان گفتگو

طی دهه‌های گذشته بیماری عجیب و غریبی در میان طبقه‌ی تحصیل‌کرده‌ی ما شایع شده که من اسمش را گذاشته‌ام «خودخوارپنداری». این بیماری عبارت است از وضعیتی روانی که فردی ایرانی، ایرانی‌ها -یعنی از جمله خودش- را تحقیر می‌کند و احساس می‌کند به این وسیله کاری شیک، روشنفکرانه، مدرن، یا آوانگارد انجام داده است. این‌که «ایرانی‌ها بلد نیستند گفتگو کنند» هم یکی از همین عناصر خودخوارانگاری است.

سنت گفتگو در ایران در مقایسه با یونان باستان

باید نگاه کنیم و ببینیم که سنت گفتگو (در معنای مثبت مورد نظرمان) در ایران و تمدن‌های دیگر چگونه است. بگذارید اول تکلیف‌مان را با این افسانه‌ی دموکراسی یونانی روشن کنیم. سه نکته را بگویم و بگذرم، و اینها داده‌هایی تاریخی و روشن است که برای ارزیابی درستی‌اش کافی است به متون تخصصی در این زمینه مراجعه کنیم و همه‌ی پژوهشگران جدی در این مورد توافق دارند. نخست آن‌که دموکراسی آتن قدیم هیچ ارتباطی با مردم‌سالاری امروزین نداشته است. دموکراسی در آتن و دولتشهرهای یونانی

در ایران اما همیشه پیش از آن‌که کسی به خاطر عقایدش کشته شود، مجلس بحثی برگزار می‌کرده و در آن بر وی غلبه می‌کرده‌اند. در این نکته تردیدی نیست که کشتن دگراندیشان کاری نادرست و غیراخلاقی و ناشایست است. اما کشتن دگراندیشان در ایران بدون غلبه بر ایشان در میدان سخن ممکن نبوده و مشروعیتی نداشته است.

دیگر یک ساخت سیاسی شکننده و زودگذر و ناموفق بوده که بر مبنای اتحادیه‌ای از سربازان برده‌دار که همگی هم عضو یک قبیله بوده‌اند شکل می‌گرفته است. این ساخت سیاسی بسیار خشن، قبیله‌گرایانه و برآشفته و ابتدایی بوده و مبنای نظری‌اش نابرابری بوده است. یعنی برتری اربابان بر بردگان و اعضای قبیله بر بیگانگان و بالغان بر کودکان و مردان بر زنان. دومین نکته آن‌که آکادمی افلاطون و سنت فلسفی درونزاد یونانی به هیچ عنوان اهل مکالمه و گفتگو و آزاداندیشی نبوده است. افلاطون اصولا ادعایش این بوده که به حقیقت مطلق دست پیدا کرده و دارد آن را به دیگران آموزش می‌دهد. من کتابی درباره‌ی افلاطون دارم که در آن بر مبنای آثار افلاطون نشان داده‌ام که آکادمی یک محفل مذهبی بوده که افلاطون کاهن اعظمش محسوب می‌شده و گفتمان‌شان هم بسیار قطعی و جبرگرا و مخالف با گفتگوی آزاد بوده است. شوراهای کلیسایی هم که به آن اشاره کردید، از سویی همواره به دربار امپراتوران روم متصل بوده و اصولا نهادی سیاسی محسوب می‌شده، و از سوی دیگر کارکردی کاملا سرکوبگرانه و ضدآزاداندیشی داشته است. از شورای نیقیه تا کلسدون و تا شورای دوم واتیکان تا همین چندی پیش، همیشه شکل‌گیری این شوراها دلایلی سیاسی داشته و اعضایش دگراندیشان را به شدت طرد می‌کرده‌اند و فتواهایشان هم با هدف سرکوب دیگران صادر می‌شده. یعنی مواردی که برشمردید دقیقا واژگونه‌ی ادعا را نشان می‌دهد و بر غیاب سنت گفتگو دلالت می‌کند.

سنت ایرانی گفتگو

اگر همین طور ریزبینانه نگاه کنیم، می‌بینیم که داشته‌ایم! چند مثال بزنم. نخست آن‌که اولین اشاره‌های متنی در کل تاریخ جهان به بحث و مباحثه و قاعده‌مند بودن گفتگو در اوستا یافت می‌شود. در چندین جای اوستا این عبارت را می‌بینیم که پهلوانان و نامداران هنگام نیایش نزد خدایان و طلب درخواست از ایشان، پیروزمندی در دو عرصه را طلب می‌کنند: در میدان جنگ و در انجمن سخن. یعنی دو میدان رویارویی اصلی در ایران باستان و نزد قبایل اوستایی وجود داشته، یکی‌اش با زور در میدان نبرد به نتیجه می‌رسیده و دیگری در ساختی اجتماعی و نهادی که انجمن سخن نامیده می‌شده است. این سنت ظاهرا پیش از زرتشت هم وجود داشته است. چون بخشهایی از یشت‌های قدیم که این عبارتها در آن است، احتمالا پیشازرتشتی است. در گاهان که سروده‌های زرتشت است هم همین مضمون را می‌بینیم و مثلا از کاهنی به اسم بندوه در آنجا نام برده می‌شود که موقع بحث با زرتشت سخن را می‌پیچانده و تحریف می‌کرده است. این متونی که دارم به آن ارجاع می‌دهم مربوط به حدود ۱۲۰۰ پ.م هستند، یعنی ۳۲۰۰ سال قدمت دارند و این کهنترین سندی است که درباره‌ی گفتگو در اختیار داریم. افلاطون هفتصد سال و شورای کلیسایی نیکیه هزار و پانصد سال پس از این دوران هستند.

چرا مزدک کشته شد؟

اتفاقا جالب آن است که تداوم یافته است. این تداوم را هم در خلق و خوی مردم و نهادهای آموزشی سنتی‌مان می‌بینیم، که بر محور بحث و گفتگو شکل گرفته، و هم در متون فلسفی و عرفانی‌مان و هم در روایت‌های حماسی و اساطیری و داستانی‌مان که اغلب در آن دو یا چند تن با هم گفتگو می‌کنند. از منطق‌الطیر عطار بگیرید تا مولانا، و از رساله‌های فراوانی (از جمله به قلم زکریای رازی و ابن سینا) که گفتگوهای فلسفی و علمی جاری در مجلس‌های بحث را ثبت کرده‌اند، همه جا به این قاعده برمی‌خوریم. حتا درباره‌ی دگراندیشان دینیِ کشته شده هم داستان به همین شکل است. در تمدن‌های دیگر اگر دگراندیشی خطرناک می‌شد، به سادگی او را می‌گرفتند و می‌کشتند. هم در اروپا چنین وضعیتی بوده و هم در چین. در ایران اما همیشه پیش از آن‌که کسی به خاطر عقایدش کشته شود، مجلس بحثی برگزار می‌کرده و در آن بر وی غلبه می‌کرده‌اند. در این نکته تردیدی نیست که کشتن دگراندیشان کاری نادرست و غیراخلاقی و ناشایست است. اما نکته در اینجاست که کشتن دگراندیشان در ایران بدون غلبه بر ایشان در میدان سخن ممکن نبوده و مشروعیتی نداشته است. برخی از حاکمان نامتمدن مثل سلطان محمود غزنوی دانشمندان و کافرانی را کشت و به خاطرش در سراسر متون تاریخی لعنت و نفرین نصیب خود کرده است. هم مانی و هم مزدک و هم حلاج و هم سهروردی و هم عین‌القضات و دیگران همگی پیش از آن‌که ستمگرانه کشته شوند، در مجلس بحثی شرکت می‌کرده‌اند و ادعا می‌شده که در بحث شکست خورده‌اند. در بیشتر موارد هم نتیجه‌ی مجلس بحث زندانی شدن فرد بوده و نه کشتن‌اش. از مانی تا علی‌محمد باب، قاعده چنین بوده است. جدای از داوری‌مان درباره‌ی آنچه در این مجلس‌های بحث می‌گذشته، نکته در اینجاست که اصولا برگزاری چنین مجلسی و بحث و گفتگو ضروری شمرده می‌شده است.

برخی می پرسند ما باید روادارتر و شنواتر از باقی مردم دنیا باشیم. ولی آیا واقعا هستیم؟ اما این پرسشی کلان است و باید قدری دقیقش کنیم تا پاسخ پیدا کند. اگر در محور تاریخ رواداری را اندازه بگیرید، یک شاخص خوب شمار درگیری‌ها و خونریزی‌هایی است که به خاطر تفاوت عقیده رخ داده است. یعنی کافی است جنگ‌های مذهبی و کشتار اقلیت‌های دینی را در تمدن‌ها فهرست‌برداری کنید تا ببینید انسداد در گفتگو چقدر در آن جامعه شدید بوده است. در ایران بی‌شک این کارنامه نشانگر رواج و نهادینه بودن گفتگوست. اصولا به نظرم به خاطر حضور این سنت گفتگو در تمدن ایرانی بوده که ما جنگ مذهبی و کشتار و پیگرد جدی دگراندیشان را در کشورمان نداشته‌ایم. بی‌شک البته بزرگانی مانند سهروردی و حلاج بوده‌اند که به خاطر عقایدشان کشته شده‌اند، و درگیری‌های فرقه‌ای و کشتارهای محدود را همیشه داشته‌ایم، اما اینها هم بسیار محدود و استثنایی بوده و هم از سوی مردم به صورت جنایت‌هایی قلمداد شده، و نه امری عادی و یا مشروع. چیزی شبیه کشتار مسیحیان در ژاپن، یا جنگ‌های سی ساله در آلمان را ما در تاریخ ایران اصلا نداشته‌ایم.

فن گفتگو در میان ایرانیان

اگرچه آمار دقیقی در این مورد در دست نداریم اما من بسیار تردید دارم که ایرانی‌ها امروز هم در این زمینه از باقی مردم دنیا چیزی کم داشته باشند. شما به طور آماری صد ایرانی و صد چینی و صد آمریکایی را بگیرید و برای رد کردن دین‌شان با آنها وارد بحث شوید و ببینید به لحاظ آماری وابستگان به کدام ملیت زودتر برافروخته و عصبانی می‌شوند و از گفتگو سر بازمی‌زنند. من تردید دارم ایرانی‌ها در این مورد در صف مقدم ایستاده باشند. خشمگین شدن در جریان بحث نشانگر تعصب است و این خود علامت آن است که فرد در دل خود درباره‌ی حقانیت خویش تردید دارد و می‌ترسد که با کلام این بر حق بودن از هم بپاشد. اختلال در مکالمه البته امروز به شکل‌ها و صورتهای متفاوتی فراگیر شده، اما این جلوه‌ی جدیدش به موج تمدنی مدرن و شیوه‌ی خاص صورتبندی حقیقت در آن بازمی‌گردد و باز شک دارم ایرانی‌ها در این زمینه نسبت به بقیه‌ی مردم سیاره‌مان نقصی داشته باشند.

نکته‌هایی که باید بدانید

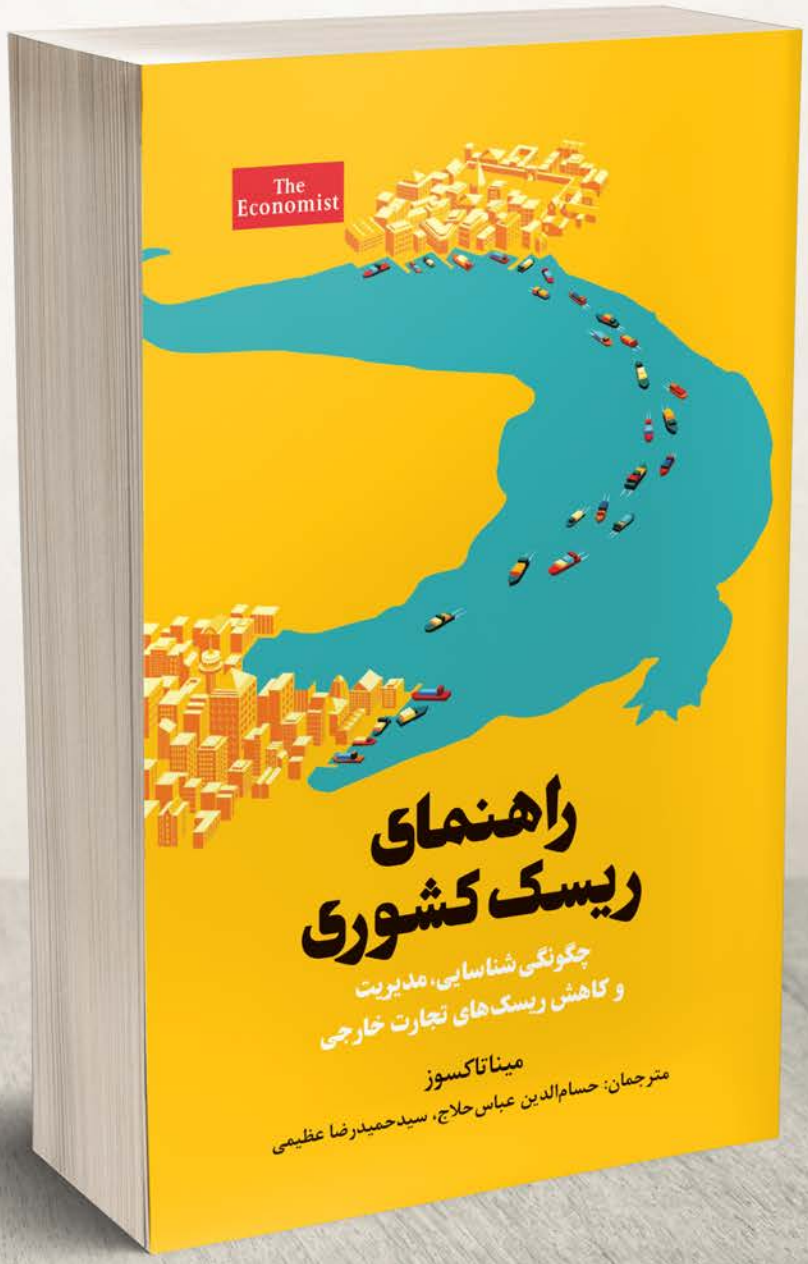
- **اصولا گفتگوی راستین زمانی درمی‌گیرد که تفاوتی در عقاید وجود داشته باشد. دو نفر که کاملا مثل هم فکر کنند چیزی برای گفتن به هم ندارند و گفتگویی میان‌شان شکل نمی‌گیرد و نمی‌توانند چیزی از هم بیاموزند و حقیقتی را در میانه‌ی خود نمایان کنند.**
- **وقتی قدرت از مجرای زبان به جریان بیفتد و در بافت یک گفتگو تجلی پیدا کند، این حقیقت است که داوری نهایی را اعلام می‌کند.**
- **اختلال در مکالمه البته امروز به شکل‌ها و صورتهای متفاوتی فراگیر شده، اما این جلوه‌ی جدیدش به موج تمدنی مدرن و شیوه‌ی خاص صورتبندی حقیقت در آن بازمی‌گردد و باز شک دارم ایرانی‌ها در این زمینه نسبت به بقیه‌ی مردم سیاره‌مان نقصی داشته باشند.**
- **این‌که حقیقت در میانه‌ی بحث و گفتگو زاده می‌شود، بدان معنا نیست که هدف و آرمان نهایی بحث‌کنندگان همیشه دستیابی به حقیقت است. اتفاقا برعکس است، یعنی اغلب آدمها برای دستیابی به منافعی، توجیه وضعیتی، یا حمله به دیگری و دفاع از خود است که گفتگو می‌کنند.**

راهنمای ریسک کشوری

چگونگی شناسایی، مدیریت و کاهش ریسک‌های تجارت خارجی

میناتاکسوز

مترجمان: حسام‌الدین عباس‌حلاج، سیدحمیدرضا عظیمی



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

آینده‌نگر

امین الضرب

آینده ما

به نام تولید

تاریخ برای دومین بار در یک دهه تکرار می‌شود؟

اقتصاد ایران برای چهارمین بار در دهه ۹۰ به دام کاهش تولید ناخالص داخلی افتاد. رشد اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۷ به زیر صفر غلتید که هم نشـــانه‌ای از بازگشت رکود شد و هم یادآور تجربه سال‌های نه‌چندان دور. همان‌طور که تحریم‌های اقتصادی در ابتدای دهه ۹۰ از راه رســـید و هم‌زمان جهش نرخ ارز در بازار پدیدار شد، این بار هم سیل و طوفان هم‌زمان به ثبات اقتصاد کلان حمله کرد و هرآنچه را در ســـال‌های ۹۱ و ۹۲ تجربه شد می‌توان برای سال‌های ۹۷ و ۹۸ متصور بود. این بار با کمک حافظه کوتاه‌مدت هم می‌توان از تکرار تجربه تلخ رکود جلوگیری کرد. خطر عمیق شـــدن رکود در شرایط تورمی احساس شده است که سال ۱۳۹۸ به نام رونق تولید درآمده و بر ضرورت تمرکز بر تولید ملی تاکید شده است تا شاید بتوان ورق را برگرداند و سرنوشت دیگری برای سال جدید رقم زد.

عکس: رضا معطریان

ردپای رکود

بخش‌های مختلف اقتصاد ایران چه سرنوشتی در سال جدید پیش رو دارند؟

محمدعدلی
دبیر بخش آینده‌ما

چرا باید خواند:
سال ۱۳۹۸ با عنوان رونق تولید شناخته می‌شود چراکه تولید در خطیرترین شرایط سال‌های اخیر قرار دارد. باید بدانیم که تولید در بخش‌های نفت، صنعت، کشاورزی و خدمات چه وضعیتی دارند.

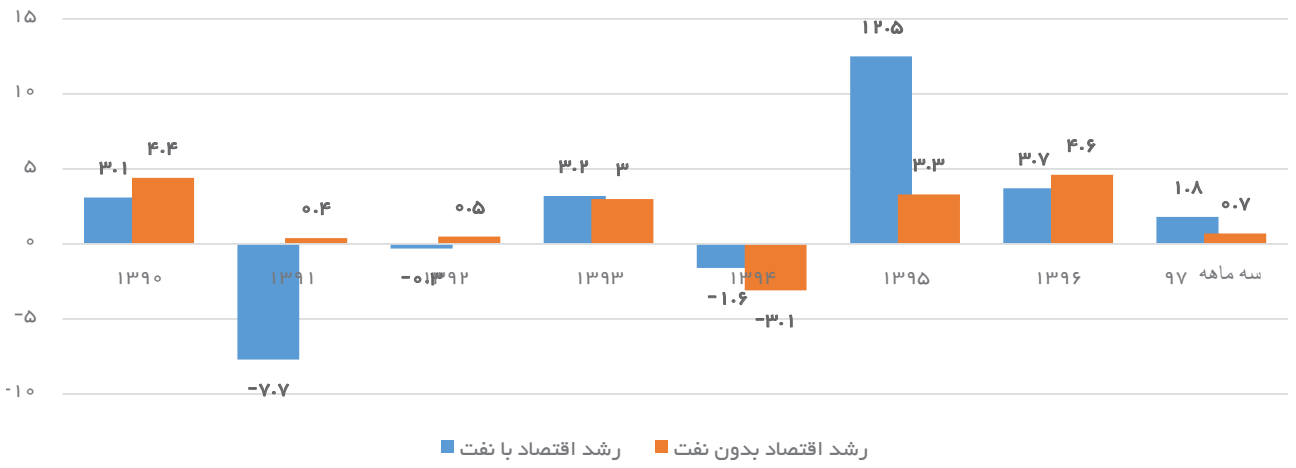
کیک اقتصاد ایران، یک بُرش خود را در سال ۱۳۹۷ از دست داد و با ناامیدی به سال ۱۳۹۸ قدم گذاشت. هرچند نرخ قطعی رشد تولید ناخالص داخلی در سال گذشته هنوز اعلام نشده است اما برآوردهای کارشناسی از دو مرجع معتبر نشان می‌دهد که اقتصاد در سال ۱۳۹۷ با نرخ رشـــد منفی مواجه شده و عملا کیک اقتصاد ایران کوچک‌تر شـــده اســـت. کیک اقتصاد ایران به اندازه تولید کشور در طول سال است. کاهش تولید ناخالص داخلی در سال گذشته در حالی رقم خورد که در دو سال ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ با رشد مناسب تولید ناخالص داخلی، امیدها برای فرارسیدن دوران رونق زنده شده بود. برآورد وزارت امور اقتصادی و دارایی و مرکز پژوهش‌های مجلس از سقوط رشد اقتصاد به محدوده زیر صفر در ســـال ۱۳۹۷ نشان می‌دهد که امیدها برای تداوم رونق تولید، به رنگ خاکستری درآمده است. از همان ماه نخست ســـال ۱۳۹۷ با خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌های این کشور علیه ایران، میدان کسب و کار شرایط متفاوتی را تجربه کرد. سوداگری در بازار طلا و ارز که از ماه‌های پایانی ســـال ۱۳۹۶ آغاز شـــده بود، افزایش یافت و فعالیت‌های مولد به حاشـــیه رفت. با از دست رفتن ثبات اقتصادی که دستاوردی ۴ ساله برای دولت حسن روحانی بود، ورق برگشـــت و التهابات ارزی جانشین رونق تولید شد. قیمت دلار در بازار آزاد طی چند ماه از محدوده ۴ هزار تومان به کانال ۱۲ هزار تومـــان و بالاتر پیش رفت و افت ارزش پـــول ملی به تورم دامن زد. افزایش هزینه‌های تولید نیز از راه رسید و صدور بخشنامه‌های متعدد ارزی و تجاری، ثبات سیاست گذاری را نیز از اقتصاد گرفت. با رونق فعالیت‌هـــای غیرمولد در اقتصاد، فصل رکود فعالیت‌های مولد از راه رسید و نشانه‌های آن در آمارهای تولید ناخالص داخلی نیز پدیدار شد.

آخرین آمار رسمی اعلام‌شده در مورد میزان تولید ناخالص داخلی مربوط به نیمه نخست سال ۱۳۹۷ است که از سوی مرکز آمار ایران اعلام شـــده است. پیش از آن بانک مرکزی آمار نرخ رشد اقتصاد در فصل بهار ۱۳۹۷ را نیز اعلام کرده بود. آمار بانک مرکزی از رشد تولید ناخالص داخلی در فصل بهار ۹۷ نشان‌دهنده رشد ۱٫۸ درصدی تولید ناخالص داخلی است. گزارش مرکز آمار ایران از تولید ناخالص داخلی در نیمه نخســـت سال گذشته نیز از رشد ۰٫۴ درصدی این شاخص حکایت دارد. رشد اقتصاد در سال ۱۳۹۶ طبق روایت مرکز آمار ایران ۳٫۹ درصد و طبق گزارش بانک مرکزی ۳٫۷ درصد بوده است.

در نیمه دوم سال گذشته سرعت تنزل رشد اقتصاد سریع‌تر شد به طوری که طبق برآورد وزارت امور اقتصادی و دارایی رشد اقتصادی ســـال ۹۷ با لحاظ نرخ ۰٫۴ درصدی شش ماهه اول سال می‌تواند در بازه ۱٫۱- تا ۲٫۵- درصد نوسان داشته باشد.

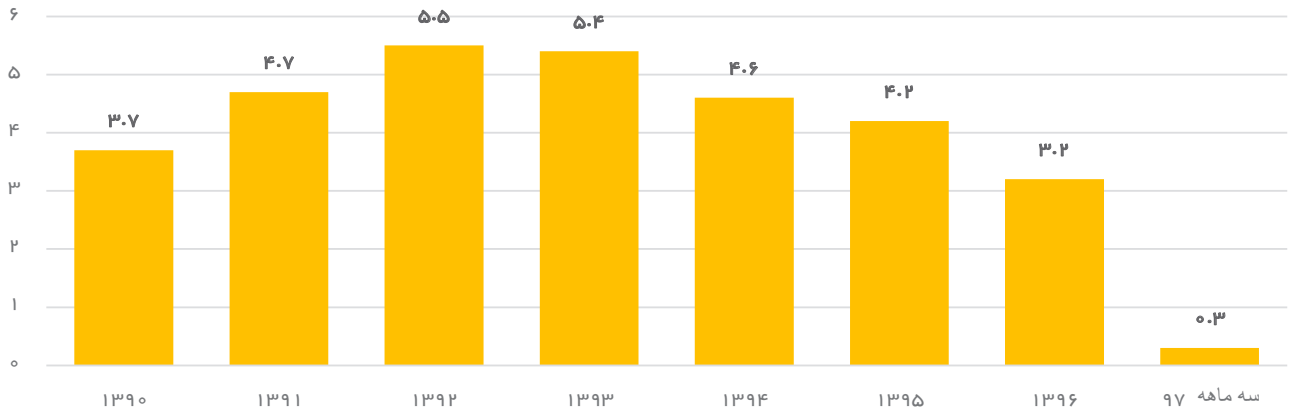
گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس نیز تاکید می‌کند که عملکرد اقتصادی ســـال ۱۳۹۷ متأثر از تحریم‌ها، همچنین سیاســـت‌ها و عملکرد نامناسب ارزی نیمه اول سال است. این مرکز در دو سناریوی متفاوت آثار تحریم بر رشد اقتصادی و رشد بخش‌های اصلی را برآورد کرده اســـت. کارشناسان مرکز پژوهش‌های مجلس بر این باورند که تحریم‌های اقتصادی از طرق مختلفی بر اقتصاد ایران مؤثر اســـت. کانال‌های مســـتقیم تأثیر تحریم‌ها بر اقتصاد ایران، شـــامل کاهش صادرات به خصوص صادرات نفتی، کاهش واردات به خصوص واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای و محدودیت‌های بانکی است. با این حال تبعات غیرمستقیم تحریم‌ها به خصوص تأثیر آن بر افزایش سطح ناطمینانی در اقتصاد ایران نیز دارای اهمیت اســـت. بر این اساس با در نظر گرفتن دو ســـناریوی متفاوت از صادرات نفت خام و میعانات گازی به عنوان شاخصی از میزان عمق تحریم‌های اقتصادی به ترتیب

رشد تولید ناخالص داخلی با نفت و بدون نفت در دهه ۹۰ بر اساس سال پایه سال ۹۰ (درصد- بانک مرکزی)



در نیمه دوم سال گذشته سرعت تنزل رشد اقتصاد سریع‌تر شد به طوری که طبق برآورد وزارت امور اقتصادی و دارایی رشد اقتصادی سال ۹۷ با لحاظ نرخ ۰٫۴ درصدی شش ماهه اول سال می‌تواند در بازه ۱٫۱- تا ۲٫۵- درصد نوسان داشته باشد.

رشد تولید ناخالص در بخش کشاورزی در دهه ۹۰ بر اساس سال پایه سال ۹۰ (درصد- بانک مرکزی)



صادرات میانگین ۱٫۹ میلیون بشکه در روز نفت خام و میعانات گازی و صادرات میانگین روزانه ۱٫۵ میلیون بشکه نفت خام و میعانات گازی، برآورد شده است که در سال ۱۳۹۷ رشد اقتصادی ایران در سناریوی اول ۲٫۶- درصد و در سناریوی دوم ۵٫۵- درصد باشد. این میزان برای رشد اقتصادی بدون نفت ۰٫۵ و ۰٫۵- درصد برآورد می‌شود.

صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی نیز در گزارش‌های خود رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۱۸ را به ترتیب ۱٫۵- و ۱٫۶- درصد و در سال ۲۰۱۹ به ترتیب ۳٫۶- و ۳٫۷- درصد پیش‌بینی کرده‌اند.

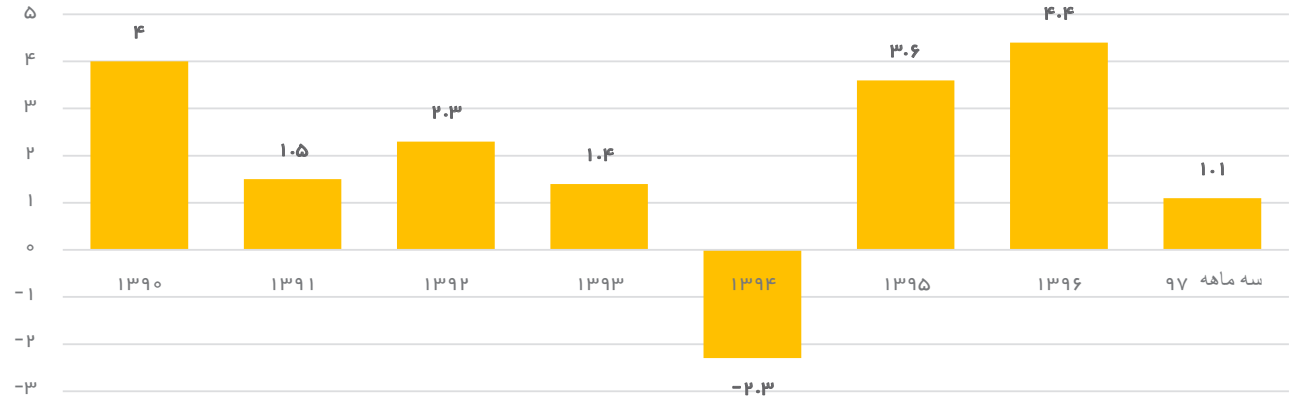
سالی به نام تولید

تولید ناخالص داخلی که در سال ۱۳۹۷ با شیب نزولی همراه بود، چشم‌انداز نامطلوبی را برای سال ۱۳۹۸ ترسیم کرده است. برآوردهای پژوهشی و کارشناسی در سطوح داخلی و بین‌المللی نشان می‌دهد که کیک اقتصاد ایران بازهم کوچک خواهد شد و رشد منفی اقتصاد در سال پیش رو شدت بیشتری خواهد یافت. شاید به همین دلیل باشد که بالاترین مقام کشور با توجه به خطر بزرگی که تولید ناخالص داخلی را تهدید می‌کند، با نهادن نام سال رونق تولید بر سال ۱۳۹۸، بر توجه همه‌جانبه به تولید ملی تاکید داشته‌اند. بزرگ‌ترین تهدید اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۸ تعمیق رکود خواهد بود به همین دلیل ضرورت برنامه‌ریزی و گام برداشتن در جهت جلوگیری از این خطر بزرگ، دوچندان شده است. تلاش برای رونق تولید پاتکی است به جهت‌گیری فعلی اقتصاد ایران. حالا که این خطر بزرگ پیش از حادث شدن از سوی کارشناسان و مقامات بلندپایه کشور شناسایی شده است، شاید بتوان با برنامه‌های ضد تحریم و ضد رکود، روش‌هایی را برای رهایی از رشد منفی اقتصاد در سال ۱۳۹۸ امتحان کرد. مرکز پژوهش‌های مجلس با پیشنهاد برنامه فعالانه ضد تحریم به سیاست‌گذاران، برآورد کرده است که می‌توان تا ۳ درصد در سال ۱۳۹۸ رشد اقتصادی بدون نفت را افزایش داد. در صورتی که سیاست‌گذاران بتوانند مسیر حرکت اقتصاد را با اهرم‌های داخلی از فعالیت‌های غیرمولد به سوی فعالیت مولد تغییر دهند، امکان تحقق رونق تولید در سال ۱۳۹۸ با وجود اعمال تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا وجود دارد.

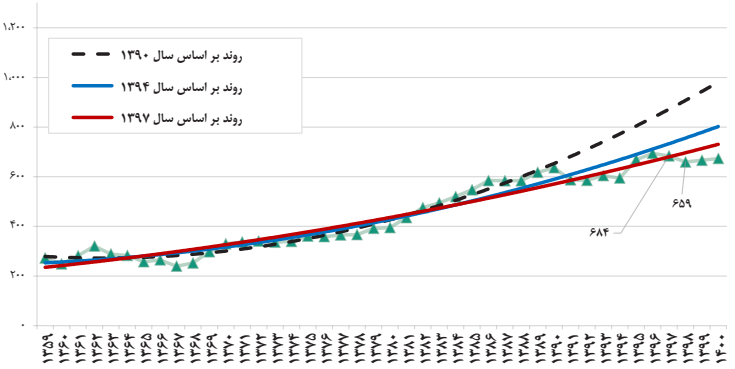
۰.۴

درصد
رشد اقتصادی
در نیمه اول سال
۱۳۹۷

رشد تولید ناخالص در بخش خدمات در دهه ۹۰ بر اساس سال پایه سال ۹۰ (درصد- بانک مرکزی)



تولید ناخالص داخلی ایران به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰ - هزار میلیارد تومان



دهه ناکامی

شـــاید بعدها از دهه ۱۳۹۰ شمســـی به عنوان ناکام‌ترین دهه اقتصاد ایران یاد شود. هنوز دو سال تا پایان این دهه باقی مانده اما در همین ۸ ســـال به اندازه چندین دوره طولانی، بلا بر سر اقتصاد آمده اســـت. سیل و طوفان هم‌زمان به این دوره زمانی حمله کرده اســـت. از همان سال ۱۳۹۰ اولین تکانه جدی بر سر بازار ارز فرود آمد. در این دوره تحریم‌های نفتی و بانکی آغاز شد و اقتصاد ایران پس از ســـال‌ها به رشد منفی رســـید. در سال ۱۳۹۱ رشد منفی ۷,۷ درصدی رقم خورد که پایین‌ترین رشد اقتصادی پس از جنگ تحمیلی بود. در سال ۹۲ نیز بالاترین رکورد نرخ تورم پس از سال ۱۳۷۴ حادث شد و رکود همراه با تورم بالا، بلای جان اقتصاد شد. در سال ۹۲ نرخ رشد اقتصاد منفی ۰,۳ درصد ثبت شد. از نیمه سال ۱۳۹۲ فضای اقتصادی تغییر کرد و امید به توافق سیاسی با جهان موجب شد تا بازارهای طلا و ارز با آرامش همراه شود و فعالیت‌های مولد رفته‌رفته پا بگیرد. همین فضای مثبت که به کاهش نرخ تورم و افزایش تولید ناخالص داخلی انجامید موجب شد تا در سال ۱۳۹۳ نرخ رشد اقتصاد تا ۳,۲ درصد بالای صفر پیش برود. در سال ۱۳۹۴ اما با ادامه‌دار شدن مذاکرات هسته‌ای و پابرجایی تحریم‌ها، پدیده کاهش تقاضا ناشـــی از افول قدرت خرید خانوارها به اقتصاد ایران تحمیل شد و رشد اقتصادی را بار دیگر برای سومین بار در دهه ۹۰ به زیر صفر کشید. بانک مرکزی نرخ رشد اقتصادی در سال ۱۳۹۴ را ۱,۶- درصد ثبت کرده است.

دهه پرتلاطم به میانه رســـیده بود که مهم‌ترین اتفاق سیاسی ایـــران در دهه اخیر رقم خورد. امضای برجام و توافق با قدرت‌های جهانی موجب شـــد تا تحریم‌ها از ســـد راه فعالیت‌های اقتصادی کنار رود و هوای جدیدی به میدان اقتصاد تزریق شود. اولین تاثیر رفـــع تحریم‌ها، افزایش صادرات نفت بود که به رشـــد بیش از ۶۰ درصدی تولید ناخالص داخلی در بخش نفت انجامید. همین موضوع مهم‌ترین عامل رشـــد بی‌سابقه اقتصاد در ســـال ۱۳۹۵ بود. بانک مرکزی نرخ ۱۲,۵ درصد را برای رشد اقتصاد در سال ۱۳۹۵ به ثبت رســـانده است. در این سال اندازه کیک اقتصاد ایران از سال ۱۳۹۰ بزرگ‌تر و رشـــد واقعی در اقتصاد ایران لمس شد. این جهش رشد اقتصاد، چشم‌انداز روشنی را برای نیمه دوم دهه ۹۰ ایجاد کرده بود. برنامه‌ریزی‌ها بر پایه پاسداری از رشد تولید ناخالص داخلی استوار شد و قرار بود ناکامی نیمه نخست دهه ۹۰ به فراموشی سپرده شود. در سال ۱۳۹۶ نیز حرکت رو به رشد تولید ناخالص داخلی ادامه پیدا کرد و نرخ رشد ۳,۷ درصدی برای آن به ثبت رسید.

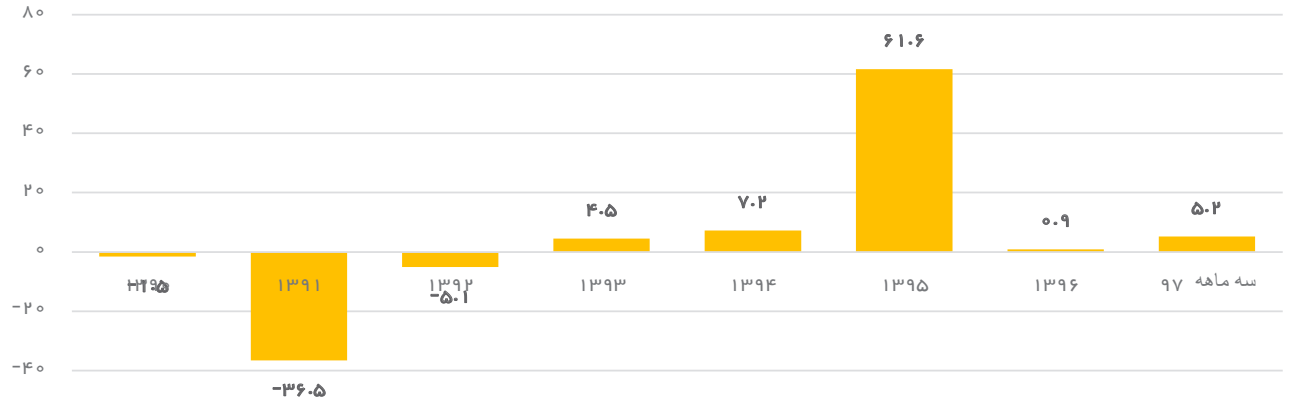
مســـعود نیلی معتقد است که وقتی شاخص رشد اقتصادی در محدوده زیر صفر قرار دارد به معنی رکود در اقتصاد است. به گفته این اقتصاددان در اقتصاد ایران نرخ رشد صفر تا ۴ درصد را می‌توان خروج از رکود نامید و نرخ رشد بالای ۴ درصد به معنای رونق است. با این تعریف می‌توان گفت در میان سال‌های دهه ۹۰ تنها در سال ۱۳۹۵ معنای رونق اقتصادی در آمار نهایی رشد اقتصادی پدیدار شـــده اســـت که آن هم با تمرکز بر آمار رشد تولید در بخش‌های مختلف منطق متفاوتی پیدا می‌کنـــد چراکه در میان بخش‌های اقتصادی تنها بخش نفت و کشاورزی رشد بالای ۴ درصد را در سال ۱۳۹۵ تجربه کرده‌اند و نرخ بالای رشد اقتصادی در سال ۹۵ عمدتا ناشی از رشد ۶۱ درصدی تولید ناخالص داخلی در بخش نفت بود. اندازه اقتصاد ایران در ســـال ۱۳۹۵ پس از ۵ سال از سطح سال

۲.۶-

درصد

برآورد رشد اقتصادی سال ۱۳۹۷ در سناریوی خوش‌بینانه

رشد تولید ناخالص در بخش نفت در دهه ۹۰ بر اساس سال پایه سال ۹۰ (درصد- بانک مرکزی)



سیل و طوفان هم‌زمان به این دوره زمانی حمله کرده است. از همان سال ۱۳۹۰ اولین تکانه جدی بر سر بازار ارز فرود آمد. در این دوره تحریم‌های نفتی و بانکی آغاز شد و اقتصاد ایران پس از سال‌ها به رشد منفی رسید. در سال ۱۳۹۱ رشد منفی ۷٫۷ درصدی رقم خورد که پایین‌ترین رشد اقتصادی پس از جنگ تحمیلی بود.

۱۳۹۰ عبور کرد و در سال ۹۶ کیک اقتصاد ایران به بزرگ‌ترین اندازه در دهه ۹۰ رسید. رشد اقتصادی ۱۲٫۵ درصدی در سال ۱۳۹۵ توانست عقب‌ماندگی‌های سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۴ را جبران کند و در سال ۹۶ نیز میزان تولید ناخالص داخلی ایران به قیمت ثابت سال ۱۳۹۰ به بالاترین سطح خود در دهه جاری رسید چراکه رشدی حدوداً ۴ درصد نسبت به سال ۹۵ تجربه شده است.

شاخص رشد اقتصادی برآیند تولید ناخالص داخلی در بخش‌های مختلف را نشان می‌دهد. بخش‌های کشاورزی، صنایع و معادن، نفت و خدمات، ۴ گروه اصلی تشکیل‌دهنده شاخص رشد به شمار می‌روند که هرکدام در زیرگروه خود بخش‌های متنوعی جای داده‌اند. شاخص رشد اقتصادی در سال‌های گذشته از دهه ۹۰ شمسی شرایط مساعدی را تجربه نکرده است. تنها در سال‌های ۹۵ و ۹۶ شاخص رشد اقتصادی به طور پیاپی مثبت بوده است.

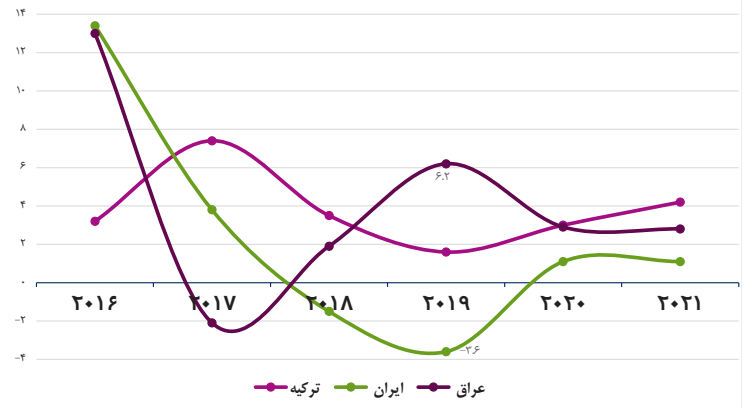
نوار رشد اقتصادی اما بازهم بیش از دو سال دوام نیاورد تا اینکه با تغییر فضای بین‌المللی پس از خروج آمریکا از برجام، بار دیگر اقتصاد وارد فاز منفی شد. تولید افول کرد و نرخ رشد تولید ناخالص داخلی به زیر صفر رسید.

با این حساب تاکنون ۸ سال از دهه ۹۰ شمسی گذشته است که نیمی از این سال‌ها اقتصاد با کاهش تولید همراه بوده است. چنین عملکردی در هیچ‌کدام از دهه‌های گذشته از انقلاب، تجربه نشده است. به همین دلیل می‌توان آن را دهه ناکامی نامید مگر آنکه طی دو سال ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ رویدادهای متفاوتی رقم بخورد و هوای تازه‌ای، فضای اقتصاد را پر کند.

تکرار تاریخ برای اجزای تولید

عملکرد بخش‌های مختلف اقتصاد ایران در سال‌های اخیر متفاوت بوده است. هرچند که فضای کلی اقتصاد ایران ناشی از تحریم‌های اقتصادی و عملکرد بخش نفت، تنظیم می‌شود اما بخ ش‌های کشاورزی و خدمات نیز معمولا مسیرهای منحصر به فردی را طی می‌کنند تا تحلیل‌های متنوعی برای بخش‌های «نفت»، «صنایع و معادن»، «کشاورزی» و «خدمات» وجود داشته باشند. این ۴ بخش اصلی اقتصاد هرکدام زیرمجموعه‌های زیادی دارند که

پیش‌بینی رشد اقتصادی کشورهای منتخب- درصد



با محاسبه عملکرد تمامی زیربخش‌ها، میزان رشد تولید ناخالص داخلی در هریک از این ۴ سرفصل مشخص می‌شود و در نهایت هرکدام به اندازه سهم خود از کیک اقتصاد در رقم نهایی تولید ناخالص داخلی تاثیر می‌گذارند. برای برآورد سرنوشت بخش‌های مختلف اقتصاد در سال‌های پیش رو می‌توان آنچه را در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ رقم خورد مورد واکاوی قرار داد چراکه این دو دوره زمانی شباهت‌های فراوانی به یکدیگر دارند. از یک سو تحریم‌های اقتصادی به مانند آن سال‌ها فرارسیده و از سوی دیگر ارزش پول ملی به یک‌سوم افت کرده است.

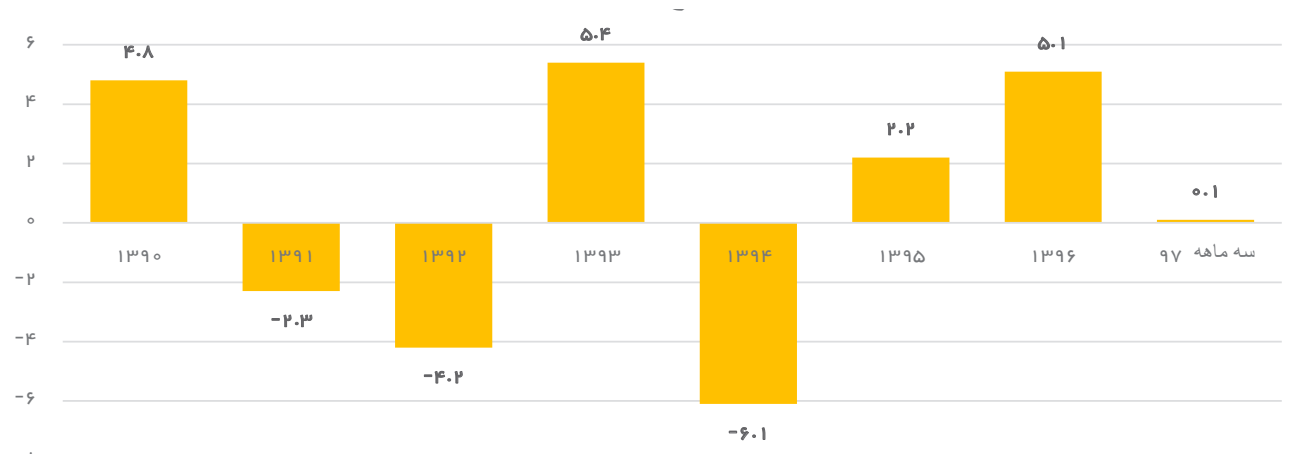
طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، عملکرد بخش حقیقی اقتصاد در سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ بیش از هر چیز متأثر از وضع تحریم‌های جدید و بحران ارزی است. تجربه قبلی تحریم‌های گسترده اقتصادی علیه ایران در سال‌های ابتدایی دهه نود که آثار آن در بخش حقیقی از سال ۱۳۹۱ بروز یافت، نشان می‌دهد که بخش‌های نفت، صنعت و ساختمان بیشترین آسیب‌پذیری را از شرایط تحریم دارند و در مرحله بعد بخش‌های خدمات و کشاورزی

۸۰۰

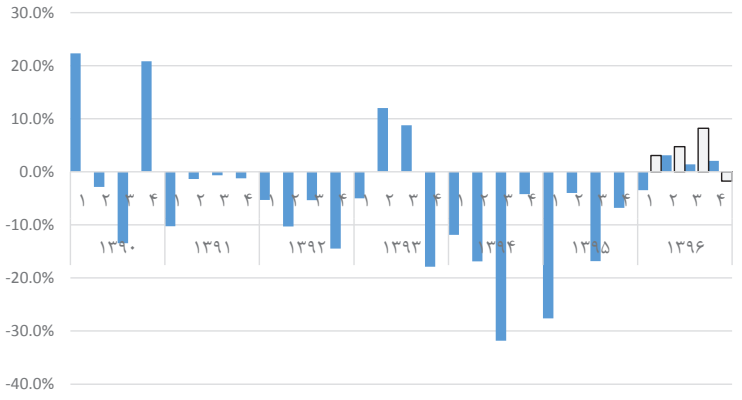
هزار بشکه

میزان صادرات روزانه نفت در سال ۹۸ طبق سناریوی بدبینانه

رشد تولید ناخالص در بخش صنایع و معادن در دهه ۹۰ بر اساس سال پایه سال ۹۰ (درصد- بانک مرکزی)



رشد ارزش افزوده بخش ساختمان



از این موضوع تأثیر می‌پذیرند.

همچنین حساب‌های ملی بانک مرکزی نشان می‌دهد که درآمد ملی نسبت به تولید ناخالص داخلی تأثیر بیشتری از تحریم‌ها می‌پذیرد به نحوی که با وجود افت ۷٫۷- درصدی تولید ناخالص داخلی در سال ۱۳۹۱، افت درآمد ملی در این سال ۱۴٫۶- درصد بوده است. با توجه به رشد حدود ۱٫۲ درصدی جمعیت، افت درآمد ملی سرانه نیز در این سال ۱۵٫۸- درصد برآورد می‌شود.

با توجه به ماهیت نسبتا مشابه تحریم‌های اقتصادی آمریکا با تحریم‌های دوره ابتدایی دهه ۹۰ به نظر می‌رسد که سال ۱۳۹۷ را می‌توان مشابه سال ۱۳۹۱ فرض کرد. جهش ارزی، افت تولید برخی صنایع و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها، سه رویدادی است که در این دو دوره تکرار شده است بنابراین می‌توان سناریوهای پیش روی سال ۱۳۹۸ را نیز بر مبنای عملکرد سال ۱۳۹۲ تخمین زد.

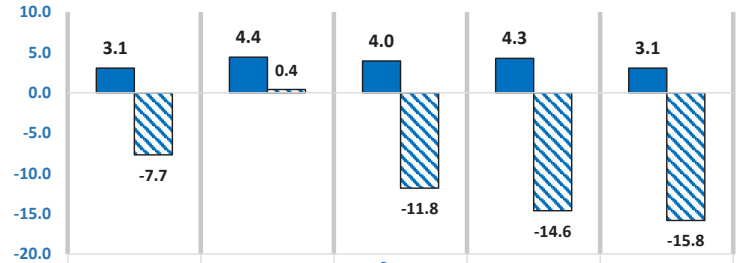
مرکز پژوهش‌های مجلس دو سناریو را برای دوره فعلی اقتصاد ایران پس از تحریم‌های ایالات متحده در نظر گرفته است که در اولین سناریو برای سال ۱۳۹۸ حدود یک میلیون بشکه صادرات نفت و میعانات گازی در نظر گرفته شده است. در دومین سناریو نیز میانگین روزانه ۸۰۰ هزار بشکه صادرات نفت و میعانات گازی در نظر گرفته شده است. بر اساس این دو سناریو، رشد تولید ناخالص داخلی ایران در سال پیش رو، به ترتیب ۴٫۵- یا ۵٫۵- درصد خواهد بود.

-۵.۵

درصد

رشد اقتصاد در سال ۹۸ طبق سناریوی بدبینانه

تأثیر تحریم‌های اقتصادی پیش از برجام بر وضعیت تولید و درآمد (درصد)



	تولید ناخالص داخلی به قیمت پایه	تولید ناخالص داخلی به قیمت پایه بدون نفت	تولید (درآمد) ناخالص ملی به قیمت بازار	درآمد ملی	درآمد ملی سرانه
1390	3.1	4.4	4.0	4.3	3.1
1391	-7.7	0.4	-11.8	-14.6	-15.8

کشاورزی

در میان بخش‌های مختلف اقتصاد، می‌توان بخش کشاورزی را موفق‌ترین بخش در تداوم رشد تولید دانست. در تمام سال‌های دهه ۹۰ که نرخ رشد اقتصاد به زیر صفر تنزل کرده، بخش کشاورزی رشد مثبت تولید خود را داشته است. بررسی آمار رشد کشاورزی در سال‌های دهه ۹۰ نشان می‌دهد که این بخش همواره به سمت افزایش تولید پیش رفته است. باوجود کاهش منابع آبی، بخش کشاورزی توانسته با بهبود بهره‌وری رشد موزونی را تجربه کند. رشد این بخش در سال ۹۰ معادل ۳٫۷ درصد برآورد شد و پس از آن رشدهای ۴٫۷، ۵٫۵، ۵٫۴، ۴٫۶، ۴٫۲ و ۳٫۲ درصد را تا سال ۱۳۹۶ تجربه کرد. در سه‌ماهه نخست سال ۱۳۹۷ رشد این بخش به ۰٫۳ درصد تنزل کرد و برآورد مرکز پژوهش‌های مجلس برای رشد این بخش در سال گذشته ۱٫۲ درصد است.

در این حوزه سه نهاد مرکز آمار ایران، بانک مرکزی و وزارت جهاد کشاورزی هریک آمارهایی را ارائه می‌کنند که در بسیاری از موارد با یکدیگر تفاوت قابل توجهی دارد. در سال ۱۳۹۶ مرکز آمار ایران رشد کشاورزی را ۱ درصد و بانک مرکزی ۳٫۲ درصد برآورد کرده است که اختلاف ۲٫۲ درصدی دارند. همچنین این دو نهاد رشد این بخش را در سه ماهه اول سال ۱۳۹۷ به ترتیب ۰٫۸- و ۰٫۳ درصد اعلام کرده‌اند.

برآوردهای وزارت جهاد کشاورزی از میزان تولید انواع محصولات کشاورزی، شامل محصولات زراعی، باغی و دامی و تطبیق آن با چارچوب حساب‌های ملی نشان‌دهنده رشد حدود ۱/۲ درصدی بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۷ است. با توجه به کمبود بارندگی در سال زراعی قبل یعنی از مهرماه ۱۳۹۶ تا مهرماه ۱۳۹۷، کاهش رشد تولید محصولات کشاورزی قابل توجیه است. با این حال، با توجه به انتظار بهبود بارندگی در سال زراعی جدید می‌توان انتظار رشد بیشتر بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۸ را داشت.

نفت

بررسی نرخ رشد تولید در بخش نفت نشان می‌دهد که این بخش پرنوسان‌ترین بخش در میان بخش‌های اقتصادی است که وابستگی قابل توجهی به وضع تحریم‌های اقتصادی دارد. در سال‌های اخیر این بخش هم نرخ رشد منفی ۳۶ درصد را در سال ۹۱ تجربه کرده و هم رشد ۶۱ درصدی را در سال ۹۵ از سر گذرانده است. صنعت نفت که بزرگ‌ترین صنعت ایران است، محل اصلی درآمد دولت در کنار مالیات به شمار می‌رود. پس از آنکه در سال ۹۵ به واسطه عبور از تحریم‌ها، رشد دوبرابری در تولید نفت رقم خورد، در سال ۱۳۹۶، شرایط این صنعت عادی بود و بار دیگر در سال ۱۳۹۷ به سوی کاهش تولید روانه شد.

براساس اعلام بانک مرکزی، گروه نفت در سال ۱۳۹۶ حدود ۰٫۹ درصد رشد داشته است. مرکز آمار ایران نیز رشد بخش استخراج نفت و گاز طبیعی در این سال را ۱٫۵ درصد اعلام کرده است. همچنین ارزش افزوده این بخش در سال ۱۳۹۵ به سطح ارزش افزوده آن در سال ۱۳۹۰ رسیده است که می‌تواند به معنای تکمیل ظرفیت‌های خالی تولید این بخش تفسیر شود.

با توجه به ماهیت نسبتا مشابه تحریم‌های اقتصادی آمریکا با تحریم‌های دوره ابتدایی دهه ۹۰ به نظر می‌رسد که سال ۱۳۹۷ را می‌توان مشابه سال ۱۳۹۱ فرض کرد. جهش ارزی، افت تولید برخی صنایع و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها، سه رویدادی است که در این دو دوره تکرار شده است.

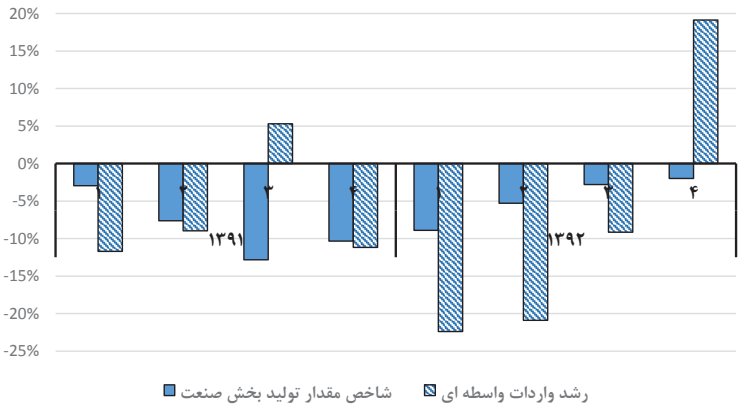
افت تولید بخش نفت در سال ۱۳۹۱، طی سال ۱۳۹۵ جبران شده و رشد سال ۱۳۹۶ جزئی بوده است. با توجه به تحریم‌ها و تبعیت بخشی از خریداران نفت ایران از آن، رشد منفی بخش نفت مورد انتظار است. طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس میزان صادرات و میعانات گازی ایران در سال ۱۳۹۸ رقمی میان ۸۰۰ هزار تا ۱ میلیون بشکه در روز خواهد بود. با در نظر گرفتن عملکرد سناریوهای مختلف سال ۱۳۹۷ و سناریوی صادرات میانگین یک میلیون بشکه و سناریوی ۸۰۰ هزار بشکه در روز در سال ۱۳۹۸، رشد بخش نفت در این سال حدود ۳۱- تا ۲۵ -درصد برآورد می‌شود.

صنایع و معادن

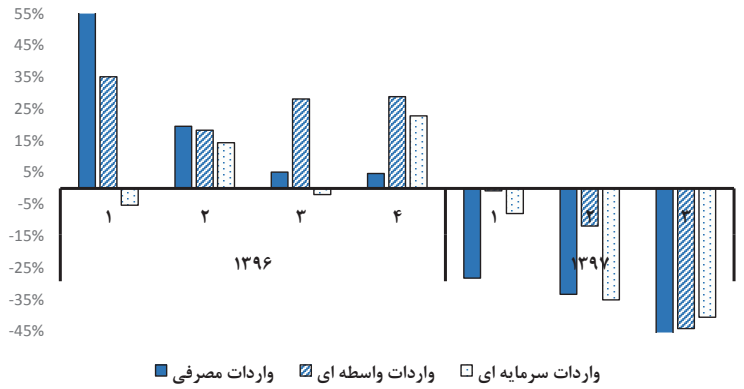
تغییرات وضعیت تولید در بخش صنعت بیش از سایر بخش‌های اقتصاد در بدنه جامعه احساس می‌شود چراکه جامعه اقتصادی و بدنه بخش خصوصی بیشتر با این بخش سروکار دارند و رونق یا رکود اقتصاد را از این ناحیه می‌سنجند. بخش صنعت و پس از آن بخش خدمات بیشترین درگیری را با زندگی طبقه متوسط شهری دارد. بخش صنایع و معادن در سال‌های دهه ۹۰ عموما در رکود به سر برده است. بعد از آنکه در سال ۹۰ رشد ۴,۸ درصدی در ارزش افزوده این بخش حاصل شد در سال‌های ۹۱ و ۹۲ کاهش ۲,۳ و ۴,۲ درصدی تولید در این بخش حاکم شد. در سال ۹۳ به طور موقتی رشد ۵,۴ درصدی در بخش صنایع و معادن حاصل شد اما در سال ۹۴ با رکود حاکم در بخش تقاضا، رشد این بخش به منفی ۶,۱ درصد تنزل کرد. مجددا در سال ۱۳۹۵ نرخ رشد بخش صنایع و معادن به ۲,۲ درصد افزایش یافت و در سال ۹۶ نیز این رشد به ۵,۱ درصد افزایش یافت. در زیرمجموعه بخش صنایع و معادن، بخش‌های صنعت، معدن و ساختمان به همراه بخش آب، برق و گاز قرار دارد. در فصل بهار ۹۷ اما رشد این بخش به ۰,۱ درصد تنزل کرد و بار دیگر نشان‌های رکود نمایان شد. کاهش تحرک در بخش صنایع و معادن یادآور سال ۱۳۹۱ است که اقتصاد ایران با تحریم‌ها مواجه شد. با توجه به ماهیت مشابه تحریم‌های اقتصادی جدید با دور قبلی انتظار می‌رود نوع تأثیر آن بر بخش صنعت مشابه باشد. بنابراین شاید بتوان سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ را با توجه به تجربه سال‌های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ شبیه‌سازی کرد. برآوردهای مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد که بیشترین تأثیر بر تولید بخش صنعت در سال اول تحریم رخ داده است. البته میزان تأثیرگذاری تحریم بر صنایع مختلف، متفاوت بوده است. به نحوی که در میان صنایع عمده اقتصاد ایران، صنعت خودروسازی بیشترین تأثیر را از تحریم پذیرفته و پس از آن صنایع شیمیایی قرار داشته است. تأثیرپذیری صنایع غذایی و صنایع فلزات اساسی کمتر بوده است. با این حال در ادامه و با توجه به رکود طرف تقاضا، رکود بخش فلزات اساسی و به تبع آن رکود بخش ساختمان به عنوان ادامه تأثیرات تحریم در سال‌های بعد رقم خورد. بر این اساس در سال ۱۳۹۷ نیز ابتدا رشد منفی قابل توجه در صنایع خودروسازی و سپس صنایع پتروشیمی و برخی صنایع کوچک‌تر وابسته به واردات رقم خورده است و در سال ۱۳۹۸ افت تولید صنایع فلزات اساسی، کانی‌های غیرفلزی و صنایع فلزی اتفاق خواهد افتاد. با این حساب احتمالا رشد بخش صنعت در سال ۱۳۹۷ منفی بوده و در سال ۱۳۹۸ نیز منفی خواهد بود.

همه منابع آماری رشد منفی بخش صنعت در نیمه اول سال ۹۷

همبستگی رشد واردات واسطه‌ای و رشد صنعت



رشد فصلی انواع واردات در سال های ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷(درصد)



را تأیید می‌کنند. مرکز پژوهش‌های مجلس با توجه به ابعاد مختلف تحریم‌های اقتصادی، دو سناریو را برای این بخش محتمل دانسته است. سناریوی اول با توجه به شرایط متفاوت تعامل ایران با سایر کشورها به جز آمریکا، ناظر بر آن است که در عمل تحریم‌ها با ابعاد کمتری بر صنایع کشور تأثیر بگذارد که به اندازه نیمی از تبعات تحریم سال ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ خواهد بود و سناریوی دوم نیز با فرض تأثیر تحریم‌ها با همان ابعاد قبلی است.

با توجه به سناریوهای فوق، رشد بخش صنعت در سال ۱۳۹۷ در سناریوی اول ۲- درصد و در سناریوی دوم ۴,۵- درصد پیش‌بینی می‌شود. همچنین با در نظر گرفتن این دو سناریو در سال ۱۳۹۸ رشد بخش صنعت در فاصله ۳- تا ۵- درصد خواهد بود.

ساختمان

گفته می‌شود که بیش از ۲۰۰ رسته شغلی به ساخت و ساز وابسته‌اند و بسیاری صنایع بزرگ و کوچک نیز با افزایش ساختمان‌سازی به حرکت درمی‌آیند. بنابراین افزایش تولید در بخش ساختمان می‌تواند بسیاری از بخش‌های تولیدی و خدماتی کوچک و متوسط را که بدنه جامعه با آن سروکار دارد به حرکت وادارد. سال گذشته بازار مسکن با رونق معاملات مواجه شد که می‌تواند محرک خوبی برای افزایش ساخت و ساز باشد اما تجربه

۲۵-
درصد
برآورد نرخ رشد بخش نفت در سال ۱۳۹۸

سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ نشان می‌دهد که کاهش قدرت خرید و تقاضا می‌تواند رکود سختی را به این صنعت تحمیل کند.

نرخ رشد بخش ساختمان در دهه ۹۰ عموما منفی بوده است. به غیر از سال ۱۳۹۰ که رشد ۵,۱ درصدی برای این بخش به ثبت رسیده است در سال‌های ۹۱، ۹۲، ۹۳، ۹۴ و ۹۵ نرخ رشد این بخش در محدوده زیر صفر دست و پا زده است. نرخ رشد ۱,۲ درصدی این بخش در سال ۱۳۹۶ و رشد ۰,۱ درصدی در بهار ۹۷ نیز هنوز نتوانسته آثار کاهش تولید در سال‌های ماقبل را جبران کند.

با وجود رشد قیمت واحدهای مسکونی در سال گذشته و نقش مهم ساختمان‌های مسکونی در کل بخش ساختمان، انتظار رشد غیرمتعارف ساخت و ساز وجود ندارد. مرکز پژوهش‌های مجلس رشد بخش ساختمان را در دو سناریو برآورد کرده است. در سناریوی اول که متناظر با مخارج عمرانی دولت به میزان ۴۶ هزار میلیارد تومان است رشد این بخش ۸,۱- درصد و در سناریوی دوم که با فرض مخارج عمرانی ۳۸ هزار میلیارد تومانی است، رشد بخش ساختمان ۱۱,۵-درصد پیش‌بینی می‌شود. با توجه به کاهش مخارج دولتی از یک طرف و افزایش سطح قیمت‌ها از طرف دیگر و نیز سطح بالای عدم اطمینان در اقتصاد ایران، انتظار می‌رود رشد بخش ساختمان در سال ۱۳۹۸ حتی از رشد این بخش در سال ۱۳۹۷ هم پایین‌تر باشد. برآورد می‌شود رشد این بخش در سال ۱۳۹۸ بین ۱۵- و ۲۰- درصد باشد.

خدمات

بخش خدمات که زیرمجموعه‌های آن شامل بخش‌های «بازرگانی، رستوران و هتل‌داری»، «حمل ونقل، انبارداری و ارتباطات»، «خدمات موسسات پولی و مالی»، «خدمات مستغلات و خدمات حرفه‌ای و تخصصی»، «خدمات عمومی» و «خدمات اجتماعی، شخصی و خانگی» می‌شود، جزو بخش‌های اثرگذار بر طبقه متوسط اجتماعی است. رونق یا رکود در بخش خدمات تا حدودی وابسته به رشد تولید در سایر بخش‌های صنعتی، معدنی، کشاورزی و ساختمان است چرا که بسیاری از صنوف خدماتی و بازرگانی نقش واسطه‌ای در معاملات خرد ایفا می‌کنند. اگر قدرت خرید و تقاضا برای خرید کالا و خدمات وجود داشته باشد، تولید نیز متناسب با آن قابلیت افزایش پیدا می‌کند و صنوف خدماتی و بازرگانی به عنوان واسطه با رونق بیشتری مواجه می‌شوند. بخش خدمات در دهه ۹۰ به غیر از سال ۱۳۹۴ که مشهور به سال بروز بحران تقاضا است، دارای رشد مثبت بوده است. رشد این بخش در سال ۱۳۹۶ معادل ۴,۴ درصد و در بهار سال گذشته ۱,۱ درصد برآورد شده است.

طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس برآورد رشد بخش خدمات با در نظر گرفتن تحولات زیربخش‌های خدمات در سال ۱۳۹۷ به سناریوهای مختلف تحریم‌های اقتصادی بستگی دارد. به خصوص عملکرد بخش بازرگانی شامل خرده‌فروشی و عمده‌فروشی حتی در کوتاه‌مدت هم متأثر از تحریم‌های اقتصادی خواهد بود. با در نظر گرفتن دو سناریوی مورد نظر، رشد بخش خدمات در سال ۱۳۹۷ در سناریوی اول حدود ۱,۱ درصد و در سناریوی دوم حدود ۰,۵ درصد برآورد می‌شود. رشد این بخش در سال ۱۳۹۸ نیز بین ۰,۵ تا ۱,۵ درصد برآورد می‌شود.

۱۵-
درصد
برآورد نرخ رشد بخش ساختمان در سال ۱۳۹۸

۴.۵-
درصد
رشد اقتصاد در سال ۹۸ طبق سناریوی خوش‌بینانه

۱.۲-
درصد
برآورد رشد تولید در بخش کشاورزی در سال ۹۷

تولید در بخش‌های نفت، صنعت و معدن، کشاورزی و خدمات چه سرنوشتی پیدا می‌کند؟

کیک اقتصاد ایران کوچک‌تر می‌شود

وحید شقاقی شهری
اقتصاددان

اقتصاد ایران در سال ۹۸ شرایط سختی خواهد داشت تا جایی که احتمالا از رتبه سوم در میان اقتصادهای بزرگ منطقه جنوب غرب آسیا، به رتبه چهارم سقوط خواهد کرد و تولید ناخالص آن از اقتصاد امارات نیز کمتر خواهد شد. فعلاً میزان رشد اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۷ اعلام نشده اما برآورد من این است که این شاخص در محدوده منفی ۰,۵ تا منفی ۲ درصد برای سال ۹۷ ثبت شود. اما برای سال ۹۸ رشد اقتصادی ایران تنزل بیشتری خواهد داشت و برای آن رشد منفی سنگین در محدوده منفی ۵ تا منفی ۱۰ درصد را می‌توان برآورد کرد.

برآوردها نشان می‌دهد که ایران در سال ۹۸ شاهد کاهش شدید رشد اقتصادی خواهد بود آن‌هم به دلیل کاهش صادرات نفت خام. این برآوردها مبتنی بر تحلیل روند تاریخ اقتصاد ایران به‌ویژه در سال‌های ۹۰ تا ۹۲ است که چالش‌هایی نظیر چالش‌های فعلی در اقتصاد ایران تجربه شد. اگر یادتان باشد در سال ۹۰ اقتصاد ایران رشد منفی ۱,۹ درصد را تجربه کرد و در سال ۹۱ هم این شاخص به منفی ۶,۸ درصد رسید. حالا شواهد حاکی از این است که تقریباً همان اتفاق‌ها برای سال‌های ۹۷ و ۹۸ تکرار خواهد شد به‌گونه‌ای که سال ۹۷ رشد منفی خفیف به پایان می‌رسد و در سال ۹۸ منفی بودن رشد اقتصاد تشدید می‌شود و احتمالاً بین منفی ۵ تا منفی ۱۰ درصد ثبت خواهد شد. برآیند این اتفاقات، کوچک شدن کیک اقتصاد ایران است و احتمالا رقمی بین ۵۰ تا ۶۰ میلیارد دلار از تولید ناخالص داخلی کشور کاهش می‌یابد.

در سال ۹۶ تولید ناخالص داخلی ایران ۴۲۵ میلیارد دلار بوده که با دو رشد منفی در سال‌های ۹۷ و ۹۸ به محدوده ۳۵۰ تا ۳۷۵ میلیارد دلار می‌رسد که در این صورت پایین‌تر از امارات با تولید ناخالص داخلی ۳۸۰ میلیارد دلار قرار می‌گیرد. در این وضعیت، در منطقه جنوب غربی آسیا، اقتصاد ترکیه با تولید ناخالص ۸۰۰ میلیارد دلار در رتبه اول قرار دارد و بعدازآن عربستان با تولید ناخالص ۶۵۰ تا ۷۰۰ میلیارد دلار در رتبه دوم، امارات با تولید ناخالص ۳۸۰ میلیارد دلار در رتبه سوم و اقتصاد ایران با تولید ناخالص ۳۵۰ تا ۳۷۵ میلیارد دلار در رتبه چهارم قرار خواهد گرفت. این یعنی برخلاف هدف‌گذاری‌های کلان انجام‌شده برای تعالی و رشد اقتصاد ایران در منطقه، قدرت اقتصاد ما کمتر می‌شود و از جایگاه سوم در منطقه آسیای جنوب غربی تنزل پیدا می‌کند.

در سال ۹۶ تولید ناخالص داخلی ایران ۴۲۵ میلیارد دلار بوده که با دو رشد منفی در سال‌های ۹۷ و ۹۸ به محدوده ۳۵۰ تا ۳۷۵ میلیارد دلار می‌رسد که در این صورت پایین‌تر از امارات با تولید ناخالص داخلی ۳۸۰ میلیارد دلار قرار می‌گیرد.

تمام این برآوردها از داده‌ها و اطلاعات اقتصاد ایران در سال‌های ۹۰ تا ۹۲ استخراج شده که عوامل تأثیرگذار بر اقتصاد سیاسی کشور به‌خصوص در حوزه تحریم‌ها تقریباً مشابه با شرایط سال‌های ۹۷ و ۹۸ بوده است. در دوره نخست، نرخ دلار آمریکا در اقتصاد ایران با رشد حدود ۳۰۰ درصدی از محدوده ۱۲۰۰ تومان به حوالی ۳۶۰۰ تومان پرش کرد و در دوره فعلی نیز همین سناریو با رشد بیش از ۳۰۰ درصدی نرخ دلار آمریکا و پرش آن از محدوده ۳۸۰۰ تا بالای ۱۲ هزار تومان تکرار شده است.

در دوره سال‌های ۹۰ تا ۹۲، میزان صادرات نفت ایران از حوالی ۲٫۵ میلیون بشکه در روز به حدود یک‌میلیون بشکه در روز رسید که تحریم‌ها و مشکلات تحمیلی از خارج عامل اصلی آن بود و در شرایط فعلی نیز مسائلی از همان دست اقتصاد ایران را تحت تأثیر قرار داده است. در این میان به نظر می‌رسد شدت اثرگذاری محدودیت‌های تحریمی بر اقتصاد ایران در وضعیت فعلی بیشتر از دوره ۹۰ تا ۹۲ باشد چراکه میزان و گستره تحریم‌ها بالاتر است و همین مسئله شرایط ما در سال ۹۸ را به‌مراتب از وضعیت دوره قبلی تحریم‌ها سخت‌تر خواهد کرد. البته نکته امیدوارکننده‌ای که در این میان وجود دارد این است که در دوره اخیر، آمریکا نتوانسته مانند دوره قبلی تحریم‌ها، اجماع جهانی علیه ایران را محقق کند و همچنان کشورهایی هستند که باوجود تلاش‌های آمریکا برای افزایش فشار بر ایران، آزادانه و با پایبندی کمتر به محدودیت‌های وضع‌شده با ایران کار می‌کنند و این مسئله می‌تواند تا حدی از تنش اقتصاد ایران بکاهد.

سقوط نفت در سال سخت

اقتصاد ایران از سه بخش عمده شامل صنعت و معدن، کشاورزی و خدمات تشکیل شده اما در تحلیل و پیش‌بینی رشد اقتصادی، صنعت نفت نیز گرچه در زیرگروه بخش صنعت و معدن قرار دارد اما به‌صورت مجزا مورد بررسی قرار می‌گیرد. بر اساس تجربه تاریخی اثرگذاری تحریم‌ها بر اقتصاد ایران، انتظار می‌رود رشد بخش نفت در سال ۹۸ به شدت افت کند و در بهترین حالت با رشد منفی بیش از ۲۰ درصد مواجه می‌شود؛ چراکه صادرات نفت ما از ۲٫۵ میلیون بشکه در روز به کمتر از یک‌میلیون بشکه در روز خواهد رسید. درست مانند تجربه سال ۹۱ که با افت صادرات نفت به ۱٫۳ میلیون بشکه در روز، رشد بخش نفت به منفی ۳۸ درصد رسید.

سرریز رشد منفی نفت به صنعت و معدن

متعاقب رشد منفی بخش نفت در سال ۱۳۹۸، بخش صنعت و معدن نیز به دلیل اثرپذیری مستقیم و غیرمستقیم از صنعت نفت و ورود درآمدهای نفتی به کشور، رشد منفی را تجربه می‌کند که احتمالا میزان آن به منفی ۵ تا منفی ۱۰ و حتی منفی ۱۲ درصد خواهد رسید چراکه بازخوانی تجربیات گذشته نشان می‌دهد در سایه تبعیت صنعت و معدن از اقتصاد نفتی، هرگاه رشد بخش نفت در اقتصاد ایران کاهش یابد اثرات آن به بخش صنعت و معدن سرریز می‌شود ضمن اینکه یکی از پیامدهای رشد منفی صنعت نفت در اقتصاد ایران، کاهش ارزش ریال و افزایش هزینه تولید داخلی است. علاوه بر این در شرایط تحریم، واردات قطعات و مواد اولیه موردنیاز صنعت و معدن نیز سخت‌تر می‌شود و فروش آنها نیز به‌واسطه کاهش قدرت خرید داخلی و مشکلات صادرات، کاهش می‌یابد. همچنین در سال ۹۸ بخش ساختمان به‌عنوان یکی از زیرمجموعه‌های بااهمیت بخش صنعت و معدن شرایط رکودی خواهد داشت و ماحصل همه این مسائل این است که بخش صنعت و معدن با رشد منفی مواجه خواهد شد.

ثبات در بخش کشاورزی و خدمات

در سال ۱۳۹۸ انتظار می‌رود بخش‌های کشاورزی و خدمات چندان تحت تأثیر تحریم قرار نگیرند و همان‌طور که آمارهای مربوط به دوره قبلی تحریم‌ها نشان می‌دهد رشد مثبت حدود یک تا ۳ درصدی را تجربه کنند. دلیل اصلی این است که حوزه خدمات در ایران عمدتاً شامل امور مالی و عمده و خرده‌فروشی داخلی است که چندان تحت تأثیر تحریم نیست. خدمات ما از جنس خدمات بازرگانی بین‌المللی، های‌تک، گردشگری و الکترونیک نیست که وابستگی بالایی به روابط خارجی داشته باشد.

بخش کشاورزی هم در این مورد شباهت زیادی به بخش خدمات دارد و حتی می‌تواند در شرایط تحریم وضعیت بهتری را تجربه کند چراکه افت ارزش پول ملی در دوره تحریم، به‌صرفه شدن صادرات و افزایش نسبی قیمت فروش داخلی محصولات کشاورزی قادر است به‌عنوان محرک افزایش تولید در این بخش عمل کند و کشاورزان برای تولید بیشتر ترغیب شوند. در این میان بهبود وضعیت بارش‌های جوی در سال آبی ۹۸-۹۷ نیز هرچند به‌واسطه بروز سیلاب در برخی از استان‌ها، لطماتی به بخش کشاورزی وارد کرده است اما در مناطقی می‌تواند به‌واسطه تأمین نیاز آب بخش کشاورزی به بهبود وضعیت این حوزه کمک کند. اما این مسئله درمجموع به‌گونه‌ای نیست که اثرات شگرفی بر رشد حوزه کشاورزی ایران داشته باشد چراکه بهبود وضعیت در این حوزه نیازمند افزایش بهره‌وری و استفاده از ماشین‌آلات و امکانات مدرن کشاورزی است که در کشاورزی ایران نمود عینی ندارد.

۰٫۵
درصد
برآورد نرخ رشد بخش خدمات در سال ۱۳۹۸

-۳
درصد
برآورد نرخ رشد بخش صنعت در سال ۱۳۹۸

میزان رشد تولید ناخالص داخلی در بخش‌های مختلف اقتصاد به قیمت پایه ۱۳۹۰- بانک مرکزی

سال	رشد اقتصاد با نفت	رشد اقتصاد بدون نفت	کشاورزی	نفت	صنایع و معادن	خدمات
۱۳۹۰	۳٫۱	۴٫۴	۳٫۷	- ۱٫۵	۴٫۸	۴
۱۳۹۱	- ۷٫۷	۰٫۴	۴٫۷	-۳۶٫۵	-۲٫۳	۱٫۵
۱۳۹۲	- ۰٫۳	۰٫۵	۵٫۵	-۵٫۱	-۴٫۲	۲٫۳
۱۳۹۳	۳٫۲	۳	۵٫۴	۴٫۵	۵٫۴	۱٫۴
۱۳۹۴	- ۱٫۶	-۳٫۱	۴٫۶	۷٫۲	-۶٫۱	-۲٫۳
۱۳۹۵	۱۲٫۵	۳٫۳	۴٫۲	۶۱٫۶	۲٫۲	۳٫۶
۱۳۹۶	۳٫۷	۴٫۶	۳٫۲	۰٫۹	۵٫۱	۴٫۴
سه‌ماهه ۹۷	۱٫۸	۰٫۷	۰٫۳	۵٫۲	۰٫۱	۱٫۱

تحریم علیه ایران بی‌ثمر است

آیا کشورهای خریدار نفت ایران دوباره از تحریم خرید نفت معاف می‌شوند؟

مونا مشهدی رجبی
دبیر بخش آینده

منبع بیزینس مانیتور

چرا باید خواند: با نزدیک شدن به پایان دوره شش‌ماهه معافیت هشت کشور از تحریم خرید نفت ایران این سوال پیش می‌آید که سیاست‌های آینده امریکا چیست؟

در سال‌های اخیر دولت امریکا بارها از سیاست تحریمی علیه کشورهای مختلف استفاده کرده است ولی در اغلب این موارد تحریم‌ها بدون اینکه نتیجه مطلوب امریکا را در بر داشته باشد به پایان رسیده است. اخیرا تحریم امریکا علیه کره شمالی لغو شد و تنها دلیل لغو این مسئله ادعای ترامپ مبنی بر این مسئله بود که کره شمالی دیگر تهدیدی علیه امریکا نیست. اینکه این ادعا بر چه پایه و اساسی مطرح شده است یک سوال بسیار مهم است. سوال مهم‌تر این است که چه کسی گفته بود که کره شمالی تهدیدی علیه امریکا یا دیگر کشورهااست؟

به نظر می‌رسد دولت‌های امریکا در دوره‌ای از زمان تصمیم می‌گیرند یک کشور را تحت سخت‌ترین تحریم‌ها قرار دهند و در دوره‌ای دیگر بدون ارائه دلیل و مدرکی دال بر برطرف شدن دلیل تحریم، از ادامه راه انصراف می‌دهند. کشورهای مذکور هم بدون تعامل با امریکا و حتی تجارت با آن کشور به کارشان ادامه می‌دهند. طی سال‌های اخیر این سیاست علیه ایران اجرا شده است.

پایان دوره معافیت هشت کشور از خرید نفت ایران

زمانی که امریکا از توافق هسته‌ای ایران و کشورهای صنعتی خارج شد، اعلام کرد که تحریم‌های بانکی و نفتی علیه ایران بازمی‌گردد. اما زمانی که برای تحریم نفتی ایران و با هدف رساندن درآمد صادراتی ایران به صفر تعیین شده بود، با تغییری در این سیاست اعلام شد. در آن زمان اعلام شد ۸ کشور از تحریم نفت ایران معاف هستند زیرا تحریم یکباره نفت ایران باعث فشار به بازار و افزایش قیمت می‌شود که هزینه زیادی برای اقتصاد دنیا و اقتصاد امریکا دارد. جالب اینجاست که کشورهای معاف‌شده از تحریم، اصلی‌ترین و بزرگ‌ترین خریداران نفت ایران بودند. حال که به پایان دوره شش ماهه معافیت از تحریم نزدیک می‌شویم دوباره خبرهایی در مورد مذاکرات کشورهای مختلف برای معاف شدن از تحریم خرید نفت ایران و نگرانی فعالان اقتصادی در مورد احتمال افزایش قیمت نفت در بازار منتشر شده است. خبرهایی که نشان از نگرانی‌های تازه در بازار دارد و احتمال معافیت شماری از کشورها از تحریم خرید نفت را به همراه دارد. شبکه خبری سی‌ان‌بی‌سی در این زمینه گزارشی تهیه کرد و نوشت: ایران یکی از کشورهای بزرگ صادرکننده نفت است. طرح امریکا برای به صفر رساندن صادرات نفت ایران غیرممکن است زیرا منع صادرات نفت ایران فشار زیادی به بازار وارد می‌کند و اثرات منفی این فشار بیش از هر کشوری روی اقتصاد کشورهای صنعتی که واردکننده نفت هستند تاثیر دارد.

از طرف دیگر سازمان ملل بارها پایبندی ایران به توافق هسته‌ای را تایید کرده است و کشورهای دنیا هم بر این مسئله صحه گذاشته‌اند. حال سوال اینجاست که آیا امریکا واقعا طرح تازه تحریمی را اجرا می‌کند؟ آیا کشورها را از خرید نفت ایران منع می‌کند؟ آیا سیاست تحریم اقتصادی ایران، سیاستی کارآمد است یا خیر؟ در پاسخ به این سوالات، واشنگتن پست گزارشی به قلم یکی از اعضای سابق سازمان اطلاعات امریکا منتشر کرده است که نشان می‌دهد امریکا در مسیر نادرستی گام برمی‌دارد. خلاصه‌ای از مهم‌ترین بخش‌های این گزارش را در اینجا می‌بینید:

> دیری نخواهد پایید که ترامپ الگوی کره شمالی را در مورد ایران هم تکرار می‌کند و همان‌طور که در توییتی تحریم‌های امریکا علیه کره شمالی را لغو کرد، تحریم‌ها علیه ایران را نیز لغو می‌کند

استفاده از الگویی ناکارآمد

با نزدیک شدن به پایان دوره معافیت شش ماهه کشورها از تحریم خرید نفت ایران، بازار نفت با موج تازه‌ای از روند افزایشی قیمت روبه‌رو شده است.در این شرایط اخباری به گوش می‌رسد مبنی بر اینکه امریکا در نظر دارد فشار تحریم‌ها را افزایش دهد و سیاست‌های تازه‌ای علیه ایران وضع کند. اما رسانه‌های امریکایی در مورد کارایی این سیاست تردید دارند. واشنگتن پست در گزارشی که امروز منتشر کرد نوشت: سیاست‌های تحریمی ترامپ علیه ایران نمی‌تواند امریکا را به هدفی که دنبال می‌کند برساند و تنها باعث تحمیل هزینه سیاسی و اقتصادی به امریکا و سرد شدن رابطه این کشور با شرکایش می‌شود.

دیوید کوهن یکی از اعضای سابق سازمان اطلاعات امریکا و عضو کمیته مبارزه با تروریسم اقتصادی و مالی در وزارت خزانه‌داری امریکا در واشنگتن پست نوشت: در روزهای اخیر ترامپ در توییتی خبر از تعلیق تحریم‌های کره شمالی داد و اعلام کرد که به نظر من در شرایط فعلی تحریم‌ها ضرورتی ندارد. این در حالی است که از نظر عملی هیچ تغییری در سیاست‌های کره شمالی ایجاد نشده است. این یعنی ترامپ به تنهایی و بدون توجه به سیاست‌هایی که سال‌ها در امریکا اجرا شده است تصمیم به تعلیق تحریم گرفته است و دیگر اینکه ترامپ پذیرفته است که سیاست‌های تحریمی علیه کره شمالی بی‌نتیجه بوده است.

این وضعیت در مورد ایران هم مصداق دارد. من اطمینان دارم که تحریم‌های تازه امریکا علیه ایران بی‌نتیجه خواهد بود و دیر یا زود امریکا مجبور به توقف تحریم‌ها بدون حصول هیچ نتیجه‌ای می‌شود. البته این تحریم‌ها فشار بزرگی به اقتصاد ایران وارد می‌کند ولی این برای ایران تازگی ندارد. این کشور در سال‌های گذشته هم تحت فشار بوده است و در سال ۲۰۱۲ هم تحریم نفتی را تجربه کرده است و از این بحران عبور کرده است. این بار عبور از بحران برای ایران ساده‌تر از قبل است زیرا تجربه تحریم گذشته را دارد و البته این بار امریکا در تحریم ایران تنها است.

تحریم علیه ایران بی‌نتیجه است

کوهن ادامه داد: مطالعات من در زمینه روابط خارجی امریکا و تحریم‌ها علیه شماری از کشورها نشان داد در صورتی تحریم اقتصادی علیه یک کشور امریکا را به نتیجه مطلوب می‌رساند که سه شرط وجود داشته باشد. اول اینکه تحریم باید با هدف مشخص و قابل استحصال باشد. یعنی باید مشخص باشد که امریکا به دنبال چیست و امکان به دست آوردن آن را نیز داشته باشد. اگر امکان دست‌یابی به

خارج شدن امریکا از توافق هسته‌ای که تمامی کشورهای صنعتی آن را پذیرفته‌اند، بازگشت تحریم‌های امریکا علیه ایران و تهدید کشورهای دیگر به تحریم شدن در صورت همکاری با ایران و فشارهایی که بی‌دلیل به اقتصاد ایران وارد می‌شود در حالی‌که هیچ مذاکره و مراوده‌ای برای بهبود روابط انجام نمی‌شود همه تکه‌هایی از پازلی است که هیچ‌گاه کامل نمی‌شود.

هدف وجود نداشته باشد، تحریم حتی اگر سال‌های طولانی اجرا شود باز هم امریکا را به نتیجه نمی‌رساند. اگر هدفی داشته باشیم که امکان تحقق آن وجود ندارد، تحریم و تهدید و هر سیاست دیگری تنها دست و پا زدن بی‌مورد است. دست و پا زدنی که ما را از نفس می‌اندازد و حتی ممکن است آسیب اقتصادی زیادی به کشور تحریم‌شده هم وارد کند ولی باز هم نتیجه مطلوب حاصل نخواهد شد.

دوم اینکه تحریم‌ها باید همراه با سیاست‌های دیگر استفاده شود زیرا تحریم به تنهایی کارایی ندارد. اگر یک کشور طرد شود بدون اینکه برای بازگشتش به جامعه جهانی راهی در نظر داشته باشیم، هیچ مزیتی برای اقتصاد و سیاست ما ندارد. تحریم باید همراه با سیاست‌هایی از قبیل دیپلماسی، مذاکره، ارائه کمک‌های اقتصادی در شرایط خاص و غیره باشد. اگر یک کشور تحریم شود و امریکا دیگر با آن کشور مراوده و مذاکره‌ای نداشته باشد، بدون شک تحریم نتیجه مطلوب امریکا را در بر ندارد.

سوم اینکه تحریم‌های یک کشور زمانی نتیجه‌بخش خواهد بود که کشورهای دوست و هم‌پیمان امریکا به خصوص کشورهای صنعتی در این زمینه با امریکا هم‌نظر باشند و سیاست‌های تحریمی را اجرا کنند. اگر کشورهای صنعتی بخواهند با کشور تحریمی کار کنند، بدون شک راهی پیدا خواهند کرد و این یعنی شکست سیاست امریکا. البته امریکا تلاش می‌کند با استفاده از ابزار دلار کشورهای دیگر را مجبور به تبعیت کند ولی در دنیای چندقطبی امروزی این ابزار کارایی ندارد. اگر این سیاست برای دوره طولانی استفاده شود و کشورهای دیگر با استفاده از این ابزار مالی تحت فشار قرار بگیرند، سیاست‌ها و ابزارهای دیگر ایجاد می‌شود از قبیل اتحادیه مالی یورو، معامله نفت با سبد ارزی، تجارت پایاپای و ده‌ها راه دیگر که در سال‌های اخیر شاهد استفاده از آنها بودیم.

در مورد کره شمالی، هیچ‌یک از سه شرط ذکرشده وجود نداشت و امریکا بالاخره بعد از سال‌ها از تحریم صرف‌نظر کرد و راه مذاکره را در پیش گرفت. به نظر می‌رسد در مورد ایران هم وضعیت کم و بیش بر همین منوال است.

ایران کجای ماجرا است؟

خارج شدن امریکا از توافق هسته‌ای که تمامی کشورهای صنعتی آن را پذیرفته‌اند، بازگشت تحریم‌های امریکا علیه ایران و تهدید کشورهای دیگر به تحریم شدن در صورت همکاری با ایران و فشارهایی که بی‌دلیل به اقتصاد ایران وارد می‌شود در حالی که هیچ مذاکره و مراوده‌ای برای بهبود روابط انجام نمی‌شود همه تکه‌هایی از پازلی است که هیچ‌گاه کامل نمی‌شود و امریکا را به مقصد نمی‌رساند. سران کشورهای اروپایی پیش از خروج امریکا از برجام بارها به این کشور سفر کردند تا مانع از اجرای این تصمیم ترامپ شوند ولی هیچ‌یک موفق به این مسئله نشدند. بعد از خروج امریکا و تهدیدهای ترامپ مبنی بر تحریم کشورهایی که با ایران کار می‌کنند، خبر از تلاش اروپا برای ایجاد ناتوی اروپایی و حتی سیستم مالی در این منطقه مخابره شد. اخباری که هردو نشان می‌داد اروپا در تلاش است تا از زیر سلطه اقتصادی امریکا خارج شود و تنها دلیلی که زمینه‌ساز این تصمیم بود، سوءاستفاده دولت امریکا از ابزار دلار و سیستم مالی وابسته به آن بود.

عضو سابق سازمان اطلاعات امریکا با اشاره به این مسئله که ایران در دور گذشته تحریم‌ها هم توانسته است مقاومت کند گفت: در دور

قبلی تحریم‌ها، امریکا و کشورهای اروپایی همسو بودند ولی این بار اروپایی‌ها با امریکا هم‌نظر نیستند. بدون شک ایران می‌تواند با استفاده از حمایت اروپا - هرچند ممکن است این حمایت چندان زیاد نباشد و فشارهای امریکا مانع از همکاری کامل اروپایی‌ها با ایران شود- از زیر بار تحریم برهد. ایران می‌تواند با کشورهای همسایه و دوست تعامل داشته باشد و از آنجا که پایبند به برجام بوده است شمار زیادی از کشورهای صنعتی هم با ایران مشارکت خواهند داشت. بنابراین فشاری که امریکا انتظار دارد در نتیجه این تحریم‌ها به اقتصاد تحمیل شود، غیرمحتمل است.

تحریم روسیه و ونزوئلا هم سیاست‌هایی شکست‌خورده هستند.

در سال‌های اخیر دولت ترامپ اقدام به تحریم روسیه کرد تا به گفته مقامات رسمی امریکا در مقابل فعالیت‌های نظامی نادرست روسیه مقاومت کرده باشد.اما با وجود تمامی تحریم‌های کنگره و سخنان ترامپ، امکان قطع رابطه اقتصادی و سیاسی بین امریکا و روسیه وجود نداشت. حتی اتهام مداخله روسیه در انتخابات امریکا هم بعد از بررسی‌های زیاد با یک رأی غیر اصولی و غیر قابل اثبات مسکوت ماند. در ونزوئلا هم وضعیت چندان متفاوت نیست.

واشنگتن پست در ادامه گزارش، بحران‌های کنونی در بخش‌های زیادی از دنیا را به دلیل سیاست‌های دولت تازه امریکا دانست و نوشت: امریکا باید بیاموزد که عضوی از جامعه جهانی است نه اینکه مسئولیت تمامی تصمیم‌های مهم در جامعه جهانی را دارد. امریکا می‌تواند مانند دیگر اعضا در یک گروه در تصمیم‌گیری‌ها شرکت کند و از حقوقش استفاده کند ولی خروج تنها و بدون برنامه از توافقی جهانی که سازمان ملل و کشورهای صنعتی آن را پذیرفته بودند نشان‌دهنده مسئولیت‌ناپذیری دولت در قبال مردم جهان است.

دیوید کوهن در انتهای گزارش نوشت: دیری نخواهد پایید که ترامپ الگوی کره شمالی را در مورد ایران هم تکرار می‌کند و همان‌طور که در توییتی تحریم‌های امریکا علیه کره شمالی را لغو کرد، تحریم‌ها علیه ایران را نیز لغو می‌کند. هم‌اکنون مقامات رسمی امریکا می‌دانند تحریم دیگر کارایی ندارد به خصوص که این بار امریکا تنها است و دیگر کشورهای صنعتی در این زمینه هیچ مشارکتی با این کشور ندارند. در شرایط فعلی امریکا قدرت سیاسی قبلی را ندارد و حتی جایگاه مدیریتی قبل را هم از دست داده است.

مطالعات من در زمینه روابط خارجی امریکا و تحریم‌ها علیه شماری از کشورها نشان داد در صورتی تحریم اقتصادی علیه یک کشور امریکا را به نتیجه مطلوب می‌رساند که سه شرط وجود داشته باشد: اول اینکه تحریم باید با هدف مشخص و قابل استحصال باشد؛ دوم با سیاست‌های دیگر همراه باشد؛ و سوم کشورهای دیگر دنیا به خصوص کشورهای صنعتی در این تحریم همراه امریکا باشند

پیش‌بینی بحران در بازار جهانی گوشت ظرف پنج سال آینده

الگوی غذایی تغییر کند

مونا مشهدی رجبی
دبیر بخش آینده

منبع بیزینس مانیتور

چرا باید خواند:
گوشت یکی از اصلی‌ترین مواد غذایی مورد استفاده بشر است ولی به نظر می‌رسد در سال‌های آتی این بازار با چالش‌های جدی روبه‌رو می‌شود.

افزایش جمعیت کره زمین باعث شـــده اســـت تا در بسیاری از کشـــورها تامین غذا یک دغدغه جدی باشد ولی رشد جمعیت تنها مسئله در این بازار نیست. تغییرات جوی که باعث شده است تولید برخی از محصولات غذایی کار دشواری باشد یک معضل جدی است. کمبود آب در بســـیاری از کشورهای دنیا کشاورزی و دامپروری را به امری دشوار و بعضا غیرممکن تبدیل کرده است و بحران‌های سیاسی هم تجارت را ســـخت‌تر از قبل کرده است. فارغ از این مسائل شرایط اقتصادی هم روی سرمایه‌گذاری در بخش کشـــاورزی و دامپروری تاثیر منفی داشـــته است. در بسیاری از کشورها با افزایش فشارهای تورمی، مردم توان تامین نیازهای اولیه خود را ندارند و تولیدکنندگان بـــه منظور تامین هزینه‌های جاری خود چاره‌ای جز صادرات ندارند. تمرکز روی صادرات باعث می‌شـــود تا عرضـــه محصولات غذایی و دامی در داخل کشور کم شود و بازهم فشار بیشتری روی قیمت این محصولات وارد شود. خاورمیانه هم از این قاعده مستثنا نیست. این کشورها در سال‌هایی که قیمت نفت در بازار دچار تحول منفی یا افت زیاد می‌شـــود با چالش‌های اقتصادی روبه‌رو می‌شوند. از طرف دیگر سیستم اقتصادی و سیاسی در اغلب کشورهای خاورمیانه به گونه‌ای است که بازار ارز با نوسان‌های زیادی روبه‌رو است و این نوسان‌ها باعث افزایش آسیب‌پذیری اقتصاد می‌شود.

تغییرات آب و هوایی که معضلی بســـیار جدی در دنیا است هم کشاورزی را سخت کرده است و تامین غذا برای کشورهای خاورمیانه را به یک چالش تبدیل کرده اســـت. البته همواره گزینه واردات برای این کشـــورها وجود دارد ولی واردات هزینه‌های زیادی دارد و باعث وابسته شدن اقتصاد یک کشـــور به خارج می‌شود . به همین دلیل ضمن بهره‌گیری از واردات باید روی افزایش تولید در کشـــورها هم سرمایه‌گذاری شود.

بررســـی بازار گوشت در دنیا در سال‌های اخیر نشان می‌دهد که در این بازار یک تغییر بزرگ ایجاد شده است و آن هم صادرات‌محور شدن این بازار به خصوص در کشورهای خاورمیانه است که می‌تواند چالش‌آفرین باشد.

یکی از اصلی‌ترین مواد غذایی در این منطقه گوشت سفید پرندگان اســـت که سهم زیادی در ســـبد غذایی مردم دارد. کمتر بودن قیمت گوشـــت پرندگان در مقایسه با گوشت قرمز باعث شده است تا تمامی اقشار جوامع از این ماده پروتئینی استفاده کنند ولی به نظر می‌رسد این بازار طی پنج سال آینده با تهدیدات بسیار جدی و بزرگی روبه‌رو است.

بازار جهانی گوشت پرندگان

طبق گزارش ســـازمان خواروبار و کشاورزی جهانی در سال‌های اخیر بازار گوشـــت سفید پرندگان نشـــانه‌هایی از افول را نشان داده اســـت. افول در نرخ رشد تولید گوشت پرندگان به خصوص مرغ که در ســـال‌های اخیر به اصلی‌ترین ماده غذایی مصرفی در میان مردم تبدیل شده است. تقاضا برای این ماده غذایی در کشورهای خاورمیانه و کشورهای در حال گذار بیش از دیگر کشورها رشد کرده است که دو دلیل برای این تغییر ذکر شده است. اول رشد قیمت گوشت قرمز که باعث شد تا تقاضا برای گوشت مرغ به عنوان گوشت جایگزین بیشتر شود و دوم رشد اقتصادی در کشورهای در حال گذار که باعث افزایش درآمد قابل استحصال مردم شده است و تقاضا برای گوشت را در این کشورها بیشتر کرده است.

طبق آمارهای ارائه شده توسط سازمان فائو متوسط نرخ رشد تولید گوشـــت پرندگان که در اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل قرن بیست و یکم میلادی به اوج خود رســـیده بود، در سال‌های اخیر با سرعت زیادی کاهش پیدا کرده است که این مسئله باعث نگرانی سازمان‌هایی شده است که به موضوع تامین غذای مردم دنیا رسیدگی می‌کنند. طبق این گزارش اگر تغییر الگوی تولید به دلیل وضعیت محیط زیســـت باشد باید هرچه زودتر برای این بحران چاره‌ای اندیشید. اما نکته مهم‌تر گزارش اینجاست که با وجود افت نرخ رشد تولید سالانه گوشت مرغ در دنیا، درآمد صادراتی حاصل از این بخش از ســـال ۲۰۱۱ تاکنون تقریبا بدون تغییر باقی مانده است و این نشان می‌دهد که برای تامین نیاز شماری از مصرف‌کنندگان در دنیا که اغلب در کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته ساکن هستند، نیاز شمار زیادی از مردم در کشورهای در حال توسعه پاسخ داده نمی‌شود.

خطر شیوع بیماری آنفلوانزای پرندگان در بسیاری از کشورهای دنیا، تغییر سیاســـت‌های تجاری در شماری از کشورهای صنعتی و ایجاد ممانعت از صادرات آزادانه مواد غذایی به خصوص انواع گوشت‌ها، اختلال در عرضه گوشت سفید به مصرف‌کنندگان داخلی در شماری از کشورهای صادرکننده، در کنار نوسانات بازار ارز در اقتصادهای در حال گذار دنیا باعث شد تا بازار جهانی این ماده غذایی ظرف پنج سال آینده بازاری پرچالش پیش‌بینی شود. چالش‌هایی که می‌تواند باعث تهدید سلامت انسان‌ها شود و حتی تامین نیازهای غذایی آنها را نیز مشکل‌تر کند.

چالش در بازار گوشت جدی است

البته این وضعیت بحرانی تنها شامل بحران گوشت سفید پرندگان نیست بلکه بازار گوشت دنیا تا پنج سال آتی با این چالش روبه‌رو است و اگر برای حل بحران چاره‌ای اندیشیده نشود، این بحران می‌تواند باز هم ادامه پیدا کند. اما ریشه این بحران در کجاست؟ مطالعات نشان داده است در سال‌های آتی ما شاهد افزایش میزان تولید گوشت در دنیا خواهیم بود و میزان تقاضا هم ثابت باقی می‌ماند. در سال ۲۰۱۹ تولیدکنندگان بزرگ گوشت در دنیا یعنی کشورهای برزیل و امریکا فضای مســـاعدی برای تولید خواهند داشت و بدون شک تولیدشان رشد می‌کند. نرخ رشد اقتصادی در کشورهای صنعتی در سال ۲۰۱۹ مثبت است و همین مسئله موجب رشد تقاضا می‌شود. از طرف دیگر احتمال شیوع بیماری‌های پرندگان در این سال کم است.اما از سال ۲۰۰۸ تاکنون، گوشت سفید پرندگان اصلی‌ترین و مهم‌ترین گوشت

در سال ۲۰۰۰ میلادی کشورهای خاورمیانه بالغ بر ۵۰۰ هزار تن گوشت مرغ وارد کرده بودند ولی هم‌اکنون میزان واردات آنها بالغ بر ۲ میلیون تن است. در سال ۲۰۰۸ میزان واردات گوشت مرغ به خاورمیانه برابر با واردات کشورهای شرق آسیا و روس یه بود

تغییرات آب و هوایی که معضلی بسیار جدی در دنیا است هم کشاورزی را سخت و تامین غذا برای کشورهای خاورمیانه را به یک چالش تبدیل کرده است. البته همواره گزینه واردات برای این کشورها وجود دارد ولی واردات هزینه‌های زیادی دارد و باعث وابسته شدن اقتصاد یک کشور به خارج می‌شود. به همین دلیل ضمن بهره‌گیری از واردات باید روی افزایش تولید در کشورها هم سرمایه‌گذاری شود.

در بازارهای صادراتی دنیا اســـت. جالب اینجاست که تا سال ۲۰۰۸ یعنی سالی که رکود اقتصادی در دنیا ایجاد شد، تمایل برای مصرف گوشت قرمز بیشتر بود و حجم و ارزش صادراتی آن هم بالاتر بود ولی از ســـال ۲۰۰۸ به بعد حجم و ارزش صادراتی گوشت سفید افزایش پیـــدا کرد. به خصوص در میان کشـــورهای در حال گذار که میزان مصرف آنها به دنبال رشد قدرت خریدشان بیشتر شده است.

طبق گزارش وزارت کشاورزی امریکا در سال ۲۰۱۸ میلادی ۱۱.۲ میلیون تن گوشت مرغ در دنیا صادر شده است که حتی از صادرات گوشت گاو هم بیشتر بود. در این سال حجم صادرات گوشت گاو برابر با ۱۰۶ میلیون تن گزارش شـــده است. این استقبال زیاد از گوشت مرغ در بازارهای جهانی باعث شده است تا بسیاری از تولیدکنندگان بـــه جای توجه به بازارهای داخلی، اقدام به صادرات آن کنند و اغلب تولیدکنندگان در کشورهای خاورمیانه هم در این دسته قرار می‌گیرند.

بازار صادراتی داغ است

پیش‌بینی می‌شود استقبال از این محصول در بازارهای بین‌المللی همچنـــان بالا خواهد بـــود. طبق مطالعات واردات گوشـــت مرغ در کشـــورهای افریقایی، بخش‌هایی از امریکای لاتین، آسیای شرقی و حتی خاورمیانه رشد می‌کند زیرا کشورهای خاورمیانه در این سال‌ها با کمبود جدی گوشـــت مرغ روبه‌رو می‌شـــوند بـــه خصوص که در کشورهای خاورمیانه گوشت مرغ اصلی‌ترین گوشت پرنده مصرفی است و گوشت دیگر پرندگان چندان مورد استقبال مصرف‌کنندگان قرار ندارد. طی یک دهه اخیر واردات گوشت مرغ به خاورمیانه رشد زیادی کرده است و هم‌اکنون بزرگ‌ترین واردکننده گوشت مرغ در دنیا محســـوب می‌شود. دلیل این مسئله را می‌توان در رشد تقاضا و شـــمار دیگری از تغییرات ساختاری مشـــاهده کرد. در سال ۲۰۰۰ میلادی کشورهای خاورمیانه بالغ بر ۵۰۰ هزار تن گوشت مرغ وارد کرده بودند ولی هم‌اکنون میزان واردات آنها بالغ بر ۲ میلیون تن است. در سال ۲۰۰۸ میزان واردات گوشت مرغ به خاورمیانه برابر با واردات کشورهای شرق آسیا و روسیه بود.

در طرف دیگر معادله کشور روسیه قرار دارد که پیش از سال ۲۰۰۸ یکی از واردکنندگان بزرگ مرغ در دنیا بود ولی از سال ۲۰۰۸ تاکنون به یک صادرکننده خالص تبدیل شده است و همان‌طور که در نمودار مشاهده می‌شود وارداتش با سرعت زیادی کاهش یافته است. البته در کشـــورهای اروپای غربی هم ما شاهد افت واردات گوشت مرغ در سال‌های اخیر بودیم ولی این کاهش چندان زیاد نیست.

مانع اصلی رشد تولید چیست؟

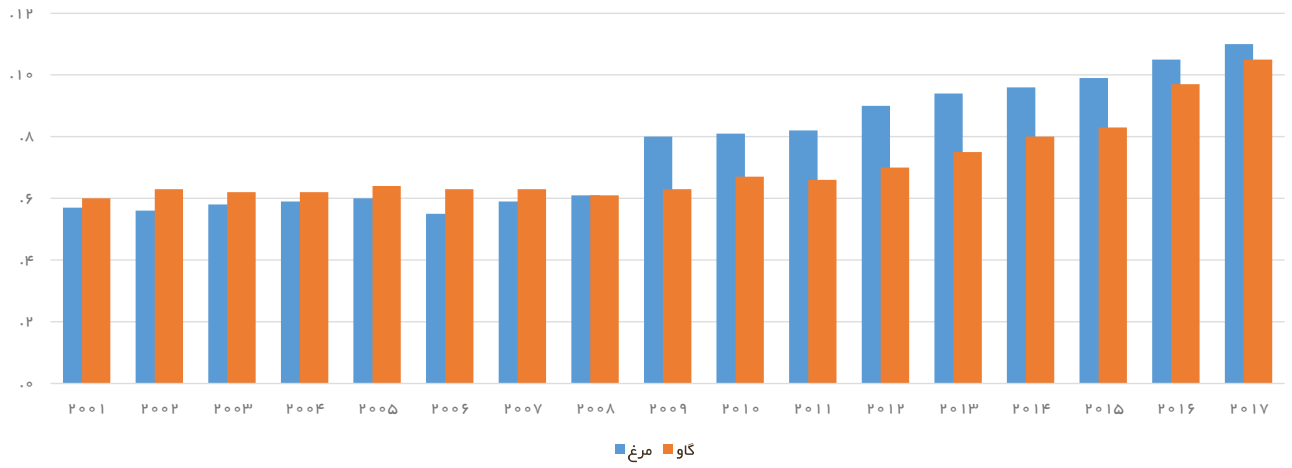
در شـــرایطی که تقاضا برای گوشت مرغ در خاورمیانه با سرعت زیادی رشـــد کرده است، این سوال ایجاد می‌شـــود که چرا در این کشـــورها روی تولید گوشت مرغ سرمایه‌گذاری نمی‌شود؟ آیا مانعی جدی در این راه وجود دارد؟

اصلی‌ترین و مهم‌ترین مانع افزایش تولید گوشت مرغ در خاورمیانه کمبود آب است. این منطقه همیشه از نظر میزان تولید گوشت مرغ در وضعیت بدی قرار داشته است زیرا واقع شدن در بخش‌های خشک دنیا مانع از دسترسی آنها به آب کافی برای تولید محصولات کشاورزی و دامی اســـت. از طرف دیگر کمبود زمین‌های مورد اســـتفاده برای تولید محصولات کشـــاورزی، وابستگی به واردات برای تامین غذای مرغداری‌ها و در نهایت نرخ بالای مرگ و میر مرغ‌ها به دلیل بالا بودن شیوع بیماری‌های مربوط به آنها و در نهایت هزینه بالای تولید به دلیل بالا بودن هزینه سرد نگه داشتن مرغداری‌ها در کشورهایی که اغلب در منطقه بسیار گرم دنیا واقع شده‌اند، همگی مانع اصلی رشد تولید مرغ برای مصرف در خاورمیانه است.

حال تصور کنید این موانع در وضعیتی که دنیا به ســـمت گرم‌تر شدن حرکت می‌کند و سطح بارندگی‌ها در دنیا رو به افول است، چه وضعیتی خواهد داشت. شاید به همین دلیل باشد که در مورد تغییر الگوی غذایی و عدم سرمایه‌گذاری برای تولید محصولات کشاورزی و دامی خاص که نیاز به آب زیادی برای تولید دارند، صحبت می‌شود. برای حل مشکلات غذایی دنیا، یک راه تلاش و سرمایه‌گذاری برای افزایش تولید اســـت ولی راه دیگری هـــم وجود دارد و آن هم تغییر الگـــوی مصرفی مواد غذایی اســـت که می‌تواند ســـریع‌تر از راه اول معضلات را برطرف کند.

در سال‌های اخیر بازار گوشت سفید پرندگان نشانه‌هایی از افول را نشان داده است. افول در نرخ رشد تولید گوشت پرندگان به خصوص مرغ که در سال‌های اخیر به اصلی‌ترین ماده غذایی مصرفی در میان مردم تبدیل شده است. تقاضا برای این ماده غذایی در کشورهای خاورمیانه و کشورهای در حال گذار بیش از دیگر کشورها رشد کرده است

صادرات گوشت در دنیا (میلیون تن)



مشاغلی که از دست می‌روند

برای کار در دنیای آینده باید کدام مهارت‌ها را در خود ایجاد کنید؟

منبع مجمع جهانی اقتصاد

چرا باید خواند:
کار یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های امروزی است به خصوص که در جریان چهارمین انقلاب صنعتی شماری از مشاغل از بین می‌روند. سوال اینجاست که برای مواجهه با این شرایط تازه چه باید کرد؟

یکی از موانعی که در مسیر برنامه‌های مهارت‌آموزی تازه نیروی کار وجود دارد، سخت بودن فرایند ارزیابی فایده و هزینه این طرح است. بسیاری این سوال را مطرح می‌کنند که اگر صاحبان مشاغل خصوصی برای این مهارت آموزی‌های تازه سرمایه‌گذاری کنند، چه منافعی نصیب آنها می‌شود

چهارمین انقلاب صنعتی در راه است و برای اینکه در این عرصه موفق ظاهر شوید باید مهارت‌های مورد نیاز برای بازار کار در سال‌های پیش رو را کسب کنید. حال سوال اینجاست که کدام مهارت‌ها باید ایجاد شود و کدام مهارت‌ها دیگر مورد نیاز نیست؟ چه کسی وظیفه آموزش دادن به نیروی کار و ایجاد این مهارت‌های جدید را دارد؟

مجمع جهانی اقتصاد در گزارش خود نوشت که دولت و بخش خصوصی باید همراه با هم هزینه ایجاد مهارت‌های تازه برای نیروی کاررا بپردازند و در نظر داشته باشند که بدون این کار افت کارایی و بهره‌وری فعالیت صنعتی را تجربه خواهند کرد. در این گزارش آمده است: مهارت‌هایی که مردم در این روزها دارند و از طریق آن امرار معاش می‌کنند در سال‌های آتی دیگر کاربردی نخواهد داشت و ماشین‌ها و تجهیزات مجهز به هوش مصنوعی بخش زیادی از کارهایی را که انسان‌ها در این روزها انجام می‌دهند بر عهده خواهند گرفت.

بخش خصوصی و دولتی به صورت همسو و همراه با هم در جهت آماده‌سازی انسان‌ها برای وارد شدن به عصر تازه صنعتی دنیا همکاری خواهند کرد. در این گزارش آمده است: تنها در صورتی می‌توان نتیجه مطلوب از این مسیر حاصل کرد که بخش خصوصی نقش فعال‌تری در اقتصاد بر عهده بگیرد و سهم خود را از آموزش نیروهای انسانی بپردازد. تعریف فرصت‌ها و چالش‌های پیش روی نیروی کار توسط بخش خصوصی اهمیت زیادی دارد و می‌تواند تصویر درستی در مورد آینده صنعت در بازار کار در اختیار آنها قرار دهد.

با ظهور تکنولوژی‌های جدید و به‌کارگیری آنها در فضاهای کاری ساختار بازار کار در دنیای آینده شکل تازه‌ای به خود می‌گیرد. هم‌اکنون در صنایع مختلف ما شاهد به‌کارگیری هوش مصنوعی و توسعه اتوماسیون هستیم و نگرانی اصلی بسیاری از مردم اینجاست که نوآوری‌های تازه ایجادشده در دنیای تکنولوژی چه تاثیری روی ساختار بازار کار دارد و وضعیت مردمی که امروز به عنوان نیروی کار مشغول هستند در دنیای آتی چیست؟

دولت، مردم و بخش خصوصی همراه با هم

این نگرانی تنها مخصوص مردم و نیروی کار نیست بلکه دولت‌ها هم در سال‌های اخیر درگیر این مسئله شده‌اند. اهمیت آماده‌سازی نیروی کار برای بازار کار آینده به اندازه‌ای زیاد است که اخیرا کاخ سفید طرحی ارائه داد و به موجب آن کارمندان دولتی کنونی مهارت‌های تازه‌ای را که برای ادامه کار در دولت نیاز دارند کسب کنند. مهارت‌های متناسب با تغییرات سریع تکنولوژی و پیشرفت در دنیای آنلاین. اما در همین طرح بر ضرورت کسب مهارت‌های تازه توسط تمامی نیروهای کاری تاکید شد و به این نکته اشاره شد که هزینه آماده‌سازی هزاران و حتی میلیون‌ها نیروی کار برای کار در دنیای مدرن بسیار زیاد است و بدون همکاری بخش خصوصی نمی‌توان فضا را برای این تحول بزرگ آماده کرد.

مجمع جهانی اقتصاد تاکید کرد اگر بخش خصوصی و دولتی با هم برای آماده‌سازی نیروی انسانی سرمایه‌گذاری کنند، هزینه این کار برای هر بخش کمتر می‌شود و نیروها با سرعت بالاتری برای کار در دنیای مدرن آماده خواهند شد.

طبق گزارش وزارت کار امریکا طی یک دهه آینده ۱.۳۷میلیون نفر از نیروی کاری در امریکا به دلیل ظهور تکنولوژی‌های تازه کار خود را از دست می‌دهند. هزینه ایجاد مهارت‌های تازه در این افراد بالغ بر ۳۴ میلیارد دلار است. به تعبیر صحیح‌تر برای آماده‌سازی هر فرد برای کار در دنیای مدرن باید ۲۴هزار و ۸۰۰ دلار سرمایه‌گذاری شود که این مبلغ بسیار زیادی است.

بعضا این سوال مطرح می‌شود که چرا به جای آموزش نیروهای کاری اقدام به اخراج آنها و استخدام نیروهای دارای مهارت مورد نیاز نمی‌شود. مجمع جهانی اقتصاد در پاسخ به این سوال اعلام کرد در درجه اول بالغ بر ۷۷ درصد نیروهای شاغل در بخش‌های دولتی این مهارت‌های تازه را ندارند و امکان اخراج ۷۷ درصد از نیروها وجود ندارد. ضمن اینکه سهم افرادی که خارج از دولت کار می‌کنند و از این مهارت‌های تازه برخوردار هستند هم بسیار کم است، به این معنا که این افراد نمی‌توانند هم نیاز بخش خصوصی و هم نیاز دولت را تامین کنند. در این شرایط آموزش نیروها برای کسب مهارت‌های تازه و همکاری بخش دولتی و خصوصی در این زمینه تنها راه مواجهه با این بحران است. ضمن اینکه فرصت نزدیک‌تر شدن این دو بخش مهم اقتصاد را فراهم می‌کند.

بدون شک پرداخت این هزینه توسط دولت امریکا و دیگر دولت‌ها بسیار سخت است و موجب می‌شود تا فشار زیادی به بودجه جاری کشورها وارد شود. در این وضعیت راه‌حل اصلی مشارکت بخش خصوصی و بخش دولتی برای اصلاح این معضل است و استراتژی‌هایی هم برای این همکاری پیشنهاد شده است.

هزینه‌ها را در نظر بگیرید

یکی از موانعی که در مسیر برنامه‌های مهارت‌آموزی تازه نیروی کار وجود دارد، سخت بودن فرایند ارزیابی فایده و هزینه این طرح است. بسیاری این سوال را مطرح می‌کنند که اگر صاحبان مشاغل خصوصی برای این مهارت‌آموزی‌های تازه سرمایه‌گذاری کنند، چه منافعی نصیب آنها می‌شود. آیا نتیجه این هزینه صرف‌شده روی میزان درآمد آنها به زودی مشاهده می‌شود یا اینکه چنین اتفاقی نمی‌افتد؟

مجمع جهانی اقتصاد در گزارش خود نوشت: صاحبان مشاغل تنها درصورتی می‌توانند در این مسیر حرکت کنند که هزینه‌های کارهای متفرقه را کاهش دهند و در نظر داشته باشند که در طول دوره آموزش امکان افت بهره‌وری در فرایند تولید آنها وجود دارد. از طرف دیگر اگر بخواهند خود را با ساختارهای تازه تکنولوژی و تولید همسو کنند باید علاوه بر سرمایه‌گذاری روی مهارت‌های نیروی کار، برای تامین تجهیزات تازه هم سرمایه‌گذاری کنند که این مسئله‌ای بسیار مهم است. مجمع جهانی اقتصاد مدلی برای این مهارت‌آموزی‌های جدید به خصوص در بخش دولتی طراحی کرده است. طبق این مدل اگر دولت امریکا بخواهد فرایند مهارت‌آموزی برای نیروی کار بخش دولتی را آغاز کند، نیاز به

اولین و اصلی‌ترین مهارت مورد نیاز در قرن تازه، مهارت معماری داده‌های بزرگ و تحلیل آنها است. این کاری است که توسط نیروی‌های کاری کنونی به سختی انجام می‌شود و تعداد کمی در دنیا از این مهارت برخوردار هستند ولی نیاز به این مهارت در سال‌های آتی بیشتر و بیشتر می‌شود. دومین مهارت مورد نیاز تکنیسین‌های اتوماسیون هستند زیرا ماشین‌ها بخش زیادی از کارها را انجام می‌دهند و انسان‌ها تنها با داشتن نقش تکنیسین در این بازار مشغول خواهند شد.

سرمایه‌ای بالغ بر ۱۹.۹ میلیارد دلار دارد که ۷۷ درصد از نیروهای خود را آموزش دهد. طبق گزارش‌های رسمی دولت امریکا ۷۷ درصد از نیروهای فعـــال در بخش‌های مختلف دولتی مهارت‌های لازم برای کار در دنیای امروزی را ندارند و تنها با صرف این سرمایه‌ها است که می‌توانند با نیازهای بازار کار آتی همسو شـــوند. ولی اگر بخش خصوصی هم در این زمینه با دولت همکاری کند هم ســـرعت کسب مهارت‌های تازه در جامعه بالا مـــی‌رود و هم برآیند این تغییر روی ارزش تولید ناخالص داخلی اقتصاد بیشتر می‌شود.

طبق این گزارش بخش خصوصی در امریکا تنها نیاز به سرمایه‌گذاری ۴.۷ میلیارد دلاری دارد تا با این سرمایه ۲۵ درصد از نیروی کار فعال در بخش خصوصی مهارت‌های تازه را کسب کنند. اگر بخش دولتی و بخش خصوصی با هم همکاری کنند می‌توانند کارایی این طرح را ارتقا دهند و بازدهی بیشتری را ایجاد کنند.

سادیا زاهیدی مدیرکل مجمع جهانی اقتصاد و رئیس مرکز مطالعات اقتصاد و جامعه نوین در این مورد می‌گوید: بدون شک اگر طرح آموزش مهارت‌های تازه در کشورها به طور هماهنگ بین بخش خصوصی و دولتی اجرا شود بیشترین بازدهی را دارد. به نظر من اجرای ترکیبی از سه روش زیر در این زمینه ضروری است تا نتیجه مطلوب حاصل شود. اول اینکه شـــرکت‌ها باید همکاری نزدیکی را با یکدیگر آغاز کنند تا هزینه نهایی این آموزش را تقلیل دهند. ایجاد دوره‌های مشترک می‌تواند هزینه‌های جانبی طرح را کاهش دهد و مزایـــای زیادی دارد. دوم اینکه دولت‌ها و مالیات‌دهندگان باید به موضوع سرمایه‌گذاری در بخش آموزش به صورت جدی نگاه کنند و آن را برای دنیای آینده ضروری قلمداد کنند. در این صورت اســـت که وقتی دولت از بودجه خود بـــرای آموزش مهارت‌های تازه نیروی کار استفاده می‌کند، با انتقاد مردم و مالیات‌دهندگان روبه‌رو نمی‌شود. در آخر باید دولت در کشورهای مختلف با شرکت‌های خصوصی در این زمینه همکاری کنند تا بهترین نتیجه حاصل شود.

مهارت‌های مورد نیاز کدام‌اند؟

اولیـــن و اصلی‌ترین مهارت مورد نیـــاز در قرن تازه، مهارت معماری داده‌های بزرگ و تحلیل آنها است. این کاری است که توسط نیروی‌های کاری کنونی به سختی انجام می‌شود و تعداد کمی در دنیا از این مهارت برخوردار هستند ولی نیاز به این مهارت در سال‌های آتی بیشتر و بیشتر می‌شود. دومین مهارت مورد نیاز تکنیسین‌های اتوماسیون هستند زیرا ماشین‌ها بخش زیادی از کارها را انجام می‌دهند و انسان‌ها تنها با داشتن نقش تکنیسین در این بازار مشغول خواهند شد.

مهندسان فعال در بخش انرژی‌های احیاشدنی و مهندسان اتوماسیون از دیگر مشاغل مورد نیاز در قرن بیست و یکم هستند و متخصصان توسعه سازمانی هم در این رده‌بندی جایگاه پنجم را دارند.

اما از جمله مشـــاغل و مهارت‌هایی که در ســـال‌های پیش رو دیگر نیازی به آنها نیست می‌توان از گردآورندگان تیم‌ها، منشی‌ها و نیروهای کاری دفتری و اداری به استثنای نیروهای فعال در بخش دولتی و پزشکی و حقوقی، بازرسان، تهیه‌کنندگان تجهیزات برای ماشین‌آلات حفاری و اپراتورها و تهیه‌کنندگان اسناد مناقصات نام برد.

به تعبیر صحیح‌تر در سال‌های پیش رو مشاغلی بیشتر کارایی دارد که نیاز به قدرت تحلیل و مهارت‌های ســـطح بالا دارد زیرا ماشین‌آلات بخش زیادی از کارهایی را که امروزه انســـان‌ها انجام می‌دهند بر عهده می‌گیرند ولی مهارت‌های سطح بالای علمی و تخصصی به خصوص در زمینه انرژی‌های پاک و آی‌تی همچنان مورد نیاز خواهد بود.

مهارت‌هایی که مورد نیاز است و مهارت‌هایی که دیگر به آنها نیازی نیست	
مهارت‌هایی که به آنها نیازی نیست	مهارت‌های مورد نیاز
گردآورندگان تیم‌های کاری	معماران داده‌های بزرگ
منشی و نیروهای دفتری	تکنیسین‌های اتوماسیون
بازرس	مهندسان در زمینه انرژی‌های نو
اپراتورهای ماشین‌آلات حفاری و باکسینگ	مهندسان اتوماسیون
مونتاژکار وسایل الکترونیکی	متخصصان توسعه سازمان
اپراتورهای ماشین‌آلات برنامه‌ریزی	متخصصان تکنولوژی‌های نو
واردکنندگان داده‌ها	متخصصان آی‌تی
کتابدار و حسابدار	متخصصان تغییرات و تحولات دیجیتال
دریافت‌کننده وجه در فروشگاه‌ها	مدیر پروژه آی‌تی
اپراتور ماشین‌آلات تولید کالاهای کاغذی	تحلیل‌گر داده

استراتژی ایجاد مهارت تازه در نیروی کار

اولین و اصلی‌ترین اســـتراتژی، ایجاد یک نقشه جامع و کامل برای مشـــاغل مورد نیاز است. با ایجاد این نقشه جامع است که کارآفرینان و سهامداران بزرگ در صنایع و مشاغل مختلف می‌توانند شکاف‌های موجود بیـــن مهارت‌های موجود در نیروهـــای کاری و مهارت‌های مورد نیاز را دریابنـــد. این آگاهی به آنها امکان می‌دهد که مدیران را آموزش بدهند و شرایط را برای آنها تشریح کنند. آنها هم با اطلاعات تازه‌ای که دریافت کرده‌اند خواهند توانست برنامه‌های هدفمندی برای آموزش مهارت‌های تازه و مورد نیاز در نیروهای خود ایجاد کنند.

گزارش‌ها نشـــان می‌دهد هم‌اکنون شـــماری از شرکت‌های بزرگ خصوصـــی از قبیل وال‌مارت و گـــروه بانکی لویـــد برنامه‌های آموزش مهارت‌های تازه به نیروهای خود را آغاز کرده‌اند و نقشـــه‌هایی در مورد مشاغل مختلف مورد نیاز برای افراد فعال در صنعت هوا و فضا و صنعت توریسم و صنایع ارائه‌دهنده خدمات مالی و صنعت نفت و گاز تهیه شده است ولی هنوز مهارت‌آموزی به نیروها در این صنایع شروع نشده است.

به عنوان مثال شرکت وال‌مارت یک آکادمی ایجاد کرده است و ۷۲۰ هزار نفر نیروی کار خود را در لیست افراد نیازمند برای کسب آموزش‌های لازم قرار داده است. این افراد در حوزه‌های مختلف مدیریتی و خدماتی آموزش می‌بینند و اگر سمت و موقعیت شغلی آنها تغییر کند باید هر دو سال یک بار دوره‌های آموزشی تازه را طی کنند.

شـــرکت لورئال کشور فرانسه هم از هزار نفر از مدیران برجسته خود خواسته است تا نقشه راه برای توسعه دیجیتالی شرکت را طراحی کنند و فضـــای بازتر و خلاقانه‌تری را به وجـــود آورند و بانک لوید هم متعهد شده است که در مجموع ۴.۴ میلیون ساعت آموزش مهارت‌های تازه را در برنامـــه خود قرار دهد تا از این طریق نیروهای کاری با کار در دنیایی که هوش مصنوعی بخش زیادی از مســـئولیت‌ها را برعهده گرفته است آشنا شوند.

در شـــرایطی که شـــرکت‌های خصوصی چنین برنامه‌هایی را اجرا کرده‌اند، تدوین قوانین خاص به منظور توسعه چنین طرح‌هایی و اجرای آن در ســـطح یک بخش از اقتصاد یا صنعت می‌تواند نتایج مطلوبی به همراه داشته باشد و از آسیب‌پذیر شدن مردم در جریان چهارمین انقلاب صنعتی در دنیا بکاهد.

اولین و اصلی‌ترین استراتژی، ایجاد یک نقشه جامع و کامل برای مشاغل مورد نیاز است. با ایجاد این نقشه جامع است که کارآفرینان و سهامداران بزرگ در صنایع و مشاغل مختلف می‌توانند شکاف‌های موجود بین مهارت‌های موجود در نیروهای کاری و مهارت‌های مورد نیاز را دریابند. این آگاهی به آنها امکان می‌دهد که مدیران را آم وزش بدهند و شرایط را برای آنها تشریح کنند

بازار خودروی عراق، فرصتی برای اقتصاد ایران

بازار خودروی خاورمیانه و شمال افریقا با نرخ ۴.۶ درصد رشد می‌کند

منبع بیزینس مانیتور

چرا باید خواند:
ایران یکی از بزرگ‌ترین خودروسازان در خاورمیانه است و خاورمیانه و کشورهای همسایه از مهم‌ترین بازارها برای کشور ما محسوب می‌شوند.

انتظار می‌رود در سال جاری ۶۴ هزار و ۶۰۰ دستگاه خودروی جدید در عراق معامله شود و با ادامه این روند تا سال ۲۰۲۸، شمار خودروهای فروخته‌شده در این بازار به مرز ۱۰۵ هزار دستگاه در هر سال برسد

بـــازار خودرو یکی از بازارهای مهم صنعتی در دنیا اســـت که هم در بخش مصرف شـــخصی و هم در بخـــش مصرف تجاری اهمیت زیادی دارد. در گذشـــته‌های دور خودرو برای بســـیاری از مردم یک کالای لوکس تلقی می‌شـــد و به همین دلیل بازار خودرو هم بازاری کوچک بود ولی هم‌اکنـــون خودرو به عنوان یک کالای ضروری در زندگی شهری معرفی می‌شود و همین مسئله سبب بزرگ‌تر شدن بازار شده است. ایران یکی از کشورهای بزرگ تولیدکننده خودرو در خاورمیانه است و حتی در دنیا هم از نظر شمار خودروهای تولیدی در هر سال جایگاه ویژه‌ای دارد. این کشور ضمن تامین بخش بزرگی از نیاز داخلی، هرساله شمار زیادی از خودروهای تولیدی در کارخانه‌های ایرانی را صادر می‌کند و توسعه این بازار در دستور کار صنعت خودروی ایران قرار دارد.

در کشورهای خاورمیانه و شمال افریقا هم بازارخودرو بازاری بسیار وسیع است و شرکت‌های بزرگ خودرو سازی برای کسب سهم بیشتر در این بازار تلاش می‌کنند. بیزینس مانیتور پیش‌بینی می‌کند در سال ۲۰۱۹ میلادی فروش خودرو در بازار کشورهای خاورمیانه و شمال افریقا (MENA) با نرخ ۴.۶ درصد رشد کند که بعد از امریکای لاتین در جایگاه دوم دنیا از نظر بالا بودن نرخ رشـــد فروش در سال جاری جای می‌گیرد. در سال گذشته نرخ رشد فروش خودرو در کشورهای خاورمیانه و شـــمال افریقا برابر با ۱.۸ درصد بود. انتظار می‌رود بازار خودرو در کشورهای حاشـــیه خلیج فارس در سال جاری رشد ۲.۸ درصدی فروش را تجربه کند ولی بازار در کشورهای شمال افریقا با نرخی بالغ بر ۵.۶ درصد رشد کند.

در این سال نرخ رشد فروش خودروهای تجاری بیش از خودروهای شخصی خواهد بود. در سال ۲۰۱۹ به دلیل رشد اقتصادی در دنیا و بهبود فضای کسب و کار، تقاضا برای خودروهای تجاری در MENA با نرخ بالغ بر ۹.۹ درصد رشد خواهد کرد در حالی که این بازار در سال قبل تنها رشد ۴.۲ درصدی را تجربه کرده بود. توسعه سرمایه‌گذاری در بخش‌هـــای زیرســـاختی منطقه به خصوص بـــه دلیل برگزاری مسابقات جام جهانی در قطر یا نمایشگاه دوبی اکسپو ۲۰۲۰ باعث شـــد تا تقاضا برای انواع اتوبوس در این منطقه رشد کرد. البته شمار زیادی از کشـــورهای این منطقه از قبیل امارات و عربستان در زمره کشورهای توریستی در دنیا هستند و همین میزبانی هزاران توریست در ماه باعث می‌شود تا نیاز به انواع خودروهای تجاری در این کشورها وجود داشته باشد.

بازار در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس

کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس هم در سال جاری شـــاهد افزایش ۲.۸ درصدی تقاضا در بازار خودرو خواهند بود. البته پیش‌تر انتظار می‌رفت بازار خودروی این کشـــورها در سال ۲۰۱۹ با نرخ ۳.۹ درصد رشد کند ولی به دلیل عدم خروج شماری از کشورهای این منطقه از رکود نسبی اقتصادی و عدم رشد تقاضا برای خودرو به خصوص برای مصارف تجاری، متوسط نرخ رشد منطقه کمتر شد.

انتظار می‌رود در سال جاری قطر بالاترین نرخ رشد تقاضای خودرو را داشته باشد. در این سال تقاضا برای خودرو در این کشور با نرخ ۵.۱ درصد رشد می‌کند و نرخ رشد بازار خودرو در امارات برابر با ۱.۷ درصد خواهد بود که پایین‌ترین نرخ رشد در منطقه است.

نرخ رشد تقاضا برای خودروهای تجاری در کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس در سال ۲۰۱۹ بالاتر از تقاضا برای خودروهای شـــخصی خواهد بود. در این سال بازار خودروهای تجاری در قطر با نرخ ۵.۴ درصد رشـــد می‌کند در حالی که بازار در کشـــور عربستان رشـــد ۵ درصدی و بازار در عمان رشد ۴.۵ درصدی را تجربه خواهد کرد. بالاترین تقاضا در این منطقه برای انواع کامیون و اتوبوس است کـــه کامیون در بخش‌هایی کاربرد دارد که در حال اجرای پروژه‌های زیرســـاختی هســـتند و اتوبوس هم برای صنعت توریسم و توسعه حمل و نقل عمومی کارایی دارد.

در عربستان هم تقاضا برای خودرو در سال ۲۰۱۹ بیشتر خواهد بود زیرا دولت اعلام کرده است مزایای اجتماعی خود به کارمندانش را برای یک سال دیگر پرداخت خواهد کرد. در این شرایط مردم منابع مالی بیشتری برای خریدهای بزرگ از قبیل خرید خودروی تازه دارند. بازار خودرو در عربستان در فاصله سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ در رکود قرار داشت ولی با توجه به شـــرایط اقتصادی و بازاری در این کشور پیش‌بینی می‌شود سال جدید اوضاع بهتر از قبل باشد. در این سال ما شاهد افزایش میزان تقاضای خودرو و ثبات نسبی در بازار خواهیم بود. در سال جاری تقاضا برای خودروهای شخصی در عربستان با نرخ ۳ درصد رشد می‌کند در حالی که در فاصله سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ بازار با انقباض ۲۰.۸ درصدی روبه‌رو بود. با وجود این اصلاح نسبی در بازار خودروی عربستان، همچنان بازار تا تبدیل شدن به یک بازار پویا فاصله زیادی دارد ولی گام‌های مثبتی در جهت اصلاح وضعیت در این بازار برداشته شده است.

عراق صنعت خودروسازی ندارد و برای تامین نیازش به واردات وابسته است. وابستگی کامل بازار خودروی عراق فرصت خوبی برای اقتصاد ایران به عنوان همسایه و شریک اقتصادی‌اش ایجاد کرده است که می‌تواند درآمد زیادی از این محل داشته باشد. از طرف دیگر ایران صنعت خودروی بسیار بزرگی دارد و از نظر شمار خودروهای تولیدی در میان کشورهای بزرگ تولیدکننده خودرو در دنیا است.

بازار ایران و عراق

در سال ۲۰۱۹ تقاضای خودرو در ایران نسبت به سال قبل رشد چندانی نخواهد داشت. به نظر می‌رسد افت نرخ رشد اقتصادی در ایران تحت تاثیر فشارهای امریکا به اقتصاد این کشور و وضع تحریم‌های اقتصادی و خارج شدن شمار زیادی از شرکت‌های خارجی از کشور، روی بازار خودرو تاثیر منفی داشته باشد. در این سال بازار خودروهای تجاری رشدی را تجربه نمی‌کند زیرا تعداد زیادی از کسب و کارها در نتیجه فشارهای اقتصادی ناشی از تحریم‌ها تعطیل شده‌اند و دیگر تقاضای تازه‌ای برای خودروهای تجاری وجود ندارد.

البته ایران می‌تواند از طریق معامله با عراق و فروش محصولاتش به این کشور کسب درآمد داشته باشد زیرا کشور عراق که خارج از شورای همکاری خلیج فارس قرار دارد و همسایه ایران است در سال ۲۰۱۹ در زمره کشورهایی خواهد بود که بالاترین نرخ رشد تقاضا را تجربه می‌کند. بیزینس مانیتور در گزارش خود نوشت: بازار خودرو در عراق در حال بازسازی است. بازارهای کشور عراق با سرعت زیادی در حال بازسازی هستند و بازار خودرو هم از این قاعده مستثنا نیست. انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۹ فروش خودرو در عراق با نرخ ۷.۱ درصد رشد کند. این رشد در وضعیت کنونی بازار در عراق رشد خوبی محسوب می‌شود. در سال ۲۰۱۸ بازار خودرو در این کشور شاهد توسعه ۴۷.۷ درصدی بود که نرخ بسیار بالایی است.

بازار پررونق عراق، فرصتی برای ایران

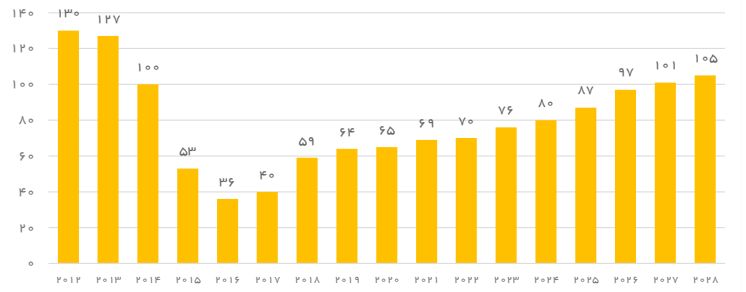
وضع تحریم‌ها علیه ایران بر بازار خودروی عراق هم تاثیر منفی خواهد داشت. عراق یکی از شرکای بزرگ اقتصادی ایران است که محصولات مختلفی از جمله خودرو را از ایران وارد می‌کرد. با وجود اینکه در جریان تحریم‌های اقتصادی همچنان همکاری اقتصادی این دو کشور حفظ شده است ولی فشارهای خارجی مانع از این می‌شود که دو کشور با حداکثر پتانسیل با هم کار کنند و این مسئله به اقتصاد عراق هم آسیب وارد خواهد کرد. پیش‌بینی می‌شود بازار خودروی کشور عراق بعد از تجربه رشد ۷.۱ درصدی در سال ۲۰۱۹، در فاصله سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۸ با نرخ ۵.۶ درصد در هر سال رشد کند. دلیل این تداوم پایدار رشد تقاضا در بازار خودروی عراق را می‌توان هم اصلاح وضعیت اقتصادی و افزایش توان مصرفی خانوارهای عراقی دانست و هم به دلیل بازگشت ثبات به اقتصاد کشور و سرمایه‌گذاری در بخش‌های زیرساختی این کشور که باعث می‌شود تا تقاضا برای خودروهای تجاری هم رشد کند. نکته مهم این است که این رشد در بازار خودروی عراق بعد از این اتفاق افتاد که بازار در فاصله سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶ انقباض ۲۶.۷ درصدی را تجربه کرده است.

البته باید در نظر داشت دلیل بالا بودن نرخ رشد بازار در عراق بستر ضعیف در این کشور است. مطالعه بازار خودروی عراق نشان می‌دهد در قرن بیست و یکم بالاترین فروش خودرو در سال ۲۰۱۰ در این کشور اتفاق افتاده است که در این سال ۱۴۰ هزار دستگاه خودروی جدید در کشور معامله شده است. حال بعد از تجربه سال‌ها رکود و بحران در بازار خودرو، انتظار می‌رود در سال جاری ۶۴ هزار و ۶۰۰ دستگاه خودروی جدید معامله شود و با ادامه این روند تا سال ۲۰۲۸، شمار خودروهای فروخته‌شده در این بازار به مرز ۱۰۵ هزار دستگاه در هر سال برسد.

نکته مهم اینجاست که عراق صنعت خودروسازی ندارد و برای تامین نیازش به واردات وابسته است که برای بازار عراق به خودی خود یک فاکتور منفی است و نشان می‌دهد تحولات خارجی تاثیر زیادی در این بازار دارد. به عبارت بهتر بازار خودرو در عراق بسیار آسیب‌پذیر است و هر بحران خارجی یا تغییر در روابط سیاسی بین کشورها می‌تواند روی ورود خودرو به این کشور تاثیر منفی داشته باشد و اگر این خودروها تجاری و مورد استفاده پروژه‌های زیرساختی در کشور باشد، تاخیر در ورود خودرو می‌تواند هزینه‌های زیادی را به اقتصاد کشور تحمیل کند.

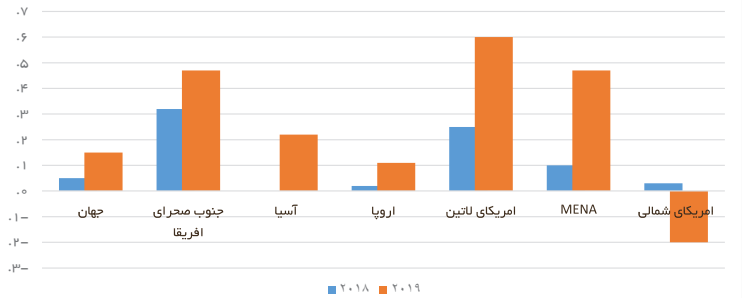
از طرف دیگر وابستگی کامل بازار خودروی عراق فرصت خوبی برای اقتصاد ایران به عنوان همسایه و شریک اقتصادی‌اش ایجاد کرده است که می‌تواند درآمد زیادی از این محل داشته باشد. از طرف دیگر ایران صنعت خودروی بسیار بزرگی دارد و از نظر شمار خودروهای تولیدی در میان کشورهای بزرگ تولیدکننده خودرو در دنیا است. این رابطه نه‌تنها برای ایران، بلکه برای عراق هم رابطه‌ای پایدار و پرمنفعت خواهد بود.

پیش بینی بازار خودرو در عراق(هزار دستگاه)



نرخ رشد فروش سالانه خودرو در عراق(درصد)

نرخ رشد ساله فروش خودرو(درصد)



بیزینس مانیتور پیش‌بینی می‌کند در سال ۲۰۱۹ فروش خودرو در بازار کشورهای خاورمیانه و شمال افریقا (MENA) با نرخ ۴/۶ درصد رشد کند که بعد از امریکای لاتین درجایگاه دوم دنیا از نظر بالا بودن نرخ رشد فروش در سال جاری جای می‌گیرد.

جهانی‌سازی، آری یا نه؟

نظرسنجی مجمع جهانی اقتصاد در مورد اصول اولیه و مهم جهانی‌سازی

منبع مجمع جهانی اقتصاد

چرا باید خواند: در سال‌های اخیر مسئله جهانی‌سازی و تحولاتی که به دنبال می‌آورد به یک موضوع بسیار جدی تبدیل شده است. سوال اینجاست که مردم دنیا در این مورد چه فکری می‌کنند.

از ابتدای قرن بیست و یکم میلادی، جهانی‌سازی در دنیا با سرعت زیادی رشد کرد و حتی بسیاری از تحلیل‌گران اقتصادی از ایجاد دیدگاه جهانی‌سازی و تجارت آزاد به عنوان اصلی‌ترین و مهم‌ترین دستاورد قرن بیست و یکم نام می‌بردند. دستاوردی که اخیرا توسط شماری از سران کشورهای صنعتی به چالش کشیده شده است.

رئیس‌جمهور امریکا یکی از این سران است که با افزایش تعرفه‌های تجاری و مانع‌تراشی در مقابل تجارت آزاد، دستاوردهای جهانی‌سازی را کمرنگ کرد. او با دیدگاه‌های پوپولیستی روی کار آمد و بسیاری از توافق‌های تجاری و اقتصادی را از بین برد. البته این دیدگاه‌های پوپولیستی تنها در امریکا رواج پیدا نکرده است بلکه در شمار زیادی از کشورهای دنیا مشاهده می‌شود. بسیاری بر این باور هستند که رواج این قبیل دیدگاه‌ها نشانه‌ای از چهارمین انقلاب صنعتی و تلاش جهانیان برای مقابله با تحولات منفی این انقلاب است. بدون شک انقلاب صنعتی که زمینه‌ساز تغییرات زیادی در ساختارهای مالی و اقتصادی در جهان می‌شود، آسیب‌های مالی زیادی را به کشورها وارد می‌کند و برخی از کشورهای صنعتی برای مقابله با این تاثیرات منفی و مخرب از همراه شدن با آن می‌پرهیزند.

افزایش پوپولیسم و ملی‌گرایی به معنای کمرنگ شدن اصول جهانی شدن است که می‌تواند مهم‌ترین دستاورد قرن جاری را با مشکل روبه‌رو کند. مجمع جهانی اقتصاد در یک مطالعه جامع اقدام به بررسی این مسئله کرده است که مردم دنیا در مورد جهانی‌سازی و تبعات اقتصادی و اجتماعی آن چه نظری دارند. این بررسی در آستانه چهارمین انقلاب صنعتی در دنیا انجام شده است و یکی از جامع‌ترین نظرسنجی‌هایی است که اخیرا انجام شده است.

برای تهیه این گزارش بالغ بر ۱۰ هزار نفر از مردم دنیا که ساکن ۲۹ کشور بودند سوالاتی پرسیده شد. این سوالات شامل تاثیر تکنولوژی روی زندگی آنها و آینده بازار کار می‌شود و وضعیت آموزش و تحرکات اقتصادی را نیز در بر دارد. بخشی از این سوالات در حوزه‌های اجتماعی و محیط زیست است که ما در این گزارش به آنها نمی‌پردازیم و تنها مسائل مطرح‌شده در حوزه اقتصادی و صنعتی و جهانی‌سازی را مطرح می‌کنیم.

اول: جهانی‌سازی یا ملی‌گرایی

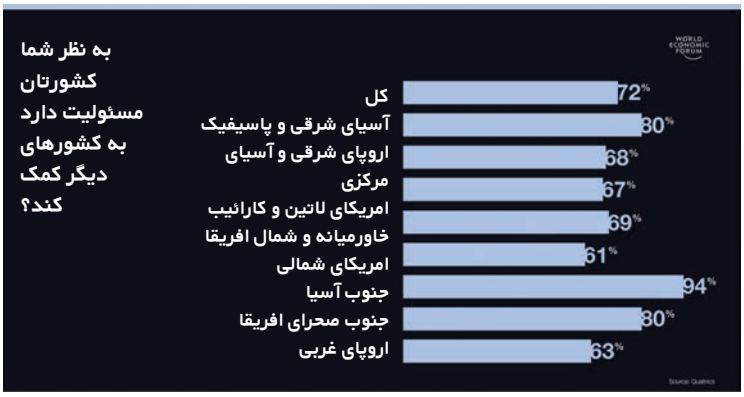
در سال‌های اخیر شمار زیادی از سران کشورهای صنعتی با شعارهای پوپولیستی و ملی‌گرایانه روی کار آمده‌اند. بارزترین نمونه دونالد ترامپ رئیس‌جمهوری امریکا است که بارها اعلام کرد ما امریکا را در صدر اولویت‌ها قرار می‌دهیم و به دنبال افزایش تعرفه‌های تجاری تلاش کرد تا در مقابل سیاست‌های جهانی‌سازی ایستادگی کند. اما جالب اینجاست که در میان افراد مورد مطالعه، اکثریت مردم طرفدار همکاری کشورها با هم بودند. ۷۲ درصد از افراد مورد مطالعه اعلام کردند که باید کشورها از یکدیگر حمایت کنند تا بتوانند زمینه را برای رشد همه‌گیر اقتصادی فراهم کنند زیرا توجه به یک کشور خاص مانع از این مسئله می‌شود که فرصت رشد همه‌جانبه در دنیا فراهم شود.

مردم کشورهای جنوب آسیا بیش از دیگر ساکنان کره زمین بر این باور بودند که کشورها در مقابل دیگر کشورهای دنیا مسئولیت دارند. سهم افرادی که این دیدگاه را داشتند در کشورهای جنوب آسیا برابر با ۹۴ درصد بود در حالی که تنها ۶۱ درصد از مردم امریکای شمالی موافق حمایت کشورشان از دیگر کشورها بودند. ۶۹ درصد از ساکنان خاورمیانه و شمال افریقا موافق حمایت کشورشان از دیگر کشورهای دنیا و کمک به آنها بودند.

دوم: مهاجرت

یکی از مسائلی که این روزها بیش از پیش مورد توجه رهبران سیاسی قرار دارد، مهاجرت و تبعات آن برای زندگی مردم است. برخی بر این باورند که مهاجران به ساختار جامعه آسیب وارد می‌کنند و قدرت ملی را از بین می‌برند ولی برخی دیگر با این دیدگاه مخالف هستند. در مجموع ۵۷ درصد از افراد مورد مطالعه اعلام کردند وجود مهاجران برای اقتصاد کشورشان مثبت است. در میان مناطق دنیا بیشترین حمایت از حضور مهاجران در کشورهای امریکای شمالی و آسیای جنوبی انجام شد و کشورهای اروپایی کمترین حمایت را از حضور مهاجران داشتند. طبق این گزارش ۷۳ درصد از مردم آسیای جنوبی و ۶۶ درصد از مردم امریکای شمالی حضور مهاجران را برای اقتصاد کشورشان مثبت ارزیابی کردند در حالی که ۴۰ درصد از مردم اروپای شرقی و آسیای مرکزی و ۴۶ درصد از مردم اروپای غربی به مهاجرت دید مثبت داشتند. ۶۰ درصد ساکنان خاورمیانه از مهاجرت به عنوان یک عامل مثبت در اقتصاد کشورشان نام برده‌اند.

در سال‌های اخیر مهاجرت از کشورهای جنگ‌زده خاورمیانه به کشورهای اروپایی با سرعت زیادی انجام شده است و این مسئله چالش‌هایی را برای اروپایی‌ها به همراه آورده است ولی مطالعات نشان داده است در حالت کلی مهاجرت به کشورهای کم‌جمعیت به نفع اقتصاد کشورها است زیرا می‌تواند نیروی کار جوان و تحصیل‌کرده و پرتوان را وارد کشور کند و فرزندان آنها هم می‌توانند به عنوان اعضای جامعه نقش فعال و مهمی در اقتصاد کشور ایفا کنند.

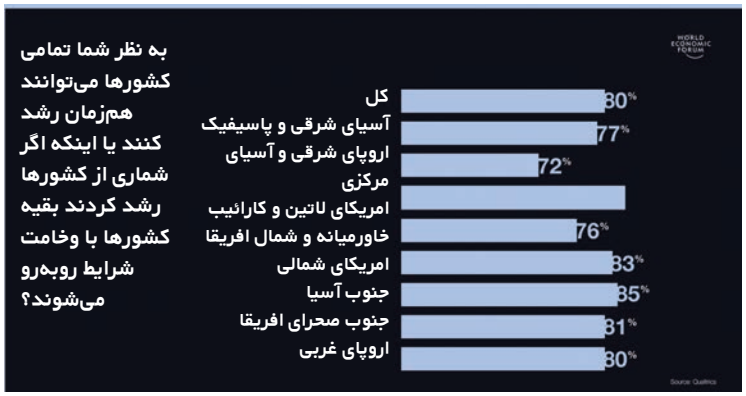


سوم: آیا کشورها می‌توانند همپای هم رشد کنند؟

سومین مسئله مطرح‌شده این است که آیا کشورها می‌توانند همپای هم رشد کنند یا رشد شماری از کشورها مانع از رشد دیگر کشورها می‌شود. در این سال‌ها بارها عنوان شد که برخی از کشورها منابع دیگر کشورها را استفاده می‌کنند تا رشد کنند و بقیه نمی‌توانند همپای آنها توسعه را تجربه کنند. کشورهایی که دارای تکنولوژی و دانش روز هستند در این دسته از کشورها جای می‌گیرند ولی اگر کشورهای دارای تکنولوژی با دیگر کشورها همکاری کنند و آنها را از این تکنولوژی‌ها بهره‌مند کنند، نه‌تنها خودشان رشد می‌کنند بلکه فرصت رشد را در اختیار دیگران هم قرار می‌دهند.

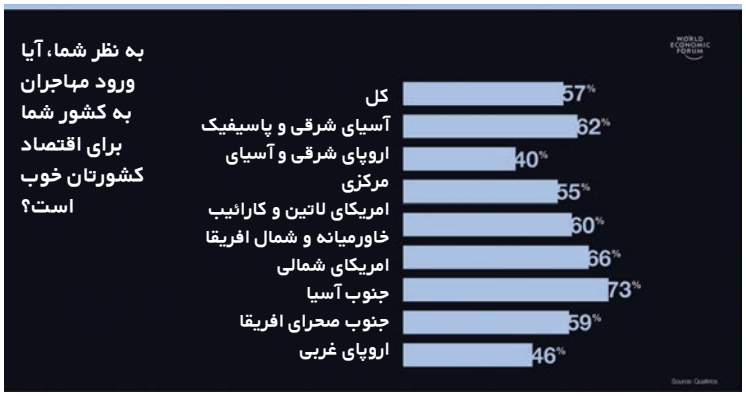
مزایای جهانی‌سازی نصیب همه نمی‌شود مگر اینکه سیاست‌های دولتی به گونه‌ای به کار گرفته شود که همه بتوانند از فرصت‌های اقتصادی برخوردار شوند و متناسب با توانمندی‌های خود از این فرصت‌ها استفاده کنند. تنها در این صورت است که می‌توان انتظار داشت جهانی‌سازی نتیجه مطلوب را به همراه داشته باشد. در راستای تحقق این هدف هم دولت‌ها نقشی کلیدی دارند زیرا این دولت‌ها هستند که امکان توزیع عادلانه فرصت‌های اقتصادی و آموزشی را فراهم می‌کنند.

به تعبیر دیگر آیا کشورها در اقتصاد دنیا با هم رقیب هستند یا اینکه می‌توانند با همکاری و مشارکت با هم در مسیر رشد اقتصادی گام بردارند و همه از این رشد بهره‌مند شوند. جالب اینجاست که اغلب مردم دنیا موافق مشارکت و رشد فراگیر اقتصادی بودند زیرا بر این باورند که ضعف اقتصادی در یک کشـــور بدون شک تبعات مخربی روی اقتصاد دیگر کشورها بر جای می‌گذارد. بر مبنای داده‌های ارائه‌شـــده ۸۰ درصد از مردم دنیا موافق همکاری و مشـــارکت و رشـــد فراگیر اقتصادی بودند و این حمایت در میان کشورهای امریکای لاتین، آسیای شرقی و پاسیفیک، امریکای شمالی و کشورهای جنوب آسیا بیش از دیگر مناطق بود. در میان کشورهای خاورمیانه و شـــمال افریقا ۷۶ درصد از مردم با این دیدگاه هم‌جهت بودند. بدون شک در صورتی که مشارکت و همکاری وجود داشته باشد، اقتصاد دنیا می‌تواند با سرعت بیشتری رشد کند و پویایی بالاتری داشته باشد ولی اگر این همکاری ایجاد نشود، رشد متوازن اقتصادی هم متوقف خواهد شد.



چهارم: آیا پیشرفت‌های تکنولوژی به نفع اقتصاد است؟

چهارمین انقلاب صنعتی را می‌توان در نتیجه پیشرفت‌های سریع تکنولوژی و تاثیر آن روی زندگی مردم دانســـت. در سال‌های اخیر سرعت پیشرفت‌های تکنولوژی در دنیا بســـیار بالا بوده اســـت و این مسئله باعث شد تا ساختارهای اقتصادی و مالی با سرعت بسیار بالایی تغییر کند. امروزه ما تاثیر این تغییرات را در زندگی خود شاهد هستیم. تمامی وسایل تازه‌ای که در زندگی روزمره در دسترس داریم و تغییراتی که در بازار کار ایجاد شده است همه نشانه این تحولات اســـت. یک بررســـی اجمالی در زندگی روزمره امروز با زندگی گذشتگان نشان می‌دهد که این پیشـــرفت‌ها تاثیر مثبت زیادی در زندگی داشته است و امروزه ما کارها را سریع‌تر و ساده‌تر انجام می‌دهیم. اما برای اینکه نظر مردم ساکن در کشورهای مختلف پرسیده شود، مجمع جهانی اقتصاد این سوال را در نظرسنجی خود گنجانده است.



در این مطالعه از مردم سوال شده است که آیا تغییرات تکنولوژیکی تاثیر مثبتی روی زندگی آنها داشته است یا خیر؟ جالب اینجاست که اغلب افراد مورد مطالعه بر این باور هستند که اثرات مثبت پیشرفت‌های تکنولوژیکی روی اقتصاد کشورها بیش از اثرات منفی آن بوده است و این اثرات مثبت را می‌توان در زندگی روزمره مشاهده کرد.

ولی شـــماری از مردم هم اعلام کردند تاثیرات مثبـــت آن معادل تاثیرات منفی‌اش بوده است زیرا چالش‌های زیادی در نتیجه جهانی‌سازی در اقتصاد دنیا ایجاد شده است که غیرقابل اغماض است. به همین دلیل نمی‌توان این تحول را مثبت و تاثیرگذار روی رشد اقتصادی کشور ارزیابی کرد.

پنجم: آیا ربات‌ها جای انسان را می‌گیرند؟

با افزایش اســـتفاده از ربات‌ها در بخش‌های مختلف صنعتی، این نگرانی در میان شمار زیادی از کارگران ایجاد شـــده بود که در آینده‌ای نه‌چندان دور ربات‌ها جایگزین انســـان‌ها می‌شـــوند. هم‌اکنون هم بخش زیادی از کارهای فیزیکی توسط ربات‌ها انجام می‌شود و در آینده هم سهم ربات‌ها در بازار کار بیشتر می‌شود. مطالعات زیادی در مورد بازارهای کاری آینده انجام شده است که نشان می‌دهد بخش زیادی از مشاغلی که این روزها در بازار وجود دارد از بین خواهد رفت و مشاغل تازه‌ای ایجاد می‌شود که برای کار در این حوزه‌های تازه باید از همین امروز مهارت‌های لازم آموزش داده شود. این تحولات در جریان تمامی انقلاب‌های صنعتی ایجاد شده است و مطالعات نشان داده است که همیشه مردم در گذر زمان از شرایط اقتصادی و امکانات بهتری استفاده کرده‌اند. به همین دلیل نگرانی در این مورد بی‌دلیل است ولی باید از همین امروز برای کسب مهارت‌های بیشتر و آموزش دیدن سرمایه‌گذاری شود. این آموزش می‌تواند توسط مشاغل برای نیروهای کاری انجام شود یا مدارس این مهارت‌های جدید را به دانش‌آموزان یاد بدهند.

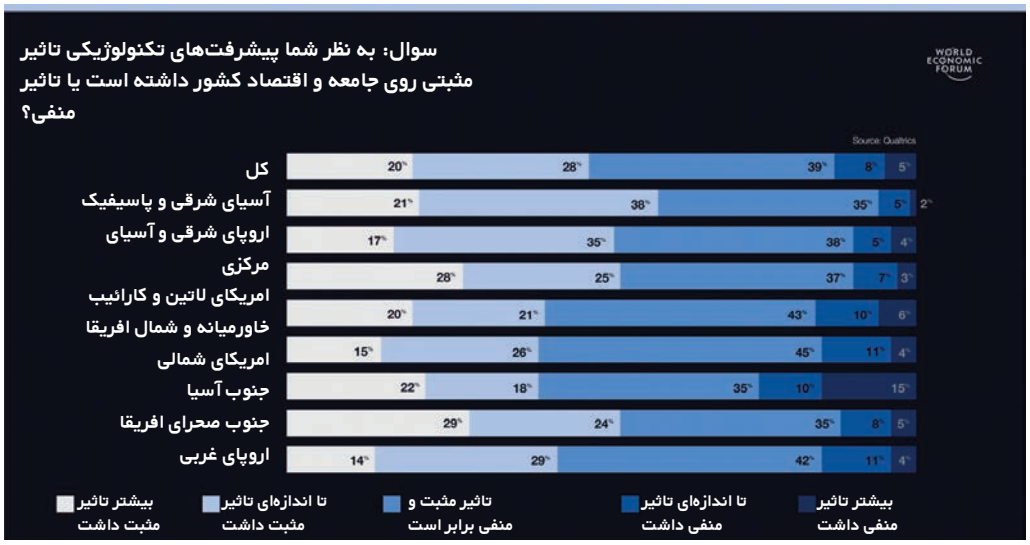
در واقـــع یکی از اصلی‌ترین و مهم‌ترین مباحث تغییراتی اســـت که این پیشـــرفت‌های تکنولوژیکی روی بازار کار ایجاد می‌کند و این مســـئله باعث نگرانی شـــمار زیادی از کارگران شده است. ولی بررسی‌ها نشان داد که کارگران کشورهای جنوب آسیا بیش از دیگران نگران این مسئله هستند و کارگرانی که در کشورهای صنعتی کار می‌کنند اعتقاد ندارند که ربات‌ها می‌توانند جایگزین آنها شوند یا حداقل این اتفاق در آینده نزدیک نمی‌افتد.

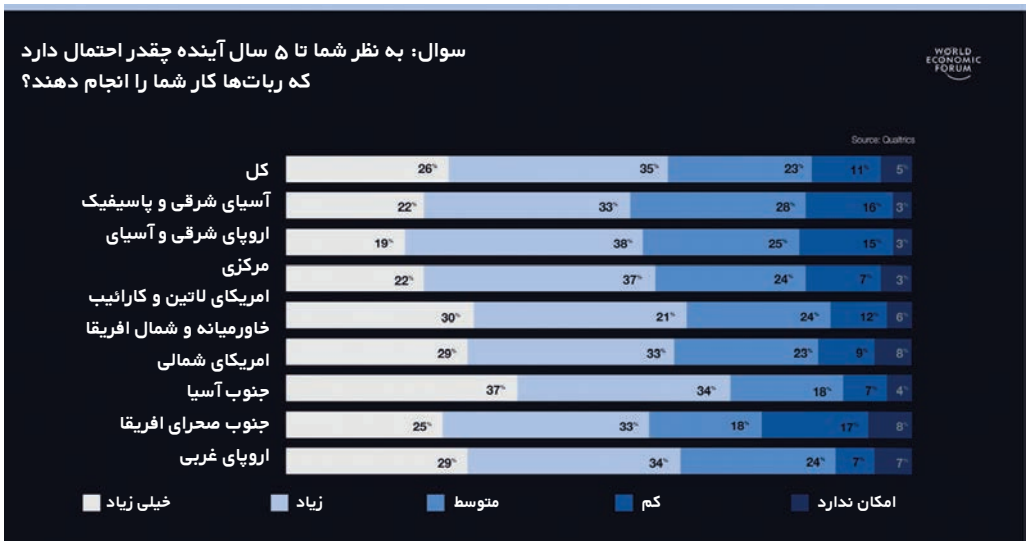
ششم: دولت باید فرصت‌های برابر برای همه ایجاد کند

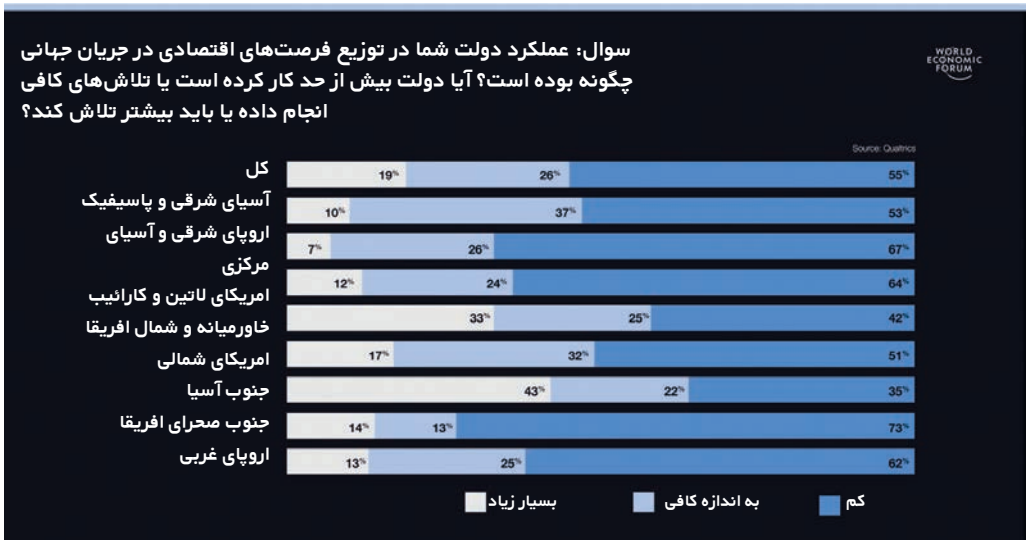
توزیع عادلانه فرصت‌های اقتصادی یا امکان دسترسی مردم دنیا به فرصت‌های برابر مسئله‌ای اســـت که بارها مورد بحث قرار گفته است. در بسیاری از مقالات اقتصادی بیان شد که دلیل نابرابری‌های اقتصادی در دنیا این نیست که مردم توانایی‌های مختلفی دارند بلکه دلیل اصلی این است که فرصت‌های برابری در اختیار آنها نیست و نبود فرصت‌های برابر باعث شده است تا نتوانند رشد کنند. در جریان جهانی‌سازی، این دیدگاه مطرح شده است که افراد متناسب با توانایی‌های خود از فرصت‌های اقتصادی بهره‌مند می‌شوندولی شواهد نشان داده است که هنوز در این زمینه موفقیت‌های کافی وجود ندارد.

مجمع جهانی اقتصاد در گزارش خود نوشت: مزایای جهانی‌سازی نصیب همه نمی‌شود مگر اینکه سیاست‌های دولتی به گونه‌ای به کار گرفته شود که همه بتوانند از فرصت‌های اقتصادی برخوردار شوند و متناسب با توانمندی‌های خود از این فرصت‌ها استفاده کنند. تنها در این صورت است که می‌توان انتظار داشت جهانی‌سازی نتیجه مطلوب را به همراه داشته باشد. در راستای تحقق این هدف هم دولت‌ها نقشی کلیدی دارند زیرا این دولت‌ها هستند که امکان توزیع عادلانه فرصت‌های اقتصادی و آموزشی را فراهم می‌کنند.

در ســـال‌های اخیر شـــمار زیادی از مردم بـــر این باور بودند که در جریان جهانی‌ســـازی منفعتی کسب نکرده‌اند و مزایای آن تنها نصیب طبقات بالای اقتصادی شده است. آنها ضعف سیاست‌گذاری‌های دولتی را عامل اصلی این مسئله می‌دانند زیرا معتقدند امکان دسترسی به فرصت‌های اقتصادی برای همه فراهم نیست. حال در این نظرسنجی از مردم سوال شد که آیا قوانین تازه‌ای مورد نیاز است تا فرصت‌های اقتصادی به طور برابر در اختیار همه قرار بگیرد یا اینکه قوانین کنونی کافی است؟







مردم کشورهای جنوب آسیا بیش از دیگر ساکنان کره زمین بر این باور بودند که کشورها در مقابل دیگر کشورهای دنیا مسئولیت دارند. سهم افرادی که این دیدگاه را داشتند در کشورهای جنوب آسیا برابر با ۹۴ درصد بود در حالی که تنها ۶۱ درصد از مردم امریکای شمالی موافق حمایت کشورشان از دیگر کشورها بودند

«آینده‌نگر» تبعات دور زدن تحریم‌ها را بررسی می‌کند

راه یا کوره‌راه؟

سال جدید را با تحریم‌ها آغاز کرده‌ایم. تحریم‌هایی که به نظر می‌رسد مسیرهای دور زدن آنها متفاوت از دوره قبل باشد. هنوز زخم فسادهای ناشی از دور زدن تحریم‌های دوره قبل تازه است و در عین حال این نگرانی وجود دارد که در این دوره نیز شاهد بروز فسادهای جدید باشیم. اما نباید فراموش کرد که شرایط تغییر کرده و این بار نمی‌توان از راه‌هایی که در دوره قبل مورد اســـتفاده بوده، عبور کرد. باید در اندیشه یافتن مسیرهای جدید باشیم. مسیرهایی که آغشته به فساد نباشند و از سوی دیگر هزینه‌های کمتری را به کشور تحمیل کنند. به هر حال افزایش هزینه‌ها در دوره تحریم انکارناپذیر است اما به حداقل رساندن آنها نیازمند انتخاب مسیر درست است.

چگونه تحریم‌ها را دور بزنیم؟

مسیر مبهم

بمانجان ندیمی
دبیر بخش راهبرد

دور جدید تحریم‌های آمریکا در سال جدید ادامه دارد. از این رو برای آنکه بتوان در شرایط سخت محدودیت‌های بین‌المللی همچنان روی پا ایستاد، نیاز است تا روش‌هایی برای دور زدن تحریم‌ها مورد استفاده قرار بگیرد. تجربه تحریم‌های دور قبل چندان خوشایند نبود. هنوز پرونده‌های اختلاس افرادی که به ظاهر در دور زدن تحریم‌ها به کشور کمک کردند، بعد از گذشت چند سال، باز است و هربار شاهد رو شدن پرونده‌ای جدید هستیم. اما به نظر می‌رسد راه‌هایی که پیش از این به منظور رهایی از تحریم و با عنوان راه‌های دور زدن تحریم قابل استفاده بوده، در این دوره چندان جواب نمی‌دهد. البته برخی ار کارشناسان عنوان می‌کنند که برخی از این راهکارها همچنان قابل استفاده هستند. برخی دیگر نیز بر این باورند که آن راهکارها دیگر مثمرثمر نیستند و مسدود شده‌اند.

در عین حال شرایط در دوره جدید تحریم تا حدی متفاوت از شرایط تحریم‌های گذشته است. چه از بعد داخلی و در چه در عرصه خارجی نمی‌توان این دوره از تحریم‌ها را با دوره قبل مقایسه کرد. شاید یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های این دوره حمایت اروپا از ایران باشد. این بار اروپا حداقل در ظاهر، از ایران حمایت می‌کند و به دنبال راهکارهایی برای مقابله با تحریم‌های آمریکاست. همین موضوع می‌تواند امیدواری را به اقتصاد ایران القا کند. اگرچه نمی‌توان چندان بر تاثیر این حمایت در عبور از تحریم‌ها دل خوش کرد. چراکه هنوز هیچیک از راهکارهای اروپایی عملیاتی نشده است. ایران نیز در این دوره از ابزار خدشه‌دار کردن مقبولیت آمریکا در جهان به دلیل خروج از برجام استفاده می‌کند که کارشناسان عنوان می‌کنند این روش نیز جواب نمی‌دهد. علاوه بر این، آمریکایی‌ها که وضع‌کننده تحریم هستند، مسلما به دلیل تجارب سال‌های گذشته، بسیاری از مسیرها را شناسایی کرده‌اند و امکان عبور از آن مسیرها عملا میسر نیست.

از سوی دیگر در داخل کشور هم مصائبی وجود دارد که نباید آنها را نادیده گرفت. فعالان اقتصادی بارها از تحریم‌های داخلی سخن گفته‌اند. تحریم‌هایی که ربطی به محدودیت‌های وضع شده از سوی آمریکا ندارد. بلکه این تصمیم‌گیران کشور هستند که چنین وضعیتی را به وجود آورده‌اند. بنابراین تحریم‌های داخلی به خصوص در سال گذشته دست و پای فعالان اقتصادی را بسته است. همچنین فضای سیاسی ایران به شدت دچار چنددستگی است. تمام این مسائل در شرایط سال جاری ایران تاثیرگذار است. اما در خصوص تحریم‌ها هم شرایط داخلی متفاوت است. به هر حال تجاربی که در دوره گذشته تحریم‌ها به دست آمده، مقامات را آگاه‌تر کرده است. به نظر می‌رسد مسیرهای فسادی که در دوره تحریم‌های گذشته طی شده، این بار چندان هموار نباشد. همچنین با توجه به آنکه ایران زهر تحریم‌ها را یک بار چشیده و این بار با اطلاع قبلی مورد تحریم واقع شده است، قاعدتا باید برای مقابله با آن نیز تمهیداتی را اندیشیده باشد. اما چنانچه این اتفاق رخ نداده باشد، سختی‌های عبور از تحریم نیز دوچندان خواهد شد.

البته باید توجه داشت اگرچه فاصله بین دو دوره تحریم چندان طولانی نبوده اما در همین فاصله قوانین و مقرراتی در دنیا اعمال شده که شرایط را برای دور زدن تحریم‌ها سخت‌تر می‌کند. در مقابل، روش‌های دیگری جایگزین شده که ایران می‌تواند با استفاده از آنها تحریم‌ها را پشت سر بگذارد.

گفته می‌شود ارتباطات بین‌المللی ایران در دوره تحریم‌ها معطوف و متمرکز بر کشورهای همسایه و آسیای شرقی خواهد شد. ایران به دنبال توسعه روابط با همسایگان است و چین و هند نیز در مرکز توجه قرار گرفته‌اند. اما آیا رفتار این کشورها متفاوت از سایر کشورهای دنیا خواهد بود؟ این سوالی است که فعالان اقتصادی باید به آن پاسخ دهند. شرایط تجارت در کشورهایی همچون عراق و افغانستان که هم‌مرزهای ایران هستند به ظاهر قابل قبول است. اما همچنان نقل و انتقال پول در کشوری مانند عراق با مشکل مواجه است. برخی از فعالان اقتصادی عنوان می‌کنند، حتی کشورهایی که ایران به عنوان کشورهای هدف از آنها نام می‌برد، حاضر به ریسک همکاری‌های بانکی با ایران نیستند. چراکه نمی‌خواهند در معرض جریمه‌های سنگین آمریکا قرار بگیرند. از سوی دیگر چین که در دوره تحریم‌های قبل با ایران همکاری‌های زیادی داشت، در این دوره محتاط‌تر از قبل حرکت می‌کند. مهم‌ترین بانک چینی که در دوره قبلی تحریم، همراه تجار ایرانی بود، در این دوره حاضر به همکاری نشده و جایگزینی نیز برای آن وجود ندارد. بنابراین به گفته صاحب‌نظران این رفتارها هزینه‌های دور زدن تحریم‌ها را به شدت افزایش می‌دهد. اما آیا این شرایط غیرقابل تغییر است؟ مسلما نمی‌توان تحریم‌ها و سختی‌های ناشی از آن را کتمان کرد و شرایط را عوض کرد. اما می‌توان با حداقل هزینه از آن عبور کرد. این حداقل هزینه تنها در شرایطی محقق می‌شود که تصمیم‌های کارشناسی مسئولان دست‌اندرکار، موانع داخلی را برطرف کند. از سوی دیگر لابی‌های نهادهای غیر دولتی با خارجی‌ها جدی‌تر دنبال شود. مذاکرات دولت‌ها با سیاستمداران خارجی به تنهایی کاری از پیش نمی‌برد. همان‌طور که به رغم چراغ سبز اروپا برای حمایت از ایران در دوره جدید تحریم‌ها، شرکت‌های اروپایی همچنان رغبتی به ادامه رابطه با ایران ندارند. در نتیجه به نظر می‌رسد باید سطح مذاکرات تغییر کند و این بار بخش خصوصی به صورت مستقل وارد میدان شود.

به هر حال نمی‌توان کتمان کرد که سال جدید قطعا چالش‌های زیادی را به دنبال خواهد داشت. چالش‌هایی که نیازمند تصمیم‌گیری درست و به‌موقع مقامات مسئول است.

> برخی از فعالان اقتصادی عنوان می‌کنند، حتی کشورهایی که ایران به عنوان کشورهای هدف از آنها نام می‌برد، حاضر به ریسک همکاری‌های بانکی با ایران نیستند. چراکه نمی‌خواهند در معرض جریمه‌های سنگین آمریکا قرار بگیرند

نکته‌هایی که باید بدانید

- **ارتباطات بین‌المللی ایران در دوره تحریم‌ها متمرکز بر کشورهای همسایه و آسیای شرقی خواهد شد.**
- **سال جدید با چالش‌های زیادی روبه‌روست. چالش‌هایی که نیازمند تصمیم‌گیری به‌موقع مقامات مسئول است.**
- **باید لابی‌های نهادهای غیر دولتی با خارجی‌ها جدی‌تر دنبال شود.**
- **ایران این بار با اطلاع قبلی مورد تحریم واقع شده و قاعدتا باید برای مقابله با آن نیز تمهیداتی اندیشیده باشد.**
- **آمریکایی‌ها به دلیل تجارب سال‌های گذشته، بسیاری از مسیرها را شناسایی کرده‌اند و امکان عبور از آن مسیرها عملا میسر نیست.**

راه‌اندازی جایی مانند تشکیلات شورای عالی اقتصادی که سران سه قوه در آن عضو هستند، ممکن است مجموعه‌ای از توانایی‌ها برای مانور دادن را برای کشور فراهم کند که خلأ آن در دوره قبل موجب شده تا به راه‌حل‌های مستعد فساد روی آورده شود و الان به دلیل اینکه نظام سیاست‌گذاری ما می‌تواند تحرکاتی را به صورت قانونی انجام دهد، ممکن است مشابه آن فسادها، کمتر اتفاق بیفتد.

فضای تحریم‌ها در این دوره متفاوت است

مراقب باشیم

گفت‌وگو با فرشاد فاطمی درباره آینده تحریم‌ها

■ **همان‌طور که می‌دانید در سالی که پیش روی ما قرار گرفته، با شرایط تحریم مواجه هستیم. شـــرایطی که به نظر می‌رسد راهکارهایی را برای دورزدن تحریم‌ها می‌طلبد. در دوره گذشته این راهکارها بعد از گذشـــت چند ســـال، موجب پدید آمدن فسادهای اقتصادی ناشی از دورزدن تحریم‌ها شد و پرونده‌هایی که هنوز هم باز هســـتند، از آن دوره به جای ماند. به اعتقاد شما این دوره دور زدن تحریم‌ها چه تبعاتی را به دنبال خواهد داشت؟**

بالاخره شرایط تحریم، شرایطی متفاوت با شرایط معمول است. مسلما در چنین شرایطی، سیاست‌گذاران احتیاج دارند به روش‌هایی روی بیاورد که با روش‌های مورد اســـتفاده در حالت عادی متفاوت اســـت. با این وضعیت خطاهایی مشـــابه با خطاهای اتفاق‌افتاده در دوره‌های قبل، نیز محتمل است. اما این مسئله مهمی است که ما در مدتی که می‌دانستیم قرار است تحریم شروع شود، چطور خودمان را با ساز و کارهای جدید آماده کردیم؛ ساز و کارهایی که دسترسی ما را به منابع فراهم و امکان وقایعی را مثل فسادهایی که در تحریم‌های گذشته اتفاق افتاد کمتر کند. به هر حال باید پیش برویم و ببینیم چه اتفاقی می‌افتد. در واقع بعضی از این اقداماتی که در دوره تحریم‌ها انجام می‌شود، لزوما اقداماتی نیست که به صورت عمومی اعلام شود. بعضی از این اقدامات نیز امکان دارد به صورت عملیاتی نتیجه‌اش را نشان نداده باشـــد. به همین خاطر، واقعیت این است که در شرایط تحریم که شرایط خاصی است، باید پیش برویم تا ببینیم چه اتفاقی می‌افتد و اکنون وضعیت سال ۹۸ کشور به دلیل تحریم‌های ظالمانه آمریکا متفاوت از قبل است.

■ **می‌شـــود گفت که این دوره، متفاوت از دوره تحریم‌های گذشته خواهد بود؟ شاید ما در دوره قبل چشم‌اندازی نداشتیم که این تحریم با ما چه کار خواهد کـــرد اما در این دوره، ما این چشم‌انداز را داریم. از قبل هم در مورد زمان شروع تحریم، اطلاع داشتیم. بنابراین به نظر می‌رسد باید شرایط متفاوتی را تجربه کنیم**

من فکر می‌کنـــم که حتما این دوره به چند دلیل شـــرایطمان متفاوت می‌شـــود. یکی اینکه گروهی کـــه در هیئت حاکمه آمریکا هستند، متفاوت است. علاوه بر آن و فارغ از اینکه هیئت حاکمه آمریکا به لحاظ جهت‌گیری سیاسی تغییر کرده، آمریکایی‌ها از لحاظ فنی تجربه تحریم‌های قبلی را دارند، پس دلیل اولی که می‌توان شرایط را متفاوت از گذشته دانست این است که شرایط بیرونی به طور ویژه متفاوت شده است. نکته دیگری که وجود دارد این است که در عین حال در این دوره اروپا تمایل بیشتری به همراهی با ایران دارد حداقل در حرف این همراهی احساس می‌شود هرچند باید ببینیم در عمل چه اتفاقی می‌افتد. به هرحال آنها اقداماتی را هم در این راســـتا آغاز کرده‌اند. البته کارهایی کـــه انجام داده اند، هنوز به صورت عملیاتی خودش را نشان نداده است و ممکن است انجام گرفتن یا نگرفتن آن کارها هم شرایط را قدری متفاوت بکند. به هر حال این دو موضوع در فضای بیرونی وجود دارد. در عین حال ما در داخل هم از تحریم‌های دوره قبل درس‌هایی را آموخته‌ایم. این دوره ما بهتر می‌دانستیم که تحریم به چه شکلی جلو می‌رود. فرصت بیشتری هم برای برنامه‌ریزی داشتیم؛ بنابراین ممکن اســـت در داخل هم تغییراتی وجود داشته باشـــد. علاوه بر این، نتایج پرونده‌های فساد دوره قبل تحریم هم در کشـــور معلوم شده است و همه متوجه شده‌اند که چه اتفاقی افتاده و ممکن اســـت از این تجارب نیز درس‌هایی گرفته شده باشد. همه اینها را می‌توانیم در کنار دو اتفاق دیگر در فضای بین‌المللی بگذاریم؛ یکی قوانین کلی و یکی قوانین پولشویی. این موارد در دنیا جدی‌تر شـــده و انتقالات مالی ممکن است راحت‌تر قابل دنبال کردن باشد.

فساد ناشی از دور زدن تحریم‌ها را نباید دست‌کم گرفت. تجربه تحریم‌های گذشته نشان داده بابک زنجانی‌ها همیشه در کمین نشسته‌اند تا فرصت مناسبی بیابند و با نقاب یاری‌رسان، منافع شخصی خود را تامین کنند. این دوره نیز شرایط به همین صورت است. اگرچه فرشاد فاطمی، اقتصاددان اعتقاد دارد دور جدید تحریم‌های آمریکا در شرایط متفاوتی آغاز شده و با دوره قبل تفاوت‌های زیادی دارد، اما او نیز بر این باور است که باید مراقب افرادی که منافع شخصی خود را در این دوره دنبال می‌کنند باشیم. او می‌گوید: تجربه فسادهای دوره قبل این را گوشزد می‌کند و آن اینکه به هرحال افراد منافع شخصی دارند و بر اساس این منافع ممکن است با یک روش مخالفت یا موافقت کنند و اینجاست که کار سیاست‌گذار بسیار دشوار می‌شود. چون در فضایی که شفاف است، سیاست‌گذار می‌تواند فعالیت‌های همه افراد را مانیتور کند ولی زمانی که به دلیل فشار تحریم‌ها مجبور شدیم بخشی از کارها را به صورت غیرشفاف انجام دهیم، آن وقت فرصتی ایجاد می‌شود که افراد بدون شفاف‌سازی برای سایرین، دنبال منافع شخصی خود باشند و اعتماد کردن به افراد در این وضعیت سخت‌تر می‌شود. فاطمی در این گفت‌وگو عنوان می‌کند که شرایط این دوره از تحریم‌ها متفاوت از دوره گذشته است و در این راستا نیز به بیان دلایل این گفته خود می‌پردازد. دلایلی که بخشی از آن داخلی و بخشی دیگر خارجی است. در ادامه مشروح گفت‌وگوی فرشاد فاطمی با «آینده‌نگر» را می‌خوانید.

این ممکن اســـت برای ما هم حس خوبی داشته باشد و هم مشکل ایجاد کند. باید به دنبال این موضوع برویم و ببینیم که چطور از این قوانین استفاده بهینه کنیم. نکته آخر بحث تکنولوژی است؛ به‌هرحال تکنولوژی‌های جدیدی در دنیا برای انتقالات مالی استفاده می‌شود، که می‌تواند تا حدی زمینه انتقالات مالی را فراهم کند؛ هرچند هنوز صحبت‌هایی که در مورد استفاده از بلاک چین یا عرضه مجازی زده می‌شود هنوز به منصه ظهور نرسیده است. اما باید به یاد بیاوریم که خود بیت کوین در وب‌ســـایت رسمی‌اش یک سال پیش اعلام کرده بود که بیت کوین یک روشـــی است که ایران می‌تواند به واسطه آن با تحریم‌ها مقابله کند. در مجموع منظورم این اســـت که اگر تمامی ایـــن اتفاقات را در کنار هم ببینیم، فاصله آن دوره از تحریم‌ها تا این دوره تحریم را متوجه می‌شویم. اگرچه به لحاظ زمانی این فاصله زیاد نیست، اما از نظر عملیاتی و اجرایی در شرایط جدید ممکن است این دوره از تحریم‌ها بســـیار متفاوت از دوره قبل باشد. واقعیت این است که تحریم‌ها یک نوع رویارویی اســـت و ما هم انتظار نداریم دو طرف تمام تمهیداتی که اندیشیده‌اند و راهکارهایی را که دارند با شفافیت در رسانه‌ها اعلام کنند. هرچقدر جلوتر برویم مشخص می‌شود که ما بهتر برای این روزها اندیشیده‌ایم یا طرف مقابلمان؟ آیا به اندازه دوره قبل لطمه می‌بینیم یا میزان لطمه‌ای که از لحاظ میزان فساد و میزان عملیات کاری می‌بینیم، کمتر است؟

■ **در ادامه صحبت‌های شما لازم است این نکته را یادآوری کنم که در داخل ایران مقاومت‌هایی در مقابل بعضی از روش‌ها وجود دارد. مثلا همین بیت کوین که گفتید در ایران دچار مقاومت شد و زیاد پذیرفته نشد، آیا این مقاومت‌ها می‌تواند به فساد دامن بزند؟**

بله؛ ابزارها می‌تواند به ما در دور زدن تحریم‌ها بدون فساد کمک کند. البته من شـــک دارم در این مسیر ابزاری مانند بیت کوین ابزار مناسبی برای دور زدن تحریم‌ها باشد، ما از لحاظ عملیاتی باید تمامی ابزارها را بسنجیم. کسانی که روی این مسئله کار می‌کنند یک نکته را نباید فراموش کنند. نکته‌ای که گفتن آن هم کمی سخت است اما تجربه فسادهای دوره قبل این را گوشزد می‌کند و آن اینکه به هرحال افراد منافع شـــخصی دارند و بر اساس این منافع ممکن است با یک روش مخالفت یا موافقت کنند و اینجاست که کار سیاست‌گذار بسیار دشوار می‌شود. چون در فضایی که شفاف است، سیاست‌گذار می‌تواند فعالیت‌های همه افراد را مانیتور کند ولی زمانی که به دلیل فشـــار تحریم‌ها مجبور شدیم بخشی از کارها را به صورت غیرشفاف انجام دهیم، آن وقت فرصتی ایجاد می‌شود که افراد بدون شفاف‌سازی برای سایرین، دنبال منافع شخصی خود باشند و اعتماد کردن به افراد در این وضعیت سخت‌تر می‌شود.

■ **در واقع در پرونده‌های فسادی که از دوره قبلی تحریم‌ها به جای مانده، اعتماد به برخی از افراد موجب شده تا آن فساد ایجاد شود. اما در آن دوره راهکاری به جز اعتماد وجود نداشت.**

بله، کاملا درســـت است. در واقع فســـاد از عدم‌شفافیت ناشی از تحریم‌ها اتفاق می‌افتد و ما مجبور به اعتماد به برخی افراد برای انجام دادن یک سری از کارها هستیم. این مسئله خیلی سخت است که ما در ایده‌آل‌ترین حالت، یک سیستم دوگانه داشته باشیم که برای خودمان شـــفاف باشد و برای آن طرف شفاف نباشد. هدف همه تکنولوژی‌ها و راهکارها هم احتمالا همین است. اما از آن طرف، تکنولوژی ارتباطات دنیا اجرای این سیستم دوگانه را سخت می‌کند. چون بالاخره احتمال هک شدن وجود دارد و این مسائل، کار را سخت‌تر می‌کند.

■ **برخی از فعالان اقتصادی عنوان می‌کنند که این دوره از تحریم‌ها نیازمند راهکارهای جدید است. چراکه ما نمی‌توانیم از روش‌هایی که در دوره قبل برای دور زدن تحریم‌ها برای تهیه یا فروش کالاهایمان استفاده می‌کردیم، در این دوره استفاده کنیم. در واقع آن راهکارها، راهکارهای ســـوخته هســـتند. بنابراین باید درصدد یافتن مســـیرهای جدید برای دور زدن تحریم باشند و شیوه‌های جدیدتری به کار بگیرند. نظر شما در این‌باره چیست؟**

من فکر می‌کنم این اظهارنظر تا حد زیادی درست است. فضای هر دو طرف تغییر کرده است، حتی هیئت حاکمه آمریکا یاد گرفتند که دوره قبل چه اتفاقی افتاده؛ اما به اعتقاد من نمی‌توان گفت همه مسیرهایی که در گذشته استفاده می‌شد، مسدود خواهد شد. احتمالا بخشی از مسیرها مسدود خواهد شد و هزینه بخشی دیگر افزایش خواهد یافت. البته ممکن است بعضی از مسیرها هم هموارتر شود، چون بالاخره طرف مقابل هم روی راهکارهایی که تصور می‌کند موثرترند انرژی می‌گذارد و نمی‌تواند تمام مسیرها را رصد کند. انرژی‌ای که او می‌تواند صرف مسدود کردن مســـیرها کند، محدود است. اما به تصور من در مجموع شرایط تجارت برای کشور ســـخت‌تر از دوره قبل تحریم است و ما نیاز به هوشمندی بیشتری برای پیش رفتن کارهایمان در فضای بین‌المللی داریم. البته به هرحال، اروپا در این زمینه راستی‌آزمایی نشده است. نباید فراموش کرد که این تحریم‌ها با مسئله جدا شدن بریتانیا از اتحادیه اروپا مصادف شده و ممکن است تمرکز کارشناسی اتحادیه اروپا بر روی این مسئله بیشتر از مسئله تحریم ایران باشد. در هر صورت شرایط عدم اطمینان در یکی دو سال آینده بیشتر خواهد بود که ببینیم چه اتفاقی خواهد افتاد.

■ **شما فکر می‌کنید که در مجموع فســـاد ناشی از دور زدن تحریم در این دوره بیشتر خواهد بود یا خیر؟**

چون شرایط عوض می‌شود، گمانه‌زنی در این‌باره سخت است. اما امیدوارم سیاست‌گذاران تمهیداتی اندیشیده باشند که بتوان بدون اینکه به فســـاد ناشـــی از تحریم‌ها تن داد، تحریم‌ها را دور زد. مثلا راه‌اندازی جایی مانند تشکیلات شورای عالی اقتصادی که سران سه قوه در آن عضو هستند، ممکن است مجموعه‌ای از توانایی‌ها برای مانور دادن را برای کشور فراهم کند که خلأ آن در دوره قبل موجب شده تا به راه‌حل‌های مستعد فساد روی آورده شود و الان به دلیل اینکه نظام سیاست‌گذاری ما می‌تواند تحرکاتی را به صورت قانونی انجام دهد، ممکن است مشابه آن فسادها، کمتر اتفاق بیفتد.

> نمی‌توان گفت همه مسیرهایی که در گذشته استفاده می‌شد، مسدود خواهد شد. احتمالا بخشی از مسیرها مسدود خواهد شد و هزینه بخشی دیگر افزایش خواهد یافت. البته ممکن است بعضی از مسیرها هم هموارتر شود

نکته‌هایی که باید بدانید

- در مجموع شرایط تجارت برای کشور سخت‌تر از دوره قبل تحریم است.
- فساد از عدم شفافیت ناشی از تحریم‌ها اتفاق می‌افتد.
- ابزارها می‌تواند به ما در دور زدن تحریم‌ها بدون فساد کمک کند.
- ما از لحاظ عملیاتی باید تمامی ابزارها را بسنجیم.
- آمریکایی‌ها از لحاظ فنی تجربه تحریم‌های قبلی را دارند.
- در این دوره اروپا تمایل بیشتری به همراهی با ایران دارد.
- این دوره ما بهتر می‌دانستیم که تحریم به چه شکلی جلو می‌رود.
- قوانین کلی و قوانین پولشویی در دنیا جدی‌تر شده و انتقالات مالی ممکن است راحت‌تر قابل دنبال کردن باشد.
- ما مجبور به اعتماد به برخی افراد برای انجام دادن یک سری از کارها هستیم.

سیاست‌های ارزی ما باید مبتنی بر روش‌های نامتعارف باشد و در کشورهای هدف شکل بگیرد تا مشکلی برای نقل و انتقالات مالی به وجود نیاید زیرا آن نقطه کلیدی کل مشکل ما است.

با تحریم‌ها چه باید کرد؟

شیوه مبارزه

مقوله تحریم‌ها به شکل کنونی طی چند دهه گذشته طرح‌ریزی شـــده است که راهکارهای مختلف برای مقابله با آن در نظر گرفته شده و تجارب مختلفی هم برای آن وجود دارد. اما تحریم‌هایی که اکنون ایران با آن روبه‌رو است، از جهات مختلف کم‌نظیر یا بی‌نظیر اســـت که آن را با دوره‌های قبل متفـــاوت می‌کند. به دلیل اینکه سیستم مالی دنیا به شـــدت تغییر کرده و انرژی ابرقدرت‌ها در آن کاملاً تثبیت شده و قدرت آنها برای کنترل سیستم مالی دنیا و در کشورهای حاشیه بسیار افزایش پیدا کرده است. تغییر بعدی، انسجام داخلی است و شرایطی که باید برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌هایی برای مقابله با آن وجود داشـــته باشد که عملاً ممکن نیست؛ چرا که در حال حاضر انسجام داخلی وجود ندارد. افتراق سیاسی اکنون یک افتراق کم‌سابقه است. یعنی ما از نظر داخلی و از نظر خارجی شاهد شرایط جدیدی هستیم. باید توجه داشته باشیم که شرایط پیش‌روی ما شرایط حساس، خطرناک و کم‌نظیری است. اما اینکه در این شرایط چگونه می‌توانیم عمل کنیم، باید این نکته را متذکر شوم که به لحاظ بین‌المللی اکنون ایران در حال انجام یک سری اقدامات اســـت. هدف این اســـت که در لغو یک‌طرفه برجام، از اقدام امریکا مشروعیت‌زدایی شود. همچنین حرکت ما به سمت اروپا، روسیه و چین است؛ برای اینکه بتوانیم تا حدودی خلائی را که امریکا ایجاد کرده جبران کنیم. البته به نظر نمی‌رسد که در تحریم‌های جدید این شیوه جواب‌گو باشد. زیرا اغلب سیستم‌های مالی دنیا پیشرفت کرده‌اند و حضور امریکا در آنها قوی است. اگر امریکا اراده کافی برای فشـــار بر ایران را داشته باشد، می‌تواند این کار را انجام دهد. فارغ از اینکه اروپا و سایرین چگونه عمل کنند. در نتیجه این شیوه چندان دوام نمی‌آورد. از طرفی دیگر نظم بین‌الملل هم به سمتی رفته که قدرت امریکا افزایش پیدا کرده اســـت. اروپا به شدت تضعیف شده است. چین درگیر مسائل داخلی متعدد به خصوص مسائل اقتصاد داخلی شـــده که حزب کمونیست را به شدت درگیر کرده است. به طور کلی شرایط بین‌المللی به گونه‌ای است که فضا برای یکه‌تازی امریکا آماده است. در نتیجه این راهبرد شاید خیلی جواب ندهد. اما اینکه در شرایط بین‌المللی چه باید کرد، سوالی مهم است. به اعتقاد نگارنده، در وضعیت فعلی، باید در حوزه اقتصادی یک سری کارهای نامتعارف انجام داد. این کارهای نامتعارف در حوزه های مختلف قابل تعریف و انجام هستند:

- رفتن به سمت ایجاد جریان ارز خارجی در کشورهای همسایه که به نظر من محور اصلی کارهای نامتعارف اقتصادی اســـت که ایران می‌تواند انجام دهد.
- رفتن به ســـمت استفاده از کریپتوکارنسی یا رمزارزها به صورت گسترده و ماینینگ آنها در داخل و استفاده از آنها.
- ارتباط و تعامل قوی‌تر با چین، امتیازهای مشـــخص دادن به این کشـــور و همچنین امتیازهای مشـــخص گرفتن از آن را می‌توان مهم‌ترین اقدام در راستای کاهش فشار تحریم دانست.
- ایجاد لابی اقتصادی سیاسی در اروپا، چین و روسیه. این موضوع کاملا متفاوت از این است که با وزیر، رئیس‌جمهور و یا نخست‌وزیر وارد مذاکره شـــویم. ایجاد منافع مشترک و ایجاد لابی در کشورها برای گروه‌های خاص می‌تواند کمک کند که ما بتوانیم اهدافمان را در این کشورها پیش ببریم. تاکید می‌کنم که لابی‌ها موضوعی فراتر از مذاکرات میان مقام‌های رســـمی دولتی است بلکه ارتباط گرفتن با نهادها و گروه‌هایی که می‌توانند در تصمیم‌ســـازی در کشورهای مختلف اثرگذار باشند و حتی می‌توانند نقش عمده‌ای را در مذاکرات تجاری فارغ از محدودیت‌های مقام‌های دولتی ایفا کنند، در این‌باره باید مورد توجه قرار گیرد.

این چهار محور به این معنی است که از اقدامات دولتی، باید به سمت اقدامات کمتر متعارف دولت به واسطه لابی‌های مختلف در این کشورها که شامل چین و روسیه و سایر کشورهای اروپایی است پیش برویم.

بعد از برجام و در ســـال ۹۰-۹۲ در اوج تحریم‌ها چینی‌ها بودند که در تمام ابعاد به ایران کمک کردند. آنها انتظار داشتند که بعد از بهبود شرایط نیز نقش بزرگ‌تری را در اقتصاد ایران ایفا کنند که این نقش به آنها داده نشـــد. احتمالاً با آنها بدرفتاری‌هایی شد و خبرها حاکی از آن است که اتفاقاتی نیز در این میان رخ داده است. ولی به هرحال همه اینها مزید بر علت شد که چین به ایران به عنوان یک شریک استراتژیک نگاه نکند. این خسارت بسیار بزرگی برای ما بود که در این دور قطعاً یکی از مواردی است که باید بتوانیم آن را حل کنیم. اگر آن را حل نکنیم، شـــرایط ما بسیار دشوار می‌شود. قطعاً

سیدمحمدصادق الحسینی

کارشناس اقتصادی

رفتن به سمت ایجاد جریان ارز خارجی در کشورهای همسایه که به نظر من محور اصلی کارهای نامتعارف اقتصادی است که ایران می‌تواند انجام دهد

نکته‌هایی که باید بدانید

- **تحریم‌هایی که اکنون ایران با آن روبه‌رو است، از جهات مختلف کم‌نظیر یا بی‌نظیر است.**
- **امسال، سال عمل کردن و جدی بودن است.**
- **باید اصلاحات واقعی را امسال در اقتصاد انجام دهیم.**
- **برای تامین ارز صادراتی و رشد اشتغال در شرایط تحریم‌ها باید بتوانیم رشد اقتصادی را حفظ کنیم.**
- **باید مدیریت بازار ارزی به صورت روزانه به صورت خیلی دقیق، هدفمند و هوشمندانه انجام شود.**
- **اگر نتوانیم رشد اقتصادی را محقق کنیم، در سال جدید فشار اصلی به زندگی مردم وارد خواهد شد.**
- **محور اصلی حفظ رشد اقتصادی، صادرات است.**
- **در تحریم‌ها، عمود خیمه کشور بودجه دولت است.**
- **در وضعیت فعلی، باید در حوزه اقتصادی یک سری کارهای نامتعارف انجام داد.**
- **اگر امریکا اراده کافی برای فشار بر ایران داشته باشد، می‌تواند این کار را انجام دهد.**

به‌لحاظ بین‌المللی اکنون ایران در حال انجام یک سری اقدامات است. هدف این است که در لغو یک‌طرفه برجام، از اقدام امریکا مشروعیت‌زدایی شود. همچنین حرکت ما به سمت اروپا، روسیه و چین است؛ برای اینکه بتوانیم تا حدودی خلئی را که امریکا ایجاد کرده جبران کنیم. البته به نظر نمی‌رسد که در تحریم‌های جدید این شیوه جواب‌گو باشد. زیرا اغلب سیستم‌های مالی دنیا پیشرفت کرده‌اند و حضور امریکا در آنها قوی است

چین بخشی از راه‌حل ما برای مقابله با امریکا است. وقتی که با اولین هژمون بزرگ دنیا می‌خواهید مقابله، رقابت و مبارزه کنید، نمی‌توانید هم‌زمان با دومین هژمون دنیا دوستی نداشته باشید. اگر می‌خواهید با اولی مقابله کنید باید با دیگری روابط خوبی داشته باشید که حداقل بتوانید از او کمک بگیرید. البته ما نمی‌توانیم کمک‌های سیاسی و بین‌المللی از چین دریافت کنیم. به دلیل اینکه چین هژمون سیاسی امنیتی نیست، هژمون اقتصادی است. ما می‌توانیم حداقل از این هژمونی اقتصادی چین در جهان استفاده کنیم. متاسفانه با مسائلی که به وجود آمده، این شرایط تضعیف شده اما به نظر می‌رسد که همچنان امید به بهبود شرایط وجود دارد که این کار سیاستمداران است که بتوانند آن را حل کنند.

در همین حال باید ارتباط مبتنی بر حل مشکلات ارزی و تحریم‌ها با کشورهای همسایه داشته باشیم برای اینکه ما در تامین کالاهای اساسی مشکلی نداریم، حتی اگر صادرات نفت هم صفر شود، ما در کشاورزی مشکلی نخواهیم داشت که بتوانیم تامین منابع برای واردات داشته باشیم. اکنون صادرات ما دو میلیارد دلار بیشتر از واردات ما است. ارز ما مشکل خاصی پیدا نمی‌کند ولی مهم این است که این جریان مبادلات را زنده نگه داریم. ما نباید منتظر بمانیم که اروپایی‌ها چه خواهند کرد؟ ما باید کار خودمان را انجام دهیم و این ابزارها را ایجاد کنیم. اگر هم خواستند به ایران امتیازی دهند که بهتر است.

حل مشکلات عرصه داخلی

از سوی دیگر، در عرصه داخلی که بحث بسیار مهم‌تری در مقابله با تحریم‌ها است، باید یک سری اقدامات انجام شود. به این صورت که در حوزه ارزی باید ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف شود. ابتدا، ارز نیمایی باید به ارز بازار سوم یعنی سنا نزدیک شود. وقتی که این دو به هم نزدیک شوند، قیمت ارز آزاد کاهش پیدا خواهد کرد. زمانی که همه را روی سامانه نیما قرار دهید و نیمایی‌ها را به بازار نقد و حواله نزدیک کنید، هرچند بازار نقد از بازار حواله بالاتر قرار می‌گیرد ولی نه به حدی که الان وجود دارد. چون لنگر پایین دلار رها می‌شود، لنگر بالایی هم پایین‌تر می‌آید و خودش را در جایی تثبیت می‌کند. در نتیجه باید ارز ۴۲۰۰ تومانی حذف شود.

دوم اینکه سیاست‌های ارزی ما باید مبتنی بر روش‌های نامتعارف باشد و در کشورهای هدف شکل بگیرد تا مشکلی برای نقل و انتقالات مالی به وجود نیاید. زیرا آن نقطه کلیدی کل مشکل ما است.

سوم اینکه باید مدیریت بازار ارزی به صورت روزانه به صورت خیلی دقیق، هدفمند و هوشمندانه انجام شود که باعث اُوردوزهای مقطعی در بازار ارز نشود و مردم را مضطرب و نگران نکند. در ارتباط با حوزه اقتصادی، بالاخره کشور با شرایطی مواجه است که نرخ ارز بالا رفته و این موضوع باعث نگرانی شده، البته درست است که ما آگاهانه این کار را انجام ندادیم و دولت نمی‌خواست این اتفاق رخ دهد. اما همین مسئله موقعیت‌های خوبی را خصوصاً در حوزه صادرات پیش روی کشور قرار می‌دهد. باید برنامه‌ریزی صادراتی مشخص برای تسهیل صادرات خصوصاً در حوزه‌هایی که توان و پتانسیل آن را داریم انجام دهیم. زیرا در بسیاری از حوزه‌ها تا قبل از این، توان و پتانسیل کشور ارزیابی نمی‌شد. هر کالایی که می‌خواستیم صادر کنیم به صرفه نبود. در واقع نرخ ارز به گونه‌ای بود که کالای صادراتی با قیمت بالایی به کشورهای هدف فرستاده می‌شد. حال باید برنامه مشخص برای این حوزه‌ها داشته باشیم که البته در داخل هم مشکل و کمبودی را ایجاد نکند و بتواند بازارهای خارجی را نیز به دست آورد.

اما برای تامین ارز صادراتی و برای رشد اشتغال در شرایط تحریم‌ها باید بتوانیم رشد اقتصادی را حفظ کنیم. اگر نتوانیم این کار را انجام دهیم، فشار اصلی به زندگی مردم وارد خواهد شد. بسیاری شغل خود را از دست می‌دهند، خانواده‌ها دچار مشکل معیشتی جدی می‌شوند، که این مسئله خطرناک است و باید مانع آن شد. مهم‌ترین محور جلوگیری از بروز این مشکلات این است که بتوانیم اشتغال را همراه با صادرات حفظ کنیم. بنابراین، محور اصلی در این بحث، صادرات است. اما در محور دیگر، بودجه دولت قرار دارد. در تحریم‌ها، عمود خیمه کشور بودجه دولت است. اگر بودجه دولت با کسری بزرگ مواجه شود، اتفاق بسیار بدی رخ خواهد داد. ارزیابی‌ها نشان می‌دهد در سال ۹۸ بودجه دولت کسری دارد. بودجه دولت بد نوشته شد و متناسب با شرایط حاضر نبود، ولی به هرحال اکنون زمانی است که ما باید اصلاحات بزرگ را در اقتصادمان انجام دهیم و اگر از این کار امتناع کنیم، معلوم نیست که بتوانیم در مقابل این شرایط سخت اقتصاد را حفظ کنیم. در نتیجه بودجه دولت باید حفظ شود، از کسری بودجه جلوگیری شود. همان‌طور که اشاره کردیم، شاه‌کلید اصلی اشتغال، صادرات است. اما در اینجا شاه‌کلید اصلی برای حفظ بودجه دولت، اصلاح یارانه‌های انرژی است. به این معنا که دولت باید یارانه‌های پنهان انرژی را که در حدود هشتصد یا نهصد هزار میلیارد تومان و شامل یارانه‌های برق، گاز، بنزین، گازوئیل و نفت کوره است حذف و قیمت آنها را واقعی کند. هشتصد هزار میلیارد تومان دو برابر بودجه عمومی کشور است. این رقم، رقم وحشتناک و بزرگی است. این موضوع می‌تواند برای کشور یک فرصت باشد. هنگامی که بتوانیم قیمت یارانه‌ها را واقعی کنیم، هشتصد هزار میلیارد تومان آزاد می‌شود. این مبلغ اثر تورمی ندارد؛ به دلیل اینکه از دست مردم خارج می‌شود و نقدینگی موجود بیرون می‌آید. هرکسی که مصرف بیشتری داشته باشد باید هزینه بیشتری هم پرداخت کند که این شرایط مانند سایر نقاط دنیا است و این گونه نیست که هرکسی بیشتر مصرف کند یارانه بیشتری را هم دریافت کند و عملاً استفاده بیشتری از بودجه دولت داشته باشد. در طرحی که در این‌باره از سوی نگارنده پیشنهاد می‌شود، عملکرد به این صورت است

شاید این امکان باشد که با پذیرش هزینه‌های بالاتر برخی کالاها را وارد کرد. اما مطمئنا این روش‌ها نیز شناخته خواهد شد و اگر تحریم‌ها استمرار پیدا کنند، طبیعی است که این مسیر نیز بسته شود و با محدودیت‌های بیشتری مواجه خواهیم شد.

که مقـــداری از انرژی به صورت رایگان در اختیار مردم قرار می‌گیرد. چنانچه آنها تمایل به مصرف آن داشتند می‌توانند از آن استفاده کنند و چنانچه مـــورد نیاز آنها نبود می‌توانند صرفه‌جویی کنند یا در بازار به فروش برسانند. صرفه‌جویی باعث می‌شود که در بازار حرفی برای گفتن داشته باشـــند و از آن درآمد کسب کنند. مابقی که در حدود پانصد هزار میلیارد تومان است در اختیار دولت قرار می‌گیرد که برای جبران کسری بودجه و طرح‌های عمرانی می‌تواند استفاده شود که آن هم به اشتغال و رشد اقتصادی و امثالهم کمک می‌کند. در واقع ما یک منبع بزرگ داریم که اگر یک‌سوم آن به این صورت به مردم پرداخت شود، تقریباً شش دهک پایین جامعه با توجه به محدودیت کنونی‌شان برندگان اصلی طرح هستند. برای سه دهک دیگر هم زیاد تفاوتی ندارد و فقط دهک بالا و ثروتمندان هستند که متضرر می‌شوند. آنها هستند که در حال حاضر از یارانه‌های انرژی بیشترین سود را می‌برند. بنابراین معقول آن اســـت که این گروه، هزینه اســـتفاده از انرژی را به صورت واقعی پرداخت کند. در کل اعتقادم بر این است که واقعی‌سازی قیمت انرژی می‌تواند به ما کمک کند که در شرایط تحریم مانع فقر گسترده شویم. همچنین پول نقد مشخص ماهانه به هر خانوار می‌رسد.

مطابق محاسباتی که انجام داده‌ایم چنانچه خانوارهای دهک یک یعنی فقیرترین دهک، بتوانند در مصرف فعلی خود بر اســـاس طرح جدید ۲۰ درصد صرفه‌جویی کنند، در حدود یک میلیون و دویست هزار تومان در ماه برای آنها درآمد جدید ایجاد می‌شود.

عواید این طرح به این صورت است که اولا این روش باعث می‌شود از بسیاری از خانوارها و افرادی که در معرض قرار گرفتن در فقر مطلق یا فقر شدید هستند، حمایت شود. در ثانی، بودجه دولت بهبود پیدا می‌کند و دچار کسری بودجه نمی‌شـــود. ثالثا به اشتغال، طرح‌های عمرانی و افزایش رشد اقتصادی کشور کمک می‌کند. آنچه که همیشه برای کشور و یارانه‌های انرژی تهدید بوده، در این شرایط برای کشور به یک فرصت تبدیل می‌شود. از طرفی دیگر بخشی از این مازاد مصرف نیز قابل صادرات است. بنزین و گازوئیل قطعاً قابل صادرات است. برق نیز قابل سرمایه‌گذاری در ارز دیجیتال است که عملاً آن هم صادرات اســـت به دلیل اینکه از طریق آن با برق ارز دیجیتال تولید می‌کنیم. در کل به نظر می‌رســـد که در شرایط فعلی ابزارهایی را داریم که اگر از آنها درست استفاده کنیم و باور کنیم که شرایط ما بحرانی و وخیم اســـت و در عین حال اصلاحات ضروری را عملیاتی کنیم، به سمتی حرکت می‌کنیم که بتوانیم کشور را در این شرایط بحرانی حفظ کنیم و اجازه ندهیم که کشور به مسیری رود که موجب کاهش رشد شدید اقتصادی، کمبود کالاهای اساسی، تورم گسترده و در نتیجه فقر بسیار شـــدید در طبقات پایین اجتماع و ثروتمند شدن بی‌حد و حصر یک دهک جامعه شود. این اصلاحات موجب می‌شود که بتوانیم کشور را حفظ کنیم. اثرات روانی تحریم‌ها خیلی مهم است. در کل تاریخ یکی از اهداف اصلی تحریم‌ها زدودن امنیت روانی و ثبات روانی جوامع بوده است. به همین دلیل است که با تبلیغات گسترده‌ای روبه‌رو می‌شود. قبل از اینکه کشوری بخواهد تحریمی را اعمال کند، این موضوع اعلام عمومی می‌شود. در نتیجه اثرات روانی تحریم‌ها باید جدی گرفته شود. باید به این سمت پیش برویم که اصلاحات واقعی را در اقتصاد انجام دهیم. تنها با امیدواری‌های بیهوده و حرف زدن و عمل نکردن، کشور به جلو نخواهد رفت. امسال، ســـال عمل کردن و جدی بودن است. اگر عمل نکنیم، مشکلات ما مشکلات غیر قابل پیش‌بینی و بزرگی خواهد بود.

استمرار تحریم، دور زدن را برای ما سخت می‌کند

انسداد مسیر عبور

ولی‌اله افخمی راد

رئیس سابق سازمان توسعه تجارت

طبیعی است کسانی که تحریم‌ها را وضع می‌کنند خودشان هم بدانند که به چه روش‌هایی کشوری که تحریم شده، نسبت به تامین مایحتاج خودش از خارج اقدام می‌کند و آن راه‌ها را مسدود کنند. در نتیجه نمی‌توانیم بگوییم که همواره این امکان وجود دارد که تحریم‌ها را دور بزنیم

هرچند تحریم برای جمهوری اســـلامی ایران پس از انقلاب واژه غریبی نیست و روش‌های دور زدن آن نیز هر روز متنوع‌تر می‌شود، اما واقعیت آن است که به مرور زمان شیوه‌های تحریم نیز گسترده‌تر و راه‌های دور زدن آن ســـخت‌تر می‌شـــود. در ابتدا که تحریم علیه کشور ما آغاز شده بود، دور زدن آن خیلی راحت بود و می‌توانستیم با اعمال یک‌ســـری روش‌ها از تحریم‌ها فرار و کالاهای مورد نظر را وارد و تامین کنیم. اما هرچه که از عمر تحریم‌ها بیشـــتر می‌گذرد و طولانی‌تر می‌شوند، طبیعی است کسانی که تحریم‌ها را وضع می‌کنند خودشـــان هم بدانند که به چه روش‌هایی کشوری که تحریم شده، نسبت به تامین مایحتاج خودش از خارج اقدام می‌کند و آن راه‌ها را مسدود کنند. در نتیجه نمی‌توانیم بگوییم که همواره این امکان وجود دارد که تحریم‌ها را دور بزنیم. هر اندازه که بگذرد، دور زدن تحریم‌ها غیرممکن می‌شـــود یا اینکه هزینه بسیار زیادی به ما و کشوری که تحریم شده، تحمیل می‌کند. به این معنا، در این تحریم یک‌ساله‌ای که ترامپ اجرایی کرده و نقل و انتقال پول را با محدودیت‌های بسیار زیاد مواجه کرده، کسانی که امکان انتقال را داشتند، به شدت تحت فشار قرار می‌گیرند. طبیعی اســـت که کار بسیار دشوار خواهد شد و ما از طریق روش‌های گذشته نمی‌توانیم کالاهای مورد نظر خودمان را وارد کنیم. در عین حال اگر به صورت محدود در جاهایی این امکان فراهم می‌شود، مصرف‌کننده نهایی هزینه بسیار بالایی را متحمل خواهد شد. موج اول تحریم‌ها را که در سال گذشته باعث ایجاد بی‌ثباتی در بازار شد مشاهده کردیم. ولی به تدریج شرایط حالت متعادلی به خود گرفت. شـــاید این امکان باشد که با پذیرش هزینه‌های بالاتر برخی کالاها را وارد کرد. اما مطمئنا این روش‌ها نیز شناخته خواهد شد و اگر تحریم‌ها استمرار پیدا کنند، طبیعی است که این مسیر نیز بسته شود و با محدودیت‌های بیشتری مواجه خواهیم شد.

آثار شدید تحریم‌ها

در شرایط کنونی بعید به نظر می‌رسد راهکار جدیدی پیدا شود که لطمه سنگینی به اقتصاد ما وارد نکند. کشورهای همسایه نیز در حدی که ناچار هستند با ما مبادلات اقتصادی دارند. اما همین کشورهای همسایه نیز سعی می‌کنند تحریم را رعایت کنند. به غیر از اینکه به اجبار کالایی را از ما تهیه کنند. مثلاً ما به عراق و افغانستان کالاهایی را صادر می‌کنیم. به هرحال ما همسایه و هم‌مرز این کشورها هستیم و تامین این کالاها برای آن کشورها میسر نیست. بنابراین یک سری از این مبادلات انجام می‌شود. منتها نمی‌توانیم توقع داشته باشیم که

میزان این مبادلات افزایش پیدا کند. بلکه باید ترتیبی اتخاذ کنیم که از اعمال بیشتر تحریم‌ها جلوگیری کنیم و یا با روش‌های سیاسی که حاکمیت صلاح می‌داند سعی کنیم از تحریم جدا شویم و شرایط مناسب‌تری بر کشور حاکم شود. تحریم مضرات زیادی دارد. وقتی که تحریم وضع می‌شود کاهش یا توقف تولید را در مجموعه‌های تولیدی که نیاز حقیقی بالایی دارند، به دنبال خواهد داشت. وقتی این اتفاق رخ دهد، عرضه کالا و خدمات به طور طبیعی در جامعه کاسته خواهد شد. با کم شدن عرضه، قیمت کالاها افزایش خواهند یافت. طبیعی است که در چنین شرایطی ما با بیکاری بیشتری مواجه خواهیم شد و قدرت اقتصادی کشور در مجموع کاهش خواهد یافت. لذا امیدوار هستیم که راه‌های مناسبی پیدا شود که اثرات تحریم را در ارتباط با اقتصاد کاهش دهد و این امکان را فراهم کند که واحدهای تولیدی و خدماتی بتوانند نیازمندی‌های خودشان را تامین کنند. بخشی از آن با دور زدن تحریم انجام می‌شود ولی بسیار جزئی است. باید امیدوار باشیم که وضعیت عمومی کشور به سمتی پیش رود که بتوانیم ضرر و زیان کمتری را در اقتصاد تجربه کنیم.

تجربه همکاری با شرکای قدیمی

در شرایطی که آمریکا، ایران را تحت‌فشار قرار داده است ما باید بتوانیم از تجربه همکاری با شرکای قدیمی استفاده کنیم. در این شرایط کشورهایی مانند چین و روسیه که شرکای قدیمی ایران هستند، به نظر می‌آید که تمایل به همکاری با ایران دارند. اما این دوره، شرایط به مراتب سخت‌تر از دوره‌های گذشته است. دوره‌های گذشته چین همکاری خیلی بیشتری با ما داشت. شاید در این دوره، تحریم‌ها نسبت به دوره‌های قبل خیلی سخت اعمال می‌شود که آنها نیز محتاط‌تر عمل می‌کنند. در سال‌هایی که گذشت مشاهده کردیم که چینی‌ها با تحریم همراهی کردند و حاضر نشدند در نقل و انتقالات پول گام جدیدی را بردارند. برخی از کارخانه‌ها که موفق شدند مواد مورد نیاز خود را از چین تامین کنند، متاسفانه با هزینه بسیار بالایی مواجه شدند. اگر به خاطر داشته باشید بانک کونلون در دوره قبل به ایران کمک و مساعدت زیادی کرد. تحریم‌ها را دور می‌زد و با ایرانی‌ها همراهی می‌کرد. اما در این دوره نه‌تنها کونلون به میدان نیامده بلکه هیچ بانک چینی دیگری هم نیست که جایگزین آن شده باشد. به نظر می‌آید علی‌رغم تمایل احتمالی چین برای عدم رعایت تحریم‌ها، این کشور مجبور به همراهی با محدودیت‌هاست. انتقال پول از طریق سیستم بانکی ممکن است نتایج و جرایم سنگینی برای بانک‌های چینی داشته باشد. بنابراین چینی‌ها نیز سعی می‌کنند در موارد تحریمی دقت بیشتری داشته باشند که متاسفانه با ما کمتر همراهی می‌کنند.

بعد از امضای برجام تمایل بخش اقتصادی ایران این بود که با اروپا کار کند و همین موضوع ممکن است تا حدودی در ارتباط با بخش نفتی در چین تاثیرگذار باشد. اما پس از برجام در عین حال همکاری با چینی‌ها به جز موارد محدودی ادامه پیدا کرد. بعد از اینکه امریکا تحریم مجدد را وضع کرد، ایران سعی کرد که با کشور چین ادامه همکاری داشته باشد. این قطع ارتباط فقط در بخش نفت بوده و در سایر بخش‌ها ارتباط ما با چین قطع نشده است. در ارتباط تجارت ما با چین، آمار صادرات و واردات ما قبل و بعد از برجام همچنان به قوت خود باقی بوده است. اقتصاد این گونه نیست که چینی‌ها بگویند چون آن زمان ایران از آنها خرید نکرده، الان کالایی را به ایرانی‌ها عرضه نکنند. ممکن است که کدورت اولیه‌ای ایجاد شده باشد، اما بلافاصله برطرف خواهد شد چون آنها می‌خواهند کالای خود را بفروشند.

روش‌های کاهش آثار روانی

به هر حال، ما ناچار هستیم که تحریم‌ها را تحمل کنیم. اتاق بازرگانی یک بار آماری را منتشر کرد که یک نظرسنجی در خصوص موانع فراروی تولید و فعالیت واحدهای تولیدی انجام شده بود. درست است که کمتر از ۸۰ درصد بنگاه‌ها مشکلات مربوط به تولید را در ارتباط با تحریم مورد ارزیابی قرار داده‌اند، اما بخشی از آن را نیز به دلیل عدم ثبات نرخ ارز و حواشی مرتبط با آن می‌دانستند. آنها معتقدند اگر دولت در ارتباط با نرخ ارز بتواند سیاستی را اتخاذ و تعیین تکلیف کند، باز هم می‌شود با همین شرایط موجود اقداماتی را انجام داد که به استمرار تولید بینجامد. براساس همین گزارش اتاق بازرگانی، قریب به ۷۰ درصد از واحدها از مسائل و مشکلات مربوط به قوانین و مقررات داخلی موجود گلایه‌مند بودند. به نظر می‌آید شرایط دشواری وجود دارد، دستگاه‌های سیاست‌گذار مرتبط با اقتصاد، اعم از وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و وزارت صنعت و معدن و تجارت، باید با اتخاذ روش‌هایی مناسب کاری انجام دهند که اثرات روانی تحریم را نیز به حداقل ممکن برسانند. نباید این گونه باشد که در عین حال که مشکل تحریم را داریم، تحریم داخلی دستگاه‌ها و نهادهای مرتبط با امر تولید و اقتصاد محدودیت‌های بیشتری را بر واحدهای تولیدی و در مجموع بر اقتصاد تحمیل کند. موانع داخلی را می‌توان حل کرد هرچند در این مسیر نیز مشکلاتی وجود دارد. دستگاه‌های دولتی که با اقتصاد مرتبط هستند، به دلایل مختلف از جمله پاسخ‌گویی سخت و دشواری که باید در مقابل نهادهای نظارتی داشته باشند، نمی‌توانند تصمیم به‌موقع و صریحی را اتخاذ کنند و گره کارها را بگشایند. شرایط کشور، شرایط عادی نیست. تحریم سنگینی که امریکا بر کشور ما وضع کرده و نقل و انتقال پول و تجارت خارجی را با مصائب و مشکلات زیادی همراه کرده است، می‌طلبد که دست‌اندرکاران و تصمیم‌گیرندگان بتوانند متناسب با این شرایط سخت تصمیم بگیرند و راه را برای فعالان اقتصادی باز کنند. در حال حاضر این امکان برای مسئولان اقتصادی کشور به لحاظ فضایی که در جامعه وجود دارد، فراهم نیست. آنها نمی‌توانند تصمیماتی را بگیرند که مسیر را هموار کند و تولیدکننده حداقل در داخل با موانعی روبه‌رو نباشد و بتواند در کوتاه‌ترین زمان ممکن مجوزها و سایر اقداماتی را که برای تولید مورد نیاز است به نحو مطلوب در اختیار داشته باشد و اقلاً مشکل او تنها تحریم باشد.

> وقتی که تحریم وضع می‌شود کاهش یا توقف تولید را در مجموعه‌های تولیدی که نیاز حقیقی بالایی دارند، به دنبال خواهد داشت. وقتی این اتفاق رخ دهد، عرضه کالا و خدمات به طور طبیعی در جامعه کاسته خواهد شد. با کم شدن عرضه، قیمت کالاها افزایش خواهد یافت. طبیعی است که در چنین شرایطی ما با بیکاری بیشتری مواجه خواهیم شد و قدرت اقتصادی کشور در مجموع کاهش خواهد یافت

نکته‌هایی که باید بدانید

- در شرایطی که آمریکا، ایران را تحت فشار قرار داده است ما باید بتوانیم از تجربه همکاری با شرکای قدیمی استفاده کنیم.
- در شرایط کنونی بعید به نظر می‌رسد راهکار جدیدی پیدا شود که لطمه‌ای به اقتصاد ما وارد نکند.
- باید امیدوار باشیم وضعیت عمومی کشور به سمتی پیش رود که ضرر و زیان کمتری را در اقتصاد تجربه کنیم.
- این دوره تحریم‌ها شرایط به مراتب سخت‌تر از دوره‌های گذشته است.
- هر اندازه که بگذرد، دور زدن تحریم‌ها غیرممکن می‌شود.

در مسیر سقوط؟

علیه طبقه متوسط؛ با کدام رویکرد؟

شـــاید آخرین آمار مربوط به گزارش جامع «رشد و توسعه» باشد که در سال ۲۰۱۵ مجمع جهانی اقتصاد آن را منتشر کرد. در این گزارش آمده بود که ایران طبقه متوسط ۳۴ درصدی داشـــته که هرروز از تعداد افراد این طبقه کاسته می‌شود. حالا از زمان انتشار این گزارش حدود سه سال می‌گذرد. آن زمان در ایران از «نحیف شدن طبقه متوسط» می‌گفتند و امروز از این پیکر نحیف در حال احتضار. عده‌ای بحران‌های اقتصادی و تورم رکودی را عامل این بحران می‌شـــمارند و برخی دیگر از تنهایی این طبقه می‌گویند: تنهایی که مدام برای خود و دیگران در حال تلاش است و دیگران فقط برای خود می‌خواهند هرآنچه می‌خواهند. اما طبقه متوسط در ایران به چه معناست و با چه شاخصه‌هایی رفتار سیاسی-اجتماعی آن‌ها تحلیل می‌شود؟ رسالت پیش روی این طبقه در میانه سیاست‌ورزی کدام است؟ اگرچه خاستگاه مفهوم طبقه متوسط، مفهومی اقتصادی است، ولی این روزها باید از طبقه متوسطی سخن گفت که علاوه بر گفتمان اقتصادی و سرمایه مالی، سرمایه‌های دیگری چون سرمایه فرهنگی، اجتماعی و سیاسی معین‌کننده این گروه‌بندی‌هاست. اگرچه عده‌ای معتقدند طبقات در ایران شکل منسجمی ندارد ولی طبقه متوسط شهری یا روستایی، سکولار یا مذهبی، مدرن یا سنتی قابل شناسایی است؛ گروهی توده‌وار و بی‌شکل که از حالتی به حالت دیگر قابل تبدیل و تغییر هستند و در مناسبات اقتصادی-سیاسی تاثیرگذار و تعیین‌کننده‌ترین گروه‌اند؛ این گروه میانی جامعه، که مدت‌هاست در مسیر پرسنگلاخ و موانع قدم برمی‌دارد.

عکس: رضا معطریان

رسالت طبقه متوسط

طبقه متوسط به کدام سمت می‌رود؟

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش توسعه

چرا باید خواند:
چرا عده‌ای از فروپاشی طبقه متوسط در ایران می‌گویند؟ مشکلات طبقه متوسط چه تاثیری بر بدنه اقتصادی، اجتماعی و سیاسی جامعه دارد؟ پاسخ این پرسش‌ها را در پرونده بخش توسعه بخوانید.

«طبقه موجودیتی آماری نیســـت که بشود از طریقِ انبوهی لفاظی‌های مفهومی درکش کرد، بلکه رخدادی پویاست که فقط می‌توان بر بسترِ نزاع و زمانه فهمیدش - نزاع با دیگر طبقات، و زمانه‌ای که در گســـتره آن تحلیل‌گر می‌تواند پویایی، شـــور و حرارت و بلندیِ سروصدایی را که ایجاد کرده، بررسی کند.»
(ای. پی. تامپسن)

در این ســـال‌ها شاهد گســـترش روزافزون شکاف طبقاتی لجام‌گسیخته‌ای در کشور هستیم؛ میلیون‌ها نفر در حاشیه شـــهرها، روستاها و مناطق دورافتاده با شرایط نامناسب زندگی می‌کنند و با پایین‌ترین سطح درآمدی امور خود را با مشقت سپری می‌کنند. از سویی درصـــدی از طبقه مرفه به نمایـــش دارایی‌های خود می‌پردازند. سوی دیگر جامعه طبقه‌ای میانی است در میان آن دو طبقه بالا و پایین که سال‌هاست از نحیف شدنش می‌گویند و این روزها از فروپاشی و حتی مرگ این طبقه. جامعه ایران در حال از دســـت دادن بخشی از طبقه متوسط است. آمارها از انحلال این طبقه در طبقه پایین نشـــان دارد. طبقه متوسط هر روز قدرت خرید خود را از دست می‌دهند و دچار فقر نسبی (نه فقر مطلق) می‌شوند. طبقه متوسط یکی از سرمایه‌های خود را در خلال بحران مالی فرو می‌گذارد، اما عده‌ای از پویایی این طبقه می‌گویند و مهم‌ترین مشخصه طبقه متوسط را نه در ثروت و قدرت مادی که در منزلت اجتماعی و ســـرمایه فرهنگی تعریف می‌کنند. اگرچه خود در پاسخ می‌گویند ساختار سیاسی امکان تحرک کمتری برای طبقه متوسط تدارک دیده و شاید ضد طبقه متوسط هم عمل می‌کند. اما طبقه متوســـط در ایران به چه معناســـت و با چه شاخصه‌هایی رفتار سیاســـی- اجتماعی آن‌ها تحلیل می‌شود؟ رسالت پیش روی این طبقه در میانه سیاست‌ورزی کدام است؟ واژه‌ای مناقشه‌برانگیز که در طیفی از انکار وجود تا اثبات آن راه به ادبیات اقتصادی، جامعه‌شناســـی و سیاست برده است. برای همین وضعیت این طبقه به عنوان پربســـامدترین تحلیل مفهوم اندیشه سیاسی و فرهنگی در ایران تلقی می‌شود و تن به تعاریف مرسومی با شناسایی دهک‌ها، ابزار تولید و درآمد نمی‌دهد، اما حضور خود را همه‌جا محسوس می‌دارد. به نظر می‌آید خاستگاه مفهوم طبقه متوسط، مفهومی اقتصادی است، ولی این روزها باید از طبقه متوسطی سخن گفت که علاوه بر گفتمان اقتصادی و سرمایه مالی، سرمایه‌های دیگری چون سرمایه فرهنگی، اجتماعی و سیاسی معین‌کننده این گروه‌بندی‌هاست. اگرچه عده‌ای معتقدند طبقات در ایران شکل منسجمی ندارد ولی طبقه متوسط شهری یا روستایی، مدرن یا سنتی قابل شناسایی است؛ گروهی توده‌وار و بی‌شکل که از حالتی به حالت دیگر قابل تبدیل و تغییر هستند و در مناسبات اقتصادی- سیاسی تاثیرگذار. خاستگاه طبقه متوسط به گفتمانی مطالبه‌گر و مقاومت در برابر طبقه حاکمه در طول تاریخ برمی‌گردد؛ زمانی که بازار و خرده‌بورژواها در کنار روحانیت از منافع گروهی خود گفتند و این مطالبه‌گری به دوران انقلاب مشروطیت و تا زمان مدرنیسم آمرانه رضاشاه و نهضت ملی رسید. زمانه که به دوران فوران درآمد نفتی می‌رسد طبقه متوســـط مدرن هم شکل و شمایلی منسجم به‌خود می‌گیرد در چندین دســـته: طبقه متوسط سنتی با محوریت بازار و روحانیون، تکنوبوروکرات‌های وابسته به دولت و روشنفکران دانشگاهی، تا زمانی که انقلاب به درون طبقات و جامعه می‌رسد.

طبقه متوسط در ایران پس از پیروزی انقلاب ۵۷ هم رصد می‌شود؛ در دهه اول انقلاب طبقه خرده‌ســـرمایه‌دار که حتی کارکنان و عوامل میانی وابسته به دولت را نیز شامل می‌شـــد، فربه‌تر شد و حجم و بدنه و اندام‌های دولت را بزرگ کرد. حضور در بدنه دولت منزلتی بود که عده‌ای در پی‌اش بودند، در این میان حجم طبقه کارگر در همان دهه در ایران از ۴۰ درصد به ۲۰ درصد کاهش پیدا می‌کند. این رشد در سال‌های دولت اصلاحات ادامه داشت تا اینکه در دوره دولت نهم و دهم این طبقه تحولات نویی را انتظار می‌کشد.

گره‌خوردن سرنوشت طبقه متوسط یا بخشی از آن به دولت در سال ۱۳۸۴ با ریزش طبقه متوسط به سمت طبقه پایین تیره و تضعیف می‌شود تااینکه طبقه‌ای نوکیسه در اقتصاد و اجتماع ظهور می‌یابد با موقعیت استفاده از رانت اقتصادی- سیاسی که در مقابل تکنوکرات‌ها، بوروکرات‌ها و طبقه مدنی قرار می‌گیرد و تضادهای درونی طبقه متوسط را پررنگ‌تر می‌کند؛ تضاد بوروکرات‌ها و تکنوکرات‌ها به دلیل موقعیتشان در دولت و تضاد تکنوبوروکرات‌ها و روشنفکران به دلیل وابستگی و استقلال از دولت. در میانه دولت نهم و دهم نهادهای کارشناسی چون سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تعطیل می‌شود و دانشگاه، نهاد تولید علم و روشـــنفکری به انزوا کشیده می‌شود. دولت با تعارض‌ها و تناقض‌های خودساخته در کنار بحران اقتصادی به تضاد درونی این طبقه دامن می‌زد. اما آنچه مسلم بود اینکه آرایش نیروهای سیاسی در ایران طی سال‌های آینده لاجرم در تعامل دولت و نیروهای سیاســـی با طبقه متوسط شکل خواهد گرفت. ولی خیلی‌ها از پذیرش این نقش برای طبقه متوسط سر بازمی‌زدند و در حال تفرقه‌افکنی در میان این طبقه بودند.

طبقه متوسط پر از تناقض و تعارض‌هایی است که ممکن است از دل این تناقضات جنبش‌های اجتماعی هم بیرون بزند و این همان عاملیت طبقه متوســـط در تحولات سیاسی- اقتصادی است یا تعرض‌هایی که این طبقه به طبقات فرودست خواهد داشت. اما طبقه متوسط به تنهایی قادر نخواهد بود دولت را به بوته نقد بکشد و لاجرم به طبقات دیگر نیز نیاز دارد، همان‌طور که طبقه کارگر هم توان ائتلاف طیف وسیعی از جامعه را ندارد و عاملیت هردو در مقابل علامت ســـؤال است و نمی‌توانیم آنها را یکدست مطلق بخوانیم و این وضعیت در میان طبقه متوســـط ســـنتی، طبقه متوسط مدرن و طبقه متوسط رانتی با فاکتور سیالیت بیشتر به‌چشم می‌خورد. طبقه متوسط تنها نمی‌تواند گره‌گشایی کند از مشکلات جامعه؛ این طبقه نیازمند همراهی طبقه بالا و پایین جامعه در بیان مطالبات ملی و عمومی جامعه است.

گفته می‌شود طبقه متوسط از یک الگوی مصرف و سبک زندگی خاص برخوردار اســـت که به واسطه همین سبک مصرف، بی‌آنکه کار خاصی انجام دهد، می‌تواند بقیه طبقه‌های اجتماعی جامعه را تحت‌تاثیر خود قرار دهد، به‌نحوی که ما در بلندمدت شاهد تغییر اجتماعی باشیم. اما در کنار این انفعال، بخش دیگری از طبقه متوسط به سیاست آگاهی- مقاومت معتقد هستند و سویه مدنی- جنبشی در پیش دارند. آن‌ها باید بتوانند از لحظات موقتی تحقق سیاست، تجربه دیرپایی بسازند در بازشناسی جایگاه و رسالت خود. طبقه متوســـط باید رســـالت خود را بشناسد و برای حصول به نتیجه، خود را در نزدیکی به طبقه پایین اجتماعی بازتعریف کند؛ وگرنه پوپولیست‌ها در بزنگاه‌های تاریخی از این شکاف، تعارض و تقابلی علیه طبقه متوسط خواهند ساخت؛ طبقه متوسط باید صدای وجدان آگاه خود را بشنود و این همان رسالت طبقه متوسط است. اما آنچه در مقابل طبقه بالای جامعه است، همراهی و همدلی با این طبقه تنها است که مرگ او، مرگ همه خواهد بود.

تحلیل‌گران در برشماردن مشکلات طبقه متوسط، موانع فرهنگی و سیاسی را از قلم می‌اندازند. در سال‌های دولت اصلاحات شاهد تقویت گروه‌های میانی جامعه هستیم؛ اگرچه این هم بعد از مدتی متوقف شد. آن زمان فضا برای تحرک و فعالیت گروهای میانی هموار شد.

[اقتصاد سیاسی]

طبقه متوسط از دو گروه دیگر جامعه پویاتر است

طبقه متوسط ضعیف نیست؛ تنهاست

مراد ثقفی در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» از امروز، دیروز و فردای طبقه متوسط در ایران می‌گوید

اگرچه بهانه این رو در رو نشستن بررسی روزهای بحرانی طبقه متوسط در ایران بود، ولی او هرگز نه چون دیگران از مرگ این طبقه گفت و نه از فروپاشی. مراد ثقفی از آینده روشن گروه‌های میانی جامعه سخن گفت و این طبقه را در مقایسه با طبقه کارگر و کارفرما، پویا و فعال ارزیابی کرد. ثقفی به غلبه نگاه صرف اقتصادی بر تحلیل امور نقد دارد و می‌گوید باید در بررسی وضعیت طبقه متوسط به عوامل اجتماعی و سیاسی توجه شود. اما از گروه کارفرمایی گله می‌کند؛ اینکه آنها هرگز در گفته‌های خود به مطالبه طبقه متوسط که مطالبه‌ای عمومی است توجه ندارند. این گفت‌وگو را بخوانید.

■ **این روزها عده‌ای از مرگ یا فروپاشی طبقه متوسط در ایران می‌گویند و آن را مهم‌ترین چالش نظام سیاسی عنوان می‌کنند. چرا طبقه متوسط به این نقطه در حیات خود رسیده است؟**

قبل از شروع بحث باید بگویم که من اطلاق «طبقه» به گروه‌های میانی جامعه را نوعی عادت می‌دانم و به معنای علمی و جامعه‌شناختی این تلقی درست نیست. واژه طبقه از جامعه‌شناسی مارکسیستی می‌آید؛ اینکه گروه‌های اجتماعی را به طبقات مختلف تقسیم می‌کنید و برای هریک فاعلیت تاریخی‌ای قائل هستید. این یک اتفاق ناگواری است برای گروه‌های میانی که مارکس این‌ها را نه در زمره کارگران قرار می‌دهد و نه در زمره بورژوازی، گروهی در وسط هستند که طبقه متوسط نامیده می‌شوند و به همین معنا هیچ هویتی از آنِ خود ندارند. اثباتش آنکه از آنها با کلمات دیگری چون خرده‌بورژوازی هم یاد می‌شود که هم وجه بی‌هویتی و اصالت دارد و هم تحقیرآمیز است. به این اعتبار من با اطلاق طبقه به گروه‌های میانی جامعه مخالفم و این را نه از روی ذهن خود بلکه از تاریخ جامعه‌شناسی می‌گویم. از زمانی که جامعه‌شناسی خود را جدی گرفت و خواست بداند که گروه‌های میانی جامعه چه فاعلیتی در حوزه اجتماعی، سیاسی، اقتصادی و فرهنگی دارند، متوجه تکثر این گروه شد و از آن پس نیز اگر کسی هم از واژه طبقه متوسط استفاده می‌کند آن را به‌صورت جمع استفاده می‌کند: «طبقات متوسط». آن‌ها را به عنوان مثال بر اساس نوع درآمد، شغل، خدمات، محل زندگی و غیره تقسیم‌بندی می‌کنند و تقسیم‌بندی متکثر و متعدد دیگری هم وجود دارد. و در بحث طبقات متوسط اگر هم این واژه در موردشان به کار رود، وجه توصیفی دارد و کارکرد سیاسی ندارد. حال آنکه بحث اصلی در مورد این گروه‌های میانی از قضا جایگاه و کارکردشان در سیاست است. ببینید بعد از جا افتادن دولت مدرن و دیوان‌سالاری مدرن در جامعه، گروه‌های میانی جامعه دائماً رشد کردند. از اواخر قرن ۱۹ میلادی ما شاهد رشد عددی این گروه‌های میانی هستیم و در مرحله‌ای که تعداد اعضای طبقه کارگر یا بهتر بگویم مزدبگیران در جامعه تثبیت می‌شود و سپس رو به افول می‌گذارد، همچنان تعداد اعضای این گروه‌های میانی در حال افزایش است و یک‌کاسه کردن آن‌ها کار درستی نیست.

چرا باید خواند:
تضعیف گروه‌های میانی جامعه غیر از عوامل اقتصادی، دلایل دیگری هم دارد؛ این دلایل فرهنگی و سیاسی است. در این مصاحبه ثقفی از عوامل اجتماعی و فرهنگی تاثیرگذار بر جایگاه طبقه متوسط می‌گوید.

اما پاسخ اینکه چرا ما شاهد افول طبقه متوسط در ایران هستیم؟ جدای از اینکه آمار و ارقام درباره این طبقه چه می‌گوید، مسلم آن است که اگر ازنظر دهک درآمدی به این مسئله نگاه کنیم، می‌بینیم تسطیحی در این زمینه به‌وجود آمده که از دهک پنج تا نه درآمدی میان ۲ تا ۵ میلیون درآمد در ماه دارند برای خانوار که این از یک زندگی بی‌ثبات از نظر مالی حکایت می‌کند. حتی دهک ۹ جامعه هم به‌طرف فقیر شدن سیر می‌کنند. این فقر از نوع مادی است. اما از بحث مالی مهم‌تر به نظرم بحث فرهنگی و اجتماعی است. یکی از ویژگی‌های گروه‌های میانی جامعه، بالا بودن نسبت سرمایه‌های فرهنگی و اجتماعی آنها به سرمایه اقتصادی‌شان است در تناسب با سایر گروه‌هایی که از آنان به عنوان مزدبگیر در یک سو و صاحب سرمایه در سوی دیگر یاد می‌کنیم. به نظر من مهم‌ترین و بدترین اتفاق آن است که نقش فرهنگی و اجتماعی این گروه‌های میانی رو به افول نهاده است. این البته بی‌ارتباط به آن وضع مالی نیست، اما به آن هم قابل تقلیل نیست. خودش ماجرا و داستان خودش را دارد. نقطه شروع تضعیف گروه‌های میانی جامعه تاریخی در حوزه اندیشگی دارد و یک‌دفعه و آنی اتفاق نیفتاده است.

■ **شما این نقطه آغاز را از کجا می‌دانید؟**

من سعی کردم در کتاب «نه طبقه- نه متوسط» اهمیت این گروه‌های میانی جامعه را در تاریخ مدرن زیست‌جهان طبقه نشان دهم. سعی کردم نشان دهم که در بسیاری از آنچه امروز آن را دستاورد بشریت- نه فقط ملت‌ها و گروه‌ها- می‌دانیم، حضور و فعالیت گروه‌های میانی جامعه غیرقابل‌اغماض است. به مکتب لیبرالیسم بنگرید و ببینید که این مکتب چه چیزهایی را به بشریت

آموخته است: آزادی وجدان، فردیت، احترام به مالکیت. اینکه این مالکیت چگونه است و چگونه باید باشد، موضوع بحث ما در اینجا نیست. اما اینکه بدون احترام به مالکیت، انواع و اقسامش، بشر نخواهد توانست زندگی محترم و انسانی‌ای داشته باشد، ادعای درستی است و ما این را مدیون لیبرالیسم هستیم. ماجرای احترام به فردیت و آزادی وجدان که دیگر جای خود را دارد. در طرف مقابل سوسیالیست‌ها که به اصالت جامعه می‌اندیشند مفاهیمی مثل عدالت، دموکراسی گسترده یا دموکراسی مشارکتی، لزوم حفاظت از جامعه را دستاورد خود می‌دانند. در برخی از مفاهیم مکاتب لیبرال و سوسیالیست باهم از آن حمایت می‌کنند. به عنوان مثال هردو از حق رأی عمومی پشتیبانی می‌کنند. در تمام این دستاوردها نقش طبقات میانی غیرقابل‌انکار است. پس تضعیف شدن این گروه به تضعیف دستاوردهای بشری در دو مکتب لیبرالیسم و سوسیالیسم و به تضعیف تمامی چیزهایی که ممکن است این دو جهان‌بینی از آن دفاع کنند می‌انجامد.

■ **اقتصاد و نظام اقتصادی ایران بر اساس آموزه‌های کدام‌یک از این مکاتب برای طبقات متوسط جایگاه تعریف می‌کند و کدام‌یک از این مکاتب در جهت تضعیف این طبقه عمل می‌کند؟**

به نظر من مهم‌ترین آموزه‌های مکاتب سوسیالیسم و لیبرالیسم در حوزه سیاست تعریف می‌شود؛ یکی از نقاط انحراف که از قرن بیستم مقدمتاً دیدگاه چپ‌های رادیکال بود ولی بعداً به راست هم سرایت کرد، اقتصادگرایی بود. یعنی نقش گروه‌های اجتماعی را بر اساس سهم آن‌ها از اقتصاد تعریف می‌کنند. اینکه سهم این‌ها در تولید ملی چیست.

■ **اما به نظر می‌رسد فرآیند تضعیف طبقه متوسط با تشدید بحران‌های اقتصادی، تسریع می‌شود؟**

این همان اقتصادگرایی رادیکال است که تاریخچه تأثیر بقیه عوامل بر تضعیف جایگاه گروه‌های میانی جامعه را بررسی نمی‌کند و تبعات تضعیف آنها را فقط از منظر تاثیر اقتصادی این تضعیف می‌بینند. حرف من آن است که خطیرترین نتیجه تضعیف این طبقه، در حوزهٔ سیاست است. همه از Gross National Product صحبت می‌کنند، حرف من آن است که در این مقوله آن کلمهٔ وسط، یعنی National مهم است. تا آن نباشد تولید ناخالص ملی یا هر عدد و رقم دیگری بی‌معنا می‌شود. ملی، یعنی گروه‌هایی از افراد که با هم از آزادی وجدان، مالکیت، فردیت، حق رأی، عدالت، انصاف دفاع می‌کنند. این‌ها را که گفتیم و همه از آنها دفاع کردیم بعد می‌توانیم به بحث و گفت‌وگو و حتی مشاجره و منازعه بپردازیم، اما بدون آن زمینه، هر حرفی در هواست. ولی اقتصادگرایی می‌خواهد مبدأ همه تحولات را در حوزهٔ اقتصادی ببیند و آن را به اصطلاح تعیین‌کننده بداند. اقتصادگرایی با چپ رادیکال شناسایی می‌شود ولی مدتی است که در کشور ما نیز دست راستی‌ها هم مدام به آن دامن می‌زنند. سؤال من آن است که اقتصاد بازار آزاد باید روی چه چیزی بنا شود؟ وقتی از بازار آزاد صحبت می‌کنیم دقیقاً از چه می‌گوییم؟ در این بازار جایگاه مالکیت کجاست و آزادی فردی چیست؟ اصلاً بدون ایران، بدون وطن. کشور و ملیت، این حرف‌ها به چه چیزی ارجاع می‌دهند؟ فراموشیِ ارزش‌هایی که همهٔ این حرف‌ها و ادعاها (چه چپ و چه راست) بر طبل آن می‌کوبند، دلیل اصلیِ لطمه خوردن گروه‌های میانی در ایران است. ارزش‌هایی که گروه‌های میانی حاملان اصلیِ آن بودند و هستند باعث محو شدن آنهاست. این همان چیزی است که نقطه شروع مشکل گروه‌های میانی است. فراموشی اصولی که در دنیای مدرن ملت‌ساز هستند، توجه صرف به اقتصاد، سال‌های سال «ملک طلق» چپ بود، اما از زمان تاچریسم به بعد به گفتمان راست هم تبدیل‌شده است. یعنی این پرسش که جامعه چگونه می‌خواهد جامعه شود و پیوندهای ما کجاست و چیست، از همه سو فراموش شده است. در این یکی دو سال اخیر، دکتر نیلی که از سردمداران اقتصادگرایی در منظومهٔ راست است از مفهوم اعتماد که مفهوم اقتصادی خلّص نیست بین دولت و جامعه می‌گوید. پرسش من آن است که اعتماد در خود جامعه چه وضعیتی دارد؟ این مفهوم اجتماعی که به‌عنوان سرمایه اجتماعی از آن یاد می‌شود، این اعتماد چگونه در جامعه بازسازی می‌شود؟ آیا این مفهوم اجتماعی را نباید در ساحت جامعه بازیابی و بازسازی کرد؟ وقتی اعتماد در میان اعضای جامعه به هم، جامعه به دولت، جامعه به نهادهای مدنی و نهادهای صنفی و کارفرمایی تضعیف می‌شود، نتیجه آن تضعیف طبقه متوسط است. به‌بیان‌دیگر همه این‌ها در تضعیف اقشار میانی جامعه دخیل هستند.

■ **یعنی چه‌کار باید بکنند؟**

همان‌طور که در ابتدای صحبت یادآوری کردم، نقش اقشار میانی در تمام این دستاوردهای بشری که دو مکتب چپ و راست خود را وامدار آن می‌دانند، غیرقابل‌انکار است. این اقشار در فضاهایی تقویت می‌شوند که این ارزش‌ها در آنها والا شمرده شوند. در مورد رویگردانی چپ‌ها از این اقشار میانی و ارزش‌هایی که می‌توانند حمل کنند و در فضایی که توسط این ارزش‌ها ساخته می‌شود، رشد یابند در کتاب «نه طبقه - نه متوسط» گفته‌ام. چون این گفت‌وگو در ماهنامه «آینده‌نگر» منتشر می‌شود، روی سخنم اینجا بیشتر با لیبرال‌هاست. این گروه‌ها هم باید بدانند نقش طبقه متوسط در تاریخ بشریت غیرقابل‌انکار است. یک‌بار هم نشده در گفتار تشکل‌های کارفرمایی مثل اتاق ایران و اتاق تهران یا در زمان انتخابات از مسائل عمومی که زیربنای این مکاتب فکری است سخنی بگویند. خوب حق بدهیم که اقشار میانی جامعه حق دارند از خود بپرسند چرا اینها برای آنچه برای ما ارزش است چیزی نمی‌گویند؟ چرا فقط به ما به چشم مصرف‌کننده تولیداتتان می‌نگرید؟ نمی‌بینید که برای ما آزادی وجدان و حق رأی مهم است؟ نمی‌بینید که احترام به مالکیت که اصل و اساس کار شماست، بدون اینها در دسترس قرار نخواهد گرفت؟

■ **به‌هرحال این بی‌توجهی در میان گروه‌های سیاسی هم دیده می‌شود.**

اینکه در گروه‌های سیاسی برنامه منسجمی برای اقشار میانی و تقویت این گروه میانی دیده نمی‌شود، جای بحث دارد. اینکه برنامه نداریم یا اعتقادی به برنامه نداریم جای بحث خودش را دارد. وقتی از فروپاشی گروه میانی حرف می‌زنیم دقیقاً به این معنی است که هیچ‌کس از این گروه و ارزش‌هایی که این گروه حمل کرده دفاع نکرده است. آزادی وجدان و آزادی سبک زندگی. من هیچ‌وقت از دوستان کارفرمای خود در دفاع از این مسئله نخوانده‌ام؛ در هیچ ائتلاف و انتخابات خود از این ارزش‌ها نگفته‌اند. حداقل گروه‌های سیاسی دراین‌باره چیزی گفته‌اند.

■ **به نظر شما چرا؟**

این سؤال من هم هست. ارزش‌های گروه‌های میانی در طول تاریخ روشن بوده و بدون تلاش این‌ها هیچ دستاوردی به دست نیامده ولی کمتر گروه منفعتی و منزلتی را می‌بینم که از این ارزش‌ها دفاع کرده باشد. شاید نمی‌بینند و متوجه نمی‌شوند که این ارزش‌ها متعلق به همه است و بدون «همه» هیچ‌کس به منافعش نمی‌رسد. چانه‌زنی فردی یک چیز است، چانه‌زنی صنفی یک چیز و چانه‌زنی ملی چیزی دیگر.

■ **تشکل‌های صنفی یا کارفرمایی معتقدند که باید از موانع و مشکلات اقتصادی بگویند؟**

نتیجه نداده و نخواهد داد. بحث خصولتی‌ها، بحث فساد، شفافیت، خصوصی‌سازی، نوع دخالت دولت در اقتصاد همه و همه موضوعی سیاسی است. بدون مطبوعات آزاد، انتخابات آزاد و جریان آزاد اطلاعات، هیچ بهبود جدی در فضای کسب و کار ایجاد نخواهد شد. مدام از چاله‌ای به چاهی درمی‌افتیم. همه باید نگران تضعیف اقشار میانی و ارزش‌هایی باشند که در آن این گروه‌ها رشد کرده و می‌کنند و هم‌زمان از آنها دفاع می‌کنند. دلیل این مشکل آن است که گفتمان اقتصادی فراتر از هر گفتمانی قرارگرفته است. در هیچ جای دنیا شما نمی‌بینید که گروه راست لیبرال بحث سیاسی نکند یا گروه چپی که بحث سیاسی نکند. یارگیری در فضای سیاسی انجام می‌شود نه در فضای اقتصادی. در فضای اقتصادی منافع اولویت دارد. منافع اقتصادی، گفتمان‌ساز نیست. من و شما و آن کارگر باید جایی بدانند که ملت هستند. این ملت دقیقاً در ارزش‌های هردوی این مکاتب است؛ یعنی رأی برابر، حق مالکیت، سبک زندگی و غیره. حق مالکیت می‌تواند مادی باشد و معنوی ولی هیچ‌وقت ندیدم و نشنیدم که کارفرمایان ما از حق مالکیت اقشار میانی که معنوی و فرهنگی است دفاع کنند. آن‌ها از نظام انتخاب نادرست اساتید، اخراج استادان، پولی شدن افسارگسیخته دانشگاه انتقاد نمی‌کنند. پس تعجب نکنیم که برای اقشار میانی هم دغدغه‌های کارفرمایی، حضور خصولتی‌ها در اقتصاد چندان محلی از اعتنا نخواهد داشت؛ این به معنای فروپاشی اعتماد این دو گروه به همدیگر است. بنابراین وقتی از مشکلات اقشار میانی می‌گوییم فقط این مشکلات ریشه در امکانات مالی ندارد. این امکانات مالی در یک فضای سیاسی- اجتماعی بناشده که در این فضا هیچ‌کسی به کمک گروه‌های میانی نمی‌آید.

■ **برخی معتقدند که طبقه متوسط منفعل شده و عاملیت سیاسی و اجتماعی آن‌ها به دلیل چندپارگی و شکاف‌ها کمرنگ و کم‌اثر شده است؟**

ببینید من برای همین می‌گویم که به کار بردن کلمه طبقه متوسط به‌جای گروه‌های میانی درست نیست. اگر گروه‌های میانی را بررسی کنیم، تنها گروهی که مطالبات همه گروه‌ها را می‌گوید همین‌ها هستند. در ماه‌های اخیر، اعتراض‌های حقوق‌بگیران را شاهد بودیم؛ نهایت مطالبه آن‌ها که می‌تواند عمومی باشد، داشتن سندیکای صنفی است. اما مطالبات گروه‌های میانی مانند انتخابات آزاد، احترام به سبک زندگی، لغو نظارت استصوابی و غیره و غیره مطالبه ملی است. آن‌ها از طریق این مطالبات زنده می‌مانند و به دیگران برای زندگی‌شان کمک می‌کنند. اما طبقه کارگر یا کارفرما

وقتی از فروپاشی گروه میانی حرف می‌زنیم دقیقاً به این معنی است که هیچ‌کس از این گروه و ارزش‌هایی که این گروه حمل کرده دفاع نکرده است. آزادی وجدان و آزادی سبک زندگی. هیچ‌وقت از دوستان کارفرمای خود در دفاع از این مسئله نخوانده‌ام؛ در هیچ ائتلاف و انتخابات خود از این ارزش‌ها نگفته‌اند. حداقل گروه‌های سیاسی دراین‌باره چیزی گفته‌اند.

مطالبه ملی نمی‌کند. در ساختار اجتماعی باید دقت کرد؛ چرا کارفرما تشکل ملی، استانی و چند تشکل را برای خود می‌خواهد اما هیچ‌گاه این را برای اقشار میانی یا کارگران الزامی نمی‌شمارد؟

■ **این وظیفه کارفرماست که برای طبقه متوسط مطالبه کند یا باید خود طبقه متوسط هم تلاش کند؟**

حرف من آن است که اینها مطالبات ملی است. مطالبات ملت‌ساز است. همه باید آنها را مطالبه کنند. من اگر درباره مسایلی از انتخابات صحبت می‌کنم، که فقط برای رأی خودم نمی‌گویم. برای همه می‌گویم، فارغ از میزان و نوع سرمایه‌ای که دارند. اما تنها گروهی که مطالبه‌گری از این نوع می‌کنند گروه‌های میانی جامعه هستند.

■ **این صدا شنیده می‌شود؟**

بله اما تنها هستند. گروه‌های میانی جامعه مطالبه عمومی برای ملت دارند ولی تنها هستند. سایر گروه‌ها از مطالبه این گروه دفاع نمی‌کنند. تضعیف گروه میانی جامعه دلیل اقتصادی دارد اما ریشهٔ آن هم در همین است که خدمتتان عرض کردم.

■ **بالاخره موانع فرهنگی و سیاسی ممکن است تاریخ طولانی برای طبقه متوسط داشته باشد، ولی هیچ‌وقت از فروپاشی این طبقه نمی‌گفتند؛ حتی در تحولات سال‌های ۸۴-۹۲ از نحیف شدن این طبقه گفتند نه از فروپاشی آن؟**

تحلیل‌گران در برشماردن مشکلات طبقه متوسط، موانع فرهنگی و سیاسی را از قلم می‌اندازند. در سال‌های دولت اصلاحات شاهد تقویت گروه‌های میانی جامعه هستیم؛ اگرچه این هم بعد از مدتی متوقف شد. آن زمان فضا برای تحرک و فعالیت گروه‌های میانی هموار شد، از انتخابات کانون‌ها تا تأسیس بانک‌های خصوصی و آزادی گروه‌های صنفی. آن زمان دولت فکر نمی‌کرد که دولت فقط اقتصادی اســـت بلکه فکر می‌کرد دولتِ ملتی است که باید برای همه ساحت‌ها برنامه‌ریزی کند. بعدازآن ما به فضای دیگری وارد شدیم؛ در این فضا خیلی‌ها عوام‌فریب بودند. پوپولیسم دو معنا دارد: عوام‌فریبی و عوام‌گرایی. بیشتر گروه‌های سیاسی ما عوام‌فریب شدند. چراچون هرچه پیش‌تر رفتیم جامعه به شکل جامعهٔ عوامانه، یعنی فاقد تشکل تبدیل شد. به این دلیل که هیچ‌یک از گروه‌های سیاسی و منفعتی و منزلتی ما از اصول اولیه و نهادهای مدنی دفاع نکردند. تضعیف نهادهای مدنی جامعه در تمام دنیا به عوام‌گرایی می‌انجامد. پوپولیسم متعلق به جایی است که در آن نهاد نیست.

■ **از سال ۸۴ به بعد طبقه متوسط نحیف شد؛ از سال ۹۲ طبقه متوسط تصمیم دیگری گرفت.**

سیاست‌های دولت اعتدال در جهت اعتلای گروه‌های میانی جامعه نبود و نیست. این دولت به ساختارهای سیاسی کاری ندارد. دولت دکتر روحانی اصلاً سیاسی به‌معنای متعارف کلمه نیست. اعتدال، در این دولت یک شعار سیاسی نیست، نوعی حفظ تعادل است میان جناح‌ها. این دولت هیچ موضع‌گیری سیاسی ندارد، چه در ارتباط با اقشار میانی و چه در ارتباط با سایر اقشار و طبقات. در اوایل یک رشته قول‌های سیاسی داد که درنهایت هم به آن‌ها عمل نکرد.

■ **در جامعه از عاملیت اجتماعی و سیاســـی طبقه متوســـط صحبت می‌شود. آیا انتظار شکل‌گرفته از طبقه متوسط همتای توان و پتانسیل این طبقه است؟**

بله. در این وضعیت که هیچ‌کسی مطالبه سیاسی نمی‌کند تنها گروهی که مطالبه سیاسی دارد، همان گروه میانی جامعه است. این گروه است که از سبک زندگی می‌گوید، از آزادی بیان و آزادی انتخابات می‌گوید. از آزادی تشکل می‌گوید.

■ **شما مدام از پویایی طبقه متوسط می‌گویید. اما عده‌ای از مرگ این طبقه می‌گویند.**

گفته آن‌ها مبنای اقتصادی دارد. بعد هم حرف من نســـبی است. درست است که جامعه در کلیتش رو به ضعف می‌رود، اما نسبی هم که بنگریم، هنوز هرچه پویایی در زمینه حفظ و حراست از کلیت جامعه است از همین اقشار سرچشمه می‌گیرد.

■ **حتی جامعه‌شناسان و علوم‌سیاسی‌ها هم حرفشان مبنای اقتصادی دارد؟**

به نظرم همه آن‌ها مبنای تحلیل را دهک‌ها قرار داده‌اند نه انسانی که پشت این دهک‌ها قرار دارد. اگر این تعریف را بپذیریم که کسر سرمایه فرهنگی به سرمایه مادی در گروه‌های میانی بالاتر از سایر گروه‌هاست، در آن صورت می‌بینیم که این گروه‌های میانی هستند که هنوز از همه پویاتر هستند. این گروه در حال رویش و پویایی است و سرمایه فرهنگی‌اش جامعه را سرپا نگه می‌دارد. امروز در دنیا وقتی از ایران به صورت مثبت حرف می‌زنند از سینمای اصغر فرهادی و کیارستمی می‌گویند، از نثر و شعر ایران. از نسبت بالای دانشجویان دختر و از تولیدات هنری و علمی ایران می‌گویند. این‌ها همان چیزی است که ملت را می‌سازد و کنشگران این حوزه همان اقشار میانی هستند

■ **شـــما در گفته خود به نقش گروه‌های کارفرما و گروه سیاسی در تضعیف طبقه متوسط اشاره دارید. به این معنی که توانایی یک گروه در این است که مطالبه خود را به‌عنوان مطالبه عمومی جا می‌اندازد.**

بله اصل سیاست همین است. اینکه شما توان، جرئت، سواد و برنامه و زیرکی داشته باشید که بتوانید مجموعه مطالباتی را مطرح کنید که گروه‌های متفاوت را برای رســـیدن شما به اهدافتان مؤتلف شما بکند. گروه‌های میانی این کار را کرده و می‌کنند، اما سایرین نه.

■ **رویه دیگر بحث آن است که تحکیم این طبقه به ثبات اقتصادی هم منجر می‌شود.**

اگرچه این می‌تواند درســـت باشد ولی این گفته من نیست. من به زبان خود حرف می‌زنم و وعده نمی‌دهم. به نظر من در همین آزادی‌ها و اصول است که ما به یک ملت تبدیل می‌شویم. من می‌گویم در صورت نادیده گرفتن گروه‌های میانی جامعه، توی کارفرما نمی‌توانی به پشتیبانی جامعه برای مقابله با دولتی‌ها و خصولتی‌ها یارگیری کنی. اعتماد بین طرفین با توجه به مفاهیم اجتماعی مورد علاقه طرفین پیش می‌آید. هیئت نمایندگان و روسای اتاق ایران و تهران هم به منابع قدرت و هم به منابع ثروت دسترسی دارند ولی هرگز از مطالبه گروه میانی سخن نگفتند. پس قرار است این اعتماد چگونه ایجاد شود؟ ما یک ملت هستیم، باید ارزش‌های هم را درک کنیم و بر اساس ارزش‌های مشترک برنامه ارائه دهیم. این مطالبه را هرچقدر هم دانشگاهی‌ها بگویند فایده ندارد. اما گروه‌های کارفرما فرصت‌های بهتری برای طرح مطالبه گروه‌های میانی دارند. اگر بقیه گروه‌ها از سرنوشت گروه‌های میانی غفلت کنند، همه با هم غرق خواهیم شد.

■ **شما گروه طبقه متوسط را پویا می‌دانید و بقیه گروه‌ها را در حال اضمحلال؟**

از نظر ذهنی طبقه متوســـط پویاست چراکه توانسته منفعت خود را به‌عنوان منفعت عمومی مطرح کند. شما مدام از حضور خصولتی‌ها و فقدان اقتصاد بازار بگویید. مخاطب شما چه کسانی هستند؟ در جامعه ایرانی نفرت طبقاتی جایی ندارد. باید همه گروه‌ها از منافع همدیگر حمایت کنند. گروهی که تریبون دارد و مدام با دولت گفت‌وگو می‌کند و می‌تواند صدایش را به همه برساند چرا از منافع عموم جامعه دفاع نمی‌کند؟

■ **تصویر دور گروه میانی جامعه را چگونه می‌بینید؟**

من از گفتمان آینده‌نگری خیلی خوشم نمی‌آید اما آنچه می‌دانم آن است که ارزش‌های انسانی که توسط گروه‌های میانی حمل می‌شود باید گسترده شود، عمومی شود تا ما بتوانیم وارد دنیا شویم. جهانی‌شدن صادرات و واردات یا جذب سرمایه خارجی نیست، جهانی‌شدن درک ادبیات مشترک و قابل‌احترام جهان است. جهانی‌شدن مقدمه دارد و آن جهانی‌شدن رفتار با تک‌تک افراد مملکت است. در کشورهای توسعه‌یافته، در انتخاب کردن و انتخاب شدن ملیت مهم نیست ولی ما هنوز درگیر این هستیم که زرتشتی وارد شورای شهر نشود. این‌ها دغدغه اقشار میانی است نه مشکلات اقتصادی. تاریخ بشـــر اول از برابری بشـــر می‌گوید و بعد از کار و سرمایه عده‌ای حمایت می‌کند. اقتصادگرایی واقعاً آزاردهنده است. اقتصاد بدون ملت، وطن و تک‌تک افراد جامعه معنایی ندارد. برای همین معتقدم که مبنای قضاوت درباره گروه‌های میانی جامعه به‌هیچ‌وجه نباید اقتصادی باشد و باید ساحت‌های دیگر را هم دخیل دانست. ■

نکته‌هایی که باید بدانید

- **ارزش‌های انسانی که توسط گروه‌های میانی حمل می‌شود باید گسترده شود، عمومی شود تا ما بتوانیم وارد دنیا شویم.**
- **مبنای قضاوت درباره گروه‌های میانی جامعه به‌هیچ‌وجه نباید اقتصادی باشد و باید ساحت‌های دیگر را هم دخیل دانست.**
- **اگر این تعریف را بپذیریم که کسر سرمایه فرهنگی به سرمایه مادی در گروه‌های میانی بالاتر از سایر گروه‌هاست، در آن صورت می‌بینیم که این گروه‌های میانی هستند که هنوز از همه پویاتر هستند.**
- **اقتصادگرایی رادیکال است که تاریخچه تأثیر بقیه عوامل بر تضعیف جایگاه گروه‌های میانی جامعه را بررسی نمی‌کند و تبعات تضعیف آنها را فقط از منظر تاثیر اقتصادی این تضعیف می‌بینند. خطیرترین نتیجهٔ تضعیف این طبقه، در حوزهٔ سیاست است.**

[اقتصاد توسعه]

طبقات متوسط ایران عقلانیت برتری دارد

کمال اطهاری از جایگاه طبقه متوسط در برنامه‌های توسعه می‌گوید

خوش‌بین است؛ به آینده طبقه متوسط در ایران خوش‌بین است و در مقایسه این طبقه در کشورهای خاورمیانه باز هم امیدوار است به حیات سیاسی این طبقه. کمال اطهاری مهم‌ترین مشکل طبقه متوسط را نه مسائل اقتصادی که نبود برنامه منسجم توسعه برای ادامه مسیر توسعه جامعه می‌داند. ادامه این گفت‌وگو را بخوانید.

چرا باید خواند:
بررسی جامعه متوسط با عوامل عینی و ذهنی ممکن است. در کنار مشکلات اقتصادی، موانع و مشکلات درونی و نبود برنامه منسجم توسعه، به تضعیف طبقه متوسط می‌انجامد.

■ **این روزها مدام از فروپاشی یا مرگ طبقه متوسط در ایران صحبت می‌شود. به نظر شما چرا طبقه متوسط در حیات خود به این نقطه رسیده است؟**

طبقه متوسط هسته اصلی جامعه مدنی به‌حساب می‌آید و به دو دلیل به‌سوی فروپاشی می‌رود؛ اگر این فروپاشی تداوم پیدا کند به‌منزله فروپاشی کل نظام خواهد بود. این فروپاشی یک دلیل عینی دارد و یک دلیل ذهنی. دلیل عینی آن بسیار مشخص است و به این برمی‌گردد که ازلحاظ اقتصادی تولید و بازتولید گسترده در ایران متوقف‌شده است. این مسئله آثارش را هم در ورشکستگی بخش مولد اقتصادی ایران می‌گذارد و هم مبنای منابعی را که یک جامعه برای بازتولید خودش به آن نیاز دارد یعنی منابع طبیعی محیط‌زیستی را به نابودی کشانده است و بر اساس همین مسائل نیروی کار مولد در ایران نمی‌تواند خودش را بازتولید جسمی کند. نیروی کار مولد نوآور ازلحاظ فکری با شدت بیشتری نمی‌تواند خودش را بازتولید کند چون بازتولید فکری و نوآوری نیازمند به وسایلی مثل کامپیوتر است درحالی‌که خراب شدن یک کامپیوتر به‌راحتی یک نیروی کار را که نیروی کاردانش باشد مختل می‌کند و نمی‌تواند فعالیت فکری آن را ادامه دهد. این شرایط عینی این فروپاشی است. شرایط ذهنی که فروپاشی را بیشتر می‌کند باعث می‌شود که این طبقه نتواند برای خودش باشد و درواقع جامعه مدنی نمی‌تواند توافقی بین خودش ایجاد کند که دولت را به تبعیت از خود موظف کند. این مسئله به‌منزله این است که جامعه مدنی در حال فروپاشی است و انسجام درونی‌اش را از دست خواهد داد. طبقه‌ای که می‌تواند در درون جامعه مدنی تولید فکر، انسجام و توافق کند، طبقه متوسط است. در هر مقطع تاریخی این طبقه متوسط است که می‌تواند فرهنگ و توافق اجتماعی را ادامه دهد برای اینکه یک حداقل امکان و فراغتی را دارد که متاسفانه طبقه کارگر و دهقانان آن بخش فراغت و امکان را هم ازلحاظ مادی و هم آموزشی ندارند. این دلایل را باید واکاوی کرد. هم دلایل عینی را و هم دلایل ذهنی این فروپاشی را باید واکاوی کرد. همان‌طور که گفتم این فروپاشی به‌منزله فروپاشی کل است. چون وقتی آن بخشی که هسته اصلی جامعه است یعنی طبقه متوسط در هم شکند، طبیعی است که دولت به‌هیچ‌وجه نتواند با نیروی نظامی و یا زور و بوروکراسی ناکارآمد به حیات خود ادامه دهد.

■ **نابسامانی‌ها و بی‌ثباتی‌های اقتصادی این مسائل را بر سر این طبقه آورده است و یا شرایط سیاسی هم در این تضعیف و موقعیت دخیل بوده است؟**

مسلم است ناکارآمدی دولت چه درزمینه اقتصادی و چه درزمینه سیاسی و اجتماعی باعث این مسئله شده است. ریشه این مسئله به این برمی‌گردد که پس از انقلاب الگوی شایسته توسعه در ایران موجودیت نداشته است و وقتی این موضوع را با انقلاب مشروطه مقایسه کنیم به‌خوبی روشن می‌شود. هنگامی که انقلاب مشروطه رخ می‌دهد، الگوی توسعه منسجمی که بسیار با زمانه خودش منطبق بوده است در عرصه‌های مختلف وجود داشته است. مثلاً در عرصه بین‌المللی ایران نقش بسیار مثبت و پیشروی در جهان سوم در ایجاد جامعه ملل داشته است. ازلحاظ الگوی اقتصادی، الگوی مشخصی را داشته است. مثلاً میرزا ملکم‌خان در فرازی از رساله‌های خودش می‌گوید دو آفت بزرگ نبود قانون و نبودن راه، مانع توسعه ایران است. بعدها همین قانون را جلوی رضاشاه گذاشتند تا او آن را عملیاتی کند. درست است که آن‌ها به‌سرعت نتوانستند پیروز شوند اما ازآنجایی‌که الگو داشتند و جامعه را هم توانسته بودند به این الگو قانع کنند، جامعه مدنی می‌توانست باقدرت آسیب‌ها و آشوب‌های بسیاری را از سر بگذراند. اگرچه جامعه به یک دیکتاتوری تن درداد اما آن دیکتاتور موظف بود وظایف انقلاب مشروطه را انجام دهد. همان‌طوری که دیکتاتور بعدی پهلوی هم موظف بود؛ چون هنوز الگوی توسعه برپا بود و موجودیت داشت. درون جامعه هم رفاه وجود داشت. باوجوداینکه اختلاف درونی وجود داشت اما جامعه مدنی نسبت به یک الگوی عام توسعه وفاق داشت که هسته اصلی آن هم طبقه متوسط بود. وقتی به انقلاب می‌رسیم الگویی که جامعه با آن وفاق داشته باشد نداریم.

در اساس هسته اصلی این تحرک، طبقه متوسط است اما این بار این طبقه بر سر این مسئله که این جریان نمی‌تواند ادامه داشته باشد وفاق دارد اما الگوی مورد توافق ندارد. از همان ابتدا یک مباحثه ایدئولوژیک نازلی در مورد توسعه ایران به وجود آمد. هنوز هم الگوی توسعه‌ای که گمان می‌کرد اقتصاد قانون ندارد و توسعه قانونمند نیست موجود است. هنوز هم بسیاری از همان‌ها با واژه توسعه مشکل دارند. معتقد بودند که چون قانون ندارد پس اجرای فقه قانون را جلو می‌برد که این خلاف رأی بسیاری از مجتهدین هم بوده و هست.

■ **در این الگویی که شما نقد می‌کنید، عاملیت اجتماعی، سیاسی و اقتصادی طبقه متوسط چگونه بود؟**

در تمام دولت‌های فراطبقاتی، طبقه متوسط دشمن اصلی دولت فراطبقاتی محسوب می‌شود. این را مارکس می‌گوید. او می‌دانست طبقه متوسط که آزادی‌خواه است دشمن اصلی‌اش است. هنوز هم صدق می‌کند. همه جریانات ایدئولوژیک این مسئله را داشتند. در

طبقه متوسط یک عقلانیت بسیار پخته‌ای دارد. همین عقلانیت پخته باعث شد اولین انقلاب مشروطه و اولین نهضت ملی شدن نفت در ایران از این طبقه برخاسته باشد و همچنین سازمان برنامه و بودجه ایران بسیار زودتر از دیگر کشورهای جهان سوم ایجاد شود.

نهضت ملی ما هم طبقه متوسط تحقیر می‌شد و سفیر انگلیس می‌گفت آن‌ها موجودات آنارشیستی هستند که هیچ کاری از دستشان برنمی‌آید. یعنی نه‌تنها زیر ذره‌بین داخلی هستند بلکه امپریالیسم‌ها هم طبقه متوسط را تحقیر می‌کردند و می‌کنند. پس ضدیت آن از ابتدا با طبقه متوسط مشخص است. بخش مولد آن‌هم تجار بود یعنی بخش مولد نداشـــت. به‌این‌ترتیب که فقط یک دولتی باشد و یک ســـری یارانه بدهد و جامعه هم خاموش باشد تا هر کاری که دلش می‌خواهد انجام دهد. الگوی دیگر هم وجود داشت که ابتدا خاموش بود اما پس از جنگ به شکل مبتذل به اسم سازندگی بروز کرد. برای این الگو هم نه نهاد مطرح بود و نه عدالت. این هم ایدئولوژیک بود و می‌گفت همه‌چیز را باید با بازار سنجید. یعنی رابطه بین جامعه و اقتصاد در نهادها وجود دارد و این نهادها هستند که جریان انباشت، تولید، بازتولید و عدالت را سامان می‌دهند و این اجازه را که نیروی کار هم ازلحاظ جسمی و هم ازلحاظ فکری بتواند خودش را بازتولید کند کنار گذاشتند و گفتند که ما باید آن را به بازار بسپاریم. بهانه‌هایی هم از این بابت آوردند که اگر ما این را به بازار بسپاریم می‌توانیم با استکبار آسیایی هم مبارزه کنیم. این‌ها دولت توسعه را به دولت رانتی تبدیل کردند. ما می‌توانیم بگوییم دولت دهه اول انقلاب یک دولت توسعه بود اما الگوی آن کامل نبود. آن‌ها بعد از جنگ دولت توســـعه را به اسم استفاده از قاعده بازار به یک دولت رانت‌جو تبدیل کردند. نهاد درواقع توافقی در بطن جامعه مدنی است و در اساس باید در طبقه متوسط صورت گیرد تا به یک قرارداد اجتماعی تبدیل شود و بعدازآن به یک قانون تبدیل شود اما قانونی که دولت وضع کند، نهاد به‌حساب نمی‌آید، بلکه جعل است.

■ **چقدر برداشـــت و انتظار ما از عاملیت طبقه متوسط در سیاست و تحولات عرصه‌های سیاسی، اقتصادی و فرهنگی در شرایط امروز درست بوده است؟**

در درســـت بودن آن شکی نیست. طبقه متوسط نباید با مخاطب قرار دادن دولت و مسابقه برای اینکه یا قدرت را به دست بگیرند و یا اینکه دولت را نقد کنند باعث شوند گروه مرجع سیاســـت‌زده شود. وقتی گروه مرجع سیاست‌زده شود نمی‌تواند الگویی به جامعه عرضه کند که آن الگو وفاقی ایجاد کند. وقتی جامعه‌ای به یک الگو توافق داشت، مجبور به این کار می‌شـــود در غیر این صورت دستاوردهای گذشته‌اش را هم از دست می‌دهد و به‌صورت حسرت‌بار به گذشته نگاه می‌کند.

■ **برخی معتقدند که طبقه متوسط منفعل شده است و حتی به‌سوی مطالبه‌گری در حوزه‌هایی مثل سبک زندگی سوق پیدا کرده و آن‌ها عاملیت اجتماعی و سیاسی‌شان به دلیل شکاف‌ها و یا چندپارگی‌ها کمرنگ و کم‌اثر شده.**

این برداشت بدون آن‌که گذشته‌ای برایش در نظر گرفته شود، ارائه می‌شود. در مورد محیط‌زیست هم می‌توانیم اظهار کنیم که حوادث خیلی وحشتناک است اما یک ریشه‌ای پشـــت آن‌ها وجود دارد. این مسئله چندجانبه اســـت. اگر طبقه متوسط ایران به رویه دموکراتیک می‌رسید، کل جامعه بلوغ پیدا می‌کرد. وقتی موشک و بمب اتم در دستور کار ایران قرار گرفت، یک‌مرتبه بوش دولت اصلاحات را محور شرارت اعلام کرد چون اگر طبقه متوسط به بلوغ می‌رسید، حداقل ازلحاظ اقتصادی معادلات منطقه را به هم می‌زد. درحالی‌که بحران اقتصادی امپریالیسم را در بر گرفته و نمی‌تواند به آن خاتمه دهد.

جناح‌های ایدئولوژیک به بهانه‌های مختلف آب به آسیاب امپریالیسم هژمونی آمریکا می‌ریزند. ضدیت با طبقه متوســـط ایران از خارج هم پیگیری می‌شـــود. اگر خاطرتان باشد می‌گفتند که در انتخابات شوراها نباید شرکت کنید و حتی رسانه‌های مربوطه‌شان لیســـت‌های بلندی می‌دادند و روشـــنفکران مرجعی را که مردم را به انتخابات دعوت می‌کردند، مزدور جمهوری اسلامی می‌نامیدند. پس ضدیت صرفاً درونی نبوده بلکه بیرونی هم بوده است و ادامه پیداکرده و آن‌هایی که به‌جای عمل انقلابی، شعار انقلابی همراه با توهین به نهادهای بین‌المللی می‌دادند، دو تیغه قیچی بودند که می‌توانستند بلوغ جامعه ایران را نشانه بگیرند یعنی یک مانع ائتلاف مسلط در ایران بوده و هست. ائتلاف مسلط خارجی هم همین‌طور بود. بخشی از روشنفکران مرجع طبقه متوسط به اسم اصلاح‌طلبان رسمی هستند. بخشی هم غیررسمی هستند. آن بخش رسمی هیچ برنامه‌ای ندارد و مدام بخش تندرو خودش را نفی می‌کند و تابه‌حال هیچ الگوی توسعه‌ای ارائه نداده است. بخش غیررسمی هم هردو را نفی می‌کند و آن‌هم هیچ الگوی توسعه‌ای ندارد.

طبقه متوســـط یک عقلانیت بسیار پخته‌ای دارد. همین عقلانیت پخته باعث شد اولین انقلاب مشـــروطه و اولین نهضت ملی شدن نفت در ایران از این طبقه برخاسته باشد و همچنین سازمان برنامه و بودجه ایران بسیار زودتر از دیگر کشورهای جهان سوم ایجاد شود.

■ **شما از عوامل داخلی و خارجی مسائل و مشکلات طبقه متوسط صحبت کردید. در شرایط امروز که نابسامانی‌ها و بی‌ثباتی‌هایی در اقتصاد به وجود آمده است، اوضاع و شرایط چه بر سر طبقه متوسط اقتصادی و اجتماعی آورده است؟ در این شرایط نقش سیاسی و اقتصادی این طبقه چه خواهد شد؟**

در چنین شـــرایطی آن چیزی که ازلحاظ اقتصادی روشن است این است که بخش مسکن دچار رکود است و حتی کارخانه‌ها هم دچار رکود هستند. تولید مولد نمی‌تواند نیروی کار داشته باشد. به قول تیبو آدم‌ها با مهاجرتشان با پای خود رأی می‌دهند. طبقه متوسط تابه‌حال باعقل سلیم خود این جامعه را نگه‌داشته است اما روشنفکران رسمی و غیررسمی برای این گسیختگی که من به دلیل اهمیتش آن را نقد می‌کنم، برنامه‌ای ارائه نمی‌دهند. وقتی هم به آن‌ها می‌گویید، بیان می‌کنند که ببینید مردم در این شرایط سخت چه‌کار کنند؟ عملاً روشـــنفکرانی که باید الگوی توسعه ارائه می‌دادند ۴۰ سال است که می‌گویند ما فرصت نداریم. روشنفکران رسمی از دشمن خارجی حرف می‌زنند. روشنفکران غیررسمی هم می‌گویند مردم در شرایط سخت به حرف ما گوش نمی‌دهند. درصورتی‌که مردم هرزمانی که یک الگوی سنجیده و عقلانی ارائه شده حتماً راجع به آن وفاق کرده‌اند. درهرصورت این‌ها برخاسته از تفکرات ایدئولوژیک است. دولت موظف بوده است که طبق قانون اساسی پژوهش را در جامعه تحقق دهد تا جامعه توسعه پیدا کند. همچنین باید به احزاب اجازه فعالیت می‌داده است که نداده. قبلاً شرایط خیلی سخت‌تر از الآن هم بوده است اما روشنفکرانی که جهت‌گیری راهبردی درستی داشتند جامعه را به سمت گفتمان توسعه و گفت‌وگوی توسعه بردند. روشنفکران ما چندین دهه است که به گفتمان برخورد و رویارویی روی آوردند.

■ **شما چشم‌انداز این طبقه را چگونه می‌بینید؟**

من به طبقه متوســـط ایران ایمان دارم که شـــاید خوش‌بینی باشد. در بزنگاه‌های تاریخی این طبقه عملکردهایی داشته است که نسبت به عملکردهای طبقات متوسط در خاورمیانه برتری دارد. قبلاً هم گفته‌ام که اگر طبقه متوسط ایران را با آلمان و ایتالیا در زمان ظهور فاشیسم مقایسه کنید، متوجه می‌شوید که این طبقه متوسط آن‌ها بود که مردم را به وفاق در مورد فاشیسم هدایت کرد، درصورتی‌که در ایران باوجود همه این بحران‌ها این طبقه از یک عقلانیت بسیار نیرومند برخوردار است. روشنفکران جامعه باید به‌جای وقت تلف کردن در برخورد سیاسی و وقت تلف کردن با شبکه اجتماعی که به عمق یک پوست است، جامعه را در جریان یک گفتمان و گفت‌وگوی توسعه قرار دهند؛ این طبقه توان و نیروی برخاستن دوباره را دارد.

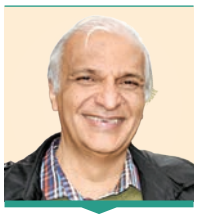
نکته‌هایی که باید بدانید

- **طبقه متوسط هسته اصلی جامعه مدنی است و به دو دلیل به‌سوی فروپاشی می‌رود؛ اگر این فروپاشی تداوم پیدا کند به‌منزله فروپاشی کل نظام خواهد بود. این فروپاشی یک دلیل عینی دارد و یک دلیل ذهنی.**
- **دلیل عینی فروپاشی طبقه متوسط به این برمی‌گردد که ازلحاظ اقتصادی تولید و بازتولید گسترده در ایران متوقف‌شده است. این مسئله آثارش را هم در ورشکستگی بخش مولد اقتصادی ایران می‌گذارد و هم مبنای منابعی را که یک جامعه برای بازتولید خودش به آن نیاز دارد، به نابودی کشانده است.**
- **طبقه متوسط ایران در بزنگاه‌های تاریخی عملکردهایی داشته است که نسبت به عملکردهای طبقات متوسط در خاورمیانه برتری دارد.**
- **طبقه متوسط نباید با مخاطب قرار دادن دولت و مسابقه برای اینکه یا قدرت را به دست بگیرند و یا اینکه دولت را نقد کنند باعث شود گروه مرجع سیاست‌زده شود.**

[علم سیاست]

حال ما خوب نیست

طبقه متوسط و روزگاری که می‌گذراند



مسعود سپهر

استاد علوم سیاسی دانشگاه شیراز

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید نقش طبقه متوسط را در آینده توسعه سیاسی بررسی کنید، خواندن این مقاله شاید برای شما مناسب باشد. آن را بخوانید.

حال طبقه متوسط خوب نیست. بهتر است ابتدا روشن کنم مراد من از طبقه متوسط در ایران کدام بخش از جامعه است؟ طبقه متوسط ایران، شهرنشینانی با پیشینه حداقل دو نسل شهرنشینی در شهرهای متوسط و بزرگ و عمدتاً کلان‌شهرها هستند که به لحاظ بینشی دارای نگاه مدرن به انسان‌ها (برابری انسان‌ها، تساهل، تسامح و گشودگی نسبت به توسعه و جهان) هستند. این‌ها به لحاظ دانشی (اعتقاد و تکیه بر تحصیل به‌عنوان مبنای پیشرفت و ارتقای طبقاتی) و ازنظر سیاسی معتقد به اولویت آزادی (به مفهوم سیاسی اجتماعی و سبک زندگی) بر عدالت هستند.

طبقه متوسط بخش بزرگی از جامعه ایران را تشکیل می‌دهد. این‌ها همان افرادی هستند که وقتی در زمان انتخابات امکان نوعی دیگر رأی دادن، فراهم می‌شود به‌راحتی نتیجه انتخابات در شهرهای بزرگ را رقم می‌زنند: مانند انتخابات ریاست جمهوری ۱۳۸۸ در تهران یا مجلس خبرگان و شورا در ۱۳۹۴ در شهرهای بزرگ.

طبقه متوسط به لحاظ اجتماعی مهم‌ترین بخش جامعه هستند؛ زیرا انگیزه پیشرفت دارند، نوگرا هستند، متخصص و کارآفرین هستند و رو به‌سوی آینده دارند. طبقه متوسط در ایران آن‌قدر بزرگ و مهم است که به‌حق انتظار داشته باشد پایگاه اصلی اجتماعی قدرت سیاسی باشد. به‌ویژه با توجه به آن‌که در ایران سیاست یعنی همه‌چیز. ایران مثل بعضی کشورهای دیگر نیست: اولاً دولت کوچک و محدود باشد؛ ثانیاً اگر کاری به کار سیاست و دولت نداشته باشی سربه‌سرت نگذارند.

در همه عرصه‌ها از اقتصاد و فرهنگ و رسانه تا حوزه اعتقادی دولت دست‌بالا را دارد و دخالت می‌کند. بنابراین طبقه متوسط هرچند که بی‌میل نیست سیاست را ببوسد و کنار بگذارد و حتی به روایت سیاست‌زدایی شده است (نمونه آن غیرحزبی و حتی ضدحزبی بودن اکثریت طبقه متوسط شهری است)، در عمل سیاست‌زده‌ترین مردم جهان است (به تعبیر جلال آل احمد مثل و بازده).

دقیقاً به همین دلیل حال طبقه متوسط خوب نیست. طبقه متوسط به‌عنوان مهم‌ترین بخش سرمایه اجتماعی امید خود را از دست داده است این طبقه نقشی در آینده ایران برای خود متصور نیست، یا مهاجرت کرده یا درصدد مهاجرت است و یا در حسرت آن‌که امکان مهاجرت ندارد. ازنظر سیاسی با نظام نظارت و گزینش موجود در مناصب سیاسی و کلیدی جایی ندارد. به لحاظ اقتصادی شانسی برای رقابت با نهادهای حاکم برای خود متصور نیست. ازلحاظ فرهنگی همواره یک مظنون به هم‌دستی با مهاجمان فرهنگی است. به لحاظ اعتقادی نمی‌تواند مقلد محض باشد و ازنظر تحصیلی آن‌قدر همه دکتر شده‌اند که دیگر فرقی بین دکتر اصلی و جعلی نیست.

رقیب طبقه متوسط شهری به‌عنوان پایگاه اجتماعی، قدرت مسلط سیاسی، از همه امکانات و مواهب برخوردار است. بهتر است توضیح دهم که مرادم کدام‌یک از این گروه‌هاست؟ امروز پایگاه اجتماعی قدرت حاکم در ایران عمدتاً مهاجرین به شهرها و یا روستانشینان و عشایر اسکان‌یافته هستند که به لحاظ بینشی هنوز از محدودیت‌های محیط کوچک خود رها نشده‌اند. به جهان و جامعه نگاهی پیشامدرن دارند و هرچند تحصیل می‌کنند اما گروهی هستند که برای کسب مدرک می‌آیند، نه برای درک مطلب. عدالت توزیعی را مهم‌تر از آزادی می‌دانند؛ چون باور دارند حقشان را خورده‌اند. پس گمان می‌کنند اکنون نوبت آن‌هاست که چپاول کنند و از فساد خود نگرانی ندارند. در حوزه اعتقادی احساس را بر عقل و تقلید را بر تفکر ارجح می‌دانند. تعداد واقعی این گروه را نمی‌توان تعیین کرد چون همیشه فرصت‌طلبان که به دنبال شیرینی قدرت می‌روند و ساده‌لوحانی که اسیر امواج عوام‌فریبانه می‌شوند کم نیستند و از تأثیر انحصار هم‌زمان رسانه، اسلحه، پول و اعتقاد نباید غافل شد.

در چنین هماوردی‌ای است که طبقه متوسط برای خود هیچ آینده‌ای نمی‌بیند و امید به‌عنوان مهم‌ترین پشتوانه سرمایه اجتماعی روزبه‌روز بیشتر رنگ می‌بازد، که عجیب نیست. اگر برترین مغزهای فارغ‌التحصیل بهترین دانشگاه‌های ایران در صف مهاجرت بر یکدیگر سبقت می‌جویند، نتیجه چنین سیاست‌هایی است. شاید با کوته‌بینی گمان شود فقدان طبقه متوسط در فرایند توسعه کشور مهم نیست و حکومت با همین سیاق نیز قابل ادامه است. اما تجربه توسعه همه کشورهای جهان نشان می‌دهد که بدون یک طبقه خلاق، دانشمند، نوآور، کارآفرین و گشوده نسبت به جهان و انسان و فارغ از تعصبات و پیش‌داوری‌ها امکان پیشرفت متوازن پایدار و مستمر وجود ندارد. بنابراین از دست دادن این گروه خسرانی ابدی است در این صورت گشودن راه این طبقه به قدرت سیاسی با حذف نظارت‌ها و گزینش‌ها و سانسورها و محدودیت‌ها، همراه با آزادسازی واقعی اقتصاد و بخش خصوصی و کارآفرینی و گشودن دروازه‌های تعامل سازنده با جهان و حذف سوءظن‌های غیرضرور، راهی است که استمرار پیشرفت و تعالی جامعه ایرانی را برای همیشه تضمین می‌کند.

پرسش محتوم آن است که چگونه چنین شد؟

همه می‌دانند که انقلاب اسلامی ایران انقلابی شهری و با مشارکت گسترده طبقه متوسط بود. پس چه شد که این طبقه به حاشیه رانده شد و حاشیه‌نشینان و تازه‌واردان روستایی و عشایر به پایگاه اصلی اجتماعی

نکته‌هایی که باید بدانید

- **طبقه متوسط به‌عنوان مهم‌ترین بخش سرمایه اجتماعی امید خود را از دست داده است. این طبقه نقشی در آینده ایران برای خود متصور نیست. یا مهاجرت کرده یا درصدد مهاجرت است و یا در حسرت آن‌که امکان مهاجرت ندارد.**
- **تجربه توسعه همه کشورهای جهان نشان می‌دهد که بدون یک طبقه خلاق، دانشمند، نوآور، کارآفرین و گشوده نسبت به جهان و انسان و فارغ از تعصبات و پیش‌داوری‌ها امکان پیشرفت متوازن پایدار و مستمر وجود ندارد.**
- **قدرت سیاسی حاکم در ایران باید از این الگوی تاریخی تکرارشونده درس بگیرد و اجازه ندهد بار دیگر هرج‌ومرج حاکم شود. تنها گزینه جایگزین تکیه‌بر احزاب و ایجاد امکان مشارکت همه مردم و به‌ویژه احزابی که طبقه متوسط شهری را نمایندگی می‌کنند در قدرت است.**

حاکمان تبدیل‌شده‌اند؟ بی‌تردید فرهنگ سیاسی امری ریشه‌دار و تاریخی است و به گمان من نظریه استبداد ایرانی دکتر محمدعلی همایون کاتوزیان مناسب‌ترین چارچوب نظری برای توجیه چگونگی استقرار قدرت سیاسی و پایگاه اجتماعی آن در ایران است که حتی پس از انقلاب اسلامی تکرار می‌شود. مطابق نظریه استبداد ایرانی، به دلیل شرایط جغرافیایی ایران قدرت حاکم در طول تاریخ حاصل غلبه یک نیروی نظامی متحرک و عشایر بر قدرت حاکم قبلی بود که دیگر پس از گذشت مدت‌زمان طولانی خود شهرنشین و ایرانی شده بود. قاجاریان آخرین گروه قبائل مهاجم متحرک بودند که به این شکل حکومت تشکیل دادند و به دوران جدید واردشده‌اند. این سلسله به دلیل حمایت روس و انگلیس به‌ویژه تزارها بر اساس تعهد ایشان در قرارداد ترکمانچای تا فروپاشی استعمار در قدرت باقی ماندند.

رضاشاه با بهره‌گیری از سقوط امپراتوری تزاری و ضعف حمایت انگلیس پس از جنگ جهانی اول از همان الگوی تاریخی استفاده کرد و با استفاده از هرج و مرج حاکم و جایگزینی نیروی قزاق به‌جای سلحشوران بیابان‌گرد سلسله‌های قبلی به شاهی رسید. رضاشاه برخلاف آتاتورک که حزب تشکیل داد همچون اسلاف خود بر نظامیان تکیه کرد و افسرانش نقش چپاولگران مهاجم شهرنشینان را در سلسله‌های قبلی به‌خوبی تکرار کردند. پهلوی دوم تلاش کرد با تأسیس حزب رستاخیز پایگاه اجتماعی قدرت خود را گسترش دهد و تثبیت کند اما موفق نشد.

با این روایت پیروزی انقلاب اسلامی برای آن بود که شاه نتوانست پایگاه اجتماعی مستحکمی برای دفاع از خود فراهم کند. اوریانا فالاچی در آخرین روزهای حکومت شاه از او پرسید وقتی ژنرال دوگل با اعتراض گسترده مردم مواجه شد طرفداران او به شانزه‌لیزه آمدند و او را برگرداندند چرا طرفداران شما کاری نمی‌کنند؟ شاه با اندوه پاسخ داد آخر طرفداران من هم‌اکنون در شانزه‌لیزه هستند. نظامیان شاه زودتر از او صحنه را ترک کردند.

شرط بقای جمهوری اسلامی پس از تشکیل مطابق الگوی تاریخی فرهنگ سیاسی ایرانی وجود یک پایگاه اجتماعی-نظامی جدید بود. جنگ تحمیلی فرصتی بود برای تشکیل این پایگاه اجتماعی و گروه بی‌شماری که در طول هشت سال دفاع مقدس به نیروهای مسلح پیوستند عمدتاً از طبقه متوسط مورد اشاره نبودند. همین‌ها پس از جنگ به پایگاه اصلی اجتماعی حاکمان تبدیل شدند و البته با بهره‌گیری از فرصت‌های ترجیحی اقتصادی، تحصیلی، گزینشی و استخدامی جایگاه‌های کلیدی قدرت را قبضه کردند و به بقیه به‌ویژه طبقه متوسط شهری فرصتی ندادند.

در چهل‌سالگی جمهوری اسلامی حفظ و تقویت و تکیه‌بر این پایگاه اجتماعی و به حاشیه راندن بیشتر طبقه متوسط شهری و حتی سعی در جایگزین ساختن آن‌ها کاملاً آگاهانه و برنامه‌ریزی‌شده است. اما نکته‌ای که در نظریه استبداد ایرانی همواره تکرار شده است آنکه قدرت‌های حاکم در طول تاریخ ایران پس از مدت‌زمانی ایرانی و شهری شده‌اند و نتوانسته‌اند در مقابل قدرت بعدی مقاومت کنند. همچنان که شاه هم در دوره جدید پس از کمی آشوب تسلیم شد. فرزندان نسل جنگ تحمیلی هراندازه هم که تلاش و تبلیغ شود مانند پدران خود نخواهند شد. قدرت سیاسی حاکم در ایران باید از این الگوی تاریخی تکرارشونده درس بگیرد و اجازه ندهد بار دیگر هرج‌ومرج حاکم شود. تنها گزینه جایگزین تکیه‌بر احزاب و ایجاد امکان مشارکت همه مردم و به‌ویژه احزابی که طبقه متوسط شهری را نمایندگی می‌کنند در قدرت است. زمان آن فرارسیده است که باور کنیم دموکراسی سرنوشت محتوم ما و تنها راه خروج از دور باطل هرج‌ومرج-استبداد است.

با توجه به اینکه طبقات بالا و پایین جامعه به شدت محافظه‌کارند و در مقابل تغییرات از خود مقاومت نشان می‌دهند، گریز از تغییرات ممکن است در شرایطی خاص منجر به گریز از آزادی و نتیجه آن بازتولید و تداوم استبداد و خودکامگی شود و زمینه برای رواج و فعال شدن نوعی پوپولیسم در فضای سیاسی فراهم شود.

[جامعه‌شناسی توسعه]

غروب دموکراسی با افول طبقه متوسط

مهندسی تغییرات اجتماعی با طبقه متوسط انجام می‌شود

خالد توکلی

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
تضعیف طبقه متوسط چه بر سر بنیان‌های اجتماعی می‌آورد؟ پاسخ این پرسش را در این یادداشت بخوانید.

طبقه متوسط همواره و در تمامی جوامع به دلایل مختلف مورد توجه و دارای اهمیت بوده است. از دیرباز فیلسوفانی مانند افلاطون و ارسطو بر میانه‌روی که ویژگی اصلی طبقه متوسط است تاکید داشته و آن را برای جامعه مفید دانسته‌اند. در دنیای جدید و به‌ویژه در نظام‌های سیاسی دموکراتیک نقش و اهمیت این طبقه بیش‌ازپیش آشکار می‌شود و جامعه‌شناسان و دانشمندان علوم سیاسی یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های طبقه متوسط جدید را باور این طبقه به ارزش‌های دموکراتیک می‌دانند و ازاین‌جهت وجود آن را برای تأسیس و تداوم نظام سیاسی دموکراتیک حائز اهمیت تلقی می‌کنند. همچنین سبک زندگی طبقه متوسط و نگاهی که به تغییرات اجتماعی دارند در افزایش اهمیت و اعتبار آن تأثیر داشته است. بدیهی است آنچه برای جوامع مهم و درعین‌حال حیاتی است تغییر مستمر و مداوم جنبه‌های گوناگون زندگی اجتماعی است. طبقه متوسط جدید این توانایی را دارد که هم در ایجاد تغییرات تدریجی و گام به گام نقش داشته و هم در پذیرش تغییرات پیش‌قدم باشد.

البته نباید از این نکته غافل بود که عقلانیت رایج در طبقه متوسط نه آن‌قدر انقلابی است که به سوی دگرگونی‌های بنیادی و ناکجاآبادی متمایل شود و نه آن‌قدر محافظه‌کار است که برای تغییرات تدریجی مانع ایجاد کند.

این امر نقش منحصر به‌فردی به این طبقه در برنامه‌ریزی‌ها و مهندسی تغییرات اجتماعی بخشیده است. در نبود یا در صورت تضعیف طبقه متوسط، دیگر طبقات اجتماعی، میدان‌دار می‌شوند. با توجه به اینکه طبقات بالا و پایین جامعه به‌شدت محافظه‌کارند و در مقابل تغییرات از خود مقاومت نشان می‌دهند، گریز از تغییرات ممکن است در شرایطی خاص منجر به گریز از آزادی شود و نتیجه آن بازتولید و تداوم استبداد و خودکامگی شود و زمینه برای رواج و فعال شدن نوعی پوپولیسم در فضای سیاسی فراهم شود. این امر بیش از هرچیز نشان از آن دارد که یکی از خصائص اصلی این طبقه تقویت دموکراسی در جامعه است و در صورت فقدان آن آنچه بیش از هر چیز رو به افول می‌رود ارزش‌ها و سازوکارهای دموکراتیک جامعه و نظام سیاسی است.

علاوه بر نقش انکارناپذیر طبقه متوسط در گسترش دموکراسی و مهندسی تغییرات اجتماعی باید به یکی دیگر از خصوصیات ممتاز آن اشاره شود: جامعه‌شناسان و در صدر آن‌ها بوردیو به سه نوع سرمایه (مادی، اجتماعی و فرهنگی) اشاره کرده‌اند. بدیهی است وجود هرکدام از این سرمایه‌ها فایده‌ها و فرسایش آن‌ها آسیب‌هایی برای جامعه دربر دارد. طبقه متوسط برخلاف دیگر طبقات موجود در جامعه حامل و مولد اصلی سرمایه‌های فرهنگی و اجتماعی است. حال اگر این طبقه به نحوی از انحا تضعیف شود این بدان معناست که میزان و موجودی در گردش این سرمایه‌ها کاهش خواهد داشت. اولین اتفاقی که با فرسایش این سرمایه‌ها خواهد افتاد علاوه بر رواج پول‌پرستی و پیامدهای منفی آن این است که احساس بی‌عدالتی و تضاد طبقاتی در جامعه گسترش می‌یابد. طبقه متوسط با مالکیت سرمایه‌های فرهنگی و اجتماعی خود را از داشتن مقدار هنگفتی از سرمایه مادی بی‌نیاز می‌داند و این استغنا مانع از آن می‌شود که خود را فقیر بداند و احساس بی‌عدالتی در درونش ایجاد شود. فقدان اعتماد، همکاری و مشارکت از یکسو و عدم تولید آثار فرهنگی و هنری هم به طور محسوسی امکان فعالیت جمعی را کم می‌کند و هم لطافت، فرهیختگی و امکان برآوردشدن نیازهای عاطفی آحاد جامعه کاهش می‌یابد. درواقع وجود و حضور طبقه متوسط به معنای پرورش و تقویت سرمایه اجتماعی و فرهنگی است که حداقل فایده‌ای که دارد این است که جامعه را از دوقطبی شدن در امان نگه می‌دارد و ناخواسته به گسترش احساس عدالت در میان شهروندان مدد می‌رساند. درواقع ایجاد تعادل در موجودی سرمایه‌ها و حفظ تنوع سرمایه‌ها با حضور فعال طبقه متوسط ممکن و میسر است و با این تنوع است که احساس عدالت در میان شهروندان به‌وجود می‌آید.

[جامعه‌شناسی]

قلب تپنده جامعه

زوال طبقه متوسط زوال جامعه است

سعید معیدفر
جامعه‌شناس

چرا باید خواند: طبقه متوسط چیست و چه مشخصه‌ای دارد؟ در این مقاله تبیین جایگاه طبقه متوسط را می‌خوانید.

قبل از بررسی موقعیت روز طبقه متوسط و مشکلات آنها باید به مقدمه‌ای اشـــاره شـــود. واژه طبقه از سده نوزدهم به طور گسترده‌ای وارد ادبیات سیاســـی، فلسفی، جامعه‌شناسی و اقتصاد شده است، این واژه همیشه موضوعی برای منازعه و مناقشـــه در این حوزه‌ها بوده است؛ در ایران امروز هم طیف گسترده‌ای از کسانی که وجود طبقه را انکار می‌کنند تا کسانی که به تاثیرگذاری این طبقات در ســـپهر سیاسی- اقتصادی کشور باور دارند، وجود دارد.

تالکوت پارســـونز- که افکارش بر جامعه‌شناسی آمریکا و کشـــورهای دیگر نفوذ داشت - و پیروانش، به طبقه اعتقاد ندارند. آن‌ها جامعه را شامل قشرهایی می‌دانند که در تشکیل آن‌ها منزلت، درآمد و شـــغل تعیین‌کننده اســـت. کســـانی هم هســـتند که طبقه را با نـــگاه درآمدی می‌بینند. مثلاً در مناظره‌های انتخاباتی دوازدهمین دوره ریاست‌جمهوری یکی از داوطلبان به تقسیم‌بندی (۴ درصدی و ۹۶ درصدی) جامعه اشاره می‌کند که معلوم نیست مبنای این تقسیم‌بندی چیست و شاید از جنبش وال‌استریت آمریکا تقلید کرده است.

در دیـــدگاه مارکس، کلیاتی در مانیفســـت و دیگر آثارش دربـــاره طبقه و همچنین جامعه سوسیالیستی آمده است؛ اما چون تعریف کامل و جامعی از طبقه و جامعه آرمانی‌اش ارائه نکرده بود تفسیرهای گوناگونی از آرای او شد و میان پیروانش اختلافاتی به‌وجود آمد. بسیاری از صاحب‌نظران تنها به وجود قشرهای اجتماعی در ایران باور دارند؛ ولی من معتقدم که طبقه در ایران وجود ندارد. طبقه با انسجام، پیوستگی و عمل مشترک قابل تبیین است و در دل نزاع طبقاتی، ایدئولوژی و جنگ قدرت برای کسب منافع اقتصادی بیان شده است ولی در ایران این‌گونه نبوده است. اگرچه به نظر می‌رسد که طبقه در نظام‌های پیش از سرمایه‌داری (فئودالی، نظام برده‌داری و نظام آسیایی و...) وجود داشته است و در ایران امروز می‌توان از گروه‌های مختلف اجتماعی صحبت کرد.

اما مراد کسانی که از طبقه اجتماعی دفاع می‌کنند این است که طبقه متوسط مجموعه نسبتا پایداری از افراد، خانواده‌ها، و گروه‌هایی است که در سازمان اجتماعی تولید و توزیع کالا و خدمات و برخورداری از سرمایه‌های اقتصادی، اجتماعی- فرهنگی و سیاسی (منافع اقتصادی، قدرت و منزلت) و بهره‌گیری از مازاد اقتصادی جامعه موقعیت همانندی داشته باشند، نسبت به موقعیت و منافع خود آگاه باشند، به اتحادی هرچند نسبی و غیررسمی رسیده باشند و برای نگهداشت موقعیت و قدرت [اگر طبقه مسلط باشند] یا به دست‌آوردن آن با حاکمیت یا دیگر نیروهای اجتماعی در چالش بوده و دارای ایدئولوژی و گفتمان سیاسی باشند.

طبقه در ایران معاصر بعد از انقلاب تحولاتی را پشت سر گذاشته است؛ در طبقه متوسط سنتی یک بخش تولید اســـت و یک بخش هم مبادله. مبادله عرضه محصول و در واقع کار تولیدکننده را تسهیل می‌کند، مثلاً بانک چه چیزی را تولید می‌کند؟ هیچ، ولی بانکدار جزو طبقه سرمایه‌دار محسوب می‌شود. تاجر هم به همین شکل: او هم تولید نمی‌کند. در واقع خدمات تولید می‌کند. دلال هم در طبقه متوسط سنتی چنین نقشی دارد.

طبقه متوســـط جدید به شکل دیگری به خودآگاهی می‌رسد: این‌ها درواقع حاملان یک ایده جدید در جامعه هستند: دموکراسی و مدرنیته. می‌بینیم که در نهضت مشروطه روشنفکران دیدگاه مشروطه و دموکراسی را بر طبقه متوسط سنتی تحمیل می‌کنند. پس طبقه متوسط جدید هم وارد شده است اما این طبقه ثبات ندارد: قشرهای بالایی آن کم‌کم به سمت طبقه بالا که تقریباً بورژوازی است کشیده می‌شـــود: فرهنگ بورژوایی، افکار و رفتارهای بورژوایی پیدا می‌کند و می‌چسبد به حاکمیت. قشرهای پایینی‌اش، مانند معلم‌ها و کارمندان ساده و کم‌درآمد تا حدی گرایش‌های مایل به طبقه کارگر پیدا می‌کنند. در کتاب خود این قشرها را با آمار تفکیک کرده‌ام. البته آمار و ارقام است و چیز دقیقی نیست. با «تلفیق آمار و نظریه» است که می‌توانیم نتیجه‌گیری کنیم. بنابراین به باور من در ایران طبقه متوسط سنتی و جدید به صورت دو طبقه وجود دارد که فعالیت‌کرده، مبارزه سیاسی‌کرده و برای منافع طبقاتی خود تلاش کرده است. همه ویژگی‌هایی که در تعریف طبقه آمد، من در این دو طبقه دیده‌ام.

طبقه متوسط اصولاً پراکنده است، یعنی هر قشر آن (درواقع حالا می‌توانیم قشر و اجزای طبقه برای آن قائل شویم) بنا بر موقعیت اقتصادی، اجتماعی، تاریخی و فرهنگی‌اش گفتمان ویژه‌ای دارد. در طبقه متوسط چون قشرهای مختلفی وجود دارد، گفتمان‌های متفاوتی هم وجود دارد.

طبقه متوسط جدید طبقه یکدست و باثباتی نیست. زیرا طیف‌های خیلی زیاد و گسترده‌ای در آن جای می‌گیرند. این طبقه دائماً پر و خالی می‌شود. عضویت در این طبقه ناپایدارتر از طبقه متوسط سنتی است. ما کسانی را داریم که نسل‌ها در بازار هستند اما خیلی از کسانی که در طبقه متوسط جدید جای می‌گیرند فرزندان خانواده‌های طبقه‌های دیگرند. این طبقه زیاد ثبات ندارد ولی حامل دیدگاه‌های دموکراتیک است. بیشتر اقدامات مدرن‌سازی توسط طبقه متوسط جدید انجام شده است. مثلاً مدرن‌سازی در برخی از کشورهای خاورمیانه توسط نظامیان انجام شده است.

البته در سال‌های اخیر به دلایل اقتصادی (تورم، رشد بیش از حد شمار کارکنان دولت و وابسته به دولت، کاهش درآمد ملی و...) قشرهای متوسط جدید از نظر اقتصادی بسیار ضعیف شدند که البته بر کنش سیاسی آنان بی‌تأثیر نبوده است. طوری که هر روز این موانع بیشتر شده است؛ موانعی که با منافع اقتصادی، قدرت سیاسی و منزلت‌خواهی این افراد در ارتباط است. طبقه متوسط جدید افزون بر دموکراسی‌خواهی، خواهان مدرنیسم هم هستند. این تجدد در ایران با مدرنیسم مطلقه نمود داشت که توسط نظامیان (پهلوی اول) دنبال می‌شد. بخش کوچکی از طبقه متوسط جدید، نظامیان هستند. در کشورهای مصر، ترکیه و... مدرن‌سازی توسط نظامیان آغاز شد که هیچ‌گاه با دموکراسی همراه نبود. قشرهای مختلف طبقه متوسط جدید کنشگران و مجریان مطالبات طبقه پایین و طبقه حاکم‌اند. مشـــارکت فعال طبقه متوسط جدید شهری در سال ۱۳۷۶ و ۱۳۸۸ و تا حدودی در سال ۱۳۹۲ تاحد زیادی قابل پیش‌بینی بود، اینکه طبقه متوسط حرکت عظیمی برای مطالبات خود داشته باشد با شرکت گسترده در انتخابات ریاست‌جمهوری. به نظر می‌رسد که طبقه متوسط توده بی‌شکلی است که خیلی انتظار بروز حرکت‌های بنیادی از آن نمی‌توان داشت، ولی اگر امکان ظهور و شرایط مناسب داشته باشد منسجم‌تر عمل می‌کند. طبقه متوسط جدید به طور معمول حامل گفتمان دموکراسی‌خواهی است. اما از هر طرف تحت فشار است. اینها برای انجام مهم‌ترین وظیفه خود که ساخت و تقویت نهاد مدنی است با مشکلات جدی روبه‌رو هستند. طبقه متوسط در زمینه تحرک اجتماعی، سیاسی و کسب قدرت در دوره مدرن شرایطی بدتر از این در ارتباط با موقعیت قدرت در طول تاریخ نداشته است.

طبقه متوسط چنان که پیش از این گفتم، یک مجموعه یکدست و همگن نیست. بخش سنتی آن یکدست‌تر است ولی بخش جدید خاستگاه‌های اجتماعی گوناگونی داشته است.

از این رو این دو طبقه گفتمان و رفتار سیاسی متفاوتی دارند و من بر این باورم که تاریخ معاصر ایران نشـــان داده است که همه گفتمان‌های سیاسی رایج از آن طبقات متوسط (سنتی و جدید) بوده است. این را هم بیفزایم که چون نیک بنگری همواره دارای کنش سیاسی بوده و هستند؛ تنها نمودش متفاوت بوده است.

نقش طبقه متوسط جدید در توسعه اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، و سیاسی انکارناپذیر است. این طبقه در کنار طبقه مولد (کارگران) قلب تپنده جامعه‌اند. اگر این قلب تپنده از کار بیفتد کل جامعه رو به زوال خواهد رفت؛ اما متاسفانه عده‌ای آگاهانه و عامدانه در پی تخریب این طبقه هستند. شرایط بسیار مبهمی برای طبقه متوسط پیش آمده و در هرسه مشخصه منزلت، قدرت و ثروت موقعیت نامناسبی دارند. امروز تقریبا انفعالی که در جامعه به وجود آمده، طبقه متوسط را بیش از پیش درگیر کرده اســـت. موانع و مشکلات داخلی وضعیت را برای این طبقه سخت کرده ولی همچنان انتظار می‌رود که گروه‌های مرجع و روشنفکران این طبقه برای خروج از وضعیت دشوار راهی بگشایند ولی متاسفانه تضعیف طبقه متوسط جدی است. این ضعف سبب شده که این طبقه درگیر انفعال باشند و منتظر معجزه بنشینند. طبقه متوسط ما در شرایط سختی روزگار می‌گذراند. آنها منتظر منجی هستند، قبلا این طبقه پتانسیل بالقوه‌ای داشت که امروز چنین نیست. این طبقه به شدت ناامید است و گرفتار. برای همین باید جایگاه این طبقه را بار دیگر بازسازی کرد.

ادغام در تاریکی

چرایی اعتراض به ادغام بانک‌های نظامی

ادغام بانک‌های نظامی کلید خورد در حالی که نگرانی‌ها از آثار تورمی آن رو به افزایش اســـت. فعالان اقتصادی و تحلیل‌گران چرا نسبت به ادغام بانک‌های نظامی اعتـــراض دارند؟ آن‌ها با چه مخالفت می‌کنند؟ آیا وقت ادغام این بانک‌ها فرارسیده است؟

پنهان‌کاری برای شفافیت

سایه سنگین تجربه موسسات مالی و اعتباری روی سر ادغام بانک‌های نظامی

زینب کوهیار
دبیر بخش نگاه

در اولین روز کاری پس از تعطیلات نوروز ۹۸، ادغام بانک‌ها که در سال گذشته از سوی رئیس‌جمهور مطرح شده بود دوباره در صدر اخبار قرار گرفت. پنج بانک و موسسه مالی و اعتباری نظامی که به دستور رئیس‌جمهور باید بانک سپه ادغام شوند، در اطلاعیه‌های جداگانه اعلام کردند که فرایند فروش سهامشان را از ۱۸ فروردین‌ماه در بازار سرمایه آغاز می‌کنند و این اولین گام اجرایی در ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح است. قرار است پس از پایان فروش سهام یعنی ۲۹ اردیبهشت‌ماه سال جاری فرایند اجرایی ادغام بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه آغاز شود و سهامدارانی که تمایلی به فروش سهم خود در این بازه زمانی ندارند می‌توانند تا ارزش‌گذاری دوباره که پس از ادغام بانک‌ها در بانک سپه انجام می‌شود، صبر کنند.

اما یکی از بزرگ‌ترین اقدامات بانک مرکزی در ایجاد انضباط و شفافیت در بازار مالی در حالی در فروردین‌ماه ۹۸ کلید خورد که تجربه سنگین ساماندهی موسسات مالی و اعتباری به نگرانی تحلیل‌گران و کارشناسان اقتصادی درباره ادغام بانک‌های نظامی اضافه می‌کرد. موسسات مالی و اعتباری که محصول حضور ارگان‌های غیردولتی در بازار پول بود، گریبان دولت دوازدهم را گرفت و این دولت که با آثار منفی اجتماعی و اقتصادی وجود این موسسات در جنگ بود، با پرداخت ۳۰ هزار میلیارد تومان به مال‌باختگان پرونده را مختومه کرد و البته رئیس سازمان برنامه و بودجه دولت دوازدهم رقم هزینه‌شده برای خواباندن این غائله را ۳۵ هزار میلیارد تومان اعلام کرد. رسانه‌ها تخمین زدند که به این ترتیب سهم هر ایرانی از بار سنگین تسویه تعهدات ۳۷۵ هزار تومان تا ۴۳۷ هزار و ۵۰۰ تومان است.

آیا اکنون نوبت آن رسیده که زیان بانک‌های نظامی از جیب دولت پرداخت شود؟ آیا وضع بانک‌های نظامی خوب است؟ پیش از اشاره دوباره رئیس‌جمهور به ادغام بانک‌ها در اسفند سال ۹۷ مجموعه‌ای از بدهی‌ها و دارایی‌های بانک‌های وابسته به نیروهای مسلح منتشر شد که جمع بدهی‌های آن‌ها را ۱۷۶،۸۸۲ میلیارد تومان اعلام می‌کرد. براساس گزارش‌ها بدهی بانک حکمت ایرانیان وابسته به ارتش جمهوری اسلامی ۴،۵۲۹ میلیارد تومان، بدهی موسسه اعتباری کوثر وابسته به وزارت دفاع ۱۹،۵۰۰ میلیارد تومان، بانک انصار وابسته به سپاه پاسداران ۳۷،۶۷۶ میلیارد تومان، بدهی بانک مهر اقتصاد وابسته به بسیج، ۵۲،۱۸۲ میلیارد تومان و بدهی بانک قوامین وابسته به نیروی انتظامی ۶۳،۶۷۷ میلیارد تومان تخمین زده شده بود. روزنامه همشهری هم در گزارشی از این نوشته بود که وضع همه بانک‌های نامزد ادغام شدن در بانک سپه جز بانک قوامین خوب است و زیان این بانک به ۵۲ تا ۷۰ هزار میلیارد تومان می‌رسد. سعید اسلامی بیدگلی کارشناس بازار مالی زیان بانک قوامین را ۷۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرده و گفته بود که مقرر شده ۲۰ هزار میلیارد تومان از این زیان از دارایی‌های سپاه و ارتش تامین شود و بقیه را دولت پرداخت کند و این یعنی بار زیان‌دهی ۵۰ هزار میلیارد تومانی قوامین بر دوش دولت قرار می‌گیرد. نکته مهم دیگر اینکه پیش از ارائه همه این آمارها، معاون اول رئیس‌جمهور اسحاق جهانگیری در کسوت نامزد دوازدهمین انتخابات ریاست جمهوری در یک مناظره زنده تلویزیونی به این اشاره کرده بود که وضع بانک قوامین خراب است و رئیس نیروی انتظامی برای حل مشکل این بانک‌ها بارها به دولت مراجعه کرده است.

پس از اشاره رئیس‌جمهور به ادغام این بانک‌ها، خبرگزاری فارس در اسفندماه سال ۹۷ در گزارشی که از ترازنامه پنج بانک نظامی تهیه کرده بود از این خبر داد که بدهی این بانک‌ها به بانک مرکزی صفر است و با ادغام این پنج بانک در بانک سپه، بزرگ‌ترین بانک ایرانی تشکیل می‌شود. به گزارش فارس سرمایه این بانک‌ها ۳ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان است که در جمع با سرمایه ۱۲ هزار میلیارد تومانی بانک سپه، به ۱۵ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان رسیده و بالاترین سرمایه ثبت‌شده در نظام بانکی کشور را رقم می‌زند. فارس نوشت: «نکته جالب توجه در صورت‌های مالی این پنج بانک و موسسه، بدهی «صفر» آنها به بانک مرکزی است که یک استثنا در میان بانک‌های کشور محسوب می‌شود. این بدهی صفر در شرایطی تحقق یافته است که بدهی بانک‌های خصوصی به بانک مرکزی معادل ۹۷ هزار میلیارد تومان است. به عبارت دیگر اغلب این بانک‌ها به جز یک بانک از جمله منضبط‌ترین بانک‌های کشور بوده‌اند». ادعای انضباط این بانک‌ها از سوی فارس درحالی مطرح می‌شود که هیچ گزارش شفافی از صورت‌های مالی این بانک‌ها منتشر نشده است و حتی گزارش فارس از وضعیت این بانک‌ها و موسسات برمبنای اطلاعات سال ۹۵ و ۹۶ نوشته شده است. وزیر اقتصاد می‌گوید ادغام بانک‌ها با هدف شفافیت محیط‌های اقتصادی انجام می‌شود اما فرایند این ادغام از منظر بسیاری از فعالان اقتصادی شفاف ارزیابی نمی‌شود. رئیس اتاق بازرگانی تهران هم در اسفندماه سال گذشته خطاب به دولت از این گفت که طرح موضوع ادغام این بانک‌ها به نگرانی سهامداران انجامیده درحالی‌که جامعه اقتصادی از جزئیات آن بی‌خبر است. انتشار خبر فروش سهام بانک‌های نظامی از ۱۸ فروردین تا ۲۹ اردیبهشت، هرچند کمی از ابهام ماجرا کم کرد اما باید دید این فروش تا چه اندازه در بازار سرمایه مورد استقبال قرار می‌گیرد.

> یکی از بزرگ‌ترین اقدامات بانک مرکزی در ایجاد انضباط و شفافیت در بازار مالی در حالی در فروردین‌ماه ۹۸ کلید خورد که تجربه سنگین ساماندهی موسسات مالی و اعتباری به نگرانی تحلیل‌گران و کارشناسان اقتصادی درباره ادغام بانک‌های نظامی اضافه می‌کرد

چند عدد مهم درباره بانک های نظامی

مجموع دارایی‌های پنج بانک و موسسه اعتباری نظامی	۱۸۲،۲۹۳ میلیارد تومان
مجموع بدهی‌های پنج بانک نظامی	۱۷۶،۸۸۲ میلیارد تومان
زیان یکی از بانک‌های نظامی در حال ادغام	۵۰ تا ۷۰ هزار میلیارد تومان
میزان سپرده‌های پنج بانک نظامی(به گفته رئیس‌کل بانک مرکزی)	۲۱۵ هزار میلیارد تومان
جمع سرمایه پنج بانک نظامی	۳،۶۰۰ میلیارد تومان
سرمایه بانک سپه	۱۲ هزار میلیارد تومان

عدم مبادرت به شفاف‌سازی از سوی دولت و بانک مرکزی ظلم بزرگی به تک‌تک شهروندان این کشور است. ادغام بانک‌ها می‌تواند به قصور بزرگی در انجام تکالیف بانک مرکزی در تاریخ فعالیتش تبدیل شود.

همه باید بدانند

ادغام بانک‌ها بدون شفاف‌سازی ظلم به شهروندان است

موضع من نسبت به ادغام بانک‌ها و به طور ویژه در مورد بانک‌های نظامی مخالفت نیست. به نظر من آنچه باید در این فرایند مورد مخالفت و اعتراض قرار بگیرد پوشش گذاشتن بر مسائل و مشکلات این بانک‌ها و شفاف نکردن چرایی ادغام و پیامدهای آن است. در یک دوره با بی‌انضباطی بانک‌های بسیاری در کشور شکل گرفت و با رانت به بسیاری از افراد مجوز داده شد تا بنگاه‌هایی را ایجاد کنند که غیر از فعالیت‌های بانکداری اهداف خاص سهامدارانشان را دنبال می‌کردند. این بنگاه‌ها به طور حتم باید پاک‌سازی و نظام بانکی سالم‌سازی شود و یکی از ابزارهای موجود برای رسیدن به این اهداف ادغام است. این وسیله با در نظر گرفتن شرایطی می‌تواند در سالم‌سازی نظام بانکی موثر عمل کند. شفاف‌سازی حساب‌های مالی بانک‌ها در درجه اول در اولویت قرار می‌گیرد و باید به سهم ذی‌نفعان بانک رسیدگی کرد. سهامداران خرد، سهامداران کلان که البته مقصر اصلی مشکلات کنونی این بانک‌ها هستند، سپرده‌گذاران، نظام بانکی کشور، بانک مرکزی، سازمان امور مالیاتی و دولت به نوعی از ذی‌نفعان بانک‌ها به شمار می‌روند و ادغام بانک‌ها بدون توجه به شرایط اقتصادی هریک از ذی‌نفعان و وضعیت‌های مالی واقعی پیامد خوشی به همراه ندارد. حساب‌سازی و ساختن صورت‌های مالی در عمل تضییع حقوق این ذی‌نفعان است به ویژه که امروز تصمیم دولت در ادغام بانک‌های نظامی در یک بانک دولتی است نه ایجاد یک بانک جدید از ادغام این بانک‌ها، و این یعنی زیان‌های این بانک و ناترازی حساب و صورت‌های مالی آن به بانک دیگر و در ادامه خزانه دولت و به دنبال آن به تک‌تک شهروندان این کشور تحمیل می‌شود.

متاسفانه درباره ادغام بانک‌ها هیچ شفاف‌سازی‌ای انجام نشده است. صورت‌های مالی به گونه‌ای تنظیم شده که گویای سوددهی این بانک‌هاست درحالی‌که چنین نیست و پشت درهای بسته بارها اعلام شده که بعضی از این بانک‌ها دچار زیان چندده هزار میلیاردی شده‌اند. یکی از این بانک‌ها به تنهایی چندده هزار میلیارد تومان عملکرد منفی در تراز خود ثبت کرده که ناشی از سوءمدیریت در این بانک است اما چنین مسائلی هیچ وقت آشکار و در مورد آن شفاف‌سازی نمی‌شود. اگر قرار به ادغام دو مجموعه خصوصی بود، انتظار شفاف‌سازی از آن به نسبت کمتر بود چراکه ذی‌نفعان آن تنها شامل سهامداران حقیقی می‌شد اما در مورد ادغام بانک‌های نظامی در یک بانک دولتی، نفع همه شهروندان کشور مطرح است و سهامداران خرد و سپرده‌گذاران هم باید بدانند که چه در یک بانک گذشته است. ۸۱ میلیون نفر جمعیت ایران باید بدانند که چه پولی از جیب آن‌ها برای جبران زیان این بانک‌ها برداشته می‌شود. پیشه کردن صداقت با مردم در این‌باره کمترین انتظار است. به طور کلی نهادهای نظامی نباید به این حوزه ورود می‌کردند و اکنون که ورود کرده‌اند و تصمیم به ادغام گرفته شده، باید در مورد آن شفاف‌سازی کرد تا افکار عمومی این تصمیم را بپذیرد نه اینکه در فضای ابهام واقعیت‌ها قلب شود. رئیس کل بانک مرکزی در یک برنامه تلویزیونی وضعیت عمومی این بانک‌ها را خوب ارزیابی کردند و از این گفتند که مجموعه تراز این بانک‌ها مثبت است و بعضی از آن‌ها ناترازی دارند. ایشان مسئله را طوری مطرح کردند که اگر جمع بزنیم اتفاقی نیفتاده است و مشکلی نیست اما خودشان در جلساتی که به طور مفصل درباره وضعیت بانک‌ها صحبت شده حضور داشتند و می‌دانند که شرایط این‌گونه نیست اما صداقت طرح این مسئله با مردم وجود ندارد.

هنوز کسی از اینکه چه توافقی بین سهامداران این بانک‌های نظامی، مجموعه نظامی و دولت انجام شده خبر ندارد. زیان این بانک‌ها چگونه تعیین تکلیف می‌شود؟ تعهدات این بانک‌ها با اتکا به خزانه دولت پرداخت می‌شود یا بانک مرکزی می‌خواهد پول چاپ کند؟ این بانک‌ها بیش از چهار هزار شعبه در سراسر کشور دارند و از پرشعبه‌ترین بانک‌های کشور به شمار می‌روند. قرار است شعب این بانک‌ها چه سرنوشتی پیدا کنند؟ چه برنامه‌ای برای نیروی انسانی فعال در این بانک‌ها طرح شده است؟ کارکنان تعدیل می‌شوند یا به کار ادامه می‌دهند؟ این ادغام هزینه‌های جاری بانک جدید را به تناسب گردش مالی و میزان حجم عملیات کاهش می‌دهد یا خیر؟ آیا ادغام این بانک‌ها باری بر دوش بانک سپه است؟ تکلیف سهامداران خرد چه می‌شود؟ نهادهای نظامی در بانک سپه سهامدار می‌شوند یا کل سهام به دولت تعلق خواهد داشت؟ سوالات بی‌شماری در این‌باره وجود دارد که این تنها چند مورد مهم از آن است و متاسفانه بی‌پاسخ مانده است. بانک مرکزی و دولت به بهانه‌های مختلف عدم ارائه اطلاعات در این‌باره را توجیه می‌کنند و برای شفاف‌سازی اقدام نمی‌کنند. عدم مبادرت به شفاف‌سازی از سوی دولت و بانک مرکزی ظلم بزرگی به تک‌تک شهروندان این کشور است. ادغام بانک‌ها می‌تواند به قصور بزرگی در انجام تکالیف بانک مرکزی در تاریخ فعالیتش تبدیل شود. امیدواریم که پیش از هر اقدامی برای ادغام درباره وضعیت این بانک‌ها شفاف‌سازی شود و البته قصد و اراده‌ای برای این کار در مسئولان دیده نمی‌شود.

پدرام سلطانی
نایب رئیس اتاق ایران

متاسفانه درباره ادغام بانک‌ها هیچ شفاف‌سازی‌ای انجام نشده است. صورت‌های مالی به گونه‌ای تنظیم شده که گویای سوددهی این بانک‌هاست درحالی‌که چنین نیست

نکته‌هایی که باید بدانید

- **اگر قرار به ادغام دو مجموعه خصوصی بود، انتظار شفاف‌سازی از آن به نسبت کمتر بود چراکه ذی‌نفعان آن تنها شامل سهامداران حقیقی می‌شد اما در مورد ادغام بانک‌های نظامی در یک بانک دولتی، نفع همه شهروندان کشور مطرح است و سهامداران خرد و سپرده‌گذاران هم باید بدانند که چه در یک بانک گذشته است.**
- **عدم مبادرت به شفاف‌سازی از سوی دولت و بانک مرکزی ظلم بزرگی به تک‌تک شهروندان این کشور است. ادغام بانک‌ها می‌تواند به قصور بزرگی در انجام تکالیف بانک مرکزی در تاریخ فعالیتش تبدیل شود.**

گفت‌وگو با حمید تهرانفر، تحلیل‌گر مسائل بانکی و معاون اسبق رئیس کل بانک مرکزی

زمان مناسب ادغام بانک‌های نظامی فرانرسیده است

اولویت با تقویت نظارت است

ادغام بانک‌های نظامی در سال ۹۸ کلید خورده درحالی‌که سوالات بسیاری درباره چگونگی این ادغام بی‌پاسخ مانده است. از سوی دیگر باتوجه به فشارهای بین‌المللی بر نظام بانکی به نظر می‌رسد که زمان مناسب ادغام بانک‌های نظامی فرانرسیده است. حمید تهرانفر در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» ادغام را در اولویت نظام بانکی نمی‌داند. او از لزوم بازنگری قوانین و مقررات در نظام بانکی می‌گوید و اینکه بهتر است مسئولان بانک مرکزی بیش از هرچیز تقویت سیستم نظارتی را دنبال کنند چراکه چنین سیستمی سلامت فعالیت بانک‌ها را رقم می‌زند. تهرانفر می‌گوید: «متاسفانه نظارتی که امروز در فضای بانکی حاکم است از جنس نظارتی است که در بازار مرغ و تخم‌مرغ و گوشت می‌بینیم».

■ **در تابستان سال ۹۷ در گفت‌وگویی به این اشاره کردید که بهترین زمان برای ادغام بانک‌های نظامی نیمه اول سال ۹۸ است. رئیس‌جمهور در آستانه این سال از ادغام بانک‌های نظامی گفت و اینکه این ادغام در سال ۹۸ انجام می‌شود. فکر می‌کنید بسترهای لازم برای ادغام این بانک‌ها در این سال فراهم شده است و آیا موافق انجام این کار هستید؟**

فکر نمی‌کنم هنوز بستر لازم برای ادغام بانک‌ها فراهم شده باشد. تصور من این بود که طی این مدت فشاری که نظام بانکی از نواحی مختلف آن را تحمل می‌کرد کاهش پیدا کند اما اکنون فشارها از همه طرف به نظام بانکی کشور بیشتر شده است. به جای حل مشکلات بانک‌ها در عرصه جهانی اکنون با تحریم‌های سنگین‌تر روبه‌رو شدیم و به جای اینکه فشارها را کم کنیم، ممکن است اقداماتی را به مرحله اجرا برسانیم که به دردسرهای بانکی اضافه کند و زمان مناسب اجرای آن هم وقت دیگری باشد. فکر می‌کنم مسائل مهم‌تری وجود دارد که بانک‌ها باید روی آن تمرکز کنند تا اینکه با اجرای ادغام مشغولیاتی برای مسئولان نظام بانکی ایجاد کنیم و ادغام را به ترتیبی که اکنون از آن باخبرید، پیش ببریم.

■ **یعنی به نظر شما ادغام در اولویت نیست؟**

کارهای گسترده‌ای در دستور کار نظام بانکی است. البته این اولویت دادن به معنی این نیست که ادغام کار ساده‌ای است. ادغام به هیچ عنوان کار ساده‌ای برای بانک‌ها نیست به خصوص که در کشور ما این فرایند قانون مشخصی ندارد و تجربه محدودی در این‌باره داریم. به نظر من ادغام یک کار جدید است.

■ **پس از ملی شدن بانک‌ها توسط دولت موقت در سال‌های اول دهه شصت بانک‌های خصوصی باهم ادغام شدند و بانک‌های تجارت و ملت را ایجاد کردند. این تجربه نشان نمی‌دهد که ادغام بانک‌ها در کشور ما یک کار جدید نیست و اینکه ادغام در اولویت است؟**

فضایی که در آن زمان بر نظام بانکی حاکم شد با فضای امروز بسیار متفاوت است. امروز به هیچ عنوان آن فضا و بستر وجود ندارد ضمن اینکه همان تجربه هم به راحتی انجام نشد و مشکلات خود را طی سال‌ها برای اقتصاد ایران به همراه داشت. به دلیل ادغام بانک‌ها در همان سال‌های اول پیروزی انقلاب اسلامی، بارها در دادگاه‌های بین‌المللی از سوی سهامداران خارجی علیه بانک‌های ایرانی طرح شکایت می‌شد. این سهامداران در بانک‌های خصوصی ایرانی سهم داشتند و این خود مسئله بزرگی در روند ادغام بانک‌ها بود. تسویه حساب سهامداران خصوصی با بانک‌های دولتی هم پس از سال‌ها انجام شد. در واقع مدت‌ها طول کشید تا دولت با شاکیان تسویه حساب کند و آن‌ها شکایت خود را پس بگیرند و داستان تمام شود. بنابراین با نگاهی به همین تجربه هم می‌توان گفت که ادغام یک فرایند ساده نیست و تا زمانی که بستر لازم برای آن فراهم نشود، هزاران گیر و گرفتاری را برای اقتصاد ایجاد می‌کند و مهم‌تر اینکه نباید وقت بازیگران در نظام بانکی را برای ادغام گرفت در حالی‌که وظایف مهم‌تری برای انجام دادن وجود دارد.

■ **اینکه در سال گذشته رئیس‌جمهور ناگهان از ضرورت ادغام بانک‌های نظامی گفت هم انتقاد بسیاری را برانگیخته است. به خصوص که پیش‌تر از مدیران این بانک‌ها به طور جسته و گریخته مخالفت‌هایی در این‌باره شنیده می‌شد. رغبت این پنج بازیگر تا چه اندازه در به نتیجه رسیدن کار بانک مرکزی اثر دارد؟**

این مسئله فرایند ادغام را سخت‌تر می‌کند. فرایند ادغام دو شرکت با میل و رضایت خودشان بسیار آسان‌تر است از ادغام دستوری آن. اگر ادغام با رغبت شرکت‌ها انجام شود مشکلات آسان‌تر حل می‌شود اما ادغام بانک‌ها یک حرکت دستوری و اجباری است و همین حرکت دستوری هزاران مشکل پیچیده را در دل خود حمل می‌کند. به این دلیل که تمایل و خواست بانک‌ها بر این ادغام نبوده شرایط روز به روز عجیب‌تر و پیچیده‌تر می‌شود و نمونه آن را در مورد موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز دیدیم. بسیاری از مسئولان دولتی و مدیران معتقدند که ادغام

نکته‌هایی که باید بدانید

- **ادغام به هیچ عنوان کار ساده‌ای برای بانک‌ها نیست به خصوص که در کشور ما این فرایند قانون مشخصی ندارد و تجربه محدودی در این‌باره داریم. به نظر من ادغام یک کار جدید است.**
- **ادغام یک فرایند ساده نیست و تا زمانی که بستر لازم برای آن فراهم نشود، هزاران گیر و گرفتاری را برای اقتصاد ایجاد می‌کند و مهم‌تر اینکه نباید وقت بازیگران در نظام بانکی را برای ادغام گرفت در حالی‌که وظایف مهم‌تری برای انجام دادن وجود دارد.**
- **من فکر می‌کنم مسئولان رده بالای نظام مدیران بانک‌ها را در این‌باره که ادغام به نفع اقتصاد کشور است قانع کرده‌اند و بانک‌های نظامی به ظاهر به ادغام تمایل دارند و آن را دنبال می‌کنند. این گام بسیار بزرگی است. اگر این اتفاق نظر وجود نداشت کار بسیار پیچیده‌تر می‌شد.**
- **در هر شعبه به طور متوسط ۱۱ نفر کار می‌کنند و تعطیلی دو هزار شعبه یعنی بیکاری ۲۲ هزار نفر. این در حالی است که دست‌اندرکاران ادغام قول دادند کسی را اخراج نکنند تا خیال کارکنان آسوده شود که در همان بانک خود می‌مانند اما ادغام در نهایت ملغمه‌ای را ایجاد می‌کند و بیشتر زیان است تا سود.**

منظور از نظارت موثر نظارتی است که هدف آن فعالیت سالم بانک‌هاست نه کنترل دستوری آن‌ها. کنترل دستوری نه‌فقط در مورد سود بانکی و فعالیت‌های مالی بلکه در هیچ زمینه دیگری اثرگذار نیست.

بانک‌های نظامی یک راه‌حل است و می‌تواند مشکلات بسیاری را حل کند اما به نظر من الان زمان این نبود که توجه بانک مرکزی به مسئله ادغام بانک‌ها معطوف شود.

■ **فرایند ادغام بانک‌های نظامی چطور در جریان است؟**

تا جایی که من اطلاع دارم قرار است این بانک‌ها منحل شوند و یک هیئت تصفیه برای ارزیابی بدهی‌های آن‌ها شکل بگیرد و گزارش خود را به بانک جدید تحویل بدهد. کار هیئت تصفیه اما روان جلو نمی‌رود چراکه ارزیابی اموال آسان نیست. بعضی از دارایی‌ها به راحتی ارزیابی می‌شود و از این گردنه عبور می‌کنـــد اما در مورد بعضی دیگر از اموال ارزیابی و واگذاری به راحتی ممکن نیســـت. یک نمونه از ارزیابی‌هایی که گویای دشـــواری این کار است داستان بانک بازرگانی ایران است که چهل سال پیش منحل شد و یک هیئت تصفیه برای ارزیابی اموال آن تشکیل دادند. ارزیابی بعضی اموال این شرکت در دو سال انجام شد اما برخی دارایی‌ها هنوز تعیین تکلیف نشده و مشکلات آن هم پیچیده‌تر شده است. توجه کنید که چهل سال از انحلال این بانک گذشته اما هیئت تصفیه هنوز نتوانسته کار خود را به سرانجام برساند و دارایی‌ها را تعیین تکلیف کند. در مورد ادغام بانک‌های نظامی هم همین نگرانی مطرح است. تکلیف بعضی اموال و دارایی‌ها به زودی مشخص می‌شود اما در مورد همه این اموال و دارایی‌ها نمی‌توان شتاب‌زده رفتار کرد و انتظار داشت در کوتاه‌مدت کار انجام شود. شناسایی مشکلات و پیدا کردن راه‌حل‌ها به زمان نیاز دارد.

■ **فکر می‌کنید ادغام بانک‌های نظامی در بانک ســـپه به کاهش دخالت نظامیان در بانکداری کمک کند؟ آیا این نهادها به این ادغام رغبت دارند؟**

اطلاعاتی که در رسانه‌ها منتشر می‌شود نشان می‌دهد که رئیس کل بانک مرکزی و گروهی که مسئولیت ادغام را برعهده دارند به وفاق لازم رسیده‌اند. من فکر می‌کنم مسئولان رده‌بالای نظام مدیران بانک‌ها را در این‌باره که ادغام به نفع اقتصاد کشور است قانع کرده‌اند و بانک‌های نظامی به ظاهر به ادغام تمایل دارند و آن را دنبال می‌کنند. این گام بسیار بزرگی است. اگر این اتفاق نظر وجود نداشت کار بسیار پیچیده‌تر می‌شد.

■ **بزرگ‌ترین انتقاد یا بهتر اســـت بگوییم نگرانی درباره ادغام بانک‌های نظامی این است که دولت رفتاری را که در مورد موسسات مالی و اعتباری انجـــام داد، تکرار کند. به این معنی که با چاپ پول بدهی این بانک‌ها را بپردازد و منافع سپرده‌گذاران را حفظ کند.**

اگر قرار است بانک مرکزی مشکل را با چاپ پول حل کند، دیگر ضرورتی به ادغام نیست و می‌تواند بدهی هر بانک را به طور جداگانه پرداخت کند. هریک از این بانک‌ها هم می‌توانند به عنوان بانک‌های کوچک با مدیریت جدید کار کنند در حالی‌که بدهی هم ندارند و سالم فعالیت می‌کنند. اما اگر قرار است بانک‌ها را ادغام کنیم و با چاپ پول و تحمیل هزینه به بانک مرکزی بدهی بانک‌ها را رفع و رجوع کنیم، این خود یک مشکل بزرگ و مضاعف اســـت چراکه پس از ادغام با بانک بزرگی روبه‌رو می‌شویم که گرداندن آن بسیار سخت است. هرکدام از این بانک‌ها شعب، تشکیلات و شرکت‌هایی دارند که مجموعه آن‌ها باهم بزرگ‌تر و اداره آن دشوارتر است. فرض کنید بانک جدید پنج هزار شعبه دارد و پس از ادغام دو هزار شعبه آن تعطیل شود. در هر شعبه به طور متوسط ۱۱ نفر کار می‌کنند و تعطیلی دو هزار شعبه یعنی بیکاری ۲۲ هزار نفر. این در حالی است که دست‌اندرکاران ادغام قول دادند کسی را اخراج نکنند تا خیال کارکنان آسوده شود که در همان بانک خود می‌مانند. اما ادغام در نهایت ملغمه‌ای را ایجاد می‌کند و بیشتر زیان است تا سود. در این شرایط علاوه بر اینکه به بانک مرکزی هزینه پرداخت بدهی را تحمیل کردیم، بانک بزرگی را

ایجاد کردیم که هزاران پیچ و خم در آن اســـت و مدیریت آن هم بسیار مشـــکل است. به نظر می‌رسد بانک مرکزی قصد دارد با اجرای ادغام به مدیریت بهتر این بانک‌ها برسد اما با این روش راه به جایی نمی‌برد چراکه می‌خواهد هم بدهی را پرداخت کند که مشکلی برای سپرده‌گذاران پیش نیاید و هم بانک بزرگ‌تری ایجاد کند که به نوبه خود مسائل دیگری را رقم می‌زند. بهتر بود بانک مرکزی در مرحله اول دو بانک از پنج بانک را باهم ادغام می‌کرد و در مرحله دوم بانک‌های جدید را با یکدیگر تا جلوی شتاب‌زدگی فعلی گرفته شود. حتی اگر شرایط این بانک‌ها خوب هم بود و خود به ادغام متمایل بودند هم باز ادغام پنج بانک آسان نیست.

■ **به اولویت‌های دیگری اشاره کردید که بانک مرکزی به جای ادغام بهتر است به آن بپردازد. این اولویت‌ها از نظر شما چیست؟**

به نظر من نباید نگران تعداد بانک‌ها بود. ما باید نگران بلاتکلیفی بانک‌ها باشیم. بهتر است به جای نگرانی درباره تعداد بانک‌ها به این فکر کنیم که شـــعب بانک‌ها اصولی کار می‌کنند و آیا سیستم‌های نظارتی موثری در کشور وجود دارد یا خیر؟ فعالیت یک بانک با ۲۵۰۰ شعبه اشکالی ندارد. زیاد بودن تعداد بانک‌ها که بعضی کوچک و بعضی متوسط‌اند برای پیشرفت اقتصاد مانع نیست مشروط بر اینکه نظارت موثر و ضوابط دقیقی در مورد فعالیت آن‌ها وجود داشـــته باشد. ما باید در مورد بانک‌های ناسالم نگران باشیم، و هرچه بانک‌های سالم و نیرومند در کشور داشته باشیم بهتر است. ما برای مدیریت نظام بانکی دست به کارهایی می‌زنیم که حکم مُسکن را دارد چراکه با قواعدی که بر سر بانک‌ها ریختیم امکان فعالیت سالم و نیرومند را از آن‌ها سلب کردیم. به نظر من آنچه در اولویت است مشکلات مربوط به قواعد و قوانین فعالیت‌های بانکی است نه تعداد زیاد بانک‌ها. قانون‌گذاری و ضوابط مربوط به نظارت باید بیش از گذشته در بانک مرکزی جدی گرفته شود. منظور از نظارت هم نظارت موثری است که با وجود آن عده‌ای هر زمان که مایل بودند نرخ سود را بالا و پایین نکنند. منظور از نظارت موثر نظارتی است که هدف آن فعالیت سالم بانک‌هاست نه کنترل دستوری آن‌ها. کنترل دستوری نه‌فقط در مورد سود بانکی و فعالیت‌های مالی بلکه در هیچ زمینه دیگری اثرگذار نیست. بانک‌های پرتوان باید به عنوان هدف اصلی سیاست‌ها در نظر گرفته شوند که آن هم محصول نظارت موثر است اما متاسفانه نظارتی که امروز در فضای بانکی حاکم است از جنس نظارتی است که در بازار مرغ و تخم‌مرغ و گوشت می‌بینیم. ■

به دلیل ادغام بانک‌ها در همان سال‌های اول پیروزی انقلاب اسلامی، بارها در دادگاه‌های بین‌المللی از سوی سهامداران خارجی علیه بانک‌های ایرانی طرح شکایت می‌شد. این سهامداران در بانک‌های خصوصی ایرانی سهم داشتند و این خود مسئله بزرگی در روند ادغام بانک‌ها بود

بار سنگین ادغام

مروری بر تجربه ادغام بانک‌ها در اقتصاد ایران

احمد حاتمی یزد
تحلیل‌گر مسائل بانکی

نمی‌توان پاسخ قاطعی به این سوال داد که آیا باید بانک‌ها را در هم ادغام کرد یا خیر؟ در بعضی از موارد ادغام بانک‌ها راه‌گشاست و در بعضی موارد ادغام راه‌حل مناسبی نیست. با ادغام چند بانک ضعیف در یکدیگر بدون حل مسائل آن بانک‌ها به جایی نمی‌رسیم اما اگر یک بانک ضعیف را در یک بانک قوی‌تر ادغام کنیم، وضعیت بانک ضعیف بهتر و در هزینه‌ها هم صرفه‌جویی می‌شود.

یک نکته قابل توجه در ادغام بانک‌ها بحث ارزیابی دارایی‌ها و بدهی‌های آن‌هاست. باید پیش از ادغام شرکت‌ها و بانک‌ها دارایی آن‌ها را ارزیابی کرد. دارایی اصلی بانک‌ها وام‌هایی است که به مردم داده‌اند. مطالبات بانک از مشتریانش ۹۰ درصد از دارایی بانک را تشکیل می‌دهد و ارزیابی این دارایی کاری مشکل، فنی و تخصصی است. اگر مطالبات بانک‌ها پولی است که وصول نشده، دارایی بانک به همان میزان است. اگر وثیقه‌ای نزد بانک است، ارزش دارایی به اندازه آن وثیقه است و اگر مطالبات در قالب معوقه سررسید شده است ارزش آن متفاوت است. بانکی که قرار است ادغام شود به دنبال بیشتر شدن ارزش دارایی است و بانکی که قرار است بانک جدید را در خود بپذیرد به دنبال کمتر شدن ارزش دارایی‌هاست چراکه مبنای قیمت‌گذاری سهام یک بانک در نهایت همان گزارش ارزیابی دارایی‌ها و بدهی‌هاست.

اقتصاد ایران تجربه ادغام بانک‌ها در سال‌های اول پیروزی انقلاب اسلامی را در کارنامه دارد که لازم است در سال پیش رو و تصمیم دولت برای ادغام بانک‌های نظامی این تجربه را مرور کرد. پس از پیروزی انقلاب اسلامی ۱۲ بانک که پیش‌تر خصوصی بودند، در هم ادغام شدند و بانک تجارت را تشکیل دادند و ۱۰ بانک خصوصی دیگر هم در یکدیگر ادغام شدند و بانک ملت را شکل دادند. اگر اکنون به دنبال ادغام با کمترین آسیب و بیشترین فایده هستیم، باید این تجربه را سرلوحه کار قرار دهیم. متاسفانه طی سال‌های گذشته رسانه‌ها کمتر به آسیب‌های ادغام این بانک‌ها توجه کردند و درباره آن ننوشتند درحالی‌که ادغام این بانک‌ها با چالش‌های بسیاری همراه بود و پیامدهای منفی آن تا سال‌ها ادامه یافت. زمانی که بانک تجارت تشکیل شد، من مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره این بانک بودم و در مدیریت کار ادغام مشارکت می‌کردم. این فرایند سه سال طول کشید و با مشکلاتی همراه بود. یک مسئله بزرگ و چالش‌برانگیز رسیدن به یک ارزیابی منصفانه از دارایی‌های بانک بود. زمانی که می‌خواستیم دارایی‌ها را ارزیابی کنیم و مبنای تسویه حساب سهام قرار دهیم، مجبور به توافق با شش تا هفت بانک خارجی بودیم که سهام بانک‌های ایرانی را خریده بودند. باید با این بانک‌ها در این‌باره توافق می‌کردیم. برای ارزیابی دارایی‌ها از یک موسسه حسابرسی مورد توافق طرفین خواستیم که به حساب‌ها رسیدگی کند. این حسابرسی نشان داد فرار بسیاری از مشتریان بدهکار به بانک‌ها در آن زمان باعث شده بخشی از دارایی‌های بانک سوخت شود. این مسئله به افت ارزش سهام این دوازده بانک انجامید و سهام شش مورد از این بانک‌ها منفی شد. از سوی دیگر ارزش اسمی سهام شش بانک دیگر هم حفظ نشده بود. در ادامه با سهامداران خارجی بر اساس ارزیابی موسسه حسابرسی کوپرز تسویه حساب کردیم و دولت انقلابی به سهامداران خرد که به طور عمده کارکنان بانک بودند اعلام کرد که هرکس سهامی دارد ارزش اسمی سهام را دریافت می‌کند.

مشابه همین مسائل در مورد بانک‌های نظامی مطرح است. سهام بعضی از این بانک‌ها منفی است و باید دید در مرحله ارزیابی دارایی و بدهی‌ها به چه نتیجه‌ای می‌رسند. آیا بانکی از این بانک‌ها کسری دارد؟ دارایی کدام بانک کمتر و کدام بیشتر و بدهی هرکدام از این‌ها چقدر است؟ این بانک‌ها برای پاسخ‌گویی به سپرده‌گذاران منابع نقدی کافی را در اختیار ندارند و آیا دولت قصد دارد در این ادغام رفتاری مشابه برخورد با موسسات غیرمجاز را دنبال کند؟ چه کسی قرار است کسری این بانک‌ها را تامین کند؟ دولت خود بزرگ‌ترین بدهکار به بانک‌هاست و منابع لازم را در اختیار ندارد. بدون برعهده گرفتن این بار هم دولت در سال جاری با کسری بودجه روبه‌رو می‌شود. در مورد موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز، بانک مرکزی مجبور به چاپ پول شد و این اقدام تورم وحشتناکی را در اقتصاد رقم می‌زند. آیا قرار است در مورد بانک‌های نظامی هم به همین شیوه عمل کنند؟ احتمال پاسخ به این سوال مثبت است چراکه به نظر می‌رسد دولت راهی جز این ندارد. یکی از راه‌حل‌های پیشنهادی کارشناسی که البته به تفاهم سران قوا نیاز دارد برداشتن بار مالی این کار از دوش بانک مرکزی و مشارکت بیشتر نهادهای خصولتی مثل بنیاد مستضعفان و ستاد اجرایی فرمان امام (ره) در این فرایند است. این نهادها اموال بسیاری را از زمان پیروزی انقلاب اسلامی در اختیار دارند و موسسات اقتصادی‌ای را ایجاد کردند که هر سال به سود و سرمایه آن اضافه می‌شود. می‌توان از پولی که در این نهادها ذخیره شده برای پوشش هزینه‌های ادغام بانک‌ها استفاده کرد تا بانک مرکزی، بانک‌ها و در نهایت مردم فشار کمتری را تحمل کنند.

> پس از پیروزی انقلاب اسلامی ۱۲ بانک که پیش‌تر خصوصی بودند، در هم ادغام شدند و بانک تجارت را تشکیل دادند و ۱۰ بانک خصوصی دیگر هم در یکدیگر ادغام شدند و بانک ملت را شکل دادند

نکته‌هایی که باید بدانید

- **زمانی که می‌خواستیم دارایی‌ها را ارزیابی کنیم و مبنای تسویه حساب سهام قرار دهیم، مجبور به توافق با شش تا هفت بانک خارجی بودیم که سهام بانک‌های ایرانی را خریده بودند.**
- **سهام بعضی از این بانک‌ها منفی است و باید دید در مرحله ارزیابی دارایی و بدهی‌ها به چه نتیجه‌ای می‌رسند. آیا بانکی از این بانک‌ها کسری دارد؟**
- **در مورد موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز، بانک مرکزی مجبور به چاپ پول شد و این اقدام تورم وحشتناکی را در اقتصاد رقم می‌زند. آیا قرار است در مورد بانک‌های نظامی هم به همین شیوه عمل کنند؟ احتمال پاسخ به این سوال مثبت است چراکه به نظر می‌رسد دولت راهی جز این ندارد.**
- **بانکی که قرار است ادغام شود به دنبال بیشتر شدن ارزش دارایی است و بانکی که قرار است بانک جدید را در خود بپذیرد به دنبال کمتر شدن ارزش دارایی‌هاست چراکه مبنای قیمت‌گذاری سهام یک بانک در نهایت همان گزارش ارزیابی دارایی‌ها و بدهی‌هاست.**

ایران جایگاه دهم دنیا را از نظر میزان بلایای طبیعی در اختیار دارد

بلایای طبیعی چقدر به اقتصاد ایران ضربه زده است؟

۱۵ هزار میلیارد تومان میزان خسارت سیل فروردین ۹۸ در کل ایران است؛ عددی که سازمان مدیریت بحران کشور اعلام کرده تقریبا با بودجه شهرداری تهران برابری می‌کند. از طرفی، ایران از نظر میزان بلایای طبیعی در جایگاه دهم دنیا ایستاده است؛ این یعنی همواره در معرض سیل، زلزله، طوفان، آتش‌سوزی و... قرار دارد. در سال‌های اخیر به دلیل وقوع بلایای طبیعی، هزاران میلیارد تومان به اقتصاد ایران خسارت وارد شده است اما آنچه تکراری بوده، نه میزان خسارت‌ها، که عادت به آن است.

گزارش «آینده‌نگر» از بلایای طبیعی سال‌های اخیر ایران

در محاصره...

ایران سالانه هزاران میلیارد تومان از بلایای طبیعی خسارت می‌بیند

یزدان مرادی
دبیر بخش شهر

ایران جزو ۱۰ کشور نخست دنیا از نظر میزان وقوع بلایای طبیعی است؛ همین خبر نشان می‌دهد بخش مهمی از درآمد ایران باید صرف پیشگیری یا رفع پیامدهای بلایای طبیعی شود؛ همان حادثه‌هایی که به دلیل عدم آمادگی قبلی انسان‌ها برای مواجه با آنها، بلا خوانده می‌شوند. در ایران سیل، زلزله و طوفان جزو پرتلفات‌ترین بلایای طبیعی به شمار می‌روند. جدیدترین نمونه آن، سیل فروردین ۹۸ در ۱۵ استان کشور بود که حدود ۷۰ کشته برجای گذاشت و خسارت ۱۵ هزار میلیارد تومانی را به اقتصاد کشور تحمیل کرد. نابودی زیرساخت‌های شهری و روستایی، اراضی کشاورزی و از بین رفتن خانه‌ها و مراکز اداری از مهم‌ترین پیامدهای اقتصادی بلایای طبیعی است. خسارت‌هایی که دولت برای جبران آنها باید از منابع خود خرج کند. این در حالی است که به گفته رئیس کل بانک مرکزی، حجم خسارت‌های سیل بر زیرساخت‌ها، منازل و دارایی‌های مردم، بخش کشاورزی و دام‌ها به اندازه‌ای است که بودجه ۹۸ امکان پاسخ‌گویی به آن را ندارد. ناصر همتی تاکید کرد باید در کنار تسهیلات بانکی از منابع صندوق توسعه ملی استفاده شود. خبرگزاری ایسنا به نقل از فاطمه ذوالقدر، نماینده مجلس نوشته است: «رئیس‌جمهور در قالب نامه‌ای دستور برداشت ۲ میلیارد یورو از صندوق توسعه ملی که معادل ریالی آن با توجه به نوسانات نرخ ارز حدود ۲۷۰۰۰ میلیارد تومان است را صادر کرده تا این مبلغ هرچه سریع‌تر به مناطق سیل‌زده اختصاص پیدا کند.» این در حالی است که ایران در سال جاری با مشکلات اقتصادی متعددی روبه‌رو خواهد بود که به کاهش درآمدها می‌انجامد. البته ایران به خسارت‌های ناشی از بلایای طبیعی عادت دارد؛ از زلزله بم در سال ۸۲ که حدود ۱٫۵ میلیارد دلار زیان اقتصادی وارد کرد تا سیل اخیر. آتش‌سوزی جنگل‌ها نیز سالانه صدها میلیارد تومان خسارت روی دست کشور می‌گذارد در حالی که تجهیزات مناسب و پیشرفته خاموش کردن حریق در اختیار نیست. «آینده‌نگر» تعدادی از مهم‌ترین بلایای طبیعی را که ایران در سال‌های گذشته با آن روبه‌رو شده و خسارات اقتصادی ناشی از آنها را بررسی کرده است.

چرا باید خواند:
بلایای طبیعی یک پای ثابت حوادث ایران است به نحوی که ایران جزو ده کشور نخست دنیا از نظر میزان بلایای طبیعی است. در سال‌های گذشته چقدر خسارت از این طریق به اقتصاد ایران وارد شده است؟

سیل فروردین ۹۸؛ طغیان آب در ۲ هزار شهر و روستا و جاده

تاریخ وقوع: فروردین ۹۸

امدادگر در حالی که نفس‌هایش به شـــماره افتاده بود رو به دوربین تلویزیون کرد و گفت: «زندگی مردم زیر آب رفته. به خیلی چیزها نیاز دارند. غذا، پتو، قایق و...» اواخر اســـفند ۹۷، فقـــط ۵ روز بارندگی در استان‌های شمالی کشـــور کافی بود تا سیل جاری شود و خیابان‌ها را در اختیار بگیرد به نحوی که تنها راه تردد در شهر، قایق باشد. تصاویر خانه‌هایـــی که تا نیمه در آب فرو رفته بودند، بیشـــترین بازخوردها را در فضای مجازی به خود اختصاص داده بود. از ۲۹ اســـفند ۹۷ به این ســـو طی ۵ روز، ۳۰۰ میلی‌متر بارش در استان‌های شمالی گلستان و مازندران ثبت شد که بین ۵۰ تا ۷۰ درصد کل بارش سالانه این استان‌ها در کمتر از ۵ روز بود. این شرایط باعث جاری شدن سیل بی‌سابقه شد به نحوی که ۱۳ نفر جان خود را از دســـت دادند، حدود ۱۰ هزار خانه در گلستان و ۶۵۰۰ خانه در مازندران تخریب و حدود ۳۵۰۰ میلیارد تومان نیز به بخش کشاورزی این دو استان خسارت وارد شد. سیل به بخش‌های دیگر از جمله دامداری و پرورش ماهی نیز خســـارات قابل توجهی وارد کرده بود. در استان گلستان، تعداد ۵۹۴ هزار و ۵۰۰ قطعه نیمچه مرغ گوشتی، ۷۸ هزار قطعه مرغ مادر و تخم‌گذار، ۲۴۴۴ راس دام سبک و ۶۲ راس دام سنگین تلف شدند. ۵۰۰ هکتار مزرعه پرورش آبزیان نیز خسارت دید. همچنین در استان مازندران ۷۶ هزار قطعه مرغ مادر، ۸۷ هزار قطعه مرغ گوشتی، ۸ هزار قطعه مرغ بومی، ۵۸ راس دام سنگین، ۱۳۰۹ راس دام سبک و ۵۶۸۰ کلنی زنبور عسل از بین رفت. آمارها نشان می‌داد شهرهای آق‌قلا و گمیشان، بیشترین خسارت را از سیل دیده بودند. ششم فروردین، قایق حامل نیروهای مردمی که برای جلوگیری از نفوذ آب به شهر گمیشان تلاش می‌کردند، واژگون شد و ۶ نفر جان خود را از دست دادند. چند روز پس از سیل، ساکنان برخی مناطق آسیب‌دیده برای جلوگیری از ورود آب رودخانه‌ها به خانه‌هایشان با کیسه‌های شن، مانعی دورتادور خانه‌ها چیدند. علت اصلی وقوع سیل در گلستان، پر شدن سدهای گلستان و وشمگیر، لایروبی نکردن مصب رودخانه‌ها و محدود بودن خروجی آب به ســـمت دریا اعلام شد. سیل گلستان اما تازه شروع ماجرا بود؛ بارندگی‌های شدید به مرور حدود ۲ هزار شـــهر، روســـتا و جاده ایران را در بر گرفت و میزان تلفات جانی و خسارات مالی را افزایش داد.

پنجم فروردین ۹۸، چند کلیپ کوتاه از سیل در دروازه قرآن شیراز مخابره شـــد که ده‌ها دستگاه خودروی ســـواری را غوطه‌ور در جریان خروشان سیل نشان می‌داد. چند ساعت بعد اعلام شد سیل شیراز که پس از ۱۰ دقیقه بارش جاری شـــده، جان ۲۱ نفر را گرفته و ۱۱۹ نفر را هم مصدوم کرده است. بارش بی‌وقفه و شدید باران به نحوی بود که به‌یکباره ۱۸ میلی‌متر آب در مدت ۱۰ دقیقه بارید و باعث به راه افتادن سیلاب از کوه‌های اطراف شیراز به سمت دروازه قرآن در شاهراه ورودی شمال شیراز شد. این سیل اتومبیل‌های پارک شده و در حال تردد در

در ۱۵ استان درگیر در حوادث سیل اخیر ۱۴۱ رودخانه طغیان داشتند و ۴۰۹ مورد رانش زمین گزارش شده است که بیشتر رانش‌ها مربوط به استان چهار محال و بختیاری بوده است. برآورد اولیه بنیاد مسکن انقلاب اسلامی از خسارت دیدن ۱۵۱ هزار واحد مسکونی حکایت دارد.

دروازه قرآن را تا مسافتی با خود برد و بر روی هم انباشت. رئیس مرکز اطلاعات و کنترل ترافیک پلیس راهور ناجا اعلام کرد که طغیان مسیل در شیراز بیش از ۲۰۰ خودرو را با خود برد. در نتیجه سیلاب دوم، در محلات شرق شیراز از جمله محله سعدی خانه‌های بیشتری آسیب دید و دچار آب‌گرفتگی شد. براساس آمارهای اعلام‌شده، بیشترین خسارت به بافت مسکونی شیراز در منطقه شهرک سعدی شیراز، بلوار هفت‌تنان، منازل حاشیه دروازه قرآن و بلوار قرآن و خیابان‌های منشعب از آن بر جای ماند. بیش از ۹ هزار و ۵۰۰ واحد مسکونی و تجاری استان فارس بر اثر بارش باران و جاری شدن سیل آسیب دیده است که از این تعداد یک هزار و ۹۴۰ واحد به تجدید بنا و ۳ هزار و ۷۰۲ واحد به تعمیر نیاز دارند. در شهر شیراز ۲۸۳ واحد سیل‌زده باید بازسازی شود و ۲۹۷ واحد نیازمند تعمیرات است و بیشترین خسارت‌ها به ساکنان شهرک سعدی وارد آمده است. در روستاها نیز ۴ هزار و ۲۹۸ واحد به تعمیر نیاز دارند و ۳ هزار و ۲۸۵ واحد باید بازسازی شوند. سیل در بخش تجاری نیز ۸۵ واحد را در استان فارس تخریب کرد و ۲۳۷ واحد نیز نیازمند تعمیرات جدی شد. علت اصلی جاری شدن سیل در دروازه قرآن شیراز به اقدامی نادرست در ۱۵ سال پیش برمی‌گردد. آن زمان خندقی کنار دروازه قرآن وجود داشت که شهرداری آن را با نخاله و ریختن آسفالت پر کرد و عملا مسیر عبور سیلاب را مسدود کرد. به گفته کارشناسان شهرسازی علاوه بر اینکه پوشاندن مسیل برای شهرها دردسرساز است، آسفالت و سیمان کردن زمین‌های اطراف آن نیز مشکلی مضاعف در هنگام بازندگی‌های شدید ایجاد می‌کند؛ سفت شدن زمین باعث می‌شود که زمین حالت آبکشی خود را از دست بدهد و آب به اطراف سرازیر شود.

سیل اما خیال ایستادن نداشت؛ دهم فروردین‌ماه اعلام شد شش استان خوزستان، لرستان، کهگیلویه و بویراحمد، ایلام، کرمانشاه و چهار محال و بختیاری تا سیزدهم فروردین به دلیل بارندگی‌های شدید در خطر جاری شدن سیل قرار دارند؛ در خوزستان و لرستان وضعیت فوق‌العاده اعلام شد و ده‌ها روستا دستور تخلیه گرفتند. پیش‌بینی‌ها به سرعت به واقعیت تبدیل شد. ابتدا لرستان؛ این استان شرایط به مراتب وخیم‌تری نسبت به سایر استان‌های سیل‌زده کشور به خود گرفت. کلیپی کوتاه از سیل در یکی از روستاهای لرستان که جریان شدید آب و بلعیده شدن خانه‌ها را نشان می‌داد، هزاران بار در شبکه‌های اجتماعی دست به دست شد. صدای یک کودک در کلیپ می‌آمد که از مادرش می‌پرسید: «خانه ما کدام‌یکی است؟» سیل لرستان حدود ۱۴ کشته برجای گذاشت و براساس برآوردهای اولیه ۱۵ هزار میلیارد ریال خسارت وارد کرد. حدود ۷۲۰۰ واحد مسکونی را تخریب کرد و دست‌کم ۵۷ دستگاه پل و ۲۵۰ کیلومتر راه اصلی و بزرگراه را از بین برد. استان لرستان ۸۵۰ هزار هکتار اراضی زراعی دارد که بر اثر سیل ۳۰ هزار هکتار از این زمین‌ها نابود شد. همچنین ۱۵۰ مزرعه پرورش ماهی استان، حدود ۲۵ درصد از کل این مزارع تخریب شد. ۵۵ مدرسه نیز که محل تحصیل ۴ هزار دانش‌آموز بود، خسارت ۱۰۰ درصدی دید. در خوزستان نیز شهرهای شمالی با سیل روبه‌رو شدند. به گفته وزیر کشور، شهرها و روستاهای استان‌های کرمانشاه، لرستان، خوزستان و چهارمحال و بختیاری بیش از سایر نقاط ایران دچار سیل شدند. رحمانی فضلی گفت: ۴۰۰ شهر و روستای ایران در ۱۵ استان دچار سیل و آب‌گرفتگی شد. ۷۸ جاده بین شهری و ۲۱۹۹ جاده روستایی بر اثر سیلاب مسدود شدند. وزیر کشور تعداد پل‌های تخریب‌شده را ۸۴ دهنه اعلام کرد و افزود: در ۱۵ استان درگیر در حوادث سیل اخیر ۱۴۱ رودخانه طغیان داشتند و ۴۰۹ مورد رانش زمین گزارش شده است که بیشتر رانش‌ها مربوط به استان چهار محال و بختیاری بوده است. برآورد اولیه بنیاد مسکن انقلاب اسلامی از خسارت دیدن ۱۵۱ هزار واحد مسکونی حکایت دارد. براساس برآوردهای سازمان مدیریت بحران مجموع خسارت سیل حدود ۱۵هزار میلیاردتومان بوده است. بخش کشاورزی ۶۷۰۰میلیادتومان، حمل‌ونقل ۲۰۰۰میلیاردتومان، مخابرات ۱۵۰۰ میلیاردتومان و مسکن روستایی و بناهای تاریخی مجموعا ۱۱۴۰ میلیاردتومان خسارت دیدند.

وقوع سیل از ۲۶ اسفندماه در مجموع ۷۰ کشته و ۷۶۸ مصدوم داشت که ۶۱۳ نفر از آن‌ها به مراکز درمانی اعزام و ۱۵۵ نفر به صورت سرپایی در محل درمان شدند. به گفته اورژانس ایران از مجموع افراد منتقل‌شده ۳۸ نفر در مراکز درمانی بستری شدند و ۷۰ نفر جان خود را از دست دادند. بیشترین تعداد فوتی‌ها مربوط به استان‌های لرستان با ۱۴ فوتی و استان فارس با ۲۳ فوتی بود. استان گلستان با ۸ فوتی، مازندران و همدان هرکدام با پنج فوتی، استان خراسان شمالی و کهگیلویه و بویر احمد هرکدام با سه فوتی و سایر استان‌های خراسان رضوی، سمنان، خوزستان، کرمانشاه، زنجان، قزوین، اصفهان، قم و ایلام هرکدام یک فوتی داشتند. همچنین استان‌های لرستان و فارس به ترتیب با ۲۵۶ و ۱۹۰ مصدوم بیشترین آمار مصدومیت را داشتند و پس از آن به ترتیب استان‌های خوزستان با ۹۸ مصدوم، گلستان با ۷۷ مصدوم، مازندران با ۴۹ مصدوم و سایر استان‌ها شامل استان‌های خراسان رضوی، کرمان، یزد، سمنان، تهران، همدان، کرمانشاه، قزوین، اصفهان، البرز و ایلام مجموعا ۹۸ مصدوم داشتند.

هلال احمر ایران اعلام کرده است از ابتدای جاری شدن سیل در کشور به حدود ۲۷۰ هزار نفر در کل کشور امدادرسانی کرده است. ۱۰۷ هزار نفر نیز تحت اسکان اضطراری قرار گرفتند. بیش از ۱۸ هزار چادر بین سیل‌زده‌ها توزیع شد و ده‌ها هزار بسته غذایی نیز در اختیار خانوارهای آسیب‌دیده قرار گرفت. مردم ایران نیز مثل سایر حادثه‌ها در صحنه حضور داشتند و کمک‌های مالی و غیرمالی خود را در اختیار نهادهای مختلف از جمله مهم‌ترین آن هلال احمر قرار دادند. به گفته علی‌اصغر پیوندی، رئیس جمعیت هلال احمر، مردم بیش از ۶۵ میلیارد تومان به حساب‌های این سازمان واریز کردند و اقلام تحویلی نیز بیش از ۲۵ میلیارد تومان شد. به گفته پیوندی، برآوردهای اولیه نشان می‌دهد خسارت‌های ناشی از سیل در استان‌های لرستان، ایلام، خوزستان، گلستان و مازندران بالغ بر ۶۰ هزار میلیارد ریال است؛ امدادرسانی به شهرهای سیل‌زده همچنان ادامه دارد. این در حالی است که به مرور با فرو نشستن آب، گل و لای که گاه ارتفاعشان تا یک و نیم متر نیز می‌رسد، خود را نشان می‌دهد. به گفته مسئولان این گل و لای به دلیل تراکم شدید، نیاز به دستگاه‌های سنگین برای تخلیه شدن از خانه‌های مردم دارد.

۱۵ هزار میلیارد ریال خسارت سیل

۷۰ نفر تعداد جان‌باخته‌های سیل

۲۷۰ هزار نفر توسط هلال احمر امدادرسانی شدند

سیدمجتبی جاسمی، عضو شورای شهر سرپل ذهاب به ایلنا گفت به‌دلیل نبود اعتبار، ساخت و ساز خانه‌های تخریب‌شده متوقف شده و ۳۰ درصد اهالی سرپل ذهاب به کرمانشاه مهاجرت کرده‌اند

ناگهان سرپل ذهاب لرزید...

تاریخ وقوع: ۲۱ آبان ۹۶

زلزله ۷٫۳ ریشتری شامگاه ۲۱ آبان ۹۶ در سرپل ذهاب کرمانشاه را می‌توان در چند عدد خلاصه کرد: «۶۲۰ کشته و ۱۰ هزار میلیارد تومان خسارت در چند ثانیه». این زمین‌لرزه ۱۰ هزار مجروح و ۲۷۰ هزار نفر بی‌خانمان بر جای گذاشت و برخی روستاها همچون «کوئیک عزیز» را با تخریب ۹۰ درصدی و جان باختن ده‌ها نفری اهالی‌شان روبه‌رو کرد. به گفته اسماعیل نجار، رئیس سازمان مدیریت بحران کشور زلزله سرپل ذهاب حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان خسارت برجای گذاشت. روزنامه جام‌جم در گزارشی، شرایط سرپل ذهاب، سه روز پس از حادثه را این‌گونه تصویر کرده بود: «از شامگاه یکشنبه که زلزله ۷٫۳ ریشتری، منطقه ازگله کرمانشاه را لرزاند، سه روز می‌گذرد اما همچنان زندگی ساکنان مناطق زلزله‌زده تحت تاثیر غرش زمین است. بامداد سه‌شنبه، خیابان‌های سرپل ذهاب، شهری که با صدها کشته بیشترین تلفات را داشته است در سکوت فرو رفته و چهره جنگ‌زده به خود گرفته. هرازگاهی با یک پس‌لرزه، تکه‌ای سنگ و آجر از بالای ساختمان‌های تخریب‌شده به زمین سقوط می‌کند و خواب صدها نفر از اهالی را که در فضای سبز خوابیده‌اند، با کابوس زلزله‌ای دیگر یکی می‌کند. سایه تیرآهن‌های تاب‌برداشته، سنگ و کلوخ سقوط‌کرده، سیم برق کنده‌شده و شیشه‌های شکسته روی معدود دیوارهای سالم افتاده. بیشتر مردم خود را در پتو پیچانده و در فضای سبز خوابیده‌اند، برخی به چادرهای مسافرتی پناه برده و تک و توک، آتش روشن کرده و دستان خود را به گرمای آن سپرده‌اند. خودروهای مردم در کنار خیابان پارک است. تعدادی از آنها از سقوط آجرها، زخم خورده‌اند. سرما سوز دارد و مردم چشم به کمک دوخته‌اند. تا خودروهای عبوری، سرعتشان را کم می‌کنند، اهالی به خیال رسیدن چادر و آب هجوم می‌برند. زمین هنوز سر صلح ندارد؛ هر چند ساعت یک بار می‌لرزد تا کابوس زلزله، یک بار دیگر به خواب شکننده اهالی بیاید. بیشترین مصدومان بیمارستان شهدای سرپل ذهاب، از مناطق روستایی‌اند. خانه‌های آنها بیشتر کاه‌گلی و خشتی است و ده‌ها نفرشان در یک لحظه با ریزش سقف یا دیواره‌ها کشته شده‌اند. ده‌ها دستگاه آمبولانس و اتوبوس آمبولانس در محوطه بیمارستان است. چند امدادگر از جمله پزشک، پرستار و مددکار اجتماعی در تکاپو هستند. مادری زیر بازوی پسرش را گرفته است. او تلوتلو می‌خورد و دستش را به پیشانی خونینش می‌برد. تازه از زیر آوار بیرون کشیده شده؛ پرستار زن به کمکش می‌رود. در گوشه حیاط بیمارستان، جسد یک مرد در کاور سبزرنگ پیچیده شده؛ هنوز هویتش معلوم نیست. سه چادر صحرایی برپاست. صدای گوش‌خراش موتور برق، صدای گریه دختری خردسال را می‌دزدد. ده‌ها تخت، ویلچر، سرم و جعبه‌های دارو در حیاط است. عده‌ای از امدادگران در حال تفکیک داروها هستند و نیروهای نظامی نیز به آنها کمک می‌کنند. امدادگر زن می‌گوید: «بیشتر مصدومان دچار شکستگی از نواحی مختلف بدن شده‌اند. کودک در آنها کم است و بیشتر بزرگسال هستند. شرایط روحی خانواده‌ها هم خوب نیست. زنی ۱۵ عضو خانواده‌اش را از دست داده بود. فقط توانستم او را بغل کنم تا گریه کند. زن دیگری هم بود که همراه دختر دوساله‌اش در آغوشش، زیر آوار کشته شدند. ساعت‌ها پس از حادثه، هنوز مصدوم می‌آورند. پسری که صورتش زخم چاقو برداشته به یکی از امدادگران می‌گوید هنگام گرفتن چادر با یکی از اهالی درگیر شده. صدای بالگرد در آسمان می‌پیچد...» سازمان هلال احمر اعلام کرده است ۲۵۷ میلیارد تومان برای امدادرسانی هزینه این سازمان شده و کمک‌های مردمی نیز حدود ۶۷ میلیارد تومان برآورد شده است. در عملیات امدادرسانی تا شش ماه حدود ۵۳ هزار امدادگر حضور داشتند. ۹۲ هزار و ۵۰۰ تخته چادر و ۱۳۵ هزار بسته غذایی نیز بین زلزله‌زده‌ها توزیع شد. ۱۶ ماه پس از حادثه، سید مجتبی جاسمی، عضو شورای شهر سرپل ذهاب به ایلنا گفت به دلیل نبود اعتبار، ساخت و ساز خانه‌های تخریب‌شده متوقف شده و ۳۰ درصد اهالی سرپل ذهاب به کرمانشاه مهاجرت کرده‌اند. به گفته علیرضا تابش، رئیس بنیاد مسکن از مجموع ۵۳ هزار واحد تعمیری عقد قراردادشده کار تعمیر ۴۵ هزار واحد به اتمام رسیده و تعمیر هشت هزار واحد باقی‌مانده نیز به زودی پایان پیدا می‌کند. همچنین از مجموع ۲۹ هزار واحد احداثی عقد قراردادشده در شهرها و روستاها تاکنون کار آواربرداری ۳۰ هزار واحد انجام شده، ۲۸ هزار واحد پی‌کنی شده، ۲۱ هزار واحد بتن‌ریزی صورت گرفته، ۱۵ هزار واحد نصب اسکلت انجام شده و ۱۰ هزار واحد نیز اجرای سقف شده و در ۵۰۰ واحد نیز اقدامات پایانی انجام شده است.

۶۲۰ نفر
تعداد کشته‌های زلزله سرپل ذهاب

۱۰۰۰۰ نفر
تعداد مصدومان زلزله سرپل ذهاب

۱۰۰۰۰ میلیارد تومان
خسارت مالی زلزله سرپل ذهاب

طوفان قرمز در تهران

تاریخ وقوع: ۱۲ خرداد ۹۳

طوفان ۱۲۰ کیلومتر بر ساعت تهران که عصر دوشنبه ۱۲ خرداد ۹۳ رخ داد، ۶ کشته برجای گذاشت و منجر به تصادف چندین

تداوم گرد و غبارها، تاثیر بسیار منفی‌ای بر ابعاد مختلف اجتماعی و اقتصادی داشته است. این شرایط به‌طور مستقیم فعالیت‌های اقتصادی را مختل کرده و به صنایع مختلف، ماشین‌آلات و نیروی انسانی آسیب جدی وارد ساخته است

بر اساس یافته‌های مرکز آمار ایران در سال ۸۹ رکورد آتش‌سوزی جنگل‌های ایران شکسته شد به نحوی که نسبت به سال قبل از آن ۱۰۰ درصد رشد کرد و بیش از ۴۰ هزار هکتار از جنگل‌های کشور در آتش سوخت. در سال ۹۰ اعلام شد طی ۱۰ سال گذشته بیش از ۱۳ هزار و ۸۳۰ مورد حریق در عرصه‌های طبیعی ایران گزارش شده است.

دســـتگاه خودرو و سقوط درختان شـــد. این طوفان با گرد و خاک غلیظ همراه بود به نحوی که آســـمان تهران برای لحظاتی به رنگ قرمز درآمده بود. ســـرعت این طوفان در ایستگاه مهرآباد ۳۲ متر در ثانیه (۱۱۵ کیلومتر در ســـاعت) ثبت شده بود. سازمان هواشناسی ایران اعلام کرده بـــود در زمان وزش طوفان، میدان دید در فرودگاه امام خمینی (ره) به حدود صفر رسید. بر اثر این طوفان ۶ نفر کشته و بیش از ۳۰ نفر مجروح شدند. بیشتر مصدومیت از برخورد مصالح ساختمانی، شکستن درخت و ضربه به سر ناشی شده بود. همچنین بیش از ۲۰ خودرو به علت طوفان در اتوبان قم با هم برخورد کردند که این تصادف ۱۰ مصدوم بر جای گذاشت. به گفته مدیرعامل شرکت توزیع نیروی بـــرق تهران از ۱۲۰۰ خط ۲۰ کیلوولت ۶۵ خط بر اثر طوفان قطع شد. سقوط درخت و وسایل اضافی بالکن‌ها روی شبکه برق بر اثر باد شدید، از دلایل دیگر قطع برق بود.

۶ نفر
تعداد کشته‌های طوفان

۳۰ نفر
تعداد مصدومان طوفان

۱۲۰ کیلومتر بر ساعت
سرعت طوفان در تهران

جولان ریزگردها

خوزستان در کانون بحران

ریزگردها یکی از بحران‌های اساســـی خوزستان است. دولت ســـالانه بودجه‌های میلیاردی برای مهـــار آن صرف می‌کند اما تاکنون موفق به کنترل کامل آن نشده است. ریزگردهایی که وارد خوزستان شده دو منشأ داخلی و خارجی دارد. منشأ ریزگردهای داخلی به‌دلیل کم‌بارشـــی و رعایت نکردن حق‌آبه‌های زیســـت محیطی است. منشـــأ خارجی آن هم خشکسالی‌هایی است که در کشور عراق، سوریه و منطقه خاورمیانه اتفاق افتاده و جریان باد و عدم بارش، غبارها را به ســـمت غرب کشـــور از سنندج تا جنوب کشور آورده است. این ریزگردها در مواردی ۶۰ برابر حد استاندارد است. اتفاقی که باعث می‌شود در موارد متعدد، ادارات و مدارس اســـتان با تعطیلی یک‌هفته‌ای روبه‌رو شوند و فعالیت کارخانه‌های صنعتی یا بنادر با کندی ادامه پیدا کند. همچنین ریزگردها با کاهش شدید میدان دید باعث توقف فعالیت فرودگاه اهواز می‌شوند. بهمن ۹۳ اعلام شـــد گرد و غبارها ۱۵ درصد از محصولات کشاورزی خوزستان را از بین برده و بیشترین خسارت نیز در شهرهای اهواز، کارون و ماهشهر رقم خورده است. عمده محصولات کشـــاورزی که در این شهرها خســـارت دید غلات، نخیلات، سبزی‌جات، صیفی‌جات، مرکبات و علوفه است. فرامرز احمدی‌نژاد، نایب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اهواز به ســـایت صدای اقتصاد گفته است: «تداوم گرد و غبارها، تاثیر بسیار منفی‌ای بر ابعاد مختلف اجتماعی و اقتصادی داشته اســـت. این پدیـــده نه‌تنها به لحاظ عملی کـــه از نظر روانی هم تاثیر و تبعات منفی به همراه داشـــته است. این شرایط به طور مستقیم فعالیت‌های اقتصادی را مختل کرده و به صنایع مختلف، ماشین‌آلات و نیروی انسانی آسیب جدی وارد ساخته است. این مسئله بر راندمان تولید تاثیر مستقیم داشته و این شاخص را حتی در کوتاه‌مدت به شدت کاهش داده است.» عیسی کلانتری، رئیس سازمان حفاظت محیط زیست چندی پیش اعلام کرد در سال ۹۷ حدود ۱۵۰ میلیون دلار از محل صندوق توســـعه برای مهار ریزگردها پیش‌بینی شده بود. به گفته اشرف‌السادات پسندیده، عضو هیئت علمی گروه مدیریت علوم اجتماعی پژوهشگاه نیرو، بررســـی‌های صورت‌گرفته بیانگر خسارت حدود ۲ هزار میلیارد ریالی ریزگردها بر اقتصاد اســـت. وزارت جهاد کشاوری از طرف دولت مامور مقابله با گردو غبار با منشأ داخلی است و برنامه‌ریزی کرده تا ۱۱۲ هزار هکتار از اراضی این اســـتان درخت‌کاری شود. در حال حاضر ۴۲ هزار هکتار اجرایی شـــده و بیش از ۹۵ درصد از عملیات انتقال لوله به این مناطق که ۴۴ کیلومتر است انجام شده اســـت. هزینه این پروژه ۱۵۰ میلیارد تومان اعلام و هدف از اجـــرای آن، تامین آب نهال‌های کاشته‌شـــده منابع طبیعی و مرطوب‌ســـازی زمین‌ها برای کاهش گرد و غبار ذکر شده است. استان خوزستان ۷ کانون ریزگرد به مساحت ۳۶۰ هزار هکتار دارد و جنوب شرق اهواز بزرگ‌ترین کانون ریزگردهای داخلی است. از اسفند ۹۶ کاشت نهال و ایجاد پوشش گیاهی در این منطقه شروع شده است. کاشـــت ۳۰ هزار نهال در دستور کار است که بخش زیادی از آن اجرایی شده. بر اساس برنامه‌های توسعه‌ای کل کانون ریزگردها که ۳۵۰ هزار هکتار است باید در ۵ سال نهال‌کاری شود. این مهم دست‌کم سه سال زمان می‌برد تا اثرات خود را نشان دهد. رها کردن آب کرخه و احیای تالاب هورالعظیم نیز یکی دیگر از مهم‌ترین اقداماتی است که برای مهار ریزگردها انجام شده است.

براساس آمارهای هلال احمر، حدود ۱۵ میلیارد و ۴۳۱ میلیون تومان کمک نقدی مردمی برای زلزله‌زده‌های بم جمع‌آوری شده بود. بخش عمده هزینه‌ها مربوط به بازسازی بم و کمک نقدی به مردم بود

۲۰۰۰ میلیارد ریال
خسارت ریزگردها بر اقتصاد

۱۵ درصد
محصولات کشاورزی بر اثر ریزگردهای سال ۹۳ از بین رفت

۱۵۰ میلیون دلار
بودجه سال ۹۷ برای مهار ریزگردهای خوزستان بود

آتش‌سوزی جنگل‌ها

سالانه ۱۵ هزار هکتار جنگل می‌سوزد

بر اساس یافته‌های مرکز آمار ایران در سال ۸۹ رکورد آتش‌سوزی جنگل‌های ایران شکسته شد به نحوی که نسبت به سال قبل از آن ۱۰۰ درصد رشد کرد و بیش از ۴۰ هزار هکتار از جنگل‌های کشور در آتش سوخت. در سال ۹۰ اعلام شد طی ۱۰ سال گذشته بیش از ۱۳ هزار و ۸۳۰ مورد حریق در عرصه‌های طبیعی ایران گزارش شده که منجر به از بین رفتن حدود ۱۴۳ هزار هکتار شده است و ده‌ها گونه جانوری را از بین برده است. در سال ۹۲ تنها یک مورد حریق در پارک ملی گلستان که تحت حفاظت سازمان محیط زیست اداره می‌شود، دو هزار هکتار جنگل و مرتع مشجر نابود شد. در یک مورد دیگر نیز، بیش از ۱۴۰۰ هکتار از جنگل‌های این پارک ملی در آتش سوخت. سازمان جنگل‌داری می‌گوید ۸/۸ درصد از مساحت کشور را جنگل‌ها تشکیل می‌دهند و حجم سرپای مجموع جنگل‌های کشور ۶۰۰ میلیون متر مکعب با ارزش اقتصادی بیش از ۳۰۰ هزار میلیارد ریال است. بر اساس همین آمار، سرانه جنگل در کشور ۰/۱۷ هکتار است. علی تیموری، مدیر کل دفتر حفاظت و مدیریت شکار و صید سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به اینکه در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۵، آتش‌سوزی جنگل و مراتع ۲۰ درصد افزایش پیدا کرده است به باشگاه خبرنگاران گفته است: استان خوزستان مقام نخست و استان کردستان مقام دوم بیشترین آتش‌سوزی در سال ۹۶ را به خود اختصاص داده‌اند به نحوی که از سه هزار و ۳۰۰ هکتاری که در کشور طعمه حریق شد حدود یک هزار و ۵۰۰ هکتار در این دو استان متمرکز بوده است. البته در بسیاری از استان‌ها آتش‌سوزی‌ها کاهش یافته است. فرمانده یگان حفاظت سازمان جنگل‌ها نیز می‌گوید خسارت به اراضی مرتعی در صورت آتش‌سوزی در هر هکتار حدود ۱۷ میلیون تومان و در هر هکتار از مناطق جنگلی ۵۶ میلیون تومان است. به گفته سرهنگ قاسم سبزعلی، سالانه حدود ۱۰ هزار هکتار از عرصه‌های منابع طبیعی طعمه حریق می‌شوند که از این مقدار ۱۵ تا ۲۰ درصد در جنگل‌ها و مابقی در اراضی مرتعی اتفاق می‌افتد. این یعنی به طور متوسط سالانه ۲۱۰ میلیارد تومان خسارت در این بخش برجای می‌ماند. ابتدای سال ۹۷ تا اواسط مردادماه، ۵۰۰ فقره آتش‌سوزی در عرصه‌های منابع طبیعی کشور رخ داده که وسعت این آتش‌سوزی‌ها ۱۵۰۰ تا ۲ هزار هکتار بوده است. علت ۹۵ درصد از آتش‌سوزی‌های جنگل‌های ایران، عامل انسانی است و کمبود تجهیزات مناسب برای خاموش کردن حریق، مهم‌ترین دلیل طولانی‌شدن آتش‌سوزی‌ها و خسارت بالای آن است. آمارها نشان می‌دهد اگر روند برداشت از جنگل‌ها، قطع درختان و... ادامه داشته باشد تا ۶۰ سال دیگر تمام جنگل‌های ایران از بین می‌رود.

۱۲ ثانیه مرگبار در بم

تاریخ وقوع: ۵ دی‌ماه ۸۲

ساعت ۵ و ۲۸ دقیقه صبح جمعه، ۵ دی‌ماه ۸۲، زلزله ۶٫۴ ریشتری، شهر بم در کرمان را لرزاند و ۱۲۰ هزار نفر را زیر آوار برد. تلفات بسیار سنگین بود و این را می‌شد از تخریب ۸۰ درصدی ارگ بم، بزرگ‌ترین بنای خشتی جهان فهمید؛ ۳۱ هزار و ۸۲۷ نفر جان باختند و نزدیک به ۳۰ هزار نفر نیز مجروح شدند. آمارهای هلال احمر نشان می‌دهد حدود ۸۵ درصد شهر تخریب شد و ۱٫۵ میلیارد دلار معادل ۱۲۴۵ میلیارد تومان ضرر اقتصادی برجای ماند (برحسب دلار ۸۳۰ تومانی سال ۸۲). جمعیت هلال احمر در مجموع برای کمک به زلزله‌زده‌های بم، بیش از ۱۶ هزار امدادگر اعزام کرده بود که در قالب ۹۵ تیم امدادی عملیاتی و ۵۰ تیم درمانی شامل ۲۴۱۰ پزشک و پرستار به زلزله‌زده‌ها خدمات دادند. ۴۴ کشور دنیا هم امدادگران خود را اعزام کرده بودند که حدود ۱۸۰۰ نفر می‌شدند و در قالب ۹۵ تیم عملیاتی در منطقه فعال بودند. بیشترین نیاز زلزله‌زده‌ها، دریافت خدمات درمانی و اسکان اضطراری بود؛ حدود ۱۱۴ هزار دستگاه چادر، ۵۵۲ هزار تخته پتو و ۱۴۵ هزار تخته موکت بین مردم توزیع و اسکان ۲۱۴ هزار نفر هم انجام شد. همچنین حدود یک میلیون سبد کالا شامل اقلام اساسی در اختیار زلزله‌زده‌ها قرار گرفت. ۳۱۶۸ دستگاه آمبولانس و خودروی امدادی به همراه دو فروند بالگرد نیز وظیفه انتقال مصدومان را برعهده داشتند. همچنین ۱۳ اردوگاه مجهز در شهر بم راه‌اندازی شد تا خدمت‌رسانی به زلزله‌زده‌ها با نظم بیشتری همراه باشد. امدادگران کشورهای خارجی نیز حدود ۲۶۴ محموله امدادی در بین مردم توزیع کردند.

براساس آمارهای هلال احمر، حدود ۱۵ میلیارد و ۴۳۱ میلیون تومان کمک نقدی مردمی جمع‌آوری شد. بخش عمده هزینه‌ها مربوط به بازسازی بم و کمک نقدی به مردم شد؛ ۱۲ میلیارد و ۶۶۰ میلیون تومان به خانواده فوت‌شده‌ها پرداخت شد و ۷ میلیارد و ۲۱۹ میلیون تومان نیز جیره نقدی به جای سبد کالا در اختیار زلزله‌زده‌ها قرار گرفت. کمک‌های مالی جهانی نیز در اختیار ایران قرار گرفت که بانک جهانی در راس آن قرار داشت؛ این سازمان حدود ۳۰۰ میلیون دلار معادل ۲۴۹ میلیارد تومان وام برای بازسازی بم در اختیار ایران قرار داد. عمده این وام برای بازسازی خانه‌ها و ادارات صرف شد که حدود ۱۴۰ میلیون دلار معادل ۱۱۶ میلیارد تومان است. ۴۲ میلیون دلار هم برای بهبود وضعیت اقتصادی و ۱۵ میلیون دلار دیگر نیز برای تعمیر زیرساخت‌ها صرف شد (در سال ۸۲ قیمت هر دلار در بازار آزاد ۸۵۰ تومان بود).

۱۰۰۰۰ هکتار سالانه از جنگل‌های ایران می‌سوزد

۲۱۰ میلیارد تومان خسارت سالانه آتش‌سوزی جنگل‌ها

۳۱۸۲۷ نفر تعداد کشته‌های زلزله بم

۸۵ درصد شهر بم تخریب شد

۹۵ درصد آتش‌سوزی جنگل‌ها عامل انسانی دارد

۱/۵ میلیارد دلار رخسارت اقتصادی زلزله بم

[این صفحه‌ها در هر شماره به مرور وضعیت اقتصادی استان‌های کشور می‌پردازد.]

استانی بیابانی با تاریخی کهن

اقتصاد خراسان جنوبی بر معدن و محصولات خاص کشاورزی استوار است

ساعد یزدانجو
دبیر بخش ایران‌زمین

یکی از تاریخی‌ترین و بافرهنگ‌ترین مناطق ایران خراسان جنوبی است که خود دارای هویت جداگانه‌ای است و در نقشه‌های تاریخی جغرافیای ایران به «قُهستان» مشهور بوده که معرب «کهستان» یا همان کوهستان است. علت این نام‌گذاری نیز رشته‌کوه‌هایی است که در شمال شهر تاریخی فردوس (تون قدیم) واقع است و از خواف در شرق تا قائن را در بر می‌گیرد. وقتی که در یکی از شهرهای خراسان جنوبی به نام «بشرویه» قدم می‌زنید، به‌خوبی می‌توانید تاریخی را که پشت سر این خطه قرار گرفته احساس کنید. بافت تاریخی شهر بشرویه، عمارت خانه‌های قدیمی و مسجد تاریخی این شهر به‌همراه مردمانی که به سنت‌های پشت سر این شهر افتخار می‌کنند، قدم‌زدن در آن را بسیار لذت‌بخش می‌کند. می‌توان ویژگی‌های استان خراسان جنوبی را در سنت‌های تاریخی، کشاورزی کویری و صنعت معدن آن خلاصه کرد.

استان خراسان جنوبی یکی از استان‌های شرقی کشور است که مرکز آن بیرجند است. این استان در سال ۱۳۸۳ با مصوبه مجلس به‌عنوان یکی از استان‌های حاصل از تقسیم استان خراسان تاسیس شد. در ابتدا، این استان فقط دارای سه شهرستان بیرجند، نهبندان و سربیشه بود که هنگام تقسیم خراسان قائن نیز به آن اضافه شد. به‌تدریج شهرستان‌های فردوس و بشرویه و بعدتر، طبس نیز به آن پیوست و اکنون ۱۱ شهرستان دارد.

این استان از شمال با استان خراسان رضوی، از غرب با استان یزد، از شرق با کشور افغانستان و از جنوب با استان‌های سیستان و بلوچستان و کرمان هم‌مرز است. خراسان جنوبی از نظر مساحت سومین استان کشور اما از نظر جمعیت بیست‌وهشتمین استان است.

رونق کشاورزی کویری

زرشک، عناب، زعفران و اخیرا پسته از مهم‌ترین محصولات کشاورزی خراسان جنوبی است. این استان رتبه اول تولید محصولات باغی زرشک و عناب و رتبه دوم تولید زعفران و پنبه را در سطح ایران داراست. همچنین این استان، ششمین تولیدکننده انار در بین استان‌های ایران است و شهرستان فردوس پس از شهرستان‌های ساوه و نی‌ریز، سومین تولیدکننده انار در ایران است. پسته، بادام، سیب، گلابی، به، گیلاس، آلبالو، زردآلو، هلو، خرما، توت، شاتوت، گردو، انجیر و سنجد از دیگر محصولات باغی این استان است. در بخش محصولات زراعی، این استان در تولید چغندرقند، رتبه هشتم کشور را دارد و گندم، جو، پنبه، حبوبات، محصولات جالیزی و گیاهان علوفه‌ای نیز در این استان کشت می‌شود.

میانگین بارندگی سالانه استان خراسان جنوبی، ۱۳۴ میلی‌متر و میانگین دمای سالانه، ۱۷٫۵ درجه سلسیوس است که نشان می‌دهد استانی گرم و خشک است. ۹۵ درصد وسعت این استان را عرصه‌های طبیعی در بر می‌گیرد که از این میزان، ۲۲٫۷ درصد بیابانی، ۶۳٫۳ درصد مراتع بیابانی، ۷٫۲ درصد مراتع خوب و متوسط و ۶٫۸ درصد جنگلی است. مساحت زیادی از این استان جزو کانون‌های بحرانی فرسایش بادی است که شهرستان قاینات بیشترین سطح و شهرستان سرایان کمترین سطح کانون بحران فرسایش بادی را دارد. پس از الحاق شهرستان طبس به خراسان جنوبی، با توجه به وسعت زیاد بیابان‌های طبس، این استان از

باغ‌های زرشک در خراسان جنوبی

ششمین استان بیابانی ایران، به دومین استان بیابانی تبدیل شد.

حدود ۹۸ درصد عناب و زرشک کشور در خراسان جنوبی تولید می‌شود که محصول کشاورزی سنتی این استان به شمار می‌آید. در سال‌های اخیر پسته نیز در سطح انبوه در این استان کاشته شده است. طبق گفته مسئولان جهاد کشاورزی خراسان جنوبی حدود ۲۵ درصد باغات این استان زیر کشت پسته است که بیشترین سطح زیر کشت استان در شهرستان بشرویه انجام شده. اقلیم و آب و هوای این منطقه شرایط مساعدی را برای تولید محصول پسته مرغوب فراهم آورده است. از دلایل استقبال کشاورزان از توسعه باغات پسته کاهش چشمگیر مصرف آب، مقاومت به شوری زمین و آب و همچنین صرفه اقتصادی این محصول است. تعداد بهره‌برداران پسته در بشرویه حدود ۱۵۰۰ نفر است و کمک به ایجاد صنایع تبدیلی و تکمیلی در بخش کشاورزی به‌ویژه در زمینه فرآوری محصول پسته از مهم‌ترین سیاست‌های جهاد کشاورزی این منطقه بوده است. مهم‌ترین ارقام پسته تولیدشده در بشرویه پسته فندقی، احمدآقایی، کله‌قوچی، بادامی و سفید است.

خراسان جنوبی در بخش دامپروری به پرورش مرغ گوشتی و تخم‌گذار، گاو شیری و گوشتی، گوسفند، بز و شتر به‌صورت سنتی و صنعتی می‌پردازد. اخیرا پرورش شترمرغ نیز در خراسان جنوبی رونق زیادی گرفته و مزارع پرورش شترمرغ زیادی در این استان دیده می‌شود. خراسان جنوبی دارای آب‌وهوای نیمه‌خشک و دشت‌های فراوان است که اقلیم مناسب برای پرورش پرنده‌های کم‌آب‌بر است. پرورش شترمرغ جزو صنایع کم‌آب‌طلب است که با توجه به کمبود منابع آبی کشور و خراسان جنوبی اهمیت خود را نمایان می‌سازد. مدت‌هاست که شترمرغ‌ها با توجه به منافع سرشاری که دارند، در نقاط مختلف دنیا اهلی شده و پرورش داده می‌شوند و پرورش شترمرغ در خراسان‌جنوبی نیز مدتی است که جدی‌تر از گذشته دنبال می‌شود. گوشت شترمرغ فاقد چربی و کلسترول بالاست. از چربی شترمرغ برای تولید روغن و صابون استفاده می‌شود. گوشت شترمرغ منبعی غنی از ویتامین‌ها است. همچنین هضم بالایی دارد و بعد از گوشت ماهی از نظر هضم در رتبه دوم قرار دارد. همچنین گوشت شترمرغ میزان چربی بسیار پایینی دارد به‌گونه‌ای که چربی آن یک‌سوم چربی سایر گوشت‌هاست و اسیدهای چرب امگا ۳ در آن نیز بسیار زیاد است، پس می‌تواند انتخاب خوبی برای کودکان و زنان باردار باشد. در کنار خواص کم‌نظیر گوشت شترمرغ باید به این موضوع اشاره کرد که پرورش این پرنده به‌علت مصرف آب کمتر نسبت به گاو و گوسفند دارای ارجحیت است، از این‌رو پرورش شترمرغ به عنوان یک محصول کم‌آب‌خواه بسیار مقرون به صرفه‌تر است. مزیت‌ها و ویژگی‌های شاخص این صنعت نوپا باعث شده بسیاری از افراد به پرورش این پرنده عظیم‌الجثه بپردازند و زمینه اشتغال بسیاری از افراد را فراهم کنند. اگر از ظرفیت‌های خراسان‌جنوبی به‌صورت صنعتی و سرمایه‌گذاری استفاده شود، این استان می‌تواند به تولیدکننده محصولات شتر و شترمرغ حتی در خاورمیانه تبدیل شود.

طبق آمار جهاد کشاورزی خراسان جنوبی، شترمرغ گوشتی ۱۴ هزار و ۳۱۸ قطعه و شترمرغ مولد ۵۱۵ قطعه در استان وجود دارند. در خراسان جنوبی، ۱۳ واحد پرورش‌دهنده شترمرغ مولد به ظرفیت ۳ هزار و ۸۱۰ قطعه مجوز اخذ کرده‌اند. ۹ واحد پرورش‌دهنده شترمرغ پرواری در استان با ظرفیت ۴۷۵ قطعه پروانه تاسیس گرفتند. ۱۳ واحد در استان پروانه شترمرغ توام با ظرفیت ۱۰ هزار و ۳۳۰ قطعه که شترمرغ مولد و پرواربندی دارند، اخذ کرده‌اند. در برخی از شهرهای استان نیز فروشگاه‌هایی که محصولات متنوع حاصل از شترمرغ، از تخم و گوشت گرفته تا چرم را می‌فروشند به چشم می‌خورد.

فعالان پرورش شترمرغ در خراسان جنوبی می‌گویند که از مهم‌ترین امکانات مورد نیاز برای پرورش شترمرغ، محل نگهداری تا سن چهارماهگی، محل نگهداری گله پرواری، گردشگاه، حصارکشی، دستگاه جوجه‌کشی و کشتارگاه داخل مزرعه است و برای فرآوری پوست شترمرغ در استان نیاز به سرمایه‌گذاری و جذب تسهیلات است. نبود کشتارگاه مخصوص شترمرغ در استان بزرگ‌ترین مشکل پرورش‌دهندگان این پرنده عنوان شده چون شترمرغ حیوانی است که در دوره هشت تا ۱۰ ماهگی به بازدهی مناسب می‌رسد و هر شترمرغ پرواری تقریبا ۴۰۰ کیلو از انواع خوراک نظیر ذرت، یونجه خشک، سویا و کنسانتره مصرف می‌کند، بنابراین اگر به‌موقع کشتار نشود و به فروش نرسد مشکل‌های زیادی را به وجود می‌آورد. پرورش‌دهندگان شترمرغ به‌دلیل نبود مجتمع فرآوری مجبور به خام‌فروشی و زنده‌فروشی شترمرغ‌ها به‌قیمت نازل هستند که عمده این شترمرغ‌ها به اصفهان و شیراز برای بهره‌برداری از گوشت، چرم، ناخن، چشم، پر و غیره حمل می‌شود و سود حاصل از آن عاید دلالان می‌شود.

گردشگری خاموش

خراسان جنوبی با این‌که استانی تاریخی و پر از بناها و مکان‌های تاریخی و طبیعی مستعد گردشگری است اما خیلی در این زمینه رشد نکرده. این استان در مسیر محورهای ارتباطی استان‌های جنوبی ایران با مشهد قرار دارد. محور اصلی ارتباطی استان‌های یزد، اصفهان، فارس و بوشهر به مشهد، از طبس و فردوس می‌گذرد و همچنین محور اصلی ارتباطی استان‌های کرمان و هرمزگان، از دیهوک و فردوس می‌گذرد. محور ارتباطی استان سیستان و بلوچستان به مشهد نیز از شهرهای نهبندان، سربیشه، بیرجند و قائن عبور می‌کند.

ناحیه‌ای که امروزه بیرجند جزء کوچکی از آن را تشکیل می‌دهد، قُهستان نام دارد. قهستان ناحیه‌ای نسبتا کوهستانی و ناهموار بوده که به‌دلیل شرایط جغرافیایی و موقعیت مکانی در معرض حوادث و جریانات مختلف تاریخی قرار داشته و به‌خصوص در مسیر حوادث پس از ظهور اسلام نقش نسبتا مهمی داشته است. سابقه تاریخی این منطقه به سی تا سی‌وپنج هزار سال قبل از میلاد با توجه به یافته‌های به‌دست‌آمده از غار خونیک در جنوب قاین برمی‌گردد. تولید ابزار پیشرفته از سنگ و تولید سفال از دیگر پیشرفت‌های بشر اولیه است که نشانه‌های تولید آن را در عصر مس سنگی (هزاره پنجم و چهارم قبل از میلاد) در باغستان فردوس می‌توان مشاهده کرد. بررسی‌های اخیر در شهرستان‌های استان خراسان جنوبی منجر به شناسایی و معرفی محوطه‌های پیش از تاریخی خصوصا دوران مس سنگی و مفرغ در منطقه خراسان جنوبی و به‌طور عام قهستان شده که نمونه این یافته‌ها

حدود ۹۸ درصد عناب و زرشک کشور در خراسان جنوبی تولید می‌شود که محصول کشاورزی سنتی این استان به شمار می‌آید. در سال‌های اخیر پسته نیز در سطح انبوه در این استان کاشته شده است. طبق گفته مسئولان جهاد کشاورزی خراسان جنوبی حدود ۲۵ درصد باغات این استان زیر کشت پسته است که بیشترین سطح زیر کشت استان در شهرستان بشرویه انجام شده است

باغ‌های زرشک در خراسان جنوبی

استان خراسان جنوبی یکی از استان‌های شرقی کشور است که مرکز آن بیرجند است. این استان در سال ۱۳۸۳ با مصوبه مجلس به‌عنوان یکی از استان‌های حاصل از تقسیم استان خراسان تاسیس شد. در ابتدا، این استان فقط دارای سه شهرستان بیرجند، نهبندان و سربیشه بود که هنگام تقسیم خراسان قائن نیز به آن اضافه شد. به‌تدریج شهرستان‌های فردوس و بشرویه و بعدتر، طبس نیز به آن پیوست و اکنون ۱۱ شهرستان دارد.

را در شهرستان‌های نهبندان، خوسف، سربیشه، زیرکوه، سرایان، بیرجند و منطقه خضری و دشت بیاض می‌توان مورد مطالعه قرار داد. در دوره تاریخی و براســاس کتیبه‌های هخامنشی و نوشــته‌های مورخان یونانی، قهستان خاستگاه یکی از اقوام آریایی به نام ساگارتی و بخشی از چهاردهمین ساتراپی هخامنشی به شمار می‌آمده است. سنگ‌نگاره‌های کال جنگال خوسف و لاخ مزار کوچ و همچنین محوطه‌های تاریخی متعلق به این دوره در غالب نقاط استان نشان از اهمیت این منطقه خصوصا در دوران اشکانی و ساسانی دارد که در مسیر ارتباطی شرق به غرب دو امپراتوری بزرگ آن روزگار بوده است. پس از فتح قهستان توسط اعراب در سال ۲۹ هجری قمری، قهستان توسط والیان خلفا اداره می‌شد و تا سال ۲۵۹ هجری قمری در سیطره عباسیان بود و مدتی نیز جزو قلمرو صفاریان و امرای محلی سیستان بود. از زمان حسن صباح تا تهاجم سپاه هلاکوخان مغول، این منطقه به یکی از مراکز عمده سیاسی فرقه اسماعیلیه تبدیل شد و بعد از الموت، مهم‌ترین مقر حضور فداییان این فرقه بود که با حمله هلاکو طومارشــان درهم پیچیده شد. این منطقه در محل تلاقی سه ناحیه مهم خراسان بزرگ در شمال، نواحی داخلی فلات و صفحات جنوبی ایران در غرب و جنوب غربی و ناحیه ســند و سیســتان در جنوب شــرقی قرار داشته است. علاوه بر این، بیرجند به‌دلیل وضعیت توپوگرافی و اقلیم نامساعد و همچنین دوری‌اش از مراکز سیاسی قدرت، زمینه‌ساز حوادث تاریخی خاص هم شده است.

همه این خصوصیات می‌تواند گردشــگری خراســان جنوبی را با رونق بسیاری مواجه کند. البته در سال‌های اخیر روی گردشگری این استان کار شــده و نشانه رونق آن نیز این است که در تعطیلات نوروز امسال بیش از ۲ میلیون و ۶۰۰ هزار گردشگر از این استان دیدن کردند. این استان علاوه بر زیرساخت‌های گردشگری دارای ۳۷ واحد بومگردی هم هست. گردشگری می‌تواند یکی از راه‌های توسعه خراسان جنوبی باشد اما هنوز به‌اندازه کافی به آن توجهی نشده است. نبود کار پژوهشی در حوزه گردشگری، نبود تبلیغات در فضاهای مجازی، نبود راهنمایان مجرب و دوره‌دیده از جمله مشــکلاتی اســت که هم‌اکنون گریبان‌گیر گردشگری استان شده است. این استان به راه‌آهن سراسری متصل نیست و راه‌اندازی راه‌آهن به‌خصوص در مراکز استان تأثیر بسزایی در جذب گردشگران و رونق صنعت گردشگری در استان خواهد شد. یکی از مشکلات بزرگ حمل‌ونقل در خراسان جنوبی لغوشدن متعدد پروازها اســت. برقراری پروازهای چارتری به مرکز اســتان به‌صورت منظم می‌تواند در برنامه‌ریزی گردشــگران داخلی و خارجی مؤثر باشد. همچنین برگزار نشــدن جشــنواره‌های متعدد و منظم در فصول مختلف در استان به‌وسیله ارگان‌های مرتبط به بحث سفر یکی دیگر از عواملی است که مانع جذب گردشگر به استان می‌شود.

صنایع دستی نیز در استان خراسان جنوبی رونق زیادی دارد. به‌خصوص قالی‌بافی در بیرجند و چند شهر دیگر سنت دیرینه‌ای دارد. از میان قریب به ۳۰۰ رشــته و زیررشته شناسایی‌شده و کددار صنایع دستی درکشور، بیش از ۸۰ رشــته صنایع دستی در استان خراسان جنوبی شناسایی شده که در گذشته نه‌چندان دور فعالیت داشته‌اند یا دارند.

معادن پررونق

خراسان جنوبی به‌لحاظ معدنی از توانمندی‌های قابل‌توجهی برخوردار است. در این استان به‌سبب دارابودن شرایط خاص زمین‌شناسی، نشانه‌های معدنی فراوانی به چشم می‌خورد. میزان کل ذخیره برآوردشده معادن استان حدود ۴۰۹ میلیون تن اســت و میزان استخراج براساس پروانه بهره برداری حدود ۲/۲ میلیون تن در سال است.

معادن استان شامل گرانیت، منیزیت، کرومیت، بازالت، پرلیت، سنگ لاشه، توف، مرمریت، آهک، دولومیت، بنتونیت، مس، آزبســت، سنگ گچ، مارن، فلدسپات، بوکسیت، تراورتن، کائولن، سرب، خاک‌های صنعتی، ولاستونیت و... است. برخی از معادن استان مانند منیزیت، پنبه نسوز و بازالت گذشته از حجم ذخیره احتمالی یا قطعی، به‌لحاظ نوع کانی‌سازی حالت انحصاری دارند. از جمله معادن مهم استان کانسار مس قلعه زری در ۱۸۰ کیلومتری جنوب بیرجند است که در حاشیه روستای قلعه زری قراردارد. این معدن مهم‌ترین کانون اشتغال مدنی در استان است. در کانسنگ این معدن عناصر طلا، مس، مولیبدن، نقره، سرب، روی، آهن، منگنز، آنتیموان و بیسموت یافت می‌شود که عنصر اصلی و اقتصادی آن مس است. کل ذخیره این معدن ۱۳۱۴۸۷۵ تن تعیین شده و عیار آن ۱,۴۴ است.

استان خراسان جنوبی از نظر توان معدنی نسبت به متوسط سطح کشور از توان بالقوه معدنی بالاتری برخوردار است زیرا به‌جهت فعالیت‌های تکتونیکی شدید، ماگماتیسم و عریان بودن رخنمون‌های سنگی ذخایر معدنی متنوع بوده و دستیابی به آن‌ها ساده است. ذخایر بالقوه و بالفعل متعددی در استان شناسایی شده و پاره‌ای از آن‌ها در دست بهره‌برداری هستند.

طبق آخرین اطلاعات، ۱۸۰ معدن در حال بهره‌برداری در استان در حال

اعضای هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی بیرجند

غلامحسین راستگوئزاد

خالد اکبری

علیرضا خامه‌زر

علی‌اکبر فرامرزی

محمدمحسن موهبتی‌زهان

عبدالکریم امین‌زاده

احمدعلی هامونی

سیدعلی خیریه

بهرام ساتلیخ محمدی

نرگس خاتمی

حمیدرضا امینی

علیرضا باقری

محسن احتشام

عبدالغنی نهتانی

سید حسین خیریه

فعالیت هستند. بررسی توزیع جغرافیایی معادن استان حاکی از آن است که شهرستان نهبندان با ۵۹ معدن که عمدتا گرانیت، کرومیت و منیزیت است و همچنین شهرستان سربیشه با ۳۷ معدن، بیشترین تعداد معادن را بین شهرستان‌های استان دارا است.

سنگ‌های تزیینی با ۷۲ معدن و ذخیره ۶۵ میلیون تن و عمده پراکندگی در شهرستان نهبندان، سربیشه و درمیان، منیزیت با ۲۲ معدن و ذخیره ۳,۲ میلیون تن و پراکندگی در محدوده شهرستان‌های نهبندان، سربیشه و بیرجند، بنتونیت با ۳۴ معدن و ذخیره ۱۶ میلیون تن در گستره جغرافیایی شهرستان‌های سرایان، قاینات، بیرجند و فردوس، کرومیت با ۷ معدن و ذخیره ۴۳۳ هزار تن در شهرستان‌های سربیشه و نهبندان، سرب نهبندان با ذخیره ۱۰۰ هزار تن و معدن مس قلعه زری بیرجند با ذخیره ۱,۳ میلیون تن و معادن کائولن فردوس با ذخیره قطعی ۱,۴ میلیون تن عمده معادن و ذخایر معدنی استان را تشکیل می‌دهند. به‌علاوه ذخایر معدنی آهک، بازالت، بوکسیت، پرلیت، توف، خاک‌های نسوز و صنعتی، دولومیت، دیاتومیت، زئولیت، سرب، زئولیت، سیلیس، فلدسپات، مارن و ولاستونیت نیز در استان موجود است. در نتیجه مطالعات و اکتشافات معدنی انجام‌شده طی سال‌های اخیر، پتانسیل‌ها و ذخایر غنی جدیدی از طلا، آهن، مس، سرب، روی و نیکل در سطح استان کشف شده که نویدبخش فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری و توسعه در بخش معدن و صنایع معدنی استان است.

بررسی صنایع فرآوری از محصولات معدنی استان نشانگر نبود صنایع کافی برای تبدیل مواد معدنی خام به محصولات با ارزش افزوده بالا است. برای مثال، بررسی‌ها حاکی از آن است که در سال ۱۳۸۷ استخراج معادن سنگ‌های تزئینی ساختمانی اعم از گرانیت و مرمریت و... حدود ۲۶۱ هزار تن بوده است. این در حالی است که توان اسمی سنگبری‌های موجود استان در همان سال حدود ۴۶۰ هزار مترمربع بوده است. با درنظر گرفتن این فرض که از هر تن سنگ، ۷ مترمربع سنگ‌تراشیده به دست می‌آید، توان استان در بخش فرآوری سنگ‌های تزئینی در سال ۸۷ تنها ۲۵ درصد استخراج سنگ‌های تزئینی ساختمانی بوده است و این نشان‌دهنده پتانسیل بالای این بخش در ایجاد ارزش افزوده در استان است. ۱۰۰ هزار تن استخراج سالیانه مس قلعه زری بیرجند به‌طور کامل پس از تهیه کنسانتره به مجتمع مس سرچشمه کرمان منتقل می‌شود. صادرات مواد معدنی استان طبق آمار ارائه‌شده مربوط به گرانیت، بنتونیت، کرومیت و بازالت است که به کشورهای ایتالیا، چین، آلمان، امارات و هلند صادر شده‌اند.

اخیرا پرورش شترمرغ نیز در خراسان جنوبی رونق زیادی گرفته و مزارع پرورش شترمرغ زیادی در این استان دیده می‌شود. خراسان جنوبی دارای آب‌وهوای نیمه‌خشک و دشت‌های فراوان است که اقلیم مناسب برای پرورش پرنده‌های کم‌آب‌بر است

صنایع ناموزون

استان خراسان جنوبی از نظر تمرکز صنایع یکی از کم‌تراکم‌ترین استان‌های کشور است، به‌طوری که در سال ۱۳۸۵، تنها ۷۳ کارگاه صنعتی دارای ۱۰ نفر کارکن و بیشتر یعنی تنها حدود ۰,۴۵ درصد از کل کارگاه‌های صنعتی کشور و ۰,۳۹ درصد از کل شاغلان این کارگاها در استان مشغول به فعالیت بودند. از مجموع ۷۳ کارگاه فوق تنها ۱۱ کارگاه دارای بیش از ۵۰ نفر نیروی کار بودند که ۳۱ درصد در صنایع مواد غذایی و آشامیدنی و ۲۹ درصد در تولید محصولات لاستیکی و پلاستیکی مشغول به فعالیت بودند. توزیع فضایی صنایع نیز در گستره فضایی استان بسیار ناموزون است، به‌طوری که عمدتا در محدوده شهرستان بیرجند مستقر هستند

محصولات صنعتی عمده استان خراسان جنوبی طی سال‌های اخیر شامل انواع لاستیک، سیمان، موتورسیکلت، انواع زعفران، کاشی و سرامیک، مواد شوینده (صابون، مایع ظرف‌شویی و شامپو) و کیک بوده است. مقصد صادرات لاستیک اتومبیل کشورهای سوریه، امارات (دوبی)، افغانستان، سودان، کویت، یمن، مصر و عراق بوده است. کاشی و سرامیک به کشورهای افغانستان، ترکمنستان، قرقیزستان، قزاقستان، آذربایجان، نخجوان، ترکیه، عراق و امارات و سیمان و صابون و موتورسیکلت به افغانستان صادر شده‌اند.

راه‌های ارتباطی نامناسب

مشکل راه‌های ارتباطی در خراسان جنوبی از جمله مشکلاتی است که روی اقتصاد و گردشگری این استان سایه انداخته است. این استان به مسیر ریلی متصل نیست و با این‌که استانی مرزی است که مرزهای وسیعی با افغانستان دارد اما زیرساخت‌های مناسب برای بهره‌گیری از این فرصت را ندارد. فرودگاه بیرجند هم با مشکل لغو پیاپی پروازها روبه‌رو است و عملا حمل‌ونقل استان به حمل‌ونقل جاده‌ای خلاصه می‌شود.

به نسبت جمعیت و طول راه‌های آسفالته استان، وضع خراسان جنوبی در حمل‌ونقل جاده‌ای بیشتر معطوف به راه‌های شریانی است که در این امر اتصال‌دهنده سایر استان‌ها است. تا ۶ درصد راه‌های شریانی کشور در خراسان جنوبی وجود دارد. در حوزه حمل‌ونقل، ۱۰۷ شرکت در سطح استان فعال است که یک تا یک‌ونیم درصد سهم کل کشور است که به نسبت جمعیت در سطح بالایی قرار دارد اما به‌لحاظ وسعت در سطح پایین‌تری است. ۷۰ درصد جاده‌های استان نیاز به روکش دارد. در سطح خراسان جنوبی ۲۷ نقطه مهم حادثه‌خیز و ۴۹ نقطه دارای تصادف وجود دارد.

همسایگی با افغانستان

خراسان جنوبی یکی از استان‌های مرزی کشور و همسایه افغانستان است. در نیمه دوم سال گذشته تنها یکی از معابر مرزی استان فعال بود و مقامات استانی می‌گفتند که تلاش می‌شود تمامی ۴ معبر و سایر گذرگاه‌های مرزی استان با کشور افغانستان فعال شوند. ۳۳ درصد از صادرات کشور به افغانستان از طریق خراسان جنوبی به انجام رسیده که بیان‌گر اهمیت و جایگاه مهم استان در این زمینه است. بیش از ۹۰ درصد از حجم مبادلات خراسان جنوبی به کشور افغانستان است، این در حالی است که میزان صادرات سال ۹۶ به افغانستان ۸۹۶ میلیون دلار بوده است. روزانه بیش از ۷۰۰ کامیون وارد مرز ماهیرود می‌شود. با باز شدن در واحد صادرات پیش‌بینی می‌شود ۳۰ درصد افزایش صادرات در خراسان جنوبی اتفاق بیفتد. همچنین با توجه به حجم زیرساخت‌های انجام‌شده، خراسان جنوبی می‌تواند برای تسهیل و ارتقای سطح مبادله کالای تجاری بین ایران و افغانستان نقش پس‌کرانه بندر آزاد چابهار را ایفا کند.

عمارت مستوفی شهر بشرویه در خراسان جنوبی

تجربه خصوصی‌سازی در روسیه

الیگارشی، مکافات خصوصی‌سازی

پول نفت و گاز روسیه چطور از باشگاه‌های فوتبال انگلیس سردرآورد؟

فرزانه سالمی

خبرنگار حوزه خصوصی‌سازی

چرا باید خواند:
خصوصی‌سازی در روسیه با نام الیگارش‌ها عجین شده. بخوانید تا با نقش پوتین و الیگارش‌ها در این روند درگذشته و حال آشنا شوید.

خصوصی‌سازی در روسیه را شاید بتوان یکی از بزرگ‌ترین وقایع اقتصادی جهان در اواخر قرن بیستم دانست. این تحول در سال ۱۹۹۲ شروع شد و عملا چهل سال حاکمیت یک نظام اقتصادی مرکزی با آن به پایان رسید. بانک بازسازی و توسعه اروپا در گزارش خود درباب خصوصی‌سازی در روسیه نوشت: «هیچ مورد تاریخی که مشابه با این پدیده باشد و این سطح از تغییر را به همراه آورده باشد وجود ندارد. تا قبل از سال ۱۹۸۸ تقریبا هیچ بانک خصوصی در روسیه وجود نداشته و حتی مشارکت خصوصی نیز در این بخش مهم، غیرقانونی محسوب می‌شده است.» خیلی‌ها هم خصوصی‌سازی در روسیه را یک نقطه روشن در افق تاریک اقتصادی روسیه می‌خواندند. اما خصوصی‌سازی در روسیه همواره پیچیده و مناقشه‌برانگیز بوده و هست. جوزف استیگلیتز اقتصاددان برنده نوبل که مواضع جنجال‌برانگیز زیادی داشته، خصوصی‌سازی در روسیه را باعث هدررفتن سرمایه‌ها، دود شدن ذخایر، استفاده بی‌جا از پول‌ها و درنهایت، فاصله‌گرفتن از ثروت‌سازی معهود در این کشور نامید.

بحث در مورد خصوصی‌سازی روسیه هنوز با شدت ادامه دارد و اوضاع سیاسی و اقتصادی این کشور در سال‌های اخیر، تحمل کاهش قیمت نفت و نیز تحمل تحریم‌های غرب بعد از بحران اوکراین، روی رابطه دولت روسیه با خصوصی‌سازی تاثیر واضحی گذاشته است.

آغاز خصوصی‌سازی با یلتسین

آغاز خصوصی‌سازی در روسیه با آشفتگی همراه بود. در دولت بوریس یلتسین دو چهره وجود داشتند که به شکل تنگاتنگی با مسئله خصوصی‌سازی در ارتباط بودند. یکی از آنها ایگور گایدار کفیل نخست وزیری بود و دیگری هم آناتولی چوبایس مسئول امور خصوصی‌سازی.

گایدار طرح ضربتی آزادسازی اقتصاد را در دست داشت که برمبنایش قرار بود با تورم و مافیای اقتصادی برخورد شود. در عین حال چوبایس به عنوان مسئول امور خصوصی‌سازی می‌گفت که اول باید وضع مالی روسیه از حالت احتضار خارج شود و بعد بحث آزادسازی قیمت‌ها دنبال شود.

در سال ۱۹۹۱، لایحه خصوصی‌سازی به پارلمان روسیه ارائه شد تا تکلیف صنایع در اقتصادی که با تورم دوهزار درصدی و کاهش پانزده درصدی تولید ناخالص داخلی مواجه بود روشن شود. در سال ۱۹۹۲ خصوصی‌سازی آغاز شد و گروهی از مشاوران غربی هم برای اجرای آن به کار گرفته شدند.

در آن زمان چاره‌ای نبود جز اینکه خصوصی‌سازی به شیوه‌ای غیرمتعارف انجام شود چون تورم شدید بعد از سقوط شوروی باعث شده بود که پس‌اندازهای مردم خورده شود و به همین جهت، توسل به

میخاییل خودورکوفسکی

پول نقد بی‌فایده بود. بنابراین روش خصوصی‌سازی ووچری اجرا شـــد که کپی آن را در ســـهام عدالت دولت احمدی‌نژاد دیدیم. روش خصوصی‌ســـازی ووچری پیش از روسیه در چکسلواکی در حال اجرا بود.

طرفداران خصوصی‌سازی در روسیه می‌خواستند با اســـتفاده از این روش هم برنامـــه خود را پیش ببرند و هم دل مردم را به دســـت بیاورند. هواداران خصوصی‌سازی ووچری می‌گفتند اگر دارایی‌های دولتی به شکل مستقیم فروخته شـــوند، تمرکز مالکیت در اختیار مافیا و نومنکلاتورا (رجال حزبی و حکومتی) قرار می‌گیرد اما از طریق فروش سهام به مردم، توزیع ثروت انجام می‌گیرد.

در چارچوب برنامه خصوصی‌سازی ووچری، پولی راهی حساب‌های جداگانه مردم نمی‌شـــد بلکه به آنها ووچرهایی داده می‌شد که قابل معامله بود و سهام شرکت‌ها از این طریق خریده می‌شد. درواقع هر شهروند از جمعیت ۱۵۰ میلیون نفری روسیه ووچری دریافت می‌کرد که ارزشش به معیار امروزی سی یورو می‌شود و با آن، صاحب سهام کارخانه‌هایی در بخش خصوصی می‌شـــد. مثلا در فاصله سال‌های ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۴ مالکیت پانزده هزار شرکت از کنترل دولت خارج شد و به شکل ووچری به مالکان دیگر رسید.

حامیان خصوصی‌سازی ووچری بر این نکته تاکید داشتند که این روش توانسته بنیانی برای رقابت بازار آزاد در روسیه باشد. آنها می‌گفتند ووچرها در اختیار ۹۸ درصد از مردم قرار گرفته و این دستاورد بزرگی اســـت. اما واقعیت این بود که بسیاری از ووچرها درنهایت به خاطر ناآگاهی مردم از روش‌های سرمایه‌گذاری و یا نیاز مبرم آنها به پول، دوباره به دست رجال بانفوذ یا مدیران سابق شرکت‌ها افتاد و دلال‌ها هم در این میان ســـود زیادی نصیب خود کردند. هیچ قانونی برای حمایت از ســـهامداران خرده‌پا در این میان وجود نداشـــت و همین مســـئله اوضاع را بدتر کرد. در عین حال شرکت‌ها هیچ اطلاعاتی را به صورت عمومی منتشر نمی‌کردند و کل سیستم از اول ایراد داشت.

از ســـوی دیگر، شرکت‌هایی که در این راستا قرار شد سهامشان فروخته شود، شامل شـــرکت‌های نفت و گاز و یا شرکت‌های بسیار بزرگ و ســـودآور نمی‌شدند. درواقع شـــرکت‌هایی که در چارچوب خصوصی‌سازی ووچری فروخته شدند خیلی باارزش نبودند.

خودورکوفسکی یکی از سهم‌برندگان اصلی در خصوصی‌سازی در روسیه بود و مثلا شرکت نفتی یوکاس را با قیمتی بسیار پایین‌تر از برآورد بازار خرید

ولادیمیر پوتین گاهی از خصوصی‌سازی حرف زده و گاهی رویکرد دولتی‌سازی مجدد را در حوزه‌های حساس در پیش گرفته است.

منتقدان خصوصی‌ســـازی ووچری هم بســـیار زیاد بودند و طی سالیان بعد مشخص شد که حق هم داشتند چون این روش در نهایت به گسترش فساد و اوج‌گرفتن طبقه الیگارش‌ها در روسیه منتهی شد.

الیگارش‌ها از کجا آمدند؟

صحبت در مورد خصوصی‌سازی در روسیه بدون بررسی گسترده نقش الیگارش‌ها یا غول‌ها اصلا کامل نخواهد بود. نقش آنها از همان ابتدای خصوصی‌سازی در روســـیه پررنگ شد؛ یعنی زمانی که این طبقه نخبه موفق شدند به شکل‌های مختلف ووچرهایی را که نصیب مردم شده بود در اختیار خود بگیرند. آنها از ثروتی که به این شکل به دست آوردند به عنوان راهی برای بالا رفتن از نردبان قدرت سیاسی استفاده کردند و فساد در سطوح بالا در این کشور جریان پیدا کرد.

درواقع اولین فرصتی کـــه اوج‌گیری الیگارش‌ها را رقم زد، همان برنامه خصوصی‌ســـازی ووچری بود. در این زمان، کارگزاران آنها در بازار ووچرها فعال شـــدند و شروع به خرید ووچرهایی کردند که در دســـت مردم بود. این باعث شد ووچرها یا همان سهام شرکت‌ها به تدریج به شکل گسترده‌ای به دست طبقه نخبگان برگردد. اما این تازه آغاز راه بود. مرحله بعدی خصوصی‌سازی یا همان برنامه وام در برابر سهام باعث شد الیگارش‌ها فرصتی عالی پیش روی خود ببینند. در سال ۱۹۹۵ کسری مالی باعث شد بوریس یلتسین برنامه وام در برابر سهام را ایجاد کند؛ برنامه‌ای که آناتولی چوبایس پیشنهادش را داده بود. در این چارچوب، برخی از بزرگ‌ترین دارایی‌های صنعتی دولت (مثل سهام نوریلسک نیکل، یوکاس، لوک اویل و سیب نفت) به رهن می‌رفت و در مقابل، دولت از الیگارش‌ها یا بانک‌های متعلق به آنها وام دریافت می‌کرد. در آن شرایط اصلا رقابت وجود نداشت و فساد زیادی رخ می‌داد و خودی‌ها با ارتباطات سیاسی قوی‌تر در ماجرا سهم زیادی ایفا می‌کردند. از آنجا که این وام‌ها یا شرکت‌های دررهن‌رفته هیچ گاه به‌موقع سررسید نمی‌شدند، ماجرا عملا به فروش یا خصوصی‌سازی دارایی‌های دولتی با قیمت بسیار پایین تقلیل پیدا کرد. این دوران به افزایش ثروت الیگارش‌ها منتهی شد به خصوص چون در اکثر موارد، وثیقه‌ای که آنها در مقابل ارائه وام به دولت دریافت کرده بودند (یعنی سهام شرکت‌های بزرگ) در دستشان باقی ماند.

خصوصی‌سازی بخش نفت نیز بخش مهم دیگری از برنامه دولت روســـیه بود که در سال ۱۹۹۲ آغاز شـــد اما کامل نبود چون دولت فدرال روسیه کنترل گسترده‌ای را در این شرکت‌ها حفظ کرده بود و در زمینـــه انتقال نفت به بازارهـــای جهانی هم کنترل زیادی را به دست داشت. اما بخش نفت و گاز بعدها به مهم‌ترین بخش از ثروت الیگارش‌ها نیز تبدیل شد. در این میان، راه‌هایی نیز برای ورود آنها به سیاست باز شد.

یکی از معروف‌ترین چهره‌ها در این راه بوریس برزوفسکی بود که از روش‌های مختلف، کنترل سهام شرکت‌های بزرگ را به دست گرفت و حتی یلتسین را متقاعد کرد که کانال یک تلویزیون دولتی روسیه را به او بفروشند. او و رومن آبراموویچ (که حالا بیشتر به عنوان سرمایه‌گذار یهودی-روس باشگاه چلسی انگلیس شناخته می‌شود) در سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۹۶ کنترل سهام عمده شرکت‌های مهمی مثل سیب‌نفت و نیز ایروفلوت (خطوط هوایی روسیه) را در اختیار گرفتند. در سال ۱۹۹۶ انتخابات قرار بود در روسیه برگزار شود و محبوبیت یلتسین آن‌قدر پایین بود که شکستش حتمی به نظر می‌رسید. اما الیگارش‌ها برای حفـــظ او در قدرت مصمم بودند به راه‌هایی مثل اســـتفاده از

در ابتدا چاره‌ای نبود جز اینکه خصوصی‌سازی به شیوه‌ای غیرمتعارف انجام شود چون تورم شدید بعد از سقوط اتحاد شوروی به معنی غیبت پول نقد بود.

تلویزیون‌هـــای خصوصی که از قبل در اختیار داشـــتند روی آورند. چوبایس که مسئول خصوصی‌سازی‌ها بود در این سال مدیر کمپین انتخاباتی یلتسین شد و او در نهایت در قدرت باقی ماند، هرچند که اوضاع اقتصادی بســـیار بد شده بود: کسری بودجه بالا، تورم شدید و کاهش قیمت نفت همگی روسیه را در شرایط سختی قرار داده بودند. در سال ۱۹۹۸ روسیه عملا کشوری ورشکسته به حساب می‌آمد.

نتایج خصوصی‌سازی‌های پیش از پوتین

فساد در روسیه در دوران یلتسین و پس از آن به شدت شایع بود و در عین حال بسیاری از اموری که در غرب فساد تلقی می‌شدند در روسیه غیرقانونی نبودند. قوانین تجاری روسیه نیز اندک بود و جایی هم که قانونی وجود داشت با ابهامات زیادی همراه بود. حتی اگر قانونی هم شفاف بود احتمال اجرایی‌شدنش کم بود.

خصوصی‌سازی مثل اکثر فعالیت‌های اقتصادی دیگر در آن زمان در روسیه به ابزاری برای فساد تبدیل شد؛ به خصوص در اوایل دهه ۱۹۹۰ که شرکت‌های بسیار ارزشمند نفت، گاز و منابع طبیعی برای فروش در اختیـــار خریداران ثروتمند (با پول نقد) قرار گرفته بودند. این مسئله به خصوص در مرحله خصوصی‌سازی با پول نقد (از سال ۱۹۹۴ به بعد) دیده شـــد و بعد هم در مرحله «وام در برابر ســـهام» تداوم یافت.

نکته مهم دیگر درباره تصورات موجود درباره خصوصی‌سازی در روسیه هم این است که اصولا نمی‌شد خصوصی‌سازی در این کشور را شرطی برای ایجاد اقتصاد بازار آزاد تلقی کرد و تصورات در این مورد عملا با سوءبرداشت درباره ساختار تجارت و صنعت در روسیه همراه بودند. خصوصی‌ســـازی در برخی کشورها شاید می‌توانست به ایجاد مالکیت خصوصی کمک کند اما وقتی قوانین لازم تجاری و تضمینی وجود نداشته باشند و دولت تنها منبع تامین منابع خارجی باشد - مثل آنچه که در روسیه به خصوص در اوایل دهه ۱۹۹۰ دیده می‌شد- مالکیت از معنای متعارف خود جدا می‌شد. در این زمان بازارهای کالا، حمل و نقل و اشتغال همگی مونوپولی بودند و تبعات اجتماعی ناکامی شرکت‌ها در کشوری که شهرهای کوچک و دورافتاده‌اش شاید تنها یک کارخانه یا یک کارفرما داشتند، خیلی زیاد بود. همچنین منابع مالی بسیار کم بود و به خصوص از آنجا که اول مرحله خصوصی‌سازی ووچری به اجرا درآمده بود، پولی که دولت می‌خواست در اختیارش باشد آن‌قدرها نبود. خصوصی‌سازی در این شرایط حتی می‌توانست تبعات منفی داشته باشد.

با تمام اینها مشـــخص بود که خصوصی‌سازی در روسیه اهمیت زیادی داشت و برای فاصله‌گرفتن از گذشته ضروری به نظر می‌رسید و امید به تحول‌بخشی آن هم بالا بود. البته در روسیه برخی فرضیه‌های کلاسیک اقتصاد بازار آزاد اصلا وجود نداشتند که بخواهند اجرا بشوند یا نشوند و بیشتر سیاست بود که همه‌چیز را پیش می‌برد.

از خودورکوفسکی تا پوتین

یکی از چهره‌های مهم خصوصی‌ســـازی در روســـیه که عملا به چهره‌ای سیاسی در رسانه‌ها بدل شد، میخائیل خودورکوفسکی بود. دوران خصوصی‌ســـازی‌های بزرگ، سکوی پرتاب او به سمت قدرت بود. خودورکوفسکی در وزارت‌خانه انرژی روسیه پست داشت و یک بانک خصوصی هم تاسیس کرده بود. در سال ۱۹۹۵ او با استفاده از نفوذش شـــرکت نفتی یوکاس را به قیمت تنها ۳۰۰ میلیون دلار از دولت روسیه خرید؛ در حالی که برآوردها نشان می‌داد ارزش شرکت خیلی بالاتر بوده اســـت. اوج‌گیری او هم‌زمان شد با حضور ولادیمیر پوتین در عرصه سیاســـی روسیه. از سال ۱۹۹۸ که بحران اقتصادی روسیه شدید شده بود، الیگارش‌ها نیز برای به‌قدرت‌رساندنِ چهره‌ای که بتواند اوضاع را بهبود ببخشـــد دچار دردسر جدی شده بودند؛ تا اینکه یوگنی پریماکف رئیس سابق ولادیمیر پوتین در کا.گ.ب به قدرت رســـید و بعد هم پوتین ابتدا در ســـال ۱۹۹۹ نخســـت‌وزیر و یک سال بعد هم رئیس‌جمهور روسیه شد.

نمونه ووچرها برای واگذاری سهام به مردم

آناتولی چوبایس، مسئول امور خصوصی‌سازی که بعدها رئیس کمپین انتخاباتی بوریس یلتسین شد.

در ابتدا به نظر می‌رسید که پوتین و الیگارش‌ها با هم کنـــار آمده‌اند اما به تدریج ماجرا تغییر کرد و نوعی دولتی‌ســـازی مجدد مورد توجه قرار گرفت. مثلا در ســـال ۲۰۰۱ پوتین افرادی مثل برزوفسکی و گازینســـکی (یک الیگارش مهـــم دیگر در عرصه خصوصی‌سازی) را وادار کرد شبکه‌های تلویزیونی خصوصی‌شان را دوباره به دولت بفروشـــند. همین روش در مورد برخی شرکت‌های حوزه نفت هم اعمال شد.

درواقع وقتی ولادیمیر پوتین برای اولین بار در ســـال ۲۰۰۰ در روسیه به قدرت رسید، به نظر می‌آمد که قرار است با الیگارش‌ها کار کند. اما او حمله به الیگارش‌ها را خیلی بی‌پرده آغاز کرد و مهم‌ترین نمونه‌اش هم بازداشت میخاییل خودورکوفسکی در اکتبر سال ۲۰۰۳ بود که بازتاب رســـانه‌ای زیادی هم داشت. شایع بود که او با استفاده از خصوصی‌سازی توانسته ثروتمندترین مرد روسیه شود و بازداشت و محاکمه او پیام پوتین به الیگارش‌ها بود تا بدانند رئیس در روسیه چه‌کسی است. نتیجه محاکمه خودورکوفسکی این بود که الیگارش‌ها دور پوتین جمع شـــدند و گفته می‌شود که درصدی از ثروتشان را از همین طریق واگذار کردند.

بخش زیادی از ووچرهای سهام مردم درنهایت به خاطر ناآگاهی آنها از روش‌های سرمایه‌گذاری و یا نیاز مبرم به پول، دوباره به دست رجال بانفوذ یا مدیران سابق شرکت‌ها افتاد

خصوصی‌سازی‌های متاخر در روسیه

در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ وقایع دیگری نیز در جریان بود. حامیان صنعتی‌سازی سریع و گسترده شرکت‌های دولتی در روسیه امیدوار بودند ســـودی که از خصوصی‌سازی به دست می‌آید بتواند اقتصاد را متحول کند. اما دولتی‌سازی‌های مجدد هم در جریان بود که اوضاع را پیچیده می‌کرد. دولت روسیه در سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۶ کنترل برخی شرکت‌هایی را که در بخش‌های استراتژیک (مثل نفت،

خطوط هوایی، تجهیزات تولید برق، بخش مالی و نیز ماشین‌سازی) خصوصی شـــده بودند دوباره در دســـت گرفت. مثلا شرکت دولتی تجهیزات دفاعی روسوبورونکسپورت، کنترل شرکت اوتواز را در دست گرفت که یک خودروساز خصوصی روسی بود. در این دوران، اعتبار خصوصی‌سازی به عنوان یک استراتژی اصلاحی خدشه‌دار شد.

از ســـوی دیگر، ولادیمیر پوتین در ســـال ۲۰۱۳ اعلام کرد که دولت قصد دارد تمام شـــرکت‌های دولتی به استثنای حوزه انرژی و دفاعی را به بخش خصوصـــی واگذار کند. این رویکرد با دهه ۱۹۹۰ فرق داشت: قرار بر این بود که سرمایه و مهارت از خارج جذب شود، مدیریت شـــرکت‌های واگذارشده بهبود پیدا کند و خزانه دولت هم پر شود. اما مسائل سیاســـی زیادی نیز در کار بود. مثلا اینکه شاید در دوران دیمیتری مدودف بحث خصوصی‌ســـازی به صورت جدی مطرح شده بود اما در دوران حضور مجدد پوتین در راس قدرت به نظر می‌رسید که دوباره الگوی سرمایه‌داری دولتی مورد توجه قرار گرفته است. مثلا این مورد در خرید شرکت باش‌نفت توسط شـــرکت روس‌نفت دیده شد. شرکت دولتی «روس‌نفت» قیمتی را برای در کنترل گرفتنِ شرکت «باش‌نفت» ارائه داد که هیچ شرکت رقیبی نمی‌توانست آن را ارائه بدهد و باش‌نفت را به قیمت ۵.۳ میلیارد دلار خرید. طبیعتا چنین معامله‌ای با برنامه‌ها در مورد کاهش نقش دولت روسیه در اقتصاد هیچ تطابقی نداشت.

رومن آبراموویچ، الیگارش روس امروز بیشتر به عنوان صاحب باشگاه فوتبال چلسی انگلیس شناخته می‌شود.

اصولا در مورد مواضع ولادیمیر پوتین در بحث خصوصی‌ســـازی صحبت‌های زیادی مطرح می‌شود و به نظر می‌رسد که او نقش پررنگ و متناقضی در این قضیه دارد. یکـــی از روایات در این خصوص این است که پوتین در سال ۲۰۱۶ با برخی از سران مهم‌ترین شرکت‌های بزرگ دولتی روسیه - از جمله باش‌نفت که مدتی بعد به روس‌نفت واگذار شد- دیدار کرد. ســـایر روسای حاضر در این جلسه، مدیران ایروفلوت (خطوط هوایی روسیه)، آلروسا (شرکت استخراج الماس) و شرکت‌های انرژی از جمله روس‌نفت و باش‌نفت بودند و پوتین در این جلسه درباره احتمال خصوصی‌سازی این شرکت‌ها صحبت کرد. سال ۲۰۱۶ ســـال سختی برای روسیه بود چون بودجه این کشور با نفت بشـــکه‌ای پنجاه دلار بسته شده بود اما قیمت در برخی مواقع حتی تا بشـــکه‌ای سی دلار هم پایین می‌آمد. بنابراین واضح بود که دولت روسیه به پول ناشی از خصوصی‌سازی احتیاج دارد.

با انتشار اخبار در این مورد، صاحب‌نظران شروع کردند به بررسی اینکه کدام شرکت‌های روسی قادر خواهند بود بیشترین سرمایه‌گذار را برای خصوصی‌ســـازی جذب خود کنند. آلروســـا که یک‌چهارم تولید جهانی الماس را در اختیار داشـــت و نیز شـــرکت کشتی‌رانی سووکوم‌فلوت که اکثر درآمدش را از خارج از روسیه به دست می‌آورد در بالای این فهرســـت قرار داشـــتند. خلاصه اینکه بر اســـاس این گمانه‌زنی‌ها دولت می‌توانست با خصوصی‌سازی شرکت‌های مذکور بین ۴.۴ تا ۸.۸ میلیارد دلار درآمد نصیب خود کند. درنهایت اما فساد گسترده باعث شد هر نوع واگذاری بیشتر از هرچیز دیگر به سود طبقه الیگارش‌هابشود.

در میان تمام کشـــمکش‌ها در باب خصوصی‌سازی یا دولتی‌سازی مجدد، آنچه که پوتین احتمالا پیش‌بینی نمی‌کرد این بود که به تدریج جاذبه بازار روســـیه برای سرمایه‌گذاران خارجی نیز کم شود. سرد شدن فضای سیاسی و اعمال تحریم‌ها بر روسیه بعد از بحران اوکراین به شدت به این موضوع دامن زد و به بد شدن اوضاع اقتصادی انجامید؛ به طوری که افق آینده شرکت‌های بزرگ روسی هم خوب به نظر نمی‌رسید. نتیجه این شد که امروز هم بسیاری از سرمایه‌گذاران روس به جای سرمایه‌گذاری در داخل کشور، پولشان را در باشگاه‌های فوتبال انگلیس می‌گذارند. البته اگر دولت روی الیگارش‌ها فشار وارد کند آنها مجبور خواهند بود پولشان را در داخل هم خرج کنند و این جانی تازه به خصوصی‌سازی در روسیه خواهد داد. اما مســـئله این است که مردم روسیه چندان خاطره خوشی از خصوصی‌ســـازی ندارند چون اوضاع آشفته دهه ۱۹۹۰ را به یادشان می‌آورَد. از نظر مردم و دولت روسیه، اصولا شرکت‌های مهم و استراتژیک کشور باید همچنان در کنترل دولت باقی بمانند.

برخـــی موارد معروف کـــه بارها درباره خصوصی‌ســـازی آنها در رسانه‌های روسیه صحبت شده، یکی کاهش سهم دولت در وی‌تی‌بی (بانک شـــماره دوی روسیه) است. کاهش سهام دولت در اسبربانک، شرکت کشتی‌رانی سووکوم فلوت و شرکت استخراج الماس آلروسا هم جزو آنها بوده است.

در ســـال ۲۰۱۷ مسئله خصوصی‌سازی در روسیه دوباره با شدت و حدت زیادی مطرح شـــد و دولت برنامه‌ای را مخصوص سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۹ تدوین کرد تا راهی برای پر کردن معضلات کسری بودجه پیدا کند و خزانه کشور را دوباره پر کند. اما بعد که قیمت نفت به میزان هفت درصد بالا رفت، دوباره سر و کله حامیان مالکیت دولتی پیدا شد. این چهره‌ها اصولا در دوران زمامداری پوتین قدرت زیادی داشتند و دارند.

نتیجه این شـــد که خصوصی‌ســـازی بانک وی‌تی‌بی تا زمان لغو تحریم‌های غرب به تعویق افتاد و ماکســـیم اورشـــکین وزیر اقتصاد روسیه نیز به وضوح گفت که توجیه مالی برای این نوع خصوصی‌سازی برای روسیه وجود ندارد. درواقع تحریم‌های غرب علیه روسیه توانسته روند خصوصی‌سازی را در این کشور معکوس کند. غول‌های دولتی مثل شـــرکت روس‌نفت جزو مهم‌ترین بازیگران این عرصه بوده‌اند. نیاز به پول نقد در شـــرایط تحریم این را ایجاب می‌کرده که روسیه خصوصی‌سازی را جدی بگیرد چون دستش در بازارهای بین‌المللی بسته شده است. اما توجیهی که مخالفان این روند داشتند و دارند این است که واگذاری شرکت‌ها در شرایط تحریم به این معناست که آنها با ارزشی پایین‌تر از قیمت بازار واگذار شوند و این چیزی است که دولت روسیه نمی‌خواهد.

[این صفحه‌ها به مرور وضعیت اقتصادی شرکای تجاری ایران در منطقه و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در آنها می‌پردازد.]

بازار بورس توکیو

اقتصادی که از قلب اتم در آمد

بالا و پایین سرمایه‌گذاری در ژاپن

کاوه شجاعی
دبیر بخش همسایه‌ها

۱ ژاپن را بهتر بشناسیم

ژاپن کشوری است که در دوران معاصر الگوی بسیاری از کشورهای دنیا بوده و رشد سریع اقتصادی آن بعد از جنگ جهانی دوم به عنوان نمونه‌ای شگفت‌انگیز مورد توجه قرار گرفته است.

درواقع ژاپن نمونه واقعی اقتصادی است که از دل جنگ سر بلند کرد و البته مناسبات سیاسی و گاه تجاری آن با برخی از کشورهای منطقه و نیز با آمریکا هنوز متاثر از وقایع جنگ جهانی دوم است.

رشد اقتصادی ژاپن مبتنی بر گسترش بی‌سابقه تولید صنعتی، توسعه بازار عظیم داخلی و همچنین سیاست تجاری تهاجمی در عرصه صادرات بوده است. درواقع ژاپن توانسته یک اقتصاد متنوع تولیدی و خدماتی به وجود بیاورد و آن را به بزرگ‌ترین تولیدکننده وسایل حمل و نقل موتوری، فولاد و کالاهای تکنولوژیک تولیدی (به خصوص لوازم الکترونیک) تبدیل کند.

تاکید روی مسئله تجارت در ژاپن از نبود منابع طبیعی در این کشور- به خصوص سوخت‌های فسیلی و مواد معدنی- برای حمایت از اقتصاد صنعتی ناشی می‌شود. در ژاپن زمینی که برای کشاورزی مناسب باشد محدود است و به همین جهت این کشور مجبور است بخش زیادی از مواد غذایی مورد نیاز خود را وارد کند تا نیازهای ۱۲۷ میلیون نفر جمعیت را که در جزایر مختلف این کشور زندگی می‌کنند برآورده کند. این در حالی است که منطقه توکیوی بزرگ نیز ۳۸ میلیون نفر جمعیت دارد و پرجمعیت‌ترین منطقه شهری در جهان به شمار می‌آید.

تاریخ ژاپن: از جنگ تا جنگ

ژاپن از قرن سیزدهم تا اواسط قرن نوزدهم میلادی در کنترل سلسله‌های فئودال نظامی به نام شوگان‌ها بود و به مدت دو قرن در انزوا از جهان به سر می‌برد تا اینکه در سال ۱۸۵۳ یک ناوگان آمریکایی با ورود به ژاپن تلاش کرد این سرزمین را برای گشایش به روی غرب تحت فشار بگذارد. در همین میان، دو دهه مناقشات داخلی نیز در جریان بود تا حکمرانی شوگان‌ها به اتمام برسد و امپراتوری ژاپن تاسیس شود. از آن پس، حرکت سریع ژاپن در عرصه صنعتی‌سازی و غلبه تجاری در آسیای شرقی آغاز شد.

در اواخر قرن نوزده و اوایل قرن بیستم پیروزی‌های ژاپن در جنگ‌هایی مثل اولین جنگ چین و ژاپن و جنگ روسیه و ژاپن و نیز جنگ جهانی اول به ژاپن اجازه داد که دوره‌ای از نظامی‌گری گسترده را در امپراتوری در پیش بگیرد. این جنگ‌ها اهمیت زیادی داشتند: اولی باعث شد چین به ژاپن اجازه تجارت بدهد و نبرد با روسیه هم اولین باری را رقم می‌زد که یک قدرت شرقی توانسته بود قدرتی نزدیک به اروپا را شکست بدهد.

ژاپن در سال ۱۹۱۰ کره را به خاک خود ضمیمه کرد و به یکی از قدرت‌های بزرگ

شینزو آبه، نخست‌وزیر ژاپن

جهانی بدل شـــد. در دوران جنگ جهانی اول، ژاپـــن در کنار انگلیس و متحدانش بود و جزایری را هم در این زمان به خاک خود افزود. اما این اتحاد بعد از جنگ ادامه نداشت. در اواخر دهه ۱۹۲۰ و در میان رکود اقتصادی، احساسات ناسیونالیستی هم در ژاپن افزایش یافت و تاکید بر مقابله با نفوذ غرب زیاد شد. ژاپن در سال ۱۹۳۶ وارد اتحاد با آلمان نازی شد و یک سال بعد هم جنگ با چین شروع شد که به سقوط شانگهای، پکن و نانجینگ انجامید و نقطه عطفی در قدرت‌نمایی ژاپن بود. در ۱۹۳۹ که جنگ جهانی دوم با قدرت در اروپا ادامه داشت، ژاپن هم مناطق تحت کنترل فرانسه در منطقه هندوچین را اشغال کرد. اما مهم‌ترین اتفاق را حمله ژاپن به پرل‌هاربر در هاوایی آمریکا رقم زد که باعث اعلام جنگ آمریکا و متحدانش علیه ژاپن شد. درنهایت با بمباران اتمی هیروشیما و ناکازاکی توسط آمریکا در سال ۱۹۴۵ ژاپن تسلیم شد.

ژاپن جان می‌گیرد

بعد از پایان جنگ جهانی دوم، اقتصاد ژاپن عملا نابود شده بود و این کشور با شرایط سختی در راه بازسازی و ایجاد ثبات مواجه بود. در این دوران که نیروهای متفقین ژاپن را در اشغال خود داشتند، اصلاحات مختلفی از جمله اصلاحات ارضی در جریان بود و البته معضلاتی مثل تورم شدید در کشور بیداد می‌کرد.

در سال ۱۹۵۰ آغاز جنگ کره باعث شد که تقاضای زیادی برای کالاهای ژاپنی به وجود بیاید و موجی از ســـرمایه خارجی هم وارد ژاپن شود و اینها به دوره‌ای طولانی و موفق از فعالیت اقتصادی در ژاپن منجر شد. در حالی که سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها و تجهیزات به خاطر بازارِ رو به گسترش داخلی داشت با شتاب به پیش می‌رفت، ژاپن همزمان به تدوین و اجرای سیاست‌های صادراتی‌اش هم مشغول بود. تقاضای فزاینده از خارج برای کالاهای ژاپنی نیز به مازاد تجاری سالانه منجر شده بود.

در اوایل دهه ۱۹۷۰، نرخ شتابنده رشد اقتصادی رو به آهستگی گذاشت چون قیمت نفت وارداتی افزایش یافته بود، هزینه نیروی کار بالا رفته بود، ارزش واحد پول ژاپن -ین- در برابر ارزهای خارجی افزایش یافته بود و تقاضای کلی جهانی برای کالاهای ژاپنی رو به کاهش داشت.

مسئله دیگر این بود که اختلال‌های ناشی از کاهش سرعتِ رشد اقتصادی ژاپن داشت خود را نشان می‌داد؛ به خصوص به این خاطر که استاندارد زندگی مردم به همان سرعتی که اقتصاد رشد کرده بود بهبود نیافته بود. در عین حال ژاپن از سوی شرکای تجاری‌اش به خصوص آمریکا تحت فشار بود که اجازه بدهد ارزش ین در برابر ارزهای خارجی باز هم بالاتر برود و محدودیت‌های واردات که برای حمایت از بازار داخلی ژاپن اعمال شـــده بود نیز کاهش بیابد.

در اواسط دهه ۱۹۸۰ استاندارد زندگی در ژاپن بالا رفت و می‌شد آن را با استانداردهای زندگی در کشورهای توسعه‌یافته دیگر مقایسه کرد. به علاوه ژاپن در سال ۱۹۸۵ با شرکای تجاری‌اش در مورد بالا بردن ارزش ین در مقابل دلار آمریکا به توافق رســـید و ارزش ین ظرف دو سال دو برابر شد. این مسئله در کنار تلاش‌های دیگر برای کنترل صادرات باعث شـــد شرکت‌های ژاپنی ترغیب شوند که مراکز تولید محصولات خود را به خارج از کشور منتقل کنند تا بتوانند سود بیشتری به دست بیاورند.

ورود به رکود

در همان زمان، حباب ســـهام در بورس و املاک ژاپن ترکید و در اوایل دهه ۱۹۹۰ به افول شدید اقتصادی این کشور انجامید؛ به طوری که شاخص نیکی که در سال ۱۹۸۹ در بالاترین سطح خود بود ظرف یک سال، نصف ارزشش را از دست داد و قیمت مسکن در مناطق شهری ژاپن نیز کاهش شدید یافت.

رشد اقتصادی ژاپن در کل دهه ۱۹۹۰ دچار رکود بود و این زمان را دهه ازدست‌رفته ژاپن می‌نامند؛ هر چند که تعداد زیادی از سیاســـت‌های اقتصادی در این دوران در ژاپن تدوین و به اجرا گذاشته شد. ژاپن تا اواخر این دهه دچار رکود اساسی بود و تنها بعد از ورود به قرن بیست و یکم بود که توانست از این فاز رهایی پیدا کند. البته نرخ رشد در این زمان نیز همچنان معمولی بود و دچار فراز و نشیب‌های مختلف هم می‌شد.

آغاز دهه ۲۰۰۰ بیش از هرچیز به ژاپن نشان داد که شمار فزاینده‌ای از نیروی کارش که بعد از جنگ جهانی دوم وارد بازار شده بودند بازنشسته خواهند شد و این مسئله در کنار رکود در رشد جمعیت این کشور به معضل جدی در تامین نیروی کار برای آینده خواهد انجامید. به علاوه، ژاپن مثل ســـایر نقاط جهان از بحران مالی و رکود ناشی از آن در سال ۲۰۰۷ ضربه خورد و یک سالی طول کشید تا بتواند اوضاع خود را بهتر کند.

ژاپن در ســـال ۲۰۱۱ لقب دومین اقتصاد بزرگ جهان را از دست داد و آن را به چین واگذار کرد. ژاپن و چین در عرصه سیاسی هم دچار رقابت سنگینی هستند که بخشی از آن مربوط به جزایر دریای چین جنوبی بوده است. از سوی دیگر ژاپن هنوز میزبان پایگاه و نیروهای نظامی آمریکا در خاک خود است و به نظر می‌رسد که بخش اعظم بودجه دفاعی این کشور نیز بر مقابله با چین متمرکز شده باشد.

۲ آیا تجارت با ژاپن دشوار است؟

بانک جهانی در رتبه‌بندی سال ۲۰۱۹ خود ژاپن را به لحاظ آسانی بازرگانی و راه‌اندازی کسب و کار در رتبه ۳۹ جهان قرار داده است.

رتبه ژاپن در حوزه‌های متفاوت مربوط به آسانی کسب‌وکار در میان ۱۹۰ کشور

راه‌انداختن کسب و کار	۹۳
ثبت ملک	۴۸
گرفتن مجوز برق	۲۲
اجرایی کردن قراردادها	۵۲
گرفتن مجوز ساخت	۴۴
بازرگانی با خارج از مرزها	۵۶
حمایت از سرمایه‌گذاران اقلیت	۶۴
اعلام ورشکستگی و جمع‌کردن کسب‌وکار	۱
پرداخت مالیات	۹۷
گرفتن وام	۸۵

۳ فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ژاپن

در کدام حوزه‌ها وارد شویم؟

ژاپنی‌ها مصرف‌کننده کالا و خدمات با کیفیت بالا هستند و همزمان به محصولات و روندهای جدید علاقه نشـــان می‌دهند. اگر در این حوزه‌ها محصول کیفیت بالایی دارید می‌توانید ورود به بازار ژاپن را بررسی کنید:

رشد اقتصادی ژاپن مبتنی بر گسترش بی‌سابقه تولید صنعتی، توسعه بازار عظیم داخلی و همچنین سیاست تجاری تهاجمی در عرصه صادرات بوده است. درواقع ژاپن توانسته یک اقتصاد متنوع تولیدی و خدماتی به وجود بیاورد و آن را به بزرگ‌ترین تولیدکننده وسایل حمل و نقل موتوری، فولاد و کالاهای تکنولوژیک تولیدی تبدیل کند.

انرژی‌های جایگزین: بعد از حادثه نیروگاه اتمی فوکوشیما، دولت ژاپن روی توسعه انرژی‌های امن‌تر و پایدار متمرکز شده است.

دارو، تجهیزات درمانی: ژاپن روز به روز پیرتر می‌شود و نیاز به محصولات درمانی بالاتر می‌رود.

محصولات غذایی و کشاورزی: ژاپن زمین محدودی در اختیار دارد و ژاپنی‌ها به طور فزاینده‌ای به مواد غذایی وارداتی نیاز خواهند داشت.

تکنولوژی‌های پیشرفته: ژاپنی‌ها به طرز غریبی به تکنولوژی‌های جدید علاقه نشان می‌دهند. اگر در حوزه‌های فناوری اطلاعات، رسانه‌های دیجیتال، دستگاه‌های دیجیتال و مخابرات حرفی برای گفتن دارید می‌توانید به بازار ژاپن فکر کنید.

بازی‌های کامپیوتری: ژاپن غول تولید بازی‌های کامپیوتری در دنیاست. اگر به دنبال ورود به این حوزه هستید نمی‌توانید بازار و دانش ژاپن را نادیده بگیرید.

۴ چالش‌های سرمایه‌گذاری در ژاپن

برای ورود به بازار ژاپن، هم باید از موانع فرهنگی عبور کنید و هم استانداردهای بالای تولید و کیفیت را داشته باشید. در ژاپن نظارت سفت و سختی بر کیفیت محصولات در بازار وجود دارد و کالا و محصول شما تحت آزمون‌های جدی قرار خواهد گرفت.

اصولا فقط شرکت‌های درجه‌یک - در مقیاس جهانی - می‌توانند در بازار ژاپن دوام بیاورند.

۵ استراتژی ورود به بازار ژاپن

ژاپنی‌ها اهمیت بسیار زیادی به کیفیت کالا و خدمات ارائه‌شده می‌دهند. قبل از تلاش برای ورود به این بازار از کیفیت محصول خود، وضعیت بسته‌بندی آن و خدمات پس از فروش مطمئن باشید.

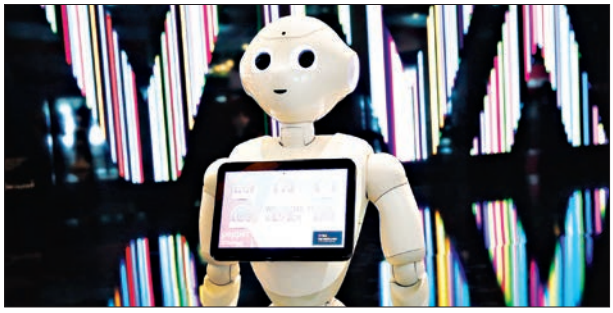
ژاپنی‌ها عموما به روابط بلندمدت تجاری فکر می‌کنند، به همین خاطر برای ورود و موفقیت در این بازار باید صبر داشته باشید و از فرصت‌طلبی معمول بپرهیزید.

استفاده از زبان ژاپنی نقشی حیاتی در موفقیت کسب و کار شما دارد. برای ارتباط با مشتریان و تجار حتما به ژاپنی بازاریابی کنید. برچسب‌های ضروری روی محصولات هم باید به ژاپنی چاپ شوند. با آنکه اصولا از مترجم ژاپنی استفاده خواهید کرد، شرکای ژاپنی شما از اینکه کلمات ساده را به ژاپنی بگویید خوشحال خواهند شد.

برای بازاریابی در ژاپن نیاز دارید نسخه ژاپنی این چیزها را تهیه کنید: کارت ویزیت، توضیحات محصول، ریز مشخصات تکنیکی، چگونگی ارتباط و خدمات مشتریان، وب‌سایت با اطلاعات دقیق محصول.

۶ آداب مذاکره با ژاپنی‌ها

جامعه ژاپن به طرز غیرمعمولی رسمی، مودب و پایبند به سنت است. جامعه ژاپن به شدت ساختارمند است و احترام به افراد در رده بالاتر سنی و طبقاتی به شدت اهمیت دارد. برخلاف آنچه تبلیغ می‌شود آداب مذاکره در ژاپن خیلی هم پیچیده نیست و با دیگر نقاط جهان تفاوت بنیادی ندارد: همه‌جای دنیا احترام، رفتار مناسب و توجه به حساسیت‌های طرف مقابل جزو بنیان‌های آداب تجاری است. یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های ژاپن با دیگر کشورها این است که به خصوص در دیدار اول، این آداب رسمی‌تر و مشخص‌تر هستند. مثلا در همین دیدار اول است که رسم مشهور و گیج‌کننده تبادل کارت ویزیت انجام می‌شود.



پپر، روبوت شرکت ژاپنی سافت‌بانک

خبر خوش اینکه ژاپنی‌ها متوجه پیچیدگی این رسوم برای خارجی‌ها هستند و در صورت تخطی شما، در اکثر اوقات ماجرا را نادیده می‌گیرند.

اصولا بعد از دیدار رسمی اول، و یکی دو قهوه و ناهار، رابطه با طرف ژاپنی خودمانی‌تر خواهد شد، اما انتظار نداشته باشید او با شما خیلی صمیمی شود، به خصوص اگر رده‌اش در شرکت بالا باشد. به گفته یکی از مدیران بازنشسته تویوتا «ژاپنی‌ها عموما در کسب‌وکار به فردی که کمتر از ۱۰ سال است آن‌ها را می‌شناسند کاملا اطمینان نمی‌کنند.» حواستان باشد که ژاپنی‌ها درباره زندگی خصوصی‌شان با شما صحبت نمی‌کنند و ممکن است شما هیچ‌وقت متوجه نشوید که مثلا شریک تجاری چندساله‌تان آیا ازدواج کرده و بچه دارد یا نه.

کارت ویزیت: داشتن کارت ویزیت - یک طرف به انگلیسی و یک طرف به ژاپنی - برای ارتباط با طرف ژاپنی اجباری است. برای یک سفر کاری یک‌هفته‌ای به ژاپن حداقل ۱۰۰ کارت ویزیت همراه داشته باشید. در دیدارهای کوچک سه چهارتا از آنها و در جلسات بزرگ‌تر ۱۰ تا ۱۲ کارت ویزیت خود را به افراد خواهید داد. اگر در نمایشگاه شرکت می‌کنید روزانه ۱۰۰ کارت ویزیت مصرف خواهید کرد. اگر در کنفرانسی سخنرانی دارید دست‌کم ۵۰ کارت ویزیت را به افراد خواهید داد.

هیچ‌وقت کارت ویزیت طرف مقابل را تا نکنید، آن را دودستی تحویل بگیرید، و به انگلیسی تشکر کنید. بعد از دقیق خواندنش، آن را درون کیف مخصوص کارت ویزیت بگذارید. گم‌کردن کارت ویزیت شریک یا دوست ژاپنی‌تان مثل این است که به گوش او کشیده زده‌اید و نشانه بی‌احترامی و بی‌توجهی تلقی می‌شود. حواستان باشد که کارمند تازه‌کاری که ممکن است حالا کم‌اهمیت به نظر برسد شاید چند سال دیگر فرد مهمی در شرکت شود. (یک تاجر غربی تعریف می‌کرد کارمند جوان شرکت تویوتا که در دسامبر ۱۹۹۱ در جلسه‌ای برای او چای سبز آورده بود حالا بودجه ۱۵۰ میلیون دلاری را در این شرکت تحت کنترل دارد و هنوز به خاطر می‌آورد که تاجر غربی در آن روز با احترام با او برخورد کرده است.)

رنگ کت و شلوار تجار در ژاپن عموما سرمه‌ای، خاکستری زغالی یا مشکی است. حواستان باشد که در ژاپن کت و شلوار مشکی، پیراهن سفید با کراوات کمرنگ یا مات، اصولا موقع سوگواری پوشیده می‌شود. تجار ژاپنی در ماه‌های سرد پالتوی نه‌چندان بلند می‌پوشند.

اکثر ژاپنی‌ها می‌توانند انگلیسی بخوانند و بنویسند، اما حرف زدن به این زبان برایشان آسان نیست. برای مراوده با تجار ژاپنی - و به نشانه احترام - سعی کنید از مترجم ژاپنی کمک بگیرید.

در ژاپن جلسات تجاری رودررو اهمیت فراوان دارد و هرچه در جلسات موفق‌تری شرکت کنید احتمال همکاری موفق در آینده بالاتر می‌رود. حواستان باشد که ژاپنی‌ها بسیار وقت‌شناس هستند، هم موقع شروع جلسه و هم در مورد زمان پایان جلسه دقیق عمل می‌کنند. یکی دو ساعت قبل از آغاز جلسه با تلفن به طرف مقابل در مورد ساعت قرار مطمئن شوید. و در صورت احتمال تاخیر ۴۵ دقیقه قبل از جلسه خبر بدهید. اصولا بهتر است ۱۰ دقیقه زودتر سر قرار برسید؛ اگر مدیران رده‌بالا در جلسه حضور دارند حتی ۲۰ دقیقه زودتر هم توصیه شده است!

شرکت‌های ژاپنی‌ها عموما مرخصی درمانی به کارکنانشان نمی‌دهند و به همین خاطر ژاپنی‌ها نسبت به تماس با افرادی که بیمار به نظر می‌رسند بسیار حساس‌اند. در ژاپن اگر سرما خورده‌اید از دستمال جیبی یا کاغذی نباید استفاده کنید. (ماسک زدن در ژاپن از همین‌جا می‌آید.) در جلسات کاری از زدن عطر به مقدار زیاد خودداری کنید.

در مورد رقبا حرف بدی نزنید. دست طرف ژاپنی را سفت نگیرید و با او گرم و پرفشار دست ندهید چون به شدت از این کار بدشان می‌آید. بهترین راه تعظیم کردن به شیوه معمول ژاپنی است.

همیشه لبخند بزنید و آماده یادگیری باشید. هرچقدر می‌توانید درباره نگاه شرکت و

برنامه‌های کاری طرف ژاپنی سوال بپرسید. درباره زندگی خصوصی، مذهب و عقاید سیاسی طرف مقابل اصلا کنجکاوی نکنید.

هدیه دادن- به خصوص در دیدار اول - و برای همه اعضای تیم مقابل امری مرسوم و مفید است. هدیه نیاز نیست گران‌قیمت باشد فقط نشانه حسن‌نیت شماست. اگر طرف ژاپنی به شما هدیه داد آن را با دو دست قبول کنید. هدیه را نباید جلوی میزبان باز کرد.

۷ مهم‌ترین اکسپوهای ژاپن

نمایشگاه‌های تجاری فرصتی عالی برای شماست تا کسب‌وکارتان را به نمایش بگذارید و مشتری‌ها و شرکای آینده‌تان را ملاقات کنید. این لیست مهم‌ترین اکسپوهایی است که در طول سال در ژاپن برگزار می‌شود:

اکسپو	شهر	زمان	موضوع
Mobile Solutions Expo	اوزاکا	فوریه	موبایل، تبلیت، نرم‌افزارهای مرتبط
World Smart Energy Week	توکیو	فوریه	نمایشگاه و کنفرانس ویژه شرکت‌های متخصص در حوزه محصولات و تکنولوژی‌های پیشرفته انرژی
Beautyworld	فوکودا	فوریه	محصولات آرایشی، بهداشتی
Forestrise	ناگانو	آگوست	نمایشگاه بین‌المللی چوب
IREX	توکیو	نوامبر	ربوتیک
Mass-Trans Inno-vation	چیبا	نوامبر	نمایشگاه بین‌المللی تکنولوژی راه‌آهن

۸ تراز تجاری ژاپن

تراز تجاری ژاپن (به عنوان درصدی از تولید ناخالص داخلی) در دهه ۸۰ میلادی به اوج خود رسید و پس از آن افت کرد اگرچه مثبت باقی ماند. بین سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۵ ژاپن دچار کسری تراز تجاری بوده اما اخیرا توانسته این کسری را جبران کند.

۹ به ژاپن چه صادر کنیم؟ چه از آن وارد کنیم؟

ژاپن، چهارمین کشور ثروتمند دنیا، در سال ۲۰۱۸ حدود ۷۳۸.۲ میلیارد دلار کالا به جهان صادر کرد. این رقم نسبت به سال ۲۰۱۴ رشد ۷ درصدی و نسبت به سال ۲۰۱۷ افزایشی ۵.۷ درصدی نشان می‌دهد.

مهم‌ترین صادرات ژاپن در سال ۲۰۱۷ (به ترتیب ارزش به دلار)

۱	وسایل نقلیه	۱۵۴.۱ میلیارد دلار (۲۰.۹ درصد کل صادرات)
۲	ماشین‌آلات از جمله کامپیوتر	۱۴۸ میلیارد دلار (۲۰.۱ درصد)
۳	تجهیزات الکترونیک	۱۰۹.۴ میلیارد دلار (۱۴.۸ درصد)
۴	تجهیزات پزشکی	۴۱.۳ میلیارد دلار (۵.۶ درصد)
۵	آهن و فولاد	۲۹.۹ میلیارد دلار (۴.۱ درصد)
۶	محصولات پلاستیکی	۲۶.۱ میلیارد دلار (۳.۵ درصد)
۷	مواد شیمیایی آلی	۱۸.۹ میلیارد دلار (۲.۶ درصد)
۸	سوخت	۱۳.۳ میلیارد دلار (۱.۸ درصد)
۹	کشتی، قایق	۱۲.۶ میلیارد دلار (۱.۷ درصد)
۱۰	سنگ‌ها و فلزات قیمتی	۱۲ میلیارد دلار (۱.۶ درصد)

مهم‌ترین واردات ژاپن در سال ۲۰۱۷

ژاپن در سال ۲۰۱۸ حدود ۷۴۸.۴ میلیارد دلار کالا وارد کرد که نسبت به سال ۲۰۱۴ حدود ۷.۹ درصد کاهش و نسبت به سال ۲۰۱۷ حدود ۱۱.۴ درصد افزایش نشان می‌دهد.

۱	سوخت‌های معدنی از جمله نفت	۱۷۴.۶ میلیارد دلار (۲۳.۳ درصد کل واردات)
۲	ماشین‌آلات الکترونیک	۱۰۱ میلیارد دلار (۱۳.۵ درصد)
۳	کامپیوتر	۷۲.۹ میلیارد دلار (۹.۷ درصد)
۴	تجهیزات پزشکی	۲۷.۶ میلیارد دلار (۳.۷ درصد)
۵	دارو	۲۵.۵ میلیارد دلار (۳.۴ درصد)
۶	وسایل نقلیه	۲۴.۶ میلیارد دلار (۳.۳ درصد)
۷	سنگ معدن، خاکستر	۲۲.۴ میلیارد دلار (۳ درصد)
۸	مواد شیمیایی آلی	۱۸.۲ میلیارد دلار (۲.۴ درصد)
۹	پلاستیک	۱۶.۹ میلیارد دلار (۲.۳ درصد)
۱۰	پوشاک، اکسسوریز	۱۴.۷ میلیارد دلار (۲ درصد)

۹ شرکای تجاری ژاپن (به ترتیب ارزش صادرات/ واردات به دلار)

واردکننده‌ها

در سال ۲۰۱۸ کشورهای چین، آمریکا، کره جنوبی و تایوان مقصد بخش عمده صادرات ژاپن بوده‌اند

۱	چین	۱۹.۵ درصد کل صادرات ژاپن (۱۴۴ میلیارد دلار)
۲	آمریکا	۱۹ درصد (۱۴۰.۶ میلیارد دلار)
۳	کره جنوبی	۷.۱ درصد (۵۲.۵ میلیارد دلار)
۴	تایوان	۵.۷ درصد (۴۲.۴ میلیارد دلار)
۵	هنگ‌کنگ	۴.۷ درصد (۳۴.۷ میلیارد دلار)
۶	تایلند	۴.۴ درصد (۳۲.۳ میلیارد دلار)
۷	سنگاپور	۳.۲ درصد (۲۳.۴ میلیارد دلار)
۸	آلمان	۲.۸ درصد (۲۰.۹ میلیارد دلار)
۹	استرالیا	۲.۳ درصد (۱۷.۱ میلیارد دلار)
۱۰	ویتنام	۲.۲ درصد (۱۶.۴ میلیارد دلار)

صادرکننده‌ها

در سال ۲۰۱۸ کشورهای عربستان، چین، استرالیا و امارات بیشترین کسری تراز تجاری را به ژاپن وارد کردند (یعنی صادراتشان به ژاپن بیشتر از وارداتشان از این کشور بود).

۱	عربستان	۲۹.۷ میلیارد دلار کسری برای ژاپن
۲	چین	۲۹.۵ میلیارد دلار کسری
۳	استرالیا	۲۸.۶ میلیارد دلار کسری
۴	امارات	۱۹.۶ میلیارد دلار کسری
۵	قطر	۱۳.۴ میلیارد دلار کسری
۶	روسیه	۸.۳ میلیارد دلار کسری
۷	ایتالیا	۶.۷ میلیارد دلار کسری
۸	اندونزی	۵.۸ میلیارد دلار کسری
۹	ایرلند	۵.۷ میلیارد دلار کسری
۱۰	کویت	۵.۵ میلیارد دلار کسری

کارآفرینی، فرصتی برای بازگشت نخبگان

چند سالی است که تعدادی از کشورهای پیش رو و در حال توسعه جهان اســـتراتژی مهمی در مقابل «فرار مغزها» به وجود آورده‌اند و آن «بازگشت نخبگان» است. در سال‌های گذشته برای کشورهایی همچون چین، هند، آفریقای جنوبی، برزیل و تعداد محدودی کشور نگرانی چندانی نسبت به مهاجرت نخبگانشـــان و آن چه در ایران به عنوان فرارمغزها خوانده می‌شـــود، وجـــود ندارد و حتی دولت‌ها دانش‌جویان نخبه کشورشان را به تحصیل در برترین دانشگاه‌های جهان هم تشـــویق می‌کنند تا بتوانند از به‌روزترین تحولات علمی و تکنولوژی در جهان آگاه شـــوند؛ اما نکته ظریفی که در این بین وجود دارد این است که این کشورها بعد از اتمام تحصیل دانشجویان نخبه کشورشان که برای تحصیل مهاجرت کرده بودند، به روش‌های مختلف به‌خصوص حمایت‌ها و تشویق‌های کارآفرینی، اقدام به جذب مجدد و پهن کردن فرش قرمز برای بازگشت این دانشجویان مهاجر که حالا فارغ‌التحصیلانی از دانشگاه‌های هاروارد، استنفورد، کمبریج و... شده‌اند، می‌کنند. در واقع این کشورها مهاجرت نخبگان در مقطعی برای تحصیل را پلی برای توسعه و پیشرفت کشورشان به‌خصوص در کارآفرینی‌های دانش‌بنیان استارت‌آپی کرده‌اند. در کشور ما هم در این زمینه تحولات مهمی در ۵ سال گذشته رخ داده است؛ اگرچه که شاید دولت و نهادهای اجرایی به صورت کاملا مستقیم در آن دخالتی نداشته‌اند ولی ایجاد فضای جدید برای جذب سرمایه‌گذار خارجی و گسترش دیپلماسی اقتصادی، فرهنگی و... (پیش از خروج ترامپ از برجام) در کشور فرصتی پیش روی تعدادی از جوانان تحصیل‌کرده ایرانی قرار داده که با بازگشت به ایران به خصوص در حوزه استارت آپ‌ها شـــانس خود را برای کار و کارآفرینـــی اینجا امتحان کنند. نگاهی به زندگی بنیانگذاران مهم‌ترین اســـتارت آپ‌های کشور که حالا به غول‌های اقتصادی بدل شده‌اند مانند دیوار، کافه بازار، شیپور، تخفیفان، نت‌برگ، الو پیک، استاد کار و... به خوبی نشان می‌دهد که بیشتر اینان، جوانان ایرانی تحصیل‌کرده درخارج هستند که ترجیح داده‌اند باتوجه به فراهم شدن اتمسفر کارآفرینی به کشور باز گردند و در فضایی آرام‌تر و بکرتر برای راه‌اندازی کسب‌وکار خود تلاش کنند.

چهار کارآفرین دانش‌آموخته آمریکا که ترجیح دادند به جای کار در سیلیکون ولی که دنیایی از هیجان ولی بی‌رحم در رقابت است در بازار جوان و پرماجرای کسب و کارهای اینترنتی و استارت‌آپی در کشورخودشان شانسشان را امتحان کنند، حدود دو سال پیش استارت‌آپ استادکار را راه‌اندازی کردند

چگونه رابطه دوستانه‌ای که در آمریکا شکل گرفت به راه‌اندازی استارت‌آپ در ایران ختم شد

۴ استادکار

برای حفظ محیط استارت‌آپ‌ها هیچ‌چیز مهم‌تر از این نیست که امنیت سرمایه‌گذاری ایجاد شود. امنیت سرمایه‌گذاری مالی حتی اگر با رشد کم همراه باشد، نباید تحت تاثیر نرخ دلار و ارز و سیاست‌گذاری‌های نابجا قرار گیرد

داستان استارت‌آپ «استادکار» نه در ایران که در آن سوی آب‌ها و در ینگه دنیا کلید خورد. در دیدارهایی در دانشگاه استنفورد ولی در نهایت در ایران اجرایی شد؛ در واقع ۴ بنیان‌گذارش در آمریکا با هم قرار گذاشتند که به ایران بیایند و این استارت‌آپ را راه‌اندازی کنند. کارآفرینان دانش‌آموخته آمریکا که ترجیح دادند به جای کار در سیلیکون ولی که دنیایی از هیجان ولی بی‌رحم در رقابت است در بازار جوان و پرماجرای کسب و کارهای اینترنتی و استارت‌آپی در کشورخودشان شانسشان را امتحان کنند و البته تلاش خستگی‌ناپذیرشان باعث شده که تا اینجای کار موفق باشند و علاوه بر خود برای تعداد زیادی از جوانان همسن و سال خودشان و حتی استادکاران فنی کارکشته هم کار دست و پا کنند. محسن حاتمی، حسین اخلاق‌پور، امیرحسین آل‌یاسین و امین صادقی به قول استارت‌آپی‌ها، هم‌بنیان‌گذاران «استادکار» هستند. اپلیکیشن و سایت ارائه‌دهنده خدمات مختلف در منزل و محل کار، از تمیز کردن محیط تا تعمیرات و... اولین دیدار حلقه چهارنفره استادکار به یک سخنرانی در دانشگاه از سوی محسن حاتمی بازمی‌گردد جایی که حسین اخلاق‌پور هم حضور داشت و از صحبت‌های دوست و همکار کنونی‌اش لذت برد و آشنایی بعد از این اتفاق جرقه‌ای برای شکل‌گیری جمع بزرگ‌تر و در نهایت یک کار جدی و بازگشت به ایران شد.

محسن حاتمی که در سال ۲۰۰۹ از ایران رفته و در سال ۲۰۱۰ با اخلاق‌پور آشنا شده بود درباره جمع شدن این گروه در آمریکا، در گفت‌وگو با هفته‌نامه شنبه گفته است: «در استنفورد همه دانشگاه و همه شهر در جوش‌وخروش علمی و کسب‌وکار هستند. در واقع اهمیت استنفورد به همین جوی است که بر آن حاکم است. من در استنفورد جذب جامعه ایرانیان آنجا شدم. مهم‌ترین شاخصه این جامعه این بود که بیش از ۹۰درصد دانشجویانی بودند که اغلب برای گذراندن دوره دکتری به آمریکا آمده بودند و من جزو معدود افرادی بودم که چهار سال در ایران کار کرده و سهامدار شرکتی بودم و در فرآیند حقوق‌دادن و حقوق‌گرفتن قرار گرفته بودم. فضای کسب‌وکار ایران را به واسطه رصد اقتصاد کلان ایران برای مشاوره‌دادن به سرمایه‌گذاران خارجی می‌شناختم. ایرانیان مقیم آمریکا اطلاعات دقیق و صحیحی از اتفاقات ایران نداشتند. بنابراین من این شانس را داشتم که منشأ این گفت‌وگو باشم و این واقعیت را منتقل کنم که فرصت‌های زیادی برای کسب‌وکار در ایران فراهم است.»

البته دوستی‌هایی که در سال ۲۰۱۰ در آمریکا بین ۴ هم‌بنیان‌گذار استارت‌آپ استادکار شروع شد چند سال بعد و در سال ۲۰۱۵ تقریبا برای آغاز این کسب و کار به نتیجه رسید و با بازگشتشان به تهران استادکار شکل اجرایی پیدا کرد. اخلاق‌پور در این‌باره گفته: «از اوایل سال ۲۰۱۵ قصد راه‌اندازی این کسب‌وکار را داشتیم و صحبت‌هایمان را هم کرده بودیم. من برای ثبت شرکت و دانش‌بنیان‌کردنش رفت‌وآمدهای مرتبی به ایران داشتم. اواخر تابستان سال ۹۶ کلا به ایران آمدیم و استادکار را راه‌اندازی کردیم، چون احساس می‌کردیم که این نیاز واقعی کشور ماست. هم برای افرادی که در ایران حضور دارند و می‌خواهند به نوعی خدماتی را دریافت کنند و هم افرادی که خارج از کشور هستند و می‌خواهند خدمات امنی را برای خانواده‌هایشان در ایران فراهم کنند.»

به دنبال یک تعمیرکار از فرنگ

اما ایده استادکار اصلا چگونه به ذهن بنیان‌گذارانش رسید؟ جرقه

مادر حسین که در ایران به تنهایی زندگی می‌کرد از فرزندش در آمریکا خواست که برای تعمیرات در خانه یک فردی را پیدا کند و در این بین سختی پیدا کردن این فرد از آمریکا و نگرانی فرزند نسبت به انجام تعمیرات در نهایت او و دوستانش را به ایده راه‌اندازی استارت‌آپ استادکار رساند.

این ایده از یک تلفن ساده به آمریکا از سوی مادر حسین اخلاق‌پور و داستان‌های بعد از آن به ذهن بنیان‌گذاران استادکار رسید؛ مادر حسین که در ایران به تنهایی زندگی می‌کرد از فرزندش خواست که برای تعمیرات در خانه یک فردی را پیدا کند و در این بین سختی پیدا کردن این فرد از آمریکا و نگرانی حسین اخلاق‌پور نسبت به انجام تعمیرات در نهایت او و دوستانش را به ایده راه‌اندازی استارت‌آپ استادکار و ارائه انواع خدمات در خانه به صورت سفارش آنلاین رساند.

بنیان‌گذاران استادکار و در رأس آن‌ها اخلاق‌پور از حدود یک سال و نیم پیش کار نرم‌افزاری را شروع کردند و حالا نزدیک به یک سال است که استادکار را راه‌اندازی کرده‌اند. در استادکار روال کار به این‌گونه است که درخواست‌های مختلف به‌طور کامل از سوی درخواست‌کنندگان و اپراتورهای سایت توصیف می‌شود و استادکاران مرتبط با خدماتی که تعریف شده‌اند، در بازار شناسایی می‌شوند. فرایند گزینش استادکاران بدین‌گونه است که براساس کیفیت کار، مجوز کار، گواهی عدم سوءپیشینه و سایر فاکتورهای مهم فیلتر و جذب می‌شوند. پس از آنکه استادکاران برای خدمت مشخصی پذیرفته شدند، می‌توانند سفارش بگیرند و کار خود را شروع کنند. در حال حاضر خدماتی چون خدمات خانگی (نظافت، سرویس کولر و...)، خدمات ساختمانی (نقاشی، کاغذ دیواری و...) خدمات برقی، خدمات آموزش، خدمات آنلاین و دیجیتال، تاسیسات (لوله‌کشی و غیره)، خدمات خودرو، خدمات کامپیوتری و... در استادکار ارائه می‌شود. در حال حاضر ۶۰ خدمت به کاربران ارائه می‌شود که قرار است این تعداد به ۱۵۰ خدمت برسد.

به گفته حسین اخلاق‌پور تیم چهار نفره ابتدایی آن‌ها الان به حدود ۵۰ نفر رسیده است و در حال حاضر حدود ۱۰۰۰ متخصص با استارت‌آپ استادکار همکاری می‌کنند و هدف‌گذاری آن‌ها این است که با افزایش سفارش‌ها تعداد استادکارانشان به ۱۰ هزار نفر برسد.

در ابتدای کار هدف‌گذاری بنیان‌گذاران استادکار کسب درآمد از بازار بزرگ ارائه خدمات خانه در پایتخت بود، بازاری که محسن حاتمی در یکی از مصاحبه‌هایشان گفته عدد سالانه آن در کل کشور ۸میلیارد دلار است که سهم پایتخت از آن حدود ۳ میلیارد دلار است و اگر خدمات درمانی و... را هم به آن اضافه کنید، این بازار بزرگ‌تر هم می‌شود. البته باتوجه به اینکه بخش مهمی از بازار ارائه خدمات کار در منزل آفلاین است، هدف‌گذاری مدیران استارت‌آپ استادکار در ابتدا شکل‌گیری یک بازار آنلاین و فضای رقابتی در این حوزه است تا آن‌ها هم بتوانند در این فضا سهم خودشان را به دست بیاورند. آن‌ها در گفت‌وگوهای مختلف گفته‌اند در ابتدا باید بخشی از بازار ارائه خدمات آنلاین شود و فرهنگ خدمات آنلاین نهادینه شود تا بازار رقابتی شکل بگیرد. در آن صورت سهم بازار خدمات آنلاین هم افزایش می‌یابد. بنابراین آن‌ها در استادکار اولین تلاششان این است که کمک کنند که بازار ارائه انواع خدمات در منزل و... بزرگ شود.

محسن اخلاق‌پور که به همراه دوستانش از آمریکا به ایران آمده‌اند و استارت‌آپ استادکار را راه‌اندازی کرده‌اند می‌گوید: «برای حفظ محیط استارت‌آپ‌ها هیچ چیز مهم‌تر از این نیست که امنیت سرمایه‌گذاری ایجاد شود. امنیت سرمایه‌گذاری مالی حتی اگر با رشد کم همراه باشد، نباید تحت تاثیر نرخ دلار و ارز و سیاست‌گذاری‌های نابجا قرار گیرد. اگر در رأس دولت فردی عوض می‌شود، کل سازوکارهای کشور به‌هم نریزد و شرایط بحرانی ایجاد نشود. همچنین امنیت بلندمدت کسب‌وکاری. مثلا این ترس وجود نداشته باشد که هرآن افراد را با اتهام‌های مختلف روبه‌رو کنند. الان این احساس وجود دارد که مثلا تا سه سال دیگر می‌توان روندهای موفقیت را ایجاد کرد و کارهایی انجام داد چون جو روانی مثبتی ایجاد شده است. در حالی که قبل از این دوره چنین جو مثبت روانی‌ای وجود نداشت و حتی اقتصاد دچار ایست شده بود. باید ثباتی وجود داشته باشد که فارغ از تعویض‌ها و تغییرات سیاسی به حیات خود ادامه دهد. این ثبات است که نخبه‌ها و سرمایه‌گذاران ایرانی و خارجی را به کشور می‌آورد. افرادی که از ایران می‌روند، به دنبال همین ثبات می‌روند چون می‌دانند که تغییرات حکومتی و دولتی، بدنه اقتصادی و کسب‌وکارها را با خطر سقوط و انحلال مواجه نمی‌کند. الان در ایران جوانه‌های این سازوکارها و ایجاد این ثبات در حال شکل‌گیری است، اما کافی است که یک اتفاق تلخ رخ بدهد. در آن صورت تاثیرات بسیار بدی در پی دارد.»

با بنیان‌گذاران استادکار بیشتر آشنا شوید:

چهار تفنگ‌دار استارت‌آپی

حسین اخلاق‌پور: بزرگ‌ترین عضو گروه چهارنفره بنیان‌گذاران استادکار متولد ۱۳۴۴ در کرمانشاه است و در نخستین دوره پذیرش مدرسه تیزهوشان یا همان علامه حلی فعلی، ریاضی خوانده است. او سال ۶۲ به‌عنوان دانشجوی پزشکی وارد دانشگاه تهران شد و بعد از یک سال، تغییر رشته داد و به شریف رفت و لیسانس فیزیک گرفت. اخلاق‌پور سال ۱۹۹۰ میلادی برای ادامه تحصیل به آمریکا رفت و تا مقطع دکترا (که نیمه‌تمام مانده است) ادامه تحصیل داده و سال‌ها در این کشور زندگی کرده است. او در شرکت‌های معتبری همچون eBay کار کرده است. او بعد از دریافت گرین کارت، شرکتی استارتاپی در زمینه آموزش آنلاین راه‌اندازی کرد و حتی مدتی برای کار در حوزه آموزش آنلاین به ایران بازگشت. او نخستین دوره آموزش آنلاین دانشگاه تهران، خواجه‌نصیر و علم و صنعت را راه‌اندازی کرد ولی سال ۲۰۰۵ باتوجه به پیشنهادهای کاری در آمریکا به این کشور بازگشت و در نهایت بار دیگر با آشنایی با دیگر اعضای تیم استادکار و برای شروع این کار به ایران بازگشت.

محسن حاتمی: هم‌بنیان‌گذار استادکار، ۳۹ساله و ورودی سال ۷۷ دانشگاه تهران است. لیسانس و فوق‌لیسانس مهندسی برق و مخابرات گرفته و در سال ۸۳ فارغ‌التحصیل شده است. او سال ۸۱ تا ۸۳ در رشته مهندسی کار کرد ولی بعد به این نتیجه رسید که علاقه و خواسته‌های کاری‌اش بسیار فراتر از این است. او در سال ۱۳۸۳ همکاری‌هایش را با یک شرکت خارجی جذب سرمایه در ایران شروع کرد و به مدت چهار سال در این مجموعه مشغول به کار بود تا اینکه در نهایت و باتوجه به اینکه جذب دنیای MBA و مدیریت شده بود به فکر مهاجرت از ایران و ادامه تحصیل افتاد. محسن حاتمی به آمریکا رفت و در یکی از مهم‌ترین دانشگاه‌های این کشور یعنی استنفورد در رشته MBA مشغول به تحصیل شد و ۸ سال در آمریکا ماند تا اینکه به پیشنهاد دوستانش برای کار در استادکار به ایران آمد.

امیرحسین آل‌یاسین: متولد سال ۱۳۶۶ در اراک است و بعد از پایان دوران ابتدایی، دوره راهنمایی و متوسطه را در مدرسه علامه حلی اراک گذراند. امیرحسین آل‌یاسین دوران کارشناسی را در دانشگاه صنعتی شریف طی کرد و در همین دانشگاه کارشناسی ارشد رشته مکاترونیک که ترکیبی از مهندسی کامپیوتر، برق و مکانیک است، خواند. بعد از اتمام کارشناسی ارشد برای ادامه تحصیل به آمریکا رفت و در دانشگاه ایلینوی مشغول به تحصیل شد. در حال حاضر دانشجوی دکتری کامپیوتر در زمینه داده‌کاوی و مدیریت داده است. او با امین صادقی از دوران المپیاد آشنایی داشته است و با دیگر اعضای تیم استادکار در آمریکا آشنا می‌شود.

امین صادقی: عضو دیگر تیم استادکار است که دکترای علوم کامپیوتر خود را در شیکاگو گرفته و مقالات علمی‌اش در حوزه الگوریتم‌های کامپیوتری ماشین و الگوریتم‌های بهینه‌سازی در زمره پراستفاده‌ترین مقالات است. امین دو سال پیش به ایران برگشت و در حال حاضر استاد دانشگاه تهران و از اعضای اصلی تیم استادکار به حساب می‌آید.

نگاهی به زندگی مهدی نایبی، بنیان‌گذار اپلیکیشن الوپیک

جنگ بدون گلوله

ایده نام‌گذاری سیستم حمل و نقل آنلاین به عنوان الوپیک چگونه به ذهن مهدی نایبی رسید. «شریکم یک مشتری داشت که می‌خواست سایت سفارش یخ راه بیندازد به اسم الویخ. همان‌جا به اسم الوپیک رسیدم.

«بیزینس را جنگ بدون گلوله می‌دانم.» این گفته جوانی است که عمر ورودش به بازار کسب و کار ایران هنوز به سه سال کامل نرسیده است ولی برای حدود ۱۰۰ هزار موتورسوار در شهر به صورتی تمام‌وقت و پاره‌وقت کار و مشتری پیدا کرده است. مهدی نایبی مدیرعامل و بنیان‌گذار الوپیک معتقد است در هر کسب و کار اینترنتی مهم اولین بودن نیست، بلکه مهم فردی است که به مارکت لیدر (رهبر کسب و کار) شدن برسد و چنین کسب و کاری موفق است.

مهدی نایبی مدیرعامل الوپیک دوران کودکی‌اش را در پاریس گذرانده است. او از سه‌سالگی به همراه خانواده به پاریس مهاجرت می‌کند و تا ۲۱ سالگی در فرانسه درس می‌خواند و دانشگاه می‌رود ولی در نهایت علاقه‌اش به اقتصاد و بورس او را به لندن قلب مالی اروپا می‌کشاند. نایبی در جزیره ادامه تحصیل می‌دهد و فوق لیسانس اقتصاد می‌گیرد و در نهایت جذب بورس و بازارهای مالی و بانک می‌شود.

خود او در مصاحبه‌ای که روی سایت خبری الوپیک منتشر شده گفته است: «پول در سیستم اقتصاد دنیا خیلی می‌چرخد و دردسر اصلی آدم‌های ثروتمند این است که چطور این پول را استفاده کنند. در ده سالی که در بانک بودم با سرمایه‌گذاران بسیاری آشنا شدم و خیلی از این افراد که امروزه سرمایه‌گذاران الوپیک هستند از این آدم‌ها و حاصل این آشنایی‌ها بودند. کم‌کم در سال ۲۰۰۹ شاهد ضربات جدی به حوزه بانک بودیم و آن رشد صعودی دیگر وجود نداشت. آن موقع من مسئولیتم در بازار خاورمیانه بود، یعنی پشت میز نشین نبودم. من هشت سال بین لندن و خاورمیانه رفت و آمد داشتم. در این هشت سال حتی حق صحبت تلفنی با ایران را نداشتیم، از بس تحریم‌ها زیاد بود ولی سال ۲۰۱۵ ده روزی به تهران آمدم. آن موقع زمانی بود که شرکت‌هایی مثل دیجی کالا و برخی اپ‌های حمل و نقلی تازه داشتند شروع به فعالیت می‌کردند.

> نایبی معتقد است اگر کسی بخواهد یک شرکت را به جایی برساند که موفق باشد باید صد درصد ذهن و زمان خود را برای آن کار بگذارد. یعنی چه خود او، چه کارمندهایش باید با عشق و علاقه و تمام توان پای کار باشند تا موفقیت ممکن شود

در خانواده‌ام همه می‌دانستند من یک روز به ایران برمی‌گردم و کسب و کاری راه می‌اندازم اما زمانش و نوع آن مشخص نبود تا اینکه با مشکلاتی که در بازارهای مالی و بانکی دنیا پیش آمد برای مدتی و با فکر اجرای ایده‌ای در حوزه موزه‌ها و گردشگری به آمریکا رفتم ولی تلاشم به نتیجه نرسید و بعد به این فکر کردم که باید به ایران بروم.»

مهدی نایبی با روی کار آمدن دولت حسن روحانی و توافق هسته‌ای تصمیم گرفت به ایران بیاید و کسب و کاری را در سرزمین مادری‌اش اجرا کند، جایی که البته هیچ شناختی از آن نداشت. خود او در این‌باره گفته است: «یک نکته طلایی وجود دارد که شما نباید عاشق ایده‌تان باشید. من در چند ماه ابتدایی حضور در ایران با حدود ۴۰۰ نفر از کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها برای شناخت جامعه و شرایط بازار جلسه گذاشتم. فقط اطلاعات جمع می‌کردم. اما به هر حال فهمیدیم درحوزه حمل و نقلی می‌شود ورود کرد. با شریکم (مهرشاد پزشک) هم به صورت اتفاقی آشنا شدم. به خاطر اینکه من خیلی در حوزه بازار و شناخت سرمایه‌گذاران تجربه داشتم، روابط خوبی با سرمایه‌گذاران خارجی داشتم و در نهایت شریک خوب و برنامه‌نویس هم پیدا کردم که تیم ۲۰ نفره‌ای داشت که همه‌شان نیروهای خوب و امتحان‌شده‌ای بودند. ما یک ارتش آماده و مجهز داشتیم و دنبال یک سرمایه بودیم فقط. استارت‌آپ‌های اولیه مشکلشان این است که تیم اولیه را ندارند. ما این را داشتیم. همه موضوعات سه‌ماهه حل شد. با حجم و دانش بسیار پیشرفته شروع کردیم. سرمایه هم که داشتیم و تامین کردیم و رسیدیم به اینکه در کدام کانسپت کار کنیم. به حمل و نقل رسیدیم. نکته جالب این بود که من هرکجا می‌رفتم واژه پیک به گوشم می‌خورد. همه‌جا مردم پیک می‌گرفتند. حتی در سفری که به لندن رفتم و با یک سرمایه‌گذار بزرگ قرار داشتم، چند اسلاید درباره یک شرکت در برزیل به من نشان داد. عددها فوق‌العاده بود. سیستمی شبیه الوپیک در برزیل بود که با دو سال کار به دوازده‌هزار درخواست روزانه رسیده بود. من در آن دوره هم‌زمان روی ایده‌های مختلفی کار می‌کردم تا اینکه بعد از دو ماه کار روی یک طرح آن را کنار گذاشتم و الوپیک را شروع کردیم.»

مهدی نایبی برای راه‌اندازی و سر و شکل دادن به الوپیک تاکنون در چهار مرحله اقدام به جذب سرمایه‌گذار کرده است که بخش مهمی از آن‌ها خارجی هستند و این مهم تنها به دلیل شناخت قبلی او از بازارهای مالی اروپا و همکاری با شرکت‌های خارجی حاصل شده است. او معتقد است در یک رقابت واقعی آن چیزی که حرف اصلی را می‌زند و در نهایت باعث جذب مشتری می‌شود ارائه سرویس بهتر با کیفیت بالاتر و قیمت پایین‌تر است نه ایجاد رقابت منفی و انحصار؛ سه اصلی که دلیل انتخاب اپلیکیشن و خدمات شما در مقابل رقبای دیگر می‌شود، کاری که بسیاری از شرکت‌های بزرگ جهان همچون گوگل انجام می‌دهند.

طبق آمارهایی که خود مدیران الوپیک ارائه می‌دهند، این سیستم

در خانواده‌ام همه می‌دانستند من یک روز به ایران برمی‌گردم و کسب و کاری راه می‌اندازم اما زمانش و نوع آن مشخص نبود تا اینکه با مشکلاتی که در بازارهای مالی و بانکی دنیا پیش آمد برای مدتی و با فکر اجرای ایده‌ای در حوزه موزه‌ها و گردشگری به آمریکا رفتم ولی تلاشم به نتیجه نرسید و بعد به این فکر کردم که باید به ایران بروم.

حمل و نقل آنلاین هم‌اکنون ۲۳۰ نفر کارمند ثابت دارد و با حدود ۱۰۰ هزار نفر پیک‌موتوری و خودرو حمل بار (وانت و...) همکاری می‌کند و در اصل بزرگ‌ترین شبکه جابه‌جایی بار (به خصوص بار سبک و بسته) را در اختیار دارد. در اطلاعاتی که در سایت الوپیک و به نقل از مهدی نایبی منتشر شده، این شرکت هم‌اکنون در حوزه جابه‌جایی بار از طریق موتور به صورت آنلاین، حدود ۷۵ درصد از سهم بازار را در دست دارد و ۲۵ درصد مابقی سهم اسنپ پیک است. البته این آمار بدون در نظر گرفتن جابه‌جایی غذا به صورت سفارش آنلاین است که در آن صورت سهم الوپیک از بازار در حدود ۶۰ درصد و ۴۰ درصد برای اسنپ باکس است. همچنین طبق آمارهای ارائه‌شده از سوی مدیران الوپیک به صورت میانگین روزانه ۴۰ درصد پیک‌های عضو این شبکه فعال هستند و در روز حدود ۱۰ درخواست انجام می‌دهند.

از الویخ تا الوپیک

اما ایده نام‌گذاری سیستم حمل و نقل آنلاین به عنوان الوپیک چگونه به ذهن مهدی نایبی رسید. «شریکم یک مشتری داشت که می‌خواست سایت سفارش یخ راه بیندازد. به اسم الویخ. همان‌جا به اسم الوپیک رسیدم. من سایت و اینستاگرامش را سریع گرفتم. بچه‌ها در عرض سه ماه کارها را پیش بردند. نکته جالب اینجاست که من سه سال پیش اصلا نمی‌دانستم پیک چیست و اسم پیک هم به گوشم نخورده بود و حالا صاحب این کسب و کار هستم.»

او معتقد است اگر کسی بخواهد یک شرکت را به جایی برساند که موفق باشد باید صد درصد ذهن و زمان خود را برای آن کار بگذارد. یعنی چه خود او، چه کارمندهایش باید با عشق و علاقه و تمام توان پای کار باشند تا موفقیت ممکن شود. او در یکی از برنامه‌های انگیزشی استارت‌آپ ویکند در این‌باره گفت: «این‌طور نیست که زمان مشخص برای حضور و رفتن داشته باشیم؛ من تمام وقتم را برای شرکت گذاشته‌ام. اما نکته مهم در کنار این موضوع این است که ذهن شما هم باید آزاد باشد. خیلی‌ها که دوست دارند استارت‌آپی راه بیندازند نمی‌توانند چون مشکلات زندگی مانع آن‌ها می‌شود. این را نمی‌گویم که انگیزه افراد شاغل یا زن و بچه‌دار و... گرفته شود، ولی واقعا استارت‌آپ داشتن و راه انداختن یک سرمایه‌گذاری، تمام وقت و ذهن طرف را می‌گیرد. همیشه رقابت هست و همه دنبال از بین بردن لیدر هستند. لذا فقط ذهن باید باز باشد. برای رسیدن به این موضوع راهکارهای مختلفی وجود دارد که عمدتا شخصی است. ما در الوپیک از ورزش استفاده می‌کنیم. ورزش آن آرامش و زمان کافی را برای باز ماندن و فِرش شدن روحیه و ذهن به ما می‌دهد. کار ما یک لحظه هم نمی‌ایستد. حتی خانه هم که می‌روم به شدت مشغولم، پس باید همیشه آماده باشم. کار تکنیک و روند دارد و مهم‌تر از همه اینکه باید به تیمتان اعتماد داشته باشید. من به تیمم صد درصد اعتماد می‌دهم، می‌گویم هرجور که دلت می‌خواهد به این نتیجه برس. روند کاری ما از یک نظر پر از فشار و استرس است و همیشه هم کار هست. باید دیدِ همه ما پیشرفت باشد.» او می‌گوید موفقیت برایش دیدن خوشحالی افرادی است که با او در شرکت یک تیم را تشکیل داده‌اند. «بچه‌های تیم برای هدفی می‌آیند و می‌جنگند و شاد هم هستند و این یعنی کار هم به خوبی پیش می‌رود. نسل ایران جوان است و جوان‌ها نیاز به فرصت دارند. نیاز نیست حتما به لندن و پاریس و امریکا رفت. موفقیت همین‌جاست.»

آرامش و تمرکز برای کار، از بازی چوگان تا خواندن کتاب

مهدی نایبی بنیان‌گذار اپلیکیشن الوپیک برای تمرکز روی کار و کسب آرامش در زمان‌های استراحت ورزش می‌کند و البته ورزش مورد علاقه او کمی عجیب است. او در مصاحبه‌ای که با سایت الوپیک انجام داده، گفته عاشق چوگان است؛ ورزش ایرانی که در یونسکو ثبت شده است. «چوگان از ورزش‌هایی است که به من آرامش ذهنی می‌دهد و تمام وقت خالی‌ام را روی آن می‌گذارم. این ورزش پر از کشمکش است. هم رابطه با اسب است، هم با هم‌تیمی‌ها و تیم مقابل، هم تنیس است، هم شطرنج است و... من از چوگان لذت می‌برم و مبارزه می‌کنم و در این میان ذهنم بازتر می‌شود.» او همچنین به جز ورزش چوگان در وقت‌های استراحت کتاب می‌خواند. «یکی از کارهای اصلی من غیر از چوگان، کتاب‌خوانی است. عمدتا هم سه نوع کتاب می‌خوانم؛ یا بیوگرافی آدم‌های موفق که نشان می‌دهد برخی چقدر سخت جنگیدند تا به موفقیت برسند. دوم کتاب‌های تاریخی که زیاد می‌خوانم. اشتباه شخص از کم بودن تجربه نیست بلکه از نخواندن تاریخ است و این اصل مهمی است که مرا به خواندن تاریخ سوق داده است، و سوم درباره استارت‌آپ و بیزینس زیاد کتاب می‌خوانم. من هفته‌ای چند کتاب در شرکت معرفی می‌کنم. پیشرفت ما تا ده سال دیگر شاید به اندازه ۱۰۰ سال باشد. یعنی سرعت خیلی بالاست. حالا من چه می‌خواهم؟ حداقل اینکه شرکت را به جایی برسانم که الگویی نه برای ایرانی‌ها که برای خیلی از خارجی‌ها بشود. دیگر اینکه از تجربه‌ام استفاده کنم و آن را به دیگران هم انتقال دهم.»

او به تمام کسانی که می‌خواهند کسب و کاری را راه‌اندازی کنند خواندن کتاب THE SINGULARITY IS NEAR را پیشنهاد می‌کند. «این کتاب زندگی من را عوض کرد و از دلایلی بود که کار بانک را رها کردم و به فکر راه‌اندازی کسب و کار خودم افتادم. یک سفر داشتم ۲۰۱۱ از لندن به دوبی. عکس نویسنده در مجله‌ای بود و مقاله او را خواندم. تئوری او خیلی ساده است. می‌گوید دنیا به مسیری می‌رود که هر سال همه‌چیز سریع‌تر پیش می‌رود و آن‌قدر سریع پیش می‌رود که بشر نمی‌تواند خودش را به آن برساند. این باید بیس و پایه تفکر ما باشد.»

برادران خیامی، از گاراژداری تا اتومبیل‌سازی

کارخانه ایران ناسیونال چگونه پا گرفت؟

احمد خیامی

در روزهای پایانی سال گذشته مرکز پژوهش‌های مجلس حدود ۵۷ سال بعد از تاسیس کارخانه ایران ناسیونال (که بعدها نامش به ایران خودرو تغییر کرد) که نخستین کارخانه جدی و به قول قدیمی‌ها «پدرمادردار» در صنعت خودرو ایران بود، گزارشی از وضعیت صنعت خودروسازی در کشورمان منتشر کرد که نشان از سقوطی تاریخی در این صنعت دارد. طبق این گزارش زنگ خطر در این صنعت ماه‌هاست که به صورت جدی به صدا درآمده است و زیان انباشته کارخانه‌های بزرگ خودروسازی از جمله ایران خودرو و سایپا بیش از ۱۰ هزار میلیارد تومان است در شرایطی که حدود ۲۰ هزار میلیارد تومان هم به قطعه‌سازان بدهی دارند؛ صنعتی که روزی افتخار کشور بود و در سال‌های ابتدایی دهه ۴۰ فخر توسعه در کشور محسوب می‌شد حالا با نزدیک شدن به شروع ششمین دهه از فعالیت جدی خود در آستانه ورشکستگی قرار گرفته است و چالش‌هایش آن‌قدر جدی شده است که مرکز پژوهش‌های مجلس هشدار داده است که اگر فکر چاره‌ای برای آن نشود در یکی دو سال آینده سرنوشت تلخ موسسات مالی اعتباری را پیدا خواهد کرد که با میلیاردها تومان بدهی و هزاران طلبکار همچون دانه‌های دمینو یکی پس از دیگری سقوط کردند. اما ریشه این داستان تلخ در صنعت خودرو و بسیاری از صنایع دیگر در کشورمان به دولتی شدن و به اصطلاح اول انقلاب، ملی شدنشان بازمی‌گردد، کارخانه‌های بزرگی که از دست مالکان و بنیان‌گذارانش همچون برادران خیامی بنیان‌گذاران ایران ناسیونال که با خون دل آن‌ها را سرپا کرده بودند، گرفته شدند و با مدیریت دولتی و غیر دلسوزانه روز به روز به سمت خستگی و نابودی حرکت کردند. نماد بزرگ این اتفاق و دولتی‌سازی صنایع بعد از انقلاب بدون شک کارخانه ایران ناسیونال یا همان ایران خودروی امروزی است؛ کارخانه‌ای که در سال ۱۳۴۱ دو برادر خودساخته گاراژدار مشهدی که روی پای خودشان ایستاده بودند، آن را پایه‌گذاری کردند و به بلوغ رساندند ولی با مدیریت دولتی بعد از انقلاب دچار پیری زودرس شد. کارخانه‌ای که حالا می‌توانست همچون هیوندایی کره یا تویوتای ژاپن سمبل توسعه صنعتی در کشور باشد به نماد چالش‌های صنعتی ایران بدل شده است که نه‌تنها از پس هزینه‌های خود برنمی‌آید بلکه با زیان انباشته روبه‌رو است و به نماد مشکلات کارخانه‌های صنعتی در ایران بدل شده است، کارخانه‌ای که بدون شک اگر دست بنیان‌گذاران و خانواده‌اش بود حالا سرنوشتی بسیار روشن‌تر داشت.

احمد خیامی در سال ۱۳۰۳ و محمود در سال ۱۳۰۸ در خانواده‌ای مذهبی در مشهد به دنیا آمدند. پدرشان که روحانی بود به درس و تحصیل اهمیت می‌داد برای همین آن‌ها را به مدرسه فرستاد ولی برادران خیامی به خصوص احمد که بزرگ‌تر بود علاقه بیشتری به کارهای فنی مخصوصا کارهای فنی ماشین داشتند و از همین رو احمد از نوجوانی و بعد از مدرسه در تعمیرگاه‌های موتور و ماشین (که آن زمان بیشتر ماشین‌های سنگین بود) کار می‌کرد و کم‌کم به یک مکانیک خیلی‌خیلی حرفه‌ای بدل شد که به قول قدیمی‌ها دل و روده ماشین را پیاده و سوار می‌کرد. خیامی در ابتدای جوانی با فریدون سودآور (داماد حاج حسین ملک از فعالان اقتصادی بزرگ مشهد و کشور) که نمایندگی فروش اتومبیل‌ها و اتوبوس‌های مرسدس بنز و کامیون‌های خاور را داشت آشنا شد. فریدون سودآور که احمد

محمود خیامی

و محمود خیامی را جوانانی پرتلاش و سخت‌کوش می‌دید از آن‌ها حمایت کرد و همین موضوع هم باعث سریع‌تر شدن رشد آن‌ها شد تا اینکه در نهایت موفق شدند در مشهد گاراژ تعمیرات اتومبیل به خصوص ماشین‌های سنگین راه‌اندازی کنند و برای خودشان دست به آچار شوند. البته احمد خیامی به داشتن همین گاراژ و تعمیرات اتومبیل قانع نبود بلکه دوست داشت پایش را از این فراتر بگذارد و ساخت قطعات و بدنه ماشین را یاد بگیرد و همین شد که گاراژ را به برادر کوچک‌ترش محمود سپرد و خودش به تهران آمد و با کارگاه‌هایی آشنا شد که شاسی اتوبوس را وارد می‌کردند و خودشان اینجا بدون وجود خط تولید و کاملا دستی اتاق اتوبوس را می‌ساختند و سرپا می‌کردند. احمد خیامی که ذوب در ابتکار و خلاقیت این مردان فنی شده بود تلاش بسیاری برای یادگیری این موضوع کرد تا جایی که خودش می‌توانست یک اتومبیل مچاله‌شده را دوباره سرپا کند.

احمد خیامی در مرحله بعدی توسعه کارش به فکر ورود به دنیای خرید و فروش قطعات خودرو و قطعات یدکی رسیده بود؛ او که در گاراژ تعمیرات خودرویش در مشهد بعد از چند سال کار به اهمیت تامین قطعات یدکی پی برده بود، تصمیم گرفت مغازه کوچکی برای فروش قطعات و لوازم یدکی اتومبیل راه‌اندازی کند. او مغازه‌ای کوچک در خیابان اکباتان اجاره کرد و یک تابلوی بزرگ با عنوان «فروشگاه تضامنی برادران خیامی» بالای آن نصب کرد و به فروش قطعات یدکی اتومبیل پرداخت. او در واقع برای جلب واردکنندگان قطعات یدکی که پولشان تضمین شده است نام «تضامنی» را روی شرکت گذاشت. فروشگاه قطعات یدکی برادران خیامی باتوجه به ابتکارات احمد و پشتکارش خیلی زود رونق پیدا کرد تا جایی که به یکی از بزرگ‌ترین فروشگاه‌های فروش لوازم یدکی خودرو در پایتخت تبدیل شد و کم‌کم احمد خیامی حتی نمایندگی فروش لاستیک، باتری و برخی از قطعات خودرو را هم به صورت مستقیم از شرکت‌های خارجی به دست آورد.

اما سقف آرزوهای برادران خیامی به خصوص احمد بسیار بلندتر از داشتن یک گاراژ تعمیرات و فروشگاه بزرگ قطعه‌سازی بود؛ آن‌ها در مرحله بعدی توسعه کارهایشان حالا به فکر تولید خودرو افتاده بودند، کاری که به نوعی ترکیب همه قدم هایی بود که در سال‌های نوجوانی و جوانی برداشته بودند و حالا در آستانه ورود به میان‌سالی (دهه ۴۰ سالگی) می‌خواستند وارد کارزار بزرگی شوند و آن اتومبیل‌سازی (در ابتدا اتوبوس‌سازی) بود. اما در اولین گام برای حرکت در این مسیر احمد خیامی همه کارها را به برادرش محمود سپرد و خود راهی سفر به کشورهای مختلف برای دیدن صنایع خودروسازی شد. مثلا به فیات ایتالیا و چندین و چند کارخانه دیگر اتومبیل‌سازی سر زد و بعد با دیدی وسیع به ایران برگشت و با برادرش برای گرفتن مجوز احداث کارخانه تولید خودرو (اتوبوس‌سازی) به وزارت اقتصاد و معاونت صنایع که آن زمان مسئولیتش با رضا نیازمند بود مراجعه کرد و با حمایت نیازمند مجوز احداث کارخانه را دریافت کرد.

کارخانه ایران ناسیونال روز ۱۲ مهرماه ۱۳۴۱ با سرمایه‌ای در حدود ۱۰ میلیون تومان و با هدف مونتاژ و تولید انواع خودرو در خیابان اکباتان تهران متولد شد و از ۲۸ اسفندماه ۱۳۴۲ با تولید اتوبوس شروع به کار کرد. موسسان اولیه این کارخانه آقایان حاج علی‌اکبر خیامی،

برادران خیامی در سال ۱۳۵۱ و بعد از حدود یک دهه همکاری در ایران ناسیونال از هم جدا شدند و احمد خیامی که برای راه‌اندازی کارخانه تلاش بسیاری کرده بود کارخانه و توسعه آن را به برادرش واگذار کرد و خود وارد صنعت بیمه و مبل شد و شرکت بزرگی با عنوان مبلیران تاسیس کرد.

خاطرات رضا نیازمند از راه‌اندازی ایران ناسیونال

برادران گاراژداری که اتومبیل‌ساز شدند

«بعد از آغاز موفقیت‌آمیز ایران‌ناسیونال، برادران خیامی در یک باغ بزرگ میهمانی مفصلی برگزار کردند که من هم دعوت بودم. مشـــغول غذا خـــوردن بودم که خانمی آمد و خود را همسر خیامی معرفی کرد و گفت که از شوهرش شکایت دارد! تعجب کردم زیرا خیامی را مرد بســـیار خوبی می‌شناختم. خانم گفت من یک دست مبل از این مرد می‌خواهم که در شرایط فعلی که اسم و رسمی پیدا کرده‌ایم و آدم‌های مهمی به منزل ما رفت و آمد دارند، بتوانیم آبرومند پذیرایی کنیم؛ درحالی که مبل‌های منزل شکسته و خراب هستند. اما خیامی همیشه می‌گوید برای خرید ماشین‌آلات برای کارخانه نیاز به پول دارد و مبل اولویت نیست. برایم خیلی جالب بود که صنعت خودرو طوری اســـت که هرکسی وارد این عرصه می‌شود عاشق آن می‌شود و تمام دار و ندار خود را در آن هزینه می‌کند. خیامی هم این کار را کرد؛ هرچه داشت را در ایران‌ناسیونال هزینه کرد.» این‌ها خاطرات رضا نیازمند بنیان‌گذار سازمان گسترش و نوســـازی صنایع ایران از برادران خیامی است، کسانی که از گاراژی کوچک در مشهد شروع کردند و با پشتکار بسیار کارخانه‌ای را بنا کردند که هنوز هم هر روز صبح شروع به کار آن ده‌ها هزار نفر را به چهارراه ایران خودرو می‌کشاند، چهارراهی که در واقع باید نامش ایران ناسیونال باشد.

رضا نیازمند در کتاب خاطرات خود (تکنوکراسی در ایران) و مصاحبه‌های متعدد از جمله با مجله «آینده‌نگر» داستان گرفتن مجوز برادران خیامی را این‌گونه تعریف می‌کند: «یک روز منشی من گفت که دو نفر درخواست ملاقات با من را دارند که من آنها را نمی‌شـــناختم. وارد که شدند خود را معرفی کردند؛ احمد و محمود خیامی. گفتند آمده‌ایم پروانه ساخت اتومبیل بگیریم. در پاسخ به پرسش من که آیا توانایی یا تجربه ساخت اتومبیل را دارید، گفتند ما یک گاراژ در مشـــهد داریم و هر نوع اتومبیل را تعمیر می‌کنیم. اتومبیلی را داغان و دوباره سوار می‌کنیم و با آن آشنایی کامل داریم، فقط دنبال گرفتن پروانه هستیم تا اتومبیل تولید کنیم. برای این کار هم ۲ میلیون تومان سرمایه داریم. که البته سرمایه کمی بود. گفتند که برای شـــروع وام می‌گیریم. وقتی علاقه‌مندی زیاد و واقعی آنها بـــرای راه‌اندازی این کار را دیدم خواستم سرمایه بیشتری جمع کنند و به آنها قول دادم که با بانک توسعه صنعت صحبت کنم تا به آنها وام بدهد و زمینه لازم برای کسب لیسانس از یک سازنده اروپایی را فراهم کنم که اتومبیل آن شرکت را بسازند. چند روز گذشت و من در روزنامه خواندم که «دکاوه» ورشکسته شده و اعلام کرده که تمام کارخانه‌اش را می‌فروشد و حاضر است تمام کارخانه خود را به هر محلی که خریدار بخواهد منتقل کرده و آنجا دوباره کارخانه را سرپا کند. برادران خیامی را خبر کردم که با «دکاوه» که اتومبیل آبروداری بود وارد مذاکره شوید که پذیرفتند. حدود ۲۰ روز بعد با یک قرارداد آمدند که یعنی «دکاوه» را خریده‌اند. قبل از رفتن برای قرارداد به آنها گفته بودم که قرارداد را مشروط کنند به تصویب وزارت صنایع و معادن که اگر نخواستیم من بزنم زیرش و برای اسم شما مشکلی پیش نیاید که آن ماده را نیز لحاظ کرده بودند. تاکید کردم که مجوز این قرارداد فقط برای این به شما داده شد که شروعی برای ساخت اتومبیل در ایران باشد زیرا آن زمان طبق قوانینی که وجود داشت ورود دستگاه‌های قدیمی ممنوع بود. دستگاه‌های این کارخانه سال‌ها درحال کار بودند و واردات آنها به کشور فقط به‌عنوان نقطه شروع مجوز گرفت. در این مدت من تمام تولیدکننده‌های خودرو در دنیا را بررسی می‌کردم که ببینم کدام‌یک حاضر اســـت خودروی خود را در ایران تولید کند نه اینکه مثل مرسدس بدنه، شاسی و موتور را جداگانه وارد کشور کند و فقط سرهم کردن این سه تکه در کشور انجام شود.»

احمد خیامی، محمود خیامی و خانم‌ها مرضیه خیامی و زهرا سیدی رشتی بودند.

برادران خیامی همیشـــه به توســـعه کار و رشـــد فکر می‌کردند و به چیزی قانع نبودند؛ درسال ۱۳۴۵ قراردادی بین شـــرکت ایران ناســـیونال و تالبوت انگلیس در مورد مونتاژ و ساخت خودروی پیکان بسته شد و به طور رسمی تولید پیکان در اردیبهشت سال ۱۳۴۶ با ظرفیت ۶۰ هزار دســـتگاه و با حضور مقامات کشوری آغاز شد. در کارخانه ایران ناسیونال در سال ۱۳۵۳ خط تولید وانت شکل گرفت و کارخانه ریخته‌گری و موتورسازی نیز دایر شد تا نسبت به ساخت شش قسمت از موتور پیکان ۱۶۰۰ اقدام کند. جالب است که تولید پیکان پس از یک دهه تولید در انگلستان، در ایران شروع شد. محبوب‌ترین مکان‌هایی که بعد از ایران این خودرو در آن تولید یا فروخته می شد انگلستان و استرالیا بود. در سال ۱۹۶۹ مدل دولوکس پیکان و در ۱۹۷۵ بهترین مدل پیکان که در ایران معروف به پیکان اونجر است ساخته شد. تالبوت در آن زمان موتور پرتحرک فورد را بر روی پیکان گذاشته بود. پیکان تا قبل از انقلاب در بیش از شش مدل تولید شـــد که پیکان استیشـــن، دولوکس، کار و جوانان برخی از مدل‌های قبل از انقلاب پیکان است.

در روزهای آغازین، کارخانه ایران ناسیونال با تولید روزانه ۱۰ دستگاه اتومبیل سواری و ۷ دستگاه اتوبوس و کامیون کار خود را شروع کرد و حدود یک دهه بعد در گزارشی با اعلام سرمایه خود شگفتی همگان را برانگیخت. به موجب آمارها، فروش تولیدات ایران ناسیونال در سال ۱۳۵۳ به ۱/۹ میلیارد تومان رسید و دارایی‌اش متجاوز از یک میلیارد تومان بود. این دارایی برای کارخانه‌ای که ۱۰ سال قبل با سرمایه‌ای حدود ۱۰ میلیون تومان تاســـیس شده بود یک معجزه به حساب می‌آمد. فقط مالیاتی که کارخانه بـــه دولت پرداخته بود، ۲۵/۹ میلیون تومان بود.

در کنار کارخانه ایران ناســـیونال بـــرادران خیامی در توسعه کسب و کار خانوادگی مجموعه‌های صنعتی دیگری همچون کارخانه لاستیک‌سازی بریجستون ایران، شرکت پیستون‌سازی ایران، کارخانه پولی رنگ (تولیدکننده رنگ اتومبیل)، کارخانه‌جات رضا در مشـــهد برای تولید سپر و رینگ اتومبیل، کارخانه جوش اکسیژن در مشهد با سهم ۲۵ درصدی ایران ناســـیونال، کارخانه ایدم در تبریز برای تولید موتور، کارخانه فنرسازی در جاده کرج و کارخانه تولید شـــن ریخته‌گری را راه‌اندازی کردند. آن‌ها همچنین برای تربیت نیروی متخصص به فکر راه‌اندازی هنرســـتان (مدرسه صنعتی) ایران ناسیونال برای تربیت تکنیسین در جاده قدیم کرج و شهر مشهد افتادند.

البته برادران خیامی در سال ۱۳۵۱ و بعد از حدود یک دهه همکاری در ایران ناسیونال از هم جدا شدند و احمد خیامی که برای راه‌اندازی کارخانه تلاش بسیاری کرده بود کارخانه و توسعه آن را به برادرش واگذار کرد و خود وارد صنعت بیمه و مبل شد و شرکت بزرگی با عنوان مبلیران تاسیس کرد.

با پیروزی انقلاب اموال برادران خیامی از جمله کارخانه ایران ناســـیونال مصادره شد و نامش به ایران خودرو تغییر پیدا کرد. احمد خیامی بعد از انقلاب به تورنتو رفت و در نهایت زمانی که برای درمان سرطان به لس‌آنجلس رفته بود درگذشت. محمود خیامی نیز هم‌اکنون در انگلســـتان زندگی می‌کند. او چندین نمایندگی فروش مرسدس بنز را دارد ولی بیشتر ساعت‌های روزمره‌اش به فعالیت در انجمن خیریه‌ای که تاسیس کرده می‌گذرد.

میلیاردر مرموز

گرمان لاریا، معدن‌دار مکزیکی دور از رسانه

او کیست؟

گرمان لاریا رئیس شرکت گروپو مکزیکو است، یک شرکت خوشه‌ای بزرگ که بخش معدنش در آمریکا، مکزیک، پرو و اسپانیا فعال است. گرمان لاریا موتا ولاسکو با ۴٫۱۸ میلیارد دلار ثروت در رده ۴۵۵ فهرست بلومبرگ قرار دارد.

زهرا چوپانکاره
دبیر بخش کارآفرین خارجی

در صفحه ویکی‌پدیای گرمان لاریا، زیر عنوان «زندگی شخصی» نوشته شده است: «او ازدواج کرده و ساکن مکزیکوسیتی است.» تنها همین یک جمله برای توصیف زندگی شـــخصی یکی از ثروتمندترین ساکنان آمریکای لاتین. این دور از رسانه بودن و مبهم بودن اطلاعات در مورد زندگی یکی از ســـلاطین معدنی در دنیا موضوعی است که مدت‌ها پیش مورد توجه نشریه فوربز هم قرار گرفت و برای همین بود که در سال ۲۰۱۴، زمانی که در اتفاقی نادر، عکسی از لاریا منتشر شد، این نشریه هم اقدام به چاپ مطلبی در مورد او کرد و لاریا را «مرموزترین میلیاردر» لقب داد. ترجمه مطلب فوربز را در این بخش می‌خوانید.

گرمان لاریا موتا ولاسکو، سلطان معدن، انزواطلب‌ترین و مرموزترین میلیاردر مکزیکی است. با وجود اینکه او پس از کارلوس اسلیم، غول حوزه ارتباطات، در جایگاه دومین شهروند ثروتمند این کشور قرار دارد اما همچنان از قرار گرفتن در معرض دید عموم به شدت طفره می‌رود. به غیر از اعضای خانواده و مهم‌ترین چهره‌های کسب‌وکار در مکزیک، افراد کمی هستند که حتی تصویری از او دیده باشند و برای همین اســـت که می‌تواند به راحتی به رستوران و مکان‌های عمومی برود و حتی به صورت ناشناس به خارج از کشور سفر کند. اما سال ۲۰۱۴ همه این پنهان‌کاری‌ها با یک عکس خاتمه یافت. مجله فوربز چاپ مکزیک در آن سال با تیتر «ظهور دوباره گرمان لاریا» عکسی بزرگ از او منتشر کرد که در دیدارش با انریکه پنا نیتو، رئیس‌جمهور گرفته شده بود. این عکس لحظه‌ای را نشان می‌دهد که لاریا خیلی خلاصه با رئیس‌جمهور مکزیک صحبت کرد.

حقایق اولیه در زندگی‌نامه لاریا به شدت مخدوش هستند. حتی ســـن او هم یک راز است. در مطالب مختلف به او سن‌های مختلفی از ۶۰ تا ۷۳ سال نسبت داده شده، در ویکی‌پدیای مربوط به او سال تولدش ۱۹۴۱ ذکر شـــده و گفته می‌شود که ازدواج کرده و حداقل دو فرزند دارد.

شرکت‌های او هم اطلاعات چندانی در موردش به دست نمی‌دهند. برای مثال شرکت ساوثرن کاپر کورپ، مستقر در آمریکا که ۷۵ درصد مالکیتش در اختیار شـــرکت معدن گروپو مکزیکو قرار دارد از او به عنوان رئیس هیئت مدیره شـــرکت نام برده است اما رزومه او را در فهرســـتی از مقام‌های او در گذشـــته و حال خلاصه کرده. در سایت گروپو مکزیکو هم هیچ‌گونه اطلاعات تماسی از او منتشر نشده است.

برخی اطلاعات دیگر در مورد او نشـــان می‌دهند که لاریا مالک املاک مجللی در فلوریدا و شیکاگو است. برخی از این املاک محل دعوای حقوقی بر ســـر حق امتیاز مالکیت قرار گرفته‌اند. مستندات حقوقی آمریکا نشان می‌دهند که لاریا از حضور در دادگاه برای شهادت سر باززده است. این مستندات همچنان شاهدی هستند بر اینکه لاریا برای پنهان کردن هویتش به عنوان خریدار این املاک از شرکت‌های پوششی استفاده کرده اســـت، شرکت‌هایی که تنها عضوش خود او هستند، کاری که در حوزه معاملات املاک بسیار صورت می‌گیرد.

«او خوشش نمی‌آید که برای شـــهادت در دادگاه حاضر شود اما شـــکایت کردن را دوست دارد.» این حرف را پیتر فرانسیس گراچی

۱۹۱۲ — جورج لاریا پدر گرمان که بعدتر به عنوان پادشاه مس مکزیک شهرت یافت به دنیا آمد.

۱۹۴۱ — حدود تقریبی تاریخ تولد گرمان لاریا این سال ذکر شده است.

۱۹۸۸ — جورج لاریا در جریان خصوصی‌سازی در مکزیک سهام شرکت کابر کوپر را از دولت این کشور خرید.

۱۹۹۴ — گرمان میراث پدرش را در قالب شرکت تازه نفس گروپو مکزیکو تحویل گرفت.

حقایق اولیه در زندگی‌نامه لاریا به شدت مخدوش هستند. حتی سن او هم یک راز است. در مطالب مختلف به او سن‌های مختلفی از ۶۰ تا ۷۳ سال نسبت داده شده، در ویکی‌پدیای مربوط به او سال تولدش ۱۹۴۱ ذکر شده و گفته می‌شود که ازدواج کرده و حداقل دو فرزند دارد.

زده است، وکیلی که در برابر لاریا در جریان پرونده شکایت او بر سر یک پنت‌هاوس مجلل در یکی از بهترین محله‌های مسکونی و تجاری شیکاگو قرار داشت. بر اساس اسناد حقوقی، لاریا یک آپارتمان ۴ میلیون دلاری در مجموعه آپارتمانی رینز کارلتون خرید چون دختر ۲۴ ساله‌اش که در آن زمان به تازگی ازدواج کرده بود در شیکاگو سکونت داشت.

زخم گروپو مکزیکو بر بدن محیط زیست

انتشار تصویر لاریا زمانی صورت گرفت که سابقه و نام شرکت گروپو مکزیکو به خاطر ماجرای نشت ۱۰ میلیون گالون (۴۰ هزار متر مکعب) اسید سولفات مس درون رودخانه‌های سونورا و باکاناچی و در نزدیکی مرز مکزیک با آریزونا ضربه به شدت سهمگینی خورده بود. منبع این آلودگی معدن مس بوناویستا متعلق به این شرکت بود. این حادثه بدترین فاجعه محیط زیستی در تاریخ مکزیک خوانده شد، حادثه‌ای که هزاران ساکن مناطق حاشیه این رودها را از دسترسی به آب سالم محروم کرد. با وجود این لاریا نه‌تنها عذرخواهی نکرد بلکه گروپو مکزیکو اول در برابر خواست دولت مکزیک برای سرمایه‌گذاری این شرکت در طرح پاکیزه‌سازی منطقه مقاومت کرد.

گروپو مکزیکو سرانجام تسلیم شد و پذیرفت که ۱۵۰ میلیون دلار برای جبران خسارت‌های انسانی و محیط زیستی در نظر بگیرد. برای یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مس در دنیا که درآمدش در همان سال به ۹٫۳ میلیارد دلار می‌رسید رقم ناچیزی بود. دولت مکزیک به خاطر به توافق رسیدن با گروپو مکزیکو و شکست خوردنش در وضع تحریم‌هایی علیه این شرکت یا در پیش گرفتن اقدامات حقوقی لازم در پی بدترین فاجعه محیط زیستی در صنعت این کشور مورد انتقادهای فراوان قرار گرفت.

اینکه لاریا به پایان دادن به ماجرا تمایل نشان داد شاید هم تحت تاثیر اشتیاقش برای شرکت کردن در مزایده یکی از دو شبکه تلویزیونی بود که دولت بر اساس قانون جدید مخابرات و ارتباطات مکزیک قصد واگذاری‌شان را داشت. حالا این شبکه با عنوان گروپو تلویسیا شناخته می‌شود و بیش از ۷۰ درصد مخاطبان تلویزیون در مکزیک را در اختیار دارد.

پدر، پسر

هرچند خاندان لاریا میانه چندانی با رسانه و در معرض دید بودن ندارند اما رسانه‌هایی از جمله بلومبرگ و برخی سایت‌های اطلاعات معدن کشور مکزیک بخشی از سابقه خانوادگی و اتفاقاتی را که در دنیای کسب‌وکار آنها افتاده است به ثبت رسانده‌اند. هنوز هم البته می‌توان گفت که از جورج لاری، پدر گرمان اطلاعات به نسبت بیشتری در دست است. ترجمه بخش‌هایی از این مطالب پراکنده را در این قسمت می‌خوانید.

گرمان لاریا تنها پسر به جا مانده از جورج لاریا است که تا زمان مرگش در سال ۱۹۹۹ به عنوان پادشاه مس مکزیک شناخته می‌شد. پادشاهی شرکت گروپو مکزیکو در سال ۱۹۴۲ و با کسب‌وکار ساخت‌وساز آغاز شد. لاریای بزرگ این حوزه را در دهه‌های بعد به سمت معدن توسعه داد و در اواخر دهه ۸۰ که دولت مکزیک طرح خصوصی‌سازی را اجرا می‌کرد دست به خرید برخی از معادن مس زد اما ثبت شرکتش در فهرست بورس در سال ۱۹۷۸صورت گرفت.

جورج لاریا اورتگا یک کارآفرین صاحب دید بلندمدت بود که به صنعت معدن مکزیک پر و بال داد. او در سال ۱۹۱۲ به دنیا آمد و در یک کالج نظامی در مکزیکوسیتی تحصیل کرد. حضورش در دنیای کسب‌وکار را با فعالیت به عنوان پیمانکار نقاشی ساختمان آغاز کرد و از همین راه بود که پله‌پله پیش رفت و بعد به مدیریت شرکت مکزیکو کمپانیا کانستراکتورا، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های ساختمانی مکزیک رسید. جورج لاریا ۴۰ سال از عمرش را در این شرکت صرف کرد. یکی از بزرگ‌ترین کارهایی که او در این مدت انجام داد، نظارت بر احداث خط‌آهن جنوب شرقی مکزیک بود که به خاطر در جریان بودن جنگ جهانی دوم و کمبود مصالح و تجهیزات، چالش بزرگی به شمار می‌رفت.

دون جورج با چنین سابقه‌ای بود که پا به حوزه‌های دیگر از جمله حمل و نقل دریایی، استخراج نفت و صنعت آلومینیوم گذاشت و سرانجام سر از حوزه معدن درآورد. بنیان گذاشتن شرکت آسارکو مکزیکانا جرقه تاسیس گروپو مکزیکو و شکل‌گیری یکی از بزرگ‌ترین امپراتوری‌های معدن در دنیا بود.

گرمان لاریا میراث پدر را در قالب شرکت دوباره سازمان‌یافته گروپو مکزیکو و در سال ۱۹۹۴ تحویل گرفت. سهام شرکت در دوران مدیریت او ۲۵ برابر افزایش پیدا کرد. خرید ۲٫۲ میلیارد دلاری توکسان در آریزونا او را صاحب سهام در شرکت ساوثرن کاپر کرد که حالا به بزرگ‌ترین دارایی گروپو مکزیکو تبدیل شده است. در سال‌های اخیر نام خانواده لاریا که همیشه از رسانه‌ها گریزان بوده‌اند مدام با پرونده‌های حقوقی و قضایی تکرار شده است.

۱۹۹۹ — گرمان شرکت آسارکو را با مبلغ ۲٫۲ میلیارد دلار خرید و صاحب سهام در شرکت بزرگ ساوثرن کاپر شد. جورج لاریا درگذشت.

۲۰۰۵ — شرکت آسارکو ورشکسته‌شد.

۲۰۰۹ — شرکت آسارکو کارش را از سر گرفت و گروپو مکزیکو مجددا کنترل آن را در دست گرفت.

۲۰۱۴ — نشت اسید سولفات مس درون رودخانه‌های سونورا و باکاناچی و در نزدیکی مرز مکزیک با آریزونا که منبع آن کارخانه‌های گروپو مکزیکو بود بدترین فاجعه محیط زیستی مکزیک لقب گرفت.

DANGOTE CEMENT

الیکو دانگوت ثروتمندترین مرد آفریقا است

از ثروت به ثروت

او کیست؟

الیکو دانگوت ثروتمندترین مرد قاره آفریقا است و مالک شرکت دانگوت اینداستریز، بزرگ‌ترین تولیدکننده سیمان در آفریقای سیاه (مناطق جنوب صحرای آفریقا). دانگوت با ۱۶.۵ میلیارد دلار دارایی در رده ۶۵ فهرست بلومبرگ قرار دارد.

در ماه دسامبر سال گذشته میلادی، شبکه خبری سی‌ان‌بی‌سی اعلام کرد که حالا نیجریه به لطف حضور الیکو دانگوت طلایه‌دار فهرست ثروتمندترین کشورهای قاره آفریقا به شمار می‌رود. بر اساس این گزارش که بر مبنای داده‌های بلومبرگ و فوربز تهیه شده بود، دانگوت نه‌تنها ثروتمندترین آفریقایی بلکه لقب ثروتمندترین سیاه‌پوست دنیا را هم از آن خود کرد. صنایع سیمان دانگوت، واقع در شهر لاگوس نیجریه در سال ۲۰۱۷ درآمدی معادل ۸۰۵.۶ میلیارد نایرا (۲.۴ میلیارد دلار) به نام خودش ثبت کرد. شرکت تحت مالکیت دانگوت همچنین سهام‌دار حوزه‌های شکر، نمک، آرد، کود و بسته‌بندی مواد غذایی است. اما الیکو دانگوت کیست؟ مردی که نامش با حوزه‌های بسیاری از تجارت و کسب‌وکار در کشور نیجریه پیوند خورده است کارش را از کجا شروع کرد؟ این سوالی است که سایت Legit.ng در نیجریه به آن پاسخ داده است که ترجمه بخش‌هایی از آن را در این بخش می‌خوانید.

الیکو دانگوت ۶۲ ساله در سال ۱۹۵۷ در شهر کانو از ایالت کانوی نیجریه به دنیا آمد. دوره مدرسه را در همان زادگاهش گذراند و بعد برای طی دوره تحصیلات عالی به دانشگاه الازهر قاهره رفت و در آنجا بود که در رشته کسب‌وکار و مدیریت درس خواند. اما داستان زندگی او داستان زندگی یک ثروتمند کاملا خودساخته نیست. در واقع دانگوت خانواده‌ای بسیار ثروتمند و شناخته‌شده داشت. پدربزرگش، عالیجاه‌الحسن دانتاتا تا زمان مرگش یعنی سال ۱۹۵۵ به عنوان ثروتمندترین مرد آفریقا شناخته می‌شد. پدر دانگوت خیلی زود از دنیا رفت و برای همین بود که پدربزرگش او را زیر پروبال خود گرفت. با وجود چنین خانواده‌ای باز هم داستان زندگی دانگوت می‌تواند الهام‌بخش باشد چون هر آدم ثروتمندی هم نمی‌تواند با کار سخت به آن چیزی برسد که دستاورد شخصی او حساب شود و چنین مهارت‌های مهمی در کسب‌وکار به دست آورد. الیکو دانگوت خوب به یاد دارد که در دوره دبستان، از بیرون مدرسه بسته‌های شکلات می‌خرید و برای فروش به هم‌کلاسی‌هایش به مدرسه می‌آورد تا کمی پول به دست بیاورد. حتی در آن سن کم هم به شدت به کسب‌وکار علاقه‌مند بود و دلش می‌خواست بداند که راه و چاه تجارت چگونه است.

دانگوت یکی از آن تاجرانی است که بیشترین بخش سود خود را صرف سرمایه‌گذاری مجدد در کسب‌وکارشان می‌کنند. این یکی از دلایل موفقیت او است و تبدیل شدنش به بزرگ‌ترین میلیاردر آفریقا. او در یکی از مصاحبه‌هایش گفت که گروه دانگوت تنها یک شرکت مثل سایر شرکت‌های آفریقایی نیست و آنها قصد ندارند که پولشان را در بانک نگه دارند.

پرسودترین وام آفریقا

در مورد اینکه الیکو چطور شروع به توسعه کارش در مقیاس بزرگ‌تر کرد گزارش‌های بسیاری در دست است. بر اساس برخی گفته‌ها، وقتی فقط ۲۱ سال داشت، ۳ هزار دلار از عمویش قرض گرفت تا کار واردات و فروش کالاهای کشاورزی در نیجریه را آغاز کند. ظرف چند ماه کاری که راه انداخته بود به موفقیت رسید و او توانست بدهی‌اش را بپردازد. بعضی‌های دیگر هم مبلغ وام او را ۲۵۰۰ دلار ذکر کرده‌اند و اینکه پول را از پدربزرگش گرفته بود با این قول که ظرف ۳ سال همه بدهی‌اش را صاف کند. در همان زمان‌ها بود که او در شهر لاگوس ساکن شد و شروع به واردات شکر و برنج از برزیل و تایلند و فروش آنها در نیجریه کرد. کسب‌وکارش خیلی زود بازار تقاضای خوبی ایجاد کرد و به شدت به سوددهی رسید. الیکو پولی را که از پدربزرگش قرض گرفته بود به جای سه سال ظرف سه ماه پس از شروع تجارتش به او بازگرداند. حالا هرکدام از این دو داستان که درست باشد، مهم این است که دانگوت در جوانی کارش را با معامله اقلام محصولات کشاورزی در کشورش شروع کرد.

گروه دانگوت سال ۱۹۷۷ تاسیس شد، همان سالی که دانگوت تصمیم گرفت کارش را در لاگوس مستقر کند تا احتمال رشد و توسعه تجارتش بیشتر شود. در آغاز گروه دانگو در کنار واردات محصولات کشاورزی، اقلامی از جمله پاستا، آرد و شکر را هم تولید می‌کرد. خیلی زود کسب‌وکار الیکو دانگوت بیشتر و بیشتر مورد توجه مردم قرار گرفت و خیلی‌ها شروع به خرید محصولاتی کردند که گروه دانگوت تولید

۱۹۵۷ — الیکو دانگوت در شهر کانو در نیجریه متولد شد.

۱۹۷۷ — دانگوت از دانشگاه الازهر مصر فارغ‌التحصیل شد و با قرض گرفتن از عمویش کسب‌وکار را آغاز کرد.

۱۹۸۱ — دانگوت شرکتی را تاسیس کرد که بعدها تبدیل شد به گروه دانگوت.

۱۹۹۶ — الیکو به برزیل سفر کرد تا با چگونگی ادغام بخش‌های صنعتی این کشور آشنا شود.

گروه دانگوت سال ۱۹۷۷ تاسیس شد، همان سالی که دانگوت تصمیم گرفت کارش را در لاگوس مستقر کند تا احتمال رشد و توسعه تجارتش بیشتر شود. در آغاز گروه دانگو در کنار واردات محصولات کشاورزی، اقلامی از جمله پاستا، آرد و شکر را هم تولید می‌کرد. خیلی زود کسب‌وکار الیکو دانگوت بیشتر و بیشتر مورد توجه مردم قرار گرفت و خیلی‌ها شروع به خرید محصولاتی کردند که گروه دانگوت تولید می‌کرد.

می‌کرد. او خیلی زود تبدیل به یکی از معدود میلیاردرهای نیجریه شد. به علاوه دانگوت توانست حمایت دولت را هم به دست آورد و این‌گونه بود که یک کارخانه سیمان به او واگذار شد، کارخانه‌ای که به مرور زمان تبدیل به پروژه‌ای بسیار موفق شد.

هنوز مدتی خیلی طولانی از شروع کسب‌وکار نگذشته بود که گروه دانگوت رسما تبدیل به بزرگ‌ترین تامین‌کننده شکر در نیجریه شد و توانست منبعی غنی و متنوع از مشتریان برای خودش فراهم کند. در میان مشتریان دانگوت از کارخانه‌های تولید نوشیدنی الکلی تا شیرینی‌پزی‌ها و تولیدکنندگان نوشیدنی‌های غیرالکلی وجود داشتند. وقتی دانگوت شروع به توسعه کارخانه سیمانش کرد خیلی زود یکی از موفق‌ترین ورودهای دنیا به این حوزه را به نام خودش ثبت کرد.

الیکو دانگوت حالا مالک شرکت‌های بزرگی است که همه زیرشاخه‌های گروه دانگوت محسوب می‌شوند: دانگوت سیمنت، دانگوت فلور و دانگوت شوگر ریفینری. شرکتی که توسط این میلیاردر نیجریه‌ای تاسیس شد حالا بر بازار شکر این کشور سلطنت می‌کند. تصفیه‌خانه شکر الیکو دانگوت نه‌تنها بزرگ‌ترین تصفیه‌خانه شکر در کل آفریقا بلکه سومین تصفیه‌خانه بزرگ نوع خودش در جهان است که سالانه ۸۰۰ هزار تن شکر تولید می‌کند.

دانگوت همچنین مالک کارخانه‌های آرد و نمک است که اولین کارشان واردات ماهی، برنج، سیمان، پاستا و کود است و به علاوه در زمینه صادرات کاکائو، پنبه، دانه کنجد، زنجبیل و بادام زمینی فعالیت دارند. گروه دانگوت علاوه بر آنچه خود تولید، وارد یا صادر می‌کند در حوزه‌های بانکداری، نساجی، حمل و نقل، نفت و گاز و املاک سرمایه‌گذاری می‌کند. بیش از ۱۱ هزار نفر برای مجموعه‌های وابسته به شرکت دانگوت کار می‌کنند و برای همین خصوصیات است که بزرگ‌ترین هلدینگ خوشه‌ای غرب آفریقا شناخته می‌شود.

سرمایه‌گذاری تا آخر دنیا

دانگوت یکی از آن تاجرانی است که بیشترین بخش سود خود را صرف سرمایه‌گذاری مجدد در کسب‌وکارشان می‌کنند. این یکی از دلایل موفقیت او است و تبدیل شدنش به بزرگ‌ترین میلیاردر آفریقا. او در یکی از مصاحبه‌هایش گفت که گروه دانگوت تنها یک شرکت مثل سایر شرکت‌های آفریقایی نیست و آنها قصد ندارند که پولشان را در بانک نگه دارند. دانگوت اضافه کرد که آنها در هرجایی که بتوانند به صورت کامل سرمایه‌گذاری می‌کنند و همیشه هم به سرمایه‌گذاری ادامه خواهند داد.

او مسیری را که بسیاری از نیجریه‌ای‌های ثروتمند دنبال کرده بودند در پیش نگرفت، یعنی ثروتش را از طریق نفت به دست نیاورد، و الیکو دانگوت اویل (شرکت نفتی او) تنها یکی از راه‌های او برای کسب درآمد است. دانگوت به خاطر کسب سود بیشتر وارد صنعت نفت و گاز شد و در سال ۲۰۰۷ بود که تصفیه‌خانه نفتی‌اش را در لاگوس تاسیس کرد.

نوامبر سال ۲۰۱۱ دانگوت مفتخر به دریافت عنوان فرمانده ارشد نظام نیجریه شد، دومین نشان پراهمیتی که در نیجریه می‌تواند نصیب شهروندان این کشور شود. این نشان توسط گودلاک جاناتان، رئیس‌جمهور سابق این کشور به دانگوت اهدا شد. سال ۲۰۱۴ دولت این کشور اعلام کرد که الیکو دانگوت مبلغ بسیار سخاوتمندانه‌ای را برای مقابله با شیوع ویروس ابولا اهدا کرده است.

الیکو دانگوت را نمی‌توان نمونه خوبی برای از خاک به افلاک رسیدن دانست. به هر حال او در خانواده ثروتمندی زاده شده بود و از همان کودکی امکانات بسیاری در اختیار داشت که هم‌سالانش از آنها محروم بودند اما می‌شود او را به خاطر اشتیاق بسیارش به کسب‌وکار ستود. اشتیاقی که از کودکی همراه او بود و از همان زمان بیشتر و بیشتر در او رشد کرد. بی‌شک همه پولدارها نمی‌توانند مانند دانگوت در دنیای کسب‌وکار امپراتوری بزرگی را که او خلق کرد به وجود بیاورند. دانگوت مسلمان معتقدی است و اغلب او را با عنوان عالیجاه خطاب می‌کنند، لقبی که در این کشور معمولا به کسانی داده می‌شود که توانسته باشند به سفر حج بروند. عالیجاه نیجریه سه دختر به نام‌های حلیمه، ماریا و فاطیما دارد که همگی در دانشگاه‌های انگلستان تحصیل کرده‌اند اما تاکنون نامی از آنها در کسب‌وکار پدرشان برده نشده است.

دانگوت مسیری را که بسیاری از نیجریه‌ای‌های ثروتمند دنبال کرده بودند در پیش نگرفت، یعنی ثروتش را از طریق نفت به دست نیاورد، و الیکو دانگوت اویل (شرکت نفتی او) تنها یکی از راه‌های او برای کسب درآمد است. دانگوت به خاطر کسب سود بیشتر وارد صنعت نفت و گاز شد و در سال ۲۰۰۷ بود که تصفیه‌خانه نفتی‌اش را در لاگوس تاسیس کرد

۱۹۹۹ — دانگوت با یک تغییر استراتژیک حوزه اصلی کسب‌وکارش را از معامله به سوی تولید برد.

۲۰۰۳ — کار شرکت سیمان اوباجانا را در دست گرفت که حالا تبدیل به بزرگ‌ترین تولیدکننده سیمان نیجریه شده است.

۲۰۱۰ — دانگوت سیمنت شروع به عرضه سهام در بازار بورس این کشور کرد.

خاندان جیکوبز و صنعت غذا و مهمان‌داری

فتح دنیا با بادام‌زمینی

او کیست؟

جرمی جیکوبز رئیس شرکت دلور نورث است، یک شرکت سهامی خاص در حوزه خدمات غذا و مهمان‌داری با درآمدی ۳٫۵ میلیارد دلاری در سال ۲۰۱۷. جیکوبز با ۴٫۱۵ میلیارد دلار ثروت در رده ۴۶۲ فهرست بلومبرگ قرار دارد.

جرمی ماوریس جیکوبز سال ۱۹۴۰ به دنیا آمد. مادرش یک ایرلندی کاتولیک بود و پدرش یک یهودی مهاجر از لهستان. نام اصلی خانوادگی‌شان هم یاکوبویچ بود و آنچه بعدا جیکوبز خوانده شد در واقع تصمیم مامور جزیره الیس بود. الیس جزیره‌ای بود در نزدیکی نیویورک، دروازه ورودی مهاجرانی که با کشتی خودشان را به آمریکا می‌رساندند. در همین جزیره بود که مهاجران روزهای متمادی را در قرنطینه می‌گذراندند و منتظر می‌ماندند تا ببینند برای پیوستنشان به دنیای جدید راهی هست یا نه. در هنگام ورود به همین جزیره و صدور اجازه ورود به سرزمین تازه بود که مامور مهاجرت نام خانوادگی یاکوبویچ را ساده‌تر کرد و آنها با نام جیکوبز قدم به خاک آمریکا گذاشتند. سال ۱۹۱۵ پدر و دو برادرش چارلز و ماروین، شرکتی را تاسیس کردند که در ابتدا کارش فروش بادام‌زمینی در سالن‌های نمایش و بعدتر استادیوم‌های بزرگ بیسبال بود.

در دهه ۵۰ سلامت هردو برادرش (به دلایلی که ذکر نشده) رو به زوال رفت و برای همین پدر خانواده کار مدیریت شرکت را در دست گرفت. بعد نوبت به جرمی رسید که در سال ۱۹۶۸ و زمانی که پدرش از دنیا رفت، هدایت تجارت خانوادگی‌شان را بر عهده بگیرد. جرمی در آن زمان ۲۸ سال داشت. جرمی جوان فارغ‌التحصیل رشته کسب‌وکار دانشگاه نیویورک بود و یک دوره ۶ هفته‌ای مدیریت پیشرفته را هم در دانشکده کسب‌وکار دانشگاه هاروارد گذرانده بود.

برادران جیکوبز

دلور نورث نام همان شرکتی است که در سال ۱۹۱۵ در شهر بوفالوی ایالت نیویورک توسط خانواده جیکوبز تاسیس شد. شرکت قبل‌ها دو نام امپرایز کورپ و اسپورت سیستم را به خود دید تا اینکه از سال ۱۹۸۰ با همین نام فعلی خوانده شد. آن زمان که کار فروش بادام زمینی به صورت انحصاری در سالن‌های نمایش شروع شد، باید برای تابستان‌ها که بسیاری از این سالن‌ها تعطیل می‌شدند فکری می‌کردند و همین بود که جیکوبزها سر از استادیوم‌های بیسبال هم درآوردند. همین شد که شرکت با نام اسپورت سرویس در سال ۱۹۲۶ خلق شد. سال ۱۹۳۰ شرکت توانست اولین قرارداد بزرگش را با تیم سرشناس دیترویت تایگرز امضا کند و بر اساس این قرارداد سرویس‌دهی مواد خوراکی بازی‌های این تیم در استادیوم ناوین فیلد را بر عهده گرفت. برادران جیکوبز کسب‌وکارشان را در سال ۱۹۳۹ با خرید حق امتیاز عرضه مواد غذایی در مسابقات اتومبیل‌رانی توسعه دادند. این اتفاق در واقع آغاز به کار شرکت دلور نورث بود. سال ۱۹۴۱ جیکوبزها پا به حوزه فرودگاه هم گذاشتند و قراردادی برای تامین خدمات غذایی در فرودگاه ملی واشنگتن بستند. دلور نورث تراول هازپیتایتی سرویسز در حال حاضر در بیش از ۳۰ فرودگاه بزرگ دنیا حضور دارد.

دوران جرمی

اما کسب‌وکار خانوادگی جیکوبزها تنها داستان رشد سریع یک تجارت خانوادگی نیست، این داستان پستی و بلندی‌های خودش را داشته است. یکی از سخت‌ترین موقعیت‌هایی که این کسب‌وکار به ظاهر ساده با آن روبه‌رو شد، داستان تبانی‌های جیکوبزها با استفاده از رانت‌هایشان در دنیای ورزش و سرگرمی بود. اتفاقاتی که مصادف شد با ورود جرمی ۲۸ ساله به کسب‌وکار خانوادگی. سال‌های اولی که او مدیریت کار را در دست گرفت سال‌هایی دشوار برای شرکت بود. سال ۱۹۷۲ اخبار منفی بسیاری در مورد پرونده ارتباط این شرکت با مجموعه‌ای از جرایم سازمان‌یافته در نشریات اسپورت ایلوستریتد و آریزونا ریپابلیک منتشر شد. شرکت امپریس به اتهام تخلف از قوانین فدرال برای خرید یک هتل در لاس‌وگاس و تبانی‌اش با اعضای یک گروه مافیایی محکوم شد. جرمی به همین خاطر شرکت امپریس را منحل کرد و کسب‌وکار خانوادگی را با نام جدید دلور نورث دوباره سامان داد. نامی که او برای شرکت انتخاب کرده بود ترکیبی بود از نام دو خیابان دلور و نورث استریت در شهر بوفالو، تقاطعی که دفتر مرکزی شرکت خانوادگی‌شان در آن قرار داشت. از آن به بعد همه همت او صرف این شد که کارنامه شفاف و پاکی از کاری که انجام می‌دهند ارائه کند و افکار عمومی را قانع کند که این شرکت جدید هیچ پیوندی با امپریس ندارد. این یکی از بزرگ‌ترین موانعی بود که

۱۹۱۵ — پدر خانواده جیکوبز کسب‌وکار خانوادگی را با فروش بادام زمینی آغاز کرد.

۱۹۳۹ — برادران جیکوبز کسب‌وکارشان را با خرید حق امتیاز عرضه مواد غذایی در مسابقات اتومبیل‌رانی توسعه دادند.

۱۹۴۰ — جرمی جیکوبز به دنیا آمد.

۱۹۶۸ — زمانی که پدرش از دنیا رفت، جرمی هدایت تجارت خانوادگی‌شان را بر عهده گرفت.

در اولین سال‌های قرن بیست و یکم شرکت به مجموعه دارایی‌های خود، مالکیت هتل را هم افزود، اتفاقی که با خرید هتل تنایا لاج در ورودی مرکز اسپا و آب گرم یوزمیت و هریسون در منطقه بریتیش کلمبیا رقم خورد. سال ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ سال‌هایی بودند که شرکت خاندان جیکوبز پایش را از مرزهای آمریکا فراتر گذاشت و به سمت اروپا حرکت کرد.

جرمی جیکوبز توانست در دوران مدیریتش بر کسب‌وکار خانوادگی از آن عبور کند، پاک کردن یک اسم و برند کردن دوباره یک نام تازه.

سال ۱۹۸۷ شرکت، برند اسکای شف را خرید، اقدامی که سبب تقویت حضور دلور نورث در حوزه فرودگاه‌ها شد. سال ۱۹۹۳ شرکت توانست قراردادی برای تامین خدمات به بازدیدکنندگان پارک ملی یوزمیت منعقد کند. این قرارداد با حفظ شرایط بزرگ‌ترین نوع قراردادهای انحصاری در پارک‌های ملی آمریکا بسته و تبدیل شد به اولین جرقه‌های حوزه جدیدی از کسب و کار یعنی شکل گرفتن پایه‌های زیرمجموعه دلور نورث کامپنیز پارکس اند ریسورتس. سال ۱۹۹۵ دلور نورث توانست قرارداد مدیریت مجتمع بازدیدکنندگان مرکز فضایی کندی را هم از آن خود کند.

در اولین سال‌های قرن بیست و یکم شرکت به مجموعه دارایی‌های خود، مالکیت هتل را هم افزود، اتفاقی که با خرید هتل تنایا لاج در ورودی مرکز اسپا و آب گرم یوزمیت و هریسون در منطقه بریتیش کلمبیا رقم خورد. سال ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ سال‌هایی بودند که شرکت خاندان جیکوبز پایش را از مرزهای آمریکا فراتر گذاشت و به سمت اروپا حرکت کرد. شرکت دلور نورث با بستن قراردادهایی ابتدا با ورزشگاه ومبلی و بعد ورزشگاه امارات (هردو در لندن) حضورش را در این قاره رسمیت بخشید. یک سال بعد هم شرکت قراردادی ۱۰ ساله با ورزشگاه پراید پارک در شهر دربی انگلستان بست.

جیکوبز سال‌ها در فهرست تاثیرگذارترین افراد دنیای ورزش نشریه اسپورتس بیزینس جورنال قرار داشت. اکتبر سال ۲۰۰۶ نام او در زمره چهره‌های حاضر در «تالار مشاهیر ورزش» در نیویورک غربی به ثبت رسید.

موضوع البته تنها بر سر ارائه خدمات در ورزشگاه‌ها نیست، خانواده جیکوبز حالا مدت‌ها است که خودشان از مالکان مجموعه‌های ورزشی به شمار می‌روند. جیکوبز از سال ۱۹۷۵ مالک تیم بوستون برونز از تیم‌های لیگ ملی هاکی آمریکا بوده است. او به عنوان نماینده تیمش در جلسات کمیته لیگ هم شناخته می‌شود و در سال ۲۰۰۷ به عنوان رئیس هیئت مدیران کمیته برگزیده و جانشین هارلی هاچکیس شد که ۱۲ سال این سمت را بر عهده داشت. دلور نورث بیش از ۶۰ هزار کارمند دارد و سالانه به حدود نیم میلیون مشتری خدمات ارائه می‌کند.

خاندان جیکوبز در سال ۲۰۰۳ بنیاد بوستون برونز را تاسیس کرد، یک بنیاد غیرانتفاعی که تمرکزش بر انجام کمک‌های خیرخواهانه است و در حوزه بالا بردن کیفیت زندگی کودکان فعالیت دارد. جرمی جیکوبز دارای چندین مدرک دکترای افتخاری از دانشگاه‌های بوفالو، کانیسیوس، نیاگارا و جانسون اند ولز است.

برای بسیاری از مهاجرانی که در جزیره الیس در انتظار ورود به خاک آمریکا بودند زندگی بر اساس آن رویای آمریکایی که در سر داشتند پیش نرفت. خیلی از مهاجرانی که از کشورهای شرق اروپا به سوی دنیای جدید روانه شدند تا نسل‌ها با عنوان مهاجر و در محلات جداگانه نیویورک به زندگی‌شان ادامه دادند. اما برخی دیگر هم بودند که خودشان تبدیل به بخشی از چرخ‌دنده‌های اقتصادی این کشور شدند و برای رسیدن به موفقیت لازم نبود که چند نسل منتظر بمانند. خاندان جیکوبز نمونه کاملی بود از این گروه دوم. این خانواده که خیلی خوب توانست به قواعد فروش انحصاری در خاک جدید مسلط شود توانست رویای خودش را بر روی مشتی بادام‌زمینی بنا کند. نسل دوم خانواده جیکوبز هنوز زنده است و حاصل آن تجارتی را که از فروش بادام زمینی در سالن‌های نمایش شهر نیویورک آغاز شد در قالب یکی از بزرگ‌ترین کسب‌وکارهای مهمان‌داری، گردشگری و خدمات غذایی می‌بینند.

آن زمان که کار فروش بادام زمینی به صورت انحصاری در سالن‌های نمایش شروع شد، جیکوبزها باید برای تابستان‌ها که بسیاری از این سالن‌ها تعطیل می‌شدند فکری می‌کردند و همین بود که سر از استادیوم‌های بیسبال هم درآوردند. همین شد که شرکت با نام اسپورت سرویس در سال ۱۹۲۶ خلق شد.

شرکت دلور نورث با امضای قراردادهایی با ورزشگاه‌های بریتانیایی پا به قاره اروپا گذاشت.

۲۰۰۶

۲۰۰۷

جیکوبز به عنوان رئیس هیئت مدیره کمیته لیگ هاکی انتخاب شد.

۲۰۱۵

جرمی جیکوبز از سمتش به عنوان مدیرعامل شرکت کناره‌گیری کرد.

پیتر وو و تجارت در اقتصاد پرسرعت آسیا

دویدن پابه‌پای قطار

پیتر وو بزرگ‌ترین سهام‌دار و رئیس سابق ویلاک اند کو است، یک هلدینگ هنگ‌کنگی که در حوزه املاک در چین، سنگاپور و بریتانیا فعالیت دارد. این شرکت سهامی در سال ۲۰۱۷، ۷۱ میلیارد دلار هنگ‌کنگ (۹,۱ میلیارد دلار آمریکا) درآمد داشت و همچنین در حوزه تلویزیون کابلی، مخابرات و بنادر سرمایه‌گذاری‌هایی دارد. وو سال ۱۹۴۶ در شانگهای به دنیا آمد. او تنها فرزند یک آرشیتکت و همسرش بود که وقتی پسرشان چهار سال داشت راهی هنگ‌کنگ شدند. سال‌ها بعد پدرش بود که وو را تشویق کرد برای گذراندن تحصیلات دانشگاهی به آمریکا برود و همان‌جا بود که آینده‌اش رقم خورد. این میلیاردر هنگ‌کنگی سال ۲۰۱۵ از سمتش به عنوان رئیس شرکت ویلاک و وارف بازنشست شد و پسرش داگلاس وو جای او را گرفت.

پیتر وو یکی از مهم‌ترین تاجران هنگ‌کنگی است که توانست با پیوند خانوادگی با یکی دیگر از مهم‌ترین ثروتمندان و تاجران آسیایی پا به قلمروی بزرگ میلیاردرها بگذارد و البته نشان داد که در این قلمرو در حد و اندازه‌های پادشاهی قرار دارد. سال ۲۰۱۳ بود که نسخه آسیایی نشریه فوربز عکس روی جلد و مصاحبه اصلی یکی از شماره‌های خود را به این تاجر هنگ‌کنگی اختصاص داد. در این گزارش- گفت‌وگو او در مورد نحوه کسب‌وکار خودش و البته پدر همسرش که یکی از بزرگ‌ترین چهره‌های کسب‌وکار آسیا بود صحبت کرد. در این بخش می‌توانید قسمت‌هایی از مطلب نشریه فوربز را بخوانید.

او جوان‌تر از ۶۶ سال به نظر می‌رسد و یک سال قبل‌تر بود که به خاطر شکستگی دنده در جریان اسکی کمی از فعالیت‌هایش کم کرد. او با جمله‌های کوتاه صحبت می‌کند، کسانی که او را می‌شناسند معتقدند که این نحوه صحبت کردنش نمادی است از روشی که در زندگی در پیش گرفته و باعث شده که به این موفقیت در کسب‌وکار دست پیدا کند.

خانواده وو پس از درگرفتن جنگ‌های داخلی چین در سال ۱۹۴۹ از شانگهای به هنگ‌کنگ نقل مکان کردند. وو برای تحصیل به دانشگاه سینسیناتی رفت، جایی که هم تبدیل به قهرمان تیم دانشگاهی‌اش شد و هم دانشجوی برتر ورودی‌های خودش که اغلب میزبانی و سخنرانی در مراسم دانشگاه را هم بر عهده داشت. او مدرک کسب‌وکارش را از دانشگاه کلمبیا گرفت و بعد در بانک چیس مشغول به کار شد. در همان زمان زندگی در نیویورک بود که همسر آینده‌اش، بسی را ملاقات کرد، دختر وای کی پائو، یکی از غول‌های حمل و نقل که در آن زمان در فهرست ثروتمندترین‌های آسیا قرار داشت. تا سال ۱۹۷۵ وو هم به شرکت پائو یعنی ورلدواید شیپینگ گروپ پیوست و در سال ۱۹۸۲ به مدیریت شرکت وارف رسید، شرکتی که زمانی در اختیار بریتانیایی‌ها قرار داشت و بعدتر پدرزن وو آن را خرید. وو از طریق شرکت کوچک‌تر ویلاک اند کو این شرکت را اداره می‌کند.

آن زمان در دهه ۸۰، هنگ‌کنگ هنوز در مورد دوباره پیوستنش به سرزمین مادری مطمئن نبود. آمریکا، بزرگ‌ترین بازار صادراتش هم درگیری‌های خودش را داشت. سهام شرکت وارف در هنگ‌کنگ

در همان زمان زندگی در نیویورک بود که وو همسر آینده‌اش، بسی را ملاقات کرد، دختر وای کی پائو، یکی از غول‌های حمل و نقل که در آن زمان در فهرست ثروتمندترین‌های آسیا قرار داشت. تا سال ۱۹۷۵ وو هم به شرکت پائو یعنی ورلدواید شیپینگ گروپ پیوست و در سال ۱۹۸۲ به مدیریت شرکت وارف رسید.

با ارزش هر سهم دو دلار هنگ‌کنگ معامله می‌شد. وو در مورد آن زمان می‌گوید: «ما تیم مدیریتی درستی نداشتیم. کارهایمان در حوزه هتل‌داری، پایانه‌های باربری و املاک همگی به پیمانکاران بیرون از شرکت سپرده شده بودند. اما از همان زمان تصمیم گرفتیم تیم مدیریتی خودمان را داشته باشیم و ارزش‌های مد نظرمان را خودمان خلق کنیم.» این تصمیم البته حواب داد. سهام شرکت حالا به ۶۰ دلار هنگ‌کنگ رسیده یعنی به نسبت آن زمان ۳۰ برابر رشد پیدا کرده است.

هاربر سیتی، یکی از هفت مرکز خرده‌فروشی وابسته به شرکت وارف در خاک اصلی چین، روزانه هزار خریدار را به خودش جذب می‌کند که اغلب آنها از میان گردشگران هستند. این مرکز میزبان برند جدیدی از جمله تام فورد و گوچی کیدز شده و برای آنهایی که به شیرینی علاقه دارند شعبه شرکت اروپایی لاودر در مرکز خرید این شرکت در هنگ‌کنگ افتتاح شده که پیش از سال نو برای خرید شیرینی و شکلات جلویش صف بسته می‌شود.

وو در مورد بازار چین می‌گوید: «در این بازار انگار دارید به دنبال قطار در حال حرکت می‌دوید.» و البته شرکت وارف با تندترین سرعتی که می‌تواند در حال دویدن است. وینسنت فانگ، مدیرعامل یکی از شرکت‌های مد و پوشاک وابسته به وارف در مورد وو می‌گوید: «شاید دیگران یک قدم جلوتر را ببینند اما او به سه قدم بعدی‌اش فکر می‌کند.» یکی از مدیران دیگر زیرمجموعه وو می‌گوید: «با اینکه او از کارمندانش انتظارات بسیاری دارد اما به آنها بسیار وفادار است. باید بگویم او در هر کاری که انجام می‌دهد از خودش حسابی کار می‌کشد.»

در ستایش پدرزن

اما وقتی که دیگران در مورد وو به عنوان یک تاجر و مدیر بزرگ حرف می‌زنند، باید بشنوند که خود او در مورد بزرگ‌ترین مدیری که در زندگی‌اش شناخته چه می‌گوید. وای کی پائو همان کسی بود که پس از ازدواج او با دخترش دستش را گرفت و او را در کسب‌وکار خود وارد کرد. وو در مورد موفقیت و نقشی که پدر همسرش در آن ایفا کرد می‌گوید: «وای کی پائو بی‌شک معلم زندگی من بود. مرد خودساخته‌ای که تبدیل به بزرگ‌ترین مالک کشتی در دنیا شد و یک اسطوره واقعی بود، کسی که توانست کارش را از یک کشتی کوچک با ۳۰ سال سن به کشتی‌های عظیم ۲۰ هزار تنی و ۲۰۰ فروند کشتی برساند. در ۱۵ سال گذشته من هر روز درسی تازه از او آموخته‌ام. من هرگز مردی را ندیده‌ام که این‌قدر دور را ببیند، این‌قدر وسیع ببیند و این‌همه عمیق فکر کند، مردی که بر پایه استراتژی پیش می‌رود و در عین حال هرگز جزئیات مهم را نادیده نمی‌گذارد. او همه‌چیز را ساده نگه می‌دارد اما همیشه حواسش به تصویر بزرگ‌تری که در ذهن دارد هست. او می‌تواند هم‌زمان بر روی چند کار مختلف تمرکز کند.»

او همچنین در مورد یکی از ثروتمندترین مردان آسیا می‌گوید: «وای کی در تصمیم‌گیری بسیار دقیق و مصمم بود. همیشه به سرعت قدم‌های لازم را برمی‌داشت و هیچ کاری را به تاخیر نمی‌انداخت. راستش این‌طور نبود که من را بنشاند و درس‌های بخصوصی به من بیاموزد. او بیشتر انگار در انسان نفوذ می‌کرد. هر روزی که با او می‌گذراندم درست مثل یک ماجراجویی جدید بود. وای کی کاریزماتیک بود و شخصیت جذابی داشت. وقتی شرکت وارف را از آن خود کرد برایش به منزله تجربه پیچیده‌ای بود. خرید اولین درصد از سهامی که در اختیار لی کاشینگ قرار داشت تصمیمی بود که یک‌شبه

گرفته شد. درصد آخر سهام شرکت هم سهام‌های پرمناقشه‌ای بود که در بازار بورس قرار داشت و خریدنشان ظرف یک آخر هفته انجام شد و تا پیش از آغاز کار بورس در صبح روز دوشنبه، به پایان رسیده بود. او می‌دانست به دنبال چه می‌گردد و آنچه را که می‌خواست به دست می‌آورد. چیزی نبود که بتواند او را بترساند. او فکر مشخص و شجاعتی مثال‌زدنی داشت.»

یکی از درس‌هایی که وو از پدرزن و رئیسش گرفت، گذر کردن از شرایط بحران بود: «خیلی روشن به خاطر دارم زمانی که بازار شروع به افول کرد (اواسط دهه ۷۰) و درست قبل از اینکه بزرگ‌ترین دوره رکود در باربری دریایی آغاز شود، او شروع به فروش فوری و مجدانه ناوگان کشتی‌هایش کرده بود. او فروخت و فروخت تا جایی که آدم‌ها در بیرون و درون شرکت به این ظن رسیده بودند که ممکن است عقلش را از دست داده باشد. او فقط می‌گفت: «می‌خواهم کشتی بفروشم.» بعد زمانی که اوضاع کشتی‌رانی و باربری دریایی به بدترین مرحله رسید او دیگر هیچ بدهی نداشت. سایر مالکان کشتی‌ها هنوز با بحران دست و پنجه نرم می‌کردند و تا گردن در بدهی بودند، وای کی دست بالا را در بازی داشت. بنابراین زمانی که وای‌کی شرکت وارف را خرید مردم می‌گفتند: «چطور وای‌کی پائو توانست از پس چنین خریدی برآید و پول لازم برای سرمایه‌گذاری عجیب و غریب جدیدش را فراهم کند؟» بازار کشتی‌رانی در آن زمان بسیار بد و نرخ بهره بسیار بالا بود اما او در واقع پول نقد بسیاری داشت. خیلی‌ها نمی‌دانستند یا نمی‌توانستند چنین پولی را تجسم کنند اما وای‌کی در باطن خودش یک بانکدار داشت و همیشه برای چنین شرایطی آماده و گوش به زنگ بود.»

وینسنت فانگ، مدیرعامل یکی از شرکت‌های مد و پوشاک وابسته به وارف در مورد وو می‌گوید: «شاید دیگران یک قدم جلوتر را ببینند اما او به سه قدم بعدی‌اش فکر می‌کند.»

پیتر وو در مورد یکی از ثروتمندترین مردان آسیا می‌گوید: «وای کی در تصمیم‌گیری بسیار دقیق و مصمم بود. همیشه به سرعت قدم‌های لازم را برمی‌داشت و هیچ کاری را به تاخیر نمی‌انداخت. راستش این‌طور نبود که من را بنشاند و درس‌های بخصوصی به من بیاموزد. او بیشتر انگار در انسان نفوذ می‌کرد. هر روزی که با او می‌گذراندم درست مثل یک ماجراجویی جدید بود.»

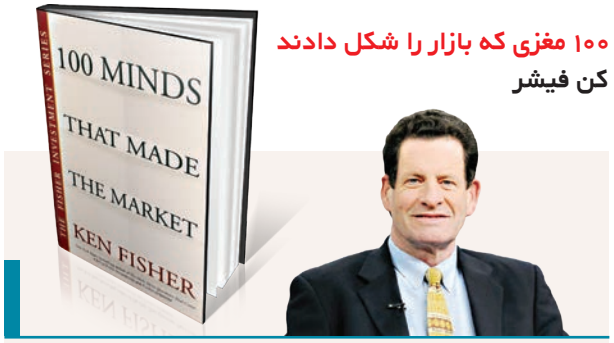
این صفحه در «آینده‌نگر» از این پس به معرفی کتاب‌هایی می‌پردازد که کارآفرینان نوشته‌اند.

پاپا
جان اشناتر

چگونه یک مغازه پیتزافروشـــی، از یک کف دست جا در پشت یک کافه قدیمی می‌تواند ظرف ۳۰ سال تبدیل به یک رستوران زنجیره‌ای چندملیتی با ۵ هزار مغازه و درآمد سالیانه بالغ بر ۳,۷ میلیارد دلار شود؟ پاسخ ساده است: با در اولویت قرار دادن مشتریان و اعضای تیم کاری. این داستان شکل‌گیری و گسترش رستوران‌های پاپا جونز است. این داستان یک کسب‌وکار خوب است و می‌تواند تبدیل به داستان هرکسی شود که می‌خواهد شرکتی را اداره کند یا به گروهی منفعت برساند به این شرط که حاضر باشد قوانین و تجربیاتی را که باعث شد پاپا جونز این‌قدر موفق باشد به کار ببندد.

جان اشناتر کارآفرین و موسس پیتزافروشی‌های زنجیره‌ای پاپاجونز در این کتاب داستان کسب‌وکارش را از ابتدا تاکنون تعریف کرده است. داستانی که می‌تواند برای هر کسی که قرار است کارش را از صفر شروع کند، الهام‌بخش باشد.

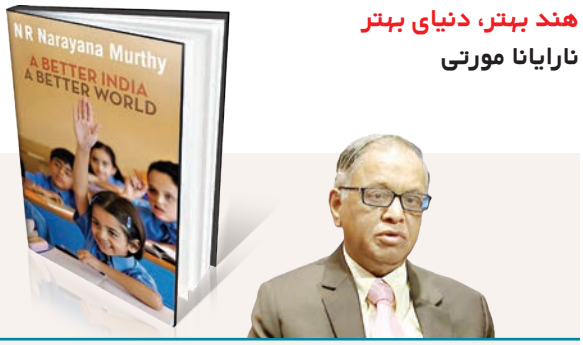
۱۰۰ مغزی که بازار را شکل دادند
کن فیشر



در طول دو قرن گذشته، نوآوری‌ها، اشتباهات و رسوایی‌های تاجران و مدیران مختلف در حوزه‌های گوناگون تجارت نقش مهمی در شـــکل دادن به بازار مالی امروز جهان داشته است. کن فیشر در کتاب «۱۰۰ مغزی که بازار را شکل دادند»، زندگی‌نامه‌های نابی از پیشروان تاریخ مالی آمریکا ارائه کرده است. در این کتاب جزئیات دراماتیک، رسوایی‌های شخصی و مرام مالی بخشی از خلاق‌ترین مغزهای اقتصادی بازار جمع‌آوری شده است.

جان فیشر در این کتاب پرده از داستان زندگی‌های شخصی و حرفه‌ای این افراد برمی‌دارد و دستاوردهای آنها را در بازار آمریکا و جهان مطالعه می‌کند و در پایان مجموعه‌ای به خوانندگان می‌دهد حاوی انواع درس‌هایی که می‌توانند از هریک از این چهره‌های تاثیرگذار در دنیای سرمایه‌گذاری و امور مالی بگیرند. هریک از این چهره‌ها چند صفحه‌ای از کتاب فیشر را به خود اختصاص داده‌اند و مهم‌ترین نکات زندگی و کسب‌وکار آنها در کنار هم قرار گرفته است.

هند بهتر، دنیای بهتر
نارایانا مورتی



هند باید چه کند تا میان این‌همه نابرابری پل بزند؟ میوه‌های توسعه چه زمانی قرار اســـت به دست فقیرترین مردم برسد و آن‌گونه که مهاتما گاندی آرزو داشت، اشک از چشم همه بچه‌ها، زنان و مردان پاک کند؟ در این کتاب شجاعانه و بی‌تعارف، نارایانا مورتی به ما نشان می‌دهد جامعه‌ای که می‌خواهد به خیر همگانی برسد باید بر دو چیز تمرکز کند: ارزش‌ها و رهبری خوب. مورتی برای تشریح این ویژگی‌ها تجربه خواندنی تاسیس و فعالیت شرکت خودش را بیان می‌کند. اینفوسیس، یک شرکت هندی است که در سطح بین‌الملل در زمینه خدمات مشاوره‌ای اقتصادی، تکنولوژی اطلاعات و مهندسی فعالیت می‌کند. درس‌های مورتی درس‌هایی از یک کســـب‌وکار تازه است که در طول دو دهه در روزگار هند پس از اجرای اصلاحات به دست آمده است. با ذکر این تجربه‌ها مورتی به ذکر قوانین اساسی می‌پردازد که برای رسیدن به توسعه و رشد در آن باید مورد توجه نسل‌های بعد قرار بگیرند.

آموخته‌های یک آمریکایی رویاپرداز
پیتر پیترسون

پیتر پیترسون، با صداقت و بینشی عمیق در این کتاب داستان زندگی خودش را روایت می‌کند. داستان زندگی او از زمانی روایت می‌شود که پسرکی هشت ساله بود در ایالت نبراسکا و در رستوران کوچک یونانی پدرش پشت دخل می‌نشست. داستان زندگی او تا رسیدن به وزارت بازرگانی در دوران ریاست جمهوری نیکسون و بعد تاسیس شرکت بلک استون، یکی از موفق‌ترین کسب‌وکارهای حوزه مالی ادامه پیدا می‌کند.

در این کتاب پیترسون تجربیاتش را با شوخ‌طبعی و کنایه و گاهی هم صداقتی دردناک مطرح می‌کند. در میان داستان‌های کتاب روایت زندگی شخصی و کاری او در هم تنیده‌اند و هم‌زمان درس‌هایی در مورد شوق به موفقیت و البته رسیدن به حد کافی پول و موفقیت ارائه شده‌اند. داستان زندگی او روایتی است از خوب کار کردن و کار خوب انجام دادن.

ثروت و افتادگی

۵ درس از پیتر هارگریوز، موسس یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های خدمات مالی بریتانیا

زهرا چوپانکاره
دبیر بخش تجربه

پیتر هارگریوز مالک و موسس یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین شرکت‌های خدمات مالی در بریتانیا است، شرکت هارگریوز لنس‌داون. او آخرین نفر از فهرست میلیاردهای بلومبرگ است و با ۳٫۹۷ میلیارد دلار ثروت در رتبه ۵۰۰ قرار دارد. سایت CityAM.com وابسته به نخستین روزنامه رایگان اقتصادی انگلستان در مطلبی به شیوه مدیریتی هارگریوز پرداخته است که ترجمه آن را در این بخش می‌خوانید.

۱ میلیاردرها قرض نمی‌گیرند

کسب و کار هارگریوز هم در همان مسیر زندگی شخصی‌اش پیش می‌رود. او می‌گوید که پا جای پای پدرش گذاشته است، یک نانوای محلی در زادگاهش، کلیثروی در حومه لنکشایر. نانوایی که هرگز قرض نمی‌گرفت. او هم هیچ‌وقت قرض نمی‌گیرد، حتی زمانی که شرکت HL اولین دور از عرضه سهامش در بازار بورس را آغاز کرد. هارگریوز به گاردین گفته است: «به ما پیشنهاد خرید ویژه‌ای دادند، گفتند اگر ۱۰۰ میلیون پوند وام بگیریم، قیمت خرید شرکت فقط ۸۰ میلیون پوند درمی‌آید و بعد می‌توانیم با آن میلیون پوند اضافی جلو بیفتیم. اما چرا باید خودم را گرفتار یک بدهی ۱۰۰ میلیون پوندی می‌کردم؟»

۲ دارایی و مادیات فقط همه‌چیز را پیچیده می‌کنند

هارگریوز با وجود ثروتش تنها یک خانه دارد و ترجیح می‌دهد در ایام تعطیلات در هتل ساکن شود. او حتی به صورت شخصی هم برای خرید سهام سرمایه‌گذاری نمی‌کند و ترجیح می‌دهد هر پول نقدی را تبدیل به سرمایه‌گذاری بر روی صندوق‌های سرمایه و حساب‌هایی کند که از طرف شرکت اداره می‌شوند. او در مصاحبه‌ای با مجله منیجمنت تودی گفت: «هرچه سنتان بالاتر می‌رود و ثروتمندتر می‌شوید، زندگی هم پیچیده‌تر می‌شود. برای همین است که تا حد امکان تعداد دارایی‌های مادی‌ام را محدود نگه می‌دارم. هرچیز مادی بیشتر به معنای عذاب بیشتر است.»

۳ از نمایش عمومی ثروت حذر کنید

هارگریوز به صورت مشخص از نمایش دادن ثروتش مقابل دیگران حذر می‌کند و ترجیح می‌دهد که به جای به رخ کشیدنش آن را صرف سرمایه‌گذاری کند. او در مصاحبه‌ای که پیش‌تر به آن اشاره شد گفت: «برای کسانی مانند التون جان یا بازیکنان فوتبال متاسفم چون به نظر می‌رسد فکر می‌کنند هرچه را دارند باید خرج کنند. دلم می‌خواهد آنها را بنشانم و بهشان بگویم خبر دارید که لازم نیست همه‌چیز را هم خرج کنید؟»

۴ کناره‌گیری یک روند تدریجی است

وقتی کسب‌وکاری را از یک عملیات تک نفره در دهه ۸۰ تبدیل به یک غول حوزه مالی به ارزش ۷٫۵ میلیارد پوندی کنید، کنار کشیدن از کار قرار نیست کار ساده و سرراستی باشد. هارگریوز سال ۲۰۱۰ از سمتش به عنوان مدیرعامل استعفا داد و سال گذشته هم در مورد تصمیمش برای کنار کشیدن از ریاست هیئت مدیره خبر داد اما این را عنوان کرد که به همکاری‌اش با شرکت ادامه می‌دهد و قرار نیست به طور کلی کار را به حال خودش رها کند.

۵ اما بدانید کی موقع رفتن فرارسیده است

سال ۲۰۱۰ که هارگریوز پس از کنار کشیدن از سمتش ایان گورام را که هنوز ۴۰ سال نداشت به عنوان یکی از جوان‌ترین مدیران حاضر در فهرست «شاخص ۱۰۰ بورس اوراق بهادار فایننشیال تایمز» (FTSE ۱۰۰) منصوب کرد، گفت که هر وقت دیگر اعضای هیئت مدیره از او بخواهند از این سمت هم کنار می‌کشد. او به گاردین گفت: «بعضی اوقات من می‌توانم کمی ترسناک باشم. آدم‌هایی مثل من که یک کسب‌وکار را بنا کرده‌اند کم‌کم شروع می‌کنند به دخالت کردن‌های بی‌جا.»

درس‌هایی که استارت‌آپ‌ها باید بیاموزند

از صفر تا گوگل

TNW نام شـــرکتی اســـت که خود به عنوان یک استارت‌آپ کارش را شـــروع کرد و حالا در زمینه برگزاری رخدادها و مشاوره و کمک به راه‌اندازی اســـتارت‌آپ‌های دیگر فعالیت می‌کند. سال ۲۰۱۷ بود که اریک اشـــمیت، مدیرعامل سابق شرکت گوگل که حالا ریاست شـــرکت مادر گوگل یعنی آلفابت را بر عهده دارد به این شـــرکت سر زد و در یک ســـخنرانی، به نکته‌هایی اشاره کرد که از نظر او می‌توانند استارت‌آپی را که از نقطه صفر شروع کرده به برندی مانند گوگل تبدیل کنند. بعدتر در گزارشـــی از آنچه در این نشست گذشت، TNW درس‌ها و تجربیات اریک اشمیت را بر روی وب‌سایت خودش منتشر کرد که در این قسمت ترجمه آن را می‌خوانید.

وقتی برای تبدیل استارت‌آپ‌تان به شرکتی بزرگ که می‌تواند دنیـــا را تغییر دهد به دنبال الهام می‌گردید، به نظر می‌رســـد که اریک اشـــمیت، مدیرعامل ســـابق گوگل و رئیس شرکت آلفابت یکی از بهترین گزینه‌ها برای صحبت کردن اســـت. اکتبر ســـال ۲۰۱۷ اشمیت از TQ یکی از هاب‌های تکنولوژی در آمستردام که توســـط شرکت TNW تاسیس شده است بازدید کرد تا بخشی از تجربیاتش را در آنجا در میان بگذارد. تمرکز TQ بر تامین مایحتاج ۵۰ استارت‌آپی است که در زیرمجموعه این شرکت فعالیت دارند تا بتوانند از طریق رخدادها، امکانات و عضویت در یک جامعه مشترک به رشـــدی که در توان دارند دســـت پیدا کنند. با توجه به همین زمینه‌ها بود که اشمیت در مورد چگونگی رشد استارت‌آپ‌ها از صفر تا رسیدن به نامی مانند گوگل صحبت کرد، هرچه باشد گوگل هم کارش را مانند هر استارت‌آپ دیگری آغاز کرد.

بزرگ بیندیشید

اشـــمیت اشـــاره می‌کند که همه داســـتان گوگل با داشتن «بنیان‌گذاران دیوانه» آغاز شد. دلیل این حرف چیست؟ او توضیح می‌دهد: «اهداف آنها بسیار بسیار بزرگ‌تر از چیزی است که شما امکان تصورش را داشـــته باشید. درس اصلی که من آموختم این است که هدفی هرچه بالاتر را نشانه بگیرید.» بنابراین اگر کاملا به بالاترین هدف‌هایتان هم دست پیدا نکنید باز هم توانسته‌اید فاصله زیادی را طی کنید. اشـــمیت بر اساس تجربه صحبت می‌کند، او کسی است که از ابتدایی‌ترین مراحل کار شرکت همراه با لری پیج و سرگی برین قدم برداشته و بی‌واسطه شاهد این بوده است که اگر ماه را هدف بگیرید به چه موفقیت‌هایی می‌رسید. او می‌گوید: «باید نمایی از اهداف بزرگ و مســـائل مهم جهان که می‌خواهید آنها را حل کنید داشته باشید. شرکت‌هایی که با قصد و مقیاس جهانی وارد میدان می‌شوند بیشتر احتمال دارد که به هدفشان برسند.»

سریع عمل کنید

دومین پیشنهاد جدی اشمیت به تمامی استارت‌آپ‌هایی که برای

اشمیت اشاره می‌کند که همه داستان گوگل با داشتن «بنیان‌گذاران دیوانه» آغاز شد. دلیل این حرف چیست؟ او توضیح می‌دهد: «اهداف آنها بسیار بسیار بزرگ‌تر از چیزی است که شما امکان تصورش را داشته باشید. درس اصلی که من آموختم این است که هدفی هرچه بالاتر را نشانه بگیرید.»

«محصولتان را سریع روانه بازار کنید. باید همه کارها را هم‌زمان پیش ببرید. وقت و پول شما محدود است و به لحاظ نیروهای خلاق هم حتما در مضیقه هستید با وجود این اگر محصول درست را عرضه کنید، پولی را که می‌توانید منطقا به سادگی به دست آورید می‌شود خرج ساخته و پرداخته کردن برندتان و توسعه کار کنید. اما رقابت در دنیای محصولات حقیقتا دشوار است.»

مشاوره به او مراجعه می‌کنند، از جمله استارت‌آپ‌های زیرمجموعه شرکت آلفابت این است: «محصولتان را سریع روانه بازار کنید. باید همه کارها را هم‌زمان پیش ببرید. وقت و پول شما محدود است و به لحاظ نیروهای خلاق هم حتما در مضیقه هستی. با وجود این اگر محصول درست را عرضه کنید، پولی را که می‌توانید منطقا به سادگی به دست آورید می‌شود خرج ساخته و پرداخته کردن برندتان و توسعه کار کنید. اما رقابت در دنیای محصولات حقیقتا دشوار است.» اشمیت توضیح می‌دهد که دلیل این دشواری این است که در این دوره و زمانه هزینه خلق استارت‌آپ بسیار پایین است: «در واقع تنها چیزی که واقعا نیاز دارید یک دستگاه کامپیوتر است و اتصال به اینترنت و البته گوگل!» اشمیت تاکید می‌کند: «حالا مهم‌ترین عامل محصولی است که ارائه می‌دهید و باید بتوانید آن را سریع روانه بازار کنید، این همان موضوعی است که باید تمرکزتان را متوجهش کنید تا بتوانید به هدف رشد در بازار و شکست رقبا دست پیدا کنید.»

به کارمندانتان حقیقت را بگویید

در نظر بگیرید که استارت‌آپ شما در حال رشد سریع و حرکت به سمت اهداف بزرگی است که موسسان دیوانه‌اش در نظر دارند. همراه با رشد سریع و چندجانبه، مشکلات بسیاری هستند که پیش روی کار قرار می‌گیرند، از جمله اینکه باید اطمینان حاصل کنید که کارمندانتان به ارزش‌های اساسی شرکت پایبند می‌مانند. اشمیت تجربه دست اولی از سروکله زدن با این نوع مشکلات دارد، غوغایی که بر سر یک ایمیل انتقادی در مورد سیاست‌های استخدامی گوگل به پا شد هنوز هم در ذهن خیلی‌ها زنده است. پس مدیران چطور باید با این مسائل کنار بیایند؟ آیا کارآفرینان می‌توانند اقدامات پیشگیرانه‌ای انجام دهند تا از پیدا شدن چنین مشکلاتی در آینده اجتناب کنند؟ اشمیت می‌گوید استارت‌آپ‌ها باید با «استقبال از تغییر سریع و صداقت بی‌رحمانه در مورد واقعیت‌های درون شرکت» به نبرد با رنج‌هایی بروند که در مسیر قرار دارد. اگر کارمندان دائم در جریان واقعیت‌هایی که شرکت با آنها سروکار دارد قرار بگیرند، احتمال اینکه بر ضد آن موضع بگیرند به نسبت زمانی که از سوی مدیرانشان مشتی حرف‌های مثبت و بازاریابانه (که قرار است به آنها القا کند: همه‌چیز خوب پیش می‌رود) تحویل می‌گیرند کمتر می‌شود.

اشمیت همچنان به این موضوع اشاره می‌کند که صرف نظر از اینکه چقدر سخت تلاش کنید تا با نظارت بر کارمندانتان مطمئن شوید که فرهنگ شرکت معرف حمایت از تنوع در استخدام، دسترسی آسان و شفافیت است باز هم باید به خاطر داشته باشید که: «همیشه کسانی هستند که رفتار اشتباهی دارند یا با تعصب با شما و فرهنگ غالب شرکت مخالفت می‌کنند.» حتی اگر استارت‌آپ شما (لااقل هنوز) به عدد ۷۵ هزار کارمندی که شرکت آلفابت دارد نرسیده باشد، اشمیت به شما یادآوری می‌کند که: «موضوعات و مسائل مربوط به نیروی انسانی همیشه وجود دارند.» شاید این موضوع درس سختی باشد اما درسی است که همه استارت‌آپ‌ها آن را از سر گذرانده‌اند و به نظر نمی‌رسد که این موضوع سدی بر راه شرکت گوگل بوده باشد.

با دیگر بنیان‌گذاران دیوانه ارتباط بگیرید

دست آخر اینکه اگر خودتان یکی از موسسان دیوانه شرکت و استارت‌آپ‌های تازه باشید، به قول اشمیت ارتباط گرفتن و در تماس بودن با دیگرانی که هدف‌های مشابه شما دارند می‌تواند واقعا به نفعتان باشد: «در مورد اینکه چرا سیلیکون ولی تا این اندازه موفق بوده است پژوهش‌های بسیاری صورت گرفته و بهترین تحلیل در مورد موضوع این است که: چون در اینجا همه گاهی دور هم شام می‌خورند. البته این جمع شاگرداول‌ها است و بنابراین مهمانی‌های شامشان خیلی هیجان‌انگیز نیست، با وجود این داشتن این ارتباطات رودرروی غیررسمی همان چیزی است که جرقه ایده‌های دیوانه‌وارتر بیشتری را به وجود می‌آورد که ممکن است روزی تبدیل به استارت‌آپ‌های انقلابی دیگری شوند.»

در مورد اینکه چرا سیلیکون ولی تا این اندازه موفق بوده است پژوهش‌های بسیاری صورت گرفته و بهترین تحلیل در مورد موضوع این است که: چون در اینجا همه گاهی دور هم شام می‌خورند. البته این جمع شاگرداول‌ها است و بنابراین مهمانی‌های شامشان خیلی هیجان‌انگیز نیست، با وجود این داشتن این ارتباطات رودرروی غیررسمی همان چیزی است که جرقه ایده‌های دیوانه‌وارتر بیشتری را به وجود می‌آورد.

برخلاف جریان آب

در مطلبی که سایت TNW منتشر کرد اشاره به ایمیلی شده بود که درز کردنش سبب شد رسانه‌ها در مورد سیاست‌های استخدامی گوگل صحبت کنند. اما قضیه این ایمیل چه بود؟

سال ۲۰۱۷ بود که یکی از کارمندان شرکت گوگل توانست با غوغایی توجه رسانه‌ها را به خود جلب کند. یکی از مهندسان گوگل سندی ۱۰ برگی را در اعتراض به آنچه فرهنگ «چپ‌گرایی» در این شرکت خوانده منتشر و در آن از سیاست‌هایی انتقاد کرد که باعث ایجاد تنوع جنسیتی در محیط‌های کاری می‌شوند. این مهندس در سند مذکور که نام «اتاق بازتاب ایدئولوژیکی گوگل» بر آن بود از شرکت متبوعش درخواست کرد که به جای تنوع بخشیدن به جنسیت نیروهای کاری‌اش به دنبال تنوع اندیشه‌ها باشد. نویسنده این شکواییه مدعی شده که اختلاف جنسیتی در گوگل نتیجه تفاوت‌های بیولوژیکی میان مردان و زنان است و گوگل نباید طرح‌هایی را دنبال کند که استخدام اقلیت‌ها در آن را ساده‌تر می‌کنند. او همچنین اعلام کرد آن دسته از کارکنانی که دیدگاه‌های سیاسی محافظه‌کارانه دارند در این شرکت مورد تبعیض قرار می‌گیرند و به همین خاطر دستیابی به برابری ایدئولوژیکی باید از جمله اولویت‌های گوگل باشد.

انتشار این سند بازتاب گسترده‌ای در میان کارکنان گوگل و دانشمندان سیلیکون ولی داشته است و موج اعتراض زنان در فضای مجازی را برانگیخت. این از همان مشکلات مربوط به نیروی انسانی است که اشمیت به آن اشاره دارد، مشکلی که حتی اگر ربطی به فرهنگ غالب شرکت نداشته باشد می‌تواند نام و برند شما را مدت‌ها اسیر خبرهایی کند که حول آن شکل می‌گیرند. در حالی که تلاش برندها و شرکت‌های بزرگ بر این است تا نام خود را به عنوان مکان‌هایی مطرح کنند که قوانین استخدام و کارشان را فارغ از تبعیض‌های جنسیتی، قومی و مذهبی و غیره تعریف کرده‌اند، یک نیروی مخالف با این سیاست‌ها می‌تواند تبدیل به اتفاقی خبرساز شود و نوعی از توجه را به سمت شرکت بزرگی مانند گوگل جلب کند که مورد علاقه این شرکت نیست.

هدف‌های بزرگتان را پیش خودتان نگه دارید

هیس!

«به نظر می‌رسد که به اشتراک گذاشتن اطلاعات بیشتر از حد نیاز در مورد هدف‌ها، این احتمال را که بتوانید به مقاصد بزرگتان برسید کاهش می‌دهد. این نتیجه‌ای است که از مطالعات علمی به دست آمده است.» نشریه کارآفرین در مقاله‌ای به موضوع تعیین هدف‌ها و در میان گذاشتن آن با دیگران پرداخته است. برخلاف آنچه تاکنون در ذهن داشته‌ایم، به اشتراک گذاشتن این هدف‌ها و اعلام عمومی یک کار قبل از اینکه انجام گیرد به احتمال زیاد به ضررمان تمام می‌شود. آیتکین تانک، کارآفرین و موسس شرکت JotForm در این مقاله این موضوع را تشریح کرده و راهکارهای پیشنهادی‌اش را ارائه داده است. ترجمه بخش‌هایی از این مقاله را در این قسمت می‌خوانید.

تاج سه قلو جایزه نهایی مسابقه اسب‌های اصیل در آمریکا است. برای به دست آوردن این عنوان افسانه‌ای، اسب و سوارکارش باید در دربی کنتاکی میان دو شرکت پرکینز استیکس و بلمونت استیکس را از آن خود کنند. سال ۲۰۰۸ بود که یکی از اسب‌ها به اسم بیگ براون، دو مسابقه اولش را برده و تا رسیدن به تاج چهار امتیاز از رقبایش جلوتر بود.

چند روز قبل از مسابقه نهایی، مربی‌اش ریک دوترو داشت خودش را برای پیروزی آماده می‌کرد، او به خبرگزاری آسوشیتدپرس گفت: «وقتی به اسب‌های رقیب نگاه می‌کنم به نظرم نتیجه نهایی همین حالا مشخص است، وقتی آنها را با اسب خودمان مقایسه می‌کنم می‌بینم که او باید این مسابقه را ببرد.» در آن مسابقه آخر بیگ براون پس از همه اسب‌ها به خط آخر رسید. و اسب دیگری با امتیاز بسیار بالار تاج را از آن خود کرد.

اعتمادبه‌نفس بیش از حد هیچ وقت جذاب نیست اما کلماتی که دوترو قبل از آن مسابقه به زبان آورد مثال زنده‌ای است که باقی می‌ماند. این مثل را باید به خاطر داشت: «قبل از اینکه جوجه‌ها سر از تخم درآورند رویشان حساب نکنید» (معادل «جوجه را آخر پاییز می‌شمارند»). اگر از نکته مورد نظر این مثل بگذریم، می‌توان نکته ظریف‌تری هم از آن آموخت که باید مورد توجه کارآفرینان و موسسان شرکت‌ها قرار بگیرد: قبل از اینکه هدف‌هایتان را با دیگران به اشتراک بگذارید کمی فکر کنید.

تعریف و تمجیدهای زودهنگام حس بردن با خود می‌آورند

نه اینکه بگوییم مشخص کردن و به اشتراک گذاشتن اهدافمان کار اشتباهی است، اما خطر در این است که سرازیر شدن تایید دیگران باعث شود سقف انتظارات بسیار بالا برود.

برخی از متخصصان می‌گویند که تشویق پیش از دست پیدا کردن به موفقیت در واقع ممکن است مانع از رسیدن ما به اهدافمان شود. سال ۲۰۰۹ پیتر گالویتزر، پژوهشگر این سوال را مطرح کرد: «احتمال مقاله نوشتن دانشمندان زمانی بیشتر می‌شود که نیتشان را به همکارانشان بگویند یا زمانی که در موردش حرفی نزنند؟»

بعد از انجام یک سری مطالعه، گالویتزر و تیمش به این نتیجه رسیدند که وقتی آدم‌ها هدفی برای خودشان تعیین می‌کنند که با هویتشان گره خورده و بعد در مورد قصدی که دارند با دیگران صحبت می‌کنند، احتمال اینکه به هدفشان برسند کمتر می‌شود. به بیان ساده‌تر اگر به دوستانتان بگویید که قرار است مصرف قرص ویتامین را شروع کنید به احتمال زیاد بر روی انجام این کار تاثیری نخواهد داشت چون مصرف ویتامین عمیقا به هویت شخصی شما وابسته نیست. اما اگر قصدتان را برای نوشتن کتابی در مورد استارت‌آپی که شروع کردید با دیگران در میان بگذارید، همین عمومی کردن آن می‌تواند مانع از پیشرفت کارتان شود. تجربه کسب‌وکار شما بسیار شخصی است و برای اغلب مردم، حرفه‌تان پیوند بسیار نزدیکی با هویت شخصی شما دارد. بنابراین وقتی بقیه شما را به خاطر کتابی که حتی یک خطش را هم ننوشته‌اید تشویق می‌کنند، احتمال اینکه حتی یک فصل را هم به پایان برسانید کمتر می‌شود.

البته ساکت ماندن هم ممکن است برخلاف غریزه آدم باشد، به خصوص که مدام از سوی معلمان، مربی‌ها و استادانمان به ما گوشزد شده که برای خودمان هدف تعیین کنیم و به منظور قبول کردن مسئولیت کاری که بر عهده گرفته‌ایم این اهداف را با دیگران به اشتراک بگذاریم. اما گالویتزر و تیمش تنها مشوقان به آرزوهای خاموش نیستند. سال ۲۰۱۰ درک سیورز، کارآفرین و موسس شرکت سی‌دی بیبی (فعال در حوزه موسیقی) در مورد همین موضوع در یکی از جلسات جهانی تد تاک سخنرانی کرد.

سیورز از جمعیت حاضر در سالن خواست که بزرگ‌ترین هدف شخصی‌شان را مجسم کنند و بعد به این فکر کنند که به اشتراک گذاشتن این هدف با کسی که همان روز ملاقات کرده‌اند چه احساسی دارد، او گفت: «تبریک گفتن‌های پرشور و تصویری را که از شما پیدا می‌کند در نظر آورید. حس فوق‌العاده‌ای است که آنچه در دل دارید بر زبان بیاورید، مگر نه؟ تا همین جایش هم فکر می‌کنید که یک قدم به جلو برداشته‌اید، درست است؟ درست مثل این است که حالا آنچه در ذهن دارید بخشی از هویت شما شده، نه؟ خب خبر بد این است که باید جلوی زبانتان را می‌گرفتید! همان حس خوبی که در شما ایجاد شده باعث می‌شود احتمال انجام دادن این کار کاهش پیدا کند.»

سیورز می‌گوید وقتی به کسی در مورد هدفتان می‌گویید و او این هدف را به رسمیت می‌شناسد، نوعی «واقعیت اجتماعی» در ذهن به وجود می‌آید که ذهن را فریب می‌دهد و کاری می‌کند تا به این باور برسد که به خط آخر رسیده. ما احساس موفقیتی را تجربه می‌کنیم که معمولا برای زمانی ذخیره می‌شود که یک کار مهم را به انجام رسانده باشیم. نتیجه این می‌شود که به دنبال

در محیط رقابتی دیگر نیازی نیست که اهدافتان را حتی با رقیبان مهربانتان در میان بگذارید. نیازی نیست به کسانی که با آنها در یک مسابقه ورزشی یا کلاس مشترک رقابت دارید بگویید که دارید کتاب می‌نویسید. به سادگی می‌توانید خودتان را در یک محیط رقابتی قرار دهید و این موضوع احتمال این را که برای رسیدن به هدفتان منظم‌تر و با شدت بیشتری تلاش کنید بالا می‌برد

حس فوق‌العاده‌ای است که آنچه را در دل دارید بر زبان بیاورید، مگر نه؟ تا همین جایش هم فکر می‌کنید که یک قدم به جلو برداشته‌اید، درست است؟ درست مثل این است که حالا آنچه در ذهن دارید بخشی از هویت شما شده، نه؟ خب خبر بد این است که باید جلوی زبانتان را می‌گرفتید! همان حس خوبی که در شما ایجاد شده باعث می‌شود احتمال انجام دادن این کار کاهش پیدا کند.

هدف‌هایی که برای خودمان تعیین کردیم نمی‌رویم. در واقع دیگر برای روبه‌رو شدن با سختی‌ها و حجم روزانه کاری که برای رسیدن به این هدف‌های بلندپروازانه باید از سر بگذرانیم انگیزه‌ای نداریم.

رها کردن کلی هدف‌ها مسلما راهکار درستی نیست. موفقیت همچنان حاصل بلندپروازی است و انجام کارهایی که ما را به این بلندپروازی می‌رساند. اما در همان حالی که با وسوسه در میان گذاشتن نقشه‌های بزرگمان و تشویقی که از آن نصیبمان می‌شود درگیر هستیم، بگذارید دو راهکار جایگزین پیشنهاد دهم.

به جای به اشتراک گذاشتن اهداف، ترس‌هایتان را مشخص کنید

تیم فریس، کارآفرین، سرمایه‌گذار و نویسنده، در یکی از سخنرانی‌های بسیار مهم تدتاک سال ۲۰۱۷ توضیح داد که به جای دل خوش کردن به تشویق و تمجیدها، چگونه می‌توانیم از تکنیک «مشخص کردن ترس‌ها» برای دنبال کردن اهداف بزرگمان استفاده کنیم. به گفته فریس ما باید با ترس‌هایمان مواجه شویم، ترس‌هایی که می‌توانند جلوی دست پیدا کردن به هدف‌ها را بگیرند.

برای مثال فکر کنید که قرار است کار جانبی‌تان را تبدیل به یک حرفه تمام‌وقت کنید. فریس پیشنهاد می‌دهد که تمام ترس‌هایی را که با شروع کردن این کار ارتباط دارند فهرست کنید و آنها را زنده و واقعی در نظر آورید. مطمئن شوید که همه ترس‌ها را تا حد نهایتشان در نظر می‌گیرید، شاید در فهرستتان بنویسید: خالی شدن حساب بانکی‌ام، خراب کردن پل‌های پشت سرم با رها کردن کاری که در حال حاضر دارم، زندگی کردن با شرم حاصل از یک شکست مفتضحانه.

همین که تمام ترس‌هایتان را بنویسید (چه کوچک باشند و چه بزرگ) قدم بعدی این است که از به وقوع پیوستن این سناریوهای احتمالی جلوگیری کنید یا دست‌کم از احتمال اینکه به وقوع پیوستن بزرگ‌ترین ترس‌هایتان را به چشم ببینید جلوگیری کنید.

برای احتراز از خالی شدن حساب بانکی شاید به این نتیجه برسید که فقط ۲۵۰۰ دلار از پس‌اندازم را در سه‌ماهه اول روی کار سرمایه‌گذاری می‌کنم تا همه‌چیزم را نبازم.

رقابت کنید

رقابت سالم انگیزه ما را بالا می‌برد و می‌تواند ما را در جهت درست هدایت کند. در پژوهشی که سال ۲۰۱۶ در نشریه پریونتیو مدیسن ریپورتس منتشر شد، ۸۰۰ دانشجو و فارغ‌التحصیل دانشگاه پنسیلوانیا در یک برنامه تمرینی ۱۱ هفته‌ای شرکت کردند که در طی آن هر شرکت‌کننده به صورت انفرادی و یا تیمی ورزش می‌کرد. تیم‌ها در دو دسته حمایت‌گر و رقابتی تقسیم شدند. محققان به این نتیجه رسیدند که احتمال تمرین کردن منظم دانشجویانی که در تیم‌های رقابتی بودند به نسبت سایر شرکت‌کنندگان ۹۰ درصد بیشتر است. ما به عنوان کارآفرین می‌توانیم از رقابت برای عمق دادن به تعهدمان به کار و دنبال کردن رویاهای بزرگمان استفاده کنیم.

در محیط رقابتی دیگر نیازی نیست که اهدافتان را حتی با رقیبان مهربانتان در میان بگذارید. نیازی نیست به کسانی که با آنها در یک مسابقه ورزشی یا کلاس مشترک رقابت دارید بگویید که دارید کتاب می‌نویسید. به سادگی می‌توانید خودتان را در یک محیط رقابتی قرار دهید و این موضوع احتمال این را که برای رسیدن به هدفتان منظم‌تر و با شدت بیشتری تلاش کنید بالا می‌برد. ما در شرکت JotForm اغلب از روش رقابت سالم برای بالا بردن مهارت‌هایمان و خلاقیت بیشتر استفاده می‌کنیم، برای مثال تیم‌ها را برای حل مسائل سخت در برابر هم قرار می‌دهیم و این رقابت دوستانه به ما کمک می‌کند تا به هدف‌هایمان دست پیدا کنیم.

تیم فریس، کارآفرین، سرمایه‌گذار و نویسنده، در یکی از سخنرانی‌های بسیار مهم تدتاک سال ۲۰۱۷ توضیح داد که به جای دل خوش کردن به تشویق و تمجیدها، چگونه می‌توانیم از تکنیک «مشخص کردن ترس‌ها» برای دنبال کردن اهداف بزرگمان استفاده کنیم. به گفته فریس ما باید با ترس‌هایمان مواجه شویم، ترس‌هایی که می‌توانند جلوی دست پیدا کردن به هدف‌ها را بگیرند

دکتر مایکل فریمن، روان‌شناس که در حوزه مسائل سلامت روان در کسب‌وکار و کارآفرینی تخصص دارد، در تحقیقی نشان داده که ۴۹ درصد از ۲۴۲ کارآفرین گفته‌اند که با یک یا بیشتر از یک مشکل مزمن روحی دست به گریبان هستند. همچنان احتمال اینکه کارآفرینان با افسردگی مزمن دست به گریبان باشند هم بیشتر است.

چقدر به موضوع سلامت روحی خود فکر می‌کنید؟

روان کارآفرین

کارآفرین هستید؟ مدیر هستید؟ حتما در هر مرحله‌ای از کار که باشید بهتر از هرکس دیگری تشخیص می‌دهید که در طول روز چه میزان فشار فیزیکی و روانی را پشت سر می‌گذارید. حالا بد نیست بدانید که علایم بیماری‌های روان در میان کارآفرینان به وضوح دیده می‌شود. نشریه کارآفرین در مقاله‌ای به اهمیت پرداختن به سلامت روان در میان صاحبان کسب‌وکار پرداخته است که بخش‌هایی از آن را در اینجا می‌خوانید.

فیلیپ جی بورجیو در ۳۵ سالگی در فهرست ۵۰۰ شرکت نشریه فورچون مقام جوان‌ترین مدیرعامل را به دست آورده بود، او نماد موفقیت بود و دو دهه بعد یعنی زمانی که شرکت‌های چند میلیارد دلاری را در حوزه نفت بنا کرده بود، دیوارهای محافظی که بین خودش و جهان پیرامونش ساخته بود فروریخت و دیگر درگیری‌اش با افسردگی پنهان نماند. زمانی که او برای درمان خودش را در یک مرکز بازیابی روانی بستری کرد، ارزش سهام شرکت ۱۰ درصد افت کرد. اغلب گفته می‌شود که بدون سلامت فیزیکی، در واقع راکد می‌شویم اما در آن حال هم از موهبت ذهنمان برخورداریم. در همان حال هم می‌توانیم ارتباط برقرار کنیم و اگر لازم باشد از دیگران کمک بخواهیم. اما بدون سلامت روان، ممکن است عواقب مصیبت‌باری پیش بیاید. تاریکی احساسی و شناختی می‌تواند تبدیل به مه سیاهی شود که نه‌فقط زندگی حرفه‌ای بلکه بخش‌های مختلف زندگی‌تان را فرا بگیرد. یک گفت‌وگوی اتفاقی با یک آشنا سبب شد که وضعیت برای بورجیو تغییر کند. جان سیچ، بازیکن حرفه‌ای فوتبال به این کارآفرین حوزه املاک فهماند که در این مسیر و گذراندن این اوضاع تنها نیست. آنها تبدیل به پشتیبانان هم شدند. دوستی آنها مانند تقدیر نوشته شده بود، آنها ترس‌ها، ناامیدی‌ها و تجربیات غم‌انگیزشان را نه‌تنها در کار بلکه در همه جوانب زندگی با هم در میان گذاشتند. بورجیو پس از این ماجراها دوباره موفقیت‌هایش در دنیای کسب‌وکار را در پیش گرفت و تبدیل به یک مشاور سرشناس برای راهنمایی سایر مدیران کسب‌وکار شد، کسی که به صورت مشخص در مورد درگیری‌ها و بیماری‌های روان در حوزه کارآفرینی تخصص دارد.

دکتر مایکل فریمن، روان‌شناس که در حوزه مسائل سلامت روان در کسب‌وکار و کارآفرینی تخصص دارد، در تحقیقی نشان داده که ۴۹ درصد از ۲۴۲ کارآفرین گفته‌اند که با یک یا بیشتر از یک مشکل مزمن روحی دست به گریبان هستند. همچنان احتمال اینکه کارآفرینان با افسردگی مزمن دست به گریبان باشند هم بیشتر است (حدود ۳۰ درصد). در میان این شرکت‌کنندگان ۲۹ درصد مبتلا به اختلال کمبود توجه، ۱۲ درصد اختلال دوقطبی و ۱۱ درصد دچار سوءمصرف مواد مخدر بودند.

نتایجی که فریمن به آن دست پیدا کرده است باید ما را متوجه این موضوع کند که همان ترکیبی که مدیران را به اوج می‌رساند می‌تواند آنها را در عمق تاریکی فرو برد. هرچه بالاتر بروید سقوطتان سخت‌تر می‌شود. شما در این میان کلید اصلی هستید. فقط شما هستید که قدرت دارید برای بهبود وضعیت روحی‌تان استراتژی مناسب بچینید تا بتوانید از چالش‌های پیش روی کارتان برای رسیدن خودتان و تیمتان به موفقیت به سلامت عبور کنید.

به دنبال یک متخصص بهداشت روانی باشید

همه ما عاشق این هستیم که کسی مثل دکتر فریمن را در کنارمان داشته باشیم. در واقع می‌توانید چنین شانسی را به خود بدهید. فقط باید با جدیت به دنبال کسانی بگردید که رویکردی مصلحانه و تفکر روبه‌جلو دارند. مشاوری را پیدا کنید که به شما کمک کند تا نه‌تنها به همان سطحی که قبلا قرار داشتید برگردید بلکه بتوانید پا را از آن هم فراتر بگذارید.

این شجاعت را در خود تقویت کنید که بتوانید نقطه‌ضعف‌هایتان را ببینید و به آنها اعتراف کنید. معمولا با فرورفتن در تاریک‌ترین و عمیق‌ترین بخش‌ها است که می‌توانید سرانجام نور انتهای تونل را ببینید.

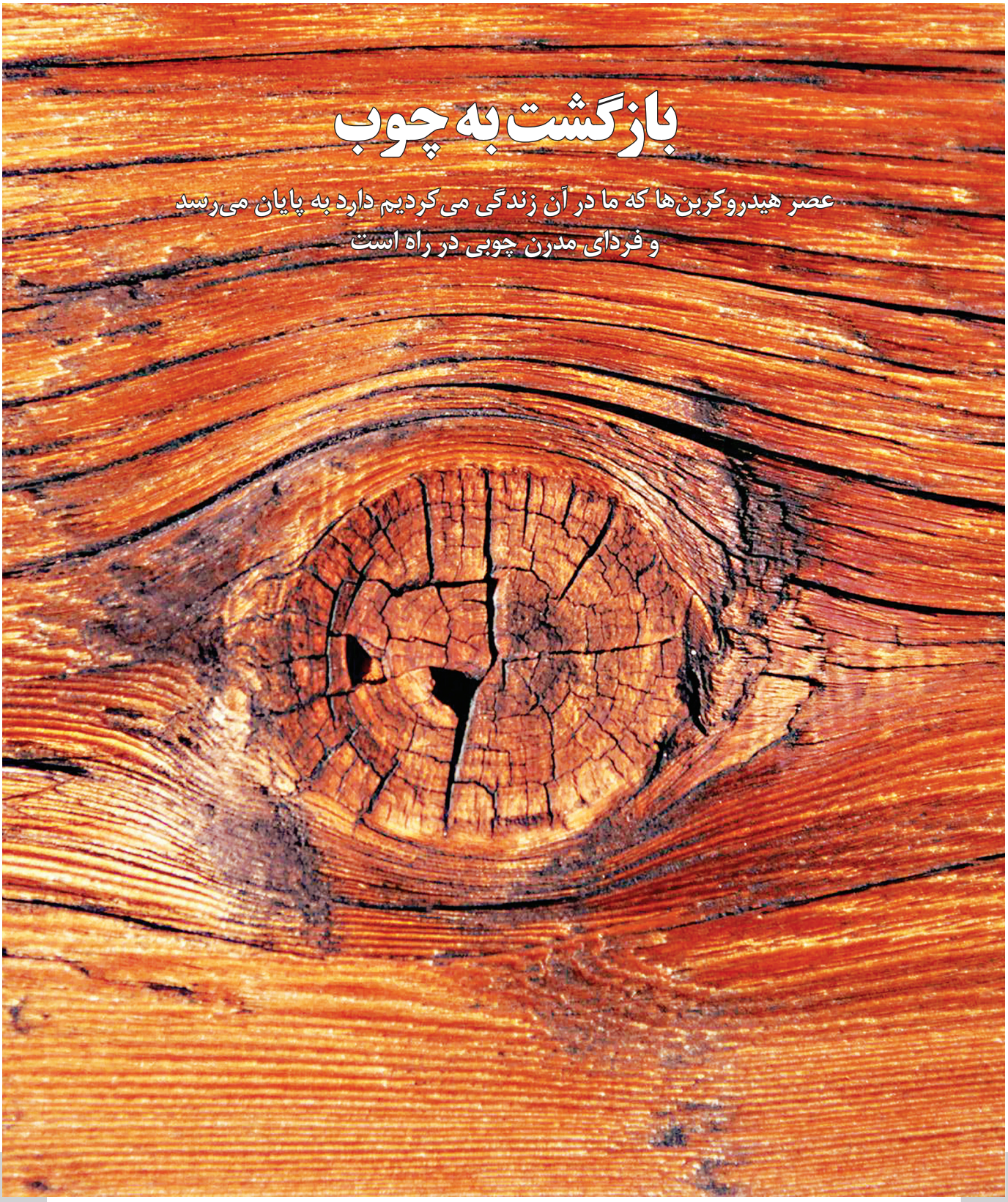
سلامت فیزیکی‌تان را تقویت کنید

تحقیقات نشان می‌دهد که در بسیاری اوقات، همان ورزش کردن به تنهایی می‌تواند سلامت روان را بیشتر از داروهای ضدافسردگی تقویت کند. با توجه به چالش‌هایی که در دنیای کار انتخاب کرده‌اید، بهترین فرصتی را که می‌توانید به بدنتان بدهید تا به لحاظ فیزیکی و روانی بتواند شما را در گذر از این چالش‌ها حمایت کند.

کسی را پیدا کنید که بتوانید از او حمایت کنید

بر مبنای اصول سلامت روان، موفقیت به معنای کمک کردن به بقیه است. تحقیقی که توسط دکتر تریستان ایناگاکی و دکتر نوام آیزنبرگر انجام شده نشان می‌دهد که علایم استرس در افرادی که به حمایت از دیگران مشغول هستند به همان اندازه گرفتن حمایت از دیگران کاهش پیدا می‌کند.

فیلیپ جی بورجیو در ۳۵ سالگی در فهرست ۵۰۰ شرکت نشریه فورچون مقام جوان‌ترین مدیرعامل را به دست آورده بود، او نماد موفقیت بود و دو دهه بعد یعنی زمانی که شرکت‌های چند میلیارد دلاری را در حوزه نفت بنا کرده بود، دیوارهای محافظی که بین خودش و جهان پیرامونش ساخته بود فروریخت و دیگر درگیری‌اش با افسردگی پنهان نماند.



بازگشت به چوب

عصر هیدروکربن‌ها که ما در آن زندگی می‌کردیم دارد به پایان می‌رسد
و فردای مدرن چوبی در راه است

انتخابات آینده ریاست‌جمهوری در سال ۲۰۲۰ هم باعث شده است که مسئله کره شمالی برای ترامپ اهمیت زیادی داشته باشد و به‌رغم مشکلاتی که افراط‌گرایان درست می‌کنند این اراده را داشته باشد که مذاکره به هر نحوی که شده به نتیجه برسد.

[آینده کره‌شمالی]

صلح کره‌ای در انتظار گام بعدی

چرا سئول همچنان به آینده مذاکرات با پیونگ‌یانگ امیدوار است؟

چون این‌مون
تحلیل‌گر روابط بین‌الملل

منبع: فارن افرز

چرا باید خواند: سیاست خارجی آمریکا در مورد کشورهایی که با آن دوستی و اتحاد ندارند و مخصوصا واکنش‌هایش به کشورهای متخاصم مورد توجه بسیاری از تحلیل‌گران و فعالان ایرانی است.

وقتی که نشست آمریکا و کره شمالی در هانوی بدون هیچ توافقی زود تمام شد، بسیاری از اهالی کره جنوبی شوکه شدند. این نتیجه ناراضی‌کننده مردمی را که به نشست‌های دیپلماتیک امیدوار بودند شوکه کرد و تلاش‌های موازی سئول را برای برقراری وضعیت مطلوب تضعیف کرد. این وضعیت مطلوب عبارت بود از جلوگیری از هسته‌ای شدن کره شمالی، ساختن یک رژیم صلح‌طلب در شبه‌جزیره کره و نشوونمای نوعی همکاری اقتصادی بین دو کره. خیلی خلاصه این‌که رئیس‌جمهور کره جنوبی، مون جائه‌این، استراتژی‌ای داشت برای بهتر شدن روابط سئول، واشنگتن و پیونگ‌یانگ که بعد از شکست نشست هانوی به خطر افتاد.

این نشست شاید شکست خورده باشد اما سئول نشانه‌های امیدوارکننده زیادی در آن مشاهده کرد. در این نشست هیچ اوقات تلخی یا اتهام‌زنی متقابل نبود و حاصلش هم بالاگرفتن تنش نظامی در منطقه نشد. با درنظرگرفتن رفتار گذشته پیونگ‌یانگ، خویشتن‌داری کیم جونگ اون، رهبر کره شمالی، غیرعادی بود. واکنش دونالد ترامپ هم امیدوارکننده بود. او بعد از نشست، هیچ توییت تحریک‌آمیزی درباره پیونگ‌یانگ ننوشت. هیچ تحریم یا ازسرگیری مانور مشترک نظامی با کره جنوبی را هم پیشنهاد نکرد. برعکس، او اعتماد راسخش را به کیم بیان کرد و خبر داد گفت‌وگوها را ادامه خواهد داد حتی با این‌که این نشست به نتیجه‌ای که امیدوار بود نرسیده است.

افزون بر این، اگر بیانیه سنگاپور که بعد از نشست مشترک کره شمالی و آمریکا در این کشور برگزار شد هیچ حاصلی جز ابراز امیدواری به برخی برنامه‌ها نداشت، دست‌کم تقاضاهای روشن و قطعی هر دو طرف را آشکار کرد. خواسته نهایی واشنگتن این است که به‌طور کامل از برنامه هسته‌ای پیونگ‌یانگ جلوگیری کند. کره شمالی نیز تقاضاهای روشن خودش را داشت. همان‌طور که وزیر امور خارجه این کشور در یک نشست مطبوعاتی در نیمه‌شب بعد از اتمام مذاکرات گفت، پیونگ‌یانگ تجهیزات هسته‌ای خود را در پونگ‌بیون تحت نظارت و تایید سازمان ملل متحد از کار خواهد انداخت در عوض این‌که پنج تحریم شورای امنیت که از سال ۲۰۱۶ علیه کره شمالی اعمال شده به‌طور نسبی برداشته شود. کره شمالی به‌ندرت چنین درخواست‌های روشنی را مطرح کرده است.

دولت کره جنوبی چنین حرکت‌هایی از سوی هر دو طرف را نشانه‌هایی مثبت ارزیابی می‌کند. این کشور اعتقاد دارد که نشست هانوی تنها مانعی موقت در برابر سفر طولانی و غیرقابل‌پیش‌بینی به‌سمت غیرهسته‌ای کردن کره شمالی و ایجاد صلح در شبه‌جزیره کره است و این‌که مذاکرات بین پیونگ‌یانگ و واشنگتن به‌زودی از سر گرفته خواهد شد. با وجود این، مسیری که ماجرا در هانوی پیش رفت سئول را در این اضطراب فرو برده نسبت به چند احتمال که می‌تواند مذاکرات آینده را از ریل خارج کند.

آمریکا و کره شمالی وقتی که مذاکرات هانوی را شروع کردند ایده‌آل‌هایی از مذاکره با طرف مقابل در ذهنشان بود که می‌توانست به توافق خوبی منجر شود. سئول اکنون نگران است که فاصله بین خواسته‌های این دو کشور باعث توقف پیشرفت بیشتر شود. کره جنوبی تصور می‌کرد که آمریکا از کره شمالی خواهد خواست به‌طور کامل فعالیت‌های نظامی هسته‌ای خود را متوقف کند و حتی به عملکرد این کشور درباره موشک‌های بالستیک نیز بعدتر بپردازد. از سوی دیگر، کره شمالی هم بخواهد که تحریم‌های اعمال‌شده بعد از پایان جنگ کره رفع شوند. همچنین توافقات باعث شود که دو پروژه صنعتی و گردشگری که بین دو کره در حال انجام بوده و بر اثر تحریم‌ها و روابط تیره متوقف شده، از سر گرفته شود.

چنین توافقاتی بین آمریکا و کره شمالی می‌توانست مراحل بعدی دیپلماسی را هموار کند. اما وقتی دو طرف در هانوی با هم مذاکره کردند و خواسته‌های دو طرف بر هم منطبق نشد، نگرانی‌ها افزایش یافت. کره جنوبی دریافته است که به‌آسانی نخواهد توانست راه میانه‌ای پیدا کند تا مذاکرات ادامه یابد. آمریکا به‌طور سنتی از مدل مذاکره «ابتدا متوقف کن، بعد پاداش بگیر» پیروی کرده اما کره شمالی خواهان قدم‌های اطمینان‌بخش بیشتری از سوی آمریکا بابت لغو تحریم‌ها است. سئول تلاش‌های دیپلماتیک زیادی انجام داده تا بتواند فاصله این دو را کاهش دهد و یک نگاه قدم‌به‌قدم به مذاکرات و رفع مشکل دارد.

از سوی دیگر، افراط‌گرایانی که در آمریکا دولت را در دست دارند، می‌خواهند از مذاکرات به اهداف خود در سیاست داخلی آمریکا برسند و بنابراین مدام حرف‌های تندتری می‌زنند که مذاکره را سخت‌تر می‌کند. انتخابات آینده ریاست‌جمهوری در سال ۲۰۲۰ هم باعث شده است که مسئله کره شمالی برای ترامپ اهمیت زیادی داشته باشد و به‌رغم مشکلاتی که افراط‌گرایان درست می‌کنند این اراده را داشته باشد که مذاکره به هر نحوی که شده به نتیجه برسد. از سوی دیگر، در داخل کره شمالی هم اقتدارگرایان تلاش می‌کنند که مذاکرات به بن‌بست برسد اما فشارهای اقتصادی و اجتماعی مانع می‌شود که مذاکره ادامه پیدا نکند. به همین دلایل سئول امیدوار است که بتواند از این وضعیت برای ایجاد ثبات و آرامش در شبه‌جزیره استفاده کند.

برای این‌که دریابید وضعیت وام‌های پیمانکاران شرکت‌های هندی چطور بوده، نگاهی بیندازید به شرایط سخاوتمندانه وام‌هایی که گرفته بوده‌اند.

[آینده هند]

دهلی در خواب به‌سمت فاجعه می‌رود

ساخت‌وسازهای آینده، هندوستان را با مشکلات اقتصادی جدی مواجه خواهد کرد

پنج ماه. این مدتی است که شرکت هلدینگ کانتری گاردن بعد از این‌که زمین را تحویل گرفت، فروش آپارتمان‌ها را شروع کرد. رگباری از حوادث منجر به مرگ باعث شد که این پیمانکار ساختمانی چینی در سال گذشته سرعت کارش را یک درجه کم کند اما وقتی که ربات‌ها شروع کنند به رنگ‌کردن دیوارها، شتاب ساخت‌وساز شاید دوباره به اوج برسد.

فشار برای اتمام پروژه‌ها از بازار ناشی می‌شود: از حالا تا سال ۲۰۲۱، این پیمانکار ساختمانی باید ۱۴٫۶ میلیارد دلار به وام‌دهندگان پرداخت کند که به‌اندازه ۸۶ درصد اصل سرمایه است. این شرکت باید این پول را (به‌اضافه سود) برگرداند و از نو وام بگیرد. شرکت کانتری گاردن برای باقی‌ماندن در این کار پرتحرک نشان داده است که چطور با صرفه مقیاس تلاش کرده در سال ۲۰۱۸ تعداد ۲۲۰۰ پروژه‌اش را پیش ببرد، پروژه‌هایی که شمارش‌شان در پنج سال گذشته ۱۳ برابر شده است.

این را با حیات خواب‌آلوده شرکت‌های عمرانی هند مقایسه کنید. یک وام شش‌ساله در حالی که سر فرصت ساخت‌وسازشان را بکنند؟ این که مهم نیست. نیازی به برگرداندن اصل سرمایه در چهار سال اول نیست؟ حتی بهتر از این. شاید یک استمهال شش‌ماهه برای پرداخت سود؟ وام‌دهندگان نمی‌توانند پشت در پیمانکارها صف بایستند. گذشته از همه این‌ها، تامین‌کنندگان سرمایه برای هر قراردادی که می‌بندند کارمزد می‌گیرند و طعم شیرین بازگشت سرمایه خود را می‌چشند.

اما دیگر طعم شیرینی نمانده است. بعد از سقوط گروه شرکت‌های IL&FS در سپتامبر گذشته، تامین سرمایه به شرکت‌های مالی غیربانکی هندی روی خوش نشان نداد و شاهد شرکت‌های گرفتاری مثل دیوان هاوسینگ فایننس بوده‌ایم. برای این‌که دریابید وضعیت وام‌های پیمانکاران این شرکت چطور بوده، نگاهی بیندازید به شرایط سخاوتمندانه وام‌هایی که گرفته بوده‌اند.

شرکت ایندیا آرای آپورچونیتیز تراست را در نظر بگیرید که اخیرا به‌وسیله شرکت دیوان به وجود آمده تا دو وام کلان را بسته‌بندی و تبدیل به نقدینگی کند. این شرکت‌های وام‌گیرنده متعلق به گروه تجاری وادیا هستند که کشتی‌ای را ساخته است که سرود ملی آمریکا در آن نواخته شده. این قدیمی‌ترین مجتمع تجاری هند زمین‌های یک آسیاب قدیمی در بمبئی را جمع‌وجور کرده تا برج‌های مسکونی در آن بسازد. این دو وام شرکت دیوان دوره بازپرداخت ۷۲ ماهه دارد که برای سرمایه اولیه آن ۴۸ ماه استمهال در نظر گرفته است. سرمایه‌گذاران در این تراست تجاری قرار گذاشته‌اند که برگشت سرمایه اصلی‌شان تازه از دسامبر سال ۲۰۲۱ شروع شود.

اما مشکل بزرگ در بازپرداخت این وام‌ها در آینده نزدیک رخ خواهد داد. فعلا استمهال سخاوتمندانه و گشاده‌دستی در پرداخت وام، این مشکل را از دیدرس پوشانده اما به‌زودی این زخم سر باز خواهد کرد. حوزه املاک در هند در حال مواجهه با عرضه بیش از حد است. در سراسر هشت بازار بزرگ مسکن در این کشور از جمله بمبئی، ۱۰۰ میلیارد دلار خانه به‌فروش‌نرفته وجود دارد. طبق اعلام موسسه تحلیل املاک لیاسس فوراس، این تعداد خانه برابر چهار سال فروش ملک در هند است. با رجوع به سال ۲۰۰۹ که صورت موجودی آپارتمان‌ها در آن فقط برابر با یک سال فروش ملک در کشور بود، شاهد این بودیم که فقط ۲۵ درصد از تامین مالی ساخت‌وسازها از تامین‌کنندگان مالی در سایه می‌آمد و بانک‌ها کنترل ۷۵ درصد از تامین مالی ساخت‌وساز مسکن را در اختیار داشتند.

اما این وضعیت اکنون تغییر کرده است: شرکت‌های تامین مالی مسکن و دیگر موسسات وام‌دهنده غیربانکی که خطرپذیری بیشتری از بانک‌های مرسوم دارند، ۵۵ درصد تامین مالی حوزه مسکن را بر عهده دارند. این وام‌دهندگان پیشاپیش ۲ تا ۳ درصد ارزش وام را به‌عنوان کارمزد می‌گیرند و در عوض اصل سرمایه را برای سال‌ها از وام‌گیرنده نمی‌گیرند. این کار باعث می‌شود که بدهی‌هایی با کیفیت پایین روی هم انباشته شوند. استمهال برای بازپس‌گیری این وام‌ها باعث شده است که ورشکستگی پیمانکاران ساختمانی به تاخیر بیفتد و مانع شده که تشخیص مشکل به‌موقع انجام شود.

اکنون که شرایط عرضه و تقاضای پنهان به‌شدت بی‌ثبات شده، سؤال این است که آیا پیمانکاران از جانب تامین‌کنندگان مالی به‌اندازه کافی فشار احساس خواهند کرد تا قیمت آپارتمان‌ها را کاهش دهند و فهرست موجودی مسکن را شفاف کنند یا این‌که به آن‌ها کمک مالی خواهد شد. غیبت یک نوع انضباط بازاری باعث شده قیمت‌های ملک در هند طی مدتی بسیار طولانی بسیار بالا باشد.

نهادهای نظارتی هند اجازه داده‌اند که دارایی‌های بلندمدت غیرنقدی روی دیون کوتاه‌مدت نقدی انباشته شوند. بنابراین تعجبی ندارد که کمبود جریان نقدینگی با تامین دوباره نقدینگی که هزینه‌برتر است ترکیب شوند و کل بازار سرمایه را تباه سازند. پیش‌بینی می‌شود که یک نوع حباب اعتباری در حوزه مسکن هند به وجود بیاید و بحران مسکن قوه محرکه‌ای برای بحران مالی بزرگ‌تر در این کشور شود.

اندی موخرجی

تحلیل‌گر اقتصادی

منبع واشنگتن پست

چرا باید خواند: هندوستان یکی از غول‌های اقتصادی آسیا است و شریک بزرگ تجاری ایران نیز به شمار می‌رود. آینده اقتصاد این کشور برای همه فعالان اقتصادی منطقه مهم است.

[بحران آینده]

آینده فقط تلفن هوشمند نیست

اینترنت اشیا موبایل‌ها را کنار می‌زند

تیموتی مارتین / سارا کروز
تحلیل‌گران اقتصادی
ترجمه: ساعد یزدانجو

شرکت اپل اخیرا از میزان پیش‌بینی درآمد فصلی خود کاسته است، کاری که به‌ندرت آن را انجام می‌دهد. از این شرکت همچنین نقل شده که میزان فروش آی‌فون در چین کمتر از حد انتظار بوده است. شرکت سامسونگ هم هشدار مشابهی را به سرمایه‌گذاران خود داده.

منبع وال‌استریت ژورنال

چرا باید خواند: تلفن‌های همراه و به‌طور کلی، ابزارهای همراه، امروزه همه زندگی ما را پر کرده‌اند و به نظر می‌رسد که آینده نیز از آن چنین وسایلی است. اما تحلیلی که خلاف این روند را برای آینده ارائه کند، می‌تواند چشم‌انداز همه فعالان کسب‌وکار را باز تر کند.

استیو جابز دوازده سال پیش در چنین روزهایی روی صحنه رفت تا یک محصول جدید انقلابی را به جهان معرفی کند: اولین آی‌فون اپل.

این ابزار بدیع و رقبایی که پس از آن آمدند، طریقی را که مردم با آن ارتباط برقرار می‌کردند، شام سفارش می‌دادند و تاکسی صدا می‌زدند تغییر داد. فناوری بار دیگر حول تلفن هوشمند گرد آمد، جانشین رایانه‌های شخصی، پخش‌کننده‌های ام‌پی‌تری و دوربین‌ها و نقشه‌های دیجیتال شد. و اقتصاد همراه متولد شد.

امروزه به نظر می‌رسد که دوران قدرقدرتی تلفن هوشمند شروع کرده است به رو به زوال رفتن. این ابزارها اصلا در کوتاه‌مدت کنار نخواهند رفت اما سلطه‌شان بر مصرف‌کنندگان در حال تضعیف است. فروش جهانی آن کاهش یافته و فقدان پیشرفت‌های جدید یک واقعیت دردناک را برای این صنعت اشباع‌شده برجسته می‌کند: تلفن‌های هوشمند دیگر اصلا به‌طور چشمگیری هوشمند به نظر نمی‌رسند.

درحالی‌که زمانی تلفن‌های هوشمند مثل یک نیروی مرکزگرا ابزارهای چندین وسیله را به خود جذب می‌کرد، از فلش دوربین گرفته تا ماشین‌حساب و کنسول‌های بازی، اکنون این کارکردها از تلفن‌ها رخت بربسته و به سوی دیگر محصولاتی رفته که اتصالات هوشمند را در خودشان جای داده‌اند. ساعت‌های مچی اکنون می‌توانند ایموجی پیامک بزنند. تلویزیون‌ها می‌توانند صحبت کنند و بشنوند. بلندگوهایی که با صدا فعال می‌شوند می‌توانند برای بچه پوشک سفارش بدهند.

تعداد ابزارهای «متصل» مورد استفاده‌ای که می‌توانند موسیقی را آنلاین پخش کنند، مسافت پیموده‌شده توسط فرد را بشمارند یا اپلیکیشن دانلود کنند، طبق اعلام موسسه «گارتنر اینک» که در زمینه تحقیقات بازار فعال است، طی سه سال گذشته دو برابر شده و به ۱۴٫۲ میلیارد عدد رسیده است. این تعداد ابزار سوای تلفن‌های هوشمند است.

آنچه بیشترین تغییر را کرده وضعیت انحصاری تلفن هوشمند است به‌عنوان ابزاری که شرکت‌های نرم‌افزارنویسی و کسب‌وکارها را نیازمند می‌کرد که برای جذب مشتری به خدمات آن دسترسی داشته باشند. اکنون جهان در حال گسترش به‌سوی اپلیکیشن‌های صوتی، مراکز سرگرمی/ اطلاع‌رسانی مربوط به اتومبیل و ابزارهای پوشیدنی است.

واین لام، تحلیل‌گر ارشد در موسسه تحقیقاتی «آی‌اچ‌اس مارکیت»، می‌گوید: «شاید ما حتی نیازمند به لغت دیگری باشیم برای آنچه تلفن هوشمند به آن تبدیل خواهد شد، چون وقتی «هوشمند» همه‌جا باشد، این لغت تقریبا از معنا تهی خواهد شد.»

مانند دوران رایانه‌های شخصی، تلفن هوشمند اکنون بیشتر یک نیاز در جهان مدرن است تا یک ریخت‌وپاش تجملی و اکنون رقابت باعث شده که قیمتش مدام پایین بیاید. این صنعت دو غول دارد، اپل و سامسونگ الکترونیکز، که وقتی تلفن‌های پیشرفته خود را تجاری می‌کنند، با ریسک زیادی مواجه‌اند چراکه رقبای چینی آن‌ها،

تا سال‌ها سازندگان تلفن همراه به‌طور مرتب مصرف‌کنندگان را از پیشرفت‌های جدید در این عرصه بهره‌مند می‌کردند، از دوربین‌های سلفی گرفته تا طراحی ضدآب تا صفحه‌های نمایش با ابعاد پلاس. حتی در سال‌های بعدتر، سازندگان روی طرح‌هایی کار می‌کردند که اصلا کاربران به آن‌ها فکر نمی‌کردند یا تا آن زمان اصلا مورد نیازشان هم نبود.

یعنی شرکت هوآوی و شیائومی توانایی دارند که ابزارهایی مشابه را با قیمت‌هایی پایین‌تر بسازند.

دوازده سال بعد از اولین تجربه آی‌فون، بیش از نیمی از جمعیت جهان یک تلفن هوشمند دارند. در شرایطی که تلفن‌های هوشمند میلیاردها نفر از کسانی را که می‌توانستند خریدار اولین تلفن هوشمند باشند - در کشورهایی از اندونزی گرفته تا برزیل - از دست داده‌اند، سازندگان تلفن هوشمند تصمیم گرفته‌اند که در مناطقی که افراد فقیرتری زندگی می‌کنند، میزان سود خود را پایین بیاورند. در این میان، بازار در کشورهای ثروتمندتر مثل آمریکا اشباع شده، در عین این‌که بهبود این ابزار فزاینده‌تر شده و بسیاری از مصرف‌کنندگان به این نتیجه رسیده‌اند که نیازی نیست تلفن‌های خود را به‌روز کنند و مدل‌های جدیدتری بخرند.

تا همین اواخر، یعنی تا سال ۲۰۱۵، میزان صادرات سالانه تلفن همراه رشـــد دورقمی داشـــت. آن روزها به پایان رسیده است: این صنعت اولین کاهش فروش خود را در انتهای سال ۲۰۱۷ تجربه کرد و این رشد منفی در تمام سال گذشته میلادی باقی ماند. رانه بزرگ بازار چین اســـت که بزرگ‌ترین بازار تلفن هوشمند جهان به شمار مـــی‌رود، جایی که طبق آمار دولتی، میزان واردات و صادرات تلفن همراه ۱۶ درصد کاهش پیدا کرده است.

شرکت اپل اخیرا از میزان پیش‌بینی درآمد فصلی خود کاسته است، کاری که به‌ندرت آن را انجام می‌دهد. از این شرکت همچنین نقل شده که میزان فروش آی‌فون در چین کمتر از حد انتظار بوده است. شرکت سامسونگ هم هشدار مشـــابهی را به خود داده و به ســـرمایه‌گذارانش گفته که میزان سود عملیاتی فصل چهارم آن تا ۲۹ درصد کاهش خواهد یافت. این شـــرکت کره جنوبی احساس می‌کند که وضعیت بازار تلفن هوشمند با رکود زیادی مواجه شده، همچنان که رقبای تولیدکننده گوشی و تامین‌کننده قطعات اولیه تلفن هوشمند، از جمله اپل هم به این نتیجه رسیده‌اند.

کائو یوقیان، دانشجوی ۲۴ســـاله در شانگهای، مدت‌هاست که عادت دارد هر سال گوشـــی جدیدی بخرد و آی‌فون اِیت پلاس او دهمین گوشی‌ای است که داشته. اما امسال، او انگیزه‌ای برای به‌روز کردن ابزارهای خود ندارد چون نسل بعدی آی‌فون‌ها دکمه فیزیکی Home را از جلوی این ابزار برداشته‌اند. و البته یک دلیل دیگر هم برای این بی‌میلی وجود دارد. کائو می‌گوید: «حالا این گوشی‌ها کمی گران هستند.» تیم کوک، رئیس شرکت اپل، چند هفته پیش تاکید کرده بود که خط تولید این شرکت قدرتمند است و مشتریانی فراتر از آی‌فون جذب کرده و حالا ابزارهای پوشیدنی را می‌فروشد، مثل هدفون‌های بی‌سیم ایرپاد و ساعت اپل.

این تصویر در هند متفاوت است، جایی که از هر چهار نفر، کمتر از یک نفر تلفن هوشمند دارد و کاربرانش سریع‌تر از هر کشور دیگری در حال رشـــد است. اما میانگین قیمت یک تلفن هوشمند در این کشـــور حدود ۱۶۰ دلار است، یعنی نصف چیزی که در کشورهای دیگر عموما مردم برای این ابزار خرج می‌کنند.

در بازارهای کشـــورهای توســـعه‌یافته، مصرف تلفن هوشمند ممکن اســـت به حد بالای خود رسیده باشـــد، تا جایی که برخی از مصرف‌کنندگان آن را پـــس می‌زنند و صنایع حوزه فناوری هم تایید کرده‌اند که این محصولات می‌تواند اعتیادآور باشد، اضطراب را افزایش دهد، حواس رانندگان را پرت کند و به سکوت تلخی سر میز شام منجر شود.

برای نمونه، شرکت‌های اپل و فیس‌بوک سیستمی ایجاد کرده‌اند که میزان دیدن صفحه نمایش به‌وسیله کاربران را رصد می‌کند و به آن‌ها هشدار می‌دهد که چه موقعی به حد زیادی از مصرف رسیده‌اند و باید کمی گوشی را کنار بگذارند.

برایان مک‌الهانی، ۳۲ ســـاله و بازیگر، نویســـنده و کارگردان در نیویورک، به‌قدری نگران مصرف تلفن هوشمند خود شد که سال گذشته آی‌فون خود را کنار گذاشت و یک گوشی ۳۵ دلاری خیلی ساده خرید. او فقط شب‌ها از تلفن هوشمند استفاده می‌کند و تنها از طریـــق اینترنت وای‌فای خانه این گوشـــی را به کار می‌اندازد تا دسترسی به اپلیکیشن‌های رسانه‌های اجتماعی را برای پست‌کردن محتواهای کاری‌اش داشـــته باشد و می‌گوید می‌تواند بدون این‌که این گوشی را همراه داشته باشـــد روزها بیرون برود و کارهایش را انجام بدهد.

مک‌الهانی درباره تلفن هوشمند می‌گوید: «من توی این فناوری غرق شده بودم بدون این‌که واقعا بدانم با من چه خواهد کرد.»

یکی از پیمایش‌های موسسه دلویتی در میان ۵۳ هزار نفر از مردم کشورهای سرتاسر جهان به این نتیجه رسیده که بیش از یک‌سوم کاربران تلفن‌های هوشمند در پنج دقیقه اول بعد از این‌که از خواب بیدار می‌شوند به گوشی‌های خود نگاه می‌کنند و حدود ۲۰ درصد گفته‌اند که بیش از ۵۰ بار در روز تلفن‌های خود را چک می‌کنند تا مبادا پیامی به آن‌ها رسیده باشد که هنوز ندیده‌اند.

طبق گفته موسســـه «ای مارکتر»، در سال ۲۰۱۹، آمریکایی‌ها به‌طـــور میانگین روزانـــه دو ســـاعت و ۳۳ دقیقه بـــه تلفن‌های هوشمندشان نگاه کرده‌اند که تقریبا ۷ درصد بیشتر از این آمار در سال گذشته میلادی بوده است. اما مقایسه آماری نشان می‌دهد که رشد میزان استفاده از تلفن هوشمند کمتر از سال گذشته بوده. وقتی که استیو جابز، مدیرعامل شرکت اپل، در سال ۲۰۰۷ آی‌فون را از روی صحنه‌ای در نمایشگاه «مک‌ورلد» در سان‌فرانسیسکو معرفی کرد، هنگامی که اولین بار او نشان داد که چطور با کشیدن انگشت روی مانیتور می‌توان قفل صفحه را باز کرد، جمعیت برایش حسابی کف زد. وقتی که او از انگشتش استفاده می‌کرد تا موسیقی را روی تلفن اجرا کند، جمعیت برایش هورا کشید.

تا ســـال‌ها بعـــد از آن، ســـازندگان تلفن همـــراه به‌طور مرتب مصرف‌کنندگان را از پیشـــرفت‌های جدید در این عرصه بهره‌مند می‌کردنـــد، از دوربین‌هـــای ســـلفی گرفته تا طراحـــی ضدآب تا صفحه‌های نمایش با ابعاد پلاس. حتی در سال‌های بعدتر، سازندگان روی طرح‌هایی کار می‌کردند که اصلا کاربران به آن‌ها فکر نمی‌کردند یا تا آن زمان اصلا مورد نیازشان هم نبود، مثل شارژکردن باتری تلفن هوشمند به‌صورت بی‌سیم یا واقعیت افزوده.

هرچه پیشرفت‌ها در عرصه تلفن هوشـــمند افزایش یافت، دو شرکت سازنده این ابزار یعنی اپل و سامسونگ بیشتر با هم رقابت کردند و گوشی‌هایشان خیلی شبیه به هم شد، تا جایی گاهی از روی دست هم کپی می‌کردند و وارد دعواهای حقوقی می‌شدند.

اما حالا به نظر می‌رسد که تب گوشی‌های هوشمند به پایان خود نزدیک می‌شود و دیگر آن شور و هیجان، نه بین کاربران و نه بین سازندگان وجود ندارد. میزان فروش تلفن‌های هوشمند کاهش پیدا کرده و اتصال به اینترنت به ابزارهایی غیر از تلفن هدایت شده است. بنابراین آینده طولانی‌مدت تلفن هوشمند چندان هم امیدوارکننده نیست.

در سال ۲۰۱۸ آمریکایی‌ها به‌طور میانگین روزانه دو ساعت و ۳۳ دقیقه به تلفن‌های هوشمندشان نگاه کرده‌اند که تقریبا ۷ درصد بیشتر از این آمار در سال گذشته میلادی بوده است. اما مقایسه آماری نشان می‌دهد که رشد میزان استفاده از تلفن هوشمند کمتر از سال گذشته بوده

[بحران آینده]

از خواب برخاستن اقتصاد خستگی

چند سال آینده شاهد شکوفایی صنایعی خواهد بود که روی تنظیم خواب افراد متمرکز شده‌اند

اما جکوبز

تحلیل‌گر مسائل کار

منبع فایننشال تایمز

چرا باید خواند:
کارکردن در دوران کنونی بسیار دشوار شده و وضعیت‌های جسمی و روحی طاقت‌فرسایی برای کارکنان به‌وجود آورده که یکی از آن‌ها اختلالات خواب است. برنامه‌های آینده کاهش اختلالات خواب برای هر شهروندی می‌تواند جذاب باشد.

کریستوفر لیندهالست مدیرعامل و موسس شرکت «متروپَیز» است که صندلی‌های مخصوص خواب را با روکش‌هایی که کار چشم‌بند را انجام می‌دهند می‌سازد و آن‌ها را در شرکت‌ها و دانشگاه‌ها نصب می‌کند. او می‌گوید که درآمد شرکتش در سال ۲۰۱۸ نسبت به سال ۲۰۱۷ در حدود ۳۸ درصد رشد کرده است

وقتی یکی از مراجعان به رابرت مک‌کابی، مربی ورزش در لندن، سراغ او آمد، خلق‌وخوی کلی‌اش را «همیشه خسته» توصیف کرد. این وضعیت به‌رغم ادعای خود این فرد بود که می‌گفت خوب می‌خوابد. مک‌کابی می‌گوید: «عملکرد او داخل و بیرون باشگاه ورزشی فاجعه بود.»

این مراجع بعد از پیگیری میزان خوابش دریافت که کمتر از هفت ساعت مورد نیاز در شب می‌خوابد و بنابراین در یک برنامه هدایت خواب ۱۲هفته‌ای در باشگاه ورزشی پیشرفته «کوئینکس» با هزینه ۷۵۰ پوند ثبت‌نام کرد.

مک‌کابی در این برنامه به این مراجع کمک کرد تا میزان خوابش را شبی دو ساعت افزایش دهد. تاثیر؟ او به همان میزان احساس استراحت می‌کرد و وزنه‌هایی را که در تمرین «کتل‌بل» (یک نوع ورزش همراه با وزنه) با آن‌ها تمرین می‌کرد افزایش داد، تا جایی که طی ۱۲ هفته از وزنه‌های مجموعا ۱۶ کیلوگرم به سراغ وزنه‌های جمعا ۳۰ کیلوگرم رفت.

چنین برنامه شخصی هدایت خواب فرد تنها یک شاخه از اقتصاد خستگی است که دارد رونق می‌گیرد. طبق گزارشی که موسسه تحقیقات مک‌کنزی در سال ۲۰۱۷ منتشر کرد، صنعت سلامت خواب آمریکا «تخمین زده می‌شود که بین ۳۰ تا ۴۰ میلیارد دلار باشد و همچنان در حال رشد است»، با این‌که نشانه‌های معدودی از کاهش رشد آن هم به چشم می‌خورد.

بالش‌ها و صندلی‌های خواب، اسپری‌های آرام‌کننده، کاناپه‌ها و داروهای تجویزی برخی از اقلام و خدماتی هستند که وعده می‌دهند خستگی را برطرف کنند. بعد از این‌ها فناوری قرار دارد (شامل اپلیکیشن‌ها و ابزارهای پوشیدنی). شرکت «اپل» طبق روند اپلیکیشن‌هایی که در سال ۲۰۱۸ تولید کرده و در آن‌ها روی سلامت روان و خواب متمرکز شده، نام این دسته نرم‌افزارها را اپلیکیشن‌های «خودمراقبتی» گذاشته است.

دکتر گای میدوز، مدیر کلینیک «مدرسه خواب»، مشاهده کرده که نفع شرکت‌ها با برنامه‌های خواب افراد سر کار «به‌شدت افزایش پیدا می‌کند» و اکنون با این برنامه، «بی‌خوابی مزمن مربوط به کسب‌وکارها» پشت سر گذاشته شده است.

دکتر میدوز می‌گوید که چند سال قبل با مدیران اجرایی ارشد شرکت‌ها درباره خواب صحبت می‌کرده و آن‌ها «با کمی خنده» به او واکنش نشان می‌داده‌اند. او می‌گوید که امروزه این واکنش‌ها به پیشنهاد خوابیدن سر کار مثبت‌تر شده است: «ما شاهد یک تغییر فرهنگی در محیط‌های کاری هستیم.» یکی از دلایلی که این تغییر رخ داده این است که مربیان ورزشی به‌عنوان بخشی از برنامه ورزشکاران، هدایت خواب آن‌ها را هم بر عهده گرفته‌اند.

درحالی‌که شماری از مدیران کسب‌وکارها هستند که به شروع‌کردن کار در صبح‌های زود علاقه دارند- گزارش شده که تیم کوک، مدیرعامل شرکت «اپل»، ساعت ۳:۴۵ صبح از خواب بیدار می‌شود - حرکتی معکوس نیز در زمینه خواب وجود دارد. سیزت هارت، رئیس هیئت‌مدیره و مدیرعامل گروه تجاری «سالزبرگ»، به مجله «هاروارد بیزینس ریویو» گفته است «برای این‌که در شغلی که دارم کارایی مطلوبی داشته باشم، نیازمند این هستم که هر شب هفت ساعت بخوابم».

کسب‌وکارها از تاثیرات خستگی بر عملکردشان خبر دارند. موسسه «مک‌کنزی» به این نتیجه رسیده است که ۷۰ درصد مدیرانی که از آن‌ها نظرسنجی کرده فکر می‌کنند مدیریت خواب هم در کنار مدیریت زمان و مهارت‌های ارتباطی باید در سازمان‌های تجاری تدریس شود. در ژاپن، شرکتی به کارکنانش پاداش خواب ارائه کرده است.

دلیلش وجود آگاهی روزافزون از تاثیرات خستگی بر بهره‌وری و تحقیق درباره آن است. متیو واکر، استاد عصب‌شناسی در دانشگاه کالیفرنیا در برکلی، در کتاب خود تحت عنوان «چرا می‌خوابیم؟» نوشته است که خستگی (ناشی از فعالیت‌های کاری، طی مسافت بین کار و خانه و ابزارهای همراه) «تاثیرات مصیبت‌باری روی سلامت، امید به زندگی، ایمنی، بهره‌وری و تحصیلات فرزندان ما دارد».

طبق اعلام گزارشی در موسسه «رند» در سال ۲۰۱۶، «کمبود خواب منجر به خطر مرگ بیشتر می‌شود و بهره‌وری را در کار کاهش می‌دهد». این موسسه دریافته است که افرادی با خواب کمتر از شش ساعت در شب ۱۳ درصد خطر مرگ بیشتری دارند از کسانی که هفت ساعت یا بیشتر می‌خوابند. خستگی تاثیرات اقتصادی نیز دارد. موسسه «رند» تخمین زده است که آمریکا ۲٫۳ درصد تولید ناخالص داخلی خود (در حدود ۴۱۱ میلیارد دلار)، ژاپن ۲٫۹ درصد تولید ناخالص داخلی خود و بریتانیا ۱٫۹ درصد تولید ناخالص داخلی خود را به‌علت کمبود خواب از دست می‌دهند.

اقتصاد روبه‌رشد چرت‌زدن و خواب به کمک کسانی می‌آید که خودشان را در وضعیتی با کسری خواب می‌یابند.

مائوریچیو ویلامیزار، یکی از دو موسس شرکت «پاپ اند رست» است که انباری است در حاشیه منطقه سیتی لندن و چهار تخت باریک برای کارکنان شرکت‌هایی دارد که دفترهایشان نزدیک به این انبار است. آن‌ها هر تخت را برای ۳۰ دقیقه ۸ پوند و برای هر ساعت ۱۵ پوند رزرو می‌کنند. ویلامیزار می‌گوید: «افراد به این‌جا می‌آیند، شارژ می‌شوند و احساس بهتری پیدا می‌کنند. مردم برای این کار جایی آرام و امن می‌خواهند.» یکی از مشتریان ثابت این شرکت تیاگو مایجا

کارکنان نیاز به این خواهند داشت که از ابزارهایی کمک بگیرند تا میز کار خود را پیدا کنند. این دفتر کاری سیستم «میز کار داغ» خواهد داشت که در آن، کارکنان میزهای کار دائمی ندارند بلکه بیشتر بسته به کاری که می‌خواهند انجام دهند، مکان‌های کار دارند. همچنین کمدهایی در دسترسشان خواهد بود تا وسایلشان را در آن نگهداری کنند.

است که مدیر یک استودیوی ساخت انیمیشن است. او دست‌کم یک بار در هفته این‌جا چرت می‌زند چون دخترش چند بار در شب بیدار می‌شود. مایجا می‌گوید: «اگر وضع خیلی بد باشد، بعد از ناهار یک ساعت به این‌جا می‌آیم.»

فیلیپ پاره، مدیر بخش طراحی در شرکت «جنسلر» که یک شرکت طراحی و معماری است، شاهد افزایش تقاضای شرکت‌ها برای اتاق‌های ساکت است. او می‌گوید: «به‌طور تاریخی، همیشه یک نگرش «خواب ماندی، جا ماندی» در شرکت‌ها وجود داشته. اما مشتریان ما که شرکت‌ها هستند حالا بیشتر علاقه‌مندند که بخوابند و با چرت‌های کوتاه عملکرد بهتری داشته باشند.»

کریستوفر لیندهالست مدیرعامل و موسس شرکت «مترونَپز» است که صندلی‌های مخصوص خواب را با روکش‌هایی که کار چشم‌بند را انجام می‌دهند می‌سازد و آن‌ها را در شرکت‌ها و دانشگاه‌ها نصب می‌کند. او می‌گوید که درآمد شرکتش در سال ۲۰۱۸ نسبت به سال ۲۰۱۷ در حدود ۳۸ درصد رشد کرده است.

مکان‌هایی که کارکنان یقه‌سفید در آن کار می‌کنند، مثل شرکت «گوگل»، در میان مشتاق‌ترین مصرف‌کنندگان صندلی‌های خواب هستند. لیندهالست می‌گوید: «آن‌ها در جذب استعدادها با هم رقابت می‌کنند.» اشتیاقی در میان تولیدکنندگان برای استخدام کارگران شیفتی نیست چون نیازهای آنان به احتمال زیاد بیشتر یک چرت‌زدن ساده است. او می‌گوید: «در برآوردن نیاز خواب کمترین توجه به کارکنان با دستمزد پایین‌تر می‌شود.»

آیا قائل‌شدن چنین امتیازاتی برای خواب کارکنان در عوض این انجام می‌شود که آن‌ها مدت طولانی‌تری سر کار بمانند؟ لیندهالست اصرار دارد: «ما ندیده‌ایم که شرکت‌ها از افراد بخواهند بیشتر سر کار بمانند ولی تلاش می‌کنند افراد را موثرتر کنند.»

با این حال، بدنامی‌ای که حول و حوش خوابیدن سر کار بود به‌سختی از بین می‌رود. لیندهالست قبول می‌کند که صنوفی مثل بانک‌ها یا شرکت‌های حقوقی خیلی سخت انعطاف نشان می‌دهند. و حتی اگر شرکتی یک صندلی خواب هم بخرد، تضمینی نیست که از آن استفاده کند. یکی از مدیران منابع انسانی در یک شرکت بریتانیایی که یک جفت صندلی خواب خریده تایید می‌کند که از این صندلی‌ها خیلی کم استفاده می‌شود. او می‌گوید: «یک جور احساس از زیر کار دررفتن دارد... آدم‌ها دست و دلشان به این کار نمی‌رود.»

در عین این‌که اقتصاد خستگی ممکن است جدید باشد، داریان لیدر، روان‌تحلیل‌گر و نویسنده کتاب «چرا نمی‌توانیم بخوابیم؟» که به‌زودی روانه بازار خواهد شد، مشاهده کرده است که اضطراب‌های ناشی از کم‌خوابی در گذشته انعکاس داشته است. او می‌گوید: «در اواخر قرن نوزدهم و اوایل قرن بیستم... کم‌خوابی به گردن فناوری جدید انداخته می‌شد - و اغلب اکنون نیز همین‌طور است. امروزه به گردن دنیای دیجیتالی که ما در آن قرار داریم انداخته می‌شود، آن موقع، دنیای شگفت‌انگیز و سریع تلگراف و راه‌آهن.» به‌گفته لیدر، یکی از تفاوت‌های دوران ما با آن دوران، تاکیدی است که امروزه روی هشت ساعت خواب داریم.

در هر حال، تاکید متخصصان بهداشت خواب روی استراحت مسائل جدیدی را ایجاد کرده است؛ او می‌گوید: «اخلاقیات جدید خواب بسیاری از افراد را وادار می‌سازد با حسی از ناکامی بیدار شوند. صنایع فعال در حوزه خواب به‌جای تشخیص اثرات فشارهای اجتماعی - اقتصادی، طی مسافت‌های طولانی بین منزل و محل کار و تقاضا برای حفظ تصویری مثبت از خود، مشکلات ما را به کمبود خواب مناسب نسبت می‌دهند.»

اما در برخی از فرهنگ‌ها فشارهای اجتماعی ناشی از فرهنگ محیط‌های کاری حذف شده تا کارکنان راحت‌تر با کم‌خوابی کنار بیایند. در ژاپن، چرت‌زدن عمومی سر کار بدون این‌که افراد از آن خجالت بکشند، مدت‌هاست که به یک فرهنگ سازمانی تبدیل شده و حتی برای آن یک اسم رسمی نیز در نظر گرفته شده است: «اینِموری» که در ژاپنی به معنی «خوابیدن به‌وقت حضور» است. این اقدام سال‌هاست که با هدف خاصی در فرهنگ محیط کار اتخاذ شده و به‌عنوان یک هنجار پذیرفته شده است.

در دفاتر کاری ژاپن می‌توان دید که برخی از کارکنان به پشتی صندلی خود تکیه داده‌اند و یک دستمال روی چشمان خود انداخته‌اند تا چرت بعد از ناهار خود را بزنند و دیگران ممکن است به جلو خم شده باشند و دست‌ها را روی بازوهای خود مثل یک بالش بر میز خود گذاشته‌باشند.

نظرسنجی‌های مختلفی در سال‌های اخیر نشان داده است که کمبود خواب شبانه ژاپنی‌ها به میزان بالایی رسیده و خود دولت توصیه کرده که کارکنان بعدازظهر یک چرت مختصر بزنند. برخی از شرکت‌ها داوطلبانه ابزارهایی را هم برای این کار آورده‌اند، مثل صندلی‌های خواب یا کاناپه‌هایی مخصوص خوابیدن. برخی دیگر از شرکت‌ها نیز در تلاش هستند که این حس را برای هرکسی به وجود بیاورند که در مواقع کم‌خوابی قادر باشد چرت کوتاهی بزند بدون این‌که نگران باشد با عواقب بدی مواجه می‌شود.

در شرکت‌های دیگر نقاط جهان هنوز این امر خیلی متداول نشده اما شرکت‌هایی که به کارایی و بهره‌وری کارکنانشان اهمیت می‌دهند در حال حرکت به این سمت هستند و در آینده نزدیک شاهد این خواهیم بود که کسب‌وکارها و صنایعی که در زمینه رفع خستگی و خواب کار می‌کنند، مثل شرکت‌هایی که صندلی‌های خواب می‌سازند، شکوفایی زیادی پیدا کنند.

بالش‌ها و صندلی‌های خواب، اسپری‌های آرام‌کننده، کاناپه‌ها و داروهای تجویزی برخی از اقلام و خدماتی هستند که وعده می‌دهند خستگی را برطرف کنند. بعد از این‌ها فناوری قرار دارد (شامل اپلیکیشن‌ها و ابزارهای پوشیدنی). شرکت اپل طبق روند اپلیکیشن‌هایی که در سال ۲۰۱۸ تولید کرده و در آن‌ها روی سلامت روان و خواب متمرکز شده، نام این دسته نرم‌افزارها را اپلیکیشن‌های «خودمراقبتی» گذاشته است.

کسب‌وکارها از تاثیرات خستگی بر عملکردشان خبر دارند. موسسه «مک‌کنزی» به این نتیجه رسیده است که ۷۰ درصد مدیرانی که از آن‌ها نظرسنجی کرده فکر می‌کنند مدیریت خواب هم در کنار مدیریت زمان و مهارت‌های ارتباطی باید در سازمان‌های تجاری تدریس شود. در ژاپن، شرکتی به کارکنانش پاداش خواب ارائه کرده است.

[آینده امنیت]

فنلاند، صاحب ایمن‌ترین سیستم بانکی دنیا

کدام کشورها ایمن‌ترین سیستم بانکی را دارند؟

منبع مجمع جهانی اقتصاد

چرا باید خواند: سیستم بانکی هر کشور نبض اقتصادی کشور است. به همین دلیل شناسایی کشوری که ایمن‌ترین سیستم را دارد می‌تواند الگوی صحیحی در این زمینه در اختیار ما قرار دهد.

اعتماد مردم به نظام بانکی کلید رشد این نظام در کشورها و در نهایت کارایی بالای اقتصاد است. به همین دلیل کشورها تلاش می‌کنند تا اعتماد مردم را جلب کنند ولی مسئله این است که بحران‌های اقتصادی اعتماد مردم را به این سیستم از بین می‌برد زیرا مردم انتظار دارند بدنه بانکی به عنوان سوپاپ اطمینانی در برابر بحران‌های مالی کار کند. بالاترین افت اعتماد در کشورهای صنعتی در جریان بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ در امریکا مشاهده شد و بریتانیا هم بعد از تصمیم مردم به خروج از اتحادیه اروپا چنین وضعیتی را مشاهده کرد.

مجمع جهانی اقتصاد هرساله گزارشی در مورد کشورهایی که بهترین سیستم بانکی را دارند، ارائه می‌دهد. این رده‌بندی نشان می‌دهد در کدام‌یک از کشورهای دنیا سیستم بانکی ایمن‌تر است و در کدام‌یک از کشورها بحران بیشتری وجود دارد. طبق گزارش سال ۲۰۱۸ این مجمع، ایمن‌ترین سیستم بانکی در دنیا در فنلاند وجود دارد. نظام بانکی در این کشوروابسته به میزان پس‌انداز و مشارکت مالی مردم با این سیستم است. این کشور در رده‌بندی سال ۲۰۱۵، پنجمین سیستم بانکی ایمن در دنیا بود ولی توانست در این سه سال به جایگاه اول برسد. مطالعه اقتصاد این کشور نشان می‌دهد که در تاریخ صدساله این کشور کمترین شمار ورشکستگی بانکی مشاهده شده است. از طرف دیگر ایمنی سرمایه‌های مردم در نظام بانکی این کشور طی این سال‌ها تضمین شده است و مردم بالاترین میزان اعتماد را به این سیستم دارند. اقتصاد این کشور اروپایی در سال‌های اخیر توانسته است با سرعت بالایی رشد کند و در نتیجه این رشد اقتصادی است که عملکرد نظام بانکی هم بسیار خوب است. استقلال بانک مرکزی این کشور در تصمیمات اقتصادی و عدم وابستگی به دولت در تصمیم‌گیری‌ها یکی از دلایل بسیار مهم در جلب اعتماد مردم بود. از طرف دیگر ثبات سیستم اقتصادی، عدم نوسان زیاد شاخص‌های مالی و اقتصادی و عدم تغییر ناگهانی ارزش پول در طی دوره‌های مختلف از عوامل مهم اعتماد مردم به این سیستم مالی اعلام شده است. مجمع جهانی اقتصاد در این گزارش نوشت: مردم در فنلاند در شرایطی پول‌های خود را در بانک پس‌انداز می‌کنند که اطمینان دارند قدرت خرید پولشان بعد از چند سال ثابت است. این عامل اهمیت زیادی در اعتماد مردم به سیستم مالی دارد و همین مسئله بود که سبب شد اعتماد مردم امریکا به بانک‌هایشان از بین برود.

دومین نظام بانکی ایمن در دنیا به افریقای جنوبی اختصاص دارد. کشوری که قوی‌ترین اقتصاد را در قاره افریقا دارد و انسجام اقتصادی و سیاسی بسیار بالایی دارد. در این کشور چهار بانک بزرگ وجود دارد که بخش زیادی از فعالیت‌های اقتصادی کشور را انجام می‌دهند و بانک‌های کوچک‌تر تحت نظارت و کنترل بانک‌های بزرگ کار می‌کنند.

این بانک‌های بزرگ عبارت‌اند از بانک استاندارد، فرست راند بانک، ندبانک و در نهایت بارکلیز افریقا که ۸۰ درصد از فعالیت‌های اقتصادی افریقای جنوبی توسط آنها انجام می‌شود. ایمنی بالای نظام بانکی این کشور سبب شده است تا نرخ پس‌انداز در این کشور بسیار بالا باشد و مردم تمایل زیادی برای استقراض از نظام بانکی داشته باشند. مجمع جهانی اقتصاد اعلام کرد زیرساخت اقتصادی یک کشور تاثیر زیادی روی کارایی نظام بانکی دارد و اعتماد مردم به این سیستم هم ارتباط مستقیمی با شرایط اقتصادی آن کشور دارد.

سومین کشور دارای سیستم بانکی ایمن کانادا است. این کشور از سال ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۵ به عنوان کشوری که دارای ایمن‌ترین سیستم بانکی در دنیا است معرفی شد ولی در سال ۲۰۱۷ به جایگاه سوم ارتقا پیدا کرد. این کشور دارای ایمن‌ترین سیستم بانکی در امریکای شمالی است و دلیل این مسئله را می‌توان در ثبات اقتصادی و سیاست‌گذاری مالی در این کشور دانست. مطالعات تاریخی نشان می‌دهد طی ۱۰۰ سال اخیر، تنها دو بانک کوچک در این کشور ورشکسته شدند و در جریان رکود بزرگ اقتصادی دهه ۱۹۳۰، هیچ‌یک از بانک‌های این کشور ورشکسته نشدند.

چهارمین سیستم بانکی ایمن در دنیا سیستم بانکی نیوزیلند است. کشوری کوچک در اقیانوسیه که به دلیل دارا بودن حیات وحش منحصر به فرد در دنیا شناخته شده است ولی در این رده‌بندی به عنوان یکی از کشورهای برتر از نظر ایمنی سیستم بانکی معرفی شده است.

سیستم بانکی این کشور توسط چندین موسسه و بانک بزرگ مدیریت می‌شود. سوددهی بسیار خوب سیستم مالی در این کشور و نرخ بالای رشد بدون اینکه رقابت زیادی در سیستم بانکی وجود داشته باشد، از مزایای اصلی این سیستم است. در واقع می‌توان گفت وجود چند بازیگر اصلی در سیستم بانکی کشور نیوزیلند است که باعث شد تا اقتصاد این کشور بسیار پویا و پرسرعت رشد کند. از طرف دیگر هرروزه بخش بزرگ‌تری از مردم این کشور اعتمادشان به سیستم بانکی افزایش پیدا می‌کند و این عامل موفقیت سیستم مالی این کشور محسوب می‌شود. اما با وجود تمامی تحولات مثبتی که در نظام بانکی نیوزیلند در سال‌های اخیر اتفاق افتاده است، در سال ۲۰۱۷ این کشور در رده‌بندی سیستم‌های بانکی ایمن در دنیا با دو پله کاهش نسبت به سال ۲۰۱۵ مواجه شد.

پنجمین سیستم بانکی ایمن در دنیا در استرالیا وجود دارد. در این کشور هم چند بانک بزرگ و قدرتمند کنترل بازار مالی را در دست دارند و بانک‌های خارجی حضور پررنگی در این بازار ندارند. به همین دلیل است که سیستم مالی در این کشور بسیار مقتدرانه و مثبت ارزیابی شده است. طی سه سال اخیر شاخص اعتماد مردم به سیستم بانکی این کشور از ۸۳ درصد به ۸۸.۱ درصد رسیده است که نرخ بسیار بالایی است.

دیگر کشورهایی را که دارای سیستم بانکی ایمن هستند می‌توان هنگ‌کنگ، نروژ، سنگاپور، شیلی و در نهایت سوئد دانست. جالب است بدانید به دنبال بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ در امریکا اعتماد مردم این کشور به اقتصاد و نظام مالی کاهش چشمگیری پیدا کرده است. این کشور در رده‌بندی کشورهای دنیا از نظر کارآمدی سیستم مالی و بانکی جایگاه ۶۲ را دارد و بریتانیا هم بعد از تصمیم به خروج از اتحادیه اروپا شاهد افت زیاد اعتماد مردم به سیستم مالی خود بود. بریتانیا در گزارش سال جاری جایگاه ۵۰ را به خود اختصاص داده است و گفته می‌شود در صورتی که این کشور بدون هیچ توافقی از اتحادیه اروپا خارج شود بحران‌های بسیار زیادی در سیستم مالی این کشور مشاهده خواهد شد.

طبق گزارش سال ۲۰۱۸ مجمع جهانی اقتصاد، ایمن‌ترین سیستم بانکی دنیا در فنلاند وجود دارد. نظام بانکی در این کشور وابسته به میزان پس‌انداز و مشارکت مالی مردم با این سیستم است. این کشور در رده‌بندی سال ۲۰۱۵، پنجمین سیستم بانکی ایمن در دنیا بود ولی توانست در این سه سال به جایگاه اول برسد

اقتصاددان‌های حرفه‌ای یک دهه است که دارند از ناکامی در پیش‌بینی رکود قبلی درس می‌گیرند و آن را بررسی می‌کنند.

[آینده اقتصاد جهان]

رکود در پیش‌بینی رکود

بالاخره می‌توان وقوع رکود اقتصادی را پیش‌بینی کرد یا نه؟

در سال ۱۹۶۶ پل ساموئلسون برنده جایزه نوبل اقتصاد به شوخی گفت بازار سهام آمریکا توانسته ۹ تا از ۵ رکود اقتصادی این کشور را پیش‌بینی کند. این مشکل واقعا جدی است. اقتصاددان‌ها حاضرند هر سختی را به جان بخرند اما پیش‌بینی‌هایشان در مورد رکود درست از آب دربیاید؛ چیزی که هنوز برای اکثر آنها محقق نشده است. این روزها بحث درباره رکود دوباره دارد بلای جان بازارهای مالی و راهروهای بانک‌های مرکزی می‌شود و خاطره پیش‌بینی‌ناپذیر بودنِ رکود هم برای اقتصاددان‌ها تلخ‌تر از گذشته است. تاریخ نشان داده آنها که بـرای پیش‌بینی اقتصاد و نقاط عطف در اقتصاد حقوق می‌گیرند حتی خودشان هم از کارنامه پیش‌بینی‌هایشان راضی نیستند. معمولا رکودهایی که آنها پیش‌بینی می‌کنند رخ نمی‌دهد امـا بعدا در زمان‌هایی که چیزی پیش‌بینی نشـده، رکود رخ می‌دهد. یکی از بدترین نمونه‌هایش هم ناکامی اقتصاددان‌ها در پیش‌بینی رکود سال ۲۰۰۷ بود.

اندرو بریجن اقتصاددان ارشد موسسه مشاوره فتم در لندن در ماه فوریه نتایج تحقیقی را منتشر کرد که نشان می‌داد از میان ۴۶۹ مورد رکود اقتصادی که از سـال ۱۹۸۸ در نقاط مختلف جهان رخ داده، صندوق بین‌المللی پول تنها چهار مورد را در بهار سـال پیش از وقوع آنها پیش‌بینی کرده است. در بهار سالی که این رکودها رخ داده، صندوق بین‌المللی پول ۱۱۱ مورد آنها را پیش‌بینی کرده که کمتر از یک‌چهارم موارد رخ‌داده رکود است.

بریجن نوشته آن دسـته از اقتصاددان‌های صندوق بین‌المللی پول که وظیفه نظارت بر اوضاع اقتصادی کشورهایی مثل گینه استوایی، گینه جدید پاپوا و نائورو را به عهده داشـتند در پیش‌بینی‌های رکود موفق ظاهر شدند. اما بقیه نه. به گفته او، صندوق بین‌المللی پول هرگز نتوانسـته رکود را در یک اقتصاد توسعه‌یافته پیش‌بینی کند. (مگر آنکه تنها چند ماه به وقوع آن باقی مانده باشـد). اقتصاددان‌های صندوق بین‌المللی پول در دفاع از خود می‌گویند آنها در این ناکامی تنها نبوده‌اند. یک تحقیق دیگر نشان می‌دهد اقتصاددان‌های بخش خصوصی هم وضع خیلی بهتری در پیش‌بینی‌هایشان نداشته‌اند. از میان ۱۵۳ مورد رکود در ۶۳ کشور در فاصله سال‌های ۱۹۹۲ تا ۲۰۱۴ تنها پنج مورد در آوریل سال پیش از وقوعشان توسط اقتصاددان‌های بخش خصوصی پیش‌بینی شدند. معضل ناکامی در پیش‌بینی رکود اقتصادی حالا در شـرایطی مورد توجه قرار گرفته که اقتصاد جهان آسیب‌پذیر شده است. رشد اقتصادی در چین آهسته شده و اوضاع اقتصاد اروپا شکننده به نظر می‌رسد. ایتالیا مدتی است که وارد رکود شده و آلمان و فرانسه هم در خطر قرار دارند. انجمن ملی اقتصاد کسـب و کار در آمریکا اخیرا یک نظرسنجی بیـن اعضایش ترتیب داد و نتیجه این بـود: ۴۲ درصد از اعضا اعلام کردند انتظار دارند که سال آینده اقتصاد آمریکا دچار رکود شود. ۱۰ درصد از اعضا گفتند امسـال این رکود رخ می‌دهد و ۲۵ درصد هم پیش‌بینی کردند که رکود در سـال ۲۰۲۱ رخ دهد. اما چه چیزی پشت این عملکرد ناکافی در زمینه پیش‌بینی رکود نشسته است؟ علت اصلی این است که این پیش‌بینی خیلی دشوار است. اطلاعات درباره اقتصاد خیلی ناکامل و با تاخیر به دست اقتصاددان‌ها می‌رسـد و تحولات اقتصادی در اکثر مواقع به صورت ناگهانی رقم می‌خورند. علت آنها گاهی شوک‌های مالی مثل هراس‌های شکل‌گیرنده در بازار بورس است که خود آنها هم غیرقابل پیش‌بینی هستند. نکته دیگر هم به این برمی‌گردد که اقتصاددان‌ها ترجیح می‌دهند پیش‌بینی‌هایشان در جمع باشد، یعنی به صورت گروهی موضع بگیرند نه اینکه به صورت فردی اعلام کنند که رکود در راه اسـت. در همین راسـتا حتی وقتی نشانه‌هایی متناقض با موضع گروهی هم دیده می‌شود، معمولا پیش‌بینی‌ها را بر مبنای آنها عوض نمی‌کنند. مجموعه این عوامل باعث شده که تعداد موارد ناکامی در پیش‌بینی رکود بسیار بیشتر از تعداد مواردی باشد که رکود پیش‌بینی شده اما رخ نداده است. در همین میان، عده‌ای از اقتصاددان‌ها موضعشان این بوده که به صورت پشت هم وقوع رکود را پیش‌بینی کنند و موضعی مبهم داشته باشند؛ به طوری که وقتی یک رکود رخ داد بتوانند از مواضع قبلی‌شان استفاده کنند. در این رویکرد، استفاده از بازه زمانی مثل ۱۸ تا ۲۴ ماه آینده می‌تواند اهرم موثری باشد. اما در حال حاضر اوضاع پیش‌بینی‌ها در مورد آینده خیلی هم بد نیست. اقتصاددان‌های حرفه‌ای یک دهه است که دارند از ناکامی در پیش‌بینی رکود قبلی درس می‌گیرند و آن را بررسی می‌کنند. آنها حالا بیشتر وقتشـان را صرف توجه به ابزارهایی می‌کنند که برای مقابله با رشد آهسته اقتصاد و بی‌ثباتی آن می‌توانند موثر واقع شوند. فعلا پیش‌بینی اقتصاددان‌های جی‌پی مورگان چیس این است که احتمال چهل درصدی برای وقوع رکود در سال آینده میلادی وجود دارد. به نظر می‌رسد که همین سطح از پیش‌بینی در کنـار ابزارهای کنترلی بتواند به انـدازه کافی برای مقابله با موارد عظیم پیش‌بینی‌ناپذیر در اقتصاد آمریکا کفایت کند.

منبع بلومبرگ

چرا باید خواند: پیش‌بینی‌ها درباره وقوع رکود اقتصادی را چطور باید تحلیل کرد؟ بخوانید تا ببینید چطور بعضی از این پیش‌بینی‌ها قابل قبول و بقیه بی‌مورد هستند.

[آینده هواشناسی]

افق را سراسر مه گرفته است

چرا پیش‌بینی هوا دارد سخت‌تر از گذشته می‌شود؟

آب و هوا در زمینی که گرم‌تر شده باشد، کمتر قابل پیش‌بینی خواهد بود

پیش‌بینی هوا مثل سایر پیش‌بینی‌ها عملا از قطعیت دور است و برخلاف انتظار ما، قرار نیست این پیش‌بینی‌ها با پیشرفت تکنولوژی خیلی بهتر و قطعی‌تر بشوند. آنچه که در دهه ۱۹۸۰میلادی در رد قطعیت پیش‌بینی‌های آب و هوا گفته می‌شد - یعنی تاثیر پروانه‌ای یک تغییر کوچک آب و هوایی و نشر آن به مناطق دیگر- هنوز هم صحت دارد. در عین حال عملکردهای متفاوت الگوهای پیش‌بینی‌های آب و هوایی پیشرفته امروزی نیز ممکن است نتایج بسیار متناقض به دست بدهد.

یکی از معروف‌ترین مثال‌های معاصر این قضیه در سال ۲۰۱۲ و در خصوص طوفان سندی رخ داد. در آن زمان، الگوهای پیش‌بینی آب و هوایی در آمریکا پیش‌بینی کردند که این طوفان از کنار خشکی عبور می‌کند و ایالات آمریکا را تحت تاثیر قرار نمی‌دهد. اما الگوهای اروپایی به درستی پیش‌بینی کرده بودند که مسیر طوفان در چه جهتی است و چه خرابی‌هایی به بار می‌آورد.

بنابر تعریف، پیش‌بینی هوا به ترکیب استفاده از علم و تکنولوژی برای پیش‌بینی وضعیت آب و هوایی در یک زمان و مکان خاص در آینده گفته می‌شود. طبعا پیشرفت‌هایی که در زمینه تکنولوژیک صورت می‌گیرد، باعث تسهیل بخشی از پیش‌بینی‌های آب و هوایی شده؛ اما در عین حال بخشی از پیش‌بینی‌های آب و هوایی به دلایل دیگری سخت‌تر و غیرمطمئن‌تر از گذشته شده‌اند. علت واضح است: تغییرات اقلیمی و گرم‌شدن زمین. مثلا گرم‌شدن زمین دارد جلوی پیش‌بینی‌ها در مورد زمان باران‌های سیل‌زا در نیم‌کره شمالی را می‌گیرد و این دردسر بزرگی است. این مسئله به خصوص در زمینه زمان چالش‌برانگیز است؛ یعنی در زمان مناسب نمی‌توان برخی از پدیده‌های آب و هوایی تخریب‌گر را پیش‌بینی کرد.

اما به مسئله گرم‌شدن زمین برگردیم. ما اصولا می‌دانیم که زمین دارد به خاطر آزادشدن گازهای گلخانه‌ای گرم‌تر و گرم‌تر می‌شود. اما هنوز نمی‌دانیم این مسئله با چه وسعتی دارد روی پیش‌بینی‌های آب و هوایی تاثیر می‌گذارد. گابریل مسوری از دانشگاه اوپسالا در سوئد در این خصوص می‌گوید: «وقتی انرژی را به یک سیستم اضافه کنید، به صورت غریزی انتظار دارید که این سیستم آشفته‌تر عمل کند.» معنی‌اش این است که آب و هوا در زمینی که گرم‌تر شده باشد، کمتر قابل پیش‌بینی خواهد بود. اما مسوری می‌گوید علم فیزیک همیشه به این شکل شهودی عمل نمی‌کند.

مسوری و سباستین شر از دانشگاه استکهلم برای بررسی اینکه در پیش‌بینی آب و هوای آینده چه تصویری در انتظارمان است، از یک الگوی اقلیمی استفاده کردند تا دو مجموعه آب و هوا را شبیه‌سازی کنند: اولی اقلیم زمین در فاصله سال‌های ۱۹۷۶ تا ۲۰۰۵ و دیگری اقلیمی که زمین در فاصله سال‌های ۲۰۷۱ تا ۲۱۰۰ در پیش خواهد داشت. آزادشدن گازهای گلخانه‌ای هم فرض ثابت آنها بود. بر اساس نتایجی که آنها به دست آوردند، بیشترین تغییرات در نیم‌کره شمالی زمین مشاهده شد. متوسط دما و متوسط فشار هوا که روی باد تاثیر می‌گذارند قابل پیش‌بینی‌تر از گذشته شدند. اما در عین حال مشخص شد که قابلیت پیش‌بینی حجم بارش و میزان رطوبت کمتر می‌شود.

شر و مسوری در توضیح این تغییرات می‌گویند علت افزایش پیش‌بینی‌پذیری در برخی جنبه‌های هواشناسی در نیم‌کره شمالی این است که قطب شمال دارد سریع‌تر از استوا گرم می‌شود؛ بنابراین تفاوت دما بین این دو دارد کمتر می‌شود. این تفاوت دما اصولا مشخص‌کننده آب و هوا در ارتفاعات میانی زمین است. هرچه این تفاوت دما کمتر باشد، سیستم‌های آب و هوایی کمتر آشفتگی از خود نشان خواهند داد و معنی‌اش این است که پیش‌بینی آنها راحت‌تر خواهد بود. در همین راستا می‌توان توضیح داد که پیش‌بینی آب و هوای نیم‌کره جنوبی در پایان قرن حاضر خیلی دستخوش تغییر نخواهد شد. قطب جنوب دارد آهسته‌آهسته گرم می‌شود و بنابراین به‌هم‌ریختگی سیستم‌های آب و هوایی آن قدر نخواهد بود که جلوی پیش‌بینی آنها را بگیرد.

در این میان، کاهش قابلیت بشر برای پیش‌بینی بارش باران می‌تواند معضلی بزرگ برای بخشی از ساکنان زمین باشد: آنها که باید بدانند در چند هفته آینده چه میزان باران در مناطق سکونتشان دریافت خواهند کرد. مهم‌ترین افراد این دسته، کشاورزان و گردانندگان سدهای هیدروالکتریک هستند که به اطلاعات موثق در مورد باران نیاز دارند.

الگوهایی که ذکر کردیم نشان می‌دهند که بیشترین تغییر در پیش‌بینی‌های آب و هوایی را باید در پیش‌بینی باران‌های تابستانی جست‌وجو کرد. این باران‌ها بیش از آنکه مبتنی بر سیستم‌های هوایی عظیم باشند، بر وزش گرما از روی زمین گرم مبتنی هستند. این باران‌ها می‌توانند سیل‌های ناگهانی و محلی را به وجود بیاورند و نوعشان با سیل‌های طولانی‌مدت‌تر در مقیاس عظیم و در مناطق بزرگ‌تر متفاوت است. مسئله اینجاست که اگر باران‌های تابستانی کمتر از گذشته قابل پیش‌بینی باشند، این سیل‌های ناگهانی هم بسیار بدتر از گذشته ما را غافلگیر خواهند کرد.

منبع نیوساینتیست

چرا باید خواند: امید بستن به پیش‌بینی‌های آب و هوا در برخی زمینه‌ها هنوز مفید است و در برخی دیگر نامطمئن. بخوانید تا ببینید قضیه از چه قرار است.

همین یک قرن پیش، بریتانیا قدرت بزرگ جهان بود اما آلمان داشت از لحاظ توسعه ثروت و تکنولوژی سریع‌تر از آن حرکت می‌کرد. حالا چین دارد همین راه را می‌رود.

[آینده جهان]

جهان آن‌قدرها هم جهانی نشده بود

سرمایه‌گذاری‌های متصل به هم چگونه آینده را تغییر می‌دهند؟

در گذشـــته نه چندان دور خیلی‌ها گمـــان می‌کردند یک پدیده تعریف‌شده به نام جهانی‌شـــدن وجود دارد که به معنی جریان مالی و صنعتـــی و نوآوری و توســـعه و تجارت در میان مرزهاســـت. اما در سال‌های اخیر پروژه‌ای دنبال شد که این مفهوم را تغییر داد؛ هرچند که نظریه‌پردازان غربی هنوز قبولش نکرده‌اند.

این اتفاق در عملکرد بازگشت به گذشته توسط چین و راه‌اندازی پروژه جاده ابریشـــم جدید رخ داد. هدفی که چین از این برنامه دنبال کرد، کاملا مبتنی بر منافع خودش بود: شی جینپینگ رئیس‌جمهور چین با تمرکز شدید توسعه اقتصادی در مناطق بندری چین و جاماندن سایر مناطق چین از این توسعه مشکل داشت و حل آن را چالش بزرگی برای آینده این کشـــور تلقی می‌کرد. مسئله اصلی برای او این بود که تمرکز توسعه در آن مناطق باعث ایجاد یک طبقه نخبه خاص شده و دستاوردهای اقتصادی و توزیع آنها را برای سایر طبقات اجتماعی چین محدود کرده است.

صد البته که این مشکل مختص به چین نبوده و نیست. به صورت تاریخی، شهرهایی که اهمیت جهانی داشته‌اند معمولا در نزدیکی دریا یا رودخانه واقع شده بودند. از قرن‌ها پیش، آمستردام، انتورپ، ونیز و آتن به عنوان مراکز بزرگ تجاری جهان شناخته می‌شدند و امروز هم نقش مشابهی را نیویورک، توکیو، هنگ‌کنگ، شانگهای، سیدنی، ریودوژانیرو و بنادر دیگر ایفا می‌کنند. چین در این میان به تجربه گران‌بهای جاده ابریشم و تجارت موفق در آن دسترسی داشت و نام برنامه جدیدش را «جاده و کمربند» گذاشت. جاده در این برنامه مفهوم راه‌های اتصالی آبی را دارد و کمربند به پروژه‌های متصل زمینی در اوراســـیا اشـــاره می‌کند. ایده اصلی برنامه این بوده که آسیای مرکزی و اروپای شرقی هم به اندازه بنادر معروف جهان پررفت و آمد باشند.

در خـــارج از چین، برنامه جاده و کمربند به وضوح کشـــورهایی را نشانه گرفته که از بحران مالی سال ۲۰۰۸ و بحران یورو ضربات سختی خوردند. مثلا یونان در سخت‌ترین روزهای بحران بدهی‌اش توانست ۵۱ درصد از بندر پیرایوس را به شرکت دولتی چینی کاسکو واگذار کند. چون چین این‌طور می‌خواست. صربستان هم با وجود آنکه عضو اتحادیه اروپا نیست، دارد با سرمایه‌گذاری‌های چین به یک مرکز اصلی حمل و نقل تجاری بدل می‌شود؛ آن هم در حالی که زمان زیادی از دست و پنجه نرم‌کردن آن با بحران شدید مالی نمی‌گذرد. همچنین در پرتغال آنتونیو کاستا نخست‌وزیر این کشور از سرمایه‌گذاری‌های چین استقبال کرده و حتی نسبت به سیاست‌های پروتکشنیستی در کشورهای غربی علیه کشورهای چینی هشدار داده است. دولت ائتلافی پوپولیست ایتالیا هم اخیـــرا وارد همکاری با چین و حمایت از برنامه‌های تجاری جاده ابریشمی آن شـــده. حتی ممکن است انگلیس که در باتلاق برگزیت دست و پا می‌زند، درنهایت راه نجات خود را در سرمایه‌گذاری‌های چین و شراکت ژئواستراتژیک با آن ببینند.

تلاش چین برای وصل‌کردن مناطق غیرجهانی‌تر به هم از طریق ایجاد زیرساخت‌های عظیم و بهره‌برداری از آنها برای توسعه منافع خود، چیز جدید و بی‌سابقه‌ای نیست. همین یک قرن پیش، بریتانیا قدرت بزرگ جهان بود اما آلمان داشـــت از لحاظ توسعه ثروت و تکنولوژی سریع‌تر از آن حرکت می‌کرد. آلمان هم مثل چین امروز به دنبال آن بود که قدرت زمینی و دریایی خود را گســـترش بدهد و درست مثل برنامه چین، تصمیم گرفت یک شـــبکه متصل به هم از خطوط ریلی را در منطقه‌ای عظیم از بغداد تا برلین بسازد. عثمانی‌ها شیفته چنین تحولی در سرزمین‌های تحت کنترل خود بودند و هزینه زیادی هم از این بابت پرداخت کردند و به خصوص از بانک خصوصی دویچه بانک و بانک‌های دیگر در آلمان وام گرفتند. این در حالی بود که بخش‌هایی از این خطوط ریلی گسترده - به خصوص در سرزمین آناتولی- کارکرد زیادی نداشتند.

آیا همین نوع سوءسرمایه‌گذاری در بخش‌هایی از پروژه جاده ابریشم جدید هم دیده می‌شود؟ منتقدان پاسخ مثبت می‌دهند و نمونه یک پل‌ســـازی عظیم چینی در صربســـتان را مثال می‌زنند که قرار بوده این ســـرزمین محصور در خشـــکی را به دریای آدریاتیک وصل کند اما عملا به هیچ‌جا وصل نشـــده و فقط قرض بالا آورده اســـت. با این حال، رهبران اروپایی به شـــدت در مورد چین مواضع متناقض دارند. گروهی از آنها منتقد سیاست‌های پکن هستند و گروهی دیگر چین را منبع ســـرمایه‌گذاری‌های نجات‌بخش و عاملی برای برقراری تعادل میان کشورهای قدرتمندتر و ضعیف‌تر اروپا می‌دانند. آنچه که مسلم است این است که رویکرد چین به جهانی‌سازی باید اروپا و غرب را به فکر انداخته باشد که دنبال راه‌های توسعه آلترناتیو باشند. غرب در تمام این سال‌ها از برنامه‌های جذب سرمایه‌گذاری متصل به هم - به شیوه جاده ابریشم جدید- جا مانده بوده و حالا برای تامین آینده‌اش خیلی به آنها نیاز دارد.

هارولد جیمز

استاد تاریخ و امور بین‌الملل در دانشگاه پرینستون

منبع فوربز

چرا باید خواند: جهانی‌سازی متعارف به شکل تئوری دیگر کارکرد ندارد. بخوانید تا ببینید چرا حالا با پروژه‌های عمرانی و تجاری عظیم عملا مفهوم دیگری در این راه پیدا شده.

چین در بندر گواتر پاکستان هم سرمایه‌گذاری کرده است.

[آینده زمین]

گوشت و تغییرات اقلیمی

چرا نمی‌دانستید که تغذیه‌تان به گرمایش زمین کمک می‌کند

منبع ایژن جیوگرافیک

چرا باید خواند:
مصرف جهانی گوشت به شدت رو به افزایش است اما سروصدای خاصی درباره تاثیر بسیار منفی آن در گرمایش زمین نمی‌شنویم. بخوانید تا موضوع روشن‌تر شود.

در برنامه دولت‌های جهان برای مقابله با تغییرات اقلیمی نکات زیاد و مشابهی دیده می‌شود. مثلا همه‌شان توضیح می‌دهند که مردم عادی چطور می‌توانند از طریق بازیافت، به محیط زیست یاری برسانند. اما دولتمردان معمولا هیچ اشاره‌ای به نقش مصرف هرروزه گوشت توسط ما و تاثیر مستقیم آن روی تغییرات آب و هوایی نمی‌کنند. واقعیت این است که بخش دامداری دنیا مسئول آزادسازی پانزده درصد از گازهای گلخانه‌ای است. به گزارش سازمان غذا و کشاورزی ملل متحد، این رقم چیزی بیشتر از مجموع آزادسازی گازهای گلخانه‌ای توسط خودروها، هواپیماها، قطارها و کشتی‌های جهان است.

کاهش مصرف گوشت گاو راهی آسان و اجرایی برای کاهش آزادسازی کربن است. تحقیقات نشان می‌دهند که هر گاو به صورت متوسط سالانه بین ۷۰ تا ۱۲۰ کیلوگرم متان تولید می‌کند. متان یک گاز گلخانه‌ای مشابه دی‌اکسید کربن است اما تاثیر منفی اقلیمی آن ۲۳ برابر بیشتر از تاثیر دی‌اکسید کربن است. بنابراین، آزادشدن صد کیلوگرم متان در سال مساوی است با آزاد شدن ۲۳۰۰ کیلوگرم دی‌اکسید کربن. این هم مساوی است با سوختن هزار لیتر بنزین. حالا در نظر بگیرید که ۱.۵ میلیارد گاو و گاومیش در جهان چقدر متان تولید می‌کنند.

یکی از نقاط جهان که روی مسئله مقابله با تغییرات اقلیمی متمرکز شده اما مسئله تاثیر مصرف گوشت را جدی نگرفته است، هنگ‌کنگ است. هنگ‌کنگ بالاترین سرانه مصرف گوشت - به خصوص گوشت گاو- را در جهان دارد؛ یعنی از کشورهایی مثل استرالیا، آرژانتین و آمریکا هم جلوتر است. اینکه دولتی مثل هنگ‌کنگ روی کاهش مصرف گوشت و به خصوص گوشت قرمز تاکیدی نمی‌کند، سناریویی است که توسط بسیاری از کشورهای جهان دنبال شده است. اکثر دولت‌های جهان عملا برنامه واقعی برای کاهش آزادسازی کربن در آینده ندارند یا حداقل به سیاست‌گذاری‌های لازم در این خصوص نرسیده‌اند. آگاهی عمومی هم در این خصوص پایین است. یک نظرسنجی جهانی که در سال ۲۰۱۴ توسط موسسه ایپسوس موری انجام شد نشان داد که اکثر مردم گمان می‌کنند بخش حمل و نقل نقشی بسیار مهم‌تر از بخش دامداری در آزادسازی کربن و گرم‌شدن زمین دارد. همچنین در آمریکا تنها ۶ درصد از مردم می‌دانند که مصرف گوشت می‌تواند تاثیری مستقیم روی گرمایش زمین داشته باشد.

برخی کارشناسان معتقدند که این مسئله خیلی جدی‌تر از آن است که به نظر می‌آمده. وانگینیگ ژو پژوهشگر موسسه ورلدواچ در همین راستا می‌گوید: «به صورت کلی در مباحث مربوط به تغییرات اقلیمی، توجه لازم به بخش کشاورزی و دامداری نشان داده نشده. حتی حامیان محیط زیست هم کمتر به این مسئله توجه می‌کنند. اما واقعیت این است که در دنیای امروز، صنعتی‌شدن شدید بخش کشاورزی و دامداری به معنای ایفای نقش گسترده آن در آزادسازی کربن و تبعات ناشی از آن است.»

به گفته وانگینگ ژو، یک علت این قضیه عدم درک منشأ و احتمالات آزادسازی کربن در بخش کشاورزی و دامداری است و یک علت دیگر هم مقاومت سیاسی و اقتصادی در برابر این قضیه می‌تواند باشد. بسیاری از حامیان محیط زیست معتقدند عدم مطرح‌شدن نقش این بخش در گرم‌شدن زمین به احتمال زیاد ناشی از لابی قدرتمند صنعت گوشت در جهان هم هست.

همه گوشت می‌خواهند

بنا بر گزارش موسسه انگلیسی چتهم هاوس، پیش‌بینی شده که مصرف جهانی گوشت تا سال ۲۰۵۰ به میزان ۷۶ درصد افزایش نشان بدهد. نقطه اصلی این رشد هم آسیاست، جایی که یک روند مشخص در عرصه تغذیه دیده می‌شود: افزایش درآمد میلیون‌ها نفر از ساکنان این قاره و نیز رشد روزافزون جمعیت در این قاره باعث شده یک مرحله گذار تغذیه در این قاره صورت بگیرد. پیش‌بینی شده که تا سال ۲۰۲۰ میلادی، هشتاد درصد از رشد بخش گوشت جهان در قاره آسیا مشاهده شود. مصرف گوشت که در برخی نقاط آسیا تا همین یکی، دو دهه اخیر محدود به زمان جشن‌ها و مناسبت‌ها بود، حالا بخش اصلی تغذیه مردم به شمار می‌آید. این مسئله را به خصوص می‌توان در چین مشاهده کرد. بنا بر گزارش موسسه وایلد اِید، مصرف گوشت در چین حالا شش برابر مصرف در سال ۱۹۷۸ است و این روند همچنان رو به افزایش هم هست.

اکثر مردم گمان می‌کنند بخش حمل و نقل نقشی بسیار مهم‌تر از بخش دامداری در آزادسازی کربن و گرم‌شدن زمین دارد. اما آنها به صنعتی‌شدن بخش کشاورزی و دامداری و تقاضای فزاینده برای گوشت در جهان بی‌توجه‌اند.

در برخی نقاط چین، گوشت گاو در گذشته حتی به «گوشت میلیونرها» شهرت داشت. اما حالا هر چینی به طور متوسط سالانه ۶۳ کیلوگرم گوشت می‌خورد که تازه نیمی از متوسط مصرف گوشت توسط هر آمریکایی است. به صورت کلی چین یک‌سوم از مصرف گوشت دنیا را تشکیل می‌دهد.

اما چین در این راه تنها نیست. تقاضا برای گوشت دارد در کشورهای دیگر آسیایی مثل اندونزی، هند و ویتنام هم به شدت بالا می‌رود. موسسه چتهم هاوس اندونزی را در پیش‌بینی‌های خود به عنوان یکی از ده کشور اول مصرف‌کننده گوشت در آینده معرفی کرده است. صنعت گوشت گاو جهان در عین حال ویتنام را نیز به عنوان بازاری که تقاضا در آن رو به افزایش است می‌شناسد.

دوباره به بررسی مصرف گوشت در هنگ‌کنگ برگردیم. در هنگ‌کنگ سرانه مصرف گوشت خیلی بالاست و به ۱۴۴ کیلوگرم در سال می‌رسد. یعنی هر فرد هنگ‌کنگی روزانه به صورت متوسط ۴۳۰ گرم گوشت مصرف می‌کند. استرالیایی‌ها هم به مصرف زیاد گوشت معروف‌اند و حتی از آمریکایی‌ها بیشتر گوشت می‌خورند. در مالزی نیز مصرف مرغ یکی از بالاترین‌ها در جهان است.

مصرف گوشت در بسیاری از کشورهای صنعتی دارد از سطح سالم تغذیه‌ای با سرعت فاصله می‌گیرد و از لحاظ آماری، حتی به سه برابر مصرف در آمریکا هم می‌رسد. عدم توجه سیاست‌گذاران به این مسئله، تاثیری جبران‌ناپذیر بر روند گرمایش زمین دارد. بی‌دلیل نیست که شعار «تغییر تغذیه برای مقابله با تغییر زمین» این روزها مورد توجه قرار دارد.

یکی از راه‌های مقابله با تبعات نجومی تغییرات اقلیمی همین است که مصرف گوشت کاهش بیابد. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که اگر سیاست‌گذاری‌های درست در آگاه‌سازی مردم و محدودکردن مصرف گوشت در دنیا صورت بگیرد، می‌توان تا یک‌چهارم از آزادسازی کربن در جهان را تا سال ۲۰۵۰ محقق کرد.

چین هم عامل است هم راه‌حل

درست است که مشکل افزایش شدید مصرف گوشت حالا در آسیا متمرکز است، اما ظاهرا راه‌حل آن هم در آسیا یافت می‌شود. چین با جمعیت زیاد و تقاضای فزاینده خود برای گوشت در آینده، تعیین خواهد کرد که آیا جهان در مقابله با گرمایش زمین (متاثر از بخش کشاورزی و دامداری) موفق ظاهر خواهد شد یا نه. چین در حال حاضر ابتکار عمل را هم به دست گرفته است و هدف خود را کاهش پنجاه درصدی مصرف گوشت قرار داده است. بنا بر پیش‌بینی‌ها، تحقق چنین هدفی می‌تواند تا سال ۲۰۳۰ از آزادسازی کربن به میزان قابل توجهی بکاهد.

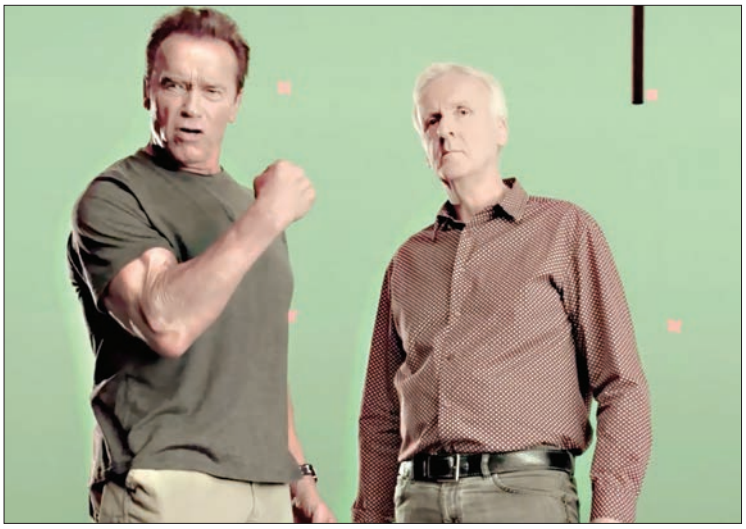
در این میان حزب کمونیست چین متحدان جالبی هم برای خود پیدا کرده است: چهره‌های مشهور هالیوودی مثل آرنولد شوارتزنگر و جیمز کامرون. این چهره‌ها در همکاری با موسسه وایلد اید وارد تبلیغات برای آگاه‌سازی مردم در خصوص لزوم کاهش مصرف گوشت شده‌اند. شعار بیلبوردهای آنها این است: «گوشت کمتر، گرمای کمتر، زندگی بیشتر». به نظر می‌رسد که مردم چین به این تبلیغات واکنش مثبتی نشان داده‌اند و احتمال آنکه هدف کاهش مصرف گوشت در این کشور محقق شود وجود دارد.

جالب اینجاست که تبلیغات مشابه در کشورهای مختلف دنیا واکنش‌های یکسانی به همراه نداشته است. مثلا واکنش مردم در چین و برزیل به این مسئله خوب بوده اما در آمریکا و ژاپن تمایل مردم به کاهش مصرف گوشت برای کاهش گرمایش زمین چندان مثبت نبوده است. از آنجا که در بسیاری از موارد، دولت‌ها برنامه مدونی در این خصوص ندارند، چهره‌های مشهور ابتکار عمل را به دست گرفته‌اند. یکی از معروف‌ترین این موارد، برنامه ابتکاری پل مک‌کارتنی، موزیسین گروه بیتلز بود که کمپین «دوشنبه‌های بدون گوشت» را راه انداخت و به تدریج شمار زیادی از چهره‌های مشهور مثل جیمی الیور (سرآشپز انگلیسی) و ریچارد برانسون (کارآفرین و میلیاردر) از آن استقبال کردند.

آنچه که مسلم است این است که فرهنگ‌سازی برای کاهش مصرف گوشت در جهان به شدت ضروری است و حتی اگر هم ابتدا در مقابلش مقاومت وجود داشته باشد، به تدریج جواب می‌دهد. یکی از این نمونه‌ها را می‌توان در همان هنگ‌کنگ دید، جایی که ایده دوشنبه‌های سبز (بی‌گوشت) دنبال شد و بنا بر نظرسنجی‌ها، حالا سی درصد از مردم هنگ‌کنگ در این خصوص آگاهی پیدا کرده‌اند. در حال حاضر هزار رستوران و هشتصد مدرسه در هنگ‌کنگ پذیرفته‌اند که گزینه‌های غذای گیاهی را در روزهای دوشنبه داشته باشند و حجم زباله را نیز کاهش بدهند. آمار دیگری هم حاکی از آن است که در حال حاضر ۲۲ درصد از مردم هنگ‌کنگ پذیرفته‌اند که حداقل یک روز در هفته را به غذای گیاهی اختصاص بدهند. این به وضوح نشان می‌دهد که آگاهی گام اول است و بعد می‌توان بر مبنای آن اهداف آینده را پیش برد؛ هرچند که نقش دولت هنوز به اندازه‌ای که باید باشد نیست.

سنگاپور هم رویکرد مشابهی را در پیش گرفته و برنامه «دوشنبه‌های سبز و سالم» را دنبال می‌کند، هرچند که ظاهرا ارتباط مصرف زیاد گوشت با گرمایش زمین هنوز برای بسیاری از مردم در این کشور روشن نیست.

به هر ترتیب راه زیادی باقی مانده برای آنکه دولت‌ها در جهان این مسئله را بپذیرند و در موردش کاری انجام بدهند. اما هرچه که زمان بگذرد، زمان مقابله با گرمایش زمین هم بیشتر از دست می‌رود.



آرنولد شوارتزنگر و جیمز کامرون بازیگر و کارگردان «ترمیناتور» برای مصرف کمتر گوشت تبلیغ می‌کنند.

در برخی نقاط چین، گوشت گاو در گذشته حتی به «گوشت میلیونرها» شهرت داشت. اما حالا هر چینی به طور متوسط سالانه ۶۳ کیلوگرم گوشت می‌خورد که تازه نیمی از متوسط مصرف گوشت توسط هر آمریکایی است

[آینده حمل و نقل]

وداع با خودروی شخصی

دنیای مدرن چطور بی‌ماشینی را رواج می‌دهد؟

منبع بلومبرگ

چرا باید خواند: بخوانید تا ببینید داشتن خودروی شخصی چطور دارد در برخی شهرهای دنیا از مد می‌افتد.

لری کیم که یکی از مدیران شـــرکت تکنولوژی موبایل‌مانکی در بوستون است، زمستان‌ها مجبور بود خودروی شخصی‌اش را به سختی از میـــان برف بیرون بیاورد و بعد هم وقتـــش برای جای پارک تلف می‌شد. به همین خاطر در سال ۲۰۱۴ سدان لوکس اینفینیتی خود را کنار گذاشت و استفاده از اوبر و لیفت را شروع کرد. هزینه رفت و آمد او با این اپ‌ها ســـالانه بیست هزار دلار می‌شود. شرکت موبایل‌مانکی وضع خیلی خوبی دارد و پلت‌فرم بازاریابی فیس‌بوک مسنجر به حساب می‌آید. خیلی‌ها تصور می‌کنند هرکس جای لری کیم باشد باید حتما با خودروی لوکس شـــخصی رفت و آمد کنـــد. اما او می‌گوید با کنار گذاشتن رانندگی با خودروی شخصی روزانه یک ساعت بیشتر برای خودش دارد: «وقت که رایگان نیست. مثلا ساعتی بیست دلار می‌ارزد. اگر قرار باشـــد سالانه بین پانزده تا بیســـت هزار دلار خرج کنم تا از رانندگی خلاص باشم، روزانه یک ساعت با همان بیست دلار ذخیره کرده‌ام.»

واقعیت این است که داشـــتن خودروی شخصی که زمانی نشانه موفقیـــت مالی افراد تلقی می‌شـــد و راحتی حرکت آنهـــا را فراهم می‌کرد، دارد در شـــهرهای مختلف دنیا از مـــد می‌افتد و جایش را اپ‌های درخواست خودرو و گزینه‌های جدید حمل و نقل می‌گیرند. صاحبان خودروهای شـــخصی حالا سعی دارند از استرس مواجهه با ترافیک، پارکینگ و نگهداری از خودرویشان دوری کنند و به جایش روی جنبه‌های دیگری از کار روزمره متمرکز شوند. فروش خودرو در آمریکا بعد از چند ســـال رکورد بالا امسال دارد کاهش نشان می‌دهد و تحلیل‌گران می‌گویند شـــاید فروش خودرو دیگر مثل سابق به آن سطح بالا برنگردد. در سراسر جهان، مردم دارند به ابرشهرها مهاجرت می‌کنند و پیش‌بینی‌ها حاکی از این اســـت که تا اواسط قرن حاضر، دوسوم از جمعیت جهان در شهرها ساکن خواهند بود و با این اوصاف، ماشین‌داشـــتن دوباره به یک تجمل تبدیل خواهد شد. در عین حال آمار نشان می‌دهد که در برخی نقاط جهان جوانان دارند از خودروی شـــخصی روی برمی‌گردانند. این از کاهش میزان گواهی‌نامه‌گرفتن و مالکیت خودرو توســـط آنها در کشـــورهایی مثل آمریکا و انگلیس مشخص اســـت و تغییر قابل توجهی را در قیاس با سه یا چهار دهه پیش نشان می‌دهد.

در همین میان اما اتفاق دیگری هم افتاده اســـت. ســـرویس‌های ارائه خدمات حمل و نقل دارند به شـــدت گســـترش پیدا می‌کنند و نوآوری‌های زیادی هم در این حوزه رخ داده که از جمله آنها می‌توان به روبوتاکسی‌ها (تاکسی‌هایی که روبوت آنها را می‌راند) و نیز اسکوترهای برقی اشاره کرد. این خدمات به دنبال سهم بیشتری از بازار هستند. همچنین بســـیاری از شـــهرهای بزرگ دنیا از جمله لندن، مادرید و مکزیکوسیتی تردد خودرو در مرکز شهر را به کل ممنوع و یا محدود کرده‌اند. این محدودیت‌ها در کنار گسترش بازار سرویس‌های شراکتی حمل و نقل و نیز ظهور اتومبیل‌های خودران همگی باعث شـــده‌اند خودروســـازان بزرگ جهان واقعا روزگار سختی را سپری کنند. این همچنین باعث شـــده که سیاست‌گذاران جهانی مجبور شوند به این احتمال بیندیشـــند که به نقطه اوج استفاده از خودرو نزدیکیم و به زودی در روند افـــول آن خواهیم افتاد. این یعنی پدیده بزرگی مثل خودروی شـــخصی که در قرن بیستم همه‌گیر شد، دارد روند افول را نیز طی می‌کند و ما که به صنعت حمل و نقل وابسته‌ایم هم در دوره گذار قرار داریم.

اما گذشتن از نقطه اوج استفاده از خودروی شخصی به معنی این نیســـت که خودروها قرار است از جاده‌ها حذف شوند. بلکه معنی‌اش این است که شهری‌سازی شدید و استفاده گسترده از اپ‌های موبایلی برای درخواســـت خودرو باعث کاهش نیاز به ۱.۳ میلیارد خودرویی شده که امروزه در جاده‌ها مشغول رفت و آمدند. مسئله دیگر هم این است که خودروهای جدید بیشتر از گذشته گران‌قیمت شده‌اند و در شرایط پرترافیک شهرهای امروزی ممکن است کمتر مورد استفاده قرار بگیرند. این توجیهی مالی برای توســـل به آلترناتیوهایی جدید برای خودروی شخصی است. مایک رمزی مشاور خودرو در موسسه تحقیقاتی گارتنـــر در این خصوص می‌گوید: «وقتی تمام این روندها را کنار هم می‌گذارید می‌بینید که استدلال‌ها برای مالکیت شخصی خودرو کمرنگ‌تر می‌شود.»

یک دهه پیش، صنعت خودروسازی جهان پیش‌بینی کرده بود که تا امروز، فروش سالانه خودرو به صد میلیون دستگاه رسیده باشد. اما این‌طور نشده و این رقم سال گذشته حدود ۹۴ میلیون خودرو بود که حتی نسبت به سال قبلش هم یک میلیون دستگاه کمتر بود. موسسه تحقیقاتی آی‌اچ‌اس مارکیت پیش‌بینی کرده که فروش ســـالانه صد میلیون دستگاه خودرو در دهه آینده محقق خواهد شد، اما علتش رشد بازار خودرو در کشورهای بزرگ و پرجمعیت مثل چین، هند، روسیه و سایر اقتصادهای نوظهور خواهد بود. البته حتی خودروسازان در چین که پرفروش‌ترین بازار خودروی جهان را پیش روی خود می‌بینند، به تعدیل پیش‌بینی‌های خود در مورد فروش خودرو روی آورده‌اند.

در عین حال، بحث کاهش اســـتفاده از خودروی شخصی خیلی جدی است و آی‌اچ‌اس مارکیت دقیقا به همین دلیل، پیش‌بینی‌های خود در مورد بازار خودرو تا ســـال ۲۰۳۰ را تعدیل کرده اســـت. این موسسه در گزارش خود می‌نویسد که فروش خودرو در چین به صورت واضح از بابت اقبال مردم به اپ‌های موبایلی برای درخواســـت خودرو تاثیر پذیرفته اســـت و در ماه ژانویه گذشته برای هفتمین ماه پیاپی،

هزینه سواری با یک تاکسی که توسط روبات هدایت شود شصت درصد کمتر از تاکسی معمولی با راننده است.

فروش خودرو در چین کاهش نشان داد. استفاده از اپ‌های درخواست خودرو در چین چنان زیاد شده که شاید برای سایر مردم جهان قابل تصور نباشد. مثلا سال گذشته میلادی، ده میلیارد بار درخواست خودرو از طریق اپ دی‌دی در چین صورت گرفت. این دو برابر درخواست‌های خودرو از اوبر در تمام نقاط جهان در سال ۲۰۱۸ است.

نقطه اوج فروش خودرو در چین شـــاید حالا گذشـــته باشد و در مرحله افول قرار گرفته باشد. اما این وضع باز هم بهتر است از وضعی که در بازارهای آمریکا و غرب اروپا دیده می‌شود. مارک ویکفیلد رئیس امور اتوماتیک در موسسه مشاوره الیکس پارتنرز معتقد است مسئله در پایان دهه آینده خیلی جدی می‌شود، یعنی زمانی که اتومبیل‌های خودران، بازار را در دست خود گرفته باشند. مثلا یک تاکسی را در نظر بگیرید که حالا به جای راننده‌اش یک روبات نشسته است. این یعنی شصت درصد از هزینه سواری با این خودرو کاهش پیدا خواهد کرد و چنین شرایطی خیلی ارزان‌تر از آن است که خودروی شخصی داشته باشید. بنا بر پیش‌بینی ویکفیلد، به همین دلیل است که تا سال ۲۰۳۰ شاهد کاهش شدید فروش خودروی شخصی خواهیم بود.

نکته دیگری که باعث کاهش خریداران خودرو خواهد شد، افزایش قیمت است. خودروســـازان اصولا خودروهایشان را در سال‌های اخیر مجهز به تکنولوژی‌های جدید و ابزارهای لوکس متنوع کرده‌اند تا سود خود را بالا ببرند. این باعث شده که قیمت متوسط خودروی جدید در آمریکا در پایان سال گذشته میلادی به بالای ۳۷ هزار دلار برسد و این یک رکورد به شمار می‌آید. این افزایش قیمت به این معنی است که بسیاری از صاحبان خودرو، به همان خودرویی که دارند بسنده می‌کنند و خودروی جدیدی را جایگزین آن نمی‌کنند. در چنین شرایطی بوده که عمر متوســـط خودرو در جاده‌های آمریکا در سال ۲۰۱۸ به ۱۱.۷ سال رسید که آن هم در نوع خودش رکورد محسوب می‌شود.

رانندگان اروپایی نیز با مســـئله هزینه فزاینده داشـــتن خودروی شـــخصی مواجه هستند. لیندا داســـپارا ترکلسن که متخصص یک آزمایشـــگاه تکنولوژیک در کپنهاگ پایتخت دانمارک است به دلیل افزایش هزینه نگهداری ماشینش مجبور شد خودروی فیات ۵۰۰ خود را کنار بگذارد و به جایش از دوچرخه و وسایل نقلیه عمومی استفاده کند. او می‌گوید قصد ندارد دوباره ماشین بخرد چون دوچرخه‌سواری برایش سریع‌تر، ارزان‌تر و سالم‌تر تمام می‌شود.

با وجود تمام این شرایط، برخی خودروسازان هنوز معتقدند که با خودروهای متعارف، آینده‌ای درخشان در پیش رو دارند. الن باکبرگ اقتصاددان ارشد در جنرال موتورز می‌گوید علت این خوش‌بینی، رشد جمعیت و توسعه اقتصادی در بســـیاری از کشورهای جهان است؛ شرایطی که حتی در بازارهای قبلا توسعه‌یافته نیز دیده می‌شود. با این حال، جنرال موتورز سیاست خود را بر کاهش سرمایه‌گذاری روی خودروسازی متعارف قرار داده است. این کمپانی در نظر دارد در آینده نزدیک پنج کارخانه خودروسازی خود در شمال آمریکا را تعطیل کند. اولین کارخانه‌ای که تعطیل می‌شود در ایالت اوهایو است. در عوض، جنرال موتورز به دنبال سرمایه‌گذاری در ماشین‌های بی‌راننده است و قرار است برای توسعه این تکنولوژی یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کند.

در همین راســـتا بوده که شاخه تکنولوژیک و خودران در کمپانی جنرال موتورز با عنوان جی‌ام کروز تشکیل شده و در حال حاضر هزار نفر در آن مشـــغول به کارند. این در حالی است که تعداد کارکنان در این بخش در ســـال ۲۰۱۶ تنها سی نفر بود. جنرال موتورز همچنین برنامه دارد که در ســـال جاری میلادی یک سرویس خدمات تاکسی روبوتـــی را به راه بیندازد. جنرال موتورز حتی در کســـب و کار لیفت هم سرمایه‌گذاری کرده که آن هم اپ موبایلی برای درخواست خودرو است. این سرمایه‌گذاری بالغ بر پانصد میلیون دلار می‌شود.

در اروپا هم تحولات زیادی مشـــاهده می‌شود. دایملر و بی‌ام‌دابلیو اعلام کرده‌اند که بیش از ۱.۱ میلیارد دلار ســـرمایه‌گذاری در کسب و کار جدید خودروی اشتراکی و درخواست موبایلی خودرو را محقق خواهند کرد. درواقع تمرکز کامل بازار خودرو دیگر بر این نیست که چطور ماشین به مردم بفروشیم. بلکه بیشتر بر این است که چطور از تمام تکنولوژی‌های به‌روز در عرصه خدمات استفاده کنیم تا به‌موقع بتوانیم سود کنیم.

علاوه بر کاهش خرید خودرو، گرفتن گواهی‌نامه رانندگی توسط جوانان در برخی نقاط دنیا مثل آمریکا و انگلیس هم کاهش نشان داده است

مدلی از یک تاکسی روباتی رنو

[آینده ژاپن]

ژاپن با طناب چین به ته چاه می‌رود

کاهش صادرات ژاپن دارد آینده اقتصادش را به خطر می‌اندازد

تقاضای جهانی برای مهندسی دقیق به خصوص از سمت چین باعث رونق‌گرفتن کار شرکت‌های ژاپنی بود و باعث شد ژاپن قادر به برون‌رفت از باتلاق‌های اقتصادی‌اش باشد.

منبع نیویورک تایمز

چرا باید خواند: برنامه‌های اقتصادی شینزو آبه چه ربطی به کاهش رشد اقتصاد چین دارند؟ این گزارش موضوع را روشن می‌کند.

این روزها ژاپن با معضل بزرگی مواجه است: کاهش صادرات. این یک سوال اجتناب‌ناپذیر را در میان صاحب‌نظران مسائل ژاپن به وجود آورده و آن هم این است که بدون کمک چین، قرار است سیاست‌های شینزو آبه نخست‌وزیر ژاپن به کجا برسد؟ واقعیت این است که در سال‌ها و بلکه دهه‌های اخیر، اوضاع برای بسیاری از شرکت‌های ژاپنی خوب بوده. یکی‌شان شرکت نیدک است که به قول خودشان «هرچه که بچرخد» را می‌سازند؛ از موتورهای ظریف داخل هارد درایو گرفته تا موتورهای عظیم در صنعت استخراج‌نفت.

اما اخیرا اوضاع برای این شرکت تغییر کرده است. تقاضای جهانی برای مهندسی دقیق - به خصوص از سمت چین- باعث رونق‌گرفتن کار شرکت‌های ژاپنی مثل نیدک بود و باعث شد ژاپن قادر به برون‌رفت از باتلاق‌های اقتصادی‌اش شود. اوضاع خوب بود تا اینکه در ماه نوامبر و دسامبر گذشته، اقتصاد چین کُند شد. نیدک که برای تامین چهل درصد درآمدش وابسته به چین بود، ناگهان خود را دچار دردسر دید و ۲۵ درصد از سودش کاهش پیدا کرد.

شیگنوبو ناگاموری یکی از موسسان و روسای نیدک می‌گوید: «من ۴۶ سال است که در کار مدیریتم. اولین بار است که می‌بینم سفارش‌های ماهانه ما این‌طور کاهش پیدا کرده.» حالا ژاپن می‌داند که با کاهش تقاضای چین در زمینه‌های مختلف، خلأ بزرگی در انتظارش است. صادرات ژاپن حالا رو به کاهش است و شرکت‌هایی که وابسته به اقتصاد رو به رشد چین بودند باید راهی برای مقابله با این وضع پیدا کنند. اما مشکل ژاپن فقط این نیست. در داخل این کشور، جمعیت دارد پا به سن می‌گذارد و تمایل به خرج‌کردن بالا نیست. اینها برنامه اقتصادی شینزو آبه موسوم به آبه‌نومیکز را به صورت جدی به خطر انداخته؛ به خصوص با درنظر گرفتن این قضیه که ژاپن در تابستان یک انتخابات پیش رو دارد. آبه که در سال ۲۰۱۲ قدرت را به دست گرفت، تمام این دوران را با تقاضای فزاینده چین و افزایش دائمی صادرات ژاپن گذراند. اما حالا چه‌کار می‌تواند بکند؟ البته اقتصاد ژاپن همچنان به رشد خود ادامه خواهد داد اما سرنوشت برنامه آبه‌نومیکز مشخص نیست و منتقدان شینزو آبه دارند خود را برای واردآوردن ضربات اساسی به او آماده می‌کنند.

دولت آبه البته در مقابل این وضع ساکت نبوده و اعلام کرده که خرج‌کردن مصرف‌کنندگان و نیز جذب سرمایه در ژاپن (یعنی ستون‌های اصلی تداوم تقاضا) همچنان رو به افزایش است و بنابراین، احیای معقول اقتصاد ژاپن اصلا بعید نیست.

اما حتی دولت هم می‌خواهد بداند که این گسترش چقدر می‌تواند واقعی باشد. صادرات که در ماه دسامبر کاهش نشان داد، بازده صنعتی هم سه ماه کاهش داشت تا اینکه در ماه فوریه گذشته وضعش بهتر شد. در عین حال دولت مجبور شد با افزایش دستمزدها موافقت کند. همچنین در اواسط ماه مارس، دولت ژاپن چاره‌ای ندید جز اینکه ارزیابی اقتصادی خود را برای اولین بار در سه سال گذشته تعدیل کند چون مسئله کاهش تقاضا از سوی چین خیلی جدی بود.

اما برنامه آبه‌نومیکز اصولا به منظور بیرون‌کشاندن ژاپن از افول رشد اقتصادی کلید خورده بود. تزریق پول به اقتصاد ژاپن سریع‌ترین کار در این خصوص بود. بانک مرکزی بر اساس برنامه‌های آبه وارد میدان شد و در سال ۲۰۱۳ ین بیشتری چاپ کرد. ارزش واحد پول این کشور پایین آمد و صادرات ژاپن برای خریداران خارجی جذاب‌تر شد و شرکت‌هایی مثل نیدک اوضاع خوبی پیدا کردند. اما این پول نتوانست لزوما بخش‌های دیگر اقتصاد ژاپن را یاری دهد. معضلات درازمدت مثل تورم معکوس، بوروکراسی و کاهش جمعیت هم به رشد اقتصاد ژاپن ضربات سنگینی زدند. اما بدتر از همه تورم معکوس بود که باعث شد مردم از خرید خودداری کنند و دنبال قیمت‌های بهتر باشند. مسئله دیگر هم افزایش شدید بدهی‌های دولتی بود. ژاپن بالاترین سطح بدهی دولتی را در میان کشورهای صنعتی دارد و بنابراین دسترسی به پول برای خرج‌کردن خیلی برای دولت سخت است. آبه به همین دلیل دنبال افزایش مالیات ده درصدی مصرف است تا بتواند هزینه‌های عمومی را تامین کند. آیا در شرایطی که اقتصاد ژاپن با این‌همه دردسر مواجه است، می‌توان امید داشت که افزایش مالیات حلال مشکلات باشد؟ ظاهرا نه. اما آبه دست از این موضع برنداشته و می‌گوید راه چاره دیگری برای بهبود اوضاع آینده ندارد.

مجموعه این دردسرها برای دولت ژاپن باز هم همین نکته را روشن می‌کند که این اقتصاد برای حل مشکلاتش همچنان باید به خارج - به صادرات و به چین- وابسته بماند. آیا ژاپن به این خاطر با طناب چین به ته چاه خواهد رفت؟ آیا ممکن است رشد اقتصادی چین سریع‌تر شود و تقاضا برای صادرات ژاپن را زنده کند؟ احتمالش در حال حاضر آن‌قدرها بالا نیست.

برخی پژوهشگران می‌گویند احتمالش هست که پیش‌بینی‌های سازمان ملل در مورد افزایش جمعیت جهان اشتباه باشد و نژاد بشر در سرازیری افول جمعیت افتاده باشد.

[آینده مردم جهان]

سیاره ما نمی‌ترکد؛ شاید خالی بماند

نظریه‌های متناقض درباره جمعیت آینده بشر روی برنامه‌ریزی‌های اقتصادی تاثیر می‌گذارند

جمعیت سیاره زمین در زمانه ما، در زمانه واکسن‌ها و آب آشامیدنی، رشـد خوبی داشته؛ به طوری که این رشد در موارد زیادی به مناقشات ژئوپلیتیکی، محیط زیستی و معضلات اجتماعی مثل فقر منجر شده است. حتی خیلی از صاحب‌نظران بدبین به آینده معتقدند که افزایش رشد جمعیت بشر درنهایت باعث نابودی تمام منابع موجود خواهد شد و به قولی، انسان‌ها آن‌قدر زیاد خواهند شد که کل زمین را غذای خود کنند و چیزی از آن باقی نگذارند.

اما ظاهرا سیاره زمین سـناریوهای دیگری را نیز در دل خود دارد. یکی از این تئوری‌هـای جدید که اخیرا مورد توجه زیادی قرار گرفته، تئوری سیاره خالی و شوک کاهش جمعیت جهان است. بر این اساس، نقطه اصلی تحولات در قرن بیست و یکم میلادی ظرف سه یا چهار دهه آینده رخ خواهد داد و آن هم افول شـدید جمعیت جهان خواهد بود. طبق این فرضیه، وقتی این افول گسترده شروع شود، دیگر پایانی برای آن وجود نخواهد داشـت و جمعیت آن‌قدر کم خواهد شد که چیزی از نژاد ما باقی نماند.

اما پس آنچه که ما قبلا درمـورد افزایش جمعیت جهان در آینده شـنیده بودیم چه بود؟ بنا بر پیش‌بینی‌های سازمان ملل متحد، رشد جمعیت جهان قرار اسـت ما را تا سال ۲۰۵۰ به جمعیت ۹٫۸ میلیارد نفری و تا سـال ۲۱۰۰ به جمعیت ۱۱٫۲ میلیارد نفری برساند. بر این اساس، مثلا تصور بر این است که جمعیت در ۲۶ کشور آفریقایی تا سال ۲۰۵۰ دو برابر خواهد شد. این در حالی است که در پیش‌بینی‌های قبلی این رقم کمتر بود. سـناریویی که به نظر سازمان ملل متحد در انتظار سیاره زمین است، افزایش جمعیت و افزایش مخاطرات آن برای محیط زیست است.

واقعیت این اسـت که پیش‌بینی جمعیتی هم مثل پیش‌بینی آب و هوایی کار خیلی سـختی است چون به عوامل مختلفی مثل جنگ، بیماری‌ها و روندهای اجتماعی می‌تواند وابسته باشد. مثلا در دهه ۱۹۳۰، هیچ‌کس پیش‌بینی نمی‌کرد که انفجار جمعیت در آمریکا به دنبال پایان جنگ جهانی دوم رخ بدهد. بعد هم که در دهه ۱۹۷۰ نرخ رشد جمعیت در آمریکا رو به کاهش گذاشت، کسی آن را پیش‌بینی نکرده بود.

با وجود این، ظاهرا امکانش هست که اوضاع پیچیده‌تر از آنی باشد که سازمان ملل متحد اعلام کرده. دارل بریکر و جان ایبیتسون پژوهشگران کانادایی و نویسندگان کتاب «سیاره خالی» می‌گویند سازمان ملل متحد احتمالا در باب پیش‌بینی جمعیت آینده بشـر که مبتنی بر نرخ زاد و ولد، نرخ مهاجرت و نرخ مرگ و میر بوده، اشتباه کرده. از نظر آنها الگوی سـازمان ملل که نرخ زاد و ولد در هر کشـور یا منطقه را با کشورها یا مناطق دیگر تطابق می‌دهد، ایراد دارد و پیش‌بینی‌های مبتنی بر آن هم ایراد دارد. بر اساس نظریه آنها، نمی‌توان سرعت پیشین حرکت بشر در عرصه زاد و ولد و افزایش جمعیت را به آینده هم تعمیم داد. پیش‌بینی آنها حاکی از این است که جمعیت جهان احتمالا در سال ۲۰۵۰ حدود ۸٫۵ میلیارد دلار خواهد بود ولی تا سـال ۲۱۰۰ میلادی کاهش نشان خواهد داد و حدود ۷٫۵ میلیارد نفر خواهد شد.

بنا بر نظریه بریکر و ایبیتسون، سرعت تحولات تکنولوژیک و اجتماعی در جهان امروز آن‌قدر بالاست که نمی‌توان تاثیر آنها را مثل الگوهای زاد و ولد گذشته دنبال کرد. مثلا موبایل چنان تاثیر عظیمی روی زندگی بشر و به خصوص زنان گذاشته که راه‌های اطلاع‌رسانی برای آنها را بالا برده و شـرایط زندگی برای آنها را در نقاط دورافتاده جهان تغییر داده است؛ شرایطی که روی انتخاب‌های آنها برای بچه‌دار شدن تاثیر دارد. یا مثلا چین و هند که در جمعیت آینده بشر نقش زیادی خواهند داشت، در مواردی خلاف انتظار ظاهر شده‌اند و احتمالا باز هم خلاف انتظار ظاهر خواهند شد. مثلا رشد جمعیت در هند در ماه نوامبر گذشته ۲٫۱ درصد کاهش نشان داده؛ یا احتمالش هست که چین در قرن حاضر بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ میلیون نفر از جمعیتش کاهش پیدا کند و این در حالی اسـت که تاثیر این تغییر و تغییرات احتمالی بعدی روی آینده جمعیت جهانی لحاظ نشـده است. عواملی از این دست، آن مسائلی هستند که از نظر ارائه‌دهندگان تئوری سیاره خالی، در پیش‌بینی جمعیت آینده جهان توسط سازمان ملل به آنها توجهی نشده است.

اگر این نظریه درست باشد، چه تاثیری روی برنامه‌ریزی‌های آینده بشر خواهد گذاشت؟ اصولا پیش‌بینی‌ها و برنامه‌ریزی‌های مدون برای آینده اقتصاد، آینده شـهرها و مسائل مشابه همگی بر مبنای پیش‌بینی‌های جمعیتی صورت می‌گیرنـد و بنابراین این پیش‌بینی‌ها اهمیت زیادی دارند. مثلا در مورد توسعه‌دادن مناطق شهری و روستایی که در آینده کشورها نقش زیادی دارد، جمعیت مهم‌ترین عامل است. درست یا غلط بودن پیش‌بینی‌ها درمورد آینده جمعیت جهان روی سیاست‌گذاری‌های محیط زیستی و مقابله با تغییرات اقلیمی هم تاثیر زیادی دارد. باید دید بالاخره سیاره‌ای برای زندگی جمعیت باقی‌مانده از ما انسان‌ها در قرون و هزاره‌های بعدی به جا می‌ماند یا نه.

منبع فوربز

چرا باید خواند: احتمالش هست که هرچه درباره جمعیت جهان فکر می‌کردیم غلط باشد. این گزارش توضیح می‌دهد که چطور باید با این موضوع مواجه شد.

مردم در ساحل بمبئی، هند

[آینده بشر]

عصر چوب در راه است

آسمان‌خراش‌ها، خودروها و باتری‌ها چگونه چوبی می‌شوند؟

منبع نیوساینتیست

چرا باید خواند:
صنعت چوب آینده می‌تواند زندگی نسل‌های بعدی را نجات بدهد. این گزارش توضیح می‌دهد که چرا باید خیلی به انقلاب چوب امیدوار باشیم.

تا به حال درباره خودروی چوبی با چرخ‌های چوبی، موتور چوبی و صندلی چوبی چیزی شنیده‌اید؟ حتما فکر می‌کنید بعید است که چنین چیزی حرکت کند و امن باشد. اما اوضاع با تصورات ما خیلی فرق دارد. احتمالش هست که تا چند سال دیگر مردم شروع به استفاده از خودروی چوبی کنند. مهندسان ژاپنی و کمپانی‌هایی مثل تویوتا هم دارند روی موضوع خودروی چوبی کار می‌کنند و قصد دارند در المپیک ۲۰۲۰ توکیو آن را به نمایش بگذارند.

اما خودرو فقط بخشی کوچک از انقلاب چوبی جهان آینده است. در آزمایشگاه‌ها و استودیوهای طراحی دنیا افراد زیادی دارند روی بازگشت به چوب کار می‌کنند. در آینده‌ای که آنها تصور می‌کنند، موادی مثل فولاد، بتون و پلاستیک کنار می‌روند و جای آنها را چوب می‌گیرد؛ به طوری که حتی در وسایل برقی هم از چوب استفاده خواهد شد. خودروهای چوبی از خیابان‌هایی که آسمان‌خراش‌های چوبی در آنها خودنمایی می‌کنند خواهند گذشت و هواپیماهای چوبی مجهز به باتری‌های چوبی از بالای سر آنها حرکت خواهند کرد. حتی مردم لباس‌هایی که از چوب ساخته شده به تن و موبایل‌هایی از جنس چوب به دست خواهند داشت.

مراحل تمدن بشری همواره با پیشرفت در استفاده از مواد در نظر گرفته می‌شود. عصر سنگی جای خود را به عصر برنز داد و بعد هم عصر آهن آمد. امروزه ما در عصر هیدروکربن زندگی می‌کنیم. هیدروکربن‌ها تمام نیازهای ما را در بخش انرژی تامین می‌کنند و موادی را در اختیار ما قرار می‌دهند که تمدن امروز ما را ساخته‌اند؛ موادی مثل فولاد، بتون و پلاستیک.

اما این عصر باید به پایان برسد. سیاره زمین چنان از مواد غیرقابل بازیافت پر شده که هر ساختمانی که ساخته می‌شود یا هر انرژی‌ای که مورد استفاده قرار می‌گیرد، ضربه‌ای سنگین به محیط زیست وارد می‌کند. اما در آینده‌ای نه‌چندان دور قرار است این وضع تغییر کند. آسا اِک مدیرعامل شرکت سلوتِک فنلاند در این خصوص می‌گوید: «هرچه که از مواد فسیلی ساخته شده، قرار نیست در فردای زمین حضور داشته باشد. باید آن را با چوب جایگزین کرد.»

اما وقتی می‌گوییم چوب، منظورمان چوبی که به صورت متعارف به ذهن می‌آید نیست. درست است که چوب خام مشخصه‌های قابل استفاده زیادی دارد، قوی است و در عین حال سبک و انعطاف‌پذیر به شمار می‌آید و حتی زیبا و به‌صرفه هم هست، اما واقعیت این است که چوب نقاط ضعف زیادی نیز داشته که باعث شده سایر مواد را به جایش به کار بگیریم. ویژگی‌های پیش‌بینی‌ناپذیر چوب این است که می‌سوزد، ترک می‌خورد و فرسوده می‌شود. جنسش هم شفاف نیست.

اما این نقاط ضعف را برای هر ماده خام دیگری هم می‌توان ذکر کرد. نفت خام، سنگ آهن و مواد اولیه بتون همگی همین مشکلات را دارند. برای آنکه پتانسیل این مواد بالا برود باید حتما رویشان کار شود. بنابراین عادی است که همین مسئله را به چوب نیز تعمیم بدهیم. وقتی راه‌های استفاده از چوب در این شرایط را یاد بگیریم وارد عصر چوب خواهیم شد.

اولین جایی که احتمالا چوب را می‌توان جایگزین مواد غیرپایدار کرد، در ساختمان‌ها است. چوب سابقه‌ای طولانی به عنوان ماده ساختمانی دارد اما نقاط ضعفش باعث شده فولاد و بتون که برای محیط زیست فاجعه‌آفرین هستند به جای آن به کار بروند. تولید فولاد عملا سه درصد از کل آزادشدن گازهای گلخانه‌ای و تولید بتون هم پنج درصد از آن را تشکیل می‌دهد و ضروری است که استفاده از آنها متوقف شود. این مسئله به خصوص از این جهت مطرح است که بسیاری از کشورهای دنیا متعهد شده‌اند جلوی افزایش بیش از یک و نیم درجه‌ای گرمای زمین را بگیرند. این یعنی در حذف موادی مثل بتون و فولاد نباید رودربایستی نشان داد.

خوشبختانه راهکار این قضیه دارد توسط ماده‌ای بر مبنای چوب به نام سی‌ال‌تی به دست می‌آید. سی‌ال‌تی درواقع از چسباندن لایه‌های چوب درختان راش و صنوبر و ایجاد تخته‌های بزرگ و صاف از آنها به دست می‌آید و می‌تواند در ساختمان‌سازی به کار برود. دارشیل شاه مهندس مرکز ابداعات طبیعی دانشگاه کمبریج در موردش می‌گوید: «سی‌ال‌تی درواقع چوبِ مهندسی‌شده است.» برخلاف چوب خام، این ماده دارای ویژگی‌های پیش‌بینی‌پذیر و قابل اطمینان است که در درازمدت سالم می‌ماند و در مقابل آتش هم مقاوم است.

سی‌ال‌تی در دهه ۱۹۹۰ ابداع شد اما محبوبیت آن به خاطر رقابت جهانی در ساخت مرتفع‌ترین آسمان‌خراش چوبی دنیا

آسمان‌خراش‌های چوبی توکیو تا سال ۲۰۴۱ تکمیل می‌شوند.

مراحل تمدن بشری همواره با پیشرفت در استفاده از مواد در نظر گرفته می‌شود. ما الان در عصر هیدروکربن هستیم که باید جای خود را به عصر چوب بدهد.

افزایش پیدا کرده است. برنده این رقابت در حال حاضر یک ساختمان محل اقامت دانشجویان در ونکوور کانادا است که ۱۸ طبقه دارد و در سال ۲۰۱۷ ساخته شده است. اما امسال ظاهرا یک ساختمان چوبی مرتفع در برومندال نروژ جای آن را خواهد گرفت. البته یک آسمان‌خراش چوبی هشتادطبقه در مرکز باربیکن لندن هم در دست ساخت است که هردوی آنها را پشت سر خواهد گذاشت.

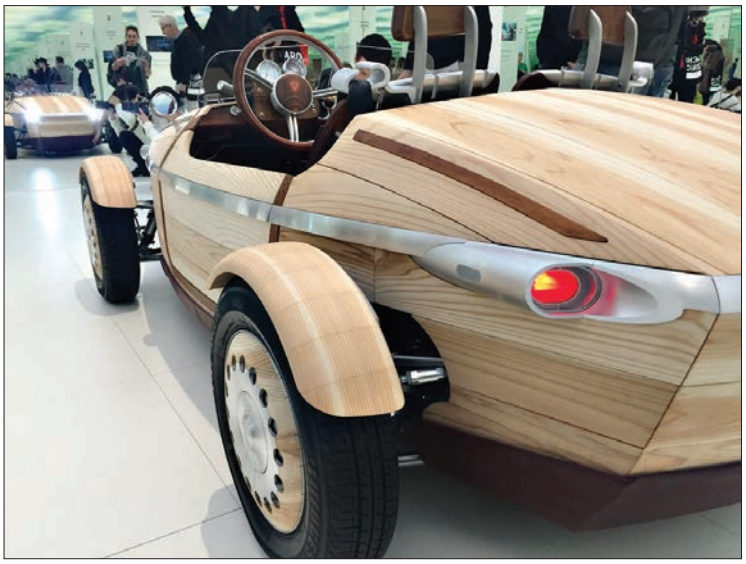
دارشیل شاه می‌گوید این آسمان‌خراش‌ها دارند آگاهی عمومی را در خصوص سی‌ال‌تی بالا می‌برند اما ویژگی‌های کاربردی سی‌ال‌تی خیلی فراتر از این حرف‌هاست. مثلا اینکه می‌توان یک ساختمان چوبی هشت‌طبقه را در جایی دیگر پیش‌ساخت کرد و بعد آن را ظرف چند روز در محل خودش گذاشت. منشأ سی‌ال‌تی هم چوبی است که از جنگل‌های تجدیدپذیر به دست می‌آید. البته سی‌ال‌تی بیشتر از فولاد و بتون هزینه برمی‌دارد ولی ساخت و ساز با آن سریع‌تر است. در عین حال سی‌ال‌تی می‌تواند کربن را در دوران عمر ساختمان - بین ۶۰ تا ۷۰ سال- در خودش نگه دارد. این میزان از مقابله با آزادسازی کربن شاید در نگاه اول زیاد به نظر نیاید ولی عملا همین چیزها هستند که به تدریج می‌توانند جلوی تغییرات اقلیمی را بگیرند.

در شرایطی که شهرها با سرعت در حال رشد هستند، پتانسیل سی‌ال‌تی را نیز می‌توان به سرعت بالا برد. حدود ۶۵ درصد از زیرساخت‌های شهری که تا سال ۲۰۳۰ مورد نیاز هستند، هنوز ساخته نشده‌اند. اگر این زیرساخت‌ها با فولاد و بتون ساخته شوند، فرصت ما برای مقابله با آزادسازی کربن از دست خواهد رفت و همچنان دمای زمین رو به افزایش خواهد گذاشت. اما اگر از بتون فقط برای فونداسیون ساختمان استفاده شود وضع خیلی بهتر خواهد بود. در عین حال، ساختمان چوبی وزنش یک‌سوم وزن ساختمان بتونی و فولادی است و این یعنی که به فونداسیون عمیق نیاز ندارد و این هم خودش مزیت بزرگی برای محیط زیست خواهد بود.

در آینده‌ای نه‌چندان دور، چوب را می‌توان به جای شیشه نیز در پنجره‌ها به کار گرفت. چند سال پیش دانشمندان در مرکز تحقیقات چوب والنبرگ در سوئد راهی برای استخراج رنگ‌دانه از چوب کشف کردند که نتیجه‌اش ایجاد ماده‌ای شفاف است که می‌تواند به جای شیشه کاربرد داشته باشد اما قدرت عایقی بهتری خواهد داشت و بنابراین باز هم گامی مثبت به سمت آینده کم‌کربن برخواهیم‌داشت.

یک مسئله در خصوص استفاده از سی‌ال‌تی این است که آگاهی عمومی در مورد آن وجود ندارد. حتی ساختمان‌هایی که با سی‌ال‌تی ساخته شده‌اند معمولا رویه دیگری هم دارند که چوب‌بودنش را پنهان می‌کند. از آنجا که سی‌ال‌تی در فاصله پنج تا ده سال آینده به شدت مورد استفاده قرار خواهد گرفت بهتر است که آگاهی عمومی هم در مورد آن افزایش بیابد.

در عین حال باید به این نکته توجه داشت که چوب از قبل هم به عنوان یک سوخت زیستی (بیو فیول) پایدار مورد توجه قرار داشته و می‌تواند در آینده واقعا جای ترکیبات نفت‌محوری را که بازار امروزی مواد شیمیایی را اشغال کرده‌اند بگیرد. این در حالی است که مواد پتروشیمی هم یک مشکل بزرگ محیط زیستی هستند. بنا بر گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، تولید آنها به اندازه فولاد و بتون انرژی مصرف می‌کند و به مواد نفت‌محور زیادی نیاز دارد. از همه بدتر اینکه تقاضا برای مواد پتروشیمی خیلی بالاست. در چنین شرایطی، طبیعی است که به دنبال آلترناتیوهای چوبی باشیم.



ستسونا، خودروی چوبی آینده تویوتا

لارس برگلوند رئیس مرکز تحقیقات چوب والنبرگ در سوئد در این خصوص می‌گوید: «باید با سرعت هرچه بیشتر، تمام منابع فسیلی را کنار بگذاریم و چوب را جایگزین آنها کنیم». او و همکارانش برای تحقق این هدف در تلاش‌اند که یک پالایشگاه چوب بسازند؛ جایی که مثل پالایشگاه نفت عمل کند: چوب خام را بگیرد و آن را پردازش کند تا مواد ارزشمندی از آن به دست بیاید. این هم یکی از صنایع مهم مرتبط با چوب در آینده خواهد بود و تقاضا هم احتمالا برای آن بالا خواهد بود. مثلا در صنعت خودروسازی جای آن هست که از محصول پالایشگاهی چوب استفاده شود. این محصول همچنین می‌تواند در تولید لباس به کار گرفته شود. از دیگر استفاده‌های این محصولات می‌توان به جایگزینی تولیدات پتروشیمی مثل چسب و رزین اشاره کرد.

اما قطعا مهم‌ترین امیدی که بشر می‌تواند به آینده صنعت چوب داشته باشد این است که راهی برای کنار گذاشتن استفاده از پلاستیک پیدا شود. پلاستیک ماده‌ای ارزان و کاربردی است اما تبعات محیط زیستی فاجعه‌باری دارد و به طبیعت برنمی‌گردد و سلامت موجودات زنده روی خشکی و در آب را نیز به خطر می‌اندازد. شرکت‌های نوآوری در جهان به خصوص در کشورهای شمال اروپا از جمله فنلاند در حال فعالیت‌اند تا به موادی از چوب دست پیدا کنند که جایگزین استفاده‌های امروزی از پلاستیک باشد. با وجود این، یکی از بزرگ‌ترین معماهای بشری هنوز این است که چطور می‌توان جایگزینی برای بطری‌های پلاستیکی ارزان پیدا کرد!

به هر حال آنچه که مسلم است این است که صنعت چوب در آینده نزدیک پیشرفت‌های عظیمی خواهد داشت و البته چالش‌های بزرگی نیز پیش روی خود خواهد دید؛ از جمله اینکه چطور هدف رسیدن به زمین لازم برای کاشت درخت بیشتر - آن هم بدون جنگل‌زدایی و ایجاد اختلال در تولید مواد غذایی- را محقق کند.

سی‌ال‌تی نوعی چوب مهندسی‌شده است که در ساخت خودروها و ساختمان‌های آینده به کار خواهد رفت و هزینه بیشتری نسبت به فولاد و بتون خواهد داشت

[آینده تجارت]

دشمنی با علی‌بابا، درس گرفتن از آمازون

یک اپ چینی دارد آینده تجارت الکترونیک را تغییر می‌دهد

منبع بیزینس ویک

چرا باید خواند: بازار تجارت الکترونیک جای نوآوری زیادی دارد. این گزارش را بخوانید تا ببینید چرا بعضی‌ها حاضرند بابت سهم‌گیری آینده‌شان از این بازار، ضرر هم بدهند.

امروز در پکن اگر بخواهید غذا بخورید صد درصد به سودتان است که غذا را از طریق اپ میتوان دیانپینگ سفارش بدهید چون تا هشتاد درصد پایین‌تر از قیمت معمول را برای غذا پرداخت خواهید کرد. به نظر غیرقابل باور می‌آید ولی باید قبولش کرد. این اپ حاضر است از شما پول بسیار کمتری بگیرد ولی حتما شما را به عنوان مشتری خودش حفظ کند. این نوع ریسک‌کردن ظاهرا به آینده تجارت الکترونیک گره خورده است.

آنچه که جهان غرب در سال‌های اخیر و با ظهور اپ‌های مختلف چینی فهمیده، این است که این اپ‌ها مثل سیستم عامل ساخته شده‌اند؛ چیزی که مشابهش در سیلیکون ولی یافت نمی‌شود. درست است که فضای تجارت الکترونیک چین بیشتر با اسم علی‌بابا و بعد هم تن‌سنت رقیبش در عرصه شبکه‌های اجتماعی (وی‌چت) شناخته می‌شود، اما جا برای رقبا زیاد است و اپ میتوان دیانپینگ نیز نمونه موفقی است که این روزها به خاطر سرشاخ‌شدن رئیسش با رئیس علی‌بابا نیز شهرت پیدا کرده.

اکوسیستم اپ‌های چینی در سال‌های اخیر طوری توسعه پیدا کرده که کسب و کارهای محلی را تحت پوشش خود گرفته و همه را وارد تجارت الکترونیک کرده است. میتوان دیانپینگ سردمدار این شیوه است. این اپ درواقع یک پلت‌فرم فنی برای خدماتی مثل رساندن غذا، خرید خواروبار، رزرو هتل، خرید بلیت سینما و رزرو خدمات دیگر مثل آرایشگر و ماساژور است. میتوان همچنین مدتی قبل شرکت اشتراک موتورسیکلت موبایک را نیز خرید چون نیاز بود که ناوگان حمل و نقل آن خیلی سریع و گسترده باشد.

میتوان دیانپینگ کار خود را در سال ۲۰۱۰ در پکن و به عنوان سایتی مشابه گروپون شروع کرد؛ سایتی که ووچرهای تخفیف می‌فروخت. به تدریج اما اپ‌هایی مثل میتوان زندگی صدها میلیون مصرف‌کننده و میلیون‌ها خدمات‌دهنده را دگرگون کرده‌اند. آنها در قیاس با غول‌های غربی مثل فیس‌بوک و آمازون، بیشتر خدمات‌محور هستند و رشد اقتصادی چین جای توسعه آنها را به وضوح باز کرده است. اگر دیتا را نفت جدید بنامیم، چین را هم باید عربستان سعودی جدید بدانیم چون اپ‌های چینی به سطحی عجیب از شناخت نیازهای مصرف‌کنندگان رسیده‌اند و از این بابت از اپ‌های دیگر جهان جلو افتاده‌اند. اپ میتوان دیانپینگ در این راه چنان پیش آمده که تمام خدمات مربوط به سبک زندگی را ارائه می‌دهد. این اپ همچنین در استفاده از دیتا برای شناخت عادات و سلایق مشتریان پیشرفت زیادی داشته است. در نیمه اول سال ۲۰۱۸، میتوان دیانپینگ واسطه معاملاتی به ارزش ۳۳.۸ میلیارد دلار بین ۳۵۰ میلیون نفر در ۲۸۰۰ شهر چین بود. یکی از عوامل موفقیت میتوان دیانپینگ این است که تکنولوژی آسان و قابل اعتمادی را پیش روی معامله‌کنندگان می‌گذارد و به آنها اجازه می‌دهد فهرست موجودی کالا و سفارش‌گرفتن را به راحتی مدیریت کنند.

همچنین استفاده گسترده از هوش مصنوعی در میتوان دیانپینگ به این معنی بوده که خدمات دلیوری با بالاترین سطح کارایی ممکن انجام می‌شوند. این اپ در هر ساعت روز مشغول محاسبه ۲.۹ میلیارد مسیر است تا پیک‌های حمل و نقلش قادر باشند از کوتاه‌ترین مسیر و در کوتاه‌ترین زمان به بیشترین مقاصد ممکن برسند. روشی که میتوان دیانپینگ به کار گرفته تاکنون سی درصد از زمان متوسط دلیوری را کاهش داده است.

با وجود این، دردسرهای زیادی هم پیش روی این اپ هست. واقعیت این است که آینده تجارت الکترونیک شاید مبتنی بر خدمات باشد و این یعنی رقابت برای فراتر رفتن از محدودیت‌های رساندن کالاها و خدمات خیلی سنگین است. میتوان دیانپینگ به رغم کسب ۳.۸ میلیارد دلار درآمد در نیمه اول سال ۲۰۱۸، در حال رقابتی سنگین با علی‌بابا است و در راه این رقابت، مجبور شده ضررهای زیادی را به جان بخرد. علی‌بابا هم که نمی‌خواهد موقعیت خودش را به عنوان غول تجارت الکترونیک در چین از دست بدهد، این رقابت را پذیرفته و حالا میتوان و علی‌بابا هردو دارند با کاهش قیمت‌ها ضرر را به جان می‌خرند. سابقه رقابت آنها به گذشته برمی‌گردد. در شرایطی که علی‌بابا و میتوان دیانپینگ در حال مذاکره بودند، میتوان توانست حمایت تن‌سنت رقیب قدر علی‌بابا را برای سرمایه‌گذاری جذب کند و نتیجه این شد که آنها علی‌بابا را دور زدند. این تنها یک دلیل است برای آنکه رقابت بین غول‌های تجارت الکترونیک چین همچنان با شدت ادامه پیدا کند و اگر میتوان دیانپینگ با همین سرعت فعلی‌اش پیش برود، این رقابت جدی‌تر هم خواهد شد.

میتوان دیانپینگ در سال ۲۰۱۹ به عنوان نوآورترین شرکت جهان از سوی فست‌کامپنی شناخته شد و ظاهرا دارد به عنوان برهم‌زننده بازی در میان غول‌های صنعت تجارت الکترونیک حرکت می‌کند و از پذیرش ریسک‌های مالی هم حذر نمی‌کند. هدف اصلی میتوان دیانپینگ برای آینده این است که به آمازونِ خدمات تبدیل شود و البته علی‌بابا را در فاصله ایمنی از خود نگه دارد.

آینده تجارت الکترونیک شاید مبتنی بر خدمات باشد و این یعنی رقابت برای فراتر رفتن از محدودیت‌های رساندن کالاها و خدمات خیلی سنگین است.

این تصور وجود دارد که افراد فقط هنگام ضرورت – مثلا موقعی که بیرون از خانه‌اند – برای خرید آنلاین از موبایل استفاده می‌کنند، به همین خاطر خیلی اوقات فروشگاه‌های موبایل ساده و محدودند. اما تازه‌ترین تحقیقات نشان می‌دهد که ٥٦ درصد خریداران حتی موقعی که در خانه‌اند برای تحقیق در مورد اجناس از موبایل استفاده می‌کنند. حالا خریداران تجربه کامل خرید را روی همه دستگاه‌هایشان می‌خواهند، چه کامپیوتر و چه موبایل.

[ویژه‌نامه: آینده تجارت/۱]

آینده آنلاین تجارت

جهان کسب‌وکار به کدام سمت حرکت می‌کند؟

منبع Oberlo

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید بدانید تجارت الکترونیک طی چند سال آینده به کدام سمت حرکت خواهد کرد این نیم‌ویژه‌نامه را بخوانید.

تجارت الکترونیک (ای‌کامرس) یکی از آینده‌دارترین صنایع غول‌پیکر کنونی به حساب می‌آید. فقط در سال ۲۰۱۸ در مقایسه با سال ۲۰۱۷ شاهد رشد ۲۳.۳ درصدی فروش تجارت الکترونیک بودیم. این رقم بزرگی است اما چیز جدیدی نیست. در واقع میانگین رشد سالانه فروش تجارت الکترونیک بین سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ حدود ۲۵.۶ درصد بوده است. رشد تجارت الکترونیک در سراسر دنیا روندی نیست که بتوان کتمانش کرد. آنچه محل بحث است چگونگی تحول آن در آینده و پیش‌بینی روندهای بعدی است. این صنعت به طور مداوم در حال تغییر است و همراه خود شیوه‌های خرید و فروش در گوشه گوشه دنیا را تغییر می‌دهد. انتظار می‌رود طی سال‌های پیش رو شاهد تغییراتی کلیدی در حوزه تجارت الکترونیک باشیم. اینجا با روندهایی آشنا خواهید شد که در کوتاه‌مدت بر این صنعت تاثیر خواهند گذاشت.

۱ گذار از کامپیوتر به موبایل

وقتی درباره آینده تجارت الکترونیک صحبت می‌کنیم یک چیز مشخص است: موقع خرید آنلاین، دستگاهی که از آن استفاده می‌کنید، اهمیت زیادی دارد. این یعنی چه؟

در گذشته کسب‌وکارها، فروشگاه آنلاین‌شان را با این احساس طراحی می‌کردند که مشتری با کامپیوتر خانگی – مثل لپ‌تاپ – به اینترنت وصل می‌شود. آنها می‌دانستند که افراد با موبایل خود از فروشگاهشان خرید خواهند کرد، اما این در درجه دوم اهمیت قرار داشت. به همین خاطر وقتی با موبایل وارد وب‌سایت اکثر فروشگاه‌ها می‌شدید با صفحاتی شکسته و بدشکل روبه‌رو بودید و مجبور می‌شدید بارها با انگشت زوم صفحه را تغییر دهید. حالا این روند کاملا برعکس شده است. حالا صاحبان کسب‌وکار موقع طراحی فروشگاهشان کاربران موبایل را قبل از کاربران کامپیوتر در نظر می‌گیرند.

ممکن است عجیب به نظر برسد اما کاملا منطقی است: فراموش نکنید که برآورد شده تا سال ۲۰۲۰ حدود ۴۵ درصد تمام درآمدهای آنلاین شرکت‌ها از طریق موبایل خواهد بود. این یعنی حدود ۲۸۴ میلیارد دلار!

اما ماجرا از این هم جالب‌تر می‌شود: نتایج بررسی‌ها نشان داده که ۵۶ درصد خریداران حتی موقعی که در خانه‌اند از موبایل برای تحقیق در مورد اجناس مورد علاقه‌شان استفاده می‌کنند. قبلا این تصور وجود داشت که افراد فقط هنگام ضرورت – مثلا موقعی که بیرون از خانه‌اند– از موبایل استفاده می‌کنند، به همین خاطر فروشگاه‌های موبایل نسخه ساده‌شده و محدود فروشگاه آنلاین بودند. حالا خریداران تجربه کامل خرید را روی همه دستگاه‌هایشان می‌خواهند، چه کامپیوتر و چه موبایل. به همین خاطر است که سرویس‌هایی مثل Shopify که به صاحبان کسب‌وکار فروشگاه آنلاین اجاره می‌دهند، بخش عمده تمرکز خود را روی بی‌نقص بودن تجربه کاربر موبایل معطوف کرده‌اند.

۲ گذار از عکس به فیلم

همین چند سال پیش، برای آنکه فروشگاه آنلاین راه بیندازید نیاز به چند عکس سبک از محصول داشتید تا خیالتان راحت باشد که با اینترنت کم‌قدرت موبایل صفحه فروشگاهتان سریع بالا می‌آید. کم‌کم با افزایش قدرت موبایل‌ها و اینترنت موبایل، این روند تغییر کرد و نیاز به عکس‌های کیفیت بالا بیشتر احساس شد. حالا بازی طوری تغییر کرده که صاحبان کسب‌وکار باید کنار عکس به فیلم هم فکر کنند. فیلم در آینده تجارت الکترونیک نقشی کلیدی ایفا خواهد کرد.

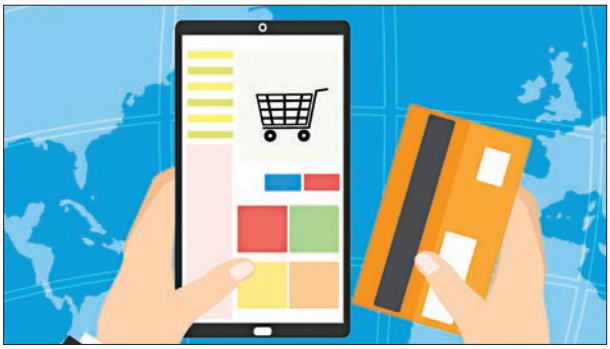
نتایج بررسی‌ها نشان می‌دهد که همین حالا هم ۶۰ درصد خریداران ترجیح می‌دهند فیلمی از محصول را ببینند به جای آنکه توصیف آن را بخوانند.

همچنین ۶۴ درصد خریداران بعد از تماشای فیلم یک محصول در شبکه‌های اجتماعی نسبت به خرید آن اقدام کرده‌اند.

دلیل این تغییرات در رفتارهای خریداران را باید در تحول اپلیکیشن‌های محبوب مثل فیس‌بوک، اینستاگرام و اسنپ‌چت جست‌وجو کرد که در آپدیت‌های اخیر خود تمرکز روی ویدئو را بالا برده‌اند (مثل بخش استوری در اینستاگرام).

محبوبیت شبکه‌هایی خاص در یوتیوب هم در این روند بی‌تاثیر نبوده است: در این شبکه‌ها کاربران محبوب از کل روند خرید، بازکردن بسته‌بندی و استفاده کالا فیلم می‌گیرند و در پایان نظر خود را درباره آن محصول اعلام می‌کنند. اولین فیلم‌ها از بازکردن بسته‌بندی جدیدترین آیفون و آیپد جزو محبوب‌ترین فیلم‌های یوتیوب به حساب می‌آیند. به همین دلایل است که خریداران روز به روز بیشتر به وجود فیلم در روند خرید احساس نیاز می‌کنند و صاحبان کسب‌وکار هم این را فهمیده‌اند. مثلا فروشگاه

آنلاین ASOS که ۸۵۰ برند لباس و اکسسوریز را نمایندگی می‌کند برای محصولات رده‌اولش علاوه بر عکس و متن، فیلمی از فشن‌شویی که آن لباس در آنجا معرفی شده، ارائه می‌کند. آنها به تمام نیازهای مخاطب برای تصمیم‌گیری پاسخ می‌دهند: خریدار احتمالی لباس را در تن مدل می‌بیند - و به فیلم بیشتر از عکس اطمینان می‌کند - و سریع‌تر دکمه خرید را فشار می‌دهد.



۳ اضافه‌شدن بازارهای تازه

طبق برآوردها بازارهای نوظهور مثل هند، چین، برزیل، روسیه و آفریقای جنوبی نقشی کلیدی در آینده تجارت الکترونیک ایفا خواهند کرد. با توجه به نرخ رشد بالا در این کشورها این مسئله طبیعی به نظر می‌رسد، اما بهتر است به ماجرا دقیق‌تر شویم. برآورد شده که حدود ۳ میلیارد نفر خریدار بالقوه از بازارهای نوظهور تا سال ۲۰۲۲ به اینترنت دسترسی خواهند یافت. این تعداد خریدار بالقوه را اصلا نمی‌شود دست‌کم گرفت.

انتظار می‌رود که ۲۰ درصد کل فروش در خرده‌فروشی‌های سراسر دنیا در سال ۲۰۲۲ مربوط به خریداران ساکن همین بازارهای نوظهور باشد. نکته جالب اینجاست که بخش زیادی از این بازارها تاکنون در برابر کسب‌وکارهای کنونی مدعی در عرصه تجارت الکترونیک بسته بوده‌اند. باید دید غول‌های چندملیتی کنونی می‌توانند در این بازارها نفوذ کنند یا شرکت‌های بومی این بازارهای عظیم را در اختیار خود خواهند گرفت.

۴ رنسانس فروشگاه فیزیکی

نمی‌توانیم درباره آینده تجارت الکترونیک صحبت کنیم و بحث فروشگاه‌های فیزیکی و آنلاین پیش نیاید.

به طور کلی کارآفرینان در صنعت تجارت الکترونیک عضو یکی از این دو اردوگاه هستند: آنهایی که اعتقاد دارند نفَس فروشگاه‌های فیزیکی به شماره افتاده و دیر یا زود بازی را به فروشگاه‌های آنلاین واگذار می‌کنند و به تاریخ می‌پیوندند؛ و آنهایی که معتقدند فروشگاه‌های فیزیکی وارد دوران رنسانس خود شده‌اند.

ما به گروه دوم تعلق داریم: تردیدی وجود ندارد که فروشگاه‌های آنلاین ضربه‌ای سنگین به فروش فروشگاه‌های فیزیکی زده‌اند، اما این به معنای پایان آنها نیست. آنها می‌توانند سرمایه‌ای پرارزش در برندهای تجارت الکترونیک به حساب بیایند.

البته نه به شیوه‌ای که فکرش را بکنید. آنها قرار نیست تبدیل به نسخه فیزیکی فروشگاه آنلاین خود بشوند. در عوض فروشگاه‌های فیزیکی کم‌کم تجربه‌ای منحصر به فرد را برای مشتریان رقم خواهند زد. این یعنی ما وارد دوران گذار فروشگاه‌های فیزیکی می‌شویم و به زودی با نوع مدرن‌تری از این فروشگاه‌ها طرف خواهیم بود.

می‌توانیم در این حوزه فروشگاه‌های برند ورزشی نایک را در نیویورک و شانگهای مثال بزنیم. نایک این فروشگاه‌ها را «ساختمان نوآوری» نام گذاشته است. در این فروشگاه‌ها می‌توانید محصولاتی را پیدا کنید که در فروشگاه‌های دیگر - و در سایت نایک - وجود ندارد، می‌توانید با دستان خودتان محصولات نایک را شخصی‌سازی کنید، تست فیتنس بدهید یا محصولات تازه را به کمک بازی‌های جذاب امتحان کنید. هیچ‌کدام از این کارها را نمی‌توان در فروشگاه آنلاین انجام داد. فروشگاه‌های فیزیکی جدید نایک در بالا بردن حس وفاداری مشتری به برند نقشی حیاتی دارند. حتی Shopify غول خدمات تجارت الکترونیک به کارفرماها هم اخیرا فروشگاهی فیزیکی در لس‌آنجلس باز کرده تا ارتباط خود را با کارآفرینان تازه‌کاری آغاز کند که به دنبال راه‌انداختن فروشگاه آنلاین هستند اما هنوز دانش یا جرئتش را ندارند.

۵ دگردیسی بازاریابی

راز موفقیت کسب‌وکار تجارت الکترونیک، مثل هر کسب و کار دیگری، فقط ارائه محصول عالی نیست. شما باید بتوانید مشتریان را به خرید جنستان متمایل کنید. اینجاست که پای بازاریابی به میان می‌آید. اما بازاریابی هم به همراه تجارت الکترونیک در حال تجربه تحولات سریع است. تا همین چند سال پیش دادن آگهی در رسانه‌های چاپی و تلویزیون مهم‌ترین و بهترین راه تبلیغات به حساب می‌آمد، اما حالا با زوال رسانه‌های چاپی و تلویزیون و ظهور شبکه‌های اجتماعی کل داستان تغییر کرده است. برندها در این دنیای جدید چطور باید مطمئن شوند که از بهترین راه ممکن به مشتریان خود وصل می‌شوند؟

همان‌طور که آینده تجارت الکترونیک با موبایل گره خورده، آینده بازاریابی هم در گرو فهم رابطه مشتری با تلفن همراهش و برنامه‌های درون آن است.

خریداران روز به روز با گشت‌وگذار اینترنتی و خرید به کمک موبایلشان آشناتر می‌شوند و کسب‌وکارها هم مجبورند کمپین‌های بازاریابی خود را برای موبایل طراحی کنند. نکته اینجاست که تبلیغ در اینستاگرام و فیس‌بوک می‌تواند بسیار هدفمندتر از تبلیغ در رسانه چاپی باشد. شما هنگام تبلیغ در رسانه چاپی تصویر گنگی از مخاطب دارید اما در اینستاگرام این شما هستید که تعیین می‌کنید تبلیغ شما برای چه گروه سنی‌ای، با چه علایقی و در چه منطقه‌ای پخش شود. می‌توان با اطمینان گفت که در طول تاریخ رسانه‌ها، تبلیغات این‌چنین هدفمند نبوده است.

نکته دیگر گسترش بازاریابی به کمک تولید محتواست: شما در وب‌سایت یا وبلاگ شرکتتان شروع به تولید محتوای ارزشمند و خواننده‌دار می‌کنید و به این ترتیب توجه مخاطب را در هرج و مرج اینترنت به خود جلب خواهید کرد. نتایج یک تحقیق نشان

تا همین چند سال پیش انتشار آگهی در رسانه‌های چاپی و تلویزیون مهم‌ترین و بهترین راه تبلیغات به حساب می‌آمد، اما حالا با زوال رسانه‌های سنتی و ظهور شبکه‌های اجتماعی کل داستان تغییر کرده است. همان‌طور که آینده تجارت الکترونیک با موبایل گره خورده، آینده بازاریابی هم در گرو فهم رابطه مشتری با تلفن همراهش است.

می‌دهد که ۷۸ درصد خریداران مدعی‌اند خواندن مطالب مرتبط با یک محصول باعث افزایش تمایل آنها به خرید شده است. یکی از جذاب‌ترین انواع این نوع بازاریابی، تولید محتوای آموزشی است: شما به رایگان آنچه را که می‌دانید با مخاطب و مشتری احتمالی تقسیم می‌کنید و وجهه‌ای برای برند خود به وجود می‌آورید که از خرج هزاران دلار بر سر تبلیغات موثرتر است.

۶ شخصی‌سازی تجربه خرید

احتمالا می‌دانید که هیچ محصولی در دنیا رایگان نیست حتی اگر رایگان به نظر برسد. نمونه‌اش فیس‌بوک، اینستاگرام یا گوگل. شما از خدمات درجه یک این شرکت‌ها استفاده می‌کنید و هزینه‌اش را با دیتا پرداخت می‌کنید: گوگل و فیس‌بوک از علایق و عادات شما حتی بهتر از دوستان نزدیکتان آگاهی دارند. آنها به کمک این اطلاعات تجربه‌ای شخصی‌تر و خصوصی‌تر از وب را در اختیارتان می‌گذارند، برایتان آگهی‌های متناسب پخش می‌کنند و این احساس را در شما به وجود می‌آورند که موقع وبگردی انگار در خانه خود هستید. به کمک همین اطلاعات است که شرکت‌ها می‌توانند از طریق اینستاگرام، شما را هدف تبلیغات هوشمند قرار دهند. شما هنگام جستوجو در گوگل یا گشت‌وگذار در فیس‌بوک با محصولاتی روبه‌رو می‌شوید که آنها حس می‌کنند احتمال خریدشان توسط شما بالاتر است.

آگاهی از اینکه شرکت‌های بزرگ از دیتای شما استفاده می‌کنند - سوءاستفاده در اصل - و در واقع یک الگوریتم کامپیوتری است که این تجربه شخصی تقلبی را برای شما به وجود می‌آورد، باعث سرخوردگی بخش زیادی از کاربران اینترنتی شده است. به همین خاطر خیلی‌ها ترجیح می‌دهند که موقع خرید و تعامل با یک وب‌سایت این اطمینان را داشته باشند که یک آدم واقعی آن پشت نشسته و می‌تواند در موقع لزوم کمکشان کند.

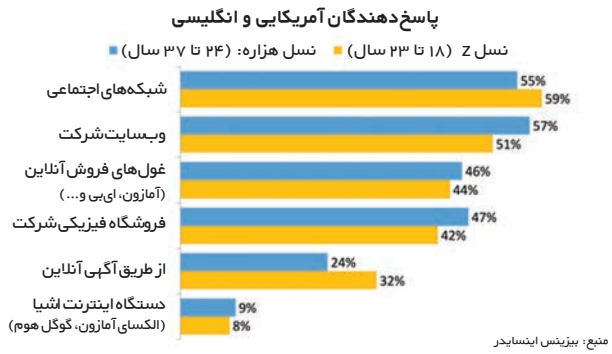
خریداران تشنه تجربه شخصی‌شده خرید هستند. نتایج یک تحقیق نشان می‌دهد ۴۱ درصد خریداران می‌گویند از شرکت سابقا مورد علاقه‌شان به خاطر ضعف در شخصی‌سازی تجربه دست کشیده‌اند. ۴۸ درصد دیگر هم پول بیشتری را در وب‌سایت‌هایی که تجربه شخصی‌تری را برایشان رقم زده خرج کرده‌اند.

تجربه شخصی‌شده یعنی چه؟ شما هم احتمالا مثل بقیه کاربران روزانه ده‌ها ایمیل اتوماتیک از وب‌سایت‌های مختلف دریافت می‌کنید که در آن شرکت‌ها محصولاتی را «بر اساس خریدهای اخیرتان» به شما پیشنهاد می‌کنند: مثلا شما از یک فروشگاه آنلاین مخلوط‌کن می‌خرید. عالی! هفته بعد از همان فروشگاه ایمیلی دریافت می‌کنید با این متن: «سلام! ما دیدیم که شما یک مخلوط‌کن خریده‌اید. این هم چند مخلوط‌کن و وسیله مشابه دیگر، شاید خوشتان آمد.» اینجاست که الگوریتم حوصله‌تان را سرمی‌برد و باعث می‌شود دفعه بعد ایمیل این شرکت را باز نکنید. این یک تجربه شخصی‌نشده خرید است.

هر چه الگوریتم‌ها و هوش مصنوعی پیشرفت می‌کنند روابط خریدار و فروشنده مصنوعی‌تر می‌شود و اینجاست که ایجاد رابطه‌ای مستقیم با مشتری به کلید موفقیت کسب‌وکار دیجیتال بدل می‌شود.

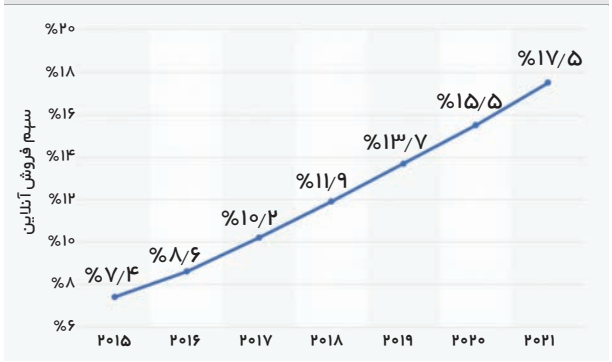
گاهی اوقات شخصا به ایمیل‌ها جواب بدهید، برایشان ایمیل تکراری ماشینی نفرستید و از مشتری بخواهید نظرش را درباره جنسی که خریده و فرایند خرید اعلام کند.

خریداران زیر ۴۰ سال در کجای وب با محصولات جدید آشنا می‌شوند (آگوست ۲۰۱۸)

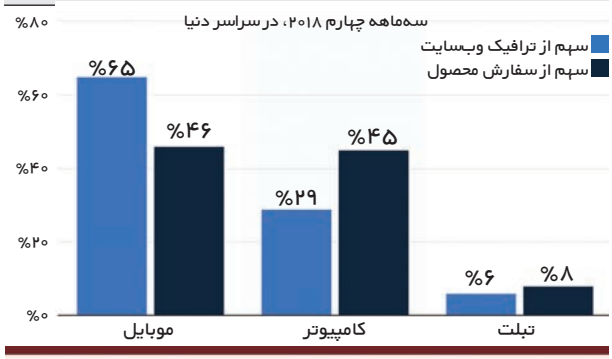


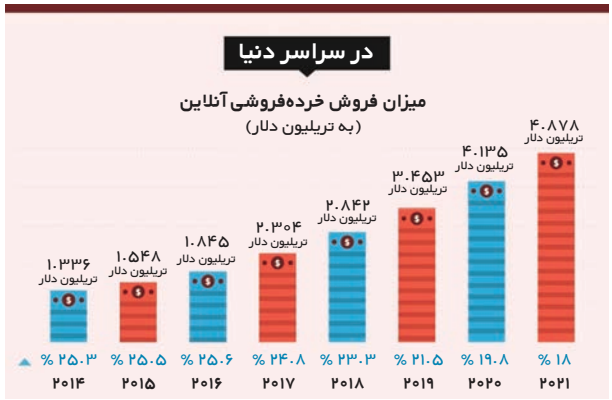
منبع: بیزینس اینسایدر

سهم تجارت الکترونیک از خرده‌فروشی در سراسر دنیا، بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۱



سر زدن به فروشگاه آنلاین: موبایل یا کامپیوتر





[ویژه‌نامه: آینده تجارت/۲]

آیا فری‌لنسی آینده اشتغال است؟

فری‌لنسر بودن را عموما با آزادی، اختیار و حتی زندگی راحت یکی می‌دانند؛ واقعیت پیچیده‌تر از این حرف‌هاست

آنتونی هاسنات

استاد رشته مطالعات سازمانی، دانشگاه نیس سوفیا آنتیپولیس

منبع سالن

امروز فری‌لنسرها ۳۵ درصد بازار کار آمریکا را شامل می‌شوند. در اتحادیه اروپا این رقم کمتر است: ۱۶٫۱ درصد. هردو رقم اما نشانه یک روند مشترک جهانی است: از کارفرماهای خلاق گرفته تا کارمندان کارمزد، فری‌لنسری در سراسر جهان رو به افزایش است.

هم‌زمان شاهد هجم عظیمی از تحلیل و گزارش درباره این پدیده هستیم: روزنامه‌نگاران، جامعه‌شناسان، متخصصان منابع انسانی، مربیان زندگی (life coaches) و حتی خود فری‌لنسرها در حال تلاش برای کشف واقعیت فری‌لنس هستند.

این به این خاطر است که کار موقت و اقتصاد مبتنی بر آن هم فریبنده است و هم به سرعت تغییر شکل می‌دهد. فریلنس بودن را عموما با آزادی، اختیار و حتی زندگی راحت یکی می‌دانند. واقعیت پیچیده‌تر از این حرف‌هاست.

نتایج بررسی‌ها در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) نشان می‌دهد که فری‌لنسرها اصولا در بخش خدمات مشغول به کارند (۵۰ درصد از مردهای فری‌لنسر و ۷۰ درصد از زنان در بخش خدمات هستند). باقی فری‌لنسرها در حوزه‌های متفاوتی مشغول به کارند: از عکاسی و دیزاین گرفته تا معماری.

نتایج یک تحقیق در سال ۲۰۱۷ هم نشان می‌دهد که اکثریت فری‌لنسرها در کشورهای OECD این کار را کنار یک کار تمام‌وقت یا پاره‌وقت دیگر انجام می‌دهند. این پول اضافه‌ای که از راه فری‌لنسی درمی‌آید هم بالا و پایین دارد: گروهی مثلا ماهی چند ساعت را به ویرایش دفترچه راهنمای کالاها می‌گذرانند و ماهی چندصد یورو درمی‌آورند. افرادی هم هستند که کاردرمانی (occupa-tional therapy) فری‌لنس انجام می‌دهند و گاهی تا ده برابر کاردرمانگرهای تمام‌وقت درآمد دارند.

شاید فریبنده‌ترین چهره حوزه فری‌لنس را طبقه خلاق در اختیار دارند: گروهی از کارکنان تحصیل کرده، حرفه‌ای و با ارتباطات گسترده که در حوزه‌های رسانه، هنر، دیزاین و تکنولوژی فعالیت می‌کنند.

آنها معماران، طراحان وب، بلاگرها و مشاوران تکنولوژی هستند که

امروز فری‌لنسرها ۳۵ درصد بازار کار آمریکا را شامل می‌شوند. در اتحادیه اروپا این رقم کمتر است: ۱۶٫۱ درصد. هردو رقم اما نشانه یک روند مشترک جهانی است: از کارفرماهای خلاق گرفته تا کارکنان کارمزد، فری‌لنسری در سراسر جهان رو به افزایش است.

شغلشان ایجاب می‌کند که از هیچ روندی عقب نیفتند. اینفلوئنسرها در شبکه‌های اجتماعی جزو همین گروه به حساب می‌آیند و بالاترین درآمدها را از آن خود می‌کنند.

فری‌لنسرهای خلاق، علاوه بر مدل تجاری مخصوصشان، سبک‌زندگی خاص خود را دارند. آنها به مشتریان خود از سراسر دنیا خدمات می‌دهند و زیاد مسافرت می‌روند. به تنهایی از عهده کار برمی‌آیند و هیچ موقع بیکار نیستند. داگلاس مک‌ویلیامز، اقتصاددان انگلیسی معتقد است آنها طبقه مرفه دنیای آینده به حساب می‌آیند. آنها البته به سختی کار می‌کنند اما نه به شیوه رایج. آنها ممکن است ساعت‌های طولانی پای کامپیوتر بنشینند و برای مشتری فروشگاه آنلاین طراحی کنند. بعضی از آنها متخصص در حوزه‌ای کوچک‌اند: مثلا ساخت فروشگاه آنلاین در سایت Shopify که البته تخصص در چند حوزه - بازاریابی، برنامه‌نویسی و طراحی - را می‌طلبد.

اما در کل، تعداد زیادی از کارهایی که فری‌لنسرها انجام می‌دهد نیازمند تخصص یا خلاقیت بالا نیست به همین خاطر به راحتی می‌شود کار را به یک فری‌لنسر دیگر سپرد. آنها قابل تعویض هستند. امنیت شغلی برای این همراهان آنلاین تضمین نشده است و با وجود اینکه تعدادی از آنها اختصاصی برای مشتریان یک شرکت - مثل Shopify - کار می‌کنند، اما چون در استخدام جایی نیستند مشمول بیمه یا مزایا نمی‌شوند.

بین طبقه مرفه‌تر فری‌لنسرهای خلاق و فری‌لنسرهایی که به سختی کار گیر می‌آورند و به هرکاری تن می‌دهند تعداد زیادی هم وجود دارند که نه این‌اند و نه آن: بلاگرهایی که درباره موضوع مورد علاقه‌شان تخصصی می‌نویسند اما نمی‌توانند پول درآورند، دانشجوهایی که هفته‌ای چند ساعت به عنوان طراح گرافیک کار می‌کنند و چندده یورویی درمی‌آورند. کسانی که قبلا بیکاری کشیده‌اند و حالا با سرویسی که می‌دهند از آن کابوس خلاص شده‌اند.

فری‌لنسرها گروه متنوعی هستند: از میزان تحصیلاتشان گرفته تا میزان بلندپروازی، نیازهایشان و تمایلشان به انجام کار، به همین خاطر بسیار دشوار است که همه آنها را زیر یک نام طبقه‌بندی کرد.

در جست‌وجوی آزادی و... درآمد

فری‌لنس بودن به طور فزاینده‌ای انتخاب افرادی می‌شود که می‌خواهند از کار کردن ۹ صبح تا ۵ بعدازظهر فرار کنند. تعداد زیادی از فری‌لنسرها در ابتدا به همین دلیل فری‌لنسر شده‌اند چون این مدل اشتغال به فرد این آزادی را می‌دهد (یا این‌طور به نظر می‌رسد) که هر زمان که خواست از هر جایی که خواست کار کند. فقط ۳۷ درصد فری‌لنسرها در آمریکا گفته‌اند که بالاجبار به کارمزدی رو آورده‌اند. در سال ۲۰۱۴ این رقم ۴۷ درصد بود. فری‌لنسر شدن برای اکثریت انتخاب بوده نه اجبار.

البته این به معنای پایان عصر کارمندان حقوق‌بگیر نیست. شغل تمام‌وقت شرکتی هنوز در اکثر کشورهای غربی و همچنین روسیه نُرم به حساب می‌آید.

با این‌همه، توسعه امکان کار در منزل و اتوماسیون و پتانسیل نامحدود جمع‌سپاری (مثل سایت‌های کراودفاندینگ که با قرار دادن یک پروژه در آن با کمک مالی جمع و افراد متخصص، پروژه انجام می‌شود) باعث شده که کسب‌وکارها بتوانند با کارمندهای پایین‌تری کار خود را انجام بدهند.

مانیفستی برای اداره شرکت در قرن ۲۱

بی‌خیال برنامه‌ریزی بلندمدت شوید!*

ما در شرکتمان برنامه عظیمی برای آینده نداریم: نه برای شرکت و نه برای محصول. برنامه‌ریزی ۵ ساله نداریم. برنامه‌ریزی ۳ ساله نداریم. حتی خبری از برنامه یک ساله هم نیست.

ما این کسب و کار را با برنامه بلندمدت شروع نکردیم و پیش نبردیم. حالا نزدیک به ۲۰ سال است که ما هر شش هفته یک بار برای چند هفته آینده برنامه می‌ریزیم و جلو می‌رویم.

ممکن است از دید عده‌ای این روش کوتاه‌بینانه به نظر برسد. درست است. ما دقیقا به آنچه که جلویمان هست نگاه می‌کنیم، نه به همه چیزهایی که ممکن است در آینده رخ بدهند.

برنامه‌ریزی کوتاه‌مدت محبوبیت زیادی ندارد و این عادلانه نیست. وقتی برنامه‌ریزی‌های شما کوتاه‌مدت است مجبورید نظرتان را هر چند وقت یک بار عوض کنید و این چیز خوبی است. این باعث می‌شود فشار برای برنامه‌ریزی بی‌نقص و تمام مشکلات ناشی از آن از روی شما برداشته شود. برنامه‌ریزی بلندمدت یک احساس دروغین امنیت به شما می‌دهد. هرچه زودتر اعتراف کنید که نمی‌دانید جهان در پنج سال، سه سال یا یک سال آینده چه شکلی است، زودتر قادر خواهید بود بدون هراس از اشتباه بودن تصمیم بزرگتان به جلو حرکت کنید. بخش عمده اضطراب شرکت‌ها ناشی از درک این واقعیت است که شرکت تا حالا داشته کار اشتباهی را انجام می‌داده اما حالا برای تغییر «برنامه» دیر است.

نکته اینجاست که آینده تشکیل شده از میلیون‌ها متغیر غیرقابل کنترل. بهترین اطلاعات در مورد تصمیمتان را درست در لحظه اجرای آن تصمیم به دست خواهید آورد. پس برای شرکتتان تصمیمات کوچک کوتاه‌مدت بگیرید تا اگر مسیری را اشتباهی رفتید جای برگشت داشته باشید.

***جیسون فراید و دیوید هاینمیر هانسن، موسسان شرکت 37 signals و نرم‌افزار روبی آن ریلز**

این لزوما به معنای افزایش بیکاری نیست. در عوض به معنای فری‌لنسرهای بیشتر است که حول پروژه‌های گوناگون گرد هم می‌آیند، شبکه تشکیل می‌دهند و این شبکه‌ها به صورت مداوم در حال تکامل و تغییرند. ظهور و گسترش فری‌لنسی می‌تواند شاخصی کلیدی از آینده کار - به خصوص نحوه همکاری بر سر آن - باشد. فری‌لنسرها همین حالا هم مدیریت مشترک پروژه‌ها را تمرین می‌کنند. خیلی زود این مدیریت مشترک به حوزه‌هایی ورای ساخت و طراحی وب‌سایت گسترش خواهد یافت و پروژه‌ها بزرگ‌تر و عمیق‌تر خواهد شد. از آنجا که این طبقه از کارکنان یکدست نیستند مدیریت آنها ساده نخواهد بود. مثلا در حال حاضر یک سیستم تامین اجتماعی برای همه فری‌لنسرها - از رانندگان تاکسی عضو اوبر گرفته تا معمارها و طراحان وب - وجود ندارد. چطور این افراد می‌توانند کنار هم جمع شوند تا از منافع متنوع شغلی خود دفاع کنند؟ مطمئنا چند فری‌لنسر بلندپرواز همین حالا دارند روی این پروژه کار می‌کنند!

فری‌لنس یا مزدور

احتمالا اولین بار واژه فری‌لنس در رمان «آیوانهو» (۱۸۲۰) نوشته سر والتر اسکات به کار برده شد: جنگنده‌های مزدور قرون وسطا که بدون تعهد به اربابی خاص و برای هرکه پولش را می‌داد شمشیر می‌زدند. فری‌لنس با همین معنا اولین بار در ۱۹۰۳ به لغت‌نامه آکسفورد اضافه شد و سال‌ها بعد بود که معنای کنونی‌اش را گرفت.

[ویژه‌نامه: آینده تجارت/۳]

پایان عصر طلایی استارت‌آپ‌ها؟

استارت‌آپ به شیوه کنونی ۱۰ سال آینده وجود نخواهد داشت

منبع GEN Africa
بزرگ‌ترین آکادمی کارآفرینی آفریقا

استارت‌آپ برخلاف آنچه که به نظر می‌رسد ایده‌ای نو نیست. در دورانی که خبری از اینترنت یا حتی کامپیوتر نبود هم شکلی از استارت‌آپ وجود داشته است: از تولیدکننده سس فلفل مشهور تاباسکو تا دوربین‌های نیکون، اینها استارت‌آپ‌هایی صدساله به حساب می‌آیند. البته با ورود کامپیوتر و اینترنت راه‌اندازی و گسترش استارت‌آپ‌ها ساده‌تر شده است: حالا استارت‌آپ‌ها در سراسر دنیا هم به توسعه اقتصاد بومی خود کمک می‌کنند هم بر اقتصاد جهانی تاثیر می‌گذارند. ظهور استارت‌آپ‌هایی مثل فیس‌بوک، اوبر یا اینستاگرام که به سرعت تبدیل به غول‌های جهان تجارت شدند در محبوبیت ایده استارت‌آپ بی‌تاثیر نبوده است.

سوال اینجاست که چه شد استارت‌آپ‌ها با چنین سرعتی در جهان فراگیر شدند؟ آیا روند کنونی می‌تواند ادامه پیدا کند و استارت‌آپ‌ها در دهه آینده هم وجود خواهند داشت؟ یا باید منتظر شکل تازه‌ای از استارت‌آپ باشیم؟

شاید مهم‌ترین دلیل قدرت‌گیری اخیر استارت‌آپ‌ها این باشد که ساختار شرکت‌های بزرگ سنتی اصولا جلوی نوآوری را می‌گیرد و این باعث می‌شود آن‌ها در مواجهه با شرکت‌های تازه‌نفس کم بیاورند: شرکت‌های سنتی دچار اینرسی بیشتری هستند، روند تصمیم‌گیری در آنها کند است و ایده‌های ابتکاری در آنها کمیاب است (گروهی از این شرکت‌ها اصلا تمایلی به نوآوری ندارند). آنها ترجیح می‌دهند راه امن و استوار امتحان‌شده قبلی را بروند. تصورش سخت است که کداک بتواند اینستاگرام بعدی را خلق کند. یا جنرال موتورز بتواند اوبر بعدی را تاسیس کند. یا گروه هتل‌های هیلتون تبدیل به Airbnb بعدی شود. غول‌های سنتی البته این را درک کرده‌اند و راه‌حلی برایش یافته‌اند: آنها می‌دانند گروهی از مشتریانشان دنبال محصول‌های جدید و نوآوری‌اند، پس به جای رقابت با استارت‌آپ‌ها آنها را می‌خرند یا شروع به همکاری نزدیک با آنها می‌کنند تا از رویکرد مشتری‌محور استارت‌آپ‌ها سود ببرند. یک راه دیگر هم استخدام بنیان‌گذار فلان استارت‌آپ معروف است: به او پیشنهادی می‌کنند که نتواند رد کند.

همه اینها یعنی ما وارد روندی می‌شویم که طی آن استارت‌آپ‌ها به عنوان شرکت‌های مستقل از بین می‌روند و کم‌کم به تکه‌ای مدرن‌تر از شرکت‌های بزرگ سنتی تبدیل می‌شوند.

از طرف دیگر، بنیاد بروکینگز در گزارش تازه‌ای نشان داده که تقریبا در تک‌تک صنایع - از کشاورزی گرفته تا وال‌استریت - سهم شرکت‌های جدید رو به کاهش است. این چه ربطی به استارت‌آپ‌ها دارد؟ دن کاپف در مجله کوارتز توضیح می‌دهد که استارت‌آپ‌ها موقعی خوب عمل می‌کنند که رقیب کم باشد. عملکرد استارت‌آپ در بازارهای با چگالی بالا که رقیب در آنها زیاد است دچار مشکل می‌شود. از دهه ۱۹۸۰ به این سو اصولا در اکثر صنایع فروش ۴ شرکت اصلی بازار رو به افزایش بوده است. این یعنی غول‌ها به طور فزاینده‌ای سهم بیشتری از بازار را از آن خود می‌کنند. و برای استارت‌آپ‌ها رقابت با غول‌ها اصلا آسان نیست، غول‌ها یا استارت‌آپ را می‌خرند یا آن را از بازار خود بیرون می‌اندازند. استارت‌آپ اصولا در بازاری که خودش به وجود آورده خوب بازی می‌کند، نه در زمین بازی دیگران.

نکته دیگر کم‌علاقگی تحصیل‌کرده‌ترین افراد جامعه به راه‌انداختن کسب و کار است. در ۱۹۹۲ حدود ۴ درصد از افراد ۲۵ تا ۵۴ ساله دارای لیسانس یا دکترا در آمریکا یک شرکت کوچک با دست‌کم ۱۰ کارمند داشتند. در سال ۲۰۱۷ این رقم به ۲.۲ درصد کاهش یافته است. اصولا شرکت‌هایی که توسط افراد با تحصیلات بالا تاسیس می‌شوند کارایی بالایی دارند. اما این روزها این افراد ترجیح می‌دهند در شرکت‌های دیگران مشغول به کار شوند. چرا؟ طبق گزارش بروکینگز شرکت‌های بزرگ حقوق بسیار خوبی به این گروه از کارکنان خود می‌دهند و این باعث شده کارآفرینی جذابیت خود را از دست بدهد. چرا با گوگل یا وال‌مارت رقابت کنم وقتی خودشان من را استخدام می‌کنند و حقوق بسیار بالایی نصیبم خواهد شد؟

مجله وایرد چند ماه پیش توضیح داد که چطور رقابت با «پنج ترسناک» سخت شده است. این پنج غول - اپل، آمازون، فیس‌بوک، گوگل و مایکروسافت- آرام‌آرام به ضرر نوآوری در جهان تکنولوژی عمل می‌کنند و استارت‌آپ‌های رقیب را به قیمت بالا می‌خرند و بعد آنها را در خود حل می‌کنند. نمونه‌اش شبکه اجتماعی tbh بود که دانش‌آموزان دبیرستانی در آمریکا عضوش بودند. فیس‌بوک که این شرکت کوچک یک‌ساله را رقیب احتمالی خود می‌دید به قیمت بسیار بالایی - بین ۸۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار - خرید. یک سال بعد فیس‌بوک اعلام کرد مجبور است این شبکه اجتماعی را به خاطر تعداد کم کاربرانش تعطیل کند. روند کنونی کار را به جایی رسانده که تعداد زیادی از استارت‌آپ‌ها از ابتدا با این هدف تاسیس می‌شوند که توسط شرکتی بزرگ‌تر خریده شوند و بنیان‌گذارانشان پولی هنگفت به جیب بزنند. این باعث می‌شود آنها نه به مشتری که به خواست‌های احتمالی «پنج ترسناک» فکر کنند. از دید فعالان بازار تمرکز روی خریدار احتمالی - و نه مردم به عنوان کاربر - باعث مسمومیت ایده استارت‌آپ شده است. آیا راه‌حلی وجود دارد؟ خوشبختانه بله. اول: بازگشت به ایده بنیادین استارت‌آپ‌ها، یعنی تمرکز روی نیاز مردم. دوم: بی‌توجهی به روش‌های کنونی جذب سرمایه استارت‌آپ. شرکت خود را با حداقل افراد و سرمایه آغاز کنید و ایده‌تان را پیش ببرید. تا می‌توانید از سرمایه بیرونی استفاده نکنید که بعدا جلوی آزادی عملتان را می‌گیرد. و سوم: شرکتتان را به غول‌ها نفروشید. اصولا افراد به سرعت دلشان برای کسب‌وکار سابقشان تنگ می‌شود و حساب بانکی پر و پیمان هم جای خالی آن را پر نمی‌کند.

روندی آغاز شده که طی آن استارت‌آپ‌ها به عنوان شرکت‌های مستقل از بین می‌روند و کم‌کم به تکه‌ای مدرن‌تر از شرکت‌های بزرگ سنتی تبدیل می‌شوند

هجوم غول‌های فناوری به دنیای نفت

آمازون، گوگل و مایکروسافت، غول‌های صنعتیِ قدیمی را منبع درآمدِ خود می‌کنند. این روزها هوش مصنوعی و فناوری در خدمت همه صنایع است؛ صنعت نفت هم مانند دیگر صنایع سعی دارد از آن بهره بگیرد. زمانی نه چندان دور شرکت‌های نفتی فقط به فکر تولید نفت بودند اما اکنون تمرکز آن‌ها بر بهره‌وری است و سعی دارند به کمک شرکت‌های فناوری در این زمینه پیشرفت کنند.

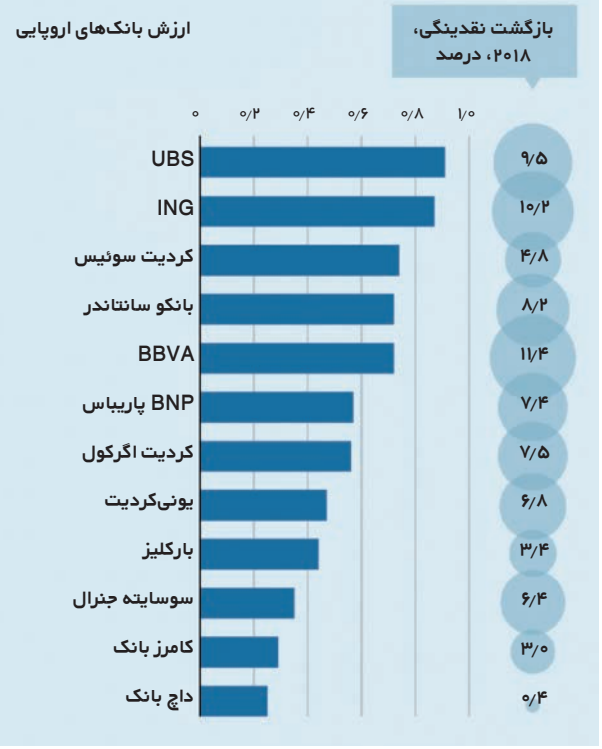
جهان به روایت نمودارها

شاخص‌ها از آینده چه می‌گویند؟

بانک‌های اروپایی در چه حالی هستند؟

بانک‌ها نقش مهمی در اقتصاد ایفا می‌کنند به همین خاطر است که عملکرد آن‌ها مدام مورد بررسی قرار می‌گیرد. در اروپا بانک‌ها بخش مهمی از بار اقتصاد را بر دوشِ خود دارند. بررسی‌ها نشان می‌دهد نرخ بهره پایین تا حدودی این بانک‌ها را عقب نگه داشته‌است. مروری بر وضعیت آن‌ها خالی از لطف نیست.

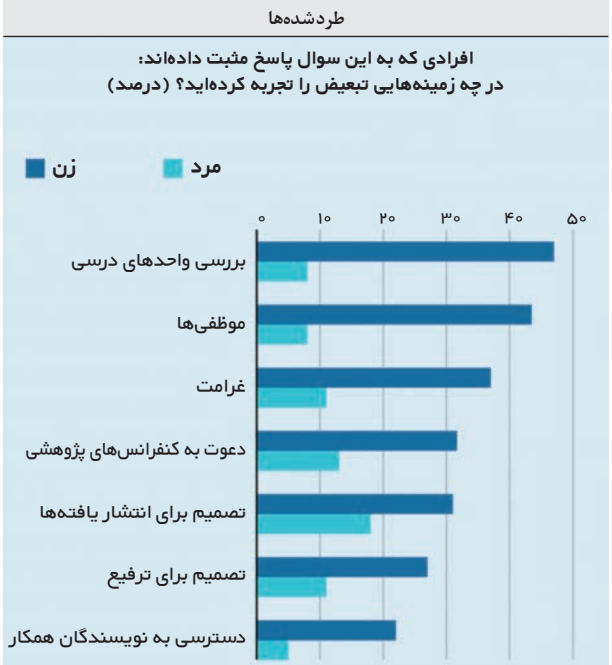
بدترین عملکرد؛ بانک‌های اروپایی



زنان اقتصاددان را دریابیم

زنان در همه حیطه‌ها با نابرابری روبه‌رو هستند. مطالعات نشان می‌دهد وضعیت در رشته اقتصاد دانشگاه‌های امریکا نابرابر است. از راه دور که نگاهی بیندازیم شاید فکر کنیم که زنان فرصت‌هایی برابر با مردان در دانشگاه‌ها دارند. شاید فکر کنیم هم دانشجو شدن برایشان برابر است و هم کار کردن در دانشگاه. فعلا به همه رشته‌های دانشگاهی کاری نداریم، اما قطعا رشته اقتصاد چنین وضعیتی ندارد.

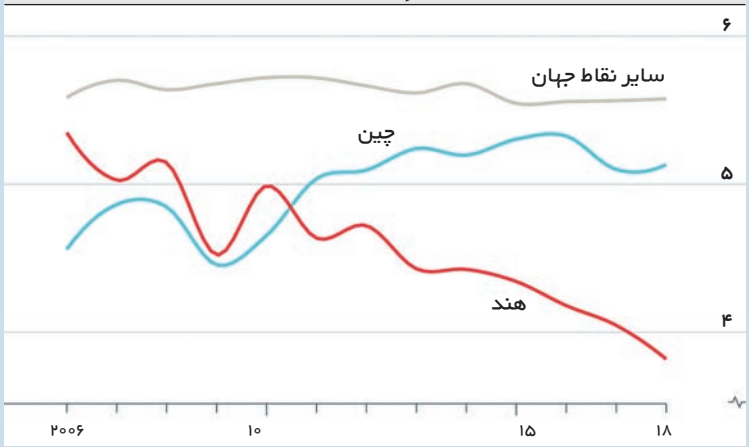
طردشده‌ها



رشد اقتصادی به معنای شادی نیست

ثروت الزماً با خود شادی به ارمغان نمی‌آورد. بررسی‌ها نشان می‌دهد کشورهایی وجود دارند که شرایط اقتصادی بسیار خوبی دارند اما به لحاظ شادمانیِ مردم خود وضعیت مطلوبی ندارند. این امر به سادگی نشان می‌دهد که بهبود شرایط اقتصادی نمی‌تواند به شادیِ مردم کمک کند. اکونومیست به بررسیِ دو اقتصادِ مهم در این زمینه پرداخته‌است.

امتیاز متوسطِ شادمانی، ۱۰=بالاترین

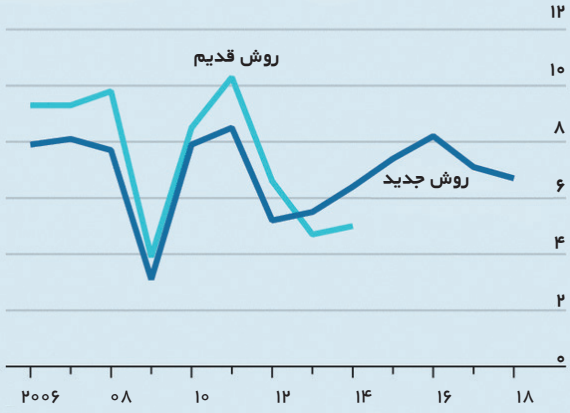


تعدیل اقتصادی

زمانی نه چندان دور بود که نارندرا مودی به عنوان نخست‌وزیر هند به صحنه آمد تا اقتصاد هند را اصلاح کند. او سیاست‌های اقتصادیِ متفاوتی را در دستور کار خود قرار داد. اما به‌رغم انتظاراتی که از او می‌رفت، نتوانست تفاوت محسوسی در اقتصاد هند ایجاد کند. در واقع بررسی‌های اکونومیست نشان می‌دهد اقتصاد هند در زمان مودی تغییر چندانی نداشته‌است.

تجدیدنظر در تاریخ

هند، تولید ناخالص داخلی، درصدِ افزایش نسبت به سال پیش

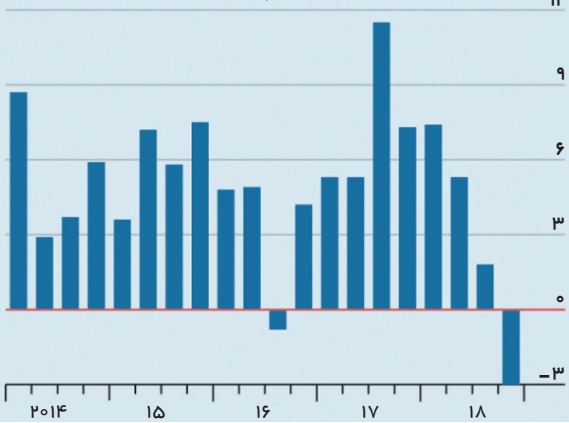


سقوط ترکیه

اقتصاد ترکیه یکی از اقتصادهای خوب و درخشان در میان اقتصادهای نوظهور بود. وضعیت اقتصادیِ این کشـــور به قدری خوب بود که همه از اقتصادِ اردوغان سخن می‌گفتند. اما ترکیه درست زمانی که می‌توانست خودش را به عنوان یکی از بهترین اقتصادهای نوظهور معرفی کند ناگهان با مشکل مواجه شد. اکنون حال اقتصادِ ترکیه خوب نیست.

آنکارا از دست می‌رود

ترکیه، تولید ناخالص داخلی، درصدِ تغییر نسبت به سال گذشته

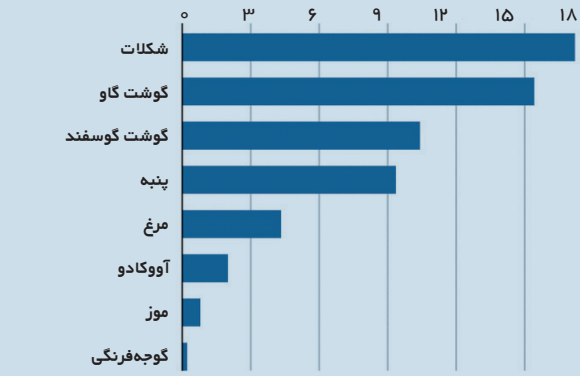


مصرفِ کمتر، زندگیِ بهتر

آب این روزها در همه نقاط جهان به معضل تبدیل شده‌است. واقعیت این است که همه ما انسان‌ها باید در مصرف آب صرفه‌جویی کنیم. بررسی‌ها نشان می‌دهد که در همه نقاط جهان بحران کم‌آبی می‌تواند به شرایطی تهدیدکننده تبدیل شود. شاید وقت آن رسیده که به خودمان بیاییم و در مصرف آب صرفه‌جویی کنیم.

عطشِ سیراب‌نشدنی

حجمِ آب مورد نیاز برای تولید ۱ کیلوگرم
۲۰۱۰، هزار لیتر

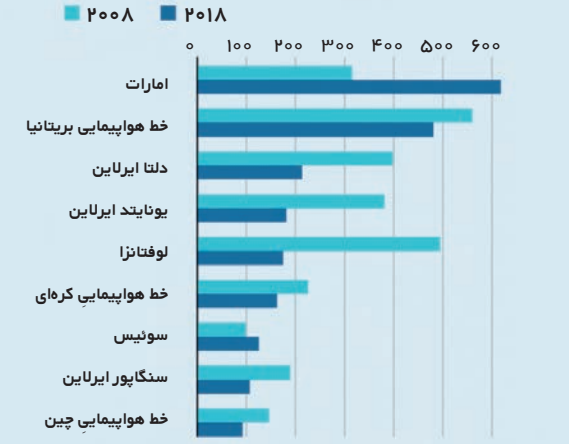


چرخش در هواپیماها

تقاضا برای صندلی‌های «کلاس اول» یا همان «First Class» در حال کاهش است. بررسی‌های اکونومیست نشان می‌دهد تنها یکی از خطوط هواپیمایی در این زمینه استثنا بوده‌اســـت. به غیر از خط هواپیماییِ امارات که افزایش صندلی‌های کلاس اول را تجربه کرده، بقیه خطوط هواپیمایی همگی با کاهش صندلی‌های کلاس اول مواجه شده‌اند.

استثنای اماراتی

صندلی‌های کلاس اولِ ارائه‌شده، هزار



تمام داستان از جایی شروع شد که ماسایوشی سان، رئیس بنگاه اینترنتی و ارتباطیِ سافت‌بنک، به سراغ یکی از بزرگ‌ترین اقدامات اقتصادی تاریخ رفت. سان در ماه سپتامبر ۲۰۱۶ به سراغ محمد بن سلمان رفت که در آن زمان هنوز به جایگاه امروزی خود در عربستان سعودی نرسیده‌بود، و به او تصویری از آینده عربستان در سایه فن‌آوری. آقای سان توانست در یک جلسه ۴۵ دقیقه‌ای سرمایه‌ای ۴۵ میلیارد دلاری جذب کند که به قول خودش «می‌شود دقیقه‌ای ۱ میلیارد دلار.»

[سافت‌بنک و سرمایه‌گذاری در فن‌آوری]

ویژن نسخه ۲٫۰

جنجال‌های سر راه سرمایه‌گذاری ۱۰۰ میلیارد دلاری ماسایوشی سان

به احتمال زیاد صندوق جدید وابستگی کمتری به دو سرمایه‌گذار بزرگ خارجی داشته باشد. سافت‌بنک ترجیح می‌دهد که حامیان متنوع‌تری داشته باشد، و حالت ایده‌آل این است که سهم هیچ‌یک از آن‌ها غیرطبیعی نباشد

تمام داستان از جایی شروع شد که ماسایوشی سان، رئیس بنگاه اینترنتی و ارتباطیِ سافت‌بنک، به سراغ یکی از بزرگ‌ترین اقدامات اقتصادی تاریخ رفت. سان در ماه سپتامبر ۲۰۱۶ به سراغ محمد بن سلمان رفت که در آن زمان هنوز به جایگاه امروزی خود در عربستان سعودی نرسیده‌بود، و به او تصویری ارائه داد: تصویری از آینده عربستان در سایه فن‌آوری. آقای سان توانست در یک جلسه ۴۵ دقیقه‌ای سرمایه‌ای ۴۵ میلیارد دلاری جذب کند که به قول خودش «می‌شود دقیقه‌ای ۱ میلیارد دلار.»

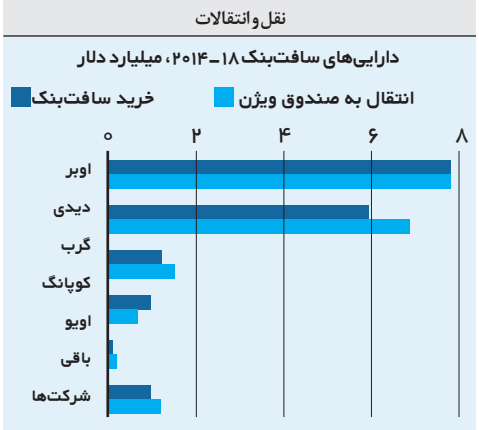
دو سال و نیم از آن روز گذشته و آقای سان تاکنون ۷۰ میلیارد دلار از ۱۰۰ میلیاردی را که محمد بن سلمان به او ارائه کرده خرج کرده‌است. نام این بودجه، صندوق ویژن است و این صندوق حالا در تقریبا ۷۰ کمپانی نوپای فن‌آوری سهام دارد که شامل نام‌هایی معروف مانند وی‌وُرک هم می‌شود.

ابعاد پروژه آقای سان به حدی بود که جهان بنگاه‌های سرمایه‌گذاری VC سیلیکون ولی را به هم ریخت. ۳۰ میلیارد دلار پولی که هنوز در این پروژه خرج نشده‌است، به تنهایی چهار برابر مجموع پول نقدی است که شرکت VC رتبه دوم دارد. بنابراین زمانی که چند وقت پیش آقای سان گفت که می‌خواهد هر دو یا سه سال، ۱۰۰ میلیارد دیگر بودجه تامین کند، سرمایه‌گذارانی که هنوز درک نکرده‌بودند که ۱۰۰ میلیارد اولی چطور به کار افتاد، خیلی حرف‌های او را جدی نگرفتند.

در حال حاضر سافت‌بنک به دنبال راه‌اندازی صندوق ویژن شماره ۲ است. هنوز هم ملاحظات و ساختار این صندوق غول‌آسای دوم اعلام نشده‌است و معنای این مسئله این است که هنوز امکان بازاریابی رسمی آن وجود ندارد. اما گزینه‌های پیش رو در حال بررسی هستند. برنامه این است که ۱۰۰ میلیارد دلار بودجه تامین شود، که البته منابع آشنا با چنین فرایندهایی می‌گویند می‌تواند مبلغ کمتری هم باشد.

نیمه جذاب ماه

تامین بودجه، پس از پنج ماهِ دشوار برای نسخه شماره ۱ از راه می‌رسد. مجموع دارایی‌های صندوق اول تا ماه فوریه با رشد ارزش ۲۵ تا ۳۰۰ درصدی



روبه‌رو شده‌بود که بازگشت‌هایی را برای تمامی شرکای محدودش ایجاد کرد: صندوق سرمایه‌گذاری عمومی عربستان سعودی (PIF)، صندوق ثروت حاکم کشور، که چیزی حدود ۴۵ میلیارد دلار در این میان گذاشته‌است، سافت‌بنک که ۲۸ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کرده‌بود و صندوقی به نام مبادله که یکی از بازوهای دولت ابوظبی است و چیزی در حدود ۱۵ میلیارد دلار را وسط گذاشته‌بود. به غیر از این شرکا با چند بنگاه دیگر مانند اپل و شارپ روبه‌رو هستیم که هرکدام ۱ میلیارد دلار وسط گذاشته‌بودند. با این حال، مسیری که قیمت‌های شرکت‌های اینترنتی سال پیش طی کرد، باعث شده که بسیاری به این نگرانی بیفتند که شاید صندوق قبلی در اوج سرمایه‌گذاری شده‌است. جدای از این مسئله، شراکت آقای سان با محمد بن سلمان سال پیش در یک درگیری سیاسی و رسوایی به خطر افتاد: قتل روزنامه‌نگار عربستانی، جمال خاشقجی به دست ماموران سعودی. همین مسئله باعث شده که اصطکاک‌هایی بین صندوق ویژن و PIF پدید بیاید.

تمام مسائل باعث شده که امروز، افراد نزدیک به صندوق ویژن و سافت‌بنک بگویند که احتمال ورود به تجارت خانه‌داری تقریبا منتفی است. سرمایه‌گذاری‌های مربوط به شرکت‌های حمل و نقلی مانند اوبر تا حالا به شکل بسیار زیادی وارد این صندوق شده‌اند و سرمایه‌ای ۳ میلیارد دلاری در یک سازوکار اقتصادی خاص تعبیه شده که به آقای سان اجازه این را می‌دهد که بدون در نظر گرفتن مختصات ترازنامه سافت‌بنک، پول را جابه‌جا کند.

به احتمال زیاد صندوق جدید وابستگی کمتری به دو سرمایه‌گذار بزرگ خارجی داشته باشد. سافت‌بنک ترجیح می‌دهد که حامیان متنوع‌تری داشته باشد، و حالت ایده‌آل این است که سهم هیچ‌یک از آن‌ها غیرطبیعی نباشد. این شرکت همچنین به دنبال این مسئله است که صورت توافقاتش عادی‌تر باشد و رابطه بین سافت‌بنک و صندوق ویژن ۲، حالت یک بازوی اجرایی پیدا کند که نقل و انتقالات بین آن‌ها به ندرت اتفاق می‌افتد، اگر حتی بیفتد. افرادی که به پروژه صندوق ویژن اول نزدیک بوده و از جزئیات آن آگاه‌اند می‌گویند که حجم عملیات در حال گسترش است و به زودی شاهد آزمایش این ادعا خواهیم بود.

چرا باید خواند:
۱۰۰ میلیارد دلار را از هر زاویه و هر جای دنیا که نگاه کنی رقمی سرگیجه‌آور است. این رقم را ۲ سال پیش شرکت سافت‌بنک ژاپن به یک صندوق مشترک با مشارکت عربستان سعودی و امارات متحده عربی اختصاص داد تا در شرکت‌های فن‌آوری سرمایه‌گذاری کند. حالا که بیش از ۲ سال گذشته، رئیس سافت‌بنک می‌گوید که به دنبال ۱۰۰ میلیارد دیگر است.

بدهی خانوار از زمانی که باعث شد سیستم مالی این کشور نابود شود، به صورت نسبی کاهش پیدا کرده‌است. از سال ۲۰۱۲ به این سو، بدهی شرکتی اما عملکردی عکس دارد. با توجه به نسبت بدهی کسب‌وکاری غیرمالی به تولید ناخالص داخلی، که توسط فدرال رزرو منتشر می‌شود، متوجه خواهیم شد که رشدی ۸ درصدی طی ۷ سال اخیر اتفاق افتاده و تقریبا به همین میزان بدهی خانوارها کاهش پیدا کرده‌است.

[بدهی شرکت‌های آمریکایی]

باری بر دوش

ترازنامه‌های سنگین بحران اقتصادی بعدی آمریکا را بدتر می‌کنند

بدهی خانوارهای آمریکایی از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۷ به این سو آرام گرفته‌است. طی سال‌های بهبود پس از بحران اقتصاد آمریکا باز هم به سمت اعتبارها حرکت کرده‌است. خانوارهای آمریکایی ترازنامه‌های جدیدی ساخته‌اند و بنگاه‌های این کشور هم سودهایی جهشی کرده‌اند و دولت هم دارایی‌های امنی را که کل جهان خواهانش هستند ارائه می‌دهد. طی دهه اخیر اگر می‌خواستید به دنبال بدهی‌های پنهان در جهان بگردید نگاه خود را بر نقاطی دیگر متمرکز می‌کردید، مثلا اروپا که در آن بحران بسیار شدید بدهی‌ها ادامه پیدا کرد، یا به چین که دولت و بنگاه‌های دولتی‌اش خود را با اعتبارات خفه کرده‌اند و یا مثلا به بازارهای نوظهور نگاهی می‌انداختید که بدهی‌های ناشی از دلار یکی از منابع اصلی آسیب‌پذیری هستند.

آیا وقت آن رسیده که باز هم نگاهی به آمریکا بیندازیم؟ بدهی خانوار از زمانی که باعث شد سیستم مالی این کشور نابود شود، به صورت نسبی کاهش پیدا کرده‌است. از سال ۲۰۱۲ به این سو، بدهی شرکتی اما عملکردی عکس دارد. با توجه به نسبت بدهی کسب‌وکاری غیرمالی به تولید ناخالص داخلی، که توسط فدرال رزرو منتشر می‌شود، متوجه خواهیم شد که رشدی ۸ درصدی طی ۷ سال اخیر اتفاق افتاده و تقریبا به همین میزان بدهی خانوارها کاهش پیدا کرده‌است. با توجه به نمودار متوجه می‌شوید که نسبت بدهی به تولید ناخالص داخلی کسب و کارهای آمریکایی در حال حاضر در اوج خود به سر می‌برد.

این مسئله به خودی خود بد نیست. دهه اخیر زمانی پردردسرتر برای شرکت‌ها به نسبت خانوارها بوده‌است. شرکت‌ها می‌توانند از پس بدهی‌های بیشتری بربیایند و در جهانی که نرخ بهره پایین است، این مسئله جذاب‌تر هم می‌شود. نکته بسیار مهم دیگر این است که این شرکت‌ها به منظور سرمایه‌گذاری‌های خطرناک، این پول‌ها را قرض نکرده‌اند. این مسئله را باید با دهه ۱۸۷۰ مقایسه کنید که سرمایه‌گذاری‌های جنون‌آمیز در خط آهن آمریکا باعث شد که بدترین بحران بدهی شرکتی در تاریخ این کشور اتفاق بیفتد. در مجموع هم این شرکت‌ها پول را به سهامداران پس داده‌اند. در مجموعه‌ای از بازخریدها و ادغام‌ها، شرکت‌های غیرمالی توانستند چیزی در حدود ۲،۹ تریلیون دلار از حق سهام را به صورت خالص از سال ۲۰۱۲ مرخص کنند و تقریبا همین مقدار را هم به شکل بدهی جدید برای خود ایجاد کرده‌اند.

سرازیری

البته باید گفت که این حجم از بدهی، شرکت‌ها را شکننده و بازار را عصبی می‌کند. در سال ۲۰۱۸، نگرانی‌هایی که برای بدهی‌های بیش از حد پیش آمده‌بود، خود را در بازار مالی نشان داد. سرمایه‌گذارانی که به دنبال سهام‌های بی‌کیفیت رفتند، در انتهای سال به طور میانگین پول کمتری نسبت به آغاز سال داشتند. این اتفاق از زمان بحران مالی تنها یک بار دیگر رخ داده‌بود.

البته در حال حاضر، با توجه به نرخ بهره پایین و سودهای بسیار زیاد، شرکت‌های آمریکایی توانایی عملکرد مناسب در قبل بدهی‌های خود را دارند. اکونومیست ترازنامه‌های شرکت‌های غیرمالی آمریکایی را که به صورت عمومی تجارت کرده‌اند بررسی کرده‌است. این ترازنامه‌ها شامل دوسوم از کل بدهی شرکت غیرمالی ناخالص آمریکا است. مجموع کل آن بدهی برابر با عدد خیره‌کننده ۹،۶ تریلیون دلار است. مجموع درآمدهای این شرکت‌ها پیش از بهره و مالیات به حدی است که می‌توانند بهره این کوه بدهی را تا ۶ برابر هم پرداخت کنند. این مسئله علی‌رغم این واقعیت رخ می‌دهد که نسبت بدهی آن‌ها، منهای دارایی‌های نقدی‌شان، به درآمدهای پیش از بهره، مالیات و کاهش ارزش، از سال ۲۰۱۲ به این سو تقریبا ۲ برابر شده‌است.

در این میان، ۱ تریلیون دلار از بدهی‌ها مربوط به شرکت‌هایی است که ۴ برابر کل هزینه‌هایشان بدهی دارند و می‌توانند نیمی از درآمد پیش از مالیات خود را ببلعند. شاید این ۱ تریلیون به خودی خود خیلی نگران‌کننده نباشد. مشکل اصلی این ۱ تریلیون دلار، حجمش نیست، بلکه روشی است که طی آن تامین مالی شده. باز هم با داستانی مشابه به رهن خانه‌هایی روبه‌رو هستیم که از دو دهه تا یک دهه پیش تبدیل به اوراق بهاداری شدند که ناگهان بازار مالی آمریکا را متلاشی کرد. البته در حال حاضر این بدهی آن‌قدر ترسناک نیست، اما به هرحال باید مراقب آن بود.

۱ تریلیون دلار از بدهی‌ها مربوط به شرکت‌هایی است که ۴ برابر کل هزینه‌هایشان بدهی دارند و می‌توانند نیمی از درآمد پیش از مالیات خود را ببلعند. شاید این ۱ تریلیون به خودی خود خیلی نگران‌کننده نباشد. مشکل اصلی این ۱ تریلیون دلار، حجمش نیست، بلکه روشی است که طی آن تامین مالی شده

چرا باید خواند:
یک دهه پیش بدهی خانوارهای آمریکایی به حدی رسید که کل نظام مالی این کشور را دچار فروپاشی کرد، اما پس از آن، این بدهی‌ها پایین آمد. به جای آن‌ها بدهی شرکت‌های آمریکایی بالاتر رفت و در سال ۲۰۱۸ به اوج خود رسید. گرچه وضعیت به بدی قبل نیست، اما هنوز هم نگرانی‌هایی وجود دارد.

بیش از ۴۰ کاندیدا در صحنه حضور دارند و محبوب‌ترین آن‌ها هم ولادیمیر ژلینسکی است. ژلینسکی بازیگر برنامه‌های کمدی است که بیش از همه با نمایشی تلویزیونی به نام «خادم مردم» و بازی نقش معلمی که به ریاست جمهوری می‌رسد، شناخته می‌شود. او حالا سعی دارد که نمایش را تبدیل به واقعیت کند و نظر جمعیت انبوهی را که از دایره نخبه‌های سنتی خسته شده‌اند به خود جلب کرده.

[انتخابات ریاست‌جمهوری اوکراین]

تراژیکمدی

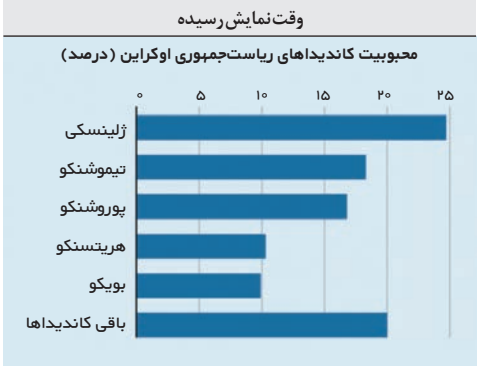
ممکن است یک بازیگر رئیس‌جمهور بعدی اوکراین باشد

چرا باید خواند:
مردم اوکراین ۵ سال پیش هزینه زیادی دادند تا حکومتی فاسد را کنار بزنند. آن دولت رفت اما فساد هنوز هم وجود دارد. حالا که زمان انتخابات رسیده، تمام گزینه‌های روبه‌روی این مردم به شدت مشکوک است و بوی انواع فساد از همه جا بلند شده‌است. حتی امکان درگیری مسلحانه وجود دارد.

به گزارش اکونومیست، یک بنای یادبود در میدان استقلال کیف قرار دارد که پر است از تصاویر معترضانی شجاع. فضای مجازی پر از یادآوری خاطراتی از شجاعت‌های مردمی است که رئیس‌جمهور پیشین اوکراین، ویکتور یانکویچ، را سرنگون کردند. اما حالا که انتخابات جدید اوکراین فرا رسیده از آن کارزار عظیم مردمی هرچه مانده باشد، عظمتی باقی نمانده.

بیش از ۴۰ کاندیدا در صحنه حضور دارند و محبوب‌ترین آن‌ها هم ولادیمیر ژلینسکی است. ژلینسکی بازیگر برنامه‌های کمدی است که بیش از همه با نمایشی تلویزیونی به نام «خادم مردم» و بازی نقش معلمی که به ریاست جمهوری می‌رسد، شناخته می‌شود. او حالا سعی دارد که نمایش را تبدیل به واقعیت کند و نظر جمعیت انبوهی را که از دایره نخبه‌های سنتی خسته شده‌اند به خود جلب کرده. ولادیمیر فسنکو، یک تحلیل‌گر سیاسی، در این‌باره می‌گوید: «مردم می‌خواهند روی مقامات مسئول را کم کنند و او بهترین ابزار برای آن‌هاست.» جدی‌ترین رقبای ژلینسکی شامل رئیس‌جمهور فعلی اوکراین، پترو پوروشنکو، و نخست‌وزیر سابق این کشور، یولیا تیموشنکو هستند. بسیاری از افرادی که به دنبال اصلاحات هستند هم امیدهای خود را به سلاوا واکارچوک گره زده‌بودند که زیر بار این مسئله نرفت. آناتولی هریتسنکو، که پیش‌تر وزیر دفاع این کشور بود، نظر بسیاری از صاحب‌نظران را به خود جلب کرده اما در مورد رای‌دهندگان خیلی هم موفق نبوده‌است. به احتمال زیاد کار به انتخاب بین بد و بدتر در دور دوم بکشد و شرایط بسیار حساس است. رهبری دوران پساانقلاب اوکراین مردم این کشور را ملال‌زده کرده‌است. علی‌رغم اینکه طی سال‌های اخیر اوکراین بیشتر به اروپا نزدیک شده، تقریبا ۷۵ درصد از مردم اوکراین می‌گویند که جهت‌گیری کنونی این کشور غلط است. دلیل اصلی این نارضایتی هم این است که وعده‌های انقلابی، مانند از بین بردن الیگارشی شدیدا فاسد این کشور محقق نشده‌اند. تصمیمات دیوان عالی این کشور در سال ۲۰۱۵ تنها مثالی از سویه‌های کماکان فاسد این کشور است. پایین آمدن استانداردهای زندگی و بالا رفتن قبوض ماهانه و درگیری ضعیف با روسیه در مناطق شرقی، یعنی جایی که بیشترین جان‌باخته را داده، همه و همه باعث شده‌است که امروز اوکراینی‌های بیشتری نسبت به پارلمان این کشور بی‌اعتماد باشند و حتی به رسانه‌های روسی هم اعتماد بیشتری دارند.

از یک سو پوروشنکو را داریم که از زمان ریاست جمهوری ثروتش چند برابر شده و اکنون شبکه تلویزیونی خود را دارد، و از سوی دیگر میلیاردری کلاه‌بردار به نام ایهور کولومیوسکی را داریم که شبکه تلویزیونی خود را دارد و ارتباط ژلینسکی با او بسیار آشکار است. برنامه تلویزیونی ژلینسکی در شبکه تلویزیونی ۱+۱ پخش می‌شد که مالکش کولومیوسکی است



کی بد، کی بدتر؟

نفوذ الیگارشی اوکراین در هیچ‌جا به اندازه خود این کارزار انتخاباتی مشهود نیست. هنوز هم شبکه‌های اصلی تلویزیونی در اختیار افراد فاسد قبلی قرار دارد. از یک سو پوروشنکو را داریم که از زمان ریاست جمهوری ثروتش چند برابر شده و اکنون شبکه تلویزیونی خود را دارد، و از سوی دیگر میلیاردری کلاه‌بردار به نام ایهور کولومیوسکی را داریم که شبکه تلویزیونی خود را دارد و ارتباط ژلینسکی با او بسیار آشکار است. برنامه تلویزیونی ژلینسکی در شبکه تلویزیونی ۱+۱ پخش می‌شد که مالکش کولومیوسکی است. حلقه افراد نزدیک به ژلینسکی هم کسانی هستند که رابطه نزدیکی با الیگارشی فاسد اوکراین دارند. بانکی که کولومیوسکی مالکیت آن را داشت، چند وقت پیش به دلیل کلاه‌برداری و حجم بالای بدهی، ملی‌سازی شد و حالا مردمی که از فساد سابق به تنگ آمده‌اند با ژلینسکی روبه‌رو هستند. فقط کافی است بدانید که یکی از وکلای مشهور کولومیوسکی در حال حاضر در کارزار انتخاباتی ژلینسکی حضور دارد و بسیاری از افراد تیم حفاظت او هم سابقه حفاظت از کولومیوسکی را دارند. تمام این مسائل باعث شده که مردم بسیار نگران آینده کشورشان شوند، اما چیزی که بسیار زیاد همه را نگران کرده این است که آیا انتخابات رسمیت پیدا می‌کند یا خیر. بسیاری از مردم از سوءاطلاعات و یا هکرهای روس می‌ترسند. خطر بزرگ‌تر اما از سوی خود کاندیداها ایجاد می‌شود. هم پوروشنکو و هم تیموشنکو مورد اتهاماتی مانند خریدن رای قرار گرفته‌اند. تمام این مسائل سلامت انتخابات را زیر سوال برده‌است. بعد خطرناک داستان حضور حجم زیادی از نیروهای نظامی خصوصی است که در برابر جمعیتی خشمگین قرار دارند و حجم بالایی از اسلحه که در اختیار خیلی‌ها قرار دارد. همین چند وقت پیش بود که برخی از ملی‌گرایان افراطی که مخالف پوروشنکو هستند، طی درگیری‌هایی تعداد زیادی مامور پلیس را مجروح کردند. حالا در نظر بگیرید که اگر اوکراینی‌ها فردای انتخابات با نتیجه‌ای روبه‌رو شوند که مورد اعتماد نیست، آیا می‌توانیم مانند تماشای یک برنامه کمدی بخندیم؟

مطالعه‌ای که موسسه بروکینگز در سال ۲۰۱۰ انجام داده، ۶۳ اتحاد نظامی را طی پنج قرن اخیر بازشماری کرده‌است، که از بین آن‌ها تنها ۱۰ پیمان عمری بیش از ۴۰ سال داشته‌اند و میانگین طول عمر این ائتلاف‌ها ۱۵ سال بوده.

[۷۰سالگیِ ناتو]

پختگی

توافق آتلانتیک برای بقا نیاز به تغییراتی دارد

رسیدن به ۷۰سالگی مسئله‌ای بسیار مهم برای سازمان پیمان آتلانتیک شمالی، ناتو، است. بسیاری از اتحادها به سرعت از بین می‌روند. تهدیدات خارجی تغییر می‌کنند. منافع ملت‌ها واگرا می‌شوند. هزینه‌ها فشار زیادی وارد می‌کنند. پیمان روسیه و آلمان نازی تنها ۲ سال دوام آورد. هیچ‌یک از ۷ ائتلاف جنگ‌های ناپلئونی بیش از ۵ سال عمر نکردند. مطالعه‌ای که موسسه بروکینگز در سال ۲۰۱۰ انجام داده، ۶۳ اتحاد نظامی را طی پنج قرن اخیر بازشـــماری کرده‌است، که از بین آن‌ها تنها ۱۰ پیمان عمری بیش از ۴۰ سال داشته‌اند و میانگین طول عمر این ائتلاف‌ها ۱۵ سال بوده.

به گزارش اکونومیست، جنس استولتنبرگ، دبیر کل ناتو می‌گوید «ناتو قدرتمندترین و موفق‌ترین اتحاد تاریخ است، زیرا تاکنون قادر بوده‌ایم که تغییر کنیم.» این سازمان در بدو تولدش تنها ۱۲ عضو داشت و اکنون به ۲۹ عضو رســـیده و اگر مقدونیه شمالی هم به آن اضافه شود به عدد ۳۰ می‌رسد. از بین هشت کشوری که رقیب اصلی ناتو، یعنی پیمان ورشو را تشکیل دادند، در حال حاضر هفت کشور عضو ناتو هستند، و جدای از این هفت کشور، سه جمهوری شوروی سابق هم به ناتو پیوسته‌اند. هشتمین کشور پیمان ورشو، یعنی خود اتحاد شوروی هم دیگر وجود خارجی ندارد.

ناتو در چهار دهه ابتدایی عمرش با تهدید شوروی درگیر بود. وظیفه این سازمان طی آن دوره «بیرون نگه داشتن روس‌ها، داخل نگه داشتن آمریکایی‌ها و پایین نگه داشتن آلمان‌ها» بود. این جملات را اولین دبیر کل ناتو، لرد ایسمای گفته‌است. مسئله مهم اینجا بود که پس از سقوط کمونیسم، این اتحاد اعلام پیروزی نکرد و کرکره‌ها را پایین نکشید. بلکه سعی در تقویت خود کرد و به پایدارسازی دموکراسی‌های اروپای شرقی کمک کرد.

پس از اینکه مسائل جدیدی در دنیا پدید آمد، ناتو متوجه شد که یا باید حضور خود در جهان را بیشتر کند، یا دست از کار بکشد. به همین خاطر بود که در افغانســـتان و بالکان و شاخ آفریقا حضور پررنگ داشت و دارد. بنیان‌گذاران ناتو حتما از دیدن چنین گستره‌ای مبهوت می‌شدند. نکته جالب استفاده از بند پنج این پیمان است که طبق آن، حمله به هریک از اعضا، حمله به تمامی اعضا به حساب می‌آید و پس از حمله ۱۱ سپتامبر توسط القاعده به آمریکا، این بند برای اولین و آخرین بار به اجرا درآمد.

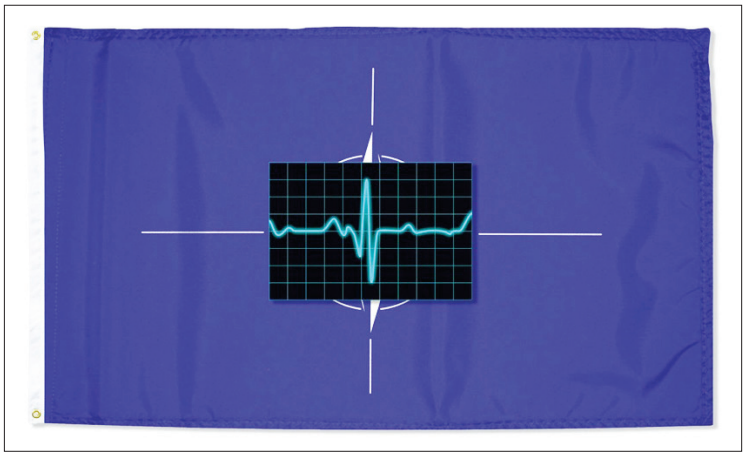
روزهای پیری

حـــالا که نگاهی به عمر ناتو انداختیم بد نیســـت به وضعیت کنونی آن هـــم فکر کنیم. در حـــال حاضر رابطه آمریکا و ترکیه اندکی ســـرد شده‌است. اهمیت ترکیه این است که به زودی جای آلمان را در رده دوم پرجمعیت‌ترین اعضای ناتو خواهد گرفت. برنامه ترکیه برای خرید سیستم دفاعی موشکی از روسیه حال واشنگتن را گرفته‌است. درباره مسئله فتح‌الله گولن هم مشکلاتی بین آمریکا و ترکیه وجود دارد و اردوغان هنوز هم او را مسئول تلاش برای کودتا در سال ۲۰۱۶ می‌داند. در مورد مسئله کردهای سوریه هم اختلافاتی بین دو کشور وجود دارد و ترامپ این کشور را بارها تهدید اقتصادی کرده‌است.

در همین دوران بحث‌های بســـیاری هم درباره موشک‌های هسته‌ای میان‌برد وجود دارد. درگیری‌های ناتو با روسیه پایان ندارد و اخیرا این باور هم اندکی جاافتاده که شاید چتر هسته‌ای آمریکا حفره‌هایی داشته‌باشد و اروپا را آسیب‌پذیر باقی بگذارد.

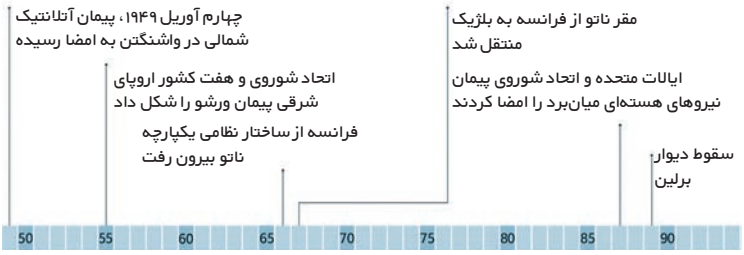
مایک پومپئو می‌گوید که ناتو طی ۷۰ ســـال فعالیت‌های بســـیاری کرده‌است و این‌طور ادامه می‌دهد که «ما می‌خواهیم مطمئن شویم که طی ۷۰ سال آینده هم همین‌قدر اثربخش باشد.» وضعیت ژئوپلیتیکی جهان در حال تغییر اســـت و حفظ چنین جایگاهی خیلی آسان نیست. هر لحظه امکان آغاز جنگ قدرت بیشـــتر می‌شود. البته در حال حاضر جهان روسیه را به عنوان قدرتی در حال افول نگاه می‌کند، اما به هر حال از توان نظامی این کشور نمی‌توان چشم پوشید. مسئله اما این است که آمریکا در حال حاضر با رقیبی جدید به نام چین روبه‌رو است. کشمکش آمریکا و چین پیش از ریاست جمهوری ترامپ آغاز شد و اکنون تشدید هم شده‌است. در شرایطی که تمرکز آمریکا بر اروپا کمتر شده و بیشتر به سمت آسیا می‌رود، پیمان ترانس آتلانتیک چطور می‌تواند به بقای خود ادامه دهد؟ این پرسش بسیار مهمی است و تا اینجای کار، ناتو خیلی به آن نپرداخته.

چرا باید خواند:
ناتو به ۷۰ سالگی رسیده و در این زمینه از تمام ائتلاف‌های نظامی و سیاسی تاریخ جهان مدرن پیشی گرفته‌است. روزهایی که این پیمان در برابر پیمان ورشو ایستادگی می‌کرد، به پایان رسیده و امروزه ناتو با آمریکایی طرف است که نگاه خود را بیشتر به آسیا دوخته تا به اروپا.



۷۰ سال هشیاری

دهه‌های ابتدایی



طی دو دهه گذشته تلاش برای بهبود بیماری‌های روحی و روانی که ناشی از مسائلی نظیر جنگ است، افزایش پیدا کرده‌است. در واقع اکنون به صورت اضطراری به این افراد رسیدگی می‌کنند. برخی از افراد به خاطر جنگ و برخی دیگر به خاطر بلایای طبیعی دچار مشکل شده‌اند. آن‌ها سرپناه خود را از دست داده‌اند و به همین خاطر به بیماری‌های روانی مبتلا شده‌اند.

[سلامت روان]

حرف زدن آسان است

مشاوره گرفتن و حرف زدن با مردم عادی هزینه‌ای کم و نتیجه‌ای خوب دارد

چرا باید خواند:
بیماری‌های روحی و روانی جزو مسائلی است که معمولاً در زمان حادثه و فاجعه‌های مختلف نادیده گرفته می‌شود. اخیراً این مسئله مورد توجه پزشک‌ها قرار گرفته‌است. افراد بیمار می‌توانند به کمک مشاوره با افراد معمولی شرایط روحی خود را بهبود ببخشند.

کلینکی در اردن وجود دارد که در آن مدیری به همراه همکاران خود تلاش می‌کنند فهرستی از پناهندگان و کشورهای آن‌ها تهیه کنند و در نهایت می‌نویسند که چه‌چیزهایی به عنوان بیماری آن‌ها را آزار می‌دهد. یکی از پرستارها می‌گوید در این کلینیک عراقی‌هایی وجود دارند که از اضطراب رنج می‌برند، همچنین سوری‌هایی هستند که به افسردگی دچار شده‌اند و سودانی‌هایی که مبتلا به هیجان هستند. این‌ها تنها بخشی از بیمارانی هستند که پناهنده و به خاطر پناهندگی دچار بیماری‌های روانی شده‌اند. برآوردها نشان می‌دهد ۱٫۴ میلیون نفر از جنگ داخلی سوریه به اردن پناه برده‌اند. گروه‌هایی به صورت داوطلبانه نزد آن‌ها آمده‌اند تا به آن‌ها کمک کنند بیماری‌های خود را بهبود ببخشند.

طی دو دهه گذشته تلاش برای بهبود بیماری‌های روحی و روانی که ناشی از مسائلی نظیر جنگ است، افزایش پیدا کرده‌است. در واقع اکنون به صورت اضطراری به این افراد رسیدگی می‌کنند. برخی از افراد به خاطر جنگ و برخی دیگر به خاطر بلایای طبیعی دچار مشکل شده‌اند. آن‌ها سرپناه خود را از دست داده‌اند و به همین خاطر به بیماری‌های روانی مبتلا شده‌اند. فجایع مختلف، بیماری‌های روانی مختلف را ایجاد می‌کند؛ رسیدگی به این بیماران باعث شده پیشرفت‌هایی در زمینه سلامت روان صورت بگیرد. مدل‌هایی برای بهبود شرایط روانی بیماران روحی در نظر گرفته می‌شود که در کشورهایی نظیر اندونزی، سری‌لانکا، فیلیپین و سایر کشورها مورد آزمایش قرار می‌گیرد. این مدل‌ها بعداً در اروپا و امریکا مورد استفاده قرار می‌گیرد.

در اردن وضعیت آن‌قدر خوب است که می‌توان از روان‌شناس و روان‌کاو استفاده کرد. اما در بسیاری از دیگر کشورها که دچار جنگ داخلی شده‌اند یا بلایای طبیعی نظیر زلزله و طوفان در آن‌ها رخ داده چنین امکاناتی وجود ندارد و مردم نمی‌توانند برای بهبود سلامت روانِ خود به روان‌شناس و روان‌کاو مراجعه کنند. درمان بیماری‌های روحی و روانی کاری دشوار است و به ترفندهای ویژه نیاز دارد. یکی از مشکلات این است که در دوران جنگ، پزشک‌هایی از دیگر کشورها به کشور دیگر می‌روند و اغلب نمی‌توانند به زبان مادریِ مردم آن کشور صحبت کنند. در نتیجه نمی‌توانند با بیماران درباره بیماری‌های روحی و روانیِ آن‌ها صحبت کنند. همین امر مانع از بهبود شرایطِ روحی و روانیِ آن‌ها می‌شود. خاولا الجلودی یکی از روان‌شناس‌ها در کلینیک اردن می‌گوید: «ما برای درمان بیماری‌های روانیِ یک فرد نیاز داریم در مرحله اول با فرهنگ آن فرد آشنا شویم. در واقع برای تشخیص نشانه‌های بیماری به این مسئله احتیاج داریم اما اغلب از آن محروم هستیم.»

ارتش معمولی‌ها

یکی از مهم‌ترین مسائلی که کارشناسان علم روان‌شناسی به آن رسیده‌اند این است که در زمینه بهبود بیماران روحی و روانی، افراد معمولی می‌توانند به اندازه کارشناس‌ها موثر واقع شوند. در واقع مشاوره الزاماً قرار نیست توسط یک مشاور ارائه شود، افراد معمولی هم می‌توانند حکم مشاور را داشته‌باشند. جولیان ایتون روان‌شناس بریتانیایی می‌گوید: «ما همیشه فکر می‌کردیم افرادِ بیمار باید از افرادِ کارشناس مشاوره بگیرند. اما اخیراً به این نتیجه رسیده‌ایم که افراد معمولی هم می‌توانند به بیماران مشاوره خوبی بدهند.» در واقع وقتی بحران‌هایی نظیر جنگ یا سیل و زلزله رخ می‌دهد، افراد الزاماً نیازی به روان‌شناس ندارند. آن‌ها می‌توانند با صحبت کردن با افراد معمولی هم وضعیت روحیِ خود را التیام ببخشند. کمک‌های اولیه روانی الزاماً قرار نیست توسط یک روان‌شناس صورت بگیرد. هرکسی بتواند زمان بگذارد و با فردِ بیمار صحبت کند قطعاً می‌تواند نقشی موثر در بهبود حال آن فرد داشته‌باشد.

اخیراً مطالعات زیادی در مورد کمک‌هایی که افراد عادی می‌توانند ارائه بدهند صورت گرفته‌است. بررسی‌ها نشان می‌دهد افراد معمولی در روزهای نخستِ بروزِ یک فاجعه می‌توانند نقش موثرتری داشته‌باشند. در واقع آن‌ها در همان روزهای اول می‌توانند بهترین نقش را ایفا کنند. در روزهای نخستِ بروز یک فاجعه، افراد با هیجان روحی و روانیِ بیشتری مواجه هستند، اگر کسی باشد که با آن‌ها حرف بزند خیلی سریع حال آن‌ها را خوب خواهد کرد. حضور افرادِ معمولی می‌تواند روی کاهش اضطرابِ افرادِ بیمار تأثیر مثبت داشته‌باشد. آن‌ها می‌توانند به راحتی با هم صحبت کنند و در نتیجه میزان هیجانات و اضطراب فردِ بیمار را کم کنند.

کمکِ افرادِ معمولی به عنوان مشاور به افرادِ بیمار به یک رویکرد رایج در دنیای معاصر تبدیل شده‌است. این رویکرد در کشورهای غربی زیاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. مردم به محض وقوعِ یک رویداد می‌توانند در محل حضور پیدا کنند و با کمک‌های خود شرایط را برای افرادِ حادثه‌دیده بهتر کنند. این مسئله‌ای است که هم در کشورهای پیشرفته و ثروتمند و هم در کشورهای فقیر و در حال توسعه کاربرد دارد. در واقع، هنگام بروز بحران مردم در هر سطحی که باشند به این کمک‌ها از سوی هم‌نوعان خود نیاز دارند.

یکی از مهم‌ترین مسائلی که کارشناسان علم روان‌شناسی به آن رسیده‌اند این است که در زمینه بهبود بیماران روحی و روانی، افراد معمولی می‌توانند به اندازه کارشناس‌ها موثر واقع شوند. در واقع مشاوره الزاماً قرار نیست توسط یک مشاور ارائه شود، افراد معمولی هم می‌توانند حکم مشاور را داشته‌باشند

سانحه‌های هوایی، هرچقدر هم که دل‌خراش باشند، معمولا چنین تاثیری بر سهام‌داران نمی‌گذارند. ماه پیش یک هواپیمای باری بوئینگ ۷۶۷ در ساحل تگزاس سقوط کرد اما تقریبا هیچ تاثیری بر قیمت سهام این شرکت نداشت، گرچه سه کشته برجا گذاشت. تحلیل‌گران می‌گویند که دلیل اصلی این اتفاق این است که عمده سوانح هوایی به خاطر خطاهای انسانی رخ می‌دهند و آن‌هایی که نیروها را استخدام می‌کنند بار بیشتر تقصیر را هم باید تحمل کنند.

[بوئینگ]

بحران اعتماد

دو فاجعه هوایی برای این غول هوایی دردسرساز شد

ماه اسفند بود که بوئینگ دنبال اخباری خوب می‌گشت. در همان روز قرار بود که از سری ۷۷۷ خود رونمایی کند. به جای این اتفاق اما، سه روز مانده به رونمایی، حادثه‌ای دل‌خراش در اتیوپی باعث شد تا کل این رویداد لغو شود. روز دهم مارس بود که یک هواپیمای بوئینگ ۷۳۷ مکس ۸ در نزدیکی آدیس آبابا، سقوط کرد و همه ۱۵۷ مسافری که در آن حضور داشتند جان خود را از دست دادند. شباهت‌هایی که بین این سانحه و سقوط یک هواپیمای مشابه دیگر، پنج ماه پیش، از ایرلاین اندونزی، وجود داشت، باعث شد که نگرانی‌های زیادی درباره این وسایل پیش بیاید. سیزدهم مارس که فرا رسید، به جای مراسم رونمایی، تمام هواپیماهای مکس ۸ بوئینگ در سرتاسر جهان زمین‌گیر شده‌بودند. این تراژدی سرمایه‌گذاران بوئینگ را هم ترساند. سهام این شرکت طی چند روز بیش از ۱۰ درصد سقوط کرد و تقریبا ۳۰ میلیارد دلار از ارزش بازاری آن غیب شد.

سانحه‌های هوایی، هرچقدر هم که دل‌خراش باشند، معمولا چنین تاثیری بر سهام‌داران نمی‌گذارند. ماه پیش یک هواپیمای باری بوئینگ ۷۶۷ در ساحل تگزاس سقوط کرد اما تقریبا هیچ تاثیری بر قیمت سهام این شرکت نداشت، گرچه سه کشته برجا گذاشت. تحلیل‌گران می‌گویند که دلیل اصلی این اتفاق این است که عمده سوانح هوایی به خاطر خطاهای انسانی رخ می‌دهند و آن‌هایی که نیروها را استخدام می‌کنند بار بیشتر تقصیر را هم باید تحمل کنند.

این‌بار اما داستان فرق می‌کند. دومین بار طی یک سال است که یک هواپیمای نوی مکس ۸ سقوط می‌کند. هواپیمای اتیوپی هم مانند مورد اندونزی تنها چند دقیقه پس از تیک‌آف سقوط کرد. هردو هواپیما در آسمان متوقف شدند و سپس با سرعت زیاد با سر به زمین خوردند. گزارش‌هایی از سقوط اندونزی عنوان می‌کردند که به خاطر عیب تجهیزات، خلبان‌ها موفق به کنترل هواپیماها نشده‌بودند. در آن سانحه هم ۱۸۹ نفر کشته‌شدند. حالا بسیاری هم می‌گویند که در مورد هواپیمای اتیوپی هم همین اتفاق رخ داده‌است.

تا اینجای کار نمی‌توان نتیجه‌ای قطعی گرفت. بازرس‌های سانحه هنوز هم در اندونزی مشغول به کار هستند و در اتیوپی کار خود را به تازگی آغاز کرده‌اند. با این‌حال آن‌قدر شباهت بین این دو مورد وجود دارد که مقامات حاضر به ریسک نبوده و خط بوئینگ ۷۳۷ مکس را کاملا زمین‌گیر کرده‌اند و نه‌تنها نسخه ۸ آن را. دونالد ترامپ در همان روز سانحه اعلام کرد که اداره هوانوردی فدرال (FAA) پرواز تمامی هواپیماهای مکس ۸ و مکس ۹ را که جدیدتر است بر فراز آمریکا ممنوع خواهد کرد.

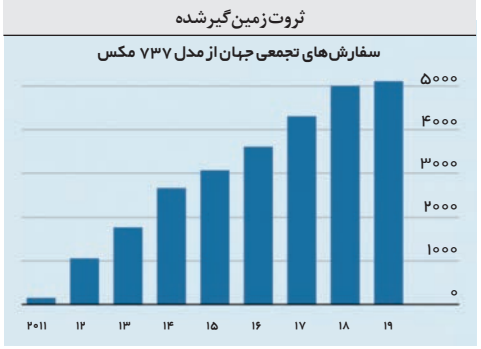
آثار مهیب

مدل ۷۳۷، مهم‌ترین هواپیمای بوئینگ است و تقریبا ۳۰ درصد از درآمد و ۳۵ درصد از سود این کمپانی را به خود اختصاص می‌دهد. این هواپیما برای اولین‌بار در سال ۱۹۶۷ به آسمان رفت. سال پیش شرکت بوئینگ ۱۰هزارمین هواپیمای ۷۳۷ خود را تحویل مشتری داد. جدیدترین نسخه این هواپیما همین مکس ۸ است که از ماه می ۲۰۱۷ وارد آسمان شده‌بود. اینکه بوئینگ چه آسیب‌های بلندمدتی از این مسئله ببیند، نیازمند پیشرفت بازرسی‌ها است. برخی از شرکت‌های تحلیلی تخمین می‌زنند که هزینه مستقیم این سقوط از لحاظ غرامت و تعمیر هواپیماهای معیوب می‌تواند تنها ۱ میلیارد دلار باشد. اگر مشکل نرم‌افزاری باشد، به سادگی قابل حل خواهد بود.

استراتژی فعلی بوئینگ این است که به نحوی در حالی که نظر سرمایه‌گذاران را جلب می‌کند، از هر ترفندی برای کمتر غرامت دادن هم استفاده کند. با این حال اصلا این امکان وجود دارد که بوئینگ کاملا رفع اتهام شود. برخی از تهدیدهایی که کسب و کار این شرکت را احاطه کرده‌اند، شاید هرگز به واقعیت نپیوندند. هیچ‌کس در حوادثی که مربوط به پنج نوع هواپیمای اخیر ایرباس و بوئینگ بوده، کشته نشده‌است. چنین کارنامه قابل توجهی شاید به پایانی خوش هم برسد. شاید صدمه‌ای که بوئینگ از این مسئله دیده قابل جبران باشد، اما در حال حاضر قطعا وضعیت این شرکت خوب نیست. فعلا باید نشست و دید که بازرسی‌های طولانی چقدر کش می‌آیند و بوئینگ این دوران انتظار را در چه وضعیتی ادامه می‌دهد. هر روز که این وضعیت ادامه پیدا کند، عمق ضربه‌ای که بوئینگ می‌بیند بیشتر خواهد شد.

استراتژی فعلی بوئینگ این است که به نحوی در حالی که نظر سرمایه‌گذاران را جلب می‌کند، از هر ترفندی برای کمتر غرامت دادن هم استفاده کند. با این حال اصلا این امکان وجود دارد که بوئینگ کاملا رفع اتهام شود. برخی از تهدیدهایی که کسب و کار این شرکت را احاطه کرده‌اند، شاید هرگز به واقعیت نپیوندند

چرا باید خواند:
۷ ماه پیش بود که هواپیمایی در اندونزی سقوط کرد و جان ۱۸۹ نفر را گرفت. تقریبا یک ماه و نیم پیش هم سقوط هواپیمایی در اتیوپی ۱۵۷ را کشت. هر دوی این هواپیماها از یک مدل بوده و شرایط سقوطشان تقریبا مشابه هم است. همین مسئله باعث شده که سازنده آن‌ها یعنی شرکت بوئینگ، در دوران بسیار سخت و پرضرری قرار گیرد.



شرکت‌های انرژی تمایل دارند نفت و گاز را با بهره‌وری بیشتری تولید کنند. آن‌ها تلاش می‌کنند با نوسان قیمت‌ها سازش و به نوعی تقاضای نامطمئن درازمدت را مدیریت کنند. سرمایه‌گذاری‌های دیجیتالی به آن‌ها کمک می‌کند هزینه‌ها را برای خود کاهش بدهند و میزان تولید خود را بالا ببرند.

[غول‌های نفتی]

هجوم برای نفت

آمازون، گوگل و مایکروسافت، غول‌های صنعتیِ قدیمی را منبع درآمدِ خود می‌کنند

چرا باید خواند:
این روزها هوش مصنوعی و فناوری در خدمت همه صنایع است؛ صنعت نفت هم مانند دیگر صنایع سعی دارد از آن بهره بگیرد. زمانی نه‌چندان دور شرکت‌های نفتی فقط به فکر تولید نفت بودند اما اکنون تمرکز آن‌ها بر بهره‌وری است و سعی دارند به کمک شرکت‌های فناوری در این زمینه پیشرفت کنند.

چندی پیش مدیرعامل‌های شرکت‌های بزرگ نفتی در هتلی در هوستون دور هم جمع شده‌بودند. مدیرعامل شرکت‌های بی‌پی و شورون جزو کسانی بودند که در این دورهمی حضور داشتند. اما در میان آن افراد کت‌وشلوارِ رسمی، یک نفر کمی متفاوت بود: اندی جاسی. آقای جاسی مدیر بخش خدمات وبِ آمازون است. حضور او در این برنامه تنها به این خاطر نبود که به غول‌های نفتی اطلاعاتی جدید بدهد، او در حقیقت به دنبال سود برای شرکتِ خودش بود. به نظر می‌رسد آمازون و دیگر شرکت‌های فناوری پی به ارزشِ نهفته در غول‌های نفتی برده‌اند و دندان برای آن تیز کرده‌اند.

شرکت‌های انرژی تمایل دارند نفت و گاز را با بهره‌وریِ بیشتری تولید کنند. آن‌ها تلاش می‌کنند با نوسان قیمت‌ها سازش و به نوعی تقاضای نامطمئنِ درازمدت را مدیریت کنند. سرمایه‌گذاری‌های دیجیتالی به آن‌ها کمک می‌کند هزینه‌ها را برای خود کاهش بدهند و میزان تولید خود را بالا ببرند. برخی از غول‌های فناوری نظیرِ آمازون، مایکروسافت و آلفابت و همچنین برخی از استارت‌آپ‌ها تلاش می‌کنند به این افراد و شرکت‌ها در حوزه نفت کمک کنند. برای تمامی افرادی که در سیلیکون‌ولی فعالیت دارند، حمایت از غول‌هایی که در عرصه سوخت‌های فسیلی کار می‌کنند، فرصت خوبی برای کسب سود به شمار می‌آید. آن‌ها سعی می‌کنند از این طریق راهی به جهان صنعتِ انرژی پیدا کنند. این روزها ارزشِ شرکت‌های نفتی به همین همکاری با شرکت‌های فناوری وابسته است.

برای صنایع مختلف، داده‌ها و اطلاعات و همچنین هوش مصنوعی می‌تواند ابزاری برای کسب ثروت باشد. این مسئله در مورد نفت و گاز هم صحت دارد. برای سال‌ها شرکت‌ها تنها به این فکر می‌کردند که چطور از ذخایر نفتی بهره بگیرند و در واقع تمام تمرکز آن‌ها بر این بود که تا جای ممکن نفت از دل زمین استخراج کنند اما هیچ‌گاه به این فکر نمی‌کردند که چطور نفت را به صورت کارآمدتر و با بهره‌وریِ بالاتری استخراج کنند. حالا مدیرها به فکر افتاده‌اند

هوش مصنوعی برای کسب ثروت

برای صنایع مختلف، داده‌ها و اطلاعات و همچنین هوش مصنوعی می‌تواند ابزاری برای کسب ثروت باشد. این مسئله در مورد نفت و گاز هم صحت دارد. تا سال‌ها شرکت‌ها تنها به این فکر می‌کردند که چطور از ذخایر نفتی بهره بگیرند و در واقع تمام تمرکز آن‌ها بر این بود که تا جای ممکن نفت از دل زمین استخراج کنند اما هیچ‌گاه به این فکر نمی‌کردند که چطور نفت را به صورت کارآمدتر و با بهره‌وریِ بالاتری استخراج کنند. حالا مدیرها به فکر افتاده‌اند و سعی دارند از داده‌ها به گونه‌ای استفاده کنند که بهره‌وری استخراج نفت را بالا ببرند.

واقعیت این است که مسائل مختلفی دست به دست هم داده‌اند و شرایط را عوض کرده‌اند. وفور نفت شیل باعث شده دیگر کسی به فکر ذخایر نفتی نباشد. در واقع همه می‌دانند که به حد کافی نفت وجود دارد. اکنون تمرکز باید روی مسئله‌ای دیگر باشد. شیل نشان می‌دهد که به اندازه کافی چاه‌های نفت برای استخراج نفت وجود دارد. حالا باید کاری کرد که نفت با بهره‌وریِ بالایی استخراج شود. علاوه بر آن مسئله کاهش هزینه‌ها به کمک فناوری یکی از مهم‌ترین نکاتی است که این روزها مدیرهای مختلف تمرکز خود را روی آن قرار داده‌اند. به خاطر همه این جریان‌ها، سرمایه‌گذاریِ دیجیتالی به امری جذاب تبدیل شده‌است.

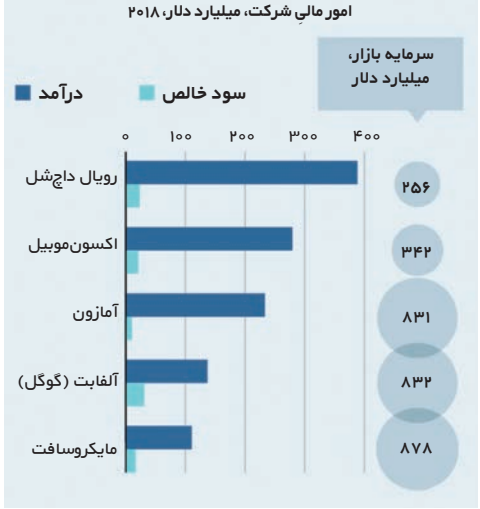
پروژه‌های اولیه‌ای که در زمینه‌های مختلف صورت گرفته اکنون نتایج خوبی به دست داده‌اند. شرکت بی‌پی از داده‌های به‌دست‌آمده بهره می‌گیرد و مدل‌هایی طراحی می‌کند که بتواند به کمک آن‌ها تولید نفت را با حداکثرِ بهره‌وری انجام دهد. سال گذشته بی‌پی توانست با شیوه‌های جدید، تولید نفت خود را تا ۳۰هزار بشکه در روز افزایش بدهد. نرم‌افزارهای جدیدی که شرکت‌های فناوری در اختیار شرکت‌های نفتی می‌گذارند به ابزارِ ضروری برای کار تبدیل شده‌است. بسیاری از کارها که در گذشته ماه‌ها زمان می‌گرفت اکنون با هزینه‌ای کمتر و ظرف مدتِ چند ساعت انجام می‌شود. این یعنی صنعت انرژی هر روز وابستگی بیشتری به شرکت‌های فناوری پیدا می‌کند.

مایکروسافت جزو شرکت‌هایی است که تلاش کرده همکاریِ زیادی با شرکت‌های انرژی داشته‌باشد و تاکنون بسیار موفق ظاهر شده‌است. اکسون‌موبیل یکی از غول‌های بزرگ نفتی است که چندی پیش اعلام کرد برای یکی از بزرگ‌ترین عملیات‌های نفتیِ خود از هوشِ مصنوعیِ ساختِ مایکروسافت بهره خواهد گرفت تا بتواند کار را با حداکثر بهره‌وری به انجام برساند. به این ترتیب این شرکت می‌تواند هم از نیروهای خود و هم از نفت با بهره‌وریِ بیشتری استفاده کند.

آلفابت که شرکتِ مادرِ گوگل به شمار می‌آید نیز جزو شرکت‌های فعال در حوزه فناوری است که سعی دارد راهی به دنیای انرژی پیدا کند. روی‌هم‌رفته به نظر می‌رسد غول‌های فناوری منبع درآمدِ جدیدی پیدا کرده‌اند و آن هم شرکت‌های فعال در حوزه انرژی است. به زودی باید در انتظار جنگی در این زمینه در میان شرکت‌های فناوری باشیم.

داده‌ها نفتِ جدید هستند

امور مالیِ شرکت، میلیارد دلار، ۲۰۱۸



همین سال ۲۰۰۷ بود که اضافه حساب جاری چین برابر با ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور بود که بسیار بالاتر از میزانی است که اقتصاددان‌ها با عنوان «سالم» توصیفش می‌کنند. بسیاری از تحلیل‌گران در همان زمان هم می‌گفتند که این مسئله ناشی از انباشته شدن پول در جیب کشورهای بزرگ صادرکننده مانند چین است، که تاکنون خرج هم نشده. اضافه حساب چین دقیقا تصویر معکوس کسری حساب آمریکا بود.

[اقتصاد چین]

معامله یک‌جا

کسری حساب جاری می‌تواند نظام مالی چین را بازسازی کند، البته اگر دولت بگذارد

ستریپ بزرگ‌ترین آژانس مسافرتی آنلاین چین است که در اتاق کنترلی که در مقر خود دارد، چندین نقطه فلورسنتی هر چند ثانیه یک بار روی نقشه دیجیتال کل جهان چشمک می‌زنند. هریک از این نقطه‌ها و خط‌ها بیان‌گر یک پرواز بین‌المللی در پلت‌فرم ستریپ است. این شرکت رتبه‌بندی‌های مفیدی از شهرها و هتل‌های خوب و برتر در جهان هم ارائه می‌دهد.

شهروندان چین در دهه اول قرن کنونی، به طور میانگین سالانه کمتر از ۳۰ میلیون مسافرت خارجی داشتند. سال گذشته آن‌ها ۱۵۰ میلیون مسافرت خارجی رفتند که تقریبا یک‌چهارم آن از طریق ستریپ رزرو و برنامه‌ریزی شده‌بود. این مسئله نشان‌دهنده یک چیز بسیار مهم در آینده است: ناپدید شدن اضافه حساب جاری چین.

همین سال ۲۰۰۷ بود که اضافه حساب جاری چین برابر با ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور بود که بسیار بالاتر از میزانی است که اقتصاددان‌ها با عنوان «سالم» توصیفش می‌کنند. بسیاری از تحلیل‌گران در همان زمان هم می‌گفتند که این مسئله ناشی از انباشته شدن پول در جیب کشورهای بزرگ صادرکننده مانند چین است، که تاکنون خرج هم نشده. اضافه حساب چین دقیقا تصویر معکوس کسری حساب آمریکا بود.

اما داستان دیگر مانند قبل پیش نرفت. سال گذشته اضافه حساب جاری چین برابر با ۰،۴ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور بود. تحلیل‌گران پیش‌بینی می‌کنند که تا پایان سال جاری حساب جاری چین با کسری روبه‌رو خواهد شد. تحلیل‌گرانی دیگر هم مانند صندوق بین‌المللی پول، هستند که پیش‌بینی می‌کنند چین همین میزان اضافه حساب را حفظ خواهد کرد. به هر حال، معنای کل این داستان این خواهد بود که اقتصاد جهانی وضعیت و تعادل بهتری نسبت به یک دهه پیش دارد. شاید هم همین مسئله انگیزه‌ای برای چین باشد تا نظام مالی خود را مدرنیزه کند.

اگر بخواهیم این تغییر را به زبان ساده توضیح دهیم، باید بگوییم که چین مطابق آنچه در نمودار می‌بینید خرید بیشتری از کشورهای خارجی می‌کند و صادرکنندگانش هم وارد فاز مقاومت شده‌اند. سهم چین از صادرات کل جهان در سال ۲۰۱۵ به اوج خود یعنی ۱۵ درصد رسید و از آن زمان تا امروز فقط افت کرده‌است. جنگ تجاری با آمریکا هم در این میان مزید بر علت شده‌است. البته از سوی دیگر هم واردات افت کرده‌اند. اضافه تجارت کالاهای چین در سال ۲۰۱۸ به پایین‌ترین حد خود در پنج سال اخیر رسید.

داستان دقیقا از چه قرار است؟

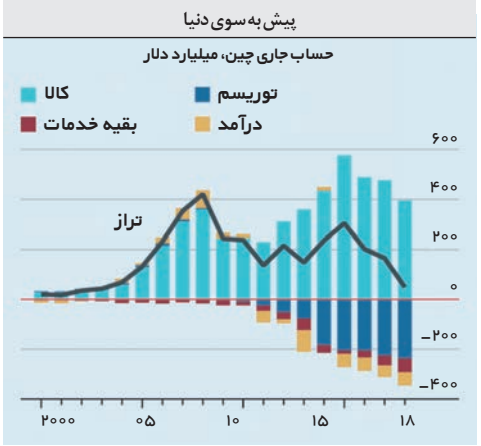
صندوق بین‌المللی پول در گزارشی جدید که از بازار سهام چین ارائه داده به چرخه‌هایی پیچیده اشاره کرده‌است. هرچه سرمایه‌گذاری در سهام با فعالیت بیشتری ادامه پیدا کند، استفاده از نرخ بهره به عنوان سلاحی بزرگ در زرادخانه سیاست پولی برای دولت چین توجیه بیشتری پیدا می‌کند. چین با سیستم ارز شناور می‌تواند نظام مالی اندکی مدرن‌تر و کاراتر داشته‌باشد که مسیرهای جدیدی را برای توسعه به رویش باز خواهد کرد.

اما هنوز هم تمایلات چین با محدودیت‌هایی جدی روبه‌رو است.

صندوق بین‌المللی پول در گزارشی جدید که از بازار سهام چین ارائه داده به چرخه‌هایی پیچیده اشاره کرده‌است. هرچه سرمایه‌گذاری در سهام با فعالیت بیشتری ادامه پیدا کند، استفاده از نرخ بهره به عنوان سلاحی بزرگ در زرادخانه سیاست پولی برای دولت چین توجیه بیشتری پیدا می‌کند

تلاش‌هایی که این کشور برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی کرده‌است برابر با تلاش‌های صورت‌گرفته برای ترغیب سرمایه‌گذاری شهروندان خودشان در کشورهای خارجی نیست. برخی از اقتصاددان‌ها فکر می‌کنند که این محدودیت بعدی فلسفی و ذهنی دارد. دولت چین از اعمال کنترل بیش از حد بر بازار دیگر خسته شده و حالا می‌خواهد به تدریج فضا را باز کند.

حالا شرایط لازم برای اقدامات این کشور پدید آمده‌اند و اگر اراده کند می‌تواند سیستم اقتصادی خود، مخصوصا در بخش مالی را بهبود بخشد. چین کافی است به دیوار بزرگ خود فکر کند. این دیوار هرگز توانایی حفاظت کامل از سرزمین چین را پیدا نکرد و طی ۲ هزار سالی که از عمرش می‌گذرد، مهاجمان بارها و بارها به خاک این کشور حمله و از این دیوار عبور کردند. حالا چین باید به دنبال جلب توجه و علاقه توریست‌های خارجی باشد. در نبرد حال حاضر، احتمال موفقیت این گزینه بسیار بیشتر از باقی گزینه‌های روی میز است. اینکه چین چه تصمیمی می‌گیرد بسیار مربوط به دیگر شرایط جهان هم هست و حالا باید منتظر تغییراتی جدید باشیم.



چرا باید خواند:
سال‌های سال بود که چین صادر می‌کرد و پول به جیب می‌زد و خرج هم نمی‌کرد. همین مسئله باعث شده‌بود که اضافه حساب جاری این کشور به حد ناسالمی برسد. آمار و ارقام چند سال اخیر نشان می‌دهند که چینی‌ها بیشتر از قبل پول خرج می‌کنند و این فرصتی می‌تواند باشد برای دولت این کشور تا نظام مالی خود را اصلاح کند.

اقتصاد باز هم به مشکل خورده و قدرت بانک مرکزی اروپا هم در حال محو شدن است. این بانک در اواسط ماه اسفند اعلام کرد که امسال هم نرخ‌ها را پایین نگه می‌دارد تا بتواند برنامه دادن وام‌هاي ارزان به بانک‌ها را ادامه دهد. حتی در آن صورت هم تورم ۱،۵ درصدی کنونی به هدف خود که نزدیک به ۲ درصد است نخواهد رسید.

[اقتصاد حوزه یورو]

دفاع از خود

دولت‌ها بالاخره کمربند مالی خود را شل کردند، اما نه آن‌قدر که باید

چرا باید خواند:
حوزه اقتصادی یورو هنوز هم شرایط دشواری را از سر می‌گذراند. تا اینجای کار که بازوهای مالی این حوزه عملا از کار افتاده بودند، اما اخیرا قرار است تحت بودجه‌ای مشترک، این بازو هم فعال شود و بانک مرکزی اروپا تنها به ابزارهای پولی تکیه نکند. اصلاحات جدید اما کند و در اندازه‌های کوچک پیش می‌روند.

خیلی سخت است که با دست بسته از خود دفاع کنی. با این‌حال حوزه اقتصادی یورو چندین بار مجبور شـــده که چنین کاری بکند. هرگاه که این منطقه زیر فشار رفته، تنها توانسته با سیاست‌های پولی پاسخ دهد و به مبارزه بپردازد. بانک مرکزی اروپا نرخ‌ها را تا حد صفر و زیر صفر پایین برده‌است، و اوراقی را با حجم‌های بالا خریده و به شکلی شـــدیدا ارزان به بانک‌ها قرض داده‌است. سیاست مالی نیز به ندرت مورد استفاده قرار می‌گیرد و در بسیاری موارد بیشتر ضرر می‌رساند تا ســـود. بحران بدهی‌ها، دولت‌ها را در بلوک جنوبی مجبور کرده که کمربندهای خود را محکم‌تر ببندند و شمالی‌ها هم تصمیم گرفتند همین کار را بکنند.

اقتصاد باز هم به مشکل خورده و قدرت بانک مرکزی اروپا هم در حال محو شدن اســـت. این بانک در اواسط ماه اسفند اعلام کرد که امســـال هم نرخ‌ها را پایین نگه می‌دارد تا بتواند برنامه دادن وام‌های ارزان به بانک‌ها را ادامه دهد. حتی در آن صورت هم تورم ۱،۵ درصدی کنونی به هدف خود که نزدیک به ۲ درصد است نخواهد رسید. این برنامه خرید اوراق به ســـادگی قابل گسترش نیست زیرا دارایی‌های اوراقی دولت آلمان تقریبا به محدوده قانونی خود رسیده‌است.

حالا برای اولین بار طی یک دهه اخیر اســـت که گویا قرار اســـت سیاست‌های مالی حوزه یورو اندکی منعطف‌تر شوند. این مسئله در نمودار قابل مشـــاهده اســـت. اما میزانی که قرار است شرایط ساده‌تر شـــود هنوز هم بسیار کوچک بوده و ترکیبش برای شروعی انفجاری مناســـب نیست. این ناحیه هیچ بودجه مشترکی ندارد، گرچه وزرای امور مالی اعضایش درباره این مسئله هم در ماه اسفند صحبت کردند و برنامه‌هایی هم ریختند.

آن برنامه‌ها به کسری مجموع گسترده‌تری در سال ۲۰۱۹ اشاره می‌کنند که برابر با ۰،۸ درصد از تولید ناخالص داخلی است. کسری ایتالیا در حال رشـــد است. فرانســـه هم همین‌طور و ممکن است به خاطر اعتراضات «جلیقه‌زردها» وضعیت بدتری هم پیدا کند. آلمان اضافه بودجه کمتری را برنامه‌ریزی کرده است. تحلیل‌گران پیش‌بینی می‌کنند که این برنامه در کل باعث شـــود که تولید ناخالص داخلی این ناحیه در ســـال جاری رشدی ۰،۲ تا ۰،۳ درصدی را تجربه کند. هرچقدر هم که میزان رشد اندک باشد، باز هم خوب است، اما یادمان هم نرود که بسیار اندک است.

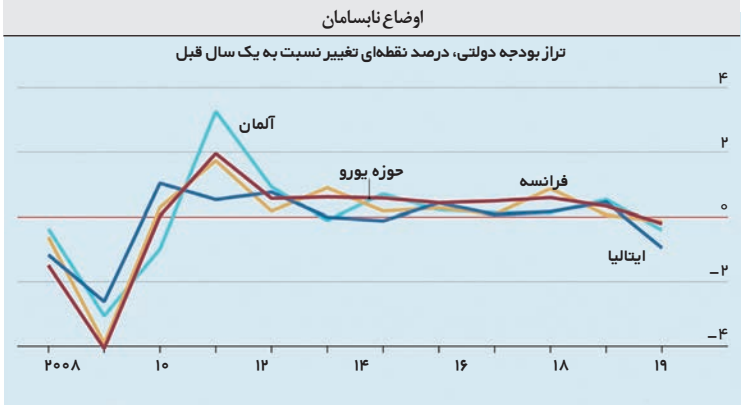
راه چاره چیست؟

برخی از کشورها جای مانور بیشتری نسبت به بقیه دارند و آن‌ها هم گویا قصد ندارند از این فضا بهره حداکثری را ببرند. هم آلمان و هم ایتالیا به خاطر افت تقاضا برای صادراتشان لطمه‌هایی جدی دیده‌اند. با این حال آلمان فضای مالی بسیار آزادی دارد، و ایتالیا با بدهی عمومی بیـــش از ۱۳۰ درصد از تولید ناخالص داخلی، اگر باز هم به مشـــکل بخورد، باز هم هراســـی را در بازارهای مالی ایجاد می‌کند. رشد آلمان به رشد ایتالیا هم کمک می‌کند اما خود آلمان هم کار ساده‌ای ندارد.

هنوز هم ســـرمایه‌گذاری‌های عمومی جای زیـــادی برای بهبود از ســـال‌های بحران دارد. ســـهم این بخش از تولید ناخالص داخلی ناحیه یورو هنوز هم پایین‌تر از ســـال ۲۰۰۷ است؛ در آلمان این عدد پایین‌تر از میانگین منطقه است. سازمان همکاری و توسعه اقتصادی پیش‌بینی‌های دلسردکننده‌ای را برای اقتصاد این منطقه گزارش کرد و به همه کشورهای این منطقه هشدار داد که حتما باید هرچه سریع‌تر اصلاحات ساختاری را به کار ببندند.

ســـازمان همکاری و توســـعه اقتصادی از این اصلاحات استقبال می‌کند اما هنوز نشانه زیادی از آن به چشم نمی‌خورد. بودجه مشترکی که مورد بحث وزرای امور مالی کشـــورهای عضو یورو قرار گرفته‌بود، دست‌کم اصلاح ساختاری و سرمایه‌گذاری عمومی را تحریک می‌کند. اما مخالفتی که شمالی‌ها با کشورهای جنوبی دارند باعث شده که خیلی تمایلی برای انتقال امور مالی در این دوران سخت نداشته‌باشند. هنوز مسائل بســـیاری نیاز به بحث دارند و از سوی دیگر هم درگیری‌های آمریکا و چین و برگزیت باعث شـــده‌اند که شـــرایط اروپایی‌ها بسیار پیچیده‌تر از پیش هم بشود. حالا دیگر تمام دست‌های اروپا بسته نیست و یکی از دســـت‌هایش برای مبارزه باز شده‌است. گرچه نسبت به قبل بهتر است، اما هنوز هم مبارزه‌ای سخت پیش رو دارد.

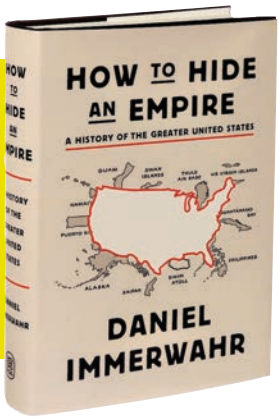
هنوز هم سرمایه‌گذاری‌های عمومی جای زیادی برای بهبود از سال‌های بحران دارد. سهم این بخش از تولید ناخالص داخلی ناحیه یورو هنوز هم پایین‌تر از سال ۲۰۰۷ است؛ در آلمان این عدد پایین‌تر از میانگین منطقه است. سازمان همکاری و توسعه اقتصادی پیش‌بینی‌های دلسردکننده‌ای را برای اقتصاد این منطقه گزارش کرد و به همه کشورهای این منطقه هشدار داد که حتما باید هرچه سریع‌تر اصلاحاتی ساختاری را به کار ببندند



کتاب ضمیمه

امپراتوری بی‌سر و صدا

در سر تاسر جهان قلمروهایی متعلق به آمریکا
هستند که نمی‌خواهد توی چشم باشند



چطور یک امپراتوری را پنهان کنید: تاریخچه مختصر ایالات متحده بزرگ
نویسنده: دانیل ایمروار
انتشارات: بادلی هد
۲۰۱۹

درباره‌نویسنده
دانیل ایمرهال استادیار تاریخ در دانشگاه نورث‌وسترن است که بیشتر در زمینه تاریخ معاصر تحقیق می‌کند و مقاله می‌نویسد. او کتاب دیگری نیز درباره تاریخ آمریکا نوشـــته و در مجلات و رسانه‌ها هم دراین‌باره می‌نویسد.

ایالات متحده یک واحد سیاسی ناهمگون است که انواع بسیار متفاوتی از فضاها را در بر می‌گیرد. حتی اگر فقط سرزمین‌های الحاق‌شده به آمریکا را هم در نظر بگیریم، باز هم با انواع نامتجانسی از سرزمین‌ها، از هاوایی و آلاسکا گرفته تا پورتو ریکو مواجه هستیم که نوع مالکیت و حکمرانی در آن‌ها با یکدیگر فرق می‌کند

ایالات متحده در نقش یک امپراتوری بی‌سروصدا

در سرتاسر جهان قلمروهایی متعلق به آمریکا هستند که نمی‌خواهد توی چشم باشند

ترجمه: سعید ارکان‌زاده یزدی

تکه‌های تاریخی زیادی نیستند که سفت‌وسخت‌تر از حمله به پرل هاربر در حافظه ملی ایالات متحده جای گرفته باشـــد. این حمله از معدود اتفاقاتی است که بسیاری از مردم این کشور می‌توانند تاریخش را بگویند: ۷ دسامبر ۱۹۴۱، همان‌طور که فرانکلین روزولت گفت، «تاریخی که در بدنامی حیات خود را سپری خواهد کرد». صدها کتاب درباره آن نوشـــته شـــده – کتابخانه کنگره بیش از ۳۵۰ عنوان کتاب دراین‌باره دارد. و هالیوود صدها فیلم درباره‌اش ساخته، از فیلم «از این‌جا تا ابدیت» با بازی برت لنکستر گرفته که مورد تحسین منتقدان بود، تا فیلم «پرل هاربر» که منتقدان مسخره‌اش کردند، با بازی بن افلک.

اما آنچه این فیلم‌ها نشـــان نمی‌دهند چیزی است که بعد اتفاق افتاد. ۹ ساعت بعد از حمله ژاپن به قلمروی هاوایی، یک دسته دیگر از هواپیماهای ژاپنی در قلمروی دیگری از آمریکا دیده شدند، در فیلیپین. آن‌ها هم مانند پرل هاربر بمب‌هایشان را رها کردند، پایگاه‌های هوایی مختلفی را زدند و اثرات خانمان‌براندازی جا گذاشتند.

حملـــه به پرل هاربر فقط یک حمله بود. بمب‌افکن‌های ژاپنی حمله کردند، عقب نشستند و هیچ‌وقت برنگشتند. ولی فیلیپین این‌طور نبود. آن‌جا، تهاجم اولیه با هجمه‌های بیشتر و بعد تاخت‌وتاز و تسخیر پی گرفته شد. شانزده میلیون فیلیپینی – افرادی با ملیت آمریکایی که به پرچم ستاره و خط آمریکا احترام می‌گذاشتند و به فرانکلین روزولت به چشم فرمانده کل نگاه می‌کردند – به دست یک قدرت بیگانه افتادند.

برخلاف خاطره عموم، اتفاقی که مشـــابه پرل هاربر در نظر گرفته می‌شود در واقع حمله رعدآسای تمام‌عیاری به دارایی‌های آمریکا و بریتانیا در سرتاسر اقیانوس آرام بود. در یـــک روز، ژاپنی‌ها به قلمروهای آمریکا در هاوایی، فیلیپین، گوام، جزیره میدلند و جزیره ویک حمله کردند. آن‌ها به مستعمرات بریتانیا در مالایا، سنگاپور و هنگ‌کنگ هم حمله کردند و به تایلند یورش بردند.

در وهله اول، پرل هاربر جایی نبود که بیشـــتر مردم درباره بمباران‌ها به آن اشـــاره می‌کردنـــد. «ژاپنی‌ها مانیل و هاوایی را بمبـــاران کردند» تیتر اول یکی از روزنامه‌های نیومکزیکو بود. «هواپیماهای ژاپنی هونولولو و جزایر گوام را بمباران کردند» تیتر یک روزنامه دیگر در کارولینای جنوبی بود. سامنر ولس، وزیر امور خارجه روزولت، این واقعـــه را «حمله به هاوایی و حمله به فیلیپیـــن» توصیف کرد. الینور روزولت از قالبی مشابه در برنامه خود در رادیو در ۷ دسامبر استفاده کرد، وقتی از ژاپنی‌هایی می‌گفت که «شهروندان ما را در هاوایی و فیلیپین بمباران می‌کردند».

همین‌طـــور هم پیش‌نویس اول ســـخنرانی روزولت پیش رفت: ایـــن واقعه به‌عنوان «بمباران هاوایی و فیلیپین» ارائه شد. با وجود این، روزولت تمام روز با پیش‌نویس بازی کرد، چیزهایی را با مداد اضافه کرد و روی چیزهایی هم خط کشید. در برخی موارد او اشارات روشن به فیلیپین را حذف کرد.

چرا روزولت فیلیپین را دســـت‌کم گرفت؟ نمی‌دانیم ولی حدس‌زندش سخت نیست. روزولت تلاش می‌کرد که یک مطلب واضح را بگوید: ژاپن به آمریکا حمله کرده. ولی با مشکل مواجه شد. آیا اهداف حمله ژاپن «ایالات متحده» در نظر گرفته می‌شد؟ از نظر حقوقی، بحثی نیســـت که آن‌ها قلمروی آمریکا بودند. اما آیا عموم هم این‌طور به قضیه نگاه می‌کردند؟ اگر برای مخاطبان روزولت اهمیت نداشـــت که ژاپن به فیلیپین یا گوام حمله کرده چطور؟ نظرسنجی‌هایی که کمی پیش از حملات انجام شده بود نشان می‌داد که افراد کمی در قاره آمریکا از دفاع نظامی از چنین قلمروهای دوردستی پشتیبانی می‌کنند.

روزولت بدون شک به این نکته واقف بود که فیلیپین و گوام با این‌که از نظر حقوقی بخشی از آمریکا بود، برای بسیاری از مردم یک کشور بیگانه به حساب می‌آمد. برعکس، «آمریکایی» بودن هاوایی بیشتر قابل‌قبول بود. با این‌که این خطه بیشتر یک قلمروی جغرافیایی بود تا یک ایالت، به آمریکای شمالی نزدیک‌تر بود و نسبت به دیگر قلمروها به‌طور چشمگیری افراد سفیدپوست زیادتری داشت.

حتی با وجود این، روزولت وقتی بحث هاوایی پیش آمد حس کرد که لازم است به این نکته اشاره کند. بنابراین در صبح روز سخنرانی‌اش، بار دیگر سخنانش را ویرایش کرد. او سخنرانی را تغییر داد به این صورت که اسکادران‌های ژاپنی نه یک «جزیره از اوهایو» بلکه «جزیره آمریکایی اوهایو» را بمباران کرده‌اند. روزولت ادامه داد آن‌جا خساراتی به «نیروهای دریایی و ارتش آمریکا» وارد آمد و «جان آمریکایی‌های بسیار زیادی» از دست رفت.

یک جزیره آمریکایی، جایی که جان آمریکایی‌ها از بین رفت – این نکته‌ای بود که او تلاش می‌کرد به آن اشاره کند. اگر فیلیپین سرجمع کشوری بیگانه در نظر گرفته می‌شد، هاوایی در مجموع «آمریکایی» بود.

خبرنگاری در فیلیپین صحنه کارزار در مانیل را این‌طور توصیف می‌کند که جمعیت به سخنرانی روزولت از رادیو گوش می‌دهد. رئیس‌جمهور از هاوایی صحبت می‌کند و جان‌های بسیاری که آن‌جا از دست رفتند. خبرنگار اشاره می‌کند که با وجود این، او فقط «خیلی گذرا» به فیلیپین اشاره می‌کند. روزولت این احساس را از جنگ به وجود می‌آورد که «به واشنگتن خیلی نزدیک و از مانیل دور است».

این چیزی نبود که چگونگی وضعیت برای فیلیپینی‌ها را نشان دهد، جایی که آژیرهای خطر مدام به صدا درمی‌آمدند. خبرنگار نوشت: «از نظر ما مانیلی‌ها جنگ همان‌جا و همان لحظه برایمان اتفاق می‌افتاد و هیچ پناهگاهی برای حملات هوایی نداشتیم.»

نقشه‌ای در قالب یک لوگو

هاوایی، فیلیپین و گوام؛ ساده نبود دانستن این‌که چطور باید به این مکان‌ها فکر کرد یا حتی آن‌ها را چه نامید. در ابتدای قرن بیستم، وقتی بسیاری از این مناطق تصرف شدند (پورتو ریکو، فیلیپین، گوام، ساماتوی آمریکا، هاوایی و ویک)، وضعیت آن‌ها روشن بود. این مناطق، همان‌گونه که تئودور روزولت و وودرو ویلسون بدون خجالت می‌نامیدند، مستعمره بودند.

آن روح امپریالیسم رک و پوست‌کنده باقی نماند. ظرف یک یا دو دهه، بعد از این‌که آب‌ها از آسیاب افتاد، کلمه مستعمره به تابو تبدیل شد. یک مقام رسمی در سال ۱۹۱۴ گوشزد کرد: «واژه مستعمره نباید برای بیان رابطه موجود بین دولت ما و افرادی که به آن وابسته‌اند به کار رود.» بهتر بود که از یک اصطلاح ملایم‌تر برای همه آن‌ها استفاده شود: قلمروها.

با وجود این، ویژگی بارز قلمروهای آن سوی آب‌ها این بود که به‌ندرت حتی درباره‌شان بحث می‌شد. نقشه‌ای از کشور که بیشتر مردم در سرشان داشتند شامل جاهایی مثل فیلیپین نبود. نقشه ذهنی آن‌ها ایالات متحده را به‌هم‌پیوسته مجسم می‌کرد: اتحادیه‌ای از ایالت‌ها که محصور به اقیانوس اطلس، اقیانوس آرام، مکزیک و کانادا بود.

این همان‌طوری است که مردم امروزه آمریکا را در نظر می‌آورند، احتمالا به‌اضافه آلاسکا و هاوایی. بندیکت اندرسون، محقق علوم سیاسی، آن را یک «نقشه به شکل لوگو» می‌نامد، یعنی اگر این کشور یک لوگو داشت، شکلش مثل نقشه رسمی کنونی آمریکا بود که در اطلس‌های جهان موجود است.

با این حال، مسئله این است که نقشه به شکل لوگو یک نقشه صحیح نیست. شکل رایج کشور آمریکا با مرزهای قانونی این کشور منطبق نیست. به عبارت روشن‌تر، نقشه به شکل لوگو هاوایی و آلاسکا را حذف می‌کند، مناطقی که در سال ۱۹۵۹ به ایالت تبدیل شدند و اکنون عملا در تمام نقشه‌هایی که از این کشور منتشر می‌شوند به چشم می‌خورند. اما این لوگو پورتو ریکو را هم حذف کرده که با این‌که ایالت نیست، از سال ۱۸۹۹ بخشی از این کشور است. آیا تا به حال شما نقشه‌ای از کشور آمریکا دیده‌اید که پورتو ریکو در آن باشد؟ یا ساماتوی آمریکا، گوام، جزایر ویرجین یا ماریانای شمالی را دیده‌اید یا هر جزیره کوچک دیگری که آمریکا طی سالیان به خود ملحق کرده است؟

در سال ۱۹۴۱، سالی که ژاپن به آمریکا حمله کرد، تصویر درست‌تر از آمریکا طوری بود که بسیاری از مناطق دیگر جهان علاوه بر نقشه معمول به آمریکا تعلق داشت.

آنچه این نقشه واقعی نشان می‌دهد کشور آمریکا با پهنه جغرافیایی کامل آن است: همان‌طور که برخی در ابتدای قرن بیستم می‌نامیدند، «ایالات متحده بزرگ». از این زاویه، مکانی که معمولا در قالب آمریکا به آن اشاره می‌شود – نقشه‌ای به شکل لوگو – تنها بخشی از کشور را شکل می‌دهد. مطمئنا بخش بزرگ و ممتاز کشور هنوز تنها یک بخش از کشور است. ساکنان قلمروها اغلب آن را «سرزمین اصلی» صدا می‌زنند.

سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم شاهد حضور نظامی آمریکا از یک کشور به کشور دیگر بود. جنگ‌های بزرگ خیلی مشهورند: کره، ویتنام، عراق و افغانستان. اما همچنین جریانی دائمی از درگیری‌های کوچک‌تر هم بوده است. از سال ۱۹۴۵، نیروهای نظامی آمریکا در خارج از کشور برای درگیری یا درگیری‌های احتمالی ۲۱۱ بار در ۶۷ کشور به صف شده‌اند

در نقشه‌ای با مقیاس واقعی از کشور آمریکا، آلاسکا همان‌طور که در بیشتر نقشه‌ها نمایش داده می‌شود، دیگر آن‌قدر آب نمی‌رود که تبدیل شود به یک ضمیمه کوچک. اندازه واقعی آن خیلی بزرگ است. به همین ترتیب، فیلیپین و سلسله جزایر هاوایی – همه سلسله جزایر نه همان‌طور که در اغلب نقشه‌ها هست، فقط هشت جزیره بزرگ‌تر – هم بزرگ نشان داده می‌شوند. اگر کل این جزایر روی نقشه اصلی انداخته شوند، می‌بینیم که پهنه‌ای از کالیفرنیا در غرب تا فلوریدا در شرق آمریکا را اشغال می‌کنند.

این نقشه واقعی قلمروهایی را فراتر از مقیاس هم نشان می‌دهد. تا یک قرن پیش از سال ۱۹۴۰، آمریکا مدعی تقریبا ۱۰۰ جزیره

غیرمســـکونی در دریای کارائیب و اقیانوس آرام بود. برخی از این ادعاها مشمول مرور زمان شد – واشنگتن می‌تواند به‌طور تعجب‌آوری در نگه‌داشتن حساب آن‌ها اهمال‌کار باشـــد. ۲۲ جزیره از این جزایر فراموش‌شده آن‌هایی هستند که در حساب‌وکتاب‌های رسمی (در سرشماری‌ها یا دیگر گزارش‌های دولتی) در دهه ۱۹۴۰ آمده بودند. در نقشه واقعی این‌ها را می‌توان به‌شـــکل خوشه‌ای از نقطه‌ها در منتهی‌الیه چپ یا راست گوشه نقشه نشان داد، البته با این‌که این جزایر به‌قدری کوچک هستند که اگر با مقیاس درست بیایند دیده نمی‌شوند.

نقشه رایج و به‌شکل لوگوی آمریکا فقط به این خاطر غلط‌انداز نیست که مستعمرات بزرگ و به همین ترتیب، جزایری به‌اندازه ســـر ســـوزن از آن حذف شـــده است. این نقشه همچنین وانمود می‌کند که آمریکا یک فضای از نظر سیاسی یکپارچه است: یک اتحادیه که ایالات داوطلبانه به آن وارد شـــده‌اند و هریک جای پای برابری با دیگری دارند. اما این درست نیست و هیچ‌وقت درست نبوده. آمریکا از زمانی که تاسیس شده تا حال حاضر، همان‌طور که از نامش پیداست اتحادیه‌ای از ایالت‌های آمریکایی بوده است. اما یک بخش دیگر هم دارد: بخشی که نه اتحادیه است، نه ایالات و نه (در اغلب طول تاریخش) جاهایی که کاملا آمریکایی است؛ قلمروهایش.

آنچه مهم‌تر اســـت این است که افراد زیادی در آن بخش‌های دیگر زندگی می‌کنند. طبق آمار سرشماری ساکنان این قلمروها در سال ۱۹۴۰، یک سال قبل از حمله به پرل هاربر، نزدیک به ۱۹ میلیون نفر در مستعمرات زندگی می‌کردند که قسمت اعظم آن‌ها در فیلیپین بودند. معنی‌اش این است که از هر هشت نفر کسانی که در آمریکا بودند بیشتر از یک نفر در خارج از ایالات زندگی می‌کردند. برای این‌که چشم‌اندازی از این وضعیت داشته باشید در نظر بگیرید که فقط حدود یک نفر از هر ۱۲ نفر در آمریکا آفریقایی‌تبار بودند. به عبارت دیگر اگر در آستانه جنگ جهانی دوم در آن کشور زندگی می‌کردید، احتمال این‌که در مستعمرات باشید بیشتر بود تا این‌که سیاه‌پوست باشید.

من با این نکته در این‌جا نمی‌خواهم وزن شـــکل‌های مختلف ظلم و ســـتم را با هم مقایســـه کنم. در واقع، تاریخ آمریکایی‌های آفریقایی‌تبار و ساکنان مستعمرات به‌طور تنگاتنگی با هم ارتباط دارد (و گاهی با یکدیگر هم‌پوشانی دارد، از جمله تاریخ آفریقایی – کارائیبی‌ها در پورتو ریکو و اهالی جزایر ویرجین آمریکا). نژادپرستی‌ای که از دوران برده‌داری کشور را فرا گرفته بود قلمروها را نیز در کام خود فرو برده بود. افراد ساکن در مســـتعمره‌ها مثل آمریکایی‌های آفریقایی‌تبار از تمام حقوق شهروندی محروم شده بودند، به آن‌ها انگ‌های نژادی زده می‌شد، تحت آزمایش‌های خطرناک پزشکی قرار می‌گرفتند و در جنگ‌ها به‌عنوان گوشـــت قربانی مورد استفاده قرار می‌گرفتند. آن‌ها نیز می‌بایست در کشوری راه خود را پیش می‌بردند که زندگی برخی اهمیت داشت و زندگی برخی نه.

آنچه ارائه چشـــم‌اندازی از ایالات متحده بزرگ روشـــن می‌سازد این است که نژاد در تاریخ آمریکا حتی اساسی‌تری از آن بوده که معمولا تصور می‌شود. نژاد فقط مسئله سیاه‌پوست یا سفیدپوست نیست بلکه مسئله فیلیپینی، اهل هاوایی، ساموئی و کوموری (اهالی گوام) و دیگر نژادها هم هست. نژاد فقط زندگی‌ها را تعیین نمی‌کند بلکه خود کشور را هم مشخص می‌کند، جایی که مرزها بسته می‌شوند و کسانی که «آمریکایی» به شمار می‌روند. وقتی به فراتر از نقشه به شکل لوگوی آمریکا نگاه کنید، مجموعه‌ای تماما جدید از مشکلاتی را می‌بینید جلوی پای چیزی که معنی‌اش سکونت در آمریکا است.

سرشماری‌های ناقص

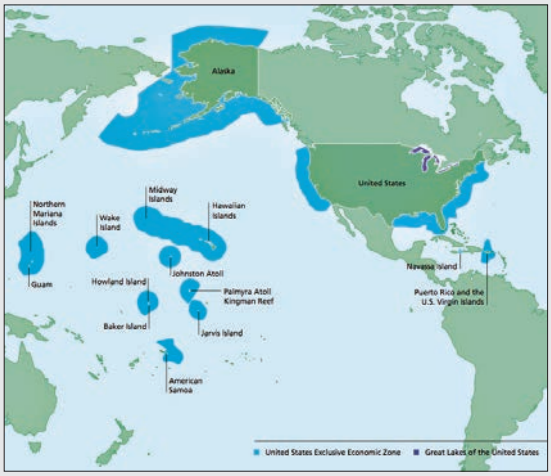
با وجود این، نگاه‌کردن از زاویه‌ای فراتر از نقشه معمول آمریکا برای ساکنان سرزمین اصلی آن دشـــوار است. نقشه ملی‌ای که آن‌ها استفاده می‌کنند به‌ندرت قلمروها را نشان

جدول: قلمروهای تحت مالکیت امپراتوری ایالات متحده بزرگ در سرشماری سال ۱۹۴۰

قلمرو	دلیل الحاق	دوره تاریخی مالکیت	جمعیت در سال ۱۹۴۰ (میلیون نفر)
فیلیپین	تصاحب از اسپانیا	۱۸۹۹ تا ۱۹۴۶	۱۶٫۳۵
پورتو ریکو	تصاحب از اسپانیا	۱۸۹۹ تاکنون	۱٫۸۶
هاوایی	ابتدا یک کشور مستقل و بعد الحاق با رای کنگره	۱۸۹۸ تا ۱۹۵۹ (سپس تبدیل به ایالت شد)	۰٫۴۲۳
آلاسکا	خرید از روسیه	۱۸۶۷ تا ۱۹۵۹ (سپس تبدیل به ایالت شد)	۰٫۰۷۲
منطقه کانال پاناما	–	۱۹۰۳ تا ۱۹۷۷	۰٫۰۵۱
جزایر ویرجین آمریکا	خرید از دانمارک	۱۹۱۷ تاکنون	۰٫۰۲۴
گوام	تصاحب از اسپانیا	۱۸۹۹ تاکنون	۰٫۰۲۲
ساموئی آمریکا	در توافق با آلمان و بریتانیا	۱۸۹۹ تاکنون	۰٫۰۱۲
میدوی و بروکز	–	۱۸۵۹ تاکنون	–
هاولند و بیکر	–	۱۸۵۷ تاکنون	–
جزیره ویک	–	۱۸۹۹ تاکنون	–
جزایر کورن	–	۱۹۱۴ تا ۱۹۷۱	–
جزیره مرجانی جانستون	–	۱۸۵۸ تاکنون	–
جزیره جارویس	–	۱۸۵۸ تاکنون	–
	جمع کل		۱۸٫۸۸

می‌دهند. حتی نقشه‌های جهان هم دچار سردرگمی هستند. طی جنگ جهانی دوم، اطلس راند مک‌نالی از جهان – مثل خیلی از اطلس‌های دیگر در آن زمان – هاوایی، آلاسکا، پورتو ریکو و فیلیپین را «خارجی» به حساب می‌آورد.

دختران یکی از کلاس‌های هفتم کالج فنی و حرفه‌ای وسترن میشیگان در منطقه کالاموزو با مواجه‌شدن با این مسئله گیج شده بودند و سر خود را می‌خاراندند. آن‌ها تلاش کرده بودند مسیر جنگ را روی نقشه دنبال کنند. سؤال می‌پرسیدند که چطور وقتی هاوایی یک کشور خارجی است، حمله به پرل هاربر می‌تواند حمله به آمریکا بوده باشد؟ آن‌ها به موسسه راند مک‌نالی نامه نوشتند تا در این‌باره سؤال کنند.



طبق قانون اساسی، آمارگیران سرشماری‌ها ملزم هستند که فقط ایالت‌ها را بشمارند اما آن‌ها همیشه قلمروها را نیز شمرده بودند، یا دست‌کم، قلمروهای قاره‌ای را شمارش کرده بودند. با قلمروهای آن‌سوی آب‌ها متفاوت برخورد می‌شد. جمعیت آن‌ها ثبت می‌شد اما جور دیگری از محاسبات جمعیتی حذف می‌شد

ناشر آن اطلس جواب داد: «با این‌که هاوایی به ایالات متحده تعلق دارد، یکی از بخش‌های تشکیل‌دهنده این کشور نیست. منطقه‌ای بیگانه از سواحل اقیانوسی ما است و بنابراین منطقا نمی‌تواند به‌عنوان خود ایالات متحده نشان داده شود.»

دخترها راضی نشدند. هاوایی یکی از بخش‌های تشکیل‌دهنده این کشور نیست؟ آن‌ها نوشتند: «ما فکر می‌کنیم که این حرف درست نیست.» این یک «عذر و بهانه است به‌جای توضیح مسئله.» و ادامه دادند: «ما احساس می‌کنیم که اطلس راند مک‌نالی گمراه‌کننده است و دلیل خوبی است برای این‌که افرادی که در موقعیت‌های دورافتاده زندگی می‌کنند وضعیت ناراحت‌کننده و بدون آرامشی داشته باشند.» این دختران جواب خود را به وزارت خارجه هم فرستادند و از آن خواستند که در این‌باره قضاوت کند. البته که حق با دختران کلاس‌هفتمی بود. همان‌طور که یکی از مقامات رسمی توضیح داد، هاوایی مسلما بخشی از آمریکا بود.

با وجود این، دولت هم در این فقره به‌اندازه موسسه راند مک‌نالی می‌توانست کاری گمراه‌کننده کرده باشد. سرشماری‌ها را در نظر بگیرید: طبق قانون اساسی، آمارگیران سرشماری‌ها ملزم هستند که فقط ایالت‌ها را بشمارند اما آن‌ها همیشه قلمروها را نیز شمرده بودند. یا دست‌کم، قلمروهای قاره‌ای را شمارش کرده بودند. با قلمروهای آن‌سوی آب‌ها متفاوت برخورد می‌شد. جمعیت آن‌ها ثبت می‌شد اما جور دیگری از محاسبات جمعیتی حذف می‌شد. اعداد و ارقام پایه درباره این‌که افراد چقدر عمر می‌کنند، چند بچه دارند یا چه نژادهایی دارند فقط در مورد سرزمین اصلی ارائه می‌شد.

نقشه‌ها و گزارش‌های مربوط به سرشماری‌ها که اهالی سرزمین اصلی می‌بینند برای آن‌ها تصویری بریده‌شده از کشورشان ارائه می‌کنند. نتیجه یک سردرگمی شدید است. گزارشی دولتی که طی جنگ جهانی دوم نوشته شده بوده نتیجه می‌گیرد: «بیشتر مردم این کشور از جمله افراد تحصیل‌کرده، درباره مستعمرات آن‌سوی آب‌های ما چیز کمی می‌دانند یا اصلا نمی‌دانند. در واقع، بسیاری از مردم اصلا فکر نمی‌کنند که ما مستعمرات خارجی‌ای داریم. آن‌ها بر این خیال‌اند که فقط «خارجی‌ها»، مثلا انگلیسی‌ها، یک «امپراتوری» دارند. آمریکایی‌ها گاهی خیلی تعجب می‌کنند وقتی می‌شنوند ما نیز یک «امپراتوری» داریم.»

ناآگاهی از مستعمرات

این قضیه که آمریکا یک امپراتوری است امروزه کمتر بحث‌برانگیز است. این مورد می‌تواند از راه‌های زیادی اثبات شود. سلب مالکیت از بومیان آمریکا و محدود ساختن آن‌ها به تعدادی قرارگاه اسکان قبایل سرخ‌پوست به‌طور بسیار مشهودی یک کار امپریالیستی است. سپس در دهه ۱۹۴۰، آمریکا وارد جنگ با مکزیک شد و یک‌سوم از آن را تصرف کرد. پنجاه سال بعدتر، با اسپانیا جنگید و مدعی بخش عمده‌ای از قلمروهای خارجی اسپانیا شد.

با وجود این، امپراتوری فقط دست‌اندازی به زمین نیست. انقیاد آمریکایی‌های آفریقایی‌تبار را شما چه می‌نامید؟ با شروع دوران جنگ‌های داخلی، روشنفکر شهیر، ویلیام دو بوآ، استدلال می‌کرد که افراد سیاه‌پوست در آمریکا بیشتر شبیه به سوژه‌های تحت استعمار هستند تا شهروندان. بسیاری از متفکران سیاه‌پوست نیز، از جمله مالکوم ایکس و رهبران حزب «پلنگ سیاه»، با او موافق بوده‌اند.

یا در مورد گسترش قدرت اقتصادی آمریکا در خارج چطور؟ شاید آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم اروپای غربی را به‌طور فیزیکی اشغال نکرد اما این باعث نشد که فرانسوی‌ها از ابراز نارضایتی در قبال «استعمار کوکا» دست بردارند. منتقدان آن‌جا احساس می‌کردند که در باتلاق تجارت آمریکا فرو می‌روند. امروزه، با مسلط‌شدن دلار بر کسب‌وکار جهانی و حضور مک‌دونالد در بیش از ۱۰۰ کشور جهان، می‌توانید ببینید که حرف آن‌ها پر بیراه نبود.

بعد از این مسئله مداخلات نظامی هم هستند. سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم شاهد حضور نظامی آمریکا از یک کشور به کشور دیگر بود. جنگ‌های بزرگ خیلی مشهورند: کره، ویتنام، عراق و افغانستان. اما همچنین جریانی دائمی از درگیری‌های کوچک‌تر هم بوده است. از سال ۱۹۴۵، نیروهای نظامی آمریکا در خارج از کشور برای درگیری یا درگیری‌های احتمالی ۲۱۱ بار در ۶۷ کشور به صف شده‌اند. اگر می‌خواهید آن را حفظ صلح بنامید یا این‌که نامش را امپریالیسم بگذارید. اما روشن است که آمریکا کشوری نیست که سرش به کار خودش باشد.

با این حال، در میان این همه حرف و حدیث درباره امپراتوری، چیزی که در نظر به این مسئله فراموش می‌شود قلمروی واقعی این کشور است. بله، به تمام دلایل بالا، بسیاری قبول دارند که آمریکا یک امپراتوری بوده یا هست. اما بیشتر مردم چقدر می‌توانند از خود مستعمرات بگویند؟ شرط کلانی می‌بندم که هیچ.

دلیل این نیست که گویی اطلاعاتی از این مناطق وجود ندارد. محققان که بسیاری از آن‌ها از درون خود مناطق امپراتوری بوده‌اند، طی دهه‌ها با پشتکار درباره این موضوعات تحقیق کرده‌اند. مسئله این است که کار آن‌ها در حاشیه قرار می‌گیرد – با

این‌که درباره‌شان خیلی صحبت می‌شود، اما در قفسه‌های اشتباه بایگانی می‌شوند. آن‌ها آن‌جا هستند اما مادام که نقشه رایج به‌شکل لوگـــوی آمریکا در ذهن‌های ما وجود دارد، این مطالعـــات فاقد اهمیت‌اند. به آن‌ها مثل کتاب‌هایی درباره کشورهای خارجی نگاه می‌شود. سردرگمی و تفاوت‌هایی که باعث شانه بالاانداختن در میان اهالی سرزمین اصلی آمریکا در زمان حمله به پرل هاربر شـــد، اصلا تغییر چندانی در این وضعیت به وجود نیاورده است.

شاید آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم اروپای غربی را به‌طور فیزیکی اشغال نکرد اما این باعث نشد که فرانسوی‌ها از ابراز نارضایتی در قبال «استعمار کوکا» دست بردارند. منتقدان آن‌جا احساس می‌کردند که در باتلاق تجارت آمریکا فرو می‌روند. امروزه، با مسلطشدن دلار بر کسب‌وکار جهانی و حضور مک‌دونالد در بیش از ۱۰۰ کشور جهان، می‌توانید ببینید که حرف آن‌ها پر بیراه نبود

تصویر امپراتور از خود

اعتراف می‌کنم که خودم هم دچار چنین اشتباهی در طبقه‌بندی مفهومی بوده‌ام. با این‌که در مقام دانشجوی دوره دکتری در رشته مطالعـــات بین‌الملل آمریکا درس خوانده‌ام و کتاب‌های بی‌شـــماری درباره «امپراتوری آمریکا» مطالعه کرده‌ام – جنگ‌ها، کودتاها و مداخلات در امور کشورهای خارجی – هیچ‌کس هرگز از من انتظار نداشته است که حتی واقعیت‌های پایه‌ای درباره قلمروها را بدانم. آن‌ها اصلا مهم احساس نمی‌شدند.

این وضعیت ادامه داشت تا این‌که برای مطالعه روی چیزی کاملا متفاوت، به مانیل ســـفر کردم و دوزاری‌ام افتاد. برای رســـیدن به مکان آرشیو، باید با سیستم حمل‌ونقل «جیپ‌نی» ســـفر می‌کردم که یک سیستم ترانزیتی بود که در اصل با اتکا به جیپ‌های تغییر کاربری داده‌شـــده ارتش بنا شـــده بود. سوار بخشـــی از متروی مانیل شدم که نام خیابان‌ها از دانشگاه‌های آمریکایی (ییل، کلمبیا، استنفورد و نوتردام)، ایالت‌ها و شهرهای آمریکایی (شـــیکاگو، دیترویت، نیویورک، بروکلین و دنور) و روسای جمهور آمریکا (جفرسون، وان بارن، روزولت و آیزنهاور) گرفته شده بود. وقتی وارد مقصدم، دانشگاه آتنئو دو مانیلا، شـــدم که یکی از برترین دانشگاه‌های آن کشور بود، صدای دانشجویانی را می‌شنیدم که برای منی که به لهجه پنسیلوانیایی آشنا هستم عملا یک انگلیسی بدون لهجه خارجی به حساب می‌آمد. تشخیص امپراتوری شاید در سرزمین اصلی کار دشواری باشد اما در مناطق مستعمراتی که با قوانین خودشان حکمرانی می‌شوند، تشخیص‌ندادن آن غیرممکن است.

فیلیپین دیگر قلمرویی آمریکایی نیست. این کشور بعد از جنگ جهانی دوم مستقل شـــد. قلمروهای دیگر، با این‌که به استقلال نرسیدند، وضعیت جدیدی به خود گرفتند. پورتو ریکو به یک کشور مشترک‌المنافع فدرال تبدیل شد که ظاهرا روابط زورگویانه خود را با روابطی رضایتمندانه جایگزین کرد. هاوایی و آلاسکا، بعد از مدتی تاخیر، با فائق آمدن بر دهه‌ها نژادپرست تشخیص‌داده‌شدن که باعث می‌شد از پیوستن به ایالت‌ها برحذر داشته شوند، به ایالت تبدیل شدند.

هنوز هم آمریکا به حفظ قلمروهای آن‌ســـوی آب‌هـــای خود ادامه می‌دهد. ایالات متحده در کنار گوام، ســـامائوی آمریکا، جزایر ماریانای شـــمالی، پورتو ریکو، جزایر ویرجین و دســـته‌ای از جزایر اندازه نوک سوزن در نقشه، تقریبا از ۸۰۰ پایگاه نظامی خارجی در سرتاسر جهان نگهداری می‌کند.

با این حال، هیچ یک از این مســـائل – نه مســـتعمره‌های بزرگ، نه جزایر کوچک و نه پایگاه‌های نظامی – رد برجســـته‌ای در اذهان ســـرزمین اصلی نگذاشته است. یکی از خصوصیت‌های حقیقتـــا ذاتی امپراتوری آمریکا این اســـت که چطور با اصرار انکار می‌کند که وجـــود دارد. این خصوصیت که می‌ارزد بر آن تاکید کنیم، منحصربه‌فرد است. بریتانیایی‌ها درباره این‌که آیا یک امپراتوری بریتانیایی وجود دارد سردرگم نیستند. آن‌ها یک روز تعطیـــل، روز امپراتـــوری، برای جشـــن‌گرفتن آن دارنـــد. فرانســـه فراموش نمی‌کند که الجزایر کشوری فرانسوی است. فقط آمریکا است که دچار سردرگمی تاریخ در قبال مرزهایش است.

حدس‌زدن علت آن دشوار نیست. این کشور خود را یک جمهوری تلقی می‌کند، نه یک امپراتوری. این کشور با قیام ضدامپریالیستی متولد شد و از آن موقع با امپراتوری‌ها جنگیده است، از امپراتوری هزارساله رایش هیتلر گرفته تا امپراتوری ژاپن و «امپراتوری شیطان» اتحاد جماهیر شوروی. آمریکا حتی در رویاهایش نیز با امپراتوری‌ها می‌جنگد. ماجرای دور و دراز «جنگ ستارگان» که با طغیان علیه امپراتوری کهکشان شروع شد یکی از پرفروش‌ترین فیلم‌های دنباله‌دار تمام دوران‌ها است.

این تصویرسازی از خود در مقام جمهوری تسلی‌بخش است اما پرهزینه هم هست. بیشـــتر هزینه‌ها از جانب کسانی پرداخت شـــده که در مستعمره‌ها زندگی می‌کنند یا حوالی پایگاه‌های نظامی هستند. نقشه رایج به‌شکل لوگوی آمریکا آن‌ها را که جاهایی خطرناک برای زندگی هســـتند در سایه قرار داده است. در دفعات متعددی، به ساکنان امپراتوری آمریکا شلیک شده، پوستشان کنده شده، گرسنگی کشیده‌اند، زندانی شده‌اند، مالکیتشان سلب شده، شکنجه شده‌اند و رویشان آزمایش شده است. آنچه که گفته می‌شد وجود نداشته کمابیش برایشان محسوس بوده است.

نقشه رایج آمریکا برای اهالی سرزمین اصلی هم هزینه به بار آورده است. این نقشه به آن‌ها تصویری بی‌سروته از تاریخشان ارائه می‌کند که بخشی از کشورشان از آن حذف شده. این بخش‌ها مهم‌اند. بخش‌های آن‌سوی آب‌های آمریکا جرقه جنگ‌ها را زده‌اند، باعث مداخله ایالات متحده در کشورهای دیگر شده‌اند، روسای جمهور را بر سر کار آورده‌اند و آنچه را که معنی «آمریکایی» می‌دهد تعریف کرده‌اند. تنها با به‌حساب‌آوردن آن‌هـــا در این تصویر ما چهره کاملی از این کشـــور خواهیم دیـــد، تصویری که نه در فانتزی‌های آمریکا بلکه در آنچه که در عمل این کشور است به چشم می‌خورد.

پاسخ به منتقدان

وقتی که این کتاب را می‌نوشـــتم، در سخنرانی‌های زیادی که داشتم موضوع «ایالات متحده بزرگ» را که مفهوم امپراتوری آمریکا در آن مســـتتر بود، برای دانشجویان و مخاطبان خودم شـــرح می‌دادم. یکی از این ســـخنرانی‌ها در انجمن تاریخ آمریکا انجام شد و متنش تحت عنوان «ایالات متحده بزرگ: قلمرو و امپراتوری در تاریخ آمریکا»

در مجله «دیپلماتیک هیســـتوری» انتشـــار یافت. بعد از آن بود که پل کرامر نقدی با عنوان «چطور چیزی درباره تاریخ امپراتوری آمریکا ننویسیم» منتشر کرد. کرامر محقق برجسته امور بین‌الملل آمریکا است و به‌خصوص اثرش درباره فیلیپین دوران استعمار شناخته‌شده‌است.

در آن ســـخنرانی و در این کتاب من واحد تحلیل متفاوتی برای حوزه تاریخ آمریکا ارائه کرده بودم، یعنی به‌جای این‌که ایالات متحده را یک شـــمای به‌هم‌پیوسته در نظر بگیرم که بین کانادا، مکزیک و اقیانوس‌های اطلس و آرام محصور است، مورخان را دعوت کردم تا تمام سرزمین‌های تحت نفوذ قانونی آمریکا را به‌عنوان بخشی از ایالات متحده و بنابراین بخشـــی از تاریخ آن در نظر بگیرند. به همین ترتیب، با گرته‌برداری از یک اصطلاح قدیمی، این محدوده جغرافیایی گســـترده‌تر را «ایالات متحده بزرگ» نامیدم.

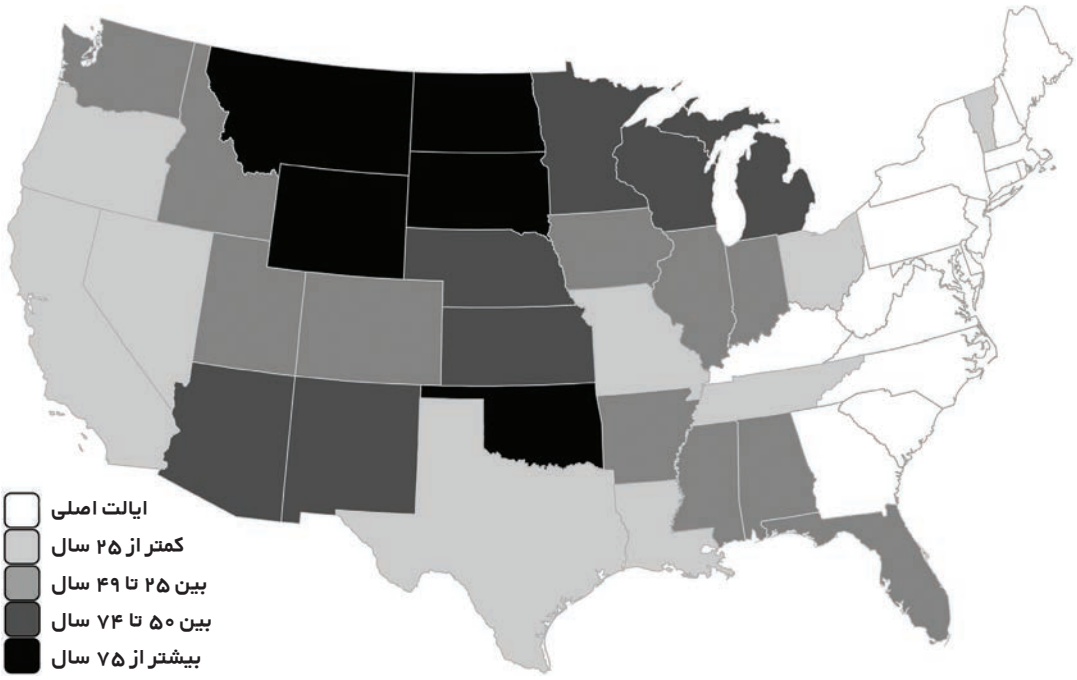
یکـــی از ایرادهایی که کرامر در نقد خـــود بر مطالعه من گرفت این بود که روش علمی کارم اشتباه است. اما این کتاب نه یک طرح کلی روش‌شناختی بلکه یک بررسی عمقی را نشان می‌دهد درباره این‌که تاریخ آمریکا چقدر شبیه جغرافیای ایالات متحده بزرگ است.

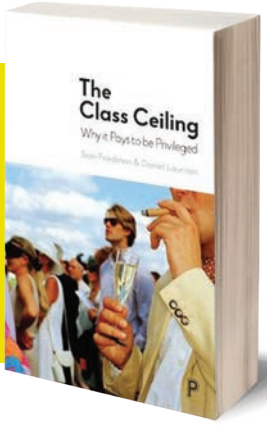
نقد دیگری که کرامر به این کار وارد کرده بود این بود که من ادعا کرده‌ام آمریکا یک امپراتوری اســـت اما این قضیه را فقط با استفاده از سرزمین‌های متعلق به آمریکا اثبات کرده‌ام، در صورتی که امپراتوری بودن فقط با جغرافیا و زمین‌هایی که به یک کشـــور الحاق می‌شود اتفاق نمی‌افتد بلکه رفتار امپریالیستی نیز باید در این میان وجود داشته باشد. اما من در این کتاب از رفتار ایالات متحده در قرن بیستم به‌عنوان رفتارهای امپریالیســـتی نام برده‌ام و مداخلاتی را که این کشور در کشورهای دیگر جهان داشت شرح داده‌ام. همچنین ادعاهایی که آمریکا بر سر مکان‌های مختلف داشت و برای تصرف برخی از جاها با دیگر کشورها وارد جنگ می‌شد در این کتاب شرح داده شده است. بنابراین نمی‌توان این نقد را پذیرفت که در اثبات امپراتوری آمریکا فقط به جغرافیا و مالکیت زمین توجه شده و خصایص امپراتوری در نظر گرفته نشده است. البته باید این توضیح را هم بدهم که وقتی می‌گوییم آمریکا یک امپراتوری غیررسمی را اداره می‌کند، بیشـــتر تاکیدمان روی این است که آمریکا با این به‌رسمیت نشناختن قلمروهای خود، بخش‌های مختلفی از کشورش را از دست می‌دهد.

نقد دیگری که به این مطالعه وارد شده این است که در این‌جا امپراتوری قلمروهایی متفاوت در نظر گرفته شـــده که با هم تجانســـی ندارند، مثلا ســـرزمین اصلی، جزایر تصرف‌شده، جزایر کشف‌شده، جزایری که خریده یا اجاره شده‌اند و پایگاه‌های نظامی. بله، درست است، این مکان‌ها با هم شباهت و تجانسی ندارند. من هم در کتاب نوشته‌ام که ایالات متحده یک واحد سیاسی ناهمگون است که انواع بسیار متفاوتی از فضاها را در بر می‌گیرد. حتی اگر فقط سرزمین‌های الحاق‌شده به آمریکا را هم در نظر بگیریم، باز هم با انواع نامتجانســـی از ســـرزمین‌ها، از هاوایی و آلاسکا گرفته تا پورتو ریکو مواجه هستیم که نوع مالکیت و حکمرانی در آن‌ها با یکدیگر فرق می‌کند. اتفاقا این از خصوصیات امپراتوری‌ها است که برای کنترل و اداره هر مستعمره روش‌های مختلفی را اتخاذ می‌کنند.

زمان تبدیل‌شدن به ایالت

زمان نشان‌داده‌شده در نمودار فاصله بین الحاق اکثریت ایالت‌ها به هم و گرفتن اجازه ایالت برای پیوستن به اتحاد ایالت‌ها است.





سقف طبقاتی: چرا ممتاز بودن سودآور است
نویسندگان: سم فریدمن و دنیل لاریسون
انتشارات دانشگاه شیکاگو
۲۰۱۹

درباره‌نویسنده
سم فریدمن استادیار جامعه‌شناسی در مدرسه اقتصاد لندن و عضو کمیسیون تحرک اجتماعی است. دنیل لاریسون استادیار کالج سوارث‌مور در پنسیلوانیا و دستیار سردبیر مجله علمی بریتیش ژورنال آو سوشیولوژی‌است.

فکر وجود یک «باد موافق»، مثل یک شبح طبقه ممتاز، در کانون چیزی قرار دارد که ما آن را سقف طبقه اجتماعی می‌نامیم. این باد موافق خیلی تروتمیز قدرت رانشی‌ای را به دست می‌آورد که با پیش‌زمینه یک طبقه والا ایجاد می‌شود.

زیر پوست شایسته‌سالاری

طبقات ممتاز بر نردبان ترقی شغلی سریع‌تر ارتقا می‌یابند

ترجمه: سعید ارکان‌زاده یزدی

مارک یکی از غبطه‌برانگیزترین مشاغل را در تلویزیون دارد. او در مقام مدیر ارشد یکی از بزرگ‌ترین تلویزیون‌های بریتانیا، بودجه‌ای را مدیریت می‌کند که سر به میلیون پوند می‌زند. و هر روز، جریان پیوسته‌ای از تهیه‌کنندگان مستقل این تلویزیون پشت میزش می‌نشینند، ناامید از این‌که به آن‌ها توجهی نشان بدهد. مارک در ۳۹ سالگی جوانی است که چنین قدرتی در اختیار دارد. او بعد از این‌که به‌عنوان برنامه‌ساز شهرتی به هم زد، قبل از این‌که پنج سال پیش قر زده شود، ابتدا عضو کمیسیون اداره یکی از تلویزیون‌های رقیب شد. مارک بعد از سلسله‌ای از کارهای موفق، اکنون یکی از بزرگ‌ترین بازیگران این حرفه است.

با وجود این، وقتی مارک را ملاقات کردیم و او را دعوت کردیم تا شغلش را با کلمات خودش روایت کند، وصف حال کاملا متفاوتی از آب درآمد. این‌طور نبود که او موفقیتش را انکار کند. او به‌روشنی به آنچه به دست آورده افتخار می‌کرد. اما چیزی که شگفت‌آور بود صحه گذاشتن مارک بود بر این‌که خط‌سیرش به‌سمت بالا، به‌خصوص سرعت زیاد و نسبتا هموار این حرکت، مشروط به دسته‌ای از مزیت‌های بارز در «نقطه شروع مسابقه» بود. او به‌طور قطع پیش‌زمینه‌ای مربوط به یک طبقه ممتاز داشت. والدینش در حرفه خود موفق بودند و او قبل از این‌که به دانشگاه آکسفورد برود در یکی از مدارس خصوصی برتر لندن تحصیل کرده بود.

او در انتهای مصاحبه‌مان می‌گوید: «این حرف به این معنی نیست که من یک تن‌لش بیکاره هستم. من همکاران خیلی زیادی را دیده‌ام که شبکه‌های بزرگ‌تر و مزیت‌های بیشتری داشته‌اند اما له و لورده شدند چون به‌اندازه کافی خوب نبودند. اما در عین حال، کار احمقانه‌ای است که تظاهر کنم هیچ باد موافقِ به‌قدر کافی قوی‌ای در کارم نبوده است.»

فکر وجود یک «باد موافق»، مثل یک شبح طبقه ممتاز، در کانون چیزی قرار دارد که ما آن را سقف طبقه اجتماعی می‌نامیم. این باد موافق خیلی تروتمیز قدرت رانشی‌ای را به دست می‌آورد که با پیش‌زمینه یک طبقه والا ایجاد می‌شود. این نیروی رانشی که از طبقه افراد می‌آید به‌مثابه یک ابزار صرفه‌جویی‌کننده در انرژی عمل می‌کند که اجازه می‌دهد برخی با تلاشی کمتر جلوتر روند و با مهارت زیاد خط‌سیر شغلی فرد را شکل می‌دهد، تعیین می‌کند که چه نوع فعالیت‌هایی برای فرد ممکن است، چه حمایت‌هایی در دسترس فرد است و دیگران چطور به «شایستگی»های فرد پی می‌برند. استعاره «باد موافق» به همین اندازه نیز تجربه حرکت رو به جلوی کسی را توصیف می‌کند که در بیشتر موارد جلوی باد مخالف ایستاده است. این استعاره فقط برای کسانی که نمی‌توانند به جلو حرکت کنند یا هرگز به مدارج بالا نمی‌رسند نیست. بلکه عموما برای افرادی به کار می‌رود که بالارفتن برای آن‌ها بیشتر طول می‌کشد، دفعاتش کمتر است و اغلب فرد آشکارا نزدیک‌تر به کارگران را نشانه می‌گیرد که رسیدنشان به موفقیت طاقت‌فرساتر است.

اما فکرکردن به طبقه ممتاز در قالب بادهای غالب صرفا یک جور بت‌انگاری بیشتر درباره رده‌های بالایی اجتماع نیست. سابقه طبقاتی ما فقط برای این‌که چه‌کسانی بالاترین دستمزدها را می‌گیرند یا قدرتمندترین شغل‌ها را کسب می‌کنند اهمیت ندارد. در عوض، تاثیرات طبقه ممتاز روی همه انواع

پیامدهای زندگی، همه روش‌ها و تمام بخش‌های ساختار طبقاتی اثر می‌گذارد. و در هریک از این حوزه‌ها، مسئله اساسی این است که وقتی مزیت بودن در جهت باد موافق به‌عنوان شایستگی فرد اشتباه گرفته می‌شود، نابرابری‌هایی را که در پی خود می‌آورد موجه می‌سازد. این اتفاق باعث می‌شود آن‌هایی که این خوش‌اقبالی را داشته‌اند باور کنند بر اثر تلاش خودشان به جایی رسیده‌اند و آن‌هایی هم که اقبال کمتری داشته‌اند خود را مقصر بدانند.

توهم شایسته‌سالاری

واکس وبر، فیلسوف و نظریه‌پرداز اجتماعی، وقتی در سال ۱۹۱۵ کتابش را می‌نوشت مشاهده کرد: «یک مرد ثروتمند به‌ندرت از واقعیت این‌که ثروتمند است خشنود می‌شود. او فراتر از این، نیاز دارد که بداند حق داشته که بخت خوبی داشته باشد. او می‌خواهد متقاعد شود که «استحقاق» این ثروت را دارد و فراتر از همه‌چیز، در مقایسه با دیگران چنین استحقاقی را داشته است... بنابراین بخت خوب می‌خواهد که بخش موجهی باشد.»

وبر درباره امروزه نیز به‌سادگی می‌توانست همین را بنویسد. ۱۰۰ سال به جلو بیایید و اصرار سیاسی کنونی برای جابه‌جایی اجتماعی و شایسته‌سالاری را بنگرید که به‌وضوح از آرزوی اجتماعی مشابهی برای «بخت موجه» انگیزه می‌گیرد. در واقع، «بخت موجه» هنوز ابزار لفظی کلیدی‌ای برای بیشتر سیاستمداران است، وقتی در جست‌وجوی توجه نرخ‌های نابرابری‌ای هستند که مثل قارچ سبز می‌شوند. درآمدهای سرسام‌آوری که ما اغلب می‌شنویم طبقات بالای اجتماعی از دهه ۱۹۸۰ از آن بهره‌مند هستند، مادام که همه آن‌ها از طبقاتی می‌آیند که دسترسی خوبی به مشاغلی دارند که چنین پاداش‌های بی‌تناسبی را به افراد می‌دهد، کاملا پذیرفته‌شده است. به عبارت دیگر، جابه‌جایی اجتماعی آکنده از نابرابری با نوعی مشروعیت شایسته‌سالار است. در آخرین تکرار این وضعیت، همان‌طور که ترزا می چندی بعد از نخست‌وزیری‌اش گفت، بریتانیا باید تبدیل شود به «شایسته‌سالاری بزرگ جهان». این حرف در وهله اول به این معناست که «بی‌عدالتی حاد» جامعه را تایید می‌کند.

اما آیا شایستگی در ترقی‌کردن در بریتانیا امروز واقعا اهمیت دارد یا این‌که «بخت موجه» مهم است؟ خوب، با گذراندن پنج سال تحقیق روی کسانی که به مشاغل نخبه بریتانیا دست پیدا می‌کنند، جواب ما یک نه پرطنین است. تنها ۱۰ درصد از کسانی که پیش‌زمینه تعلق به طبقه کارگر داشته‌اند (یعنی آن‌هایی که والد نان‌آورشان کار «دائم» یا «نیمه‌دائم» داشته یا اصلا کار نمی‌کرده) به مشاغل مدیریتی، حرفه‌ای یا فرهنگی بالاتر بریتانیا رسیده‌اند. این عدد را ما از تحلیلمان روی بیشتر از ۱۰۰ هزار نفر که در نظرسنجی نیروی کار دفتر ملی آمار شرکت کرده‌اند به دست آورده‌ایم.

نیرویی رانشی که از طبقه افراد می‌آید به‌مثابه یک ابزار صرفه‌جویی‌کننده در انرژی عمل می‌کند که اجازه می‌دهد برخی با تلاشی کمتر جلوتر روند و با مهارت زیاد خط سیر شغلی فرد را شکل می‌دهد، تعیین می‌کند که چه نوع فعالیت‌هایی برای فرد ممکن است، چه حمایت‌هایی در دسترس فرد است و دیگران چطور به «شایستگی»های فرد پی می‌برند

و دسترسی به مشاغل سطح بالا مخصوصا در حوزه‌هایی مثل پزشکی، حقوق یا ژورنالیسم محدودتر است. برای مثال، تنها ۶ درصد از پزشکان سابقه خانواده کارگر داشته‌اند، در صورتی که این آمار در کل نیروی کار ۳۳ درصد است. بخشی از این اتفاق می‌تواند با امتیازاتی توضیح داده شود که افراد به‌دلیل این از آن‌ها بهره‌مند می‌شوند که مستقیما پا جای پای والدین خود می‌گذارند. اگر شما والدینی داشته باشید که پزشک هستند، ۲۴ برابر بیشتر این احتمال برایتان وجود دارد که پزشک شوید. فرزندان وکلا ۱۷ برابر بیشتر احتمال دارد که وارد رشته حقوق شوند و ۱۲ برابر بیشتر احتمال وجود دارد فرزندان کسانی که در کار سینما و تلویزیون هستند وارد این حوزه‌ها شوند.

با این حال، مهم است که مسئله دسترسی فکر ما را مشغول نمی‌کند. بیشتر پزشکان، سیاست‌گذاران، خیریه‌ها و کسب‌وکارها تمایل داشته‌اند که این امر را مشکلی مربوط به گذشته بدانند و آشکارا نشان دهند که خاستگاه‌های طبقاتی ما وقتی که وارد محیط کار می‌شویم به‌نحوی ناپدید می‌شوند. ما می‌خواهیم بحث را از واردشدن به یک کار به از عهده برآمدن در آن کار تغییر دهیم. و آنچه دریافتیم شگفت‌آور بود. در بریتانیای معاصر، ممتاز بودن به‌معنای دقیق کلمه برای فرد سودآور است. حتی وقتی کسانی که سابقه طبقه کارگر دارند موفق می‌شوند که به سطح نخبگان کشور برسند، به‌طور میانگین سالی ۶۴۰۰ پوند از همکارانی که والدینی با کارهای متعلق به «طبقه متوسط» یا مشاغل مدیریتی دارند کمتر دستمزد می‌گیرند. این شکاف درآمدی طبقاتی خیلی تروتمیز ۱۶ درصد است. وضع برای زنان، افراد دارای معلولیت و بیشتر اقلیت‌های قومی وخیم‌تر است. هریک از این‌ها با عیب مضاعف آشکاری روبه‌رو هستند. برای مثال، زنانی که سابقه حضور در خانواده‌های کارگری دارند، در یک سمت شغلی بالا به‌طور متوسط سالی ۱۹ هزار پوند کمتر از مردانی می‌گیرند که از خانواده‌های مرفه آمده‌اند و آمار شکاف درآمدی برای زنان غیرسفیدپوست حتی بالاتر است.

این اعداد مطمئنا هشداردهنده‌اند. اما مهم است که مستقیم به سراغ این نتیجه‌گیری نرویم که همه این مسائل تماما از پیش‌داوری و تبعیض طبقاتی ناشی می‌شود. در واقع، بسیاری از خوانندگان شاید همین حالا شروع کرده باشند به شکل‌بندی تشریح و توجیه خودشان از شکاف پرداخت طبقاتی. آیا ممکن است افراد طبقه کارگر صرفا جوان‌تر از کسانی باشند که پیش‌زمینه خانواده ممتاز دارند و بنابراین در شغل خود خیلی جلوتر بروند؟ یا شاید طبقه ثروتمند میزان بالاتری از شرکت در دوره‌های آموزشی را داشته باشد. آیا ممکن است آن‌ها فقط بیشتر کار کرده یا در کارشان عملکرد بهتری داشته باشند؟

مکانیزم‌های ظاهرفریبی این‌جا هست که می‌ارزد به‌دقت مورد مداقه قرار گیرد. و برخی از آن‌ها مسلما بخشی

از این داستان است. آموزش قطعا برخی از این شکاف‌ها را توضیح می‌دهد. آن‌هایی که از طبقات ممتاز هستند تمایل دارند که مدارک بالاتری داشته باشند و در دانشگاه‌های سطح بالاتر شرکت کنند که هردو با درآمدهای بالاتر رابطه مستقیم دارد. حتی مهم‌تر این است که دانشگاه‌هایی مثل آکسفورد و کمبریج هم که فرض گرفته می‌شود موطن قابلیت‌های آکادمیک است، مزیت‌های خاستگاه‌های طبقاتی را پاک نمی‌کنند. فارغ‌التحصیلانی که از طبقات ممتاز هستند هنوز سالی ۵ هزار پوند بیشتر از همتایانی که از طبقه کارگر هستند دستمزد می‌گیرند.

مکانیزم‌های مهم دیگر در محل کار وجود دارند. احتمال بیشتری وجود دارد که طبقات ممتاز در لندن، در شرکت‌های بزرگ و در مشاغلی نظیر امور مالی کار کنند. همه این موارد با این‌که پرداخت بیشتری به افراد صورت بگیرد نسبت مستقیم دارد.

اما مهم‌تر از همه این است که حتی وقتی خود را با همه این مولفه‌ها وفق می‌دهیم، در کنار طیفی از شاخص‌های رایج شایستگی – مثل ساعت‌های کار، تمرین و تجربه – هنوز نیمی از شکاف طبقاتی در پرداخت باقی است. می‌ارزد که به این نکته توجه کنیم: حتی وقتی کسانی که از طبقه کارگر هستند همه شاخص‌هایی را دارند که افراد طبقه ممتاز دارند، باز هم به‌طور چشمگیری به آن‌ها کمتر پرداخت می‌شود.

البته سؤالی که پیش می‌آید این است که چرا؟ برای رسیدن به پاسخ این سؤال، ما سریعا دریافتیم که باید از داده‌های مربوط به نظرسنجی فراتر برویم. بنابراین دسترسی به تعدادی از شرکت‌های بارز را ترتیب دادیم تا با ۱۷۵ نفر مصاحبه کنیم که در شرکت‌های حسابداری بزرگ چندملیتی، یک سری فعالیت‌های معماری و بزرگ‌ترین تلویزیون بریتانیا کار می‌کنند و بقیه آن‌ها نیز فعالانی بودند که برای خود کار می‌کنند. رفتن به پشت درهای بسته این شرکت‌های برجسته، تعدادی مکانیزم پنهان را نمایان می‌کند که طبقه ثروتمند را به جلو سوق می‌دهد.

درست دیده‌شدن

دیو، مدیر ارشد در شبکه تلویزیونی ما، همان‌طور که ما را به ساختمان مرکزی پوشیده از آلومینیوم و شیشه شرکت برای مصاحبه هدایت می‌کند، می‌گوید: «می‌شنوی؟» وقتی که در دفتر راه می‌رفتیم و قسمت‌های مختلف را نگاه می‌کردیم، چیدمان هر بخش کاملا مشابه بود. هیچ مرزبندی فضایی که درجه یا ارشدیت را مشخص کند وجود نداشت و میزهای کار به‌سبک پلان باز چیده شده بود. این کار یک نوع احساس شمولیت به همه می‌داد اما به ذهن ما این‌طور خطور می‌کرد که باید کاملا سخت باشد که به یاد آدم بماند در کدام بخش هستید. دیو دستش را به گوشش می‌گیرد: «فقط باید به حرف‌زدن آدم‌ها گوش کنید تا بفهمید که در کدام بخش هستند. می‌توانید از روی لهجه افراد بگویید. از لهجه آدم‌ها معلوم می‌شود که مثلا از یک خانواده اعیانی‌اند، نه؟ بله، از افراد عالی‌رتبه.»

کشف محل کار شرکت‌های مهم به ما نشان داد که شکاف طبقاتی پرداخت دستمزد کمتر مربوط به این موضوع است که افرادی با سابقه خانواده‌های کارگری برای کار یکسان کمتر دستمزد می‌گیرند و بیشتر مربوط به موضوعی است درباره آن نوع تفکیک محل کار که توضیحات دیو به‌طور تلویحی روشن می‌ساخت. و او درست می‌گفت. تنها ۷ درصد کسانی که در سمت‌های عالی‌رتبه هستند – یعنی در بخش‌های با وجهه خوب و بخش‌هایی که دستمزد بیشتری پرداخت می‌کنند – از خانواده‌های طبقه کارگر آمده‌اند. این عدد در کل منابع انسانی شرکت‌ها ۲۲ درصد است. و حتی مهم‌تر از آن، این‌که چنین تفکیکی عمودی است: تنها ۲٫۵ درصد از گروه مدیران اجرایی سابقه خانواده‌های کارگر داشته‌اند. این‌جا، مثل بیشتر مطالعات موردی‌ای که ما داشتیم، یک سقف طبقاتی آشکار وجود داشت.

چطور می‌توانیم این وضعیت را توضیح بدهیم؟ خب، مردم تمایل دارند فرض بگیرند که پیشرفت‌های شغلی به‌تنهایی به‌اتکای خود فرد است. با این حال، مصاحبه‌های ما نشان داده‌اند که افراد به‌ندرت در سمت‌های شغلی مهم فقط بر پایه تلاش‌های خودشان پیشرفت می‌کنند. در عوض، در غالب موارد، وقتی مصاحبه‌شوندگان ما لحظات سرنوشت‌ساز را در شغل خود روایت می‌کردند – تصمیمات کلیدی، کارهای جدید و ترفیعات بزرگ – مسائل دیگری در داستانشان کمک‌حال مهمی برای آن‌ها بوده است. برخی از این یاری‌ها از دو جهت ناشی می‌شود.

اگر فردی در مسیر حرکت به سمت بالای جامعه یک شبکه اقتصادی امن نداشته باشد، باید تلاش بیشتری به خرج دهد چون حامی مالی ندارد یا اضطراب بیشتری را متحمل شود از این‌که شاید نتواند هنجارهای رفتاری مسلط را به‌طور درستی تقلید کند

اولا، ما دائما شاهد مزیت‌های بارزی بودیم که شامل حال کسانی می‌شد که می‌توانستند از «بانک مامان و بابا» استفاده کنند. این نوع از مرحمت مالی در سوق دادن مشاغل افراد به سمت جلو مولفه‌ای محوری بود، به‌خصوص در حیطه‌های متزلزلی مثل صنایع فرهنگی. در این‌جا، پول مثل یک تسهیل‌کننده مهم در مراحل ابتدایی شغلی عمل می‌کرد و به طبقه ثروتمند اجازه می‌داد بیشتر در راه رسیدن به مشاغل آینده‌دار قدرت مانور داشته باشند، در برابر استخدام‌های استثماری مقاومت کنند و فرصت‌های پرریسک را برگزینند – تماما مواردی

که شانس آن‌ها را برای موفقیت بلندمدت افزایش می‌داد. برعکس، کسانی که فاقد حفاظی از پول خانوادگی بودند، گذران زندگی روزبه‌روز خود را در این حیطه‌ها یک نوع بی‌نظمی اقتصادی توصیف می‌کردند یا همان‌طور که یک هنرپیشه گفت، زندگی‌شان را «مثل نمایش پرش از ارتفاع بدون چتر نجات» می‌دیدند.

با وجود این، دست یاریگر همیشه از پشت یا پایین فرد را هل نمی‌دهد. در بسیاری از مشاغل مهم، حمایت به‌احتمال بیشتر از بالا انجام می‌شود. و به‌جای حمایت‌های اقتصادی غالبا حمایت‌ها اجتماعی هستند – به‌شکل پشتیبانی. این فرایند ساده است: یک رهبر ارشد یک دست‌پرورده جوان را شناسایی می‌کند و سپس، اغلب با فراتر رفتن از روندهای رسمی، فرد را قادر می‌سازد که در مدارج شغلی با سرعت زیاد حرکت کند و فرصت‌های شغلی را به دست آورد، کارهای ارزشمند به او اختصاص داده شود یا به نمایندگی از آن‌ها فعالیت کنند. این کار به‌ویژه در شرکت‌های حسابداری رایج است که بیشتر شرکا خیلی راحت از «بودن پشت سر کارکنان جوان‌تر شریک دیگر» صحبت می‌کنند. و در عین این‌که این کار یک نوع شکار بی‌نقص استعدادها جلوه داده می‌شود، ما به این نتیجه رسیدیم که روابط پشتیبانی بزرگ‌ترها از کوچک‌ترها به‌ندرت بر پایه عملکرد کاری تشکیل می‌شود. در عوض، این روابط تقریبا همیشه در اولین دفعات بر پایه یک نوع قرابت فرهنگ طبقاتی ایجاد می‌شود، مثل طنزها، ذائقه‌ها یا سبک زندگی مشترک. و به همان اندازه که مدیران ارشد در مطالعات موردی ما خود عمدتا از خانواده‌های ممتاز بودند، این وضعیت در قالب راه دیگر پیشرفت به‌نفع طبقات ثروتمند دستکاری می‌شود.

و دلیل اصلی این‌که این دست‌های یاریگر این‌قدر تاثیرگذارند این است که آن‌ها عمدتا از نظر عموم پنهان هستند. هر دو نوع این حمایت‌ها در روایت‌های شغلی افراد کم‌اهمیت جلوه داده می‌شوند. البته که این مسائل به کانون «بخت مشروع» افراد ضربه وارد می‌آورد. بیشتر افراد همان‌طور که وبر می‌گوید، می‌خواهند باور کنند شایسته بخت خوبی که دارند هستند. اما در همان زمان، راه‌های خاموش‌کننده، پنهان‌کننده و کمرنگ‌کننده‌ای هستند که دیگران در مشاغل مهم و عموم مردم در قالب یک کل، به کار می‌گیرند تا مانع از این شوند که دیگران از اندازه واقعی حمایت‌هایی که به به‌دست‌آوردن یک شغل مهم منجر شده مطلع شوند.

این کار به‌طور بنیادین درک ما از «شایستگی» را هم با پیچیدگی مواجه می‌کند. این کار نشان می‌دهد که برای موثر واقع‌شدن شایستگی‌های یک فرد، لازم است که آن شایستگی‌ها در وضعیت درستی یا جلوی یک شخص درستی به نمایش درآید. یعنی افراد نیاز به یک سکوی پرتاب دارند. همان‌طور که یکی از سردبیران تلویزیونی با سابقه خانواده کارگر در افراد رتبه‌بالای ارشد خود مشاهده کرده بود: «آیا همه آن‌ها واقعا بااستعداد بودند، نه نبودند. اما دلیل این‌که توانسته بودند در آن جایگاه باشند این بود که این فرصت را به دست آورده بودند که به‌طریقی به‌عنوان یک فرد بااستعداد دیده شوند.»

شوآف‌ها مهم هستند چون نشان می‌دهند که شخص چطور خودش را ریشه‌گرفته از طبقه ممتاز نشان می‌دهد و چنین کارهایی دائما در مشاغل مهم با میزان استعداد، توانایی یا قابلیت‌های فرد اشتباه گرفته می‌شود

به نمایش گذاشتن خود

شایستگی صرفا این‌طور فرض نمی‌شود که تنها داشته افراد است. این‌طور در نظر گرفته می‌شود که طبیعتی پیچیده وجود دارد که به‌صورت مولفه‌های مرسوم است و این مولفه‌ها همه‌جا به‌طور عینی قابل اندازه‌گیری در نظر گرفته می‌شوند و به یک اندازه برای همه مساوی تشخیص داده می‌شوند. اما نکته‌ای کلیدی که در تحقیق ما جاری و ساری بوده این است که شایستگی باید دائما در محیط کاری به نمایش گذاشته شود و دیگران – به‌خصوص تصمیم‌گیران ارشد – باید در مورد ارزشمند بودن این شایستگی‌ها متقاعد شوند. و نکته این‌جاست که معیارهای عینی در نظر گرفته‌شده عملا اغلب بر اساس این‌که چگونه نمایش داده می‌شوند دریافت، ارزیابی و ارزش‌گذاری می‌شوند. به عبارت دیگر، برخی عملکردها «مناسب» تشخیص داده می‌شوند و برخی نه.

برای فهم این «مناسب» بودن، اول مهم است که ضوابط رفتاری متداولی که در مشاغل سطح بالا رایج است فهمیده شود. این ضوابط ریشه در تاریخ این مشاغل دارد و این‌که چه تیپ افرادی در گذشته این کارها را انجام داده‌اند و چطور در طی زمان طرز فکر این افراد درباره روش درست سر کار رفتن با موفقیت در محیط کار جای گرفته است. برای نمونه، در حسابداری و به‌ویژه در جاهایی مثل منطقه سیتی لندن، بقایای تاریخی‌ای که عمدتا از یک اکثریت ممتاز (سفیدپوست و مرد) به جا مانده، تاکید دیرپایی روی «برق و جلا»ی شرکتی دارند، از جمله لباس و آداب معاشرت رسمی، متانت متقابل و هاله‌ای پرجذبه. البته این موارد به هیچ طریق رسمی‌ای ارزیابی نمی‌شود بلکه در عوض، به دل کسی برات می‌شود، از طریقی شهودی پی برده می‌شود و همان‌طور که یک حسابدار ارشد می‌گوید، یک جورهایی صرفا «مثل یک هم‌بازی احساس می‌شود».

با این حال، در کار تلویزیون فکر خشک و بی‌روح برق و جلای شرکتی نفوذ زیادی ندارد. در عوض، بیشتر افراد به ما می‌گفتند که کار در حوزه تلویزیون را انتخاب کرده‌اند چون حوزه فرهنگ غیررسمی است و همین نشانه‌ای کلیدی برای آزاداندیشی در تلویزیون است. با وجود این، هرچه ما بیشتر در این غیررسمی بودن کندوکاو می‌کنیم، بیشتر شروع می‌کنیم به فهم این‌که چنین اتفاقی اصلا مثل شتری نیست که جلوی در خانه همه بخوابد. برعکس، این کار ضوابطی بسیار ظریف و پیچیده را تشکیل می‌دهد. اتفاقا، ما در تحقیق خود دو جنبه از آنچه که اسمش را «غیررسمی بودن سنجیده» گذاشتیم شناسایی کردیم. اول این‌که این نوع غیررسمی بودن ضوابط رفتاری نیازمند بسته خاصی از ارائه خود است،

یعنی لباسی غیررسمی اما آلامد و امروزی (بحث‌های زیادی هست درباره این‌که نوع درست کفش ورزشی چیست)، یک طنز «آگاهانه» و اغلب کنایی (کسی که می‌داند وقتی در جلسات می‌خواهد قسم بخورد، پا جای پای مدیرش بگذارد یا مسخره‌اش کند) و سطحی از خودمانی بودن (در آغوش کشیدن و روبوسی به‌جای دست‌دادن). هیچ‌یک از این کارها معمولا ربطی به محیط کاری حرفه‌ای ندارد.

یک عنصر دیگر هم هست، یک روش روشنفکرمآبانه از حرف‌زدن درباره تلویزیون. نمونه این ماجرا در یک شبکه تلویزیونی طی یک «گردهمایی خلاقانه» رخ داد که ایده‌های برنامه جلوی تیم اجرایی شبکه به بحث گذاشته شده بود. هدف قابل‌تمجید این جلسه هفتگی گردآوردن کارکنان با سوابق متفاوت بود تا آنچه مدیر امور خلاقه شرکت یک «تضارب ایده‌ها و دیدگاه‌های متفاوت» توصیف می‌کرد شکل بگیرد. با این حال، مصاحبه‌ها نشان دادند که این مفهوم به‌شدت نتیجه عکس داده بوده است. این گردهمایی خیلی فراتر از شکستن سلسله‌مراتب موجود، تبدیل شده بود به یک بوته آزمایش چیزهایی که همین حالا هم آزمایش شده‌اند، یعنی یک نوع برخورد گلادیاتورگونه در جایی که بحث‌های برنامه‌های تلویزیونی صرفا در مقام ابزاری عمل می‌کرد برای پررنگ نشان‌دادن قابلیت‌های فرهنگی به‌وسیله مقامات رده‌بالا، به هر دری زدن برای متوسل‌شدن به ارجاعات فرهنگی یا به‌نمایش گذاشتن جنبه‌هایی از لذت هنری که تا آن موقع پنهان بود. یک مقام ارشد در یک شرکت توضیح می‌داد: «این کار یک نوع بازی شوآف است. این‌که ما فلان چیز را می‌دانیم یا بهمان چیز را بلدیم... وگرنه اصلا چرا باید در رابطه با یک برنامه که مربوط به دستگاه‌های دروغ‌سنج است، درباره رمان «موش‌ها و آدم‌ها»ی جان اشتاین‌بک صحبت کنیم؟»

نکته این‌جاست که با این‌که این رفتارها در میان افراد رده‌بالای شرکتی ارزشمند تلقی می‌شود اما بیشتر افراد دیگر در مصاحبه‌هایی که به‌صورت گمنام با آن‌ها شده قبول کرده‌اند که ربط کمی با کار عملی و واقعی برنامه‌سازی تلویزیونی دارد. این رفتارها و شوآف‌ها مهم هستند چون نشان می‌دهند که شخص چطور خودش را ریشه گرفته از طبقه ممتاز نشان می‌دهد و چنین کارهایی دائما در مشاغل مهم با میزان استعداد، توانایی یا قابلیت‌های فرد اشتباه گرفته می‌شود.

ما همچنین در تحقیق خود دریافتیم که ضوابط رفتاری به‌خصوص در برخی حوزه‌های کاری مهم است. در محیط‌های کاری مثل مشاغل رده‌بالای برنامه‌سازی تلویزیونی با مشاوره مالی، موفقیت «تولید نهایی» را نمی‌توان پیش‌بینی کرد و بنابراین آگاهی و تخصص افراد حرفه‌ای فی‌نفسه مبهم است. در چنین مواقعی، ارائه یا نمایش تصویر درست از خود تبدیل می‌شود به مکملی برای عمل اقناع طرف مقابل، یک شاخص برای قابلیتی که نمی‌توان در یک لحظه به‌طور مطمئن یا قطعی آن را نشان داد.

برعکس فعالیت‌های سلسله‌مراتبی، در مطالعات موردی‌ای که ما از سقف طبقاتی داشتیم، ضوابط اخلاقی با آگاهی مورد بی‌اعتنایی قرار می‌گرفت. به ما پیوسته گفته می‌شد که این کار در شرکت‌های «عمل‌گرا»یی انجام می‌شود که مدیرانش برای شفافیت و قابلیت‌های فنی نمایشی ارزش قایل‌اند و مشتریان شرکت نیز می‌توانند از طریق مزخرفات و هارت‌وپورت‌هایی که یک نفر برای ارائه خودش می‌کند، واقعیت‌ها را تشخیص دهند.

> شایستگی صرفا این‌طور فرض نمی‌شود که تنها داشته افراد است. این‌طور در نظر گرفته می‌شود که طبیعتی پیچیده وجود دارد که به‌صورت مولفه‌های مرسوم است و این مولفه‌ها همه‌جا به‌طور عینی قابل اندازه‌گیری در نظر گرفته می‌شوند و به یک اندازه برای همه مساوی تشخیص داده می‌شوند. اما نکته‌ای کلیدی که در تحقیق ما جاری و ساری بوده این است که شایستگی باید دائما در محیط کاری به نمایش گذاشته شود و دیگران -به‌خصوص تصمیم‌گیران ارشد- باید در مورد ارزشمند بودن این شایستگی‌ها متقاعد شوند

روش‌های نابرابر نمایش شایستگی

وقتی افراد به سکوی پرتابی نمی‌رسند که بتوانند «شایستگی»های خود را به نمایش بگذارند یا وقتی عملکرد شایسته آن‌ها تشخیص داده نمی‌شود، چه اتفاقی می‌افتد؟ ما در طول تحقیقمان، از بسیاری افراد می‌شنیدیم که چنین تجربه‌ای را داشته‌اند. همه آن‌ها در جابه‌جایی اجتماعی به‌سمت بالا حرکت نکرده‌اند اما این اتفاق برای بیشترشان افتاده است. روایت آن‌ها این نکته را روشن‌تر می‌کند که اگر فردی در مسیر حرکت به سمت بالای جامعه یک شبکه اقتصادی امن نداشته باشد، باید تلاش بیشتری به خرج دهد چون حامی مالی ندارد یا اضطراب بیشتری را متحمل شود از این‌که شاید نتواند هنجارهای رفتاری مسلط را به‌طور درستی تقلید کند. ما به این نتیجه رسیدیم که در چنین نمونه‌هایی، وقتی نمایش شایستگی درست به ثمر نمی‌نشیند، کسی که در حال حرکت به‌سمت سطوح بالاتر اجتماعی است خود را از هل‌دادن به جلو در شغلی که دارد محروم می‌کند.

و این‌جا ما فرضیاتی رایج و ظاهرا منطقی درباره جابه‌جایی اجتماعی به‌سمت بالا را زیر سؤال می‌بریم. ما در تحقیقاتمان دریافتیم که وقتی کسی وارد مشاغل رده‌بالا می‌شود، متناسب نبودنش با آن شغل عمیقا احساس می‌شود و اغلب نوعی احساس ناراحتی ایجاد می‌کند که در فرد باقی می‌ماند. این احساس برای در خاطر دیگران ماندن مهم است. و مطمئنا، وقتی به‌جای عینک دستاوردهای اقتصادی و شغلی، از زاویه نگاه رفاه به کسی نگریسته می‌شود، موفقیت در جابه‌جایی اجتماعی خیلی بیشتر امری نامطمئن و غیرمهم جلوه می‌کند.

البته که نمایش و تشخیص شایستگی فقط از سابقه طبقاتی شخص تاثیر نمی‌پذیرد. برعکس، ما در تحقیقاتمان به شواهد پررنگ پرشماری رسیدیم مبنی بر این‌که حرکت زنان و اعضای گروه‌های قومی اقلیت به‌سمت بالا در مشاغل رده‌بالا با مشکلات و نقایص مضاعف روبه‌رو می‌شود. داده‌های استخراج‌شده از مصاحبه‌های ما نوری روی این نابرابری‌های بین طبقات می‌اندازد، به‌خصوص روی مسیری که در آن، جنسیت و قومیت می‌تواند روشنی تفاوت‌های طبقاتی

را چند برابر کند و موشـــکافی‌ای را که در این افراد در زمینه رهایی از ضوابط اخلاقی رایج است افزایش دهد. برای مثال، گفته می‌شود که حکایت قهرمانانه هیچ زنی در طبقه کارگر مثـــل آن حکایت‌های قهرمانانه‌ای که در مردان این طبقه رواج پیدا کرده، بر ســـر زبان‌ها نیفتاده اســـت. در عوض، الگوی معمول حرکت زنان به‌ســـمت بالای نردبان مشاغل تمایل دارد به‌ویژه انگ روی زنان بزنند و بر خودنمایی آن‌ها یا سماجتشان تاکید کند.

مارک یک نمونه نوعی مناسب است در میان تمام روش‌هایی که به‌طور معمول با آن‌ها درباره شایستگی فکر می‌کنیم. او در نظام آموزشی به مدارج بالا رسیده بود، سخت کار کرده و ثروتی از تجربیات ارزشمند اندوخته بود. با این حال، همان‌طور که خودش هم آزادانه تایید می‌کند، به او یک سکوی پرتاب آشکار داده شده بود تا بتواند شایستگی‌هایش را به منصه ظهور بگذارد. در نقطه شروع او پول خانواده را داشت، یک شـــبکه امن که وقتی به هر چیزی متوسل می‌شد تا اولین قرارداد موقت کاری‌اش را ببندد، گره از کارش باز می‌کرد. یک همکار ارشد در لحظه‌ای حیاتی راه میان‌بر را به او نشـــان داد. او توضیح می‌دهد: «یک نوع وضعیت قرون وســـطایی و بدوی در شبکه تلویزیونی‌ای که در آن کار می‌کردم وجود داشت که همه حمایت‌ها در آن واضح و روشن بود. منظورم این است که می‌توانستم تقریبا خط‌سیر کامل حامیان خودم را در مسیر پیشرفتم نشانتان بدهم.»

مهم‌تر این بود که احساسی که بسته‌بندی شایستگی‌های مارک ایجاد می‌کرد و روشـــی که او آن‌ها را ارائه می‌کرد، از سوی چهره‌های ارشد شبکه بلافاصله تشخیص داده می‌شد، یک احساسی غریزی که او می‌توانست در قالب «یک نوع احساس منطبق با قبیله تلویزیونی‌ها» برانگیزد و با آن به همکارانش «متصل» شود و چیزی را دریابد که واقعا در آستانه واردشدن به اتاق ریاست و تصمیم‌گیری درباره برنامه‌های شـــبکه تلویزیونی قرار دارد. او درباره جلسات یک برنامه خبری مهم به یاد می‌آورد: «تاثیرگذاشتن روی افراد و ارائه شایستگی‌های خود در اتاق جلسات دائما برایم روشن قابل‌تشخیص بود، درست مثل کلاس‌های عمومی مدرسه و دانشگاه آکسفورد. قاعده این بود: خوب است که حرف‌هایت درست باشد اما بهتر است که جالب باشد!»

ما باید درباره این بحث کنیم که این توانایی‌ها برای نشان‌دادن شایستگی نقشی اساسی در ایجاد سقف طبقاتی در بریتانیا و حفظ آن بازی می‌کند. البته منظورمان این نیست که بگوییم چیزهایی مثل استعداد وجود ندارد یا این‌که موفقیت شغلی به مهارت یا توانایی فرد بی‌ارتباط است. در عوض، نکته اساسی ما این است که شناسایی شایستگی به‌طور تفکیک‌ناپذیری با طریقی که شایستگی اجرایی، تسهیل و تشـــخیص داده می‌شود، در هم پیچیده شـــده است. و مسئله بزرگ‌تر این‌که با نور تاباندن روی طرقی که به‌طور متداول شایســـتگی فهم می‌شود، در بهترین حالت، توضیحی ناکافی برای موفقیت در سطح بالای شرکت‌ها عرضه می‌شود که ما می‌توانیم آن را زیر سؤال ببریم. ما می‌توانیم سؤالاتی بزرگ‌تر درباره نظام اقتصادی‌ای مطرح کنیم که در بیشـــتر موارد، پاداش‌های به‌روشنی نابرابر را بر اساس ریشه اجتماعی افراد که کاملا تصادفی است، به آن‌ها اعطا می‌کند.

در بسیاری از مشاغل مهم، حمایت به‌احتمال بیشتر از بالا انجام می‌شود. و به‌جای حمایت‌های اقتصادی غالبا حمایت‌ها اجتماعی هستند ـ به‌شکل پشتیبانی. این فرایند ساده است: یک رهبر ارشد یک دست‌پرورده جوان را شناسایی می‌کند و سپس، اغلب با فراتر رفتن از روندهای رسمی، فرد را قادر می‌سازد که در مدارج شغلی با سرعت زیاد حرکت کند و فرصت‌های شغلی را به دست آورد، کارهای ارزشمند به او اختصاص داده شود یا به نمایندگی از آن‌ها فعالیت کند

راهنمای بازارهای مالی

چرا این بازارها به‌وجود می‌آیند و چگونه عمل می‌کنند؟

مارک لوینسون

مترجم: ساغر منشی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

آینده‌نگر

امین الضرب

خودتان بانکداری کنید

با استفاده از نرم‌افزار حسابداری شرکت خود

بانکداری باز بانک خاورمیانه

بانک خاورمیانه
Middle East Bank

www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

نرم‌افزاری کم هزینه‌تر
برای کسب‌وکارهای متوسط

با راهکاران ابری

نیازی به خرید لایسنس نرم‌افزار،

سِرور و زیرساخت‌های سخت‌افزاری ندارید.

با همکاران سیستم
تماس بگیرید: ۰۲۱-۸۵۲۰
systemgroup.net/**cloud**

راهکاران ابری
همکاران سیستم

همکاران
سیستم